

Diagnóstico Preliminar de Ideias Inovadoras e Perfil Empreendedor



ÍNDICE

1. NOTA INTRODUTÓRIA.....	3
2. CARACTERIZAÇÃO DA ZONA GEOGRÁFICA ALVO DO ESTUDO	6
3. EMPREENDEDORISMO	16
3.1. O Conceito de Empreendedorismo	16
3.2. O Empreendedor	16
3.3. O empreendedor enquanto motor da mudança	18
3.4. O Empreendedorismo em Portugal	21
4. ESTUDO DE DIAGNÓSTICO PRELIMINAR DE IDEIAS INOVADORAS E PERFIL EMPREENDEDOR EM ZONAS DE BAIXA DENSIDADE - ZONA NORTE	23
4.1. Metodologia.....	23
4.2. Definição da população e Amostra.....	24
4.3. Construção e validação dos instrumentos de recolha de dados	25
4.4. Resultados obtidos.....	25
4.4.1. Caracterização da amostra	25
4.4.2. Dados obtidos nos Inquéritos.....	28
4.5. Análises e Conclusões	38
ANEXO I – INQUÉRITO.....	43
ANEXO II – RESULTADOS OBTIDOS NOS INQUÉRITOS	52

1. NOTA INTRODUTÓRIA

O projeto AJAP - Empreendedorismo Agrícola em Zonas de Baixa Densidade na Região Norte promovido pela Associação dos Jovens Agricultores de Portugal no âmbito do Programa Operacional Regional do Norte (Norte 2020) surgiu da reflexão sobre a adequação das estratégias aos objetivos de promoção da competitividade territorial, designadamente nas propostas de fixação de segmentos empresariais dinâmicos, promoção de iniciativas de empreendedorismo endógeno, incentivo à implantação local de empresas do sector agrícola, alargamento da base de competências técnico-profissionais e geração de uma dinâmica de criação de emprego, incluindo qualificado, suscetível de travar a desertificação humana dos territórios de baixa densidade e de promover a fixação de ativos jovens.

Nesta perspetiva a grande aposta para o futuro, ao nível da revitalização do mundo rural passa por intervenções diretas junto das comunidades locais, procurando-se aproveitar as vantagens locais e pelo estímulo de atividades que valorizem e incrementem o uso dos recursos existentes, em complementaridade com a atividade agrícola, ponderando, de forma sistemática, os impactos sociais, culturais e ambientais de todo o processo.

Neste sentido, o projeto AJAP - Empreendedorismo Agrícola em Zonas de Baixa Densidade assenta no desenvolvimento e concretização de um programa de Empreendedorismo agrícola, nos territórios de baixa densidade da Região Norte, que será implementado através de uma metodologia composta por seis ações sequenciais, interligadas e complementares entre si, designadamente:

- Ação 1 - Captação e capacitação de jovens agricultores;
- Ação 2 - Modelo de incubação de base rural;
- Ação 3 - Modelos de organização de produtores e de cooperação;
- Ação 4 - Consultoria e *mentoring* especializado dos jovens agricultores;
- Ação 5 - Ações de divulgação e disseminação dos resultados do projeto;
- Ação 6 - Coordenação, gestão e avaliação do projeto.

O **Diagnóstico Preliminar de Ideias Inovadoras e Perfil Empreendedor** integra a Ação 1 – Captação e Capacitação dos jovens agricultores e define como objetivo estratégico ***caracterizar o espírito empreendedor dos jovens para o sector agrícola, em territórios de baixa densidade – na Região Norte de Portugal.***

Os objetivos associados a esta atividade são os seguintes:

- Promover o desenvolvimento das zonas de baixa densidade da Região Norte, através do incentivo e apoio de proximidade à Inovação e Empreendedorismo Agrícola;
- Contribuir para o aumento do número de empresas agrícolas inovadoras criadas nas zonas de baixa densidade da Região Norte;
- Promover a capacitação de jovens agricultores como forma de estimular o empreendedorismo agrícola nas zonas de baixa densidade da Região Norte;
- Dinamizar iniciativas de deteção, estímulo e apoio ao empreendedorismo agrícola;
- Contribuir para uma região mais competitiva e mais desenvolvida, suportada nos seus recursos endógenos;
- Promover os fatores competitivos da região nomeadamente os seus produtos e os conhecimentos emergentes da região.

Após captação de jovens empreendedores das zonas de baixa densidade da Região Norte e a promoção do programa, serão realizados **diagnósticos** a ideias inovadoras de criação de novas empresas ou de novos projetos no setor agrícola, que servirão de base à realização de Planos de Negócio, promovendo, assim, o setor agrícola que, embora já tenha atingido um paradigma de modernidade e de intensidade tecnológica associada a um modelo de agricultura de precisão, com maiores rendimentos e produções de maior valor acrescentado, procura, também, e sobretudo, uma renovação do tecido empresarial de agricultores nos territórios de baixa densidade da Região Norte, acelerando, igualmente, os processos de transformação produtiva das explorações no sentido de uma maior intensidade tecnológica, crescente diferenciação de produto e uma aposta na organização e comercialização concertadas.

O **Diagnóstico Preliminar de Ideias Inovadoras e Perfil Empreendedor**, de acordo com o Planeamento dos Trabalhos, encontra-se estruturado em 4 momentos essenciais: a caracterização

da zona alvo de estudo, o conceito de empreendedorismo e do empreendedor, a definição da metodologia de realização do inquérito e a análise e caracterização do perfil e ideia de negócio.

O presente documento corresponde ao **Diagnóstico Preliminar de Ideias Inovadoras e Perfil Empreendedor** que incide na caracterização da zona alvo de estudo, na análise esquemática do conceito de empreendedorismo e do empreendedor e na definição do Inquérito a desenvolver nos territórios de baixa densidade.

Neste sentido, e no âmbito do presente Diagnóstico, são definidos um conjunto de objetivos direcionados para o empreendedorismo, designadamente:

- Caracterizar o perfil empreendedor da população ativa;
- Identificar as principais motivações e os constrangimentos subjacentes à criação de um negócio próprio;
- Analisar em que medida a população jovem está preparada, do ponto de vista dos conhecimentos e competências, para empreender no sector agrícola;
- Identificar as áreas de negócio no setor agrícola, em que a população ativa criava um negócio próprio;
- Caracterizar o nível de conhecimento da população, em relação aos diferentes meios de financiamento disponíveis no mercado;
- Identificar o meio de financiamento de apoio ao empreendedorismo ao qual os empreendedores agrícolas mais recorrem;
- Analisar o conhecimento da população ativa relativo a espaços de suporte à criação de empresas;
- Identificar os pontos fortes, fracos, oportunidades e ameaças associadas à criação de empresas nas áreas de agricultura;
- Analisar qual a posição dos inquiridos perante a inovação tecnológica;
- Reunir sugestões pelos inquiridos, de medidas de promoção e incentivo ao empreendedorismo agrícola na Região Norte de Portugal.

2. CARACTERIZAÇÃO DA ZONA GEOGRÁFICA ALVO DO ESTUDO

O projeto AJAP - Empreendedorismo Agrícola em Zonas de Baixa Densidade está a ser implementado na Região Norte de Portugal sendo fundamental proceder a uma breve apresentação e caracterização sócio demográfica da Região e das Comunidades Intermunicipais/AMP que a integram.

Figura 1 – Mapa da Região Norte



A Região Norte de Portugal está limitada a Norte e a Este por Espanha, nomeadamente, pelos territórios de Galiza e Castela e Leão, a Sul pela Região Centro, pela sub-Região de Aveiro, Viseu, Dão-Lafões e Beiras e Serra da Estrela, e a Oeste pelo Oceano Atlântico.

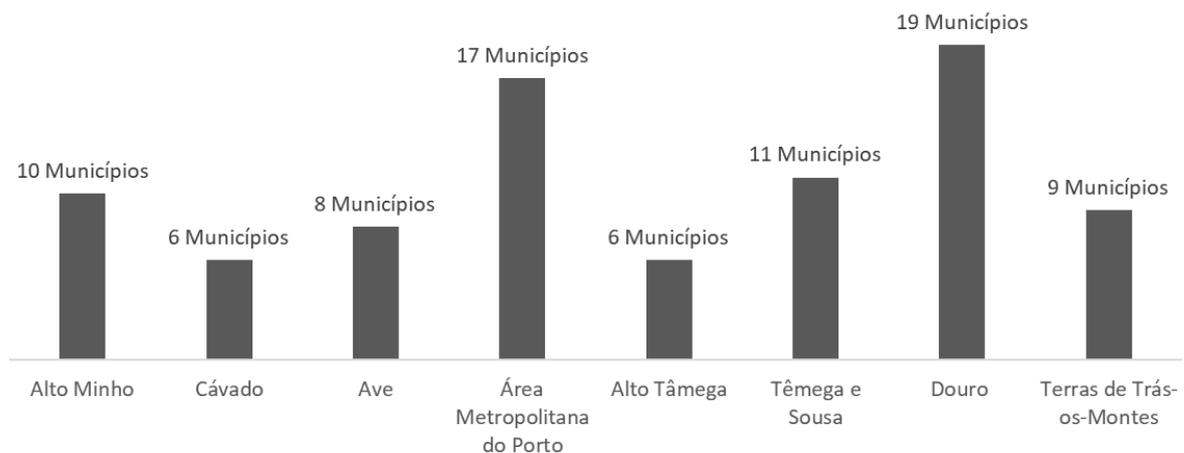
A Região Norte de Portugal abrange 86 Municípios distribuídos pelos distritos de Viana do Castelo, Braga, Porto, Vila Real, Bragança, Aveiro, Viseu e Guarda.

Com uma área de 21.278 km² (24% do Continente) e uma população de 3 689 609 habitantes (Censos de 2011), a Região Norte caracteriza-se como a região mais populosa e a terceira em área do país (depois das regiões Alentejo e Centro), correspondendo a 37% do Continente e a 35% de Portugal.

A Região do Norte concentra quase 35% da população residente em Portugal e assegura perto de 39% das exportações nacionais representando cerca de 29% do PIB da economia nacional.

Em termos administrativos, o Norte de Portugal é composto por 86 municípios e 1.426 freguesias. Os municípios encontram-se organizados em oito Comunidades Intermunicipais (CIM), as quais constituem o nível III da Nomenclatura de Unidades Territoriais para Fins Estatísticos (NUTS), aprovada pela Comissão Europeia (Fonte: CCDR-Norte, 2016).

Figura 2 – N.º de Municípios das NUTS III, Zona Norte, 2016



Dotada de boas infraestruturas de comunicação e de internacionalização e contando com uma rede qualificada de equipamentos de ciência e tecnologia, o Norte de Portugal vive de portas abertas para o mundo e de olhos postos no futuro.

Constituída pela população mais jovem do Continente, a Região Norte concentra 38% dos jovens do país, esta juventude, como traço dominante da pirâmide etária regional, não esconde, porém, uma estrutura bimodal de distribuição territorial da população, com maior concentração dos jovens no litoral, enquanto no interior se registam elevados índices de envelhecimento.

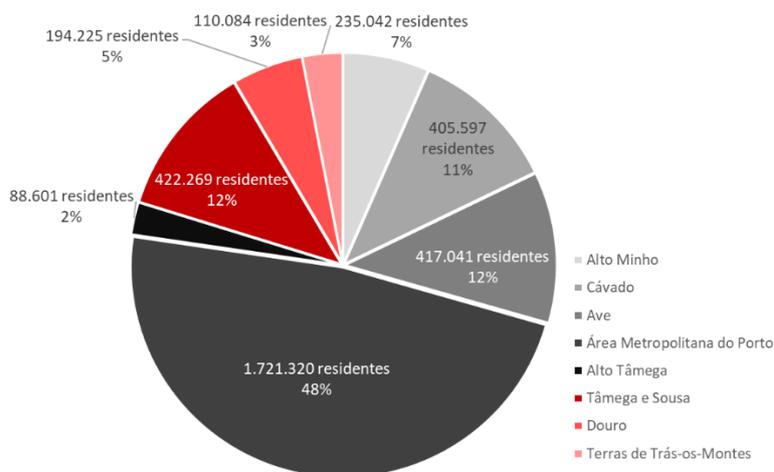
Este traço tende, cada vez mais, a esbater-se dado que a Região começa a reproduzir algumas das tendências pesadas de evolução da demografia a nível nacional (baixa natalidade, fecundidade, entre outros). De referir, a presença de uma população com, em média, baixos rendimentos, concretamente, com os mais baixos rendimentos a nível nacional.

Em termos globais, verifica-se a presença de uma população com baixos níveis de instrução formal, mesmo no contexto nacional, situação que se torna mais grave considerando que Portugal, no seu conjunto, e comparativamente aos países da UE25, apresenta o pior desempenho.

Por último, o aumento do desemprego tem assumido na Região do Norte os seus contornos mais graves.

A Região do Norte apresenta a 2.^a maior taxa de desemprego a nível nacional, verificando-se, ainda, um desemprego muito significativo, sobretudo na Área Metropolitana do Porto (AMP), de jovens diplomados (Fonte: Programa Operacional Norte 2007-2013).

Figura 3 – População Residente nas NUTS III, 2016



Fonte: Anuário Estatístico da Região Norte 2015 (edição 2016).

Numa perspetiva territorial, a Região Norte caracteriza-se por uma dualidade bem vincada: à região metropolitana do litoral, polarizada pela cidade do Porto, contrapõe-se no interior uma área quase exclusivamente rural marcada por dinâmicas de desenvolvimento económico e social aquém da média nacional e das observadas na faixa litoral.

De referir, ainda, a presença de espaços intermédios, constituídos por uma rede de cidades de pequena e média dimensão que, em alguns casos, apresentam um importante dinamismo no contexto regional.

Nestas regiões encontram-se 51 municípios considerados de baixa densidade, municípios estes que têm recursos e potencialidades que, se forem eficaz e inteligentemente rentabilizados, podem gerar e fixar a riqueza e o emprego indispensáveis para inverter as tendências demográficas e económicas regressivas que os condenam ao subdesenvolvimento e os ameaçam de declínio e extinção.

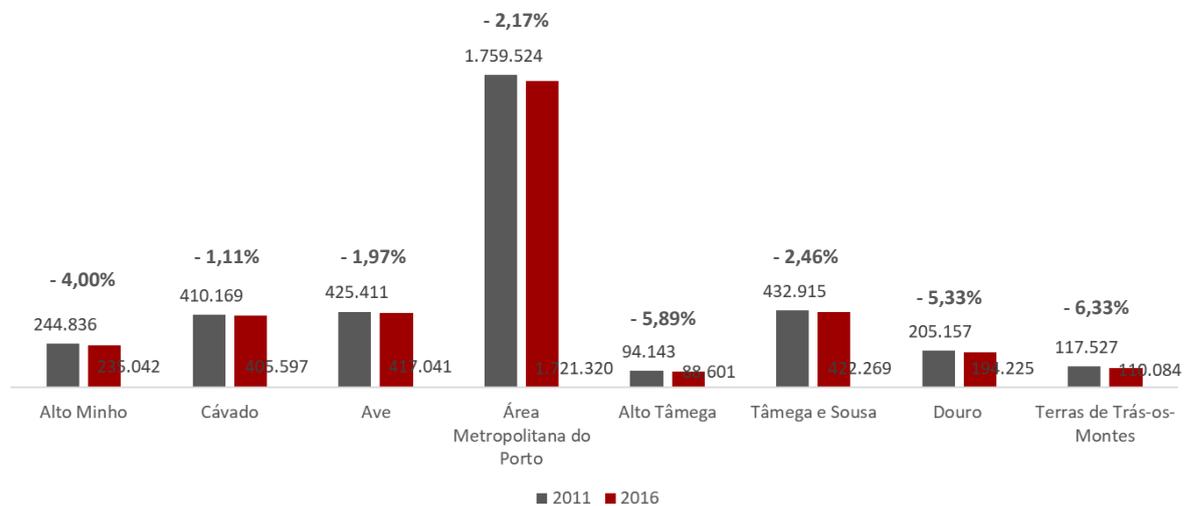
É possível verificar, com base nos dados estatísticos apresentados na figura seguinte, um decréscimo da população residente em toda a Região Norte. Estes dados, advêm do notório

envelhecimento da população e o crescente incentivo à emigração na procura de uma melhor estabilidade económica e superior qualidade de vida.

De um modo geral, regista-se um decréscimo de 2,59% da população residente na Região Norte entre 2011 e 2016. A descida menos acentuada verifica-se numa das regiões mais a litoral, na sub-região do Cávado, com 1,11%, e a mais acentuada, na região mais interior, a sub-região de Terras de Trás-os-Montes, com a percentagem a alcançar o valor de 6,33%.

A implementação de estratégias e condições que suportem e incentivem a fixação da população na Região Norte do país são, por isso, de extrema importância.

Figura 4 – Variação da População Residente nas NUTS III, entre 2011 e 2016



Fonte: Anuário Estatístico da Região Norte 2015 (edição 2016).

"O declínio demográfico é uma tendência que tem vindo a generalizar-se a praticamente todo o território da Região do Norte", pode ler-se no documento elaborado pela Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional do Norte (CCDR-N-2017 – 1.º trimestre) que identifica as tendências que marcam a evolução económica na região a médio longo prazo.

De acordo com o mesmo relatório, entre 2006 e 2016, a Região Norte de Portugal perdeu mais de 135 mil habitantes, sendo que o saldo migratório negativo explica cerca de 83,3% desta perda populacional.

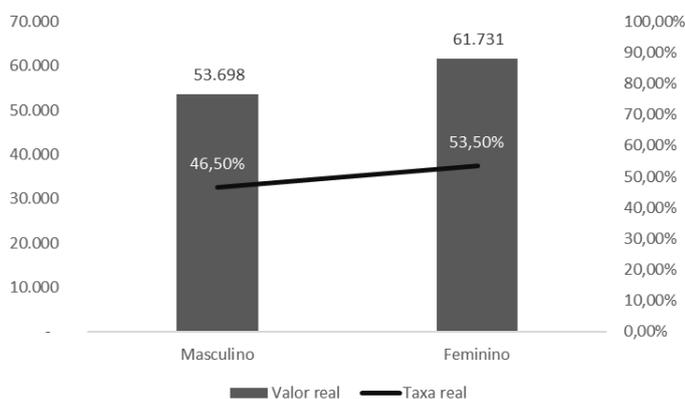
A desvalorização da agricultura no quadro do processo de integração europeia e a concorrência externa, tem desertificado esses territórios de população ativa que procura, nos centros urbanos mais relevantes, próximos ou localizados no litoral, um emprego nos setores secundário e terciário.

Ao longo dos últimos anos foram efetuados diversos investimentos nos territórios de baixa densidade, que vão desde a melhoria das vias de comunicação, rede elétrica, água e saneamento, à construção de infraestruturas e equipamentos escolares e recreativos.

Contudo, os territórios de baixa densidade têm dificuldade em se afirmarem, mesmo tendo presente as políticas e os investimentos que procuraram promover o território.

Na educação registou-se uma melhoria nos vários níveis de ensino, desde o pré-escolar ao ensino superior, embora não exista homogeneidade no território nacional. De salientar a predominância do sexo feminino no Ensino Superior (53,50%) quando comparado com o sexo masculino que apresenta um valor de 46,50%.

Figura 5 – Taxa real de escolarização no Ensino Superior da Região Norte, 2016, por sexo



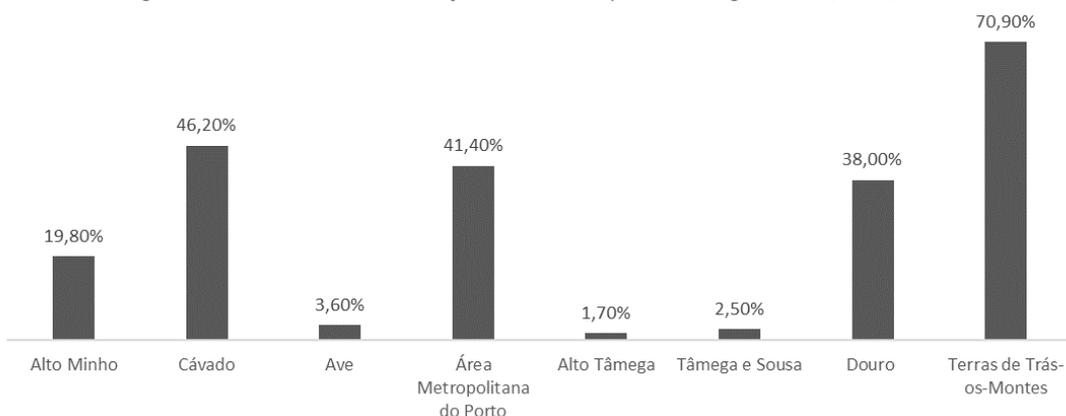
Fonte: Pordata, 2016.

Na última década, Portugal acelerou o ritmo de melhoria dos resultados em educação, sobretudo entre os mais jovens. Em boa parte dos indicadores, o progresso na Região do Norte e nas suas sub-regiões é superior à média do progresso nas outras regiões, contribuindo decisivamente para a melhoria dos resultados no país.

Atualmente, a procura por uma melhor qualidade de vida é notória, traduzindo-se, habitualmente, no esforço pela obtenção de um grau de escolaridade superior. Deste modo, tem-se verificado um aumento significativo na taxa de escolarização ao nível do ensino superior na Região Norte.

Com suporte nos dados apresentados na figura seguinte, verifica-se que a taxa de escolarização no ensino superior é mais elevada nas Terras de Trás-os-Montes com 70,90% seguido da sub-região do Cávado com 46,20%.

Figura 6 – Taxa real de escolarização no ensino superior da Região Norte, 2016/2015



Fonte: Pordata, 2016.

Apesar da redução das disparidades inter-regionais (NUTS II) e intrarregionais (NUTS III da Região do Norte) existem territórios, como, por exemplo, a NUT III do Tâmega, que continuam a apresentar os resultados mais problemáticos, em especial nos níveis de formação mais elevados.

Neste contexto, foram dados passos importantes na redução das ameaças que decorrem do constrangimento estrutural que é o défice de qualificações, pelo que, do ponto de vista da formação e da qualificação das pessoas, a Região do Norte tem hoje melhores bases para construir o seu futuro.

No entanto, ainda há muito caminho a percorrer, seja porque a Região está aquém dos valores de escolarização pretendidos nos grupos etários mais jovens, seja porque permanecem as assimetrias de dezenas de anos de insuficiente investimento em educação.

Mais uma vez, verifica-se a necessidade de desenvolver apoios para recém-licenciados criarem o seu próprio negócio, incentivando o desenvolvimento regional, a criação de postos de trabalho e a fixação da população.

Em 2016, todas as NUTS II do Continente e todas as NUTS III da Região do Norte apresentam um valor superior a 90% na taxa de escolarização da população de 15-17 anos, pelo que o objetivo da nova escolaridade obrigatória, apesar de exigente, se afigura realizável. O impacto positivo do investimento na educação, em múltiplas dimensões, também é bem patente na melhoria generalizada da conclusão dos ciclos de estudo na população mais jovem (INE, Censos 2011).

Relativamente à taxa de desemprego, é na Região Norte que se verifica a maior taxa. Tendo em conta esta situação, é de realçar a importância de estimular o desenvolvimento regional de modo a permitir a criação de postos de trabalho que se traduzirá numa melhor qualidade de vida para a população.

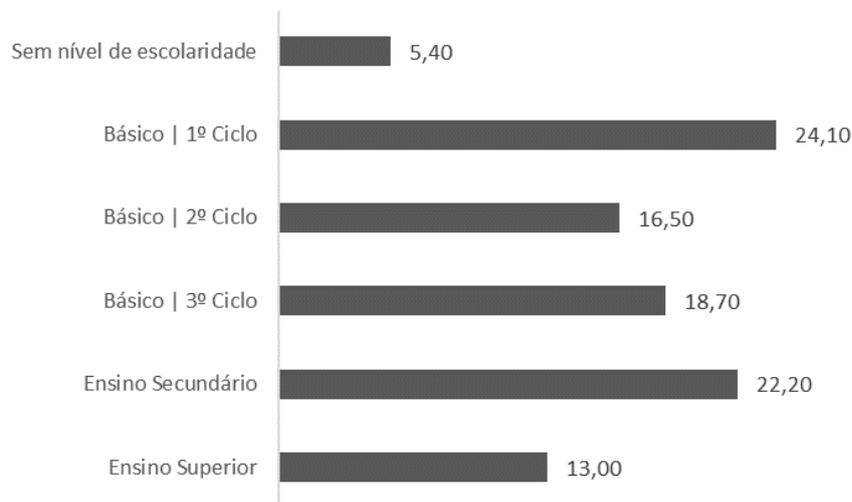
O estímulo dos recursos e potencialidades da Região Norte com o intuito de gerar e fixar riqueza e criar emprego são uma necessidade inigualável no sentido de diminuir a tendência demográfica e económica regressiva verificada nos últimos anos.

A capacitação da população residente com melhor ensino pode ser uma das medidas a estabelecer para diminuir a taxa de desemprego registada.

De facto, a taxa de escolaridade é um elemento facilitador para a obtenção de emprego. Através da análise da figura seguinte, verifica-se que a maior taxa de desemprego se regista nos extremos do ensino obrigatório, isto é, indivíduos com o 1.º ciclo do ensino básico e ensino secundário apresentam uma maior taxa de desemprego, quando comparados com os restantes níveis do ensino intermédio, como é o caso do 2.º e 3.º ciclo do ensino básico.

Relativamente aos restantes níveis de ensino, verifica-se que os indivíduos mais escolarizados e menos escolarizados apresentam uma taxa de desemprego consideravelmente inferior, fator tendencialmente associado a profissões de quadros superiores e à agricultura e ou construção civil.

Figura 7 – Taxa de desemprego/escolaridade, da Região Norte, 2016



Fonte: Pordata, 2016.

Observando a dinâmica dos mercados quer seja de bens e serviços, financeiros ou de trabalho, apreende-se que algo significativo se alterou nos últimos 30 anos nas sociedades capitalistas que se reorganizam e se reestruturam no sentido de introduzir novas formas de racionalização do trabalho e da vida social. Esse parece ser o único ponto comum no intenso debate que acompanha o esforço para compreender o processo observado há 30 anos, mas ainda em curso.

Atualmente, a falta de empreendedorismo é, cada vez mais, uma preocupação sendo importante a criação de medidas que o incentivem e promovam a criação de núcleos associativos que suportem investimento a este nível.

Num contexto caracterizado, ao nível nacional, pelo abrandamento do crescimento económico e pela quebra do investimento, a Região do Norte assistiu, no 1º trimestre de 2016, a uma estagnação do emprego (variação homóloga de apenas 0,1%). Apesar disso, a taxa de desemprego diminuiu, refletindo, sobretudo, a descida da taxa de atividade.

Assim, é de salientar que, entre 2015 e 2016, se verificou um aumento dos trabalhadores por conta de outrem, tendo uma variação anual positiva de 2%. Importa ressaltar que o mesmo seguiu a dinâmica natural nacional tendo, assim, registado uma descida na taxa de desemprego.

Em relação aos trabalhadores por conta própria, é visível, pela análise da tabela seguinte, que houve um decréscimo acentuado, sendo a sua variação anual negativa.

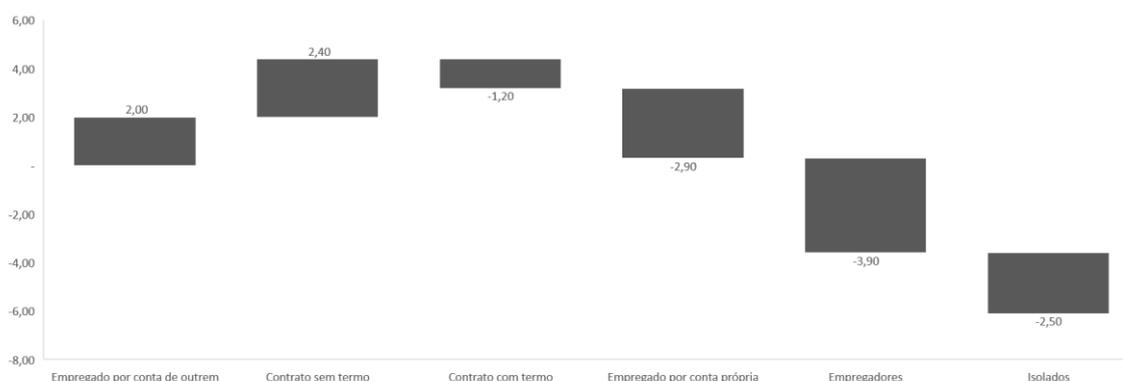
Figura 8 - População empregada por região de residência NUTS II e situação na profissão, 2016

Região Norte	2015	2016	Varição anual
Trabalhadores por conta de outrem	1.281,5 milhares	1.307,0 milhares	+2,0%
Trabalhadores por conta própria	284,0 milhares	275,7 milhares	-2,9%

Fonte: Anuário estatístico da região norte 2015 (edição 2016).

A falta de apoios direcionados ao empreendedorismo é sentida um pouco por todo o território nacional, não sendo a Região Norte exceção.

Figura 9 – Variação do emprego por conta de outrem e por conta própria na Região Norte, 2016



Fonte: CCDRN - 1º Trimestre 2017, Ano XI N.º 41, 2016.

De acordo com o referido anteriormente, e tendo por base o mesmo período de referência, salienta-se que as variações homólogas de taxas de emprego mantêm-se positivas no que respeita aos empregados por conta de outrem e aos empregados com contrato sem termo.

Relativamente aos trabalhadores em regime de contrato com termo, verificou-se uma descida acentuada, sendo a variação anual negativa. O mesmo se reflete nos empregados por conta própria e isolados.

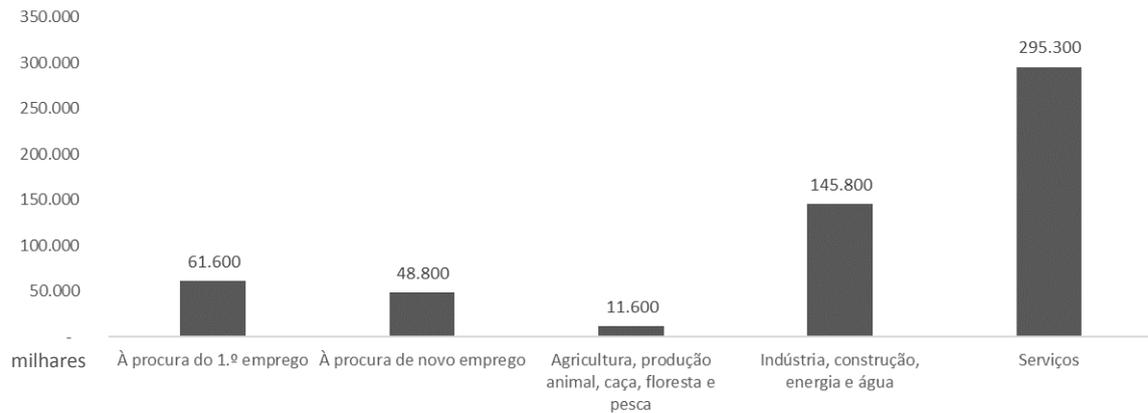
Num contexto marcado, ao nível nacional, pela ocorrência do mais forte crescimento económico dos últimos nove anos, a Região do Norte assistiu, no 1º trimestre de 2017, à aceleração do crescimento do emprego, das exportações e de alguns dos principais indicadores disponíveis relacionados com o consumo e com o investimento, bem como à subida da taxa de inflação e à continuada diminuição do crédito às empresas. A população empregada da Região do Norte observou, no 1º trimestre de 2017, o mais acentuado crescimento de que há registo (ou seja, desde há pelo menos 18 anos), aumentando 4,2% em termos homólogos, impulsionada, sobretudo, pelos serviços. A taxa de desemprego voltou a diminuir, para 10,9% (CCDRN, 2017).

O desemprego registado (média trimestral dos valores em fim de mês do número de desempregados inscritos nos Centros de Emprego do IEFP da Região do Norte, apurado por concelho de residência) atingiu no 1º trimestre de 2017 um valor próximo de 201 mil indivíduos (cerca de -35 mil, ou -14,9%, do que no trimestre homólogo do ano passado).

A Área Metropolitana do Porto foi responsável por cerca de metade desta diminuição em termos homólogos do desemprego registado na Região do Norte. Em termos relativos, no 1º trimestre de 2017, a sub-região (NUTS III) do Norte na qual a descida do desemprego registado foi mais acentuada foi o Cávado, com uma variação homóloga de -21,0%, seguida do Alto Minho e do Ave, com variações homólogas de -19,3% e -18,3%, respetivamente.

Com registos não muito distintos da variação homóloga observada para a Região do Norte como um todo, surgem as sub-regiões Terras de Trás-os-Montes (-15,6%), Tâmega e Sousa (-15,2%), Alto Tâmega (-13,9%) e Área Metropolitana do Porto (-13,8%). Finalmente, a sub-região do Douro destaca-se por observar a redução menos acentuada do desemprego registado (-4,5%, em termos homólogos). Aliás, 5 dos 6 municípios nos quais o desemprego registado observou, no 1º trimestre de 2017, um agravamento, situam-se na sub-região do Douro.

Figura 10 – População desempregada por ramo de atividade ou à procura do 1.º emprego na Região Norte, 2016



Fonte: Pordata, 2016.

No que respeita à população desempregada, e tendo por referência a diminuição da taxa de desemprego, é possível analisar, com base na figura anterior, que o maior número de desempregados se situa na área dos serviços, seguido do setor industrial, mantendo-se assim com um valor positivo o setor agrícola e produção animal.

Neste sentido, é possível concluir que o surgimento de condições para a criação do próprio emprego, através de incentivos ao empreendedorismo iria possibilitar uma redução da população desempregada nos mais variados setores representados na figura anterior.

Verificando as categorias de desemprego representadas na figura 10, afere-se que as categorias “à procura de 1.º emprego” e “à procura de novo emprego”, representam cerca de 20% do valor total, viabilizando, mais uma vez, a aposta no desenvolvimento das capacidades empreendedoras da população, já que iria, inevitavelmente, associar a criação de emprego nas outras categorias demonstradas.

3. EMPREENDEDORISMO

3.1. O Conceito de Empreendedorismo

“A distância entre a insanidade e a genialidade é medida pelo sucesso”.

Bruce Feirstein

De acordo com R. Hirsch, empreendedorismo é o processo que consiste em criar algo diferente e com valor, dedicando tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação económica e pessoal, sendo que a satisfação económica é resultado de um objetivo alcançado (um novo produto ou empresa, por exemplo) e não um fim em si mesma (adaptado de R. Hirsch 2004).

3.2. O Empreendedor

“Um homem nunca sabe aquilo de que é capaz até que o tenta fazer”.

Charles Dickens

Os empreendedores possuem traços e características de personalidade próprias, que os identificam e diferenciam uns dos outros, razão pela qual tem-se realizado estudos para encontrar características comuns entre eles.

O estudo do empreendedorismo e, conseqüentemente, do empreendedor tem atraído um interesse cada vez maior nos últimos anos. É notório o esforço e investimento crescentes de Governos e Instituições em desenvolver um perfil empreendedor na população, assim como criar mecanismos de suporte a novas empresas, seja através de linhas de crédito e incubadoras tecnológicas, espaços de *coworking*, consultoria financiada e até eventos para a promoção de redes de negócios.

Paralelamente tem surgido um crescente interesse académico à exploração do perfil do empreendedor. Há indivíduos com dom e capacidade de liderança, organização e direção para um negócio, quer pela apetência ao trabalho, experiências ou aprendizagem com indivíduos que tiveram sucesso no mundo dos negócios.

De acordo com Santos (2006; citado por Semedo, 2014,)), o estudo do empreendedorismo estreou-se com a adoção de características psicológicas peculiares do empreendedor, para descrever o

perfil próprio, ou melhor, a sua situação espiritual. Para este mesmo autor, as características normalmente identificadas nos empreendedores, são a determinação, o otimismo, a independência, a vontade de enfrentar desafios e de correr riscos.

Para Teixeira (2012), o empreendedor corre riscos, num contexto de incerteza, é ativo, criativo e humano, ao invés de passivo, automático e mecânico, é vertical e tem confiança no seu projeto, por isso, envolve os colaboradores, fornecedores e os capitalistas necessários. Para este mesmo autor, as características chave do perfil do empreendedor são a baixa aversão ao risco, a agressividade, a ambição, o otimismo, o desejo de autonomia, os valores pessoais incomuns e a sede de poder. Associa os fatores contextuais à trajetória individual (indivíduos que viveram uma infância desfavorecida ou viveram determinadas experiências na adolescência).

Sarkar (2007), “enumera uma lista de características mais importantes para ter sucesso como empreendedor:

- Auto motivação (atuar como iniciativa própria sem pressão externa).
- Tomada de risco (elevado nível de conforto com o risco; ter a habilidade de calcular o grau de risco apropriado).
- Senso Comum (especialmente nos assuntos do quotidiano).
- Valores (princípios ou padrões morais de uma pessoa ou grupo social).
- Competitividade/Assertividade (ter uma forte necessidade de vencer; estar pronto a competir; ser ativo energético).
- Persistência (continuar, apesar dos obstáculos).
- Responsabilidade (autoridade, capacidade de atuar independentemente e estar disponível para enfrentar as consequências).
- Autoconfiança (dependente, acreditar nas suas capacidades).
- Aceitação da solidão (independência emocional).
- Capacidade de adaptação (disponibilidade para se adaptar sozinho a novas condições e ambientes)”.

Parece ser hoje em dia consensual que não se nasce empreendedor. É possível, sim, herdar algumas características que certamente ajudarão nas incursões pelo mundo dos negócios.

É também certo que muitos empreendedores revelam-se muito precocemente (durante a infância e juventude) destacando-se pela sua capacidade de liderança, competitividade ou “jeito” para os pequenos negócios.

Contudo, está ao alcance de qualquer um tornar-se empreendedor. Exige-se trabalho, força de vontade e um profundo conhecimento de si próprio. Segundo Rodrigues (2008), o perfil do empreendedor carece de robustez e um forte conhecimento de si próprio, são peritos em identificar, explorar oportunidade e assumir riscos. Acreditam nos palpites e seguem-nos, aceitam o insucesso. As características particulares como a perseverança, ambição e vontade de traçar o rumo da sua vida, competitividade, auto estima, a ambição de vencer, a autoconfiança e a flexibilidade.

Este mesmo autor atribui características comuns aos empreendedores como: curiosidade, capacidade de resistência (física e emocional), orientação para objetivos, independência, exigência, criatividade, elevada propensão ao risco calculado, tolerância à ambiguidade e à incerteza, inovação, empenho, aptidão para resolver problemas, visão, empenho, capacidade de adaptação, iniciativa, integridade, capacidade de angariação de recursos, capacidade de persuasão, forte apetência pela mudança, empatia, tolerância ao fracasso, grande capacidade de trabalho, capacidade de liderança e sorte.

3.3. O empreendedor enquanto motor da mudança

Empreendedores questionam a realidade e fazem acontecer a evolução todos os dias, em todas as partes de Portugal e do mundo. Solucionando problemas de outras pessoas, de outras empresas ou de toda a sociedade, os seus negócios são os grandes promotores do desenvolvimento.

Os padrões do crescimento económico global alteraram-se significativamente nas últimas décadas, reformulados por forças poderosas de mudança que incluem a globalização, maiores níveis de complexidade, novas tecnologias, competição crescente, mudanças nas exigências dos consumidores e alterações nas estruturas políticas e económicas.

A necessidade de criar vantagens competitivas sustentadas e apresentar novas propostas de valor ganhou uma importância determinante, e as organizações intuem que as vantagens competitivas

baseadas apenas na tecnologia são efémeras. A relevância do talento, da criatividade, da inovação, da aprendizagem e do trabalho em equipa na criação e manutenção dessas vantagens competitivas tornou-se inquestionável.

Os recursos de tipo “intangível”, por oposição aos tradicionais “terra, trabalho e capital financeiro”, emergiram como fatores críticos de êxito para as empresas, sugerindo uma alteração significativa na perceção das bases do poder competitivo. Esta realidade exige uma nova mentalidade empresarial, um novo paradigma que responda de forma adequada aos desafios dos nossos dias.

A sociedade do conhecimento pressupõe uma nova forma de estar, seja na sociedade em geral seja nas organizações em particular, que passa por libertar e aplicar o talento humano numa medida bem diferente do que sucedia durante a economia industrial. No sistema clássico de gestão (hierarquizado, planeado, maquinal, estável), o saber útil centrava-se na alta direção, enquanto hoje se aceita que, tal como é observável nas empresas mais competitivas, o conhecimento está disseminado por todos os empregados. Longe de travar estes processos, a gestão atual deve estimular o desenvolvimento de redes que potenciem a partilha de conhecimentos, como caminho necessário para a criação e utilização de novo conhecimento.

Mas nem todas as empresas compreenderam o alcance prático desta realidade e atuaram em conformidade. Ainda prevalece, sobretudo em empresas de pequena dimensão, a ideia de que todo este movimento não é mais do que uma “moda” e que não lhes diz respeito. Com frequência se ouvem expressões como “o nosso setor é diferente” ou “somos muito pequenos para pensar nessas coisas”. Para compreender que este ponto de vista põe em causa o futuro de qualquer empresa, basta refletir um pouco no fenómeno da globalização e observar que todas as empresas, independentemente do sector onde operam ou da sua dimensão são, de alguma maneira, afetadas por ele.

O grande repto dos gestores dos nossos dias é, então, serem capazes de gerir a mudança na empresa no sentido de a adaptar às exigências dinâmicas do ambiente que a rodeia; torná-la mais capaz de aproveitar as oportunidades e fazer frente às ameaças que se apresentam nesta nova ordem económica e social.

Em suma, levar a empresa desde “o que é” até “o que queremos que seja” de acordo com a visão do gestor e do empresário. Mudar sustentadamente impõe, antes de mais, saber para onde se caminha de forma a poder modificar competências, estruturas, procedimentos e tecnologias em função duma estratégia, a promover a mudança motivando as pessoas para as mudanças

subsequentes. Cabe aos gestores perscrutar oportunidades de mudança face à visão do negócio e à estratégia da organização, e implementá-las na empresa de forma eficaz.

Qualquer que seja o nível de competitividade atual da empresa e qualquer que seja a forma como é dirigida, a empresa deve estar sempre orientada para a mudança contínua. Perante esta realidade, que tem sido abordada com maior ênfase nos últimos anos, a Gestão da Mudança converteu-se num dos temas favoritos dos autores da área da Gestão e Direção de Empresas. Mas não existe ainda unanimidade na delimitação deste conceito.

Para alguns, a necessidade de mudança justifica-se a partir de uma massa crítica de descontentamento com a situação atual. Para outros, e este parece ser o ponto de vista com número crescente de seguidores, gerir a mudança não deve ser algo esporádico, mas sim uma função habitual nas empresas modernas.

A noção de antecipação afigura-se essencial na gestão da mudança. Ser reativo é um comportamento que normalmente não promove uma mudança. Ser reativo afunila a gestão da informação, e consequentemente da mudança, numa única direção. Perdem-se assim oportunidades todos os dias, ao alcance da mão.

A mudança pressupõe, também, e não apenas a adaptação mas, fundamentalmente, a transformação, a modificação de atitudes e comportamentos e a sua consolidação.

É necessário ter presente que a gestão da mudança não pode ser encarada apenas como um processo eminentemente planeado, controlado, que segue um plano preestabelecido; a gestão da mudança deve ser entendida também como um processo emergente, isto é, que surge de forma não prevista, em resposta a problemas e especificidades pontuais e inesperados.

As mudanças “improvisadas” assumem também um papel central na renovação organizacional.

A mudança organizacional é assim simultaneamente um processo planeado, guiado pela gestão e destinado a conduzir a organização de um estado A para um estado B mais favorável (mudança planeada), mas também um processo complexo e emergente, cujos contornos se vão delineando à medida que, através da organização, as pessoas vão procurando responder aos desafios com os quais a organização vai sendo confrontada (mudança emergente).

Conhecer as fases possíveis de um processo de gestão da mudança e os erros mais comuns cometidos nestes processos ajudam o empresário a delinear mais corretamente o seu próprio plano de mudança (ANJE, 2008).

3.4. O Empreendedorismo em Portugal

Portugal participa já há alguns anos no maior estudo mundial sobre o empreendedorismo – *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), que compara os níveis de empreendedorismo em diferentes países, tendo em consideração diferenças económicas. Segundo o *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), em 2004, apenas 4% da população adulta portuguesa foi classificada como empreendedora, ocupando assim o 28º lugar de um ranking de 34 países.

Em 2007, o mesmo relatório registou uma significativa subida da intenção empreendedora em Portugal, indicando uma Taxa TEA (*Total Entrepreneurial Activity*) de 8,8%, ou seja, 9 em cada 100 adultos estiveram envolvidos em atividades empreendedoras, sendo que 2/3 dos empreendedores pertenciam ao sexo masculino. Já em 2012, verificou-se um decréscimo, com uma Taxa TEA de 7,7%, ou seja, 7 a 8 em cada 100 adultos estiveram envolvidos em atividades empreendedoras (GEM Portugal, 2012).

Segundo os dados do *Amway Global Entrepreneurship em 2013 Report* (AGER), 61% dos portugueses inquiridos via o empreendedorismo como positivo (decréscimo de 6% relativamente a 2012), e 32% admitia a possibilidade de criação de um negócio (menos 7% do que em 2012). Contudo, apesar da forte intenção empreendedora dos portugueses, a taxa de descontinuidade dos negócios criados é igualmente elevada, confirmando que o número de empreendedores que decide encerrar os seus negócios está acima da média dos países com economias baseadas em inovação (*Amway Europe*, 2013; Palma & Silva, 2014).

Como principais causas da crescente quebra nas intenções empreendedoras dos portugueses destacam-se a crise económica do país e a elevada aversão ao risco da sua população. Este medo de falhar que é difundido na cultura portuguesa, contrariamente a países como os Estados Unidos da América, onde o fracasso é visto como uma oportunidade de melhoria, faz com que cerca de 83% dos portugueses participantes neste estudo (mais 13% do que a média internacional), apontem o medo de falhar como o principal obstáculo para não iniciar um negócio próprio (*Amway Europe*, 2013; Malheiros, Padilha & Rodrigues, 2010).

O medo de falhar por parte dos potenciais empreendedores, deve-se, essencialmente, às seguintes condicionantes indicadas: encargos financeiros (41%), crise económica (31%), desemprego (15%), desilusão pessoal/perda de autoestima (14%), consequências legais e ações judiciais (13%), ser forçado a assumir toda a responsabilidade (13%), desilusão e perda da família (9%), perda de reputação junto dos amigos, colegas e parceiros de negócio (6%), não ser dada uma segunda oportunidade (6%) e outros (4%) (*Amway Europe*, 2013).

Assim, e apesar do investimento importante que tem sido realizado no fornecimento de oportunidades e de condições para o desenvolvimento de novos negócios (e.g. incubadoras, programas financeiros de apoio, transferência de I&D, espaços de *coworking*), as normas sociais continuam a não encorajar, na sua maioria, os indivíduos que queiram desenvolver um negócio (IFDP, 2014).

No que respeita à criação de empresas em Portugal, em 2013, foram constituídas 32.723 empresas, a maioria sob forma jurídica de sociedade unipessoal (Racius, 2013). Contudo, estudos realizados pela Comissão Europeia ao longo dos anos, indicam ainda Portugal como um dos países com maior percentagem de pessoas que destacam diversos obstáculos à criação de uma empresa.

A complexidade do processo e a falta de informação são, ainda, os fatores mais referenciados, ao contrário da complexidade administrativa, que tem vindo a diminuir – este fenómeno poderá ser explicado pelas diversas iniciativas criadas pelo governo português, como a Empresa na hora.

Apesar de todas estas condicionantes, e conforme referido anteriormente, 32% da população inquirida pelo AGER (2013) admite a possibilidade de criação de um negócio. Na base desta intenção encontram-se diversas motivações que se distinguem, geralmente, entre motivações internas e motivações externas. As motivações internas - denominado empreendedorismo por oportunidade – estão ligadas à imagem do empreendedor clássico que procura independência e realização profissional e pessoal. No que se refere às motivações externas – empreendedorismo por necessidade – os indivíduos procuram segurança perante a falta de alternativas, como uma situação de desemprego prolongada.

4. ESTUDO DE DIAGNÓSTICO PRELIMINAR DE IDEIAS INOVADORAS E PERFIL EMPREENDEDOR EM ZONAS DE BAIXA DENSIDADE - ZONA NORTE

4.1. Metodologia

O trabalho de investigação tem como base uma metodologia rigorosa e bem-sucedida, preconizando obter rigor e qualidade científica.

Na perspetiva de Fortin (1999: 58), a fase metodológica "*(...) consiste em precisar como o fenómeno em estudo será integrado num plano de trabalho que ditará as atividades conducentes à realização da investigação. Este plano destina-se a pôr em ordem um conjunto de atividades de maneira a permitir ao investigador a realização efetiva do seu projeto*".

Na elaboração do presente trabalho, foi aplicada uma metodologia do tipo quantitativo que segundo Fortin (1999: 71), "*(...) é um processo sistemático de colheita de dados observáveis e quantificáveis que (...) tem por finalidade verificar relações entre variáveis (...) e contribuir para o desenvolvimento e validação dos conhecimentos (...)*", bem como a metodologia qualitativa na qual "*O investigador (...) está preocupado com uma compreensão absoluta e ampla do fenómeno em estudo. Ele observa, descreve, interpreta e aprecia o meio e o fenómeno tal como se apresenta, sem procurar controlá-los (...), o objetivo desta metodologia é descrever ou interpretar, mais do que avaliar*".

A metodologia é a etapa do trabalho em que o investigador estabelece as estratégias e os procedimentos, com a finalidade de responder ao problema definido e comprovar ou refutar o objetivo formulado. No estudo pretende-se utilizar uma metodologia descritiva quantitativa e qualitativa, tendo como instrumento de colheita de dados a aplicação de um inquérito por questionário e entrevista.

Para o desenvolvimento do estudo foi integrada a estatística descritiva, calculando frequências absolutas e relativas, bem como medidas de tendência central e dispersão. Com base no exposto, vamos através do plano de ação metodológico descrever o tipo de pesquisa.

Assim, constituem este capítulo:

- Definição da População/Amostra;
- Validação do Instrumento de colheita de dados.

A opção por um estudo transversal, surge pelo facto de se pretender recolher os dados num único e em determinado momento.

Neste sentido, embora com este estudo se pretenda descrever e caracterizar a amostra selecionada, o intuito principal é o de ***caracterizar o espírito empreendedor dos jovens para o setor agrícola, em territórios de baixa densidade - Região Norte de Portugal.***

4.2. Definição da população e Amostra

Independentemente do tipo, todos os estudos necessitam de um universo ou população de elementos, onde o investigador irá testar as suas hipóteses e confirmar ou não a relação entre as variáveis.

Polit & Hungler (1995, o. 143), definem população como «...*toda a agregação de casos que atendem a um conjunto eleito de critérios*». A partir desta definição, estabeleceu-se que a população neste estudo é constituída por potenciais jovens agricultores com interesse em se instalar em territórios de baixa densidade na Região Norte de Portugal.

Relativamente à amostra, considera-se que é o processo de seleção de uma parte da população para representar a sua totalidade (Polit & Hungler, 1995).

Considerando os objetivos do presente estudo, optou-se que a amostra fosse constituída, no mínimo, por 50 inquiridos.

Para se chegar a esta amostra foi necessário definir critérios de inclusão, alguns dos quais se enumeram a seguir:

- Aceitar participar no estudo;
- Saber ler e interpretar as questões;
- Estarem de uma forma, direta ou indireta, ligados ao sector agrícola empreendedor;
- Localizar-se em territórios de baixa densidade;
- Terem idade entre os 18 e os 40 anos.

4.3. Construção e validação dos instrumentos de recolha de dados

O instrumento de recolha de dados deve estar sempre de acordo com as características da população que se pretende estudar, daí a necessidade do seu conhecimento prévio.

Na perspetiva de Fortin (2005:90), *"Antes de empreender uma colheita de dados, o investigador deve saber se a informação que quer colher, com a ajuda desse instrumento em particular, é exatamente a que necessita para responder aos objetivos da investigação. Para isso, deve conhecer os diversos instrumentos de medida disponíveis, assim como as vantagens e os inconvenientes de cada um."*

Para se alcançar os objetivos definidos, na fase conceptual do Projeto, é necessário recorrer-se a técnicas de recolha de dados. De acordo, com o tipo de estudo e em função das variáveis e a sua operacionalização, foi tomada a opção do questionário.

Quivy & Campenhoudt (2010, o.188), consideram que o inquérito por questionário como um método de recolha de dados que:

"...consiste em colocar a um conjunto de inquiridos [...] uma série de perguntas relativas à sua situação social, profissional ou familiar, às suas opiniões, à sua atitude em relação a opções ou a questões humanas e sociais, às expectativas, ao seu nível de conhecimentos ou de consciência de um acontecimento ou de um problema..."

Para a realização deste estudo, e considerando os objetivos inicialmente definidos bem como as limitações espaço-temporais, optou-se pelo questionário de autopreenchimento, voluntário (**Anexo I**), considerando que esta técnica de pesquisa seja a mais adequada face ao tema e às características da própria população em estudo.

O Inquérito está dividido em duas partes principais – a **caracterização do Perfil Empreendedor** e a **caracterização da Ideia de Negócio**, conforme documento que se remete para referido Anexo.

4.4. Resultados obtidos

4.4.1. Caracterização da amostra

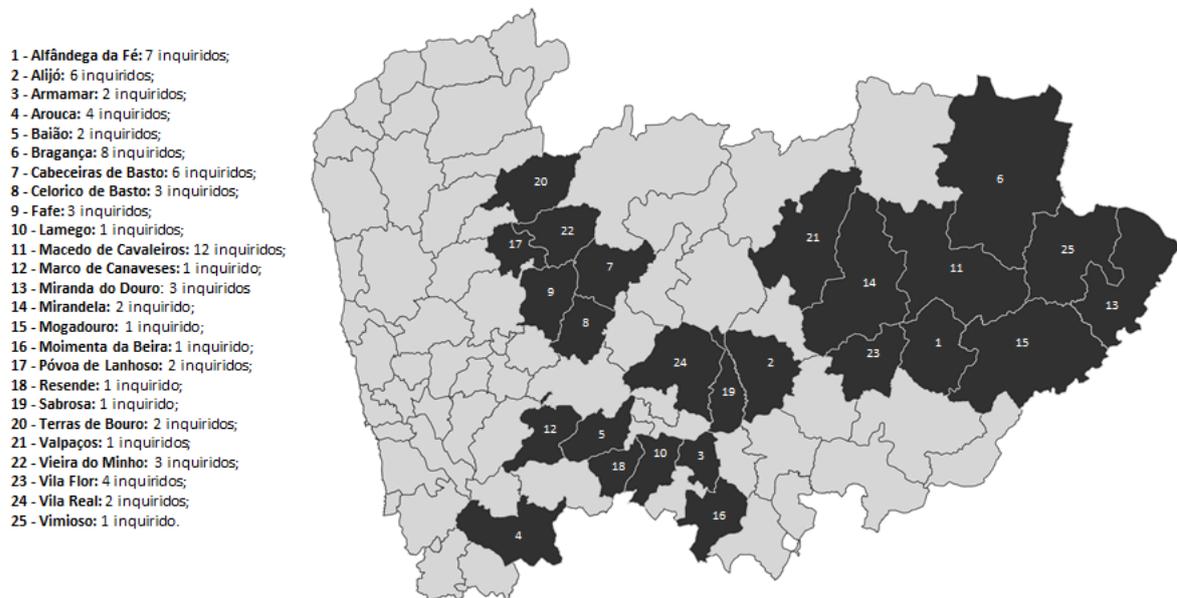
No âmbito do desenvolvimento do **"Diagnóstico Preliminar de Ideias Inovadoras e Perfil Empreendedor"** a equipa técnica da AJAP solicitou o preenchimento do Inquérito identificado no

ponto anterior, junto de potenciais Jovens Agricultores com interesse em se instalar em Territórios de Baixa Densidade, na Região Norte de Portugal.

Neste contexto, foram **rececionados 101 inquéritos**, dos quais após uma primeira análise, **22 não se consideraram válidos**, por se localizarem fora do território de baixa densidade da região Norte ou por não cumprirem os requisitos de elegibilidade em termos de promotor e idade.

Assim, dos **79 inquéritos validados**, constatou-se que a sua distribuição estava repartida geograficamente pelo território, de acordo com a informação da Figura 11.

Figura 11 – Distribuição geográfica dos inquiridos



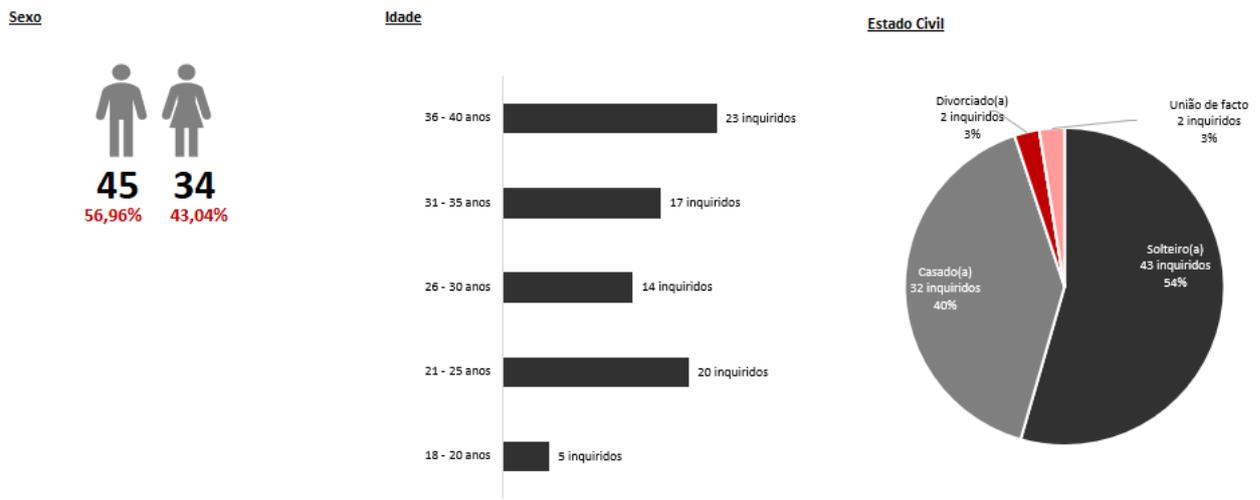
Pela análise da figura anterior, verifica-se que foram recebidos inquéritos de 25 Municípios diferentes, sendo que, os que apresentaram mais representatividade foram os Municípios de Macedo de Cavaleiros, Bragança e Alfândega da Fé, com 12, 8 e 7 inquiridos respetivamente.

De acordo com a **Figura 12**, e analisando algumas características da amostra, verificou-se que:

- relativamente à identidade dos inquiridos (M – masculino ou F – feminino):
 - ✓ existe uma predominância de homens (45), que representam 56,96% da população inquirida;
 - ✓ as mulheres (34), representam 43,04% da referida população.
- quanto à idade dos inquiridos:
 - ✓ predominam as pessoas com idade entre os 36 e os 40 anos (23 pessoas);

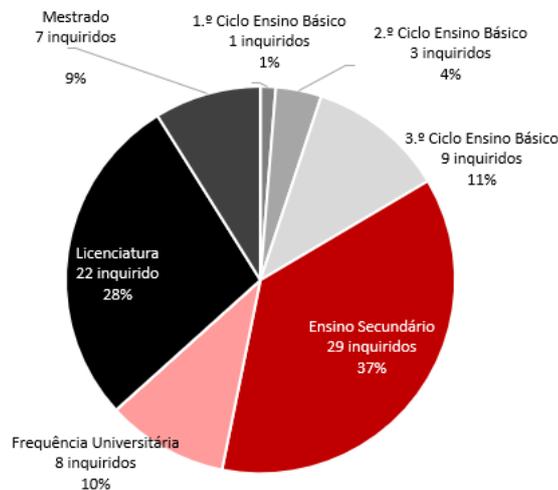
- ✓ a faixa etária com menor representatividade, é a dos 18 aos 20 anos, com apenas 5 inquiridos.
- em relação ao “estado civil” dos inquiridos, constatou-se que a maioria (54%) indicou ser solteiro.

Figura 12 – Caracterização dos inquiridos quanto ao sexo, idade e estado civil



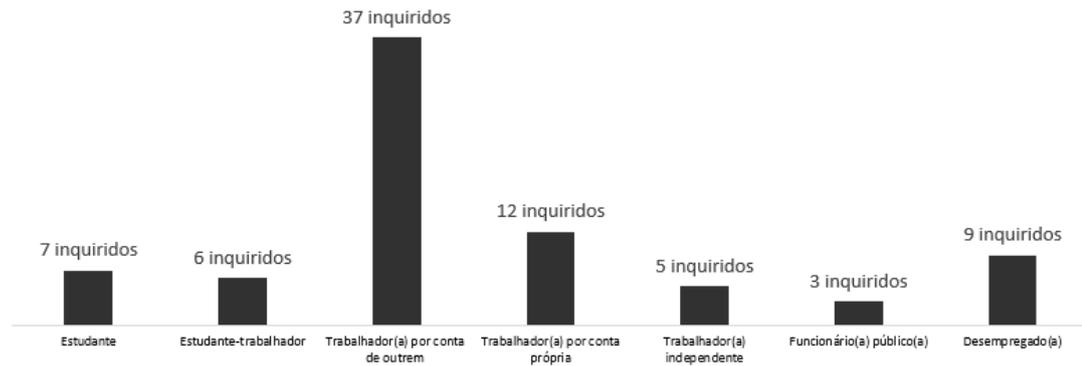
Analisando as habilitações literárias dos inquiridos verificou-se que, quase metade da amostra (37 inquiridos) possui níveis de escolaridade elevados – Frequência Universitária, Licenciatura ou Mestrado, como se pode constatar na Figura 13.

Figura 13 – Caracterização dos inquiridos quanto às Habilitações Literárias



Relativamente à situação profissional atual dos inquiridos, e como se pode constatar pela Figura 14, a maioria trabalha por conta de outrem (37 pessoas), logo seguida dos que trabalham por conta própria (12 pessoas).

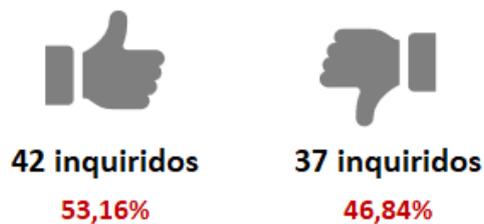
Figura 14 – Caracterização dos inquiridos quanto à sua situação profissional atual



4.4.2. Dados obtidos nos Inquiridos

Efetuada a análise ao Perfil do Empreendedor, constata-se que 53,16% dos inquiridos tem experiência no sector agrícola (Figura 15) e que a média de anos de experiência é de 9,11 anos.

Figura 15 – Número de inquiridos com experiência no sector agrícola

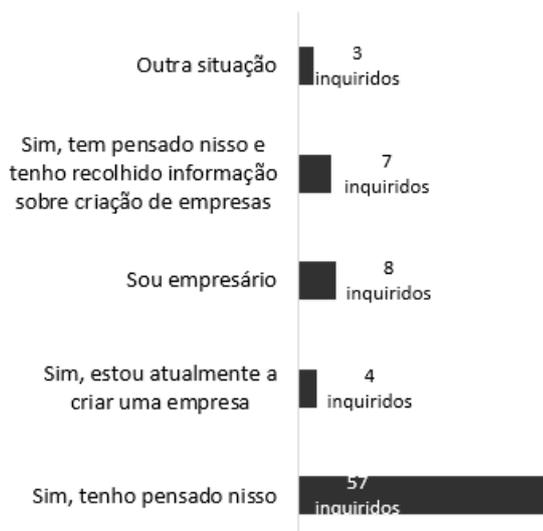


Quanto às áreas agrícolas em que os inquiridos indicaram ter mais experiência, são as que a seguir se indicam:

1. Fruticultura;
2. Viticultura;
3. Olivicultura;
4. Apicultura;
5. Pequenos Frutos;
6. Bovinocultura (em bovinos de carne).

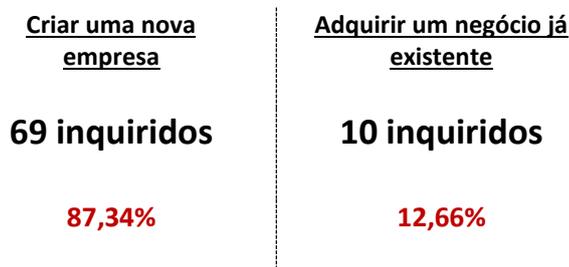
Quando o inquérito foi realizado, e face à questão “B2 – Já pensou em criar a sua própria empresa?”, a maioria dos inquiridos (57) indicou que já tinha pensado nessa situação, estando na altura, 4 Jovens Agricultores, a iniciar o processo de criação da própria empresa (Figura 16).

Figura 16 – Número de inquiridos que apresentaram interesse em criar a própria empresa



Na sequência da questão anterior, colocou-se também a pergunta “B3 – Se hoje tivesse os meios para lançar a sua própria empresa, preferia criar uma nova ou adquirir um negócio já existente?”. Neste caso, e de acordo com o resumo da Figura 17, a maior parte dos inquiridos respondeu que preferia criar a própria empresa, caso se encontrasse com meios necessários para a lançar, em vez de adquirir uma já existente.

Figura 17 – Preferência dos inquiridos em criar a própria empresa



Quando os Jovens Agricultores foram questionados sobre, “Quais os motivos que associa à criação de um negócio próprio?”, na pergunta B4 do inquérito, a principal resposta foi “Melhores perspetivas de rendimento”, seguida de, “Realização pessoal e familiar”. Com menor peso indicaram também outros itens, como se pode verificar na tabela infra.

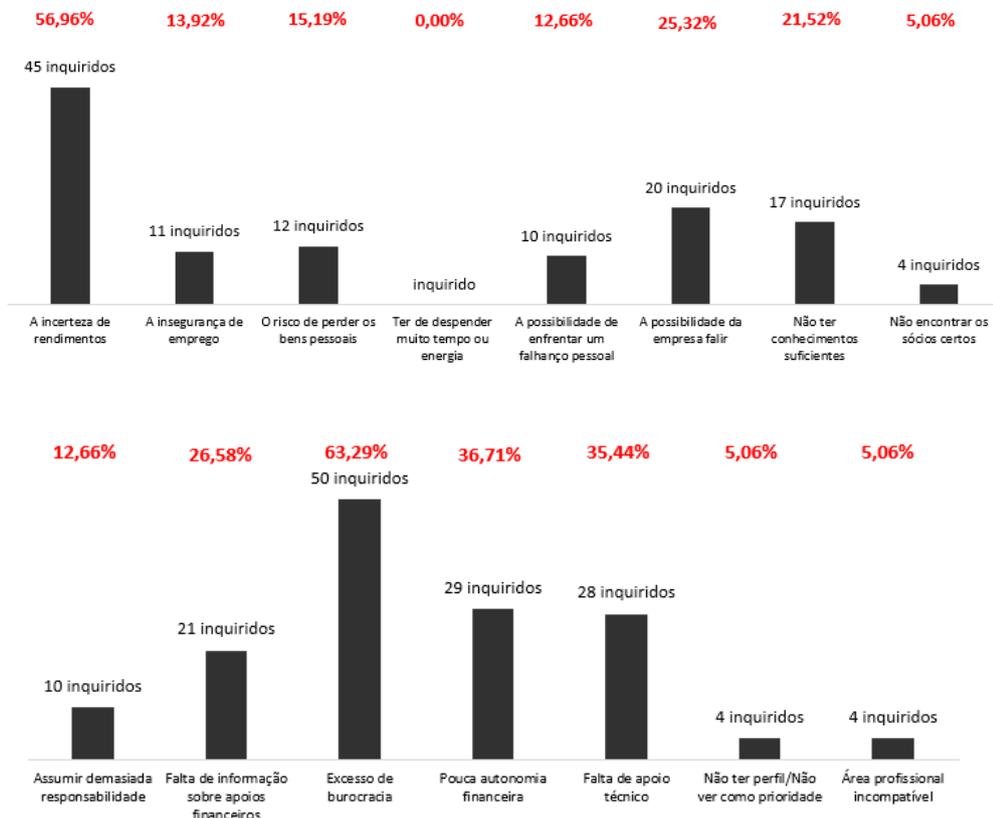
Figura 18 – Motivos associados à criação de um negócio próprio

Desemprego	12 inquiridos
Descontentamento com a situação profissional	13 inquiridos
Independência de um empregador	20 inquiridos
Melhores perspetivas de rendimento	41 inquiridos
Conciliação família, lazer e carreira	15 inquiridos
Realização pessoal e familiar	22 inquiridos
Outra	0 inquiridos

Tendo em conta a pergunta B5, do Inquérito: “Atualmente, se tivesse que criar um negócio quais seriam os fatores que mais recearia?”, e sendo colocadas à disposição dos inquiridos, 16 fatores, as respostas foram as que constam da Figura 19.

Em resumo, os quatro fatores que os inquiridos mais receariam se tivessem de criar o próprio negócio foram: o “Excesso de burocracia” seguido da “Incerteza de rendimentos”, “Pouca autonomia financeira” e a “Falta de apoio técnico”.

Figura 19 - Fatores mais receados pelos inquiridos em caso de criarem o próprio negócio



Em relação aos fatores motivacionais que levam os inquiridos a criar o seu próprio negócio (questão B6), os dois fatores mais escolhidos (Figura 20) foram: “Perspetivar aumentar o rendimento” com 31 inquiridos a responder e, “Acesso a apoios financeiros”, com uma resposta dada por 25 pessoas.

Os fatores com menor estímulo foram a “Gestão do tempo”, “Criação de emprego para os meus familiares” e “Curso superior direcionado para áreas de negócio próprio”. Na figura infra, é possível verificar a hierarquização de todos fatores de estímulo para a criação do próprio negócio.

Figura 20 – Fatores de estímulo para a criação do próprio negócio



Após reflexão sobre a criação do próprio negócio, a resposta à questão “B7 – Qual/Quais as áreas de negócio no setor agrícola, em que criava um negócio próprio?”, poderia abrir perspetivas sobre as áreas de negócio em que os Jovens Agricultores estavam dispostos a investir. Para os inquiridos que já têm experiência no setor agrícola, a escolha foi mais facilitada, enquanto para os inquiridos sem experiência, esta questão foi muito pertinente.

Na Figura 21 resumem-se as respostas e como seria de esperar, a maioria dos inquiridos criaria o seu negócio na área do setor agrícola em que tem mais experiência, enquanto os inquiridos sem experiência têm preferência pelo sector dos frutos e da vinha.

Figura 16 – Áreas de negócio no sector agrícola



<p>Ervas Aromáticas</p> <p>7 inquiridos</p>	<p>Flores</p> <p>3 inquiridos</p>	<p>Frutos</p> <p>33 inquiridos</p>	<p>Hortícolas</p> <p>3 inquiridos</p>	<p>Olival</p> <p>15 inquiridos</p>	<p>Ovinos</p> <p>2 inquiridos</p>
<p>Pequenos Frutos</p> <p>11 inquiridos</p>	<p>Suínos</p> <p>3 inquiridos</p>	<p>Vinha</p> <p>20 inquiridos</p>	<p>Outra*</p> <p>3 inquiridos</p>	<p>* Turismo Rural/Floresta/Serviços relacionados com a agricultura</p>	

Os constrangimentos, identificados pelos inquiridos na pergunta B8, sobre a criação do próprio negócio, que mais se destacaram foram o “Excesso de Burocracia”, que já tinha sido identificado como um fator de receio na criação do próprio negócio, a “Carga fiscal associada” e a “Dificuldade de financiamento” (Figura 22).

Figura 17 – Constrangimentos associados à criação do próprio negócio



Quando os inquiridos foram confrontados com a pergunta “B9 – Qual a perspetiva salarial que ambiciona alcançar com a criação de um novo negócio?”, as respostas foram bastante díspares e alguns nem responderam à questão. Assim sendo, a média salarial esperada é de 1.258,17€.

Figura 18 – Perspetiva salarial com a criação do próprio negócio



1.258,17€
média mensal

Relativamente ao processo de financiamento, criação de empresa e conhecimento sobre qual o meio de financiamento a que os empreendedores agrícolas mais recorrem, os inquiridos não se encontram bem informados, e a resposta a estas questões foi maioritariamente negativa, como se pode observar nas figuras seguintes. Contudo, os que conhecem, identificaram como apoios mais reconhecidos o Portugal 2020 e o PDR 2020.

Figura 19 – Conhecimento sobre algum meio de apoio ao empreendedorismo



Figura 25 - Conhecimento sobre algum espaço de suporte de criação de empresas

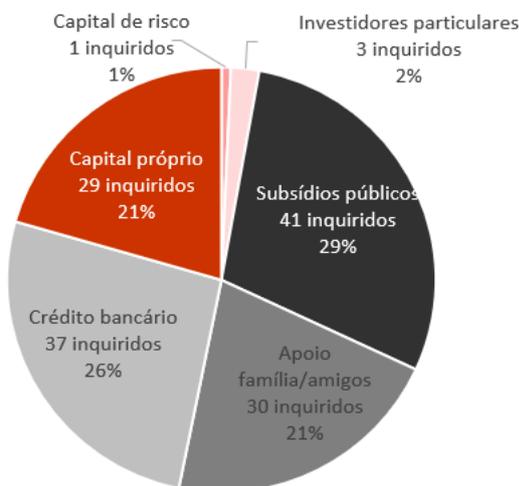


Figura 26 – Conhecimento sobre qual o meio de financiamento a que os empreendedores agrícolas mais recorrem



Em relação ao financiamento do negócio a criar (pergunta B13), os inquiridos estavam a contar maioritariamente com “subsídios públicos” (29%) e “crédito bancário” (26%). Na figura seguinte, resumem-se as diversas opções que os inquiridos apontaram.

Figura 20 – Meios de financiamento para a criação do próprio negócio



Aquando da realização do inquérito, como se pode verificar na tabela infra, e de acordo com as respostas à questão B14, cerca de 45% dos inquiridos já tinham uma ideia de negócio e pretendiam avançar com calma, na criação do próprio negócio e num curto espaço de tempo. Apenas uma minoria (cerca de 5%) já tinha uma ideia mais bem definida do negócio, tendo mesmo um Plano de Negócio e por isso, sentia-se com capacidade de avançar no imediato.

Figura 28 – Posição que tomaria se tivesse de criar o próprio negócio

8,86%	Tenho uma ideia e quero avançar já
45,57%	Tenho uma ideia mas quero avançar com calma num curto espaço de tempo
24,05%	Tenho uma ideia mas se avançar será a longo prazo
13,92%	Tenho uma ideia mas tenho receio de avançar
5,06%	Tenho uma ideia, tenho um plano de negócio e por isso quero avançar já
1,27%	Outras

Numa situação de criação do próprio negócio, os inquiridos foram questionados na pergunta B15, sobre “a sua posição perante a inovação tecnológica”, tendo 59,49% respondido que se sentiam atraídos e tendo apenas 5,06% referido que se sentiam relutantes.

Figura 21 – Posição perante a inovação tecnológica

<u>Entusiasta</u>	<u>Atraído(a)</u>	<u>Relutante</u>	<u>Anti inovação</u>
28 inquiridos	47 inquiridos	4 inquiridos	-
35,44%	59,49%	5,06%	-

Em análise ao conhecimento que os inquiridos possuem sobre empreendedorismo, foi questionado (pergunta B16) em que iniciativas já tinham participado. Nesse sentido, cerca de 43% referiu que já frequentou Workshops e 39,24% indicou que já participou em Conferências e Seminários, como se pode constatar na figura infra.

Figura 30 – Participação em iniciativas de empreendedorismo

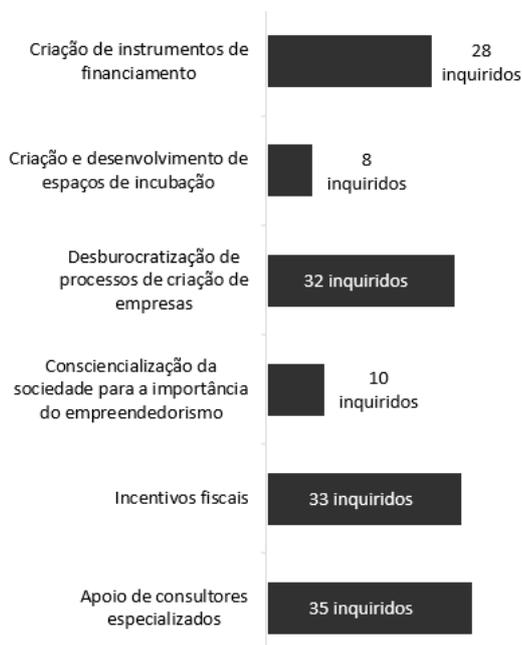
39,24%	43,04%	7,59%
<i>Conferências</i>	<i>Workshops</i>	<i>Unidades curriculares</i>
39,24%	12,66%	20,25%
<i>Seminários</i>	<i>Concursos</i>	<i>Tertúlias</i>

Quando os inquiridos foram questionados sobre “B17 – Qual(ais) a(s) medida(s) que considera mais importante(s) no apoio ao empreendedorismo jovem?”, as medidas de apoio que consideraram ser mais importantes foram (Figura 31):

- ✓ apoio de consultores especializados (35 inquiridos);
- ✓ incentivos fiscais (33 inquiridos);
- ✓ desburocratização dos processos de criação de empresas (32 inquiridos);
- ✓ criação de instrumentos de financiamento (28).

Existiram mais alguns fatores, que também foram considerados como medidas de apoio ao empreendedorismo e que constam da figura seguinte.

Figura 22 – Medidas de apoio ao empreendedorismo



De acordo com as respostas à pergunta B18, sobre as características apontadas como fundamentais para um empreendedor de sucesso, destacam-se:

Figura 23 – Características de um empreendedor de sucesso

-
-
- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Ambicioso • Autoconfiante • Capacidade de planeamento • Capacidade para identificar e resolver problemas • Capacidade de comunicação • Criativo • Bom senso • Empenhado • Entusiasta • Equilíbrio emocional | <ul style="list-style-type: none"> • Espírito de liderança • Espírito empreendedor • Honesto • Informado • Inovador • Persistente • Perseverante • Possuir formação • Possuir visão de futuro • Proativo • Responsável • Realista |
|--|---|
-

A Análise SWOT, resulta da análise das questões B19, B20, B21 e B22 do Inquérito e em que se identificam os pontos fortes e fracos (vantagens e desvantagens) e as oportunidades e ameaças (aspetos positivos e negativos), associados(as) à criação de uma empresa no setor agrícola. Algumas das respostas mais representativas resumem-se na Figura 33.

Figura 24 – Análise SWOT

Pontos Fortes	Pontos Fracos
Aproveitamento de terras, dos solos e do clima	Burocracia excessiva em todos os processos
Criação de emprego em zonas desfavorecidas	Carga fiscal excessiva
Crescente desenvolvimento tecnológico	Dificuldade na aquisição ou arrendamento de terrenos
Produção de produtos regionais e/ou certificados	Falta de conhecimento, experiência, formação e informação
Valorização da região	Falta de mão-de-obra qualificada
Oportunidades	Ameaças
Abertura de novos mercados	Alterações climáticas
Apoios financeiros disponíveis	Aparecimento de novas doenças e de pragas
Aumento da procura de alimentos mais saudáveis/biológicos	Falta de água para rega
Interligação da agricultura com outros setores (indústria e serviços)	Falta de associativismo na apresentação do produto ao consumidor
Valorização qualidade/preço do produto	Instabilidade do preço de venda dos produtos

Na última pergunta do Inquérito (B23), os potenciais Jovens Agricultores foram questionados sobre: “O que considera que pode ser feito para estimular o empreendedorismo na Região Norte de Portugal?”, os principais fatores motivacionais apontados foram os indicados na figura seguinte:

Figura 25 – Fatores motivacionais



4.5. Análises e Conclusões

Para uma análise justa e objetiva dos Inquéritos, foi desenvolvida uma grelha de avaliação com a intenção de pontuar cada um dos projetos. Esta grelha pode ser consultada no **Anexo II** deste documento.

Cada inquérito foi, então, avaliado considerando o Perfil Empreendedor do inquirido e a sua Ideia de Negócio, de acordo com os parâmetros principais avaliados e o peso global de cada um, sendo posteriormente, hierarquizados.

Tendo em conta o exposto, o primeiro lugar do “ranking” obteve a pontuação de 18,9 pontos e o último lugar 6,5 pontos.

Por uma questão de privacidade e para efeito deste documento, foi apenas considerado o número de cada inquérito e a sua pontuação, não se estabelecendo ligação ao promotor de cada projeto. Neste contexto, obteve-se a tabela da Figura 35.

Figura 26 – Hierarquização dos projetos apresentados

N.º Inquérito	Pontuação	Ranking	Prioridade	Observações
96	18,9	1	1	Vão ser acompanhados no âmbito do projeto da AJAP
93	17,1	2	1	Vão ser acompanhados no âmbito do projeto da AJAP
98	16,7	3	1	Vão ser acompanhados no âmbito do projeto da AJAP
99	16	4	1	Vão ser acompanhados no âmbito do projeto da AJAP
7	15,4	5	1	Vão ser acompanhados no âmbito do projeto da AJAP
97	14,6	6	1	Vão ser acompanhados no âmbito do projeto da AJAP
95	14,3	7	1	Vão ser acompanhados no âmbito do projeto da AJAP
20	14	8	1	Vão ser acompanhados no âmbito do projeto da AJAP
34	13,8	9	1	Vão ser acompanhados no âmbito do projeto da AJAP
19	13,6	10	1	Vão ser acompanhados no âmbito do projeto da AJAP
90	13,6	11	1	Vão ser acompanhados no âmbito do projeto da AJAP
89	13,3	12	1	Vão ser acompanhados no âmbito do projeto da AJAP
32	13	13	1	Vão ser acompanhados no âmbito do projeto da AJAP
35	13	14	1	Vão ser acompanhados no âmbito do projeto da AJAP

N.º Inquérito	Pontuação	Ranking	Prioridade	Observações
36	13	15	1	Vão ser acompanhados no âmbito do projeto da AJAP
26	12,8	16	1	Vão ser acompanhados no âmbito do projeto da AJAP
31	12,7	17	1	Vão ser acompanhados no âmbito do projeto da AJAP
23	12,5	18	1	Vão ser acompanhados no âmbito do projeto da AJAP
92	12,5	19	1	Vão ser acompanhados no âmbito do projeto da AJAP
22	12,4	20	1	Vão ser acompanhados no âmbito do projeto da AJAP
55	12,4	21	2	
88	12,2	22	2	
91	12,2	23	2	
72	12,1	24	2	
38	11,9	25	2	
28	11,8	26	2	
37	11,8	27	2	
39	11,7	28	2	
41	11,7	29	2	
33	11,6	30	2	
78	11,6	31	2	
60	11,5	32	2	
27	11,4	33	2	
3	11,3	34	2	
2	11,2	35	2	
84	11,2	36	2	
25	11,1	37	2	
29	11,1	38	2	
85	11,1	39	2	
86	11,1	40	2	
6	11	41	2	
15	10,8	42	2	

N.º Inquérito	Pontuação	Ranking	Prioridade	Observações
21	10,8	43	2	
73	10,8	44	2	
30	10,6	45	2	
49	10,6	46	2	
54	10,6	47	2	
65	10,4	48	2	
74	10,4	49	2	
61	10,3	50	2	
81	10,3	51	2	
18	10	52	2	
16	9,9	53	2	
10	9,8	54	2	
24	9,8	55	2	
44	9,5	56	2	
46	9,5	57	2	
8	9,4	58	2	
40	9,4	59	2	
87	9,3	60	2	
66	9,2	61	2	
43	9,1	62	2	
52	9	63	2	
69	8,9	64	2	
13	8,8	65	2	
53	8,7	66	2	
45	8,6	67	2	
47	8,6	68	2	
5	8,4	69	2	
67	8,4	70	2	

N.º Inquérito	Pontuação	Ranking	Prioridade	Observações
14	8,1	71	2	
75	7,9	72	2	
11	7,8	73	2	
58	7,6	74	2	
12	7,5	75	2	
17	7,5	76	2	
57	7,5	77	2	
63	7,5	78	2	
59	6,5	79	2	
1	-	-	n.a.	Projetos excluídos de avaliação, pelos factos mencionados no ponto 4.41.
4	-	-	n.a.	
9	-	-	n.a.	
42	-	-	n.a.	
48	-	-	n.a.	
50	-	-	n.a.	
51	-	-	n.a.	
56	-	-	n.a.	
62	-	-	n.a.	
64	-	-	n.a.	
68	-	-	n.a.	
70	-	-	n.a.	
71	-	-	n.a.	
76	-	-	n.a.	
77	-	-	n.a.	
79	-	-	n.a.	
80	-	-	n.a.	
82	-	-	n.a.	
83	-	-	n.a.	

N.º Inquérito	Pontuação	Ranking	Prioridade	Observações
94	-	-	n.a.	Projetos excluídos de avaliação, pelos factos mencionados no ponto 4.41.
100	-	-	n.a.	
101	-	-	n.a.	

De referir que os 20 diagnósticos com melhor pontuação vão ser acompanhados através do desenvolvimento de um Plano de Negócios e de diversas Ações de Mentoria. Estes projetos apresentam prioridade 1, sendo que os restantes apresentam prioridade 2.



ANEXO I – INQUÉRITO

AJAP - EMPREENDEDORISMO AGRÍCOLA EM ZONAS DE BAIXA DENSIDADE

- DIAGNÓSTICO PRELIMINAR DE IDEIAS INOVADORAS -

A AJAP – Associação dos Jovens Agricultores de Portugal está a desenvolver o projeto **“AJAP – Empreendedorismo Agrícola em Zonas de Baixa Densidade”** ao abrigo do Sistema de Apoio às Ações Coletivas para Territórios de Baixa Densidade “Promoção do Espírito Empresarial”, do Programa Operacional Regional do Norte (NORTE 2020).

O projeto tem como objetivo contribuir para a valorização do setor agrícola e para a renovação do tecido empresarial dos agricultores nos territórios de baixa densidade, da Região Norte.

No âmbito do projeto, importa desenvolver uma atividade que consiste na definição do Perfil Empreendedor e na identificação de Ideias Inovadoras em territórios de baixa densidade.

De referir que o presente inquérito é de natureza confidencial e destina-se a tratamento estatístico.

Neste sentido, solicita-se a sua colaboração para responder às seguintes questões:

A – CARACTERIZAÇÃO DO INQUIRIDO

1 - Nome: _____

2 - Idade: _____

3 - Estado Civil e Número de Dependentes:

Solteiro(a)

Viúvo(a)

Casado(a)

União de facto

Divorciado(a)

Número de Dependentes: _____

4 - Zona de residência:

Alfândega da Fé

Mogadouro

Alijó

Peso da Régua

Bragança

Valpaços

Macedo de Cavaleiros

Vila Real

Outra

Qual: _____

5 - Habilitações literárias:

1.º Ciclo Ensino Básico

2.º Ciclo Ensino Básico

3.º Ciclo Ensino Básico

Ensino Secundário

Frequência Universitária

Bacharelato

Licenciatura

Mestrado

Doutoramento

6 - Situação profissional atual:

Estudante

Estudante-trabalhador

Trabalhador(a) por conta de outrem

Trabalhador(a) por conta própria

Trabalhador(a) independente

Funcionário(a) público(a)

Desempregado(a)

B – PERFIL EMPREENDEDOR

1 – Tem experiência no setor agrícola?

Não

Sim

Em que área agrícola: _____

Número de anos de experiência: _____

2 – Já pensou em criar a sua própria empresa?

Sim, tenho pensado nisso

Sim, estou atualmente a criar uma empresa

Outra situação

Sou empresário

Sim, tenho pensado nisso e tenho recolhido informação sobre criação de empresas

Qual: _____

3 – Se hoje tivesse os meios para lançar a sua empresa, preferia criar uma nova ou adquirir um negócio já existente?

- Criar uma nova empresa
- Adquirir um negócio já existente

4 – Quais os motivos que associa à criação de um negócio próprio?

- Desemprego
- Descontentamento com a situação profissional
- Independência de um empregador
- Melhores perspectivas de rendimento
- Conciliação família, lazer e carreira
- Realização pessoal e familiar
- Outra

Qual: _____

5 - Atualmente, se tivesse que criar um negócio quais seriam os fatores que mais recearia? (Selecione, no máximo, 4 fatores por prioridade)

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> A incerteza de rendimentos | <input type="checkbox"/> Assumir demasiada responsabilidade |
| <input type="checkbox"/> A insegurança de emprego | <input type="checkbox"/> Falta de informação sobre apoios financeiros |
| <input type="checkbox"/> O risco de perder os bens pessoais | <input type="checkbox"/> Excesso de burocracia |
| <input type="checkbox"/> Ter de despender muito tempo ou energia | <input type="checkbox"/> Pouca autonomia financeira |
| <input type="checkbox"/> A possibilidade de enfrentar um falhanço pessoal | <input type="checkbox"/> Falta de apoio técnico |
| <input type="checkbox"/> A possibilidade de a empresa falir | <input type="checkbox"/> Não possuir ideia de negócio |
| <input type="checkbox"/> Não ter conhecimentos suficientes | <input type="checkbox"/> Não ter perfil/Não ver como prioridade |
| <input type="checkbox"/> Não encontrar os sócios certos | <input type="checkbox"/> Área profissional incompatível |

Outros

Quais: _____

6 - A criação do seu próprio negócio podia ser estimulada por que fatores? (Selecione, no máximo, 2 fatores por prioridade)

- Influência de familiares e amigos com negócio próprio
- Influência da participação em programas de incentivo ao empreendedorismo
- Curso superior direcionado para áreas de negócio próprio
- Acesso a apoios financeiros
- Criar emprego para os meus familiares
- Perspetivar aumentar os rendimentos
- Perceção de oportunidades de negócio
- Prosseguir um negócio familiar
- Gestão de tempo
- Autonomia
- Realização pessoal

7 - Qual/Quais as áreas de negócio no setor agrícola, em que criava um negócio próprio?

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Apicultura | <input type="checkbox"/> Frutos |
| <input type="checkbox"/> Aves | <input type="checkbox"/> Hortícolas |
| <input type="checkbox"/> Bovinos de Carne | <input type="checkbox"/> Olival |
| <input type="checkbox"/> Bovinos de Leite | <input type="checkbox"/> Ovinos |
| <input type="checkbox"/> Caprinos | <input type="checkbox"/> Pequenos Frutos |
| <input type="checkbox"/> Cereais | <input type="checkbox"/> Suínos |
| <input type="checkbox"/> Ervas Aromáticas | <input type="checkbox"/> Vinha |
| <input type="checkbox"/> Flores | |
| <input type="checkbox"/> Outra | Qual: _____ |

8 - Quais os constrangimentos que associa à criação de um negócio próprio? (Selecione, no máximo, 3 fatores por prioridade)

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Excesso de burocracia | <input type="checkbox"/> Carga fiscal associada |
| <input type="checkbox"/> Escassez de informação sobre apoios financeiros | <input type="checkbox"/> Receio de insucesso |
| <input type="checkbox"/> Consequências legais | <input type="checkbox"/> Falta de formação adequada |
| <input type="checkbox"/> Dificuldade de financiamento | <input type="checkbox"/> Aversão ao risco |
| <input type="checkbox"/> Situação económica adversa | <input type="checkbox"/> Informação difusa/dispersa |
| <input type="checkbox"/> Falta de experiência | |

9 – Qual a perspectiva salarial que ambiciona alcançar com a criação de um novo negócio? _____

10 - Conhece algum meio de financiamento de apoio ao empreendedorismo disponível?

- Não
- Sim Qual: _____

11 - Conhece algum espaço de suporte à criação de empresas?

- Não
- Sim Qual: _____

12 - Conhece qual o meio de financiamento de apoio ao empreendedorismo ao qual os empreendedores agrícolas mais recorrem?

- Não
- Sim Qual: _____

13 - Na criação de um negócio, que meio(s) de financiamento usou/usaria?

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Capital de risco | <input type="checkbox"/> Apoio família/amigos |
| <input type="checkbox"/> Investidores particulares | <input type="checkbox"/> Crédito bancário |
| <input type="checkbox"/> Subsídios públicos | <input type="checkbox"/> Capital próprio |

14 - Se tivesse que criar um negócio/lançar uma empresa que posição tomaria?

- Tenho uma ideia e quero avançar já
- Tenho uma ideia mas quero avançar com calma num curto espaço de tempo
- Tenho uma ideia mas se avançar será a longo prazo
- Tenho uma ideia mas tenho receio de avançar
- Tenho uma ideia, tenho um plano de negócio e por isso quero avançar já
- Outras Quais: _____

15 - Qual é a sua posição perante a inovação tecnológica?

- Entusiasta
- Atraído(a)
- Relutante
- Anti-inovação

16 - Iniciativas de contacto com Empreendedorismo

- | | |
|--|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Conferências | <input type="checkbox"/> Seminários |
| <input type="checkbox"/> Workshops | <input type="checkbox"/> Concursos |
| <input type="checkbox"/> Unidades curriculares | <input type="checkbox"/> Tertúlias |

17 - Das seguintes medidas, qual(ais) a(s) que considera mais importante(s) no apoio ao empreendedorismo jovem? (Selecione, no máximo, 2 fatores por prioridade)

- Apoio de consultores especializados
- Incentivos fiscais
- Consciencialização da sociedade para a importância do empreendedorismo
- Desburocratização de processos de criação de empresas
- Criação e desenvolvimento de espaços de incubação
- Criação de instrumentos de financiamento

18 - Quais as características que, na sua opinião, deve ter um(a) empreendedor(a) de sucesso?

19 - Na sua opinião, quais são os pontos fortes associados à criação de empresas na área agrícola?

20 - Na sua opinião, quais são os pontos fracos associados à criação de empresas na área agrícola?

21 - Na sua opinião, quais são as oportunidades associadas à criação de empresas na área agrícola?

22 - Na sua opinião, quais são as ameaças associadas à criação de empresas na área agrícola?

23 - O que considera que pode ser feito para estimular o empreendedorismo na Região Norte de Portugal?

ANEXO II – GRELHA DE AVALIAÇÃO

O Empreendedorismo implica que o Empreendedor:

- esteja disposto a assumir os riscos, financeiros (investindo o seu próprio dinheiro), psicológicos e sociais correspondentes;
- perceba que a satisfação económica é resultado de um objetivo alcançado (um novo produto, método de produção, por exemplo) e não um fim em si mesma;
- tenha uma ideia inovadora e criativa, que resulte na criação de novos métodos de produção, novos produtos e/ou novos mercados;
- tenha disponibilidade e dedique o tempo e o esforço necessários para a concretização da ideia.

O fenómeno “empreendedor” caracteriza-se, assim, por uma ligação a fatores que muito contribuem para o sucesso de um novo negócio e que são os seguintes:

- i) Informações e conhecimento;
- ii) Persistência e perseverança;
- iii) Recursos disponíveis;
- iv) Qualidade no que se faz;
- v) Dedicção;
- vi) Força de vontade;
- vii) Capacidade de assumir riscos.

O empreendedorismo é fundamental no seu contributo para:

- i) o aumento da criação de emprego;
- ii) a dinamização do crescimento económico;
- iii) a melhoria da competitividade;
- iv) a promoção do potencial dos indivíduos;

v) a valorização dos interesses da sociedade (proteção do ambiente, produção de serviços de saúde, de serviços de educação e de segurança social);

uma vez que, é definido pela identificação de oportunidades, introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais.

Neste sentido, por trás dos empreendimentos (qualquer que seja a sua natureza) desde que socialmente aceitáveis, estão seres humanos diferenciados, os empreendedores, cuja capacidade principal deve ser o arriscar e a pró atividade - características muitas vezes consideradas como alicerces de um perfil empreendedor.

A - Grelha de avaliação: parâmetros principais e peso global de cada um

Parâmetros de avaliação	Peso global/parâmetro
1 - Perfil Empreendedor	25
2 - Caracterização do Promotor do Projeto	20
3 - Potencial de Inovação do Negócio e mais valias geradas	25
4 - Estruturação do Modelo de Negócios	20
5 - Estratégia de Marketing a adotar para o negócio	10
Total	100

B - Grelha de avaliação: desdobramento dos parâmetros principais em tópicos e grau de avaliação

Nº ID Diagnóstico: _____	Parâmetros de Avaliação	Grau de avaliação		
1 - Perfil Empreendedor (questões B2, B4, B5, B6, B8, B9, B13, B17, B18)		Máx. 25		
- Disponibilidade para assumir os riscos associados (financeiros, psicológicos, sociais, ...)		1	3	5
- Capacidade financeira para investimento		1	3	5
- Disponibilidade temporal dedicada à função		1	3	5
- Proatividade, capacidade de resistência e perseverança/resiliência		1	3	5
- Motivação para ser empreendedor e expectativa salarial		1	3	5
Total parcial				
Total 1				
2 - Caracterização do promotor do projeto (questões A2, A5, B1, B15 e B16)		Máx. 20		
- Idade		1	3	5
- Habilitações literárias		1	3	5
- Experiência no setor agrícola e afins		1	3	5
- Posição perante a inovação tecnológica		1	3	5
Total parcial				
Total 2				
3 - Potencial de Inovação do negócio e mais valias geradas (questões B7, B14, B19, B20, B21, B22, B23 e C)		Máx. 25		
- Inovação: do produto/serviço, processo de produção, marketing, organizacional		1	3	5
- Área de negócio em perspetiva (Análise SWOT)		1	3	5
- Mais valias geradas para o desenvolvimento económico da região (incremento de boas práticas no negócio, criação de emprego qualificado, fixação de riqueza, ...)		1	3	5
- Mais valias geradas para o desenvolvimento social da região (criação de emprego qualificado, potencialização do capital humano, fixação de população, ...)		1	3	5
- Contributo do negócio para a sustentabilidade ambiental (boas práticas ambientais, preservação da biodiversidade e das paisagens rurais, melhoria da qualidade de vida, melhoria da saúde e bem-estar, ...)		1	3	5
Total parcial				
Total 3				
4 - Estruturação do Modelo de Negócios (questões B3, B14 e C)		Máx. 20		
- Descrição da ideia geral do negócio		1	3	5
- Atividades principais e parcerias		1	3	5
- Proposta de valor e recursos principais		1	3	5
- Outros (Estrutura de custos, fluxo de receitas, clientes, canais de distribuição, ...)		1	3	5
Total parcial				
Total 4				
5 - Estratégia de Marketing a adotar para o negócio (questões B14, B19, B20, B21, B22, B23 e C)		Máx. 10		
- Elaboração de análise SWOT/Diagnóstico		1	3	5
- Formulação da estratégia e capacidade de implementação		1	3	5
Total parcial				
Total 5				
Avaliação final (total 1+2+3+4+5)				

Grau de avaliação dos diversos parâmetros (leitura dos mesmos)

- **de 1 para 5**, implica maior disponibilidade, elevada capacidade de..., maior motivação, gerar mais valias, ter estruturação do modelo de negócios ou estratégia de marketing,; sempre que se identifiquem casos em que não é possível avaliar o parâmetro, o valor a atribuir é 1 (o mais baixo).

- No que respeita às **Habilitações Literárias** os intervalos a considerar são:

1º ao 3º Ciclo Ensino Básico – 1

Ensino Secundário/Frequência Universitária e Bacharelato – 3

Licenciatura/Mestrado/Doutoramento – 5

- Quanto à **Experiência no Setor Agrícola**:

< 10 anos – 1

10 a 25 anos – 3

> 25 anos – 5

- No entanto, relativamente ao parâmetro **Idade** considera-se:

> 40 anos – 1

31 a 40 anos – 3

18 a 30 anos – 5

Quanto maior a pontuação na avaliação, mais potencial empreendedor tem o promotor e/ou capacidade o projeto tem de ser implementado.

