

Empreender nos Açores: Oportunidades e desafios

Dissertação de Mestrado

Rodrigo Botelho Costa

Mestrado em

Ciências Económicas e Empresariais



Empreender nos Açores: Oportunidades e desafios

Dissertação de Mestrado

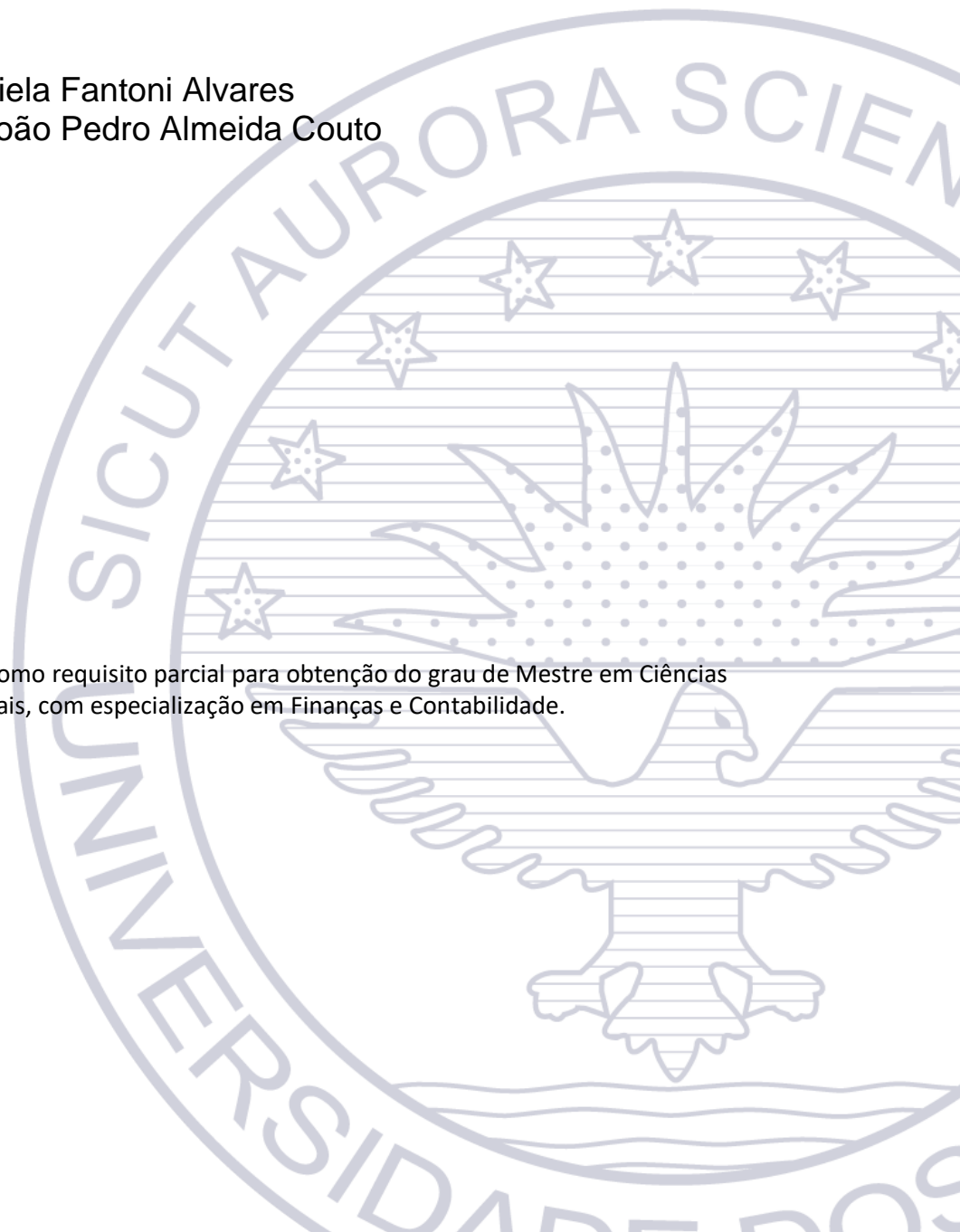
Rodrigo Botelho Costa

Orientadores

Prof.^a Doutora Daniela Fantoni Alvares

Professor Doutor João Pedro Almeida Couto

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em Ciências Económicas e Empresariais, com especialização em Finanças e Contabilidade.



RESUMO

Nos últimos anos, os Açores têm vindo a se projetar no cenário internacional, ganhando maior visibilidade e cativando o interesse não só de visitantes, mas também de vários investidores, que percecionam a região como um local privilegiado para se empreender.

A presente investigação foi elaborada com o propósito de identificar as oportunidades e desafios de se empreender nos Açores, com o intuito de compreender como é empreender nesta região. Neste âmbito, foi desenvolvida uma análise do ecossistema empreendedor açoriano, identificando singularidades e idiossincrasias.

Este estudo, de natureza exploratória e descritiva, seguiu o método de investigação qualitativo, com dados obtidos através de entrevistas semiestruturadas. Foram elaborados cinco casos de estudo, resultantes de entrevistas a cinco empreendedores, que optaram por sediar as suas empresas na Região Autónoma dos Açores. Procurou-se abranger entrevistados com diferentes perfis para que se contemplasse diversas perspetivas.

Verifica-se alguma homogeneidade nas opiniões dadas pelos empreendedores entrevistados, muitos partilhando da mesma ideia sobre oportunidades e desafios. Os resultados obtidos apontam para oportunidades de negócio disponíveis, existindo fatores benéficos como é o caso dos apoios públicos ao investimento com elevadas taxas de incentivo a fundo perdido, a elevada qualidade das matérias-primas e dos produtos açorianos, a qualidade de vida existente, o destaque da região a nível internacional, a localização geográfica, o fuso-horário e os benefícios fiscais. No que concerne aos desafios, é fortemente destacado, pelos empreendedores, a escassa mão de obra disponível, o excesso de burocracia, a insularidade e a baixa cultura empreendedora dos açorianos.

Conclui-se, então, que os empreendedores entrevistados ressaltam o potencial económico da região, em que as oportunidades superam os desafios e, em comum acordo, recomendam os Açores como o sítio indicado para se investir e empreender.

Palavras-chave: Açores; desafios; empreendedorismo; investimento; oportunidades.

ABSTRACT

In recent years, the Azores have gained prominence on the international stage, attracting greater visibility and capturing the interest not only of visitors but also of various investors who perceive the region as a privileged location for entrepreneurship.

The present research was conducted with the aim of identifying the opportunities and challenges of entrepreneurship in the Azores, seeking to understand what it means to be an entrepreneur in this region. Within this scope, an analysis of the Azorean entrepreneurial ecosystem was developed, identifying its unique characteristics and idiosyncrasies.

This research, which is exploratory and descriptive in nature, followed a qualitative methodology, with data obtained through semi-structured interviews. Five case studies were developed, based on interviews with five entrepreneurs who chose to establish their companies in the Autonomous Region of the Azores. Efforts were made to include interviewees with diverse profiles to ensure a range of perspectives.

The opinions expressed by the interviewed entrepreneurs are somewhat homogeneous, with many sharing similar views on opportunities and challenges. The results indicate the existence of business opportunities, supported by beneficial factors such as public investment incentives with high non-refundable grant rates, the high quality of Azorean raw materials and products, the region's quality of life, its increasing international recognition, its geographical location, its time zone, and tax benefits. Regarding challenges, entrepreneurs strongly highlighted the limited availability of skilled labor, excessive bureaucracy, insularity, and the low entrepreneurial culture among the Azoreans.

It is concluded that the interviewed entrepreneurs emphasize the region's economic potential, where opportunities outweigh challenges and, in unanimous agreement, they recommend the Azores as the right location for investment and undertake.

Keywords: Azores; challenges; entrepreneurship; investment; opportunities.

AGRADECIMENTOS

A realização da presente dissertação, dado o seu tema e estrutura, desde logo que se tronou um grande desafio. Esta, apesar de altamente motivante, só foi possível executar graças à colaboração de vários intervenientes.

Tendo a oportunidade de fazer um agradecimento público, gostaria de agradecer, em primeiro lugar, aos meus orientadores, Prof.^a Doutora Daniela Fantoni Alvares e Prof. Doutor João Pedro Almeida Couto, por todo o apoio, atenção, disponibilidade e carinho demonstrado durante todo o processo da elaboração da presente dissertação.

Em segundo lugar, agradeço aos empreendedores entrevistados, pois sem estes o estudo não poderia ser concretizado, por terem disponibilizado o seu tempo e estado sempre abertos em colaborar com o estudo.

A título pessoal, agradeço imensamente aos meus pais, Armando e Ana Paula, pois, por além de todo o apoio incondicional em todas as fases da minha vida, é a eles que devo todo o meu sucesso pessoal, académico e profissional. Juntamente, aos meus irmãos, Sérgio e Fábio, por sempre me terem servido de inspiração e à minha restante família.

À Sofia, a minha namorada e companheira dos melhores momentos, mas também dos mais penosos. Por ter demonstrado sempre a sua amabilidade e disponibilidade. É a principal responsável do meu sucesso académico. Sou eternamente grato.

Ao meu afilhado Vasco, ainda que inconscientemente, proporcionou-me momentos de descompressão, gargalhadas e motivação.

Por fim, mas não menos importante, à Dr.^a Paula Cabral pelo incentivo e compreensão, aos meus amigos e colegas de trabalho pelos momentos de lazer e motivação e por último, aos meus patudos, Nikita, Molly e Felpy.

ÍNDICE

RESUMO.....	i
ABSTRACT	ii
AGRADECIMENTOS	iii
ÍNDICE.....	iv
LISTA DE TABELAS.....	v
LISTA DE FIGURAS	vi
LISTA DE ABREVIATURAS.....	vii
CAPÍTULO I – INTRODUÇÃO.....	1
CAPÍTULO II – ENQUADRAMENTO TEÓRICO.....	3
2.1. Conceitos.....	3
2.1.1. Empreendedorismo e empreendedor	3
2.1.2. Ecossistema empreendedor.....	8
2.1.3. Fontes de financiamento ao empreendedorismo	11
2.2. Empreendedorismo nos Açores	16
2.2.1. População açoriana associada ao empreendedorismo	17
2.2.2. Ecossistema empreendedor nos Açores.....	19
2.3. Fundos de apoio ao empreendedorismo nos Açores.....	27
CAPÍTULO III – METODOLOGIA	33
3.1. Método de estudo	33
3.2. Caracterização dos casos de estudo	34
3.3. Estrutura do guião da entrevista.....	36
CAPÍTULO IV – CASOS DE ESTUDO	38
4.1. Análise individual dos casos de estudo.....	38
4.1.1. Empreendedor n.º 1 (E1)	38
4.1.2. Empreendedor n.º 2 (E2)	42
4.1.3. Empreendedor n.º 3 (E3)	46
4.1.4. Empreendedor n.º 4 (E4)	49
4.1.5. Empreendedor n.º 5 (E5)	52
4.2. Análise comparativa dos casos de estudo	54
CAPÍTULO V – DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	65
CAPÍTULO VI – CONCLUSÃO.....	70
REFERÊNCIAS	74
ANEXO	80

LISTA DE TABELAS

Tabela 1. Características e comportamento do empreendedor, capitalista e gestor	7
Tabela 2. Competências do empreendedor	8
Tabela 3. Tipos de incubadoras	10
Tabela 4. Tipos de financiamento nas empresas	12
Tabela 5. Dotação financeira por programa do Portugal 2030	15
Tabela 6. Número de empresas e colaboradores por ilhas nos Açores em outubro de 2019	19
Tabela 7. Listagem de incubadoras incluídas na RIEA	21
Tabela 8. Entidades públicas relevantes para o empreendedorismo dos Açores	23
Tabela 9. Análise SWOT do ecossistema do empreendedorismo na RAA	25
Tabela 10. Dotações do PO Açores 2020 com a reprogramação do REACT-EU	29
Tabela 11. Ponto de situação da execução do PO Açores 2020 à data de 30 de junho de 2023	30
Tabela 12. Dotações do PO Açores 2020 e do PO Açores 2030	31
Tabela 13. Quadro resumo das medidas de apoio do Construir 2030	32
Tabela 14. Identificação dos entrevistados	36
Tabela 15. Opinião dos entrevistados aos apoios públicos ao investimento	56
Tabela 16. Oportunidades e desafios de empreender nos Açores	59
Tabela 17. Relação do açoriano com o empreendedorismo	61
Tabela 18. Sugestões ao governo e empresários para melhorias ao empreendedorismo nos Açores	63
Tabela 19. Análise SWOT do ecossistema empreendedor açoriano	68

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Domínios estruturais do ecossistema empreendedor	9
Figura 2. Montantes previstos nos fundos para o Portugal 2030.....	14
Figura 3. Percentagem de empresas por setores de atividade económico	20
Figura 4. Peso relativo do investimento elegível aprovado por atividade económica ...	30
Figura 5. Peso relativo do investimento privado elegível aprovado por atividade económica.....	31
Figura 6. Ecossistema empreendedor açoriano - metodologia BEEP e opiniões dos entrevistados	65

LISTA DE ABREVIATURAS

B2B – Business to Business
B2C – Business to Consumer
BEEP – Babson Entrepreneurship Ecosystem Project
BIC – Business Innovation Centre
DRAIC – Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade
DREC – Direção Regional de Empreendedorismo e Competitividade
DRJ – Direção Regional da Juventude
DRPFE – Direção Regional do Planeamento e Fundos Estruturais
DRQPE – Direção Regional de Qualificação Profissional e Emprego
FC – Fundo de Coesão
FEAMPA – Fundo Europeu dos Assuntos Marítimos, das Pescas e da Aquicultura
FEDER – Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional
FSE+ – Fundo Social Europeu Mais
FTJ – Fundo para uma Transição Justa
EBN – European Business and Innovation Centre Network
GEM – Global Entrepreneurship Monitor
IAPMEI – Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas Industriais
I&D+I – Investigação, Desenvolvimento e Inovação
IRC – Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas
IVA – Imposto sobre o Valor Acrescentado
M€ – Milhões de euros
MIT – Massachusetts Institute of Technology
OE – Objetivo Específico
OEFPP – Observatório do Emprego e Formação Profissional
OI – Organismo Interno
OP – Objetivos Estratégico
PEPAC – Plano Estratégico da Política Agrícola Comum
PME – Micro, pequenas e médias empresas
PO – Programa Operacional
PO Açores – Programa Operacional Açores
PRR – Plano de Recuperação e Resiliência
QCA – Quadro Comunitário de Apoio
RAA – Região Autónoma dos Açores
REACT-EU – Recovery assistance for cohesion and the territories of Europe
RIEA – Rede de Incubadoras de Empresas dos Açores
RUP – Região Ultraperiférica
SDEA – Sociedade para o Desenvolvimento Empresarial dos Açores
SI – Sistema de Incentivos
SREA – Serviço Regional de Estatística dos Açores
SPI – Sociedade Portuguesa de Inovação
TIC – Tecnologias da Informação e Comunicação
UAc – Universidade dos Açores
UE – União Europeia
VITIS – Medida de Apoio à Reestruturação e Reconversão de Vinhas

CAPÍTULO I – INTRODUÇÃO

O empreendedorismo é uma terminologia que não apresenta uma definição consensual, havendo diferentes perspectivas e prismas distintos entre autores para poder definir o tema. Há quem associe o empreendedorismo a uma visão mais inovadora, flexível, dinâmica, tolerante ao risco, criativa e orientada para o crescimento, como é o caso dos gestores, ou como a imprensa popular, que o caracteriza como o ato de iniciar e operar novos empreendimentos (Stevenson & Gumpert, 1985).

Para o Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2010), o empreendedorismo é toda a tentativa de criação de um novo negócio ou de uma nova iniciativa, seja por criação do próprio emprego, de uma nova organização empresarial ou pela expansão de um negócio existente, executado por um indivíduo, por um conjunto de indivíduos ou por negócios estabelecidos.

O empreendedorismo trata-se de uma característica humana intrínseca e que resulta da combinação de algumas características essenciais a essa tomada de posição: paixão; planeamento com visão; ferramentas a utilizar-se sabiamente; além de estratégia e tolerância ao risco (Bessant & Tidd, 2011).

O empreendedor, enquanto indivíduo, é imprescindível para a organização. Este deve ser dotado de características específicas para as funções que desempenha, como a capacidade de concretização, clareza de ideias e a capacidade de triagem e autosseleção. Num mundo ideal, o perfil de empreendedor perfeito, compreenderia as seguintes características: entusiasta; proativo e confiante; diligente e industrioso; tolerante ao risco e aos erros; orientado para objetivos concretos, flexível e versátil, arrojado e inovador, apreciador de dinheiro e de independência (Costa & Ribeiro, 2007).

Ainda assim, o sucesso nas empresas não se rege somente pela vontade e características do empreendedor, devendo ser atribuída também relevância ao ecossistema empreendedor envolvente (Brito, 2021). Ou seja, apesar das competências intrínsecas do empreendedor e das suas valências, há alguns fatores externos que podem condicionar o desempenho e os resultados obtidos, nomeadamente domínios como: políticas e programas, apoio financeiro, cultura empreendedora, infraestruturas e serviços de apoio, capital humano e empresas e mercados (Isenberg & Onyemah, 2016).

Os estudos indicam que o empreendedorismo é um fator essencial para a vitalidade e riqueza da sociedade, considerando-se como um formidável motor de crescimento económico, promovendo a inovação necessária para explorar novas oportunidades,

alavancagem da produtividade e criação de emprego (GEM, 2022). Por esta razão, acredita-se que o empreendedorismo nos Açores assuma um efeito impulsionador da economia regional, com Ferreira (2022) a afirmar que o ecossistema empreendedor açoriano possui um dinamismo assinalável, com entidades de referência a operar no mercado, atraindo vários investidores privados de cariz regional, nacional e, até mesmo, internacional.

Assim, dada a conjuntura atual, relativamente ao empreendedorismo e à tendência crescente na região, a presente dissertação procura afirmar-se como um contributo para o entendimento do empreendedorismo nos Açores com o objetivo de identificar quais os seus aspetos positivos e negativos. São utilizadas três questões que ajudam a traçar essa análise. A questão principal, “*Que oportunidades e desafios existem em empreender nos Açores?*”, e as questões secundárias, “*Como é empreender nos Açores?*” e “*Como é a eficácia do ecossistema empreendedor nos Açores?*”.

De forma a facilitar a leitura, o trabalho encontra-se dividido em seis capítulos, pertencendo este à introdução ao tema. No capítulo seguinte consta o enquadramento teórico, de modo a contextualizar a temática em estudo, subdividindo-se este na apresentação de alguns conceitos como: empreendedorismo, empreendedor, ecossistema empreendedor e fontes de financiamento ao empreendedorismo. Neste capítulo, é também efetuada uma análise atual do empreendedorismo nos Açores e dos fundos de apoio ao empreendedorismo enquadráveis na região.

No capítulo seguinte é apresentada a metodologia adotada no trabalho. Sendo que foram selecionados cinco empreendedores com negócios sediados nos Açores que, através de entrevistas com guião semiestruturado, num estudo qualitativo, facultaram-nos dados fundamentais para corroborar as premissas elencadas anteriormente.

No quarto capítulo são analisados os casos de estudo de cada entrevistado, com uma análise individual dos casos, seguida de uma análise comparativa.

No quinto capítulo, é apresentada a discussão dos resultados obtidos dos cinco casos de estudo desenvolvidos e, por último, no sexto capítulo, encontra-se a conclusão de toda a temática abordada no presente estudo, as limitações sentidas na sua elaboração e a indicação de pesquisas futuras a desenvolver sob esta temática.

CAPÍTULO II – ENQUADRAMENTO TEÓRICO

No presente capítulo, será realizado um breve enquadramento teórico acerca dos temas em estudo, com o principal foco em conceitos como: empreendedorismo; empreendedor; ecossistema empreendedor e fontes de financiamento ao empreendedorismo. Analisados e apresentados estes temas fundamentais para a contextualização que seguir-se-á, realiza-se uma correlação entre as demais particularidades e idiosincrasias do empreendedorismo na Região Autónoma dos Açores, partindo da análise da relação da população açoriana com o empreendedorismo, bem como identificando ecossistema empreendedor açoriano e alguns dos fundos de apoio ao empreendedorismo existentes na região.

2.1. Conceitos

O empreendedorismo é um termo muito referido pela comunidade em geral e pelas entidades governamentais, sendo comumente associado a uma ideia impulsionadora da economia, contribuindo para a melhoria do estilo de vida da população. Embora tenha sido estudado por muitos especialistas, desde o século XVII, é um conceito que, por ser tão abrangente e multidisciplinar, não encontra uma definição consensual, o que demonstra toda a sua complexidade.

Nesta secção abordar-se-á uma revisão dos múltiplos conceitos inerentes ao empreendedorismo e ao empreendedor, determinando as características do empreendedor, bem como estabelecendo uma análise ao ecossistema empreendedor e uma pesquisa das fontes de financiamento mais utilizadas por quem empreende.

2.1.1. Empreendedorismo e empreendedor

O conceito de empreendedorismo foi se ajustando com o decorrer dos tempos, conforme as visões dos autores que acompanhavam de perto a evolução empresarial e económica. No seu começo, estava associado a situações do comércio tradicional, já nos dias que correm está intimamente relacionado com a inovação.

A origem do termo empreendedorismo provém do francês, *entreprendre* (empreender), que se subdivide nas palavras *entre* e *prendre*, originando o sentido literal de “aquele que está entre”, sendo possível interpretar-se como “estar no mercado entre o fornecedor e o consumidor” (Sarkar, 2014).

O primeiro registo desta terminologia provém do ano de 1755, proferido pelo economista francês Richard Cantillon, atribuindo uma conotação semelhante à utilizada nos dias de hoje. No século XVIII, época em que a economia era movida em grande parte pelo comércio tradicional e pela agricultura, Cantillon (2011) descreve o empreendedor como um indivíduo que compra um produto por um determinado preço e vende-o a um preço incerto, em que, pelo meio, toma decisões por forma a obter melhor eficácia dos recursos e assumindo, porém, risco empresarial.

Adam Smith caracteriza os empreendedores como agentes económicos que reagem às alterações das economias, tendo a capacidade de transformar a procura em oferta (Smith, 1776, citado por Sarkar, 2014).

Jean-Baptiste Say, em 1845, foi o primeiro a definir o empreendedor como um agente económico independente que combina e coordena fatores produtivos. Say destaca o papel de coordenação do empreendedor, sendo um papel ativo dentro do processo económico, colocando o empreendedor no topo do processo do mercado, responsável por controlar o capital, a classe trabalhadora e as matérias-primas (Say, 1845 citado por Grebel, 2004).

Em 1871, Carl Menger afirma que o empreendedor é aquele que transforma recursos em produtos e serviços úteis, originando oportunidades que fomentam o crescimento económico (Menger, 1871, citado por Sarkar, 2014).

Joseph Schumpeter desenvolveu a ideia que permanece central no conceito de empreendedorismo até aos dias que correm, a associação de inovação ao empreendedorismo (Sarkar, 2014). Na sua obra, *A Teoria do Desenvolvimento Económico*, refere que o desenvolvimento “é uma mudança espontânea e descontínua nos canais do fluxo, perturbação do equilíbrio, que altera e desloca para sempre o estado de equilíbrio previamente existente” (Schumpeter, 1988, p. 47), entendendo-se que o “desenvolvimento” refere-se a algo de novo, ou seja, uma inovação (Neves, 1998). Inovação está, portanto, associada a novas combinações, havendo cinco formas possíveis de ser aplicada, nomeadamente: (i) introdução de um novo bem; (ii) introdução de um novo método de produção; (iii) abertura de um novo mercado; (iv) conquista de uma nova fonte de oferta de matérias-primas; ou (v) criação de uma nova empresa (Schumpeter, 1988).

Do ponto de vista económico, a Comissão Europeia (2013), afirma que a inovação consiste na criação de algo novo ou melhorar algo existente, podendo esta ser materializada através de produtos, de marketing, de processos ou de organizações. Esta

criação ou melhoria, para que seja considerada de “inovação”, deverá acrescentar valor aos mercados, aos governos e à sociedade.

Entende-se que empreendedorismo está fortemente relacionado com inovação, em que Drucker (1997) define a inovação como um instrumento específico da atividade empresarial, onde através da dotação dos recursos há uma nova capacidade de criar riqueza.

Mais recentemente, continua a haver diversos autores e organizações a estudar o conceito de empreendedorismo. É o caso de Bessant e Tidd (2011, p. 11) que referem o empreendedorismo como “uma característica humana que mistura estrutura com paixão, planeamento com visão, ferramentas com a sabedoria para as utilizar, estratégia com a energia para a executar e discernimento com a propensão para assumir riscos”, permitindo que as boas ideias se tornem realidade.

Entende-se que existem diversas interpretações do empreendedorismo, havendo quem associe o empreendedorismo a uma visão que compreende inovação, flexibilidade dinamismo, tolerância ao risco, criatividade, sempre orientados para o crescimento, como é o caso dos gestores. Enquanto, a imprensa popular, caracteriza-o como o ato de iniciar e operar novos empreendimentos (Stevenson & Gumpert, 1985).

O GEM (2010), maior estudo independente sobre o empreendedorismo a nível mundial, define o empreendedorismo como:

“qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou nova iniciativa, tal como emprego próprio, uma nova organização empresarial ou a expansão de um negócio existente, por parte de um indivíduo, de uma equipa de indivíduos, ou de negócios estabelecidos (p. 4)”.

A par do conceito de empreendedorismo exposto, em que o empreendedor se submete a riscos controlados de forma a criar valor em algo próprio, com vista a obter retorno próprio e para os acionistas, existem diferentes classificações para empreendedorismo. As classificações mais abordadas são: intra-empreendedorismo (ou empreendedorismo corporativo) e empreendedorismo social. Sarkar (2014) define intra-empreendedorismo como um importante papel numa organização, uma vez que os intra-empreendedores são quem opera com sucesso numa organização já existente, com a possibilidade de colaborarem juntamente com outros empreendedores com atributos e capacidades que estes não detêm. Quanto ao empreendedorismo social, Bessant e Tidd (2011) afirmam ser caracterizado pela paixão de melhorar as condições ou de possibilitar mudanças em problemas da esfera social.

Associado ao motivo do início de determinado negócio, caracteriza-se o empreendedorismo por oportunidade e o empreendedorismo por necessidade. O empreendedorismo por oportunidade resume-se à criação de uma empresa, com vista numa possibilidade de negócio, por iniciativa própria do empreendedor. Enquanto isto, o empreendedorismo por necessidade advém da falta de oportunidades de rendimentos vindos de trabalho por conta de outro, que, pela ausência de alternativas, condiciona ao empreendedor a criar o seu próprio negócio (GEM, 2010).

Quanto ao empreendedor como indivíduo, este desempenha um papel fundamental na organização, devendo adquirir as características necessárias para a sua função, não sendo suficiente para o sucesso do negócio dispor do melhor produto e estar presente no melhor mercado (Costa & Ribeiro, 2007).

Tal como o empreendedorismo, o conceito de empreendedor não se baseia numa única definição. Existem autores que associam o empreendedor ao autoemprego, outros como sendo detentor de um pequeno negócio, ou até mesmo uma mistura de ambos. A discussão fixa-se na dúvida se o empreendedor trata-se de qualquer proprietário de um negócio ou se apenas nos casos de negócios inovadores e orientados para o crescimento se podem atribuir a conotação de empreendedor (Sarkar, 2014).

Sarkar (2014) numa revisão realizada por Casson (1990), esquematiza quatro principais características do empreendedor entendidas da teoria económica extraídas de diversos estudiosos, sendo estas:

“(i) o empreendedor como um especialista em correr riscos (Cantillon, 1775; Knight, 1921); (ii) o empreendedor como um intermediário no processo de mercado (Kirzner, 1973); (iii) o empreendedor como um inovador (Schumpeter, 1934); e (iv) o empreendedor como um especialista em tomar decisões (Casson, 1990) (p. 51 e p. 52)”.

O empreendedor por vezes é confundido com o capitalista (investidor) ou com o gestor, o que não invalida que o mesmo sujeito possua deter estas três personalidades em simultâneo, algo que acontece em muitos casos. Na Tabela 1, é possível verificar as características e comportamento de cada uma destas personalidades, entendendo-se que o empreendedor está fortemente relacionado com a oportunidade, risco, mudança e criatividade; o capitalista como quem financia o negócio; e o gestor como aquele que administra os recursos o responsável na tomada de decisão (Cuervo *et al.*, 2007).

Tabela 1. Características e comportamento do empreendedor, capitalista e gestor

	Empreendedor	Capitalista	Gestor
Características	<ul style="list-style-type: none"> • Descobre e explora oportunidades; • Criador que inicia e motiva o processo de mudança. 	<ul style="list-style-type: none"> • Proprietário do capital (acionistas); • Acionista (ativo ou passivo). 	<ul style="list-style-type: none"> • Administra e gere recursos; • É um administrador.
Comportamento	<ul style="list-style-type: none"> • Aceita riscos; • Usa a intuição, está alerta e explora novos negócios; • Liderança e inicia novas formas de agir; • Identifica oportunidades de negócio; • Criação de novas empresas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Averso ao risco; • Avalia alternativas; • Escolha de ativos de risco. 	<ul style="list-style-type: none"> • Averso ao risco; • Tomador de decisões racional; • Explora o negócio; • Cria e mantém a vantagem competitiva; • Cria confiança para reforçar a operação; • Supervisiona o processo administrativo.

Fonte: Cuervo *et al.* (2007)

Schumpeter (1988) define o empresário como quem realiza combinações novas, dando início à mudança económica, ao que, aos dias de hoje, entendemos como referência ao empreendedor. Refere ainda que, no caso de estabelecimentos menores, o empresário é o seu próprio perito técnico, sendo também o seu próprio agente de compras e vendas, chefe do escritório, diretor pessoal e, por vezes, consultor legal. No fundo, trata-se de um líder económico.

Na hipótese de se delinear o empreendedor ideal, este seria caracterizado como: entusiasta; ativo e confiante; com uma elevada capacidade de trabalho; apetente ao risco; tolerante aos erros; orientado para objetivos concretos; flexível e polivalente; inovador; apreciador de dinheiro; e independente. A par destas características, para que se verifique um promissor futuro, a capacidade de concretização, possuir ideias claras e possuir capacidade de autoseleção são requisitos obrigatórios num empreendedor (Costa & Ribeiro, 2007).

O Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas Industriais (IAPMEI, s.d.) enumera as competências transversais ao empreendedor e específicas ao negócio, organizando estas competências em: pessoais, relacionais, conhecimentos e técnicas. Na Tabela 2 encontram-se esquematizadas estas competências.

Tabela 2. Competências do empreendedor

Competências pessoais	Competências relacionais	Competências de conhecimentos	Competências técnicas
<ul style="list-style-type: none"> • Honestidade; • Capacidade de enfrentar riscos; • Autoconfiança; • Capacidade de análise/síntese; • Espírito de observação • Poder de comunicação; • Apresentação pessoal. 	<ul style="list-style-type: none"> • Empatia; • Projeção; • Capacidade de interação (mercado, empresas, colegas, ...). 	<ul style="list-style-type: none"> • Conhecimentos de gestão empresarial; • Conhecimentos de gestão de marketing; • Conhecimentos de gestão de comunicação. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicação dos conhecimentos de marketing; • Gestão por objetivos; • Planeamento, organização e método; • Gestão do tempo; • Gestão da informação.

Fonte: IAPMEI (s.d.)

O espírito empreendedor, é, principalmente, “uma atitude mental que engloba a motivação e capacidade de um indivíduo, isolado ou integrado num organismo, para identificar uma oportunidade e para a concretizar com o objetivo de produzir um novo valor ou um resultado económico” (Comissão Europeia, 2003a, p. 5).

Na tomada de decisão, o empreendedor questiona-se de três questões importantes, nomeadamente: “*onde está a oportunidade?*”, “*como conseguir financiá-la?*”, “*quais os recursos necessários?*”, “*como controlar estes recursos?*” e “*qual a melhor estrutura?*” (Stevenson & Gumpert, 1985).

Conjugando todas estas definições, entende-se que o empreendedorismo não possui uma definição específica, mas que está fortemente correlacionado com a inovação, mudança, risco e é tido como um impulsionador da economia. Quanto ao empreendedor é um indivíduo complexo, recheado de princípios característicos e com uma enorme vontade de fazer a mudança.

2.1.2. Ecossistema empreendedor

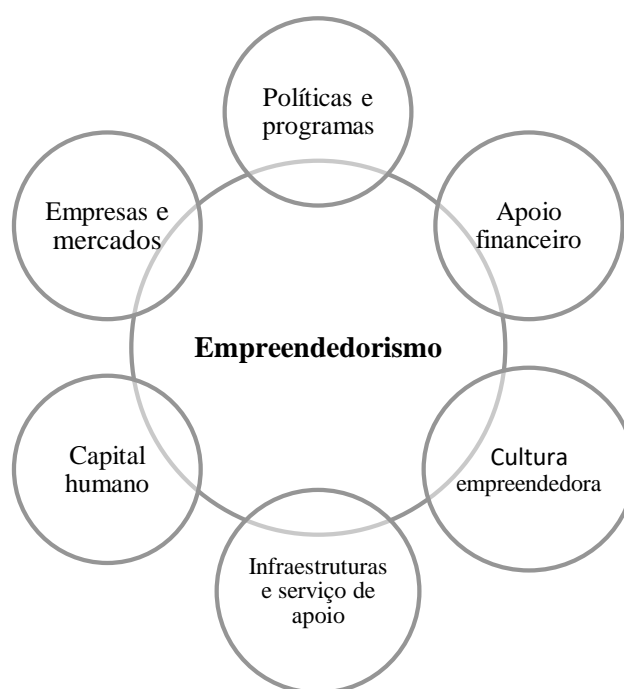
No subcapítulo anterior, foram analisados os fatores individuais que incentivam o empreendedorismo, contudo, é relevante entender-se quais os fatores externos necessários para o fomento ao empreendedorismo.

O surgimento e sucesso de novas empresas, não se rege somente pela vontade do empreendedor, deve-se também ao ecossistema empreendedor envolvente, formado a partir de uma base de conhecimento sólido, fortemente correlacionado com processos de inovação, assente em múltiplas combinações de elementos sociais, políticos, geográficos,

espaciais, económicos e culturais numa região, que, com todos estes elementos associados, contribui para a ação geradora e inovadora dos empresários (Brito, 2021).

Isenberg e Onyemah (2016) desenvolveram o *Babson Entrepreneurship Ecosystem Project* (BEEP) que esquematiza os fatores envolvidos no ecossistema empreendedor, contendo aspetos específicos divididos em seis grandes domínios estruturais, conforme exposto na Figura 1. Estes seis domínios são: políticas e programas, apoio financeiro, cultura empreendedora, infraestruturas e serviços de apoio, capital humano e empresas e mercados.

Figura 1. Domínios estruturais do ecossistema empreendedor



Fonte: adaptado de Isenberg e Onyemah (2016)

Estando o empreendedorismo fortemente relacionado com a inovação e, para que a inovação surja, é importante procurar ecossistemas que a proporcionem, uma vez que, como Bessant e Tidd (2011) afirmam, “a inovação não é um ato individual, é sim um jogo *multiplayer*” (p. 339).

Neste espaço, é importante que surja *networking*, isto é, grupos interconectados ou sistemas para cumprir com determinada tarefa, de forma que fomente o processo de inovação, para além de transformar a ideia em execução (Bessant & Tidd, 2011).

Numa fase de arranque, as empresas necessitam das condições certas para se constituírem e crescerem. O apoio necessário ao seu crescimento, por vezes, é prestado informalmente por amigos e conhecidos, mas deverá seguir um acompanhamento

profissional. É o caso das incubadoras e dos *Business Innovation Centre* (BIC) que prestam serviços destinados a empresas na fase de arranque (IAPMEI, s.d.).

Os BIC são organismos certificados que utilizam os negócios e a inovação como força de desenvolvimento regional, criando *start-ups* e Pequenas e Médias Empresas (PME). A certificação é dada pela *European Business and Innovation Centre Network* (EBN), entidade sem fins lucrativos, que tem a missão de impulsionar o desenvolvimento económico e o bem-estar das suas regiões. Atualmente existem mais de 125 BIC certificadas pela EBN (EBN, 2022).

Quanto às incubadoras, estas podem ser constituídas por empresas privadas, universidades ou organismos públicos que proporcionam os recursos e o apoio necessários a empresas recentes até se tornarem independentes (Bessant & Tidd, 2011). Nestas é também fornecida assistência de gestão, acesso a financiamento e a exposição a serviços críticos de apoio comercial ou técnico. Disponibilizam às empresas, escritórios partilhados, acesso a equipamentos, alugueres flexíveis e espaço expansível, tudo no mesmo espaço. Nos dias de hoje, as incubadoras podem ser, em vez de físicas, virtuais, beneficiando das tecnologias de comunicação, onde na mesma é criado um espaço de aprendizagem, mentoria, treinamento e criação (Kirby, 2007).

Existem diferentes tipos de incubadoras, nomeadamente, incubadoras de desenvolvimento regional (ou locais), incubadoras tecnológicas, incubadoras sociais, incubadoras de investigação e incubadoras mistas. Estas estão estruturadas na Tabela 3, indicando a sua filosofia, os seus objetivos principais e os secundários, assim como os setores envolvidos.

Tabela 3. Tipos de incubadoras

	Filosofia	Objetivo principal	Objetivo secundário	Setores envolvidos
Incubadoras de desenvolvimento regional (ou locais)	Lacunas de mercado a nível regional ou local	Desenvolvimento regional	Criação de negócios	Todos os setores
Incubadoras tecnológicas	Lacunas empreendedoras	Fomentar o empreendedorismo	Estimar a inovação, tecnologias em <i>start-ups</i> e licenciar negócios	Tecnologias atuais
Incubadoras sociais	Lacunas sociais	Integração de categorias sociais	Criação de emprego	Setores sem fins lucrativos
Incubadoras de investigação	Lacunas de descoberta	Investigação <i>blue-sky</i> (sem aplicação prática ou sem valor comercial imediato)	Criação de <i>spin-offs</i>	Setores de alta tecnologia
Incubadoras mistas	Lacunas de mercado	Criar <i>start-ups</i>	Criação de emprego	Todos os setores

Fonte: adaptado de Aernoudt (2004)

As incubadoras podem também ter origem em universidades, que por sua vez poderão expandir-se. Exemplos de sucesso são a incubadora universitária de *Stanford*, na Califórnia, que se expandiu tornando-se *Silicon Valley* e a *Massachusetts Institute of Technology* (MIT) que se tornou na *Route 128* em Boston (Bessant & Tidd, 2011).

As universidades têm um importante impacto na promoção de atividades baseadas no conhecimento, sendo este um dos objetivos dos governos. Acontece que, as universidades são capazes de criar estas economias de conhecimento, gerando benefícios económicos para a sociedade e quase sem custos para o governo (Goddard & Chatterton, 2003, citado por Sarkar, 2014). Para além de que, algumas das empresas muito bem-sucedidas, foram desenvolvidas por estudantes em incubadoras universitárias direcionadas a suportar *start-ups*, na sua maioria na área das novas tecnologias e Tecnologias da Informação e Comunicação (TIC) (Sarkar, 2014).

Por *start-up* entende-se como uma organização temporária em busca de um modelo de negócio escalável, recorrente e lucrativo (Blank & Dorf, 2014). Alicerçado está também a incerteza, conforme Ries (2011, p. 13) afirma: “uma *start-up* é uma empresa desenhada para criar um novo produto ou serviço sob condições de extrema incerteza”.

Outro conceito pertinente no ecossistema empreendedor é o de *cluster*, que Bessant e Tidd (2011) definem-o como a criação de redes entre empresas, por estas estarem próximas umas das outras, tornando o conhecimento fluído entre os membros da rede, através da comunicação, fortemente favorecido pela proximidade geográfica. O exemplo perfeito de um *cluster* é o caso de *Silicon Valley* na Califórnia.

As instituições públicas têm um importante impacto no ecossistema empreendedor, uma vez que é o agente mais influente no sistema económico, com o objetivo de influenciar as empresas e os setores a investirem, de modo que haja um desenvolvimento da economia (Neves, 1998). Para tal, os governos desenvolvem apoios públicos, vindos dos sistemas de incentivos, com o objetivo de otimizar os recursos públicos de forma a alcançar os objetivos definidos (Sociedade Portuguesa de Inovação [SPI] Açores, 2013).

Conclui-se, então, que o ecossistema empreendedor é constituído por diversos domínios, que em harmonia, criam um espaço de criação de empresas, ideias e de desenvolvimento económico.

2.1.3. Fontes de financiamento ao empreendedorismo

Um empreendedor antes de abrir o seu negócio, para que consiga ter sucesso, deverá ponderar adequadamente relativamente ao investimento necessário para o início da

atividade. Este investimento pode vir do próprio empreendedor, de sócios ou pode surgir através de um financiamento (IAPMEI, s.d.).

“O financiamento na empresa é o montante de capital necessário para fazer face às despesas de arranque e funcionamento da atividade” (IAPMEI, s.d., p. 67). O acesso ao financiamento é um problema sentido pela generalidade dos empreendedores de todo o mundo (Sarkar, 2014), contudo, existem diversas formas dos empreendedores financiarem o arranque do seu negócio ou num momento de alavancagem. Na Tabela 4, está esquematizado algumas destas formas de financiamento, estando subdivididos em financiamentos próprios, que são suportados internamente à empresa, ou financiamentos alheios, vindo de fontes externas.

Tabela 4. Tipos de financiamento nas empresas

Sub-divisão	Tipo de financiamento	Descrição	
Financiamentos próprios	Financiamento próprio	O que é suportado pelos sócios da empresa.	
	Família e amigos	Muitos empresários iniciaram a sua atividade graças à confiança de familiares e amigos, que lhes facultaram os primeiros recursos.	
	Capital social	Capital fornecido pelos sócios ou acionistas da empresa.	
	Reinvestir lucros	Reinvestimento dos lucros gerados pela própria atividade económica que, em vez de serem repartidos pelos sócios, são utilizados como meio de financiamento de novos investimentos da empresa.	
Financiamentos alheios	Tradicionalis	Empréstimos bancários	O banco disponibiliza a totalidade da quantia contratada, sendo que, em troca, acarreta juros desde a sua concessão (modalidade indicada para financiar investimentos a longo prazo).
		Contas correntes caucionadas	É uma conta aberta na qual o banco coloca à disposição um determinado capital para cobrir as necessidades pontuais de financiamento da empresa. Chama-se caucionada porque o banco detém uma caução no seu valor parcial ou total.
		Descobertos bancários autorizados	É o sistema através do qual o banco permite à empresa que mantenha saldos da sua conta bancária negativos até determinado limite mediante o pagamento de juros.
		Leasing	Financiamento de ativos fixos a médio/longo prazo, que consiste num contrato em que se aluga um bem por prestações (um veículo, por exemplo) com uma opção final de compra.
		Aluguer de longa duração	É um contrato de aluguer celebrado entre uma locadora e um locatário/comprador, mediante o qual o ultimo se torna proprietário do equipamento (usado especialmente em veículos).
		Factoring	Trata-se, de um sistema de cobrança de vendas a crédito, em que a empresa recebe antecipadamente do banco as faturas que emite aos seus clientes, que depois pagarão ao banco em vez de pagarem à empresa.
	Alternativas	Renting	Semelhante ao aluguer de longa duração por se tratar de um aluguer, é geralmente utilizado para financiar a aquisição de viaturas, mas tem acoplado algumas prestações de serviços inerentes à sua utilização/desgaste (manutenção da viatura e avarias, substituição de pneus, impostos, etc).
		Prémios e concursos empresariais	Concursos promovidos quer a nível regional, nacional ou internacional, destinados a ideias, projetos e/ou PME.
		Microcrédito	Trata-se de um pequeno empréstimo bancário, destinado a apoiar pessoas que têm dificuldades em aceder ao crédito bancário tradicional, mas que pretendem desenvolver uma atividade económica por conta própria, criando, assim, o seu próprio emprego. Essa atividade deve ser capaz de gerar um excedente de rendimento e garantir, o reembolso do capital emprestado.
		Garantias mútuas	Visa promover a melhoria das condições de financiamento das PME, impulsionar o investimento, desenvolvimento, reestruturação e internacionalização empresarial, fundamentalmente, através da prestação de garantias financeiras que facilitem a obtenção, pelas PME, de crédito em condições de preço e prazo adequados aos seus investimentos.
	Crowdfunding	O <i>crowdfunding</i> é o financiamento colaborativo ou coletivo, que permite o acesso a um financiamento anónimo, de apoiantes e de admiradores, que individualmente se envolvem com montantes baixos, mas que se tornam fontes de financiamento relevantes quando o projeto ou negócio se revela muito interessante para o público.	

Tabela 4. (continuação)

	<i>Business Angels</i>	<i>Business Angels</i> (investidores anjo) são pessoas, empreendedores de sucesso com meios económicos, que investem o seu dinheiro e <i>know-how</i> em <i>start-ups</i> (0-3 anos) e empresas existentes com alto potencial de crescimento, em troca de uma parte do capital do negócio.
	Capital de risco	O capital de risco é um instrumento que consiste fundamentalmente no financiamento pela via de participação temporária e minoritária, de uma Sociedade de Capital de Risco no capital social da empresa.

Fonte: adaptado de IAPMEI (s.d.)

A par das formas de financiamento referidas na anterior tabela, existem também sistema de incentivos (SI) desenvolvidos pelo governo, que o IAPMEI (s.d.) define-os como:

“instrumentos da política económica, operacionalizados em quadros normativos, que definem condições de elegibilidade e formas de financiamento do investimento das empresas. Os sistemas de incentivos estão categorizados em programas de competitividade e programas regionais, têm como objetivo apoiar a economia, nomeadamente através do tecido empresarial, contrariando a desigualdade de desenvolvimento regional no espaço europeu e estimulando os fatores de competitividade (p.79)”.

Um empreendedor antes de abrir o seu negócio, para que consiga ter sucesso, deverá ponderar adequadamente sobre qual o investimento necessário para o início da atividade. Este investimento pode vir do próprio empreendedor, de sócios ou pode surgir através de um financiamento (IAPMEI, s.d.).

Neste sentido, Portugal possui variados incentivos à criação de empresas sendo a promoção do empreendedorismo qualificado e a do empreendedorismo jovem privilegiados pelas políticas públicas (Sarkar, 2014).

Atualmente, o governo português desenvolveu a Estratégia Portugal 2030 desenhada para o espaço temporal de 2020 a 2030, com vista a estabelecer as agendas estratégicas e prioridades de intervenção na programação operacional dos instrumentos que nela incluem, nomeadamente, Plano de Recuperação e Resiliência (PRR), Plano Estratégico da Política Agrícola Comum (PEPAC) e Acordo de Parceria (Estratégia Portugal 2030, 2020).

Com vista ao desenvolvimento da economia e da sociedade, a Estratégia Portugal 2030, define quatro agendas temáticas centrais, sendo estas: (i) as pessoas primeiro: um melhor equilíbrio demográfico, maior inclusão, menos desigualdade; (ii) digitalização, inovação e qualificações como motores do desenvolvimento; (iii) transição climática e

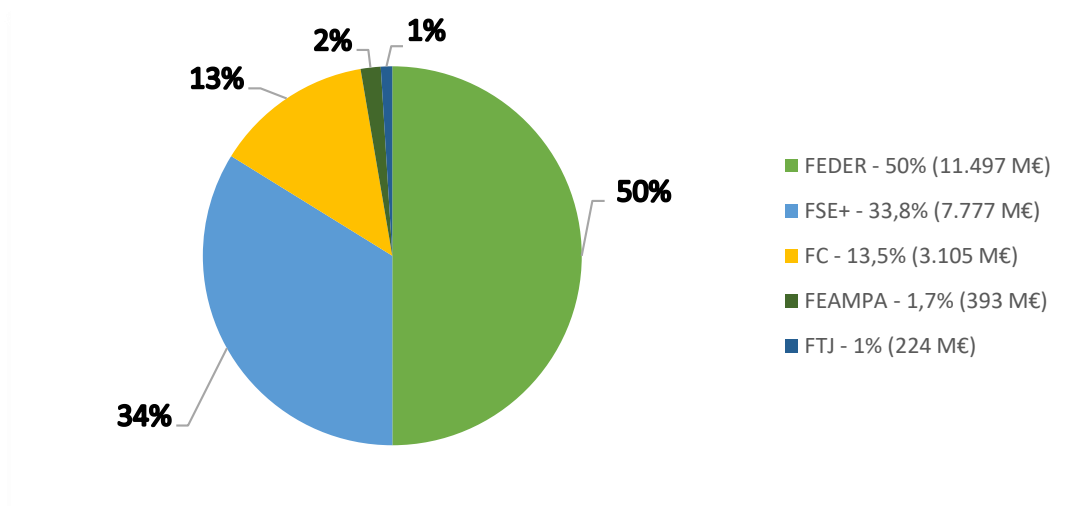
sustentabilidade dos recursos, e (iv) um país competitivo externamente e coeso internamente (Estratégia Portugal 2030, 2020).

A visão desta estratégia sintetiza-se em: “recuperar a economia e proteger o emprego, e fazer da próxima década um período de recuperação e convergência de Portugal com a União Europeia (UE), assegurando maior resiliência e coesão, social e territorial” (Estratégia Portugal 2030, 2020, p. 18).

Portugal, como sendo um país da UE, beneficia de fundos vindos desta, em que, o Acordo de Parceria é o documento estabelecido entre Portugal e a Comissão Europeia que fixa os grandes objetivos estratégicos, sendo que “os fundos do Portugal 2030 estão estruturados em Programas, com áreas de intervenção e fronteiras bem definidas, respeitando as concentrações temáticas regulamentares” (República Portuguesa, 2022, p. 81).

Estes fundos europeus têm tido um importante contributo para o desenvolvimento do país ao longo dos últimos 30 anos e estão acordados no montante máximo de quase 23.000 milhões de euros (M€) destinados a Portugal no período de 2021 a 2027, divididos pelos seguintes fundos e ilustrados na Figura 2: Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER), Fundo Social Europeu Mais (FSE+), Fundo de Coesão (FC), Fundo para uma Transição Justa (FTJ) e Fundo Europeu dos Assuntos Marítimos, das Pescas e da Aquicultura (FEAMPA) (República Portuguesa, 2022).

Figura 2. Montantes previstos nos fundos para o Portugal 2030



Fonte: Acordo de Parceria 2021-2027 (República Portuguesa, 2022)

O Acordo de Parceria está estruturado em torno de cinco objetivos estratégicos (OP) e de um objetivo específico (OE), dedicados a uma transição justa que permitirá alocar recursos para que, de forma global e integrada, promover a convergência de Portugal com a UE, assegurando a coesão territorial e social. Os OP são caracterizados como: OP1 - Portugal mais competitivo e inteligente; OP2 - Portugal mais verde; OP3 - Portugal mais conectado; OP4 - Portugal mais social e inclusivo; e OP5 - Portugal territorialmente mais coeso e próximo dos cidadãos. Quanto ao OE, este é único e trata-se do FTJ (República Portuguesa, 2022).

Estes apoios estão distribuídos em quadros comunitários de apoios, compostos por fundos vindos da UE, que permitem “eliminar a discricionariedade e centrar os esforços na resolução dos problemas particulares de cada país e região” (Couto *et al.*, 2017, p.102-103). Couto *et al.* (2017) referem que cada Estado-Membro regulamenta os seus planos com uma regularidade plurianual (com prazo de 7 anos), delimitando as estratégias para o médio prazo, os eixos de intervenção e os objetivos – temáticos e prioritários – indicando quais os recursos necessários para a sua implementação, quer estes sejam da UE ou nacionais.

Nos eixos prioritários definem-se os programas operacionais (PO), podendo ser regionais ou temáticos e que dentro de cada PO são definidos os montantes a alocar a cada tipologia de projetos, correlacionando-se com o enquadramento das prioridades dos eixos (IAPMEI, s.d.). Os programas previstos no Portugal 2030 têm natureza temática, regional, de assistência técnica e de cooperação territorial europeia (República Portuguesa, 2022), estando estes esquematizados na Tabela 5, acompanhado do respetivo montante da UE e da contribuição nacional. Entende-se por contribuição nacional os montantes disponibilizados por entidades públicas a projetos financiados por fundos europeus, quando aplicável, suportados através de dotações inscritas anualmente no Orçamento do Estado (Decreto-Lei n.º 20-A/2023, 2023).

Tabela 5. Dotação financeira por programa do Portugal 2030

Tipo de programa	Programa	Contribuição da União Europeia	Contribuição Nacional	Total
Temático	Pessoas 2030 (Demografia, Qualificações e Inclusão)	5 691 329 428,00 €	991 104 652,00 €	6 682 434 080,00 €
	Compete 2030 (Inovação e Transição Digital)	3 904 930 436,00 €	3 007 427 771,00 €	6 912 358 207,00 €
	Sustentável 2030 (Ação Climática e Sustentabilidade)	3 105 340 566,00 €	548 001 278,00 €	3 653 341 844,00 €
	Mar 2030	392 572 022,00 €	147 327 500,00 €	539 899 522,00 €

Tabela 5. (continuação)

Regional	Norte 2030	3 395 213 726,00 €	717 840 327,00 €	4 113 054 053,00 €
	Centro 2030	2 171 820 257,00 €	880 681 335,00 €	3 052 501 592,00 €
	Lisboa 2030	380 780 894,00 €	584 592 394,00 €	965 373 288,00 €
	Alentejo 2030	1 104 379 794,00 €	300 227 810,00 €	1 404 607 604,00 €
	Algarve 2030	780 308 733,00 €	707 139 157,00 €	1 487 447 890,00 €
	Açores 2030	1 140 000 000,00 €	267 281 159,00 €	1 407 281 159,00 €
	Madeira 2030	760 000 000,00 €	304 202 615,00 €	1 064 202 615,00 €
Assistência Técnica 2030	168 324 917,00 €	37 639 440,00 €	205 964 357,00 €	
Total	22 995 000 773,00 €	8 493 465 438,00 €	31 488 466 211,00 €	

Fonte: adaptado de República Portuguesa (2022)

Após esta breve apresentação do Portugal 2030 e dos sistemas de incentivos, deduz-se que as empresas também conseguem-se financiar com fundos da UE, deixando claro que, os incentivos devem ser considerados como uma ajuda e nunca como a base para iniciar o negócio, pois, na fase de implementação da empresa, o financiamento inicial deverá ser submetido pelos próprios meios, uma vez que o montante do incentivo só será atribuído quando já tiverem sido efetuados alguns investimentos (IAPMEI, s.d.).

2.2. Empreendedorismo nos Açores

A atual economia do arquipélago é maioritariamente baseada em comércio local, com forte dependência na agricultura, criação de gado, pesca e, recentemente, tem-se visto um crescimento no turismo, tanto a níveis de procura, como de oferta (Calado *et al.*, 2014). Os Açores são, então, uma região onde se demonstra um grau de especialização superior no setor primário (Brito, 2021).

O empreendedorismo contribui para o desenvolvimento económico e social do país que investe nele, verificando-se ser um fenómeno crescente em todo o mundo. Nos Açores, tem-se verificado que o Governo Regional tem em mente este fenómeno, tencionando fomentar o espírito empreendedor existente na região através da implementação de diversos programas e atividades (Sociedade para o Desenvolvimento Empresarial dos Açores [SDEA], 2020).

É de realçar que o empreendedorismo tende a encontrar-se em empresas mais pequenas e jovens (Stevenson & Gumpert, 1985), o que se associa à atmosfera empresarial açoriana, pois, tal como se assemelha a Portugal continental, existe um grande número de PME, concretamente, em 2018, 86% das empresas açorianas eram microempresas e que grande parte, cerca de 39%, tinham sido constituídas há menos de 5 anos (Banco de Portugal, 2020).

Segundo o artigo 2º do anexo da Recomendação 2003/361/CE da Comissão Europeia (2003b), as PME são categorizadas como: (i) microempresa, definida como uma empresa que emprega menos de 10 pessoas e cujo volume de negócios ou balanço total anual não excede 2 M€; (ii) pequena empresa, definida como uma empresa que emprega menos de 50 pessoas e cujo volume de negócios ou balanço total anual não excede 10 M€; e (iii) média empresa, definida como uma empresa que emprega menos de 250 pessoas e cujo volume de negócios anual não excede os 50 M€ ou cujo balanço total anual não excede 43 M€.

Muitas das PME acabam por fechar atividade pelo principal motivo de não verem ou reconhecerem a necessidade de mudança, preocupando-se apenas com os assuntos internos à empresa e com as urgências diárias (Bessant & Tidd, 2011), algo que se verifica nas empresas açorianas, visto que grande parte não subsiste mais do que 5 anos.

Antes de se entender o ecossistema empreendedor açoriano, é importante perceber a relação entre a população açoriana e o empreendedorismo. Verifica-se que existe uma ausência de uma cultura empreendedora, com um tipo de mentalidade tradicional, considerado por alguns especialistas, uma das principais barreiras ao empreendedorismo nos Açores (GEM, 2010).

Averigua-se que os Açores são na sua maioria composto por pequenas empresas e em tenra idade, mas que, mesmo assim, persiste uma baixa cultura empreendedora no tecido empresarial e na população açoriana, o que contraria com o referido por Stevenson e Gumpert (1985) que defendem que o empreendedorismo ocorre em empresas de pequena dimensão e em fase embrionária.

2.2.1. População açoriana associada ao empreendedorismo

O elemento fundamental ao desenvolvimento é o ser humano, mais do que as máquinas, a terra ou a técnica. Uma sociedade pacífica, empenhada, flexível e organizada é a peça-chave para qualquer processo de desenvolvimento (Neves, 1998). Tal verifica-se no empreendedorismo, uma vez que as pessoas são um elemento fulcral.

Ao estudar-se o empreendedorismo nos Açores, é de elementar relevância entender o povo açoriano, os seus costumes, as suas idiossincrasias, bem como a sua aversão ao risco e as suas competências, entendendo a forma de como estes impactam o ecossistema empreendedor na região.

Nos Açores, encontra-se uma população um pouco recatada e isolada, resistente à mudança, bairrista, acomodada, avessa ao risco e modesta (Leonardo, 2012). Esta aversão

ao risco é reconhecida na região e transversal a toda a sociedade açoriana, com uma taxa de atividade empreendedora de 3,5% em 2010, a mais baixa de Portugal, sendo a média nacional de 4,4% (SPI Açores, 2013).

Um exemplo prático desta aversão ao risco, é verificada pelo número de jovens universitários que optam por outras vias que não a do empreendedorismo. Num inquérito aos estudantes da Universidade dos Açores, desenvolvido no ano letivo de 2014/2015 pelo Observatório do Emprego e Formação Profissional (OEFP), concluiu-se que a intenção destes estudantes, após os estudos, será de 58,6% seguirem pelo setor público, 31,8% pelo setor privado e apenas 9,6% gostariam de criar o seu próprio emprego (OEFP, 2015). Deste estudo, entende-se que a grande maioria opta pelo setor que lhes dá maior estabilidade, o setor público, e apenas uma rasa percentagem opta por empreender criando o seu próprio negócio.

Esta mentalidade não se limita apenas à camada mais jovem. Couto (2021) afirma ser transversal à maioria da população açoriana trabalhar para alguma instituição pública, ou até, sustentar-se através de algum subsídio, havendo na região uma forte mentalidade de subsidiodependência.

Uma vantagem encontrada na população açoriana passa pelo facto de ser a mais jovem de Portugal, com um terço dos açorianos a possuírem menos de 24 anos de idade, comparativamente à média nacional de um quarto da população deterem este critério (SPI Açores, 2013).

A nível de formação superior, em São Miguel, a ilha com a maioria dos trabalhadores, em outubro de 2019 apenas 14,7% eram detentores de habilitações literárias a nível de ensino superior (bacharelato, licenciatura, mestrado e doutoramento), comparativamente à maior parcela da população com 29,3% a deterem o 3º ciclo do ensino básico (OEFP, 2021a). O baixo nível de formação dos açorianos tem seguramente consequências ao nível da capacidade empreendedora da população, uma vez que reduz a criação de negócios mais inovadores, que consequentemente, têm maior valor acrescentado (SPI Açores, 2013).

Em países/regiões com baixos rendimentos *per capita*, o tecido empresarial é parcialmente composto por pequenos negócios em que a sua criação é essencialmente motivada pela necessidade. É o caso dos Açores, onde a necessidade é a principal causa que leva aos empreendedores seguirem a jornada empreendedor, que se expressa num total de 59% dos empreendedores, seguido de 30,2% que empreendem pela oportunidade (GEM, 2010).

Entende-se então que, nos Açores encontra-se uma população conservadora e avessa ao risco, o que dificulta na jornada do empreendedor, contudo, existem variadas iniciativas de fomento ao empreendedorismo implementadas na região que visam mitigar este problema.

2.2.2. Ecosistema empreendedor nos Açores

De forma a reconhecer as oportunidades e os desafios de empreender nos Açores, é fundamental conhecer o ecossistema empreendedor encontrado nesta região, através de uma análise ao tecido empresarial açoriano, como também de uma identificação dos organismos e medidas com impacto no empreendedorismo.

Num levantamento ao ecossistema empresarial encontrado na RAA, o OEFP (2021b) desenvolve anualmente um estudo da estrutura empresarial por ilhas e concelhos. Neste estudo “empresas” é considerado como uma “entidade económica (pessoa singular ou coletiva) que desenvolve uma determinada atividade, sendo composta por uma sede e estabelecimentos com localizações diversas” (p. 16).

Em outubro de 2019, São Miguel era, sem dúvida, a ilha com maior predominância no que diz respeito ao número de empresas e no número de colaboradores, com 52,2% e 63,5%, respetivamente. Seguindo-se a ilha Terceira que totalizavam 22,4% das empresas e 19,7% dos colaboradores açorianos. Na Tabela 6 encontra-se discriminado estes dados por ilha.

Ao nível dos concelhos, Ponta Delgada (em São Miguel) era onde estavam concentrados quase um terço das empresas e colaboradores, com 31,4% e 31,5%, respetivamente.

Tabela 6. Número de empresas e colaboradores por ilhas nos Açores em outubro de 2019

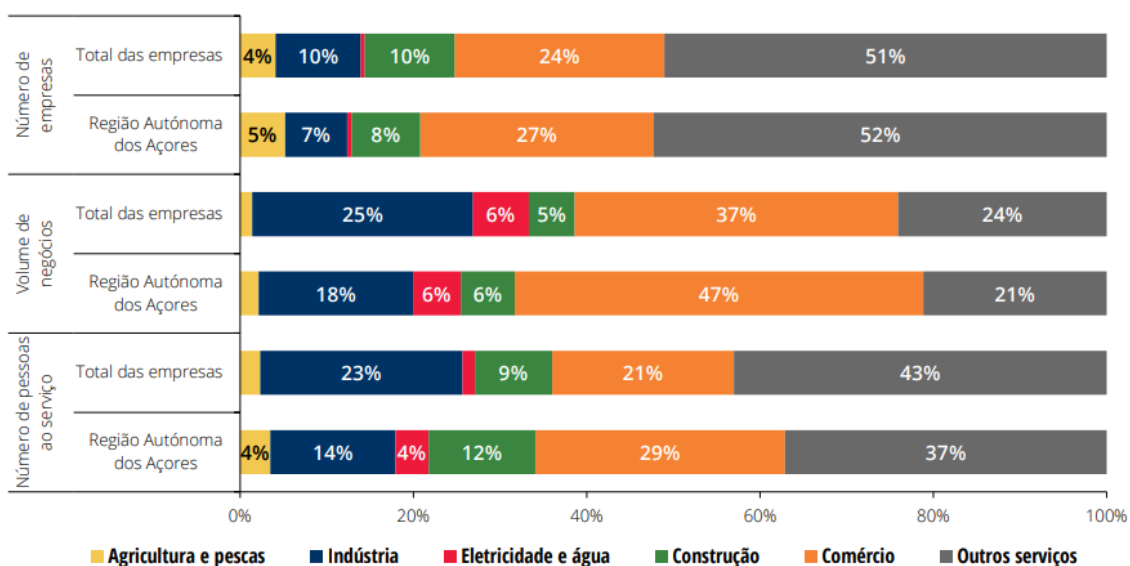
	Empresas		Colaboradores	
	Número	Distribuição percentual	Número	Distribuição percentual
Santa Maria	130	2,6%	830	1,6%
São Miguel	2 600	52,2%	32 512	63,5%
Terceira	1 116	22,4%	10 077	19,7%
Graciosa	90	1,8%	469	0,9%
São Jorge	195	3,9%	1 406	2,7%
Pico	392	7,9%	2 332	4,6%
Faial	361	7,3%	3 010	5,9%
Flores	79	1,6%	496	1,0%
Corvo	16	0,3%	65	0,1%
Total	4 979	100%	51 197	100%

Fonte: Estrutura empresarial por ilhas e concelhos 2019 (OEFP, 2021b)

Em 2018, da totalidade das empresas sediadas na RAA, 86% eram microempresas e 14% pequenas e médias empresas. Estas pequenas e médias empresas, eram responsáveis por 60% do volume de negócios e por empregar 57% pessoas. Já as grandes empresas, embora preencham cerca de 0,2% do tecido empresarial, estas são responsáveis por 23% do volume de negócios da região e 17% das pessoas empregadas (Banco de Portugal, 2020).

Relativamente ao setor de atividade económica, no que diz respeito ao número de empresas com sede nos Açores em 2018, à atividade de agricultura e pescas estavam direcionadas 5% das empresas, à indústria 7%, menos do que 1% à atividade de eletricidade e água, 8% à área de construção, 27% ao comércio e a maior parte, 52%, direcionado a outros serviços. Destes setores, o que maior impacto tem no volume de negócios, é o do comércio com 47% e embora a indústria possua apenas 7% das empresas, estas são responsáveis por 18% do volume de negócios. Já quanto ao número de pessoas ao serviço, a maior parcela está destinada à atividade de outros serviços com 37% (Banco de Portugal, 2020). Estes dados estão expostos na Figura 3, incluindo também os dados do total de empresas registadas em Portugal.

Figura 3. Percentagem de empresas por setores de atividade económico¹



Fonte: Banco de Portugal (2020)

¹ Por questões de arredondamento, os totais dos gráficos e quadros apresentados neste estudo desenvolvido pelo Banco de Portugal (2020) podem não corresponder à soma das parcelas.

Num levantamento à maturidade das empresas açorianas realizado em 2018, verificou-se que 39% das empresas açorianas tinham uma idade de até 5 anos, 17% de 6 a 10 anos, 25% entre os 11 e os 20 anos de constituição e 19% com mais do que 20 anos de atividade (Banco de Portugal, 2020).

Algo que se averigua nas empresas açorianas, é a sua rasa cultura exportadora, existindo um défice comercial de 27,2 M€ em 2019, conforme dados do Serviço Regional de Estatística dos Açores (SREA), com as importações a terem atingido 142,7 M€ e as exportações 115,4 M€. Do total das exportações, 84,1 M€ provieram de produtos alimentares e bebidas, sendo 34,9 M€ de produtos primários e os restantes 49,1 M€ de produtos transformados (Fortuna, 2021). Estes valores são justificados pelo facto de, em 2018, apenas 3% das empresas da RAA exportavam, sendo estas responsáveis por 8% do volume de negócios gerado pelas empresas da região e 1% maiores empresas exportadoras foram responsáveis por 98% do total das exportações na região (Banco de Portugal, 2020).

Os Açores sendo uma região insular e com uma baixa densidade populacional na maioria das ilhas, assumem a necessidade na estratégia de apoio ao desenvolvimento económico regional, sendo para isso fundamental o desenvolvimento de incubadoras de base local (Resolução do Conselho do Governo n.º 11/2015, 2015).

Por forma a interligar as incubadoras existentes nos Açores, foi criada a Rede de Incubadoras de Empresas dos Açores (RIEA), tornando possível a articulação entre as incubadoras de base tecnológica e as incubadoras de base local (Resolução do Conselho do Governo n.º 11/2015, 2015).

A RIEA possui uma lista com 16 incubadoras dos Açores, distribuídas por seis ilhas, nomeadamente, sete em São Miguel, três na Terceira, três no Pico, uma no Faial, uma em Santa Maria e uma nas Flores, como se confirma na Tabela 7. Atualmente, as ilhas sem incubadoras pertencentes da RIEA são: São Jorge, Graciosa e Corvo.

Tabela 7. Listagem de incubadoras incluídas na RIEA

Nome	Concelho	Ilha
Startup - Pico Município da Madalena do Pico	Madalena	Pico
Azores Craft Lab - Centro Regional de Apoio ao Artesanato	Ponta Delgada	São Miguel
CEmpA - Centro Empresarial dos Açores, S.U., Lda.	Ribeira Grande	São Miguel
CRESAÇOR - Cooperativa Regional Economia Solidária dos Açores, CRL	Ponta Delgada	São Miguel

Tabela 7. (continuação)

CRIAR TEC - Centro Regional de Inovação, Aprendizagem e Recursos Tecnológicos	São Roque do Pico	Pico
Incuba + - Centro de Desenvolvimento e Inovação Empresarial de Santa Maria	Vila do Porto	Santa Maria
InUAc - Incubadora de Empresas de Base Tecnológica da Universidade dos Açores	Ponta Delgada	São Miguel
Lab Invest - Incubadora de Empresas das Lajes do Pico	Lajes do Pico	Pico
Município de Santa Cruz das Flores	Santa Cruz das Flores	Flores
NONAGON - Parque de Ciência e Tecnologia de São Miguel	Lagoa	São Miguel
ONE Solmar Business Center	Ponta Delgada	São Miguel
Praia Links - Incubadora de Negócios e Ninho de Empresas da Praia da Vitória	Praia da Vitória	Terceira
Startup Angra	Angra do Heroísmo	Terceira
Terinov - Associação Parque de Ciência e Tecnologia da Ilha Terceira	Angra do Heroísmo	Terceira
unOffice - PDL Business & Cowork Center	Ponta Delgada	São Miguel
Valor Sempre - Contabilidade e consultadoria de Gestão, Sociedade Unipessoal, Lda.	Horta	Faial

Fonte: RIEA (2023, abril 21)

Na sua constituição, a coordenação estratégica e implementação da RIEA estava a cabo da SDEA e *Business Innovation Center* dos Açores, adiante designado por BIC Azores, assumia-se como a entidade gestora operacional (Resolução do Conselho do Governo n.º 11/2015, 2015). No entanto, após a eleição do XIII Governo Regional dos Açores, o executivo regional determinou a extinção da SDEA, transferindo as suas funções para a Direção Regional de Apoio ao Investimento e à Competitividade (DRAIC) que, desde maio de 2022, passou-se a denominar de Direção Regional de Empreendedorismo e Competitividade (DREC).

A DREC tem como missão “apoiar na definição e executar as políticas de estímulo ao investimento privado, visando o reforço da competitividade do tecido empresarial açoriano, bem como de promoção da inovação, da qualidade e do empreendedorismo, a par da captação de investimento externo” (Decreto Regulamentar Regional n.º 14/2022/A, 2022, p. 20), sendo um dos organismos internos (OI) nos Açores dos apoios ao investimento privado vindos da UE, a cargo da Direção de Serviços de Apoio ao Investimento. A DREC é a entidade pública mais direcionada às políticas de fomento do empreendedorismo nos Açores, integrando um departamento destinado a este fim,

nomeadamente, Direção de Serviços do Fomento da Competitividade e Empreendedorismo.

A cargo da DREC está também o Gabinete de Gestão e Promoção da Marca Açores, sendo que esta assume um papel importante no mercado, definindo a região como marca sinónimo de qualidade e diferenciadora de produtos e serviços, provenientes da natureza, do valor ambiental, da diversidade e exclusividade natural, da sustentabilidade e de métodos de produção singulares e autênticos. Constituída em 2015 e presente nas nove ilhas dos Açores, visa, desde então, a fidelização de mercados, acrescentando valor aos produtos e serviços com selo Marca Açores, de modo a fomentar a base económica de exportação, a criação de emprego e, conseqüentemente, gerando riqueza. Esta é uma poderosa ferramenta de promoção das PME e que mitiga o impacto da insularidade existente, sobretudo nas ilhas com tecido económico mais frágil, promovendo uma igualdade de oportunidades, onde a pequena produção torna-se uma vantagem competitiva em mercados de valor acrescentado (Simões, 2022, dezembro).

Outro organismo importante no fomento do empreendedorismo nos Açores é a Direção Regional da Juventude (DRJ) que, diante da camada mais jovem da sociedade, desenvolve programas que dotam os jovens de competências socioprofissionais, visando uma maior empregabilidade e integração na vida ativa, como é o caso do concurso de ideias a “Academia Empreendedora: Escola de Líderes”, que engloba todos os ciclos educacionais dos Açores, desde o primeiro ciclo ao ensino superior.

A par da DREC e da DRJ, os Açores dispõem de diversas entidades públicas com importante impacto no empreendedorismo da região. Algumas destas constam da Tabela 8, apresentado de uma breve descrição e algumas das medidas direcionadas ao desenvolvimento do empreendedorismo nos Açores.

Tabela 8. Entidades públicas relevantes para o empreendedorismo dos Açores

Entidade	Descrição	Algumas medidas
Direção Regional do Empreendedorismo e Competitividade (DREC)	Tem por missão apoiar na definição e execução de políticas de estímulo ao investimento privado, visando o reforço da competitividade do tecido empresarial açoriano, bem como a promoção da inovação, da qualidade e do empreendedorismo, a par da captação de investimento externo.	<ul style="list-style-type: none"> • Incentivos ao investimento (Construir 2030) • Microcrédito • Marca Açores
Direção Regional da Juventude (DRJ)	A DRJ pretende-se pela transversalidade e alcance da estratégia para os jovens da Região, procurando a promoção de competências de educação não-formal, que contribuam, na sua globalidade, para uma melhor qualidade de vida e enriquecimento pessoal, e que dotem os jovens de competências socioprofissionais integrais, rumo a uma maior empregabilidade e integração na vida ativa.	<ul style="list-style-type: none"> • Jovens + • Academia Empreendedora: Escola de Líderes • Sistema de Incentivo ao Associativismo Jovem • Programa de Apoio ao Empreendedorismo, Criatividade e Talento Jovem • Academia J

Tabela 8. (continuação)

Direção Regional de Qualificação Profissional e Emprego (DRQPE)	A missão da DRQPE centra-se, pois, em encontrar soluções eficazes, face aos desafios da qualificação dos recursos e de promoção da empregabilidade dos açorianos, com reflexos no aumento da competitividade das nossas empresas e, por essa via, contribuindo para o desenvolvimento económico e social dos Açores.	<ul style="list-style-type: none"> • Emprego.Açores • Emprego Jovem • Certificar • Rede Valorizar • Incuba.Açores
Universidade dos Açores (UAc)	A oferta letiva da UAc é diversificada, composta por cursos nas áreas das humanidades, das ciências sociais, das artes, das ciências médicas e da saúde, das ciências naturais e do ambiente, das ciências exatas e das tecnologias, nas vertentes universitária e politécnica. O projeto educativo da UAc dá especial atenção à mobilidade de estudantes e diplomados, designadamente no espaço europeu de ensino superior.	<ul style="list-style-type: none"> • Incubadora académica (InUAc) • Centros de Investigação & Desenvolvimento • Career Lab • Intercâmbios
Câmara do Comércio e Indústria de Ponta Delgada	É uma associação empresarial multisectorial representativa das empresas que exercem a atividade nas áreas do comércio, indústria, turismo e serviços nas ilhas de São Miguel e Santa Maria.	<ul style="list-style-type: none"> • Apoio no processo de criação de empresas • Informação sobre oportunidades de negócios e cooperação empresarial • Formações
Câmara do Comércio e Indústria da Horta	Instituição centenária com uma enorme experiência de associativismo e forte capacidade de mobilização dos seus associados em diversas áreas da economia regional, com atividade nas ilhas do Faial, Pico, Flores e Corvo.	
Câmara do Comércio de Angra do Heroísmo	Tem por missão o permanente acompanhamento do mercado de trabalho, do mercado dos fatores, do clima institucional e do cenário político, numa perspetiva de defesa intransigente dos interesses comuns ao tecido empresarial que representa a promoção de iniciativas e o desenvolvimento de atividades suscetíveis de contribuir para a competitividade das empresas e do espaço geoeconómico em que se insere.	
Rede Integrada de Apoio ao Empresário (RIAE)	Rede presente nas nove ilhas dos Açores com o objetivo de apoiar os empresários em questões de licenciamentos, incentivos ao investimento, apoios à contratação, apoios à exportação e candidaturas à Marca Açores.	
Fundo Regional para a Ciência e Tecnologia	O Fundo Regional da Ciência e Tecnologia foi criado com o objetivo de coordenar e gerir os recursos financeiros disponibilizados para a investigação científica e desenvolvimento tecnológico provenientes de programas regionais, europeus e internacionais.	<ul style="list-style-type: none"> • Gabinete presente nas nove ilhas açorianas
NONAGON - Parque de Ciência e Tecnologia	É o primeiro Parque de Ciência e Tecnologia da Região Autónoma dos Açores e está localizado na cidade de Lagoa, ilha de S. Miguel. O seu objetivo é assumir-se como uma organização estruturante na dinamização tecnológica e na formação de capital humano qualificado no domínio dos sistemas de informação e das comunicações, na monitorização e observação da terra, do espaço e do mar.	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamento de bolsas de investigação • Participação em projetos de I&D+I integrados em programas de financiamento externos
TERINOV – Parque de Ciência e Tecnologia	O TERINOV – Parque de Ciência e Tecnologia está situado na ilha Terceira que apoia empreendedores e investigadores no desenvolvimento de novas ideias e na transformação de projetos inovadores em realidades empresariais	<ul style="list-style-type: none"> • Incubadora de empresas • Espaços de <i>coworking</i> • Eventos e concursos de empreendedorismo

O Governo Regional dos Açores proporciona na região um vasto leque de medidas de emprego que proporcionam um importante contributo às empresas regionais, facilitando, em muitos casos, custos de contratação em empresas embrionárias. Algumas das principais medidas desenvolvidas pela Direção Regional de Qualificação Profissional e Emprego ([DRQPE], 2023, março 21) para a criação e manutenção de postos de trabalho são: Converter, Turis.estavel – Conversão, Turis.estavel – Contratação, PRO ATIVO, Contratar Estável, Contratar + e Emprego +. Quanto à contratação jovem, esta Direção também proporciona algumas medidas, possibilitando um primeiro contacto dos jovens com o mercado de trabalho, sendo estas: Estagiar L, Estagiar T, Estagiar + e Estagiar U.

Contudo, há quem defenda que algumas destas medidas do Governo, acarretam desafios às empresas, acabando por serem “vítimas” desta realidade, existindo falta de mão de obra disponível, uma vez que, muita dela, encontra-se ao abrigo de alguns programas ocupacionais (Couto, 2021).

No Plano Estratégico para o Fomento do Empreendedorismo na Região Autónoma dos Açores (RAA) para os anos de 2013 a 2016, realizado pela SPI Açores (2013), foi desenvolvido um diagnóstico regional no âmbito do empreendedorismo e com isto, foi construída uma análise SWOT do ecossistema do empreendedorismo na RAA, conforme consta na Tabela 9, que, segundo Kotler e Armstrong (2018), trata-se de uma ferramenta capaz de permitir uma análise específica, dividida em duas partes, ambiente interno e ambiente externo. No ambiente interno, há a oposição entre *strengths* (pontos fortes) e *weaknesses* (pontos fracos) e no ambiente externo há o contraste entre *opportunities* (oportunidades) e *threats* (desafios). A análise SWOT sugere a escolha das estratégias que conduzam à maximização das oportunidades do ambiente, construídas sobre os pontos fortes da empresa e à minimização das ameaças, bem como à redução dos efeitos dos pontos fracos.

Tabela 9. Análise SWOT do ecossistema do empreendedorismo na RAA

Pontos fortes	Pontos fracos
<ul style="list-style-type: none"> • População jovem; • Vantagens competitivas em setores específicos (pescas e seus derivados, agroindústria, mar, turismo e energias renováveis); • Disponibilidade de apoios governamentais orientados para o empreendedorismo; • Enquadramento fiscal mais favorável; • Diversidade de iniciativas de promoção da cultura empreendedora. 	<ul style="list-style-type: none"> • Baixo nível de formação da população; • Reduzida dimensão (e fragmentação) do mercado local; • Reduzido dinamismo do tecido socioeconómico; • Baixa cultura de empreendedorismo; • Reduzido valor acrescentado dos serviços de apoio ao empreendedorismo.
Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"> • Relação histórica com EUA e Canadá; • Características geográficas, biológicas e mesmo socioeconómicas específicas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Debilidades económicas do país, condicionando o desenvolvimento regional e a capacidade de investimento; • Concorrência de outras regiões.

Fonte: adaptado de SPI Açores (2013)

Com esta análise SWOT, percebe-se que existem fortes vantagens em empreender nos Açores, existindo diversos especialistas regionais e nacionais que corroboram esta

tese. É o exemplo de Fortuna (2021), que refere a ascensão dos setores do leite e do turismo como uma oportunidade para o empreendedorismo. Ferreira (2022) destaca também os setores do mar e espaço, acabando por atrair a atenção de muitos investidores privados nacionais e internacionais. Contudo, há quem defenda que na próxima década, os setores que serão o pilar de crescimento da região, continuarão a ser a agricultura e o turismo (Cabral, 2022).

A localização geográfica do arquipélago dos Açores é privilegiada, estando esta situada entre três continentes, nomeadamente, América, África e Europa (Ferreira, 2022). Há investidores que privilegiam imenso este fator. Esta vantagem geoestratégica traz também uma vantagem temporal, pelo facto de a hora nos Açores distanciar apenas em uma hora de uma capital europeia e a duas horas do fuso horário do centro da Europa e a quatro horas dos Estados Unidos (Belo, 2022).

Ferreira (2022) afirma que o ecossistema empreendedor na RAA apresenta um dinamismo assinalável com entidades de referência a operar no mercado, destacando a Universidade dos Açores, o Nonagon, a Terinov e a Startu-Up Angra, com grandes *start-ups* nestas incubadoras com enorme potencial de crescimento nos setores estratégicos da região.

O benefício fiscal é também outra das vantagens que destacada Gonçalves (2021), uma vez que os Açores apresentam a oitava taxa de Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas (IRC) e a segunda taxa de Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA) mais baixas da UE e Belo (2022) afirma que este benefício fiscal está a ser utilizado no máximo do seu limite, conforme a Lei das Finanças Locais, chegando a haver uma situação fiscal positiva de até 30%, comparativamente a Portugal continental.

Outra vantagem a ser assinalada é a disponibilidade de fontes de financiamento dedicadas ao lançamento de negócios, entre fundos de capital de risco (privados e públicos) e uma diversidade de incentivos ao investimento disponibilizados pelo Governo Regional dos Açores (Ferreira, 2022).

Quanto às desvantagens, pontifica a fraca qualificação dos recursos humanos, estando menos qualificada que o resto do país (Fortuna, 2021), uma vez que a taxa de abandono escolar precoce na região é de quase o dobro da verificada a nível nacional (Couto *et al.*, 2017). Adicionalmente, a quantidade da mão de obra é também uma dificuldade sentida, provocada pelo fluxo migratório, o que fez com que os Açores perdessem 10.000 habitantes na última década, equivalente a cerca de 4,1% da população, dificultando a

competitividade das empresas e o desenvolvimento do tecido económico e social (Cabral, 2022; Couto *et al.*, 2017).

A burocracia é considerada como uma barreira no desenvolvimento económico, tornando com que o investimento interno, e até mesmo externo, se inviabilize com processos rígidos, demorados e ineficientes (Couto *et al.*, 2017).

Uma outra desvantagem assinalada é a ausência de uma cultura empreendedora na comunidade açoriana, que assume uma mentalidade mais tradicional, sendo que, conforme alguns especialistas defendem, é uma das principais barreiras ao empreendedorismo na região (GEM, 2010).

Enquanto há quem veja os incentivos ao investimento com bons olhos, há quem seja avesso a esta medida. É o caso de Couto (2021), que defende ter sido criada uma mentalidade de subsidi dependência pelo facto de haver apoios para “quase tudo”, o que dificulta as empresas, por exemplo, na contratação de postos de trabalho, uma vez que, muita dela, encontra-se ao abrigo de alguns programas ocupacionais.

Posto isto, a par dos desafios enunciados, importa salientar que os Açores estão rodeados de oportunidades e “nunca como antes, as condições para lançar negócios na Região Autónoma dos Açores foram tão favoráveis como hoje” (Ferreira, 2022, p. 36). A questão que Guerreiro (2022) coloca, é se estão a ser aproveitadas estas potencialidades e oportunidades e se está a proceder de forma correta, uma vez que em todos os setores há espaço para inovar e empreender, com ousadia e arrojo, tanto nos setores mais clássicos como nas oportunidades inovadoras.

Concluimos, pois, que a RAA está dotada de diversas competências e entidades destinadas ao fomento do empreendedorismo, existindo diversas fontes de financiamento público, tanto no momento de constituição da empresa, como na contratação e manutenção dos postos de trabalho, da qualificação profissional dos cidadãos e dos funcionários e programas de incentivo ao empreendedorismo, principalmente nas faixas etárias mais jovens. Porém, existem desafios que devem ser levados em consideração, para que se consiga ser extraído o melhor resultado das oportunidades existentes.

2.3. Fundos de apoio ao empreendedorismo nos Açores

A constituição de uma empresa, acarreta um investimento a ser tomado pelo sócio ou sócios da empresa, acompanhado de elevados riscos. O mesmo acontece em situações de alavancagem ou de diversificação do negócio. Acontece que, por vezes, não existe capital

suficiente para que exista este investimento. Contudo, existem fundos de apoio ao investimento de modo a facilitar a tomada de decisão, reduzindo o risco e o *payback*.

Os apoios à criação de empresas surgem como consequência da adaptação à realidade ou resultante de iniciativas governamentais e/ou comunitárias, desenvolvendo-se e extinguindo-se todos os anos diferentes programas de incentivo e apoio à criação de entidades empresariais (Costa & Ribeiro, 2007).

O que se tem verificado na competitividade a nível empresarial, é que esta é alavancada pela sua constante evolução e pela globalização dos mercados. Acontece que, estes fatores, favorecem as economias mais fortes e em contrapartida estagnam-se as economias locais, regionais e nacionais (Sardinha *et al.*, 2020), como é o caso das Regiões Ultraperiféricas (RUP).

Procurando eliminar estas assimetrias, foi então que a UE, em 1957 através do Tratado de Roma, desenvolveu medidas de apoio específicas para as suas RUP. Atualmente, existem cerca de 5 milhões de cidadãos da UE localizados em nove zonas remotas e longínquas do continente europeu, sendo estas: Guadalupe, Guiana Francesa, Martinica, Maiote, Reunião, São Martinho, Açores, Madeira e ilhas Canárias (Comissão Europeia, 2022). As RUP caracterizam-se por regiões com baixa densidade populacional e pela grande distância relativamente ao continente europeu (Balão, 2011).

Estes fatores acabam por prejudicar a situação social e económica estrutural das RUP, concomitantemente com a insularidade, as pequenas áreas terrestres e o seu relevo, os climas adversos e a forte dependência económica de uma reduzida variedade de produtos. Por estes aspetos apresentarem-se prejudiciais para estas regiões, o Conselho Europeu, sob proposta da Comissão Europeia, desenvolve medidas específicas de forma a colmatar estas adversidades (Jornal Oficial da União Europeia, 2016). Contudo, existem alguns benefícios em pertencer a uma RUP, tais como: a diversificação, permitindo à UE beneficiar de um amplo território marítimo; o posicionamento geoestratégico, oferecendo a possibilidade de relações com países vizinhos; e o potencial para atividades de investigação e de alta tecnologia (Balão, 2011). Torna-se, então, preponderante transformar as desvantagens das RUP em vantagens (Sardinha *et al.*, 2020).

O desenvolvimento regional depende de dinâmicas territoriais de empreendedorismo e da existência de parceiros que contribuam para melhorar as condições de vida, o ambiente de negócios, a criação de emprego e a competitividade regional (Brito, 2021). No caso dos Açores e das restantes RUP, a UE é uma parceria-chave para que este

desenvolvimento aconteça, implementando-se medidas de apoio específicas para estas regiões, dado as suas condições específicas e singularidades (Silveira & Espínola, 2010).

Neste sentido, a UE desenvolve quadros comunitários plurianuais destinado às regiões europeias, havendo uma discriminação positiva para com as RUP. A RAA, desde 1989, já foi beneficiada com cinco quadro comunitários de apoio, estando atualmente a ser implementado o quadro comunitário de 2021 a 2027.

No período anterior, de 2014 a 2020, foi elaborado o Programa Operacional Açores (PO Açores) 2020, cofinanciado pela União Europeia através do Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER) e Fundo Social Europeu (FSE). Destinado ao PO Açores 2020, direcionou-se inicialmente um montante máximo de 1.137,5 M€, tendo sido acrescido em 96 M€ à dotação existente do PO Açores 2020, alcançando o valor de 1.233,4 M€. Este recurso extra proveio da *Recovery assistance for cohesion and the territories of Europe* (REACT-EU), na sequência das adversidades sentidas pela crise pandémica provocada pelo vírus SARS-CoV-2 (DRPFE, 2022). A Tabela 10 explana estes valores, bem como o montante destinado ao FEDER e FSE, com as respetivas percentagens.

Tabela 10. Dotações do PO Açores 2020 com a reprogramação do REACT-EU

	Açores 2020		Reprogramação REACT-EU		Açores 2020 + REACT-EU	
	Comparticipação Comunitária (M€)	Percentagem no PO	Comparticipação Comunitária (M€)	Percentagem no PO	Comparticipação Comunitária (M€)	Percentagem no PO
FEDER	793,7	69,8%	99,8	77,8%	893,5	70,6%
FSE	343,8	30,2%	28,5	22,2%	372,3	29,4%
TOTAL	1 137,5	100%	128,3	100%	1 265,8	100%

Fonte: adaptado de DRPFE (2022)

Num levantamento à execução do PO Açores 2020, que termina a 31 de dezembro de 2023, dadas a prorrogações derivadas da crise pandémica provocada pelo vírus SARS-CoV-2, à data do 2º trimestre de 2023, haviam sido aprovados 10.671 projetos, o que representa uma taxa de compromisso de cerca de 101%. A execução financeira contava com 83%, o que equivale a 1.047 M€ dos 1.226 M€, prevendo-se que, à semelhança de outros programas de períodos anteriores, a taxa de execução aumente até ao final do prazo de execução. Do executado, subdivide-se em 81% referente ao FEDER e 88% ao FSE, o que equivale a 719 M€ e 327 M€, nomeadamente. Este programa totalizou 281 concursos para apresentação de candidaturas aos apoios (DRPFE, 2023). A informação dos

montantes programados, aprovados, executados e pagos à data de 30 de junho de 2023 é possível constar da Tabela 11.

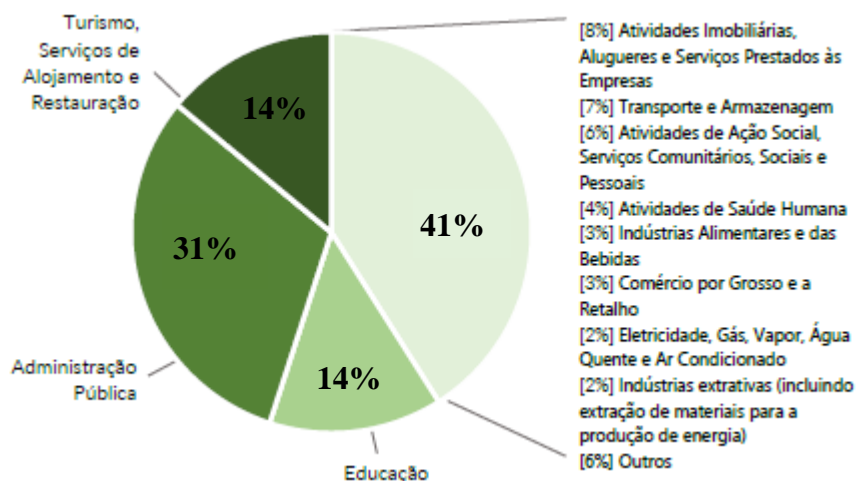
Tabela 11. Ponto de situação da execução do PO Açores 2020 à data de 30 de junho de 2023

Fundo	Programado	Projetos Aprovados	Investimento Elegível Aprovado	Fundo Aprovado	Investimento Elegível Executado	Fundo Executado	Pagamentos
PO AÇORES 2020	1 265 807 068 €	10 671	1 767 906 543 €	1 272 483 326 €	1 389 620 823 €	1 046 976 124 €	1 047 093 347 €
FEDER	893 551 052 €	10 302	1 363 884 565 €	926 203 115 €	1 007 578 041 €	719 705 867 €	718 429 998 €
FSE	372 256 016 €	369	404 021 978 €	346 280 210 €	382 042 781 €	327 270 257 €	328 663 349 €

Fonte: DRPFE (2023)

Do aprovado ao PO Açores 2020, ao detalhe das atividades económicas, destacam-se 31% destinados a investimentos aprovados na administração pública, seguidos de 14% nas áreas do turismo, serviços de alojamento e restauração e 14% referente à educação (DRPFE, 2023), como possível verificar no Figura 4.

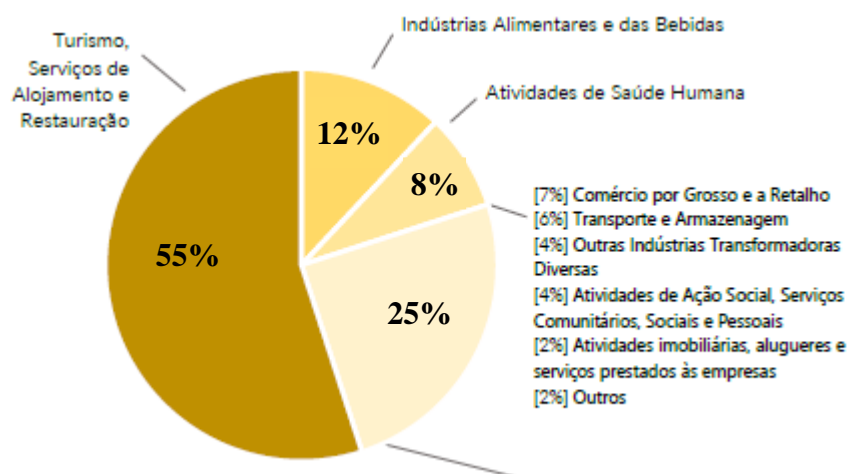
Figura 4. Peso relativo do investimento elegível aprovado por atividade económica



Fonte: DRPFE (2023)

A procura do setor privado pelos fundos comunitários no PO Açores 2020, por atividade económica, incidiu com maioria absoluta de 55% por parte do setor do turismo, serviços de alojamento e restauração, seguidos de 12% de indústrias alimentares e das bebidas em 7% relativos a atividades de saúde humana (DRPFE, 2023), conforme explanado no Figura 5.



Figura 5. Peso relativo do investimento privado elegível aprovado por atividade económica



Fonte: DRPFE (2023)

Conforme já exposto no subcapítulo 2.1.3., ao analisar os fundos do Portugal 2030, percebe-se que um grande montante de apoio vindo da UE está alocado ao PO Açores 2030, em específico, no valor de 1.140 M€, contudo, comparativamente aos montantes do PO Açores 2020, houve apenas um aumento de 0,2% na dotação total, havendo sido aumentada a dotação destinada ao FSE. Ainda assim, foi reduzindo o montante reservado ao FEDER, como se consegue averiguar na Tabela 12, indicando as respetivas variações. De realçar que os valores não incluem a reprogramação REACT-EU.

Tabela 12. Dotações do PO Açores 2020 e do PO Açores 2030

					VARIAÇÃO 2020 2030	
FEDER	793,7 M€	69,8%	690 M€	60,5%	-103,7 M€	-13,1%
FSE/FSE+	343,8 M€	30,2%	450 M€	39,5%	+106,2 M€	+30,9%
TOTAL	1.137,5 M€	100%	1.140 M€	100%	+2,5 M€	+0,2%

Fonte: DRPFE (2022, março 16)

Do PO Açores 2030, surge o Construir 2030, quadro plurianual dirigido ao atual período de programação de 2021 a 2027. O Construir 2030 tem como objetivo “promover o desenvolvimento sustentável integrado da economia regional, constituindo um instrumento de política económica fundamental para superar fragilidades e constrangimentos estruturais, impulsionando dinâmicas positivas de competitividade e

um ambiente estimulante da eficiência empresarial” (Decreto Legislativo Regional n.º 20/2023/A, 2023, p. 3).

De momento, o Construir 2030 é composto por quatro medidas de apoios, sendo estas: Negócios Estruturantes, Base Económica Local, Jovem Investidor; e Pequenos Negócios (Decreto Legislativo Regional n.º 20/2023/A, 2023). Na Tabela 13, é possível verificar um quadro resumo de cada uma destas medidas.

Tabela 13. Quadro resumo das medidas de apoio do Construir 2030

	Negócios Estruturantes	Base Económica Local	Jovem Investidor	Pequenos Negócios
Projetos de investimento	De natureza estratégica para o desenvolvimento económico sustentável Com investimentos > 50 mil € Que visem o reforço da produtividade e da competitividade das empresas através do fomento de abordagens integradas de investimentos	Vocacionados para a satisfação do mercado local e para a dinamização do mercado interno Com investimentos > 50 mil € Que visem o reforço da produtividade e da competitividade das empresas através do fomento de abordagens integradas de investimentos	Direcionado a empresas recém-criadas por jovens empreendedores Com investimento total ≥ 15 mil € (Investimento elegível será considerado até aos 350 mil €) Que promovam a realização de investimentos em empresas criadas há menos de 2 anos	Promovidos por micro e pequenas empresas Com investimentos ≥ a 5 mil € (Investimento elegível será considerado até aos 50 mil €)
Beneficiários	Sociedades comerciais de qualquer natureza jurídica Agrupamentos complementares de empresas Cooperativas	ENI Sociedades comerciais de qualquer natureza jurídica Cooperativas Agrupamentos complementares de empresas	ENI Sociedades comerciais de qualquer natureza jurídica, detidas em 100% por jovens empreendedores: Entre 18 e 40 anos Que criem o seu próprio posto de trabalho Que se dediquem à gestão do negócio	ENI Sociedades comerciais de qualquer natureza jurídica Cooperativas Agrupamentos complementares de empresas
Subvenção Não Reembolsável (SNR)				
S. Miguel e Terceira	40%	35%	45%	50%
Faial e Pico + Nordeste, VFC e Povoação	45%	40%	50%	55%
Santa Maria, Graciosa, São Jorge, Flores e Corvo	50%	45%	55%	60%
Majoração (SNR) - Incubadas na RIEA que se graduam			5%	
Prémio Realização (SNR)	25%	20%	25%	10%
Valor máximo de incentivo por projeto	7 M€	4 M€		
A taxa de incentivo a atribuir não pode exceder as taxas máximas expressas em Equivalente de Subvenção Bruta (ESB)	50% para as grandes empresas 60% para as médias empresas 70% para as pequenas empresas	60% para as médias empresas 70% para as pequenas empresas	60% para as médias empresas 70% para as pequenas empresas	

Fonte: adaptado de Decreto Regulamentar Regional n.º 19/2023/A (2023), Decreto Regulamentar Regional n.º 20/2023/A (2023), Decreto Regulamentar Regional n.º 21/2023/A (2023), e Decreto Regulamentar Regional n.º 22/2023/A (2023)

Um SI é desenvolvido para maximizar a otimização dos recursos públicos de forma a alcançar os objetivos definidos, estando aberto para a participação de todos os envolvidos no ecossistema do empreendedorismo da Região (SPI Açores, 2013). Não obstante, existem autores que defendem os SI promoverem a subsidiodependência das empresas açorianas. É o caso de Couto (2021) que afirma o Governo criou uma mentalidade de subsidiodependência na população e nos empresários.

CAPÍTULO III – METODOLOGIA

O presente capítulo visa apresentar a metodologia adotada para a realização desta investigação, através do seu método de estudo, da caracterização dos casos de estudo e da forma de captação dos dados. Este estudo tem abordagem qualitativa e é de natureza exploratória e descritiva.

A principal questão implícita neste estudo prende-se com a seguinte premissa: “*Que oportunidades e desafios existem em empreender nos Açores?*”. Associadas a esta questão principal, e uma vez que se procura entender o funcionamento do empreendedorismo na RAA, existem duas outras questões secundárias adjacentes, nomeadamente: “*Como é empreender nos Açores?*” e “*Como é a eficácia do ecossistema empreendedor nos Açores?*”.

A par destas questões, o presente estudo procura entender a aversão ao risco do povo açoriano, o motivo em empreender na região, o seu método de financiamento, a correlação da empresa com apoios públicos ao investimento, identificando sugestões de melhoria para o empreendedorismo na região, ao nível do governo, dos empresários e da comunidade.

Sendo o tema principal do presente trabalho a reflexão sobre as oportunidades e os desafios de se empreender nos Açores, a partir das perspetivas de empreendedores. Desta forma, a investigação fez-se por forma de entrevistas, com a utilização de um guião semiestruturado, a cinco empreendedores sediados na RAA.

3.1. Método de estudo

Estando o empreendedorismo fortemente relacionado com o indivíduo e procurando o presente estudo entender as oportunidades e desafios sentidos pelos empreendedores em investir nos Açores, optou-se pela análise dos dados de forma qualitativa.

O método de recolha dos dados seguiu o formato de entrevistas por meio de um guião semiestruturado, para que se compreendesse as opiniões dos empreendedores nas suas tomada de decisão.

Os empreendedores sediados nos Açores e que investem na região foram a população considerada para o estudo, através realização de cinco casos de estudos.

Por análise qualitativa, entende-se que “trata-se de decompor o fenómeno, o problema ou o assunto nas suas partes essenciais”, em que “a decomposição de um fenómeno em suas partes, de tal modo que essas partes se organizam em sua recíproca dependência e

procurar estabelecer as relações que se estabelece entre as partes” (Ferrari, 1982, p. 241), realizando a análise através de métodos observacionais, experimentais ou comparativos.

Iniciou-se com um estudo exploratório, através da investigação por um enquadramento teórico, partindo-se para um estudo descritivo, já em contacto com os entrevistados, e por último uma análise dos dados de forma individual e comparativa.

Segundo Triviños (1987), o estudo exploratório parte de uma hipótese do investigador e aprofunda este estudo nos limites de uma realidade específica, procurando antecedentes e conhecimentos para partir para uma análise descritiva ou de tipo experimental, ou seja, planeia um estudo exploratório para que consiga encontrar os elementos necessários que lhe permitam, em contacto com determinada população, obter os resultados pretendidos.

Em contacto com os entrevistados, utilizou-se o estudo descritivo, com a intenção de conhecer as características de dada comunidade, da sua estrutura de organização social e dos principais padrões de comportamento (Selltiz *et al.*, 1967).

A cada inquirido foi enviado um consentimento informado, onde estabelecia claramente os objetivos do estudo, todos os pontos necessários para a compreensão de como a entrevista se iria desenvolver e qual o tratamento dos dados, deixando claro que a participação seria voluntária e confidencial.

As entrevistas foram transcritas *ipisi litteris*, tendo sido utilizadas algumas das citações no presente estudo.

Por último, após a recolha dos dados, procedeu-se à análise dos dados, que têm como principal objetivo estabelecer critérios de ordem e de classificação, possibilitando a que os dados sejam analisados (Ferrari, 1982).

A análise dos dados foi feita inicialmente de forma individual, analisando as respostas de cada um dos empreendedores, criando-se cinco casos de estudo individuais, partindo-se posteriormente para uma análise comparativa entre cada caso de estudo.

Uma análise comparativa com uma abordagem qualitativa é importante em estudos de avaliação (Morse & Richards, 2002), uma vez que descreve, explica e compara os casos de estudo (Triviños, 1987).

3.2. Caracterização dos casos de estudo

O universo inquirido neste estudo foi o empreendedor que optou por empreender no setor privado nos Açores, considerando-se para o estudo empreendedores com diferentes características.

Um dos critérios de qualidade num estudo qualitativo, trata-se do cumprimento do código de ética legalmente estabelecido, por forma a proteger os inquiridos envolvidos no estudo cumprindo-se com as questões de privacidade, confidencialidade e consentimento (Valles, 1999). Desta forma, os inquiridos e as suas respostas irão se manter anonimamente durante todo o estudo. Cada participante foi identificado com a denominação da letra “E”, seguindo do número que lhe foi atribuído aleatoriamente de 1 a 5, ou seja, os entrevistados serão denominados de E1 a E5, de modo que seja possível perceber o conjunto de respostas de cada indivíduo.

Na seleção dos participantes, foram tidas em conta algumas variáveis, de forma a que houvesse uma maior diversidade de respostas e contemplasse diversos perfis, com o objetivo de comparar as diferentes realidades de cada inquirido, analisando as semelhanças e diferenças.

Triviños (1987) caracteriza a variável como “algo que «varia», que muda”, referindo que num estudo quantitativo a variável deverá ser medida, enquanto numa pesquisa qualitativa, a variável será descrita. Desta forma, as variáveis consideradas no presente estudo para a seleção dos empreendedores a entrevistar, seguem num formato qualitativo, sendo estas as seguintes: género, localização (ilha); se se encontra sediado numa incubadora; dimensão da empresa; e setor de atividade.

A característica do género visa identificar se existem aspetos específicos de dado género, dentro do seio empreendedor açoriano, contando-se com quatro entrevistados do género masculino e um do género feminino.

Uma vez que cada ilha possui determinadas características, foi intenção abranger diferentes ilhas onde os empreendedores têm os seus negócios sediados. Todos os entrevistados são naturais dos Açores, espaço onde empreendem. Foi possível alcançar empreendedores de três ilhas distintas, três de São Miguel, um da Terceira e um do Pico.

Dado que as empresas incubadas assumem aspetos e necessidades específicas, optou-se por entender a sua opinião acerca deste ecossistema empreendedor. Dos cinco entrevistados, um deles encontra-se localizado numa incubadora de empresas.

A própria dimensão da empresa revela também determinadas vantagens e desvantagens. Sendo o ecossistema empreendedor maioritariamente constituído por PME, estas foram as dimensões estudadas, havendo três microempresas, uma pequena empresa e uma média empresa.

Quanto aos diferentes setores de atividade, com formas distintas de analisar o mercado, selecionou-se uma empresa do setor da agricultura, uma do setor da tecnologia,

uma do setor alimentar e duas do setor do turismo, sendo que uma delas possui atividade também no setor da educação.

A identificação de cada entrevistado encontra-se presente na Tabela 14, considerando as referidas variáveis.

Tabela 14. Identificação dos entrevistados

Características		E1	E2	E3	E4	E5
Género	Feminino					✓
	Masculino	✓	✓	✓	✓	
Localização	São Miguel			✓	✓	✓
	Terceira	✓				
	Pico		✓			
Incubada	Sim			✓		
	Não	✓	✓		✓	✓
Dimensão da empresa	Micro	✓	✓	✓		
	Pequena				✓	
	Média					✓
Setor de atividade	Agricultura		✓			
	Tecnologia			✓		
	Educação	✓				
	Alimentar				✓	
	Turismo	✓				✓

Com este conjunto de características foi possível selecionar cinco empreendedores distintos, por forma a que se constituíssem cinco casos de estudo específicos, representativos da realidade de cada empreendedor.

3.3. Estrutura do guião da entrevista

As entrevistas tiveram como objetivo recolher os dados necessários para entender as diferentes perspetivas de cada empreendedor, de modo a fundamentar e validar a ideia da investigação elaborada, através de um guião de formato semiestruturado.

A entrevista direciona-se para uma investigação relacionada com assuntos mais complexos, emocionalmente densos ou para verificar os sentimentos subjacentes a determinada opinião, permitindo uma maior aproximação do entrevistador ao entrevistado, tornando possível captar os seus sentimentos e comportamentos (Selltiz *et al.*, 1967).

Uma importante ferramenta utilizada durante as entrevistas foi o guião semiestruturado. Segundo Sousa e Baptista (2014), o guião semiestruturado possui “um

conjunto de tópicos ou perguntas a abordar na entrevista” (p. 80), concedendo uma certa liberdade ao entrevistador para perguntas secundárias, dentro de certos limites, para que não se descentralize do tema principal.

O guião semiestruturado é utilizado em cenários que o entrevistador possui conhecimentos na temática abordada para delinear a conversa, mas não os suficientes para prever a resposta às questões (Morse & Richards, 2002).

Após a redação do guião da entrevista, este foi direcionado à Comissão de Ética da Universidade dos Açores para validação, tendo sido aprovado, verificando-se que os procedimentos a adotar salvaguardam os aspetos éticos da investigação. Após validação, foi dado início às entrevistas aos empreendedores.

As entrevistas seguiram a estrutura presente do Anexo 1, com uma duração média de 57 minutos, sendo que a entrevista mais curta durou 17 minutos e a mais longa 1 hora e 11 minutos. Preferencialmente, procuraram-se efetuar as entrevistas de modo presencial, mas quando tal não era possível, foram procedidas por videoconferência online, tendo sido gravadas em formato áudio para efeitos de estudo e eliminadas após a conclusão do mesmo. As entrevistas foram realizadas entre os dias 22 de março e 25 de maio de 2023.

O guião segue uma estrutura de onze questões principais com algumas questões secundárias. A primeira questão principal procura conhecer as características sociodemográficas do inquirido, enquanto que a segunda está direcionada às características da empresa. A pergunta número três visa entender o motivo do empreendedor optar pelos Açores para investir. A quarta questão procura identificar a razão de ter escolhido sediar-se ou não se sediar numa incubadora. Quanto às questões números cinco e seis, estão relacionadas com assuntos financeiros e de fundos públicos ao investimento. As questões principais que levaram à elaboração deste estudo, encontram-se nos números sete e oito, onde se questiona diretamente quais as oportunidades e desafios sentidos por empreender nos Açores. Da questão número nove à número onze estão explanados assuntos do empreendedorismo na região, o povo açoriano associado ao empreendedorismo e sugestões de melhoria para o empreendedorismo na região.

Face ao exposto, estes procedimentos foram essenciais para a definição, planeamento, recolha, tratamento e análise dos dados para que se conseguisse ser atingido o objetivo do projeto, nomeadamente, perceber as oportunidades e desafios de empreender nos Açores.

CAPÍTULO IV – CASOS DE ESTUDO

Neste capítulo, pretende-se submeter os resultados obtidos na recolha dos dados durante a investigação, correlacionando com os conceitos identificados no enquadramento teórico. Os dados foram analisados individualmente e, na sequência, comparativamente, para que se extraísse o máximo partido da informação captada.

4.1. Análise individual dos casos de estudo

Foram analisadas as respostas às questões, criando-se um caso de estudo de cada um dos cinco entrevistados. Houve o cuidado de citar diretamente algumas das menções dos empreendedores, de modo a valorizar o conteúdo captado.

4.1.1. Empreendedor n.º 1 (E1)

O empreendedor n.º 1 (E1) é do género masculino, natural e residente em Angra do Heroísmo, na ilha Terceira, detentor de mestrado como a sua habilitação literária e é o proprietário do seu negócio. Este empreendedor possui duas empresas em áreas de negócio distintas. Uma delas na área da consultoria e formação, desde 2017, sendo uma microempresa com apenas o empreendedor como funcionário e alguns *freelancers* ao seu serviço. A outra empresa também possui dimensão de microempresa, direcionada ao turismo, através de um alojamento de curta duração, mais concretamente dois *hostels*, tendo um deles inaugurado em 2019 e o outro prestes a inaugurar.

Este empreendedor decidiu empreender nos Açores por ser o seu local de nascença, mas também por oferecer uma “qualidade de vida tremenda” e acreditar que “existem cá muitas oportunidades”, chegando até a referir que se tivesse “mais do que 24 horas no dia que fazia muito mais”. Percebe-se, então, que o E1 é otimista relação ao futuro da região, que beneficiará desta nova era digital, referindo a pandemia da COVID-19 como a principal impulsionadora, o que lhe possibilitou prestar os seus serviços “para o mundo inteiro”.

O seu negócio de consultoria foi constituído totalmente por capitais próprios, enquanto os seus *hostels*, dado o montante do investimento, houve a necessidade de recorrer a apoios públicos, juntamente com capitais próprios e crédito bancário.

Dos negócios que possui, o de consultoria e formação é aquele que seria mais suscetível de encontrar-se numa incubadora de empresas, contudo, o entrevistado replicou que no momento da sua constituição, não tinha conhecimento se existiam

incubadoras na ilha Terceira. Acrescenta que, mesmo que existissem não seria uma opção incubar o seu negócio, por acreditar que já possuía “um grau de maturidade que a incubadora não iria adicionar muito valor” e pelo facto de grande parte dos seus clientes provirem de fora da região, acabando por “o *networking* que a incubadora fosse trazer, seria residual”.

As incubadoras são espaços que acredita agregar valor a certos empreendedores, embora este “não veja grandes vantagens de ir para uma incubadora”, acabando por “ser um pouco burocrático”, uma vez que “tem de se fazer uma candidatura, tem de se ser aceite, tem de cumprir com imensos requisitos”.

Quanto aos apoios públicos ao investimento, o empreendedor já recorreu a alguns em ambos os seus negócios. No caso dos *hostels*, para a sua constituição e na alavancagem no digital na empresa de consultoria e formação. O apoio disponibilizado aos *hostels* foi imprescindível para a sua existência, afirmando que “se não fosse estes apoios, se calhar não conseguia”. Relativamente à sua atividade de consultoria e formação, o incentivo à digitalização da empresa “ajudou a criar mais presença no online, que é importantíssimo”, uma vez que o seu negócio é maioritariamente online, contudo, considera que o incentivo não foi imprescindível, uma vez que conseguia atingir os mesmos objetivos por si próprio.

O empreendedor aponta várias vantagens de empreender nos Açores, acreditando no potencial futuro da região, principalmente pelo motivo de nos Açores existir uma boa qualidade de vida e muitas oportunidades por alcançar. O empreendedor destaca que “os próximos anos podem trazer para os Açores sobretudo negócios digitais”, uma vez que, sendo uma região insular, os negócios físicos sofrem com as barreiras do transporte, abrindo portas ao digital, sublinhando que “há aqui oportunidades em produtos digitais, tudo o que seja pessoas que trabalham com serviços digitais, acho que os Açores têm aqui uma oportunidade brutal”. Outro ponto positivo destacado é “a *timezone* dos Açores (...) pois consegue-se trabalhar com os Estados Unidos, Brasil, Europa ou África sem grandes dificuldades”, para além de “a internet de cá funcionar perfeitamente bem” e os preços das casas que “para os locais estão caras, mas comparando com qualquer outro lugar, estão baratíssimas”, abrindo vantagem para o investimento nacional ou internacional.

No que concerne ao sistema de incentivos, afirma serem de fácil acesso, sem ter sentido grandes dificuldades em tratar das candidaturas. Destaca também as “percentagens a fundo perdido incríveis”, relatando que “já estive em vários ecossistemas do mundo inteiro e 60% a fundo perdido, que eu tenha visto, são só mesmo nos Açores”, proporcionando uma importante ajuda aos empreendedores da região. Realça a

importância destes apoios na RAA, chegando a afirmar que “nem imagino o que seria da região sem esses apoios (...) estar-se-ia numa realidade bem diferente desta”.

Quanto ao ramo do turismo, o turista procura, cada vez mais, lugares desconhecidos e remotos, ambicionando a novidade. Estas são características encontradas no destino Açores, uma vez que “é um lugar, à escala mundial, remoto, longe e inexplorado”, que, outrora interpretadas como desvantagens, podem agora ser vistas como vantagens por suscitarem o interesse do turista em visitar o arquipélago.

Um aspeto presente na população açoriana é a falta de mentalidade empreendedora, que embora seja entendido como uma desvantagem, pode se encontrar vantagens, pelo facto de num negócio “os concorrentes contarem-se pelos dedos das mãos” o que origina muitas oportunidades de negócio.

Contudo, empreender nos Açores acarreta também algumas desvantagens. O entrevistado aponta, principalmente, esta falta de mentalidade empreendedora da comunidade açoriana, no sentido de “resolver problemas, disponibilidade para assumir responsabilidades, para andar para a frente, para propor ideias”. Em contrapartida, o cidadão açoriano “dá muita primazia à segurança, muito avessos ao risco, sem dúvida”, optando muitas vezes por trabalhar na função pública. O mesmo acontece com o empresário que em muitos casos, sustentam-se por prestar os seus serviços, principalmente, ao setor público ou através de subsídios. E ainda afirma que, se assim não for, uma parte relevante das empresas, direciona o seu modelo de negócio à importação de produtos e posterior venda ao consumidor final, sem agregar qualquer valor ao produto.

Relativamente aos apoios públicos, as altas percentagens a fundo perdido outrora referidas como vantagem, podem resultar numa subsidiodependência, algo que o empreendedor afirma subsistir na população e nas empresas. Expõe o cenário de grande parte ser financiado a fundo perdido, algo que vai contra a divisa de “na atividade de empreender estar inerente o risco”, tornando o processo muito mais facilitado e que, por vezes, não valorizam os fundos comunitários, ficando em falta “o *skin in the game*, para estar envolvido e esforçado, de forma que dê certo a bem ou a mal”.

Os Açores por ser “um mercado muito pequeno e muito fragmentado”, acarreta com altos custos de transporte de produtos físicos, originando um entrave ao desenvolvimento da região. Limita também certos setores de atividade, principalmente, setores que dependem de uma elevada quantidade de produção para se tornarem rentáveis.

Algumas das dificuldades sentidas pelo entrevistado na sua jornada empreendedora são claramente a falta de recursos humanos que possuam a mentalidade pretendida, afirmando que “as pessoas que já tentei contactar para trabalharem comigo não têm o *mindset* de empreendedor”, havendo falta de uma mentalidade intra-empreendedora, que, para o entrevistado, são “as pessoas que querem fazer mais e não desistem de lutar”.

A insularidade da região dificulta o contacto com os seus clientes, que por não serem da RAA, só podem ser contados online ou única presencialmente, o que envolve elevados custos de transporte para o continente ou outro estrangeiro.

Uma última dificuldade sentida pelo empreendedor, ocorreu aquando da constituição do seu primeiro negócio, pelo facto de o sistema de incentivos não apoiar formações ou idas a conferências, acabando por recorrer a estes recursos por outras vias.

São efetuadas algumas sugestões por parte do empreendedor direccionadas ao governo, aos empresários e à comunidade. Ao governo propõe que não seja dada demasiada primazia à parte física do negócio nos apoios ao investimento, de forma a que seja possível “canalizar parte da verba para formações, para o empreendedor poder melhorar ainda dentro da sua área de atividade”. Ainda nos apoios públicos, nestes deve haver uma maior filtragem de modo a detetar quem tenciona realmente investir, evitando-se “dar fundos para coisas que depois não têm grande sustentabilidade”. A desburocratização nos procedimentos é também uma sugestão de melhoria dada pelo empreendedor.

Aos empresários aconselha que “sejam pessoas cada vez mais abertas a fazer diferente, a pensar diferente e a arriscar um bocadinho mais”, por forma a que mude a mentalidade corporativa nos Açores, acrescentando cada vez mais valor ao produto final. Neste sentido, exemplifica com um caso de sucesso na Terceira de produção de leite de burra que diversificam o produto, transformando-o em pó e vendem-no a empresas de cosmética. O mesmo poderá adaptar-se ao mercado do pescado, referindo que “a terra nos deu o peixe, agora temos de fazer o trabalho seguinte, ir para o próximo nível” podendo rendibilizar, por exemplo, as escamas para artesanato, em vez de vender somente o peixe, concluindo a ideia afirmando que “falta esta parte da criação de valor”.

Quanto à comunidade, o empreendedor deixa claro que esta deverá mudar a sua mentalidade, necessitando-se que haja “pessoas que pensem diferente, que queiram diferente, que não se acomodem ao dia-a-dia”, saindo da sua zona de conforto. Uma outra recomendação é os açorianos conhecerem novos horizontes, relatando que “muitas pessoas cá precisavam de arejamento (...) para eles verem o mundo (...) para abrirem um

pouco a mente, relacionarem-se melhor com as pessoas, com mais empatia, desenvolverem os seus *soft skills* e abertos a opções diferentes”.

Em suma, o entrevistado é um verdadeiro empreendedor, que vê oportunidade em tudo o que lhe rodeia, algo que afirma ser fácil nos Açores, e que afirma vir a melhorar, devido à digitalização do mundo. Destaca como potencialidades a qualidade de vida existente na região, o fuso horário açoriano (próximo de outros continentes) e as taxas a fundo perdido dos sistemas de incentivos. Por outro lado, menospreza a falta de cultura empreendedora do açoriano comum, sofre da falta de mão de obra e com a insularidade, que é uma dificuldade claramente sentida.

4.1.2. Empreendedor n.º 2 (E2)

A vitivinicultura é uma das características da ilha de residência do empreendedor n.º 2 (E2), ilha do Pico, e também uma das suas grandes paixões, setor onde possui o seu negócio, pelo cultivo de uvas e produção de vinhos.

Desde 2020, que se debruçou no empreendedorismo ao criar uma microempresa de produção de vinhos, que conta atualmente com quatro trabalhadores. O E2 é do género masculino, jovem empreendedor, com um curso profissional nesta área e é o sócio-gerente da empresa. A sua empresa é responsável por todo o procedimento do seu produto, desde o processo de trabalho da vinha no campo, até ao engarrafamento. A própria comercialização dos seus vinhos é por si tratada, possuindo também uma pequena sala de provas. Quanto aos seus clientes, são maioritariamente turistas.

O empreendedor sempre viveu na ilha do Pico e desde criança que ouvia que “era uma ilha de futuro por haver muita capacidade de se fazer dinheiro de inúmeras maneiras”, existindo ainda muito por onde explorar. Foi então que, com esta mentalidade, decidiu envergar no ramo do empreendedorismo.

Tratando-se de um negócio familiar, os pais já possuíam uma pequena produção de uva e a poucos meses da época das vindimas, as empresas a quem forneciam, não conseguiram ficar com as suas uvas. Foi então que, o empreendedor com uma grande quantidade de uvas sem destino, tomou a decisão de ser ele próprio a produzir o seu vinho naquela época. Por esta razão, o método mais rápido de financiamento no momento, foi através de capital próprio com a ajuda dos pais. Dada a urgência, o empreendedor não se candidatou a nenhum apoio público referindo que “nesta fase, nunca pensei em optar pelo governo por uma questão muito simples (...) o governo leva muito tempo”.

Atualmente, já possui algumas candidaturas a apoios públicos regionais pelo programa PRORURAL+, para certos equipamentos imprescindíveis à sua atividade e também alguns apoios a nível nacional, como o caso da Medida de Apoio à Reestruturação e Reconversão de Vinhas (VITIS) direcionado às vinhas.

No que concerne aos apoios públicos, o entrevistado deixa claro que, “os apoios públicos ao investimento são bons, mas levam muito tempo”, referindo ainda que “torna-se um pouco complicado desenvolver um projeto de grande dimensão, porque, para além das inúmeras fiscalizações e entraves, existe o tempo despendido e a demora na aprovação e no pagamento do apoio”. Contudo, não menospreza a importância desta ajuda da União Europeia, afirmando que “sem esses apoios, a nossa região ia estar bastante mais atrasada em muitos aspetos” e acrescenta “comparando como a região é hoje e como era há 10 anos, não tem nada haver”. Destaca o apoio ao nível nacional, VITIS, que “nestes anos, acabaram por impulsionar o desenvolvimento da ilha do Pico, a nível da reabilitação das vinhas (...) isto aqui há alguns anos era só mato e vinhas eram poucas”.

Entende-se que o empresário acredita no potencial da RAA, sendo este um ponto positivo por empreender na região, realçando que “empreender nos Açores não é difícil, desde que se tenha um pouco de visão e vontade de trabalhar, consegue-se empreender facilmente nos Açores”. Esta facilidade de se empreender advém da visibilidade que a região tem tido a nível internacional, valida o empresário afirmando “a maior vantagem é, nos dias de hoje, sermos uma região muito divulgada, onde se consegue ter uma taxa de turismo espetacular, onde se consegue ter uma divulgação fora do normal e isso acaba por nos dar uma vantagem muito grande em empreender cá”, chegando a declarar que “cá, qualquer tipo de negócio que seja bem visto pelos turistas, consegue ter uma boa visibilidade, consegue ter um bom futuro”. Com esse reconhecimento, é possível de se efetuar vendas não apenas em território açoriano, mas também no estrangeiro, como é o seu caso, referindo que “consigo exportar vinhos para vários lugares da Europa, para os Estados Unidos da América, (...) tendo bastante saída, quer seja de verão, quer seja de inverno, acabando por ser uma renda durante todo o ano”, possibilitando-o reduzir os efeitos negativos provocados pela sazonalidade.

No momento da criação do negócio, uma vantagem realçada foi o posicionamento que os vinhos dos Açores apresentavam, uma vez que “os vinhos dos Açores, nos dias de hoje, estão localizados nos melhores mercados do mundo (...) atualmente, somos uma das melhores regiões em produção de vinhos”, acabando por ter contribuído no arranque da sua empresa. A par dos vinhos, realça também a valorização dos restantes produtos,

“os nossos produtos são muito bons, têm uma qualidade superior, comparado com grande parte das regiões do mundo”.

Um importante elemento neste reconhecimento dos produtos açorianos a nível mundial, advém da Marca Açores, que “acaba por dar uma maior visibilidade aos nossos produtos e acaba por nos ajudar na parte de exportação, o que é essencial (...) a Marca Açores é uma das coisas mais essenciais na nossa produção cá”, afirma.

Quanto ao futuro, o entrevistado acredita que irá chamar a atenção do investimento estrangeiro, ao declarar que “os Açores são cada vez mais um local indicado para investir, tanto é que muitos investidores do estrangeiro que têm visitado os Açores, começam a morar cá e a desenvolver novos negócios”. O empreendedor reconhece que esta escolha advém dos preços apelativos que até então tem se vindo a verificar nos Açores, dado o poder de compra dos estrangeiros, que, embora os preços do mercado imobiliário e da mão de obra tenham vindo a aumentar, refere que “quem vem de fora ainda consegue ver cá uma galinha de ovos de ouro, dado os preços que estão habituados, conseguindo levar uma condição de vida muito melhor dos lugares que viviam e negócios muito mais rentáveis”.

Contudo, o entrevistado realça também algumas desvantagens em se empreender na RAA. Começando pelos apoios públicos, conforme já fora referido, uma vez que o governo peca pela longa demora na decisão e pagamento das tranches, bem como pela extrema burocracia. No que concerne à divulgação dos apoios existentes, destaca que “ainda há muita falta de divulgação dos apoios disponíveis (...) a nível dos serviços agrícolas, nunca informam o agricultor de nenhum dos apoios que vão vir ou dos que estão abertos”.

O empreendedor destaca que a maior dificuldade sentida em investir-se nos Açores, trata-se da “grande falta de mão de obra na região”, o que acaba “por dificultar bastante o trabalho”. Esta dificuldade é sentida não só a nível da quantidade da mão de obra, mas também ao nível da qualidade. Por conta desta dificuldade, o empreendedor tem de estar envolvido em todos os setores do seu negócio, para além de ser necessário pedir ajuda aos seus familiares, situação que não prevê que venha a melhorar. Até pelo contrário, declara que “deve de ficar cada vez pior, no Pico falta-nos mão de obra qualificada (...) e gente, acima de tudo gente”.

A insularidade da região é algo que também dificulta os negócios nos Açores, uma vez que muitas das matérias-primas não são produzidas na região, como é o caso do vidro, explicando que “nós não produzimos vidro nos Açores (...) o que acresce no preço final

dos vinhos, pois paga-se o transporte para o vidro vir para cá e pagamos o transporte para o vidro retornar para o continente ou para outra parte do mundo”.

A sazonalidade é um outro aspeto negativo a apontar pelo empresário, principalmente para negócios que dependem do turismo, embora haja uma gradual melhoria, este refere que “acabamos por nos basear num público-alvo que se concentra em três ou quatro meses num ano, o que acaba sendo um problema”.

Uma última desvantagem identificada, tanto a nível dos empresários como dos residentes açorianos, deve-se ao aumento de investidores e residentes estrangeiros que optam por viver nos Açores. Esta vinda pode ser vista como uma vantagem, mas também como uma desvantagem, associado ao aumento do custo de vida dos que já investiam e viviam nos Açores.

Na relação açoriano-empendedorismo, refere que “somos pessoas com muitas ideias (...) mas nos baseamos muito num mercado onde a gente viveu e cresceu”, isto acontece, pois, segue-se “o que vem dos nossos pais e dos nossos avós e isso acaba por ser tudo homogéneo”, acabando por haver pouco inovação, seguindo-se as atividades de negócio mais tradicionais. Afirma também ser “difícil algum açoriano envergar outros tipos de negócio que não seja negócios familiares”, dado que para se arrancar com um negócio, a base familiar é uma importante ajuda, tal como foi no seu caso específico.

O empreendedor deixa algumas sugestões de melhoria ao processo de se empreender nos Açores com base nos aspetos negativos apontados. Começando pela maior dificuldade sentida, a falta de mão de obra, refere que “o governo devia de se importar com esta falta de mão de obra”, sugerindo que se “cortasse uma parte do rendimento mínimo e incentivasse as pessoas a virem trabalhar para os Açores, seja de outras nacionalidades ou até mesmo a nível interilhas” de forma a colmatar as ilhas mais afetadas por esta dificuldade. Quanto à qualificação desta mão de obra, destaca que “o objetivo não é apenas licenciar pessoas, não vai haver trabalho para os licenciados todos (...) o que faz falta são cursos profissionais de mais áreas, como por exemplo o de técnico de vitivinícola”.

Sugere ainda ao governo a melhoria na divulgação dos apoios disponibilizados, principalmente na área agrícola, evitando o risco de estes fundos não serem utilizados pelas empresas.

Quanto aos empresários, recomenda que estes “melhorem e apurem mais os seus produtos para que aumentem de qualidade e para que os vendam a um preço um pouco

mais elevado”, principalmente “as micro e pequenas empresas, pois são as que fazem a diferença, criando destaque na nossa região”.

Relativamente à comunidade, deixa a sugestão para que “mudem de *chip*”, explicando que “têm de compreender que temos produtos de qualidade e esqueçam a ideia de que somos uma região pequena”. Com isto, entenderem que “tem de se valorizar a qualidade dos produtos e aceitar os preços mais altos”, dando o exemplo de “uma garrafa de vinho produzida na península de Setúbal, onde se faz 11.000 quilos de uva por hectare, não pode ser equiparada ao preço de um vinho açoriano onde se apanha 2.500 quilos por hectare”. Conclui afirmando que “a qualidade paga-se e as pessoas têm de ter essa noção”.

Observa-se que o entrevistado, embora jovem, é um lutador e vai atrás dos seus sonhos. Acredita no futuro do empreendedorismo nos Açores, por ser, atualmente, um destino conhecido internacionalmente, havendo ainda muitas oportunidades por aproveitar e também pelo facto de existir uma enorme qualidade dos produtos produzidos na região. Por outro lado, receia a escassez da mão de obra, sentindo efeitos na sua produção e logística.

4.1.3. Empreendedor n.º 3 (E3)

O empreendedor n.º 3 (E3) é natural de Ponta Delgada, São Miguel, com grau de mestre e CEO numa *start-up* tecnológica. A sua ideia de negócio nasceu em meio académico e encontra-se sediada numa incubadora de empresas, nesta mesma ilha, desde a sua constituição, em 2014. Atualmente emprega 7 funcionários a tempo integral, a empresa tem uma dimensão de microempresa, sendo o seu público-alvo apreciadores de tecnologia e os seus clientes são tanto regionais como internacionais, podendo ser empresas privadas ou públicas, no mercado *Business to Business* (B2B), mas também possuem produtos para o cliente final, *Business to Consumer* (B2C).

O empreendedor trabalhou no estrangeiro por 10 anos e afirma “nunca ter faltado oportunidades para ficar lá”. No entanto, assume que nos Açores beneficia-se “de um nível de vida muito bom” e acreditava que conseguiria impactar positivamente o mercado se desenvolvesse algo nos Açores.

Como já havia sido referido, a empresa encontra-se numa incubadora de empresas, contudo a empresa já não se encontra incubada por, recentemente, ter-se graduado, mantendo, ainda assim, este espaço empresarial como sua sede.

Encontrar-se incubado afirma haver “um pacote de medidas muito vantajosas”, como o caso de estar centralizado num espaço onde também outras empresas de tecnologia

crecem juntamente, beneficiando de um custo de renda adequado na fase de incubação e acesso aos contactos que a incubadora oferece. A prestação de serviços entre empresas de um centro de empresas é algo que destaca acontecer, criando-se uma rede de parceiros.

No momento da constituição da sua empresa, beneficiou de um prémio de um concurso regional de empreendedorismo, que proporcionou as primeiras ferramentas para avançar com o negócio e em seguida utilizou um apoio público destinado aos jovens empresários, com fundos europeus, denominado de Empreende Jovem, tornando possível adquirir o ativo inicial da empresa.

Relativamente aos apoios públicos, afirma que estes permitiram com que o seu negócio “chegasse mais longe, mais rápido”, com boas percentagens de apoio, acompanhado das majorações, denotando que “possivelmente, é das regiões do país onde há mais apoios”. Contudo, no lado reverso da moeda, assinala como aspeto prejudicial o facto de estes apoios demorarem muito tempo para a aprovação e pagamento, apresentando um processo imensamente burocrático e por “estarem desatualizados”, pelo facto de estarem pensados no tipo de negócio convencional, de modo a desprezar a ideia de venda da empresa. Neste sentido, esclarece que, do ponto de vista do empreendedor, o prazo de afetação dos apoios prejudica o desenvolvimento da região, por inibir a venda da empresa a outro sujeito ou entidade que a consiga rentabilizar de melhor forma e empregar um maior número de funcionários.

O açoriano “tem tido cada vez mais uma visão empreendedora moderna, principalmente, na camada mais jovem”, afirma, havendo ainda um longo caminho pela frente. Assemelha a aversão ao risco do açoriano semelhante à nacional, afastando-os do risco de investir. O empreendedor destaca que este fato se deve ao medo de falhar e da forma como os outros interpretam este falhanço.

A par das vantagens em empreender nos Açores já referidas, quanto aos apoios públicos e à incubadora, destaca também a mão de obra encontrada na região como sendo “bem qualificada e funcionários bem competentes”, a qualidade dos produtos da região, como o caso dos lacticínios ou até mesmo da água natural. Cita ainda a redução de impostos comparativamente a Portugal continental e a qualidade de vida existente nos Açores, tornando possível dissociar-se das preocupações do trabalho em horário pós-laboral. Uma grande vantagem sentida no ramo da tecnologia é o fuso horário regional, estando os Açores situados entre a América e a Europa, exemplifica que “de manhã está-se a trabalhar online com pessoas da Europa e ao final da tarde com pessoas da América e Brasil”.

Quanto às desvantagens, aponta o facto de os apoios “estarem desatualizados e demorarem muito tempo”, acabando por prejudicar a fase inicial de arranque. Quanto à mão de obra, realça que manter a mão de obra de qualidade na região é difícil, pois os melhores acabam por emigrar, contudo, esta situação aos poucos tem vindo a melhorar. Uma desvantagem também existente na região é o facto de “não se conseguir ter indústrias grandes por não haver áreas para tal”, o que limita alguns tipos de negócios, bem como a sua expansão. Outro fator limitativo do desenvolvimento do empreendedorismo na região, é o facto de muitos empresários pretenderem empreender sozinhos, ficando com os louros e ganhos somente para si, “olhando apenas para o seu umbigo”. Contudo, não compreendem que “unir-se com alguém faz-se algo muito melhor e com mais visibilidade”, refere, para além de “ainda existir a máxima do segredo, que o segredo é a alma do negócio”, afirmando que “hoje em dia isto já não é aplicável”.

No momento da sua constituição, uma dificuldade sentida foi “a descrença das pessoas” pelo potencial do seu negócio apenas por ser açoriano, dando primazia a empresas estrangeiras.

Para que o empreendedorismo na região se desenvolva, recomenda ao Governo Regional dos Açores atualizar as suas medidas de apoio, de modo a “tornar tudo mais eficiente”, esquecendo a metodologia tradicional e acompanhando o desenvolvimento corporativo, possibilitando a venda de empresas beneficiárias de apoios. Outro conselho dado pelo entrevistado é o de reestruturar o quadro de pessoal da função pública, pois, tal como em Portugal continental, possuem “demasiados trabalhadores que não trazem nenhum benefício e que com menos gente, poderia ser que tudo fosse mais eficiente”, afere.

No que concerne aos empresários, sugere que estes sejam mais independentes dos apoios, gerindo-os de forma mais inteligente e que mantenham a mão de obra qualificada na região, “criando condições para que permaneçam nos Açores”.

À comunidade, para que esta possibilite o desenvolvimento do empreendedorismo, defende “a tese que todos os açorianos deveriam de sair dos Açores (...) e depois voltar”, de forma que venham mais nutridos e conheçam o que existe fora das nove ilhas açorianas. Juntamente, aconselha a que a população adira e apoie os novos negócios que surgem na região, devendo “reconhecer o que é feito nos Açores”.

Posto isto, o empreendedor acredita no futuro da região, afirmando que “os Açores têm um grande potencial em vários níveis” e declara ainda que “se eu fosse estrangeiro, sabendo o que eu sei e se tivesse capital para tal, eu investiria nos Açores, claramente, a

vários níveis”, algo que tem vindo a acontecer com grandes empresas internacionais que se têm vindo a sediar nos Açores.

4.1.4. Empreendedor n.º 4 (E4)

O empreendedor n.º 4 (E4) é natural de Ponta Delgada, São Miguel, ilha onde encontra sediada a sua empresa. Do género masculino, com o cargo de diretor geral e sócio-gerente maioritário da empresa que gere e detentor de uma pós-graduação.

A empresa já possui uma vasta experiência no mercado, com algumas dezenas de anos desde a sua constituição, tratando-se de uma empresa familiar. O seu setor de atividade é o da indústria dos laticínios, com uma dimensão de pequena empresa e com 30 colaboradores afetos à empresa, 7 destes estagiários.

O empreendedor encontra-se na empresa há 12 anos e afirma ter agarrado o negócio da família “por afinidade e por sempre ter visto potencial no negócio”. Desde que pertence à orgânica, optou por modernizar processos e apostar no mercado internacional.

A fundação da empresa foi constituição com capitais próprios, havendo posteriormente financiamento em capital alheio para que fosse possível desenvolver-se a fábrica. Atualmente, a empresa beneficia de alguns apoios públicos, uns destinados à contratação e outros ao Sistema de Incentivos ao investimento.

O empreendedor encara os apoios públicos como uma “maior facilidade na decisão de investimento”, dadas as suas elevadas taxas de financiamento a fundo perdido, reduzindo o risco do investimento, explicando que “assim, o retorno do investimento será em menor prazo”, sendo uma “grande ajuda em projetos ambiciosos”. Do ponto de vista regional, afirma que os apoios “têm um impacto fundamental na melhoria das condições, na modernização, na pegada ambiental, na evolução tecnológica, na contratação” o que proporciona o crescimento económico das empresas.

No seu caso em particular, destaca que “chegamos hoje onde chegamos porque tivemos estes apoios (...) foi imprescindível”, confirmando que com o investimento financiado por apoios públicos, foi possível aumentar a faturação, com a regularização de custos e também na sustentabilidade da empresa, com uma “drástica redução da pegada ecológica da empresa”, pela aposta num posto de transformação elétrico próprio e um sistema de combustão de *pellets*, como fonte de energia renovável.

Em contrapartida, realça alguns aspetos negativos nos apoios. Um deles concerne à demora na tomada de decisão do incentivo a apoiar, afirmando que “às vezes a decisão de não investir pode ser a melhor devido à diferença de tempo nas aprovações (...) pois

o negócio pode, entretanto, perder a viabilidade”. Outro ponto negativo é a “falta de objetividade para o futuro”, explicando que “falta estratégia a longo prazo a pensar numa transformação da sociedade (...) para sermos mais do que vemos nos nossos parceiros da Europa”, derivado de estratégias políticas. Por último, à questão da aplicabilidade dos apoios por parte do governo, realça a baixa execução dos projetos no último quadro de incentivos Competir+, uma vez que “existem muitos projetos que não avançaram, havendo uma verba destinada a estes, o que provocou um entupimento destas mesmas verbas, perante aquilo que era o previsto da execução”, impossibilitando projetos com real interesse de poderem ser executados.

A par dos apoios públicos, o entrevistado destaca mais algumas vantagens em empreender-se nos Açores. Por acreditar no futuro da região, indica que “há muito por explorar, muito por evoluir, muitas ideias e oportunidades por aproveitar (...) ainda é uma região cujas potencialidades não estão a ser aproveitadas”, o que proporciona um espaço adequado aos empreendedores de colocarem as suas ideias em prática. O empreendedor acredita que estas oportunidades de investimento advêm dos bons produtos alimentares existentes, do produto turístico que se oferece e do próprio microclima que proporciona umas paisagens únicas, que criam um solo e ambiente que “acabam por tornar os produtos únicos com características muito especiais”.

A própria geolocalização da RAA é um ponto positivo mencionado pelo entrevistado, por “estar num lugar privilegiado na ligação entre dois continentes, Europa e América do Norte” o que torna um fator “muito importante quer na ligação marítima, quer na ligação área”, beneficiando-se também da vantagem de fuso horário entre estes continentes.

Do outro lado da moeda, como desvantagens, destaca, prontamente, “a mão de obra”, declarando que “em termos de recursos humanos, os Açores, não são propriamente o lugar ideal” tanto a nível de qualidade como de quantidade. Junto com a falta de qualificação da mão de obra, existem deficiências na cultura de trabalho, faltando a “noção do profissionalismo e de missão”, bem como falta da “visão abrangente do mundo”, que indica ser, por vezes, “mais importante que uma formação meramente informativa”. Quanto à quantidade, afirma “estarmos perante uma situação de baixo desemprego” o que leva a “roubar postos de trabalho a outras empresas, o que não é sustentável para a economia (...) cria concorrência e está-se a perder qualidade de serviço num lado para ganhar noutra”.

Um desafio também a enfrentar é o “excesso de burocracia (...) o excesso de pequeníssimos pormenores para se ter uma certificação”, provocando “perdas de tempo

excessiva (...) o que desfoca do necessário, como criar uma estratégia e colocá-la em prática”.

Para negócios com um produto físico, indica também haver “uma dificuldade muito grande que é o mar (...) a insularidade é uma dificuldade gigantesca”, situação que predomina no seu setor industrial.

Uma outra desvantagem referida no meio empresarial açoriano é a subsidiodependência. Afirma que “as empresas muitas vezes nos seus planos de negócios, quando têm os apoios ao investimento, não contemplam a desconsideração deste apoio a médio prazo para efeito da sua sustentabilidade”, o que provoca uma forte dependência desses apoios de forma que tenham uma rendibilidade líquida positiva.

Quanto à relação do açoriano com o empreendedorismo, considera ser “muito resistente... é muito avesso ao risco”. Dá primazia à segurança, havendo “um conforto em não ter tomada de decisão, não ter risco”, levando a que este “prefira trabalhar como funcionário público do que abrir o seu próprio negócio”.

Durante a entrevista foram deixadas diversas sugestões de melhoria no que toca ao empreendedorismo e ao meio empresarial na região. Começando pelas direcionadas ao governo, no que concerne aos apoios públicos, sugere ser dado mais atenção a projetos fora da área do turismo, uma vez que “o turismo, neste momento, já consegue ser sustentável por si só”, devendo “focar mais em atividades que possam ser vantajosas para a sociedade e a nível económico”. Deverá também, para que o processo de análise de candidaturas a apoios seja mais célere, focar-se nos projetos que efetivamente tencionam ser executados, devendo haver “uma melhor escolha prévia, como uma desnatação desses mesmos projetos, para que haja um aproveitamento mais coeso dos apoios”. Direcionar apoios para projetos com base metodológica e científica, sugerindo que se “incentive mais a capacidade tecnológica e técnica”, proporcionando “projetos tecnicamente e cientificamente comprovados”.

Para colmatar a dificuldade de falta de mão de obra, este acredita na imigração como solução, propondo que seja “algo mais facilitado, de forma que venham pessoas de outras partes do mundo, criando mais população ativa”, como já tem acontecido nas grandes cidades, dando o exemplo de Lisboa e Porto e até mesmo na Madeira.

Aos empresários, adverte que “os investimentos são para ser feitos de cabeça, tronco e membros”, devendo “arriscar com fundamento (...) principalmente fundamento científico”, para além de “a estratégia estar enquadrada com a da região, quer a nível

social, quer a nível das características endógenas da região (...), havendo uma estratégia conjunta entre todas as partes”.

Relativamente aos açorianos, para que incentivem o empreendedorismo dos Açores, é importante que dêem “primazia aos produtos e serviços locais (...) isso originaria um crescimento brutal”. Juntamente com a ideia de que “a formação por si só não é um dado adquirido para uma posição no mercado, a vida não está feita no momento em que se termina o curso”, têm de pôr em prática os conhecimentos adquiridos e começar a haver “meritocracia (...) as pessoas têm de provar o que é que fazem”. Para além disto, afirma que “têm que estruturar o seu foco e começar a ter objetivos de vida (...) não estarem simplesmente a desperdiçar as suas horas para sempre (...) não existir para sobreviver”.

De um modo geral, entende-se que o entrevistado vê grandes potencialidades no meio empresarial dos Açores, afirmando que “pessoas com investimentos bem planeados e com visão, conseguem vingar muito bem”, no entanto, pondera que há lacunas a serem resolvidas, como a mão de obra pouco qualificada e escassa e a necessidade de uma maior ponderação nos investimentos. Recomenda que seja dada mais iniciativa ao empreendedorismo e que o povo açoriano saia da sua zona de conforto, conhecendo o mundo e sendo capaz de se expor ao risco.

4.1.5. Empreendedor n.º 5 (E5)

A empreendedora n.º 5 (E5) é do género feminino, natural de Ponta Delgada, ilha de São Miguel, licenciada e proprietária e diretora geral do seu empreendimento. Deu início à sua atividade em 2021, no setor do turismo, mais especificamente no ramo da hotelaria, na ilha de São Miguel. A empresa conta com um total de 42 colaboradores, sendo considerada uma PME com a dimensão de média empresa.

A empreendedora para iniciar o seu negócio optou por recorrer a um empréstimo bancário e a apoios comunitários, nomeadamente, ao SI Competir+. Este método de financiamento deveu-se ao facto de se tratar de um investimento de elevado valor, acreditando ter sido a única forma possível para conseguir concretizar o projeto pretendido.

O apoio vindo de fundos da UE teve um importante impacto na sua constituição, uma vez que ocorreu durante a pandemia da COVID-19, expondo que “se não tivéssemos tido os apoios, teríamos de estar a pagar com a nossa própria tesouraria e ia ser tudo muito mais complicado”, chegando até a referir que “se não houvesse os apoios comunitários,

seguramente que eu não teria avançado com esse projeto”, valorizado o impacto destes apoios no arranque da sua atividade.

Esta empreendedora optou investir nos Açores por ser o seu local de residência e por acreditar no potencial do destino. É convicta de que a região ainda tem muitas oportunidades para explorar, alicerçado ao bom produto disponível para oferecer.

A empresária refere que nos Açores “há mais oportunidades do que desafios”, destacando como vantagem o facto de existir ainda muito espaço por explorar na área do turismo na ilha de São Miguel, dando como exemplo o concelho do Nordeste que “tem um potencial incrível que ainda não foi esgotado e que pode ser muito bem aproveitado”. O mesmo se assemelha às restantes ilhas do arquipélago, por algumas destas não conseguirem fazer face à procura existente em certas épocas do ano, como é o caso da ilha do Pico nos últimos anos, destaca a empreendedora.

Outra vantagem são os já referidos fundos comunitários, que considera serem “importantes para que o retorno seja feito de uma forma muito mais rápida”. Quanto ao apoio beneficiado, afirma que “é um apoio muito interessante, muito atrativo e uma percentagem muito boa, sem dúvida”. Acredita que estes apoios sejam a origem da maioria dos projetos dos Açores, imprescindíveis para o arranque das empresas e que “ajuda a atrair novos investimentos na ilha”, especificando-se particularmente à ilha de São Miguel.

Quanto às desvantagens, a empreendedora destaca de antemão haver “muitas barreiras a nível de burocracias em todas as áreas”, como por exemplo, a nível dos projetos de arquitetura, dos financiamentos bancários e dos próprios apoios comunitários, por todos serem “muito demorados, muito densos e muito complicados”, penalizando em muito as pequenas empresas. Complementa a ideia afirmando que “esse é exatamente o maior desafio para se ser empreendedor nesta região”.

No que concerne à parte operacional, uma dificuldade sentida é a falta de mão de obra, tanto em qualidade como em quantidade. A entrevistada afirma que este problema poderá prevalecer durante mais algum tempo, por atualmente estar a ser “iniciada a revitalização das escolas profissionais e da criação de novos cursos” dentro do ramo da hotelaria e restauração, podendo demorar cerca de um ano e meio para notar-se os primeiros frutos destes esforços.

Uma última desvantagem destacada, deve-se ao aumento dos custos, em específico na área da construção civil, associada à falta de empresas disponíveis para prestar serviços de construção e remodelação, considerando que os Açores “já tenham sido mais

apelativos a nível de preços”, acabando por influenciar a intenção de investimento de muitos investidores, principalmente, na área da hotelaria.

Na opinião da empreendedora, a relação do açoriano com o empreendedorismo “tem vindo a melhorar ao longo dos anos (...) os açorianos têm demonstrado vontade, inovação e criatividade” e valoriza o facto de muitos dos investidores serem locais.

Quanto a intervenções de melhorias que deveriam haver relativamente ao empreendedorismo na região, por parte do Governo Regional, a empreendedora refere que este “deverá ser mais seletivo, trazendo só o que de melhor há para a nossa terra”, desde quais os novos empreendimentos a abrir, escolhendo os mais adequados para o produto turístico que a região pretende, ao tipo de turista a chegar à região, preocupando-se principalmente com a qualidade e não apenas com quantidade, desviando-se do turismo de massas, para que os Açores seja um destino ainda mais sustentável.

Relativamente aos empresários, afirma que estes devem estar mais unidos, de modo a criar parcerias, alinhar objetivos, partilhar informações e perderem o medo da concorrência, para além da importância de, dentro da ilha de São Miguel, descentralizarem-se de Ponta Delgada ou Furnas, investindo noutras zonas da ilha, aplicando-se o mesmo às restantes ilhas do arquipélago, uma vez que “São Miguel não pode, nem deverá ser, a ilha com mais atração e com mais procura”.

Por último, a comunidade deverá “consciencializar-se de que o turismo é muito importante e que cria muitos postos de trabalho, diretos e indiretos”, por ser um forte setor para a economia da região e do país.

Percebe-se que a entrevistada, com o conhecimento que tem do mercado, vê grande potencial nos Açores para quem tenciona empreender, uma vez que, “há mais oportunidades do que desafios”, derivado da qualidade que a região tem para oferecer e pelas oportunidades que existem por agarrar. Vê também grande vantagem nos apoios públicos, dado é que, sem estes, não conseguiria implementar o seu negócio. Em contrapartida, aponta as barreiras burocráticas como principal entrave ao empreendedorismo, seguindo-se da falta de recursos humanos sentida a nível de qualidade e de quantidade.

4.2. Análise comparativa dos casos de estudo

De modo a maximizar os dados recolhidos, foi desenvolvido uma análise comparativa às questões principais propostas aos diferentes entrevistados de forma a se averiguar que

semelhanças e dissemelhanças existem entre os empreendedores entrevistados dada a realidade de cada um.

Esta comparação está exposta em formato de quatro tabelas, que se dividem em: opinião dos entrevistados aos apoios públicos ao investimento, oportunidades e desafios de empreender nos Açores, relação do açoriano com o empreendedorismo e sugestões ao governo, aos empresários e à comunidade para melhorias ao empreendedorismo nos Açores.

Iniciando-se pelas opiniões acerca dos apoios públicos ao investimento existentes na RAA, entende-se que estes são uma temática conhecida por todos os entrevistados, já que todos afirmam já ter beneficiado de algum apoio em certo momento da sua atividade, nomeadamente, três deles, o E1, o E3 e o E5, no momento da constituição, e os restantes para alavancar o negócio. A maioria dos empreendedores (E1, E4 e E5) chegaram a indicar que estes apoios foram imprescindíveis para o seu negócio, revelando a importância destes no ecossistema empresarial regional.

A opinião dos empreendedores quanto aos apoios é, de modo geral, positiva, reconhecendo que incentiva o investimento de projetos mais ambiciosos (E1, E4 e E5), uma vez que permitem a redução do custo de investimento a longo prazo, resultado concomitantemente na redução do risco (E4). Assim sendo, os inquiridos afirmam que contribuem para uma maior confiança no investimento, dado que existe um retorno do investimento mais célere do que somente por capitais próprios (E1, E3, E4 e E5).

As elevadas taxas de incentivo a fundo perdido, é outro aspeto positivo elencado por todos os empreendedores, especificamente, o E1, assevera que, dos países que já esteve, nunca viu taxas tão altas na modalidade a fundo perdido que as praticadas nos Açores. Esta afirmação pode ser comprovada com o novo Sistema de Incentivos, Construir 2030, que irá praticar altas taxas, com incentivos de até 85% a fundo perdido.

É unânime que os incentivos ao investimento públicos proporcionam o crescimento económico das empresas e da região, com o E1 a afirmar que “nem imagino o que seria da região sem esses apoios (...) iria-se estar numa realidade bem diferente desta”. E4 destaca a importância na melhoria das condições, na modernização das empresas, na pegada ambiental, na evolução tecnológica e na contratação.

Em contrapartida, todos os empreendedores são da opinião de que o processo de aprovação e pagamento dos incentivos é excessivamente burocrático e moroso, o que, por vezes, poderá originar a inviabilidade do negócio, conforme apontado por E4.

Há quem refira que estes apoios se encontram desatualizados, em específico, E1 reclama de ser dada primazia apenas aos negócios físicos, resultando num desinvestimento para com os negócios digitais. E3, detentor de uma empresa incubada, partilha da mesma opinião, afirmando que os incentivos estão projetados para negócios convencionais e que o prazo de afetação exigido, após a conclusão do projeto, estar desatualizado para a realidade das empresas de hoje. Ainda na ótica do E3, isto representa um entrave no crescimento da empresa, uma vez que é cada vez mais comum uma empresa e a sua ideia de negócio serem vendidas, algo que acredita que iria trazer um retorno positivo para a região, com a venda de empresas a grandes grupos internacionais que iriam operar na RAA.

O bloqueio das verbas do fundo é um problema exposto pelo E4 a projetos que não chegaram à fase de execução, talvez provocado pela comodidade de realizar-se uma candidatura a um apoio sem antes o empreendedor averiguar a real necessidade de investir, condicionando outros projetos que efetivamente tencionam investir.

Devido a este bloqueio, o E4 afirma que as taxas de execução estão inferiores ao espectável, algo que, conforme expõe a DRPFE (2023), à data do 2º trimestre de 2023, verifica-se que existem 17% do PO Açores 2020 a ser executado até ao final de 2023.

Pelo facto dos apoios abrangerem diversos setores empresariais, acompanhado das altas taxas de incentivo a fundo perdido, é perceptível um instinto de subsidiodependência no ecossistema empresarial açoriano, já referido por Couto (2021) e sendo validado pelas opiniões do E1 e E4. O facto de, por grande parte do investimento ser cobrido com apoios a fundo perdido e por serem de fácil acesso, não existe o risco inerente ao empreendedorismo nem o “*skin in the game*”, faltando o esforço por parte do empreendedor para que o investimento tenha viabilidade a longo prazo, expõe E1.

A informação referente às opiniões dos entrevistados acerca dos apoios públicos ao investimento existentes na RAA, encontra-se esquematizado na Tabela 15.

Tabela 15. Opinião dos entrevistados aos apoios públicos ao investimento

Resposta/ Empreendedor	E1	E2	E3	E4	E5
Incentiva projetos ambiciosos	✓			✓	✓
Facilidade na decisão de investimento				✓	
Retorno do investimento mais rápido	✓		✓	✓	✓
Oferece taxas de incentivo a fundo perdido atrativas	✓	✓	✓	✓	✓
Crescimento económico das empresas e da região	✓	✓	✓	✓	✓

Tabela 15. (continuação)

Reduz o risco e custo de investimento	✓				
Proporciona modernização às empresas e melhoria da pegada ecológica	✓				
Imprescindível para a sua empresa	✓		✓	✓	✓
Processo demorado e burocrático	✓	✓	✓	✓	✓
Falta de estratégia a longo prazo	✓				
Bloqueio das verbas a projetos que não irão executar-se	✓				
Provocam subsidiodependência	✓		✓		
Desatualizados	✓		✓		
Taxas de execução inferiores ao espectável	✓				
De fácil acesso	✓				
Falta de divulgação dos apoios disponíveis		✓			

Por forma a entender-se que oportunidades e desafios existem em empreender-se nos Açores, foi questionado aos empreendedores, tanto de forma direta como indireta, sendo possível englobar um conjunto de fatores referidos pelos entrevistados.

É claramente entendido por todos os empreendedores que nos Açores existem diversas oportunidades de negócio por explorar, com o E1 a referir “tivesse eu mais do que 24 horas no dia que fazia muito mais”.

Tendo em conta o destaque mundial que os Açores têm tido nos media nos últimos anos, apontado pela maioria dos entrevistados, existe uma valorização no turismo, confirmado pelo E2 a indicar que qualquer negócio que chame a atenção do turista tem futuro, não só pelo consumo nas ilhas, mas pelo aumento da exportação dos produtos locais. A E5 valida também esta ideia indicando que existe muito por explorar no setor do turismo.

Todos os entrevistados estão em comum acordo nos benefícios trazidos pelos fundos públicos de apoio ao investimento, valorizando este incentivo público à iniciativa privada, acreditando no impacto positivo ao desenvolvimento regional.

A par dos apoios ao investimento, é também destacado os apoios à contratação (E3 e E4) como um contributo para o crescimento económico das empresas e a Marca Açores, em que o E2, por comercializar um produto físico, para além do turista ser o seu principal cliente, afirma que esta medida dá visibilidade aos produtos açorianos no exterior, incentivando a exportação. Conforme Simões (2022, dezembro), a Marca Açores trata-se de uma importante ferramenta de promoção das PME, reduzindo o impacto da

insularidade existente, principalmente nas ilhas com tecido económico mais reduzido, tal como ocorre com o E2 na ilha do Pico.

Este reconhecimento externo dos produtos açorianos, é possível que venha da qualidade dos produtos regionais, um aspeto positivo apontado pela maioria dos empreendedores (E2, E3, E4 e E5). O E2 e E4, indicam que é possível criar produtos de qualidade devido à matéria-prima de qualidade nos Açores, como as uvas ou o vinho, respetivamente, originário do clima existente na região e das suas características específicas.

A geolocalização é também uma mais-valia apontada por três dos entrevistados (E1, E3 e E4), uma vez que os Açores se encontram a meio do Oceano Atlântico, entre três continentes distintos, proporcionando uma aproximação geográfica e horária. O benefício do fuso-horário traz oportunidades de negócio no meio digital (E1, E3 e E4), sendo destacado pelo E3 por ser possível trabalhar com entidades de diferentes países durante o dia, sem ter de se mover do escritório.

Nos Açores encontra-se uma carga fiscal mais baixa do que em Portugal continental, sendo esta uma vantagem competitiva enumerada pelo E3. Esta vantagem chega a trazer um benefício de uma redução de 30% comparativamente a Portugal continental (Belo, 2022).

O estilo de vida existente nos Açores é também uma vantagem referida por alguns empreendedores (E1 e E3), bem como o custo de vida relativamente baixo comparado com outros países (E1 e E2).

Por outro lado, existem alguns desafios de se empreender nos Açores identificados pelos entrevistados.

O desafio que prontamente a maioria identifica é o da falta de mão de obra, tanto a nível quantitativo como a nível qualitativo (E1, E2, E4 e E5). É de salientar que, embora nos Açores os recursos humanos sejam menos qualificados que o resto do país (Fortuna, 2021), o principal desafio não concerne à qualificação profissional, mas sim a nível das capacidades pessoais, como a falta de uma cultura de trabalho por parte dos trabalhadores, não existindo o interesse por fazer mais e melhor, nem a vontade de evoluir enquanto profissionais.

O excesso de burocracia é um entrave apontado por todos os entrevistados, seja a nível dos fundos comunitários, como para licenciamentos, tornando os processos muito demorados e complexos, algo que acaba por penalizar as pequenas empresas.

A insularidade da região é um desafio sentido principalmente para quem possui produtos físicos, como o E2 e E4, elevando os custos com importações e exportações, mas também para o E1 como uma barreira física para encontros presenciais noutros pontos geográficos fora da sua ilha.

Associado à insularidade e ao facto de ser uma região pequena e fragmentada, é apontado pelo E3 a ausência de indústrias de grandes dimensões por tratar-se de um arquipélago muito fragmentado e não haver espaço para tal, o que limita algumas áreas de negócio de se desenvolverem nos Açores.

A sazonalidade do destino Açores foi referida somente pelo E2, que trata de colmatá-la pela exportação dos seus vinhos na época baixa. Interessante é que o E1 e E5, por estarem relacionados com serviços na área do turismo, nomeadamente, alojamento de curta duração, não proferiram a sazonalidade como um desafio.

Conforme já foi verificado, todos os empreendedores validam o sistema de incentivos existente nos Açores, indicando que oferecem boas percentagens a fundo perdido, contudo, o E1, E3 e E4 afirmam existir uma subsidiodependência nos Açores, tal como já referido por Couto (2021). Associam à falta de cultura organizacional das empresas, por haver investimentos mal projetados simplesmente por oferecerem grandes percentagens a fundo perdido, sem haver risco do empreendedor.

Apesar dos aspetos negativos, quando questionados se os Açores são o local indicado para quem tenciona investir, todos partilham da mesma perspetiva, em que o E4 realça que “ainda é uma região cujo as suas potencialidades não estão a ser aproveitadas”.

A esquematização das oportunidades e desafios de empreender nos Açores encontra-se na Tabela 16.

Tabela 16. Oportunidades e desafios de empreender nos Açores

Resposta/ Empreendedor		E1	E2	E3	E4	E5
Oportunidades	Oportunidade de negócios	✓	✓	✓	✓	✓
	Fundos de apoio ao investimento	✓	✓	✓	✓	✓
	Apoios à contratação				✓	
	Qualidade da matéria-prima e produtos		✓	✓	✓	✓
	Geolocalização	✓		✓	✓	
	Fuso-horário	✓		✓	✓	
	Açores é o local certo para investir	✓	✓	✓	✓	✓
	Potencial da região	✓	✓	✓	✓	✓
	Qualidade de vida	✓		✓		

Tabela 16. (continuação)

	Oportunidade de negócios digitais	✓		✓	✓
	Custo de vida relativamente baixo	✓	✓		
	Posicionamento mundial do destino Açores	✓	✓		✓
	Marca Açores		✓		
	Recursos humanos qualificados			✓	
	Carga fiscal mais baixa			✓	
Desafios	Falta de recursos humanos em quantidade e qualidade	✓	✓		✓
	Excesso de burocracia	✓	✓	✓	✓
	Custos com importação e exportação	✓	✓		✓
	Subsidiodependência	✓		✓	✓
	Ausência de cultura organizacional	✓			✓
	Insularidade	✓	✓		✓
	Sazonalidade do destino		✓		
	Aumento do custo de vida (inflação)		✓		✓
	Apoios ao investimento morosos		✓	✓	✓
	Ausência de grandes indústrias			✓	
	Falta visão abrangente do mundo	✓		✓	✓

Dado que o meio envolvente e o produto não são suficientes para o sucesso do negócio, sendo também relevante o indivíduo que está à frente da organização (Costa & Ribeiro, 2007). Desta forma, é essencial entender a relação que o povo açoriano tem com o empreendedorismo.

Após análise das respostas dos empreendedores, entende-se que a maioria considera o açoriano avesso ao risco (E1, E2, E3 e E4), com uma grande resistência à mudança (E5), priorizando a segurança e o conforto (E4).

Motivado por esta segurança, dois dos entrevistados, E1 e E4, afirmam que o povo açoriano dá preferência pelo setor público para construir a sua carreira profissional. Tal confirma-se pois, num inquérito aos estudantes da Universidade dos Açores 58,6% destes tencionavam seguir pelo setor público, enquanto que apenas 9,6% ambicionava criar o seu próprio emprego (OEF, 2015).

É afirmado então a falta de uma mentalidade empreendedora pelo E1, E3 e E4, verificando-se a taxa de atividade empreendedora mais baixa de Portugal em 2010, com apenas 3,5%, comparado com a média nacional de 4,4% (SPE Açores, 2013).

Contudo, há quem afirme que esta tendência tem vindo a conhecer melhorias ao longo dos anos e que há um aumento de ideias inovadoras (E5). O E3 aponta que esta melhoria

tem vindo a evoluir, principalmente nas camadas mais jovens (E3), isto porque, cada vez mais os jovens estão interessados em criar os seus próprios negócios.

Na Tabela 17 é possível analisar a relação do açoriano com o empreendedorismo.

Tabela 17. Relação do açoriano com o empreendedorismo

Resposta/ Empreendedor	E1	E2	E3	E4	E5
Averso ao risco	✓	✓	✓	✓	
Resistente à mudança				✓	
Prioriza o fator segurança/estabilidade	✓			✓	
Preferência por trabalhar no setor público	✓			✓	
Falta de mentalidade empreendedora	✓		✓	✓	
Jovens com visão empreendedora			✓		
Ideias inovadoras					✓
Tem evoluído			✓		✓
Negócio tradicionais e de família		✓			

Por último, foi proposto aos empreendedores que apresentassem sugestões ao Governo Regional, aos empresários e à comunidade açoriana para a melhoria do empreendedorismo nos Açores.

Iniciando-se pelas sugestões ao governo, foram apontadas várias recomendações aos apoios ao investimento, propondo um melhor rastreamento e triagem. A maioria (E1, E4 e E5) sugere uma melhor seleção dos projetos a apoiar, por forma a que seja dada primazia a quem realmente tencionam investir e a quem já tenha uma ideia de negócio rentável, resultando num maior retorno para a região.

A divulgação dos apoios disponíveis é um aspeto a melhorar destacado pelo E2, principalmente para os pequenos empresários que muitas vezes não beneficiam dos apoios por desconhecimento ou por não compreenderem a legislação.

Referem a necessidade de existir uma atualização destas medidas de apoio, em que o E1 propõe atribuírem menos importância à vertente física, considerando elegíveis despesas com a formação profissional do próprio empreendedor e o E3 refere que devem de entender a realidade das empresas atuais, não devendo um apoio já beneficiado ser uma barreira à venda da empresa. Por fim, o E4 destaca o facto do setor de turismo já ser autossustentável, devendo ser dada mais primazia a outros setores mais prementes. A procura de incentivos ao investimento por parte do setor do turismo é real, confirma

DRPFE (2023) com 55% dos fundos do PO Açores 2020 ao setor privado a serem destinados ao setor do turismo, serviços de alojamento e restauração.

Em relação à problemática da baixa quantidade de mão de obra é proposto o incentivo à imigração, obtendo-se recursos humanos externos aos Açores (E2 e E4), ou até mesmo, como proposto pelo E2, a nível interilhas, contribuindo nas ilhas mais afetadas pela falta de mão de obra. A redução da subsidiodependência resultaria num impacto positivo na quantidade de recursos humanos disponíveis, de acordo com a perspetiva do E2. Enquanto que o E3 sugere a reestruturação dos quadros da função pública pois, para além de acreditar aumentar a eficiência do setor público, iria proporcionar um aumento na mão de obra disponível.

A nível da qualificação dos recursos humanos, o E2 sugere que não deverá ser dada importância apenas à qualificação superior, mas principalmente à formação técnica, apostando na diversidade de cursos técnicos nas escolas profissionais.

No que concerne às sugestões dadas aos empresários, destaca-se a mudança de mentalidade e dos hábitos empreendedores, destacando a importância de arriscarem um pouco mais em investimentos mais inovadores (E1), acrescentando valor ao produto final (E1 e E2), bem como, incentivar parcerias entre empresas de forma a crescerem juntas (E3).

A subsidiodependência é uma realidade proferida pelos entrevistados e que acreditam ser prejudicial para o ambiente económico. Desta forma, E1, E3 e E4 sugerem para que os empresários não sejam tão dependentes dos apoios públicos, com o E4 a indicar que as empresas têm de desconsiderar os apoios a médio prazo para que exista a sustentabilidade da empresa, isto é, serem autossustentáveis.

É imprescindível as empresas ponderarem mais antes de investir sendo criadas estratégias, com estudos que comprovam e sustentem o investimento, recorrendo, quando necessário, a uma metodologia comprovada com fundamento científico (E4).

Os investimentos a realizarem-se devem considerar a estratégia definida pela região (E4), como é o caso da descentralização dos investimentos, não se realizando nas ilhas ou concelhos mais populosos (E5).

Os próprios empreendedores têm hipótese de contribuir com o aumento dos recursos humanos na região, propõe o E3, através da fixação dos recursos humanos qualificados na região, proporcionando-lhes condições adequadas, evitando a sua emigração devido à falta de condições no mercado laboral.

Como sugestões à comunidade, realçam a necessidade de mudança de mentalidade (E1 e E2), saindo da sua zona de conforto, arriscando um pouco mais, para além de terem experiências viajando para fora do arquipélago, com o propósito de conhecerem novos horizontes e adquirirem novas mundividências e uma maior amplitude de pensamento (E1 e E3), aprimorando as suas *soft skills* e colocando-as em prática (E1 e E4). À vista disto, E4 sugeriu que desligassem o modo automático, ou seja, valorizem mais o seu tempo de modo a definirem objetivos de vida.

Relatam ainda a importância da valorização dos produtos e serviços regionais por parte da comunidade (E2, E3 e E4), dada a qualidade que estes auferem, de forma a “reconhecer o que é feito nos Açores”, conforme afirma E3, possibilitando um considerável crescimento interno.

Por fim, a E5, ressalva a necessidade de se perceber o peso que o turismo desempenha na região, detentora de muitos postos de trabalho, tanto seja por via direta ou indireta.

As sugestões dadas pelos entrevistados ao governo, aos empresários e à comunidade para a melhoria do empreendedorismo na região, estão expostas na Tabela 18.

Tabela 18. Sugestões ao governo e empresários para melhorias ao empreendedorismo nos Açores

Resposta/ Empreendedor		E1	E2	E3	E4	E5
Sugestões ao governo	Apostar menos no turismo e mais noutros setores necessários				✓	
	Melhor seleção nos projetos a apoiar	✓			✓	✓
	Captação de recursos humanos externos		✓		✓	
	Desburocratização nos procedimentos	✓			✓	
	Diminuir a subsidopendência para que aumente a mão de obra disponível		✓			
	Investimento na formação profissional	✓	✓			
	Melhoria na divulgação dos apoios disponibilizados		✓			
	Atualizar as medidas de apoio	✓		✓		
	Reestruturar o quadro de pessoal da função pública			✓		
Sugestões às	Ponderar mais antes de investir				✓	
	Investir com base na estratégia da região				✓	✓
	Arriscar com fundamento científico				✓	
	Mudança na mentalidade corporativa dos Açores	✓				

Tabela 18. (continuação)

	Acrescentar valor ao produto final	✓	✓	
	Serem mais independentes dos apoios públicos	✓		✓ ✓
	Fixar recursos humanos qualificados na região			✓
	Criar parcerias entre empresas			✓ ✓
	Descentralização dos investimentos			✓
Sugestões à comunidade	Mudança de mentalidade	✓	✓	
	Conhecer novos horizontes	✓		✓
	Desenvolver as suas <i>soft skills</i>	✓		✓
	Valorização dos produtos e serviços regionais		✓	✓ ✓
	Definir objetivos de vida			✓
	Consciencializar da importância do turismo para a região			

Numa reflexão geral sobre a comparação dos casos de estudo, é possível identificar que há consenso entre dois ou mais empreendedores em algumas opiniões dadas, havendo um ligeiro afastamento ao indicar algum aspeto mais específico, que pode ter relação com a realidade de cada empreendedor. No entanto, existem poucas opiniões contraditórias entre os entrevistados, sendo quase nulas as assimetrias registadas. Ressalva-se que os temas nos quais houve mais consenso foram aqueles relacionados às oportunidades para empreender nos Açores, sendo que em quatro destes houve consenso absoluto, nomeadamente: oportunidades de negócios, os fundos de apoio ao investimento, o facto de os Açores serem o local certo a investir e o potencial da região no futuro.

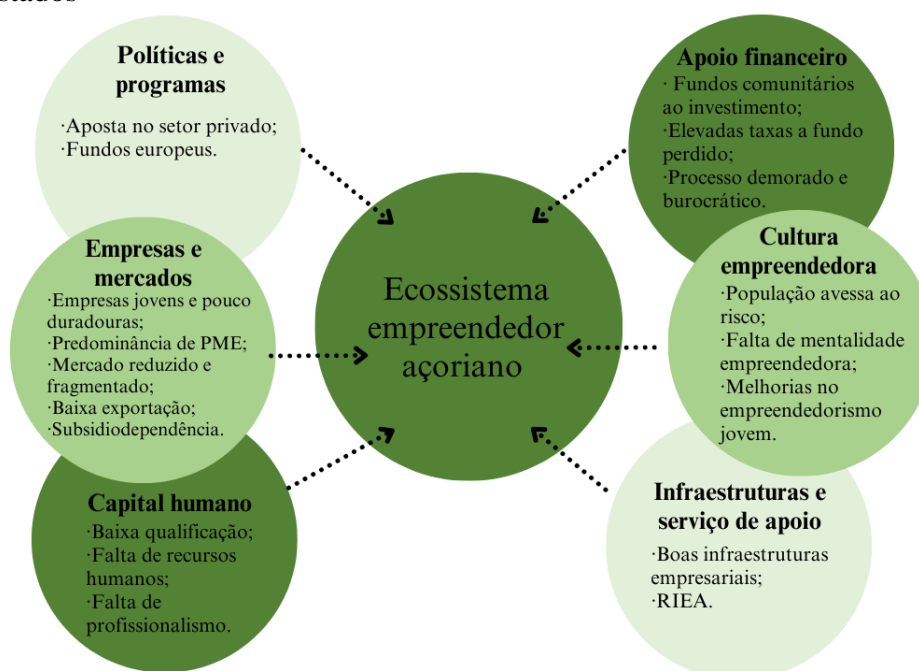
CAPÍTULO V – DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Realizada a análise individual dos cinco casos de estudo, seguida da análise comparativa, é possível estabelecerem-se algumas associações ao enquadramento teórico realizado, validando-se o conteúdo teórico com a experiência relatada pelos entrevistados.

No Plano Estratégico para o Fomento do Empreendedorismo na Região Autónoma dos Açores para os anos de 2013 a 2016 realizado pela SPI Açores (2013), a visão no momento do estudo era “em 2020, a Região Autónoma dos Açores será reconhecida, a nível nacional e internacional, por um ecossistema particularmente favorável ao empreendedorismo numa região insular e ultraperiférica” (p. v). Após análise dos resultados e da investigação desenvolvida, entende-se que é apetecível o investimento nos Açores, com todos os entrevistados a declarar que os Açores são o local certo para investir, onde ainda existe diversas oportunidades de negócio por explorar e um ecossistema empreendedor a desenvolver-se. A nível internacional, alguns dos empreendedores referiram que têm suscitado o interesse de alguns empresários e empresas internacionais em investir na região, devido a vários benefícios económicos, culturais e geográficos.

Ao aplicar a metodologia do BEEP de Isenberg e Onyemah (2016) aos Açores e ao refletir sobre as opiniões dos entrevistados, consegue-se desenvolver um levantamento do ecossistema empreendedor açoriano, conforme ilustra a Figura 6.

Figura 6. Ecossistema empreendedor açoriano - metodologia BEEP e opiniões dos entrevistados



Fonte: adaptado de Isenberg e Onyemah (2016)

Iniciando-se pelas políticas e programas, o Governo Regional dos Açores aposta no setor privado, através de um vasto leque de incentivos ao investimento (Ferreira, 2022), pelo facto de os Açores serem uma RUP, beneficiam de um conjunto de medidas de forma a colmatar as suas adversidades específicas (Jornal Oficial da União Europeia, 2016). A influência do Estado no sistema económico, incentivando às empresas que invistam, de modo a ocorrer o desenvolvimento económico (Neves, 1998), algo validado pelos entrevistados.

Estas contribuições espelham-se nos apoios financeiros, através dos quadros de incentivos ao investimento vindos da UE, oferecendo taxas a fundo perdido atrativas, com todos os empreendedores entrevistados a admirar esta ajuda financeira, tendo possibilitado a criação e/ou a alavancagem dos seus negócios, principalmente em áreas mais inovadoras, reduzindo os custos e riscos inerentes. Em contrapartida, é comum concordarem com a burocracia existente, conciliado com longas esperas. Esta burocracia considera-se como um entrave ao desenvolvimento económico, algo que, por vezes, significa a inviabilização do projeto (Couto *et al.*, 2017).

No que concerne à cultura empreendedora, é indicada a falta de mentalidade empreendedora geral, com uma população avessa ao risco e resistente à mudança, que opta pela segurança e conforto. Esta aversão ao risco é uma realidade que se espelha na pretensão dos cidadãos em empregarem-se no setor público, verificando-se que 58,6% opta por este setor e apenas 9,6% ambicionam criar o seu próprio negócio (OEFP, 2015). Isto espelha-se na taxa de atividade empreendedora mais baixa de Portugal em 2010, com apenas 3,5% face aos 4,4% de média nacional (SPI Açores, 2013). Contudo, alguns entrevistados têm verificado melhorias, principalmente nas faixas etárias mais jovem.

Entende-se que os Açores possuem infraestruturas e serviços de apoio ao empreendedorismo adequados, confirmado pelo empreendedor sediado numa das incubadoras pertencentes da RIEA, oferecendo um pacote de medidas vantajoso às empresas recém-criadas, beneficiando de *networking* entre empresas, de rendas acessíveis e de uma rede de contactos.

Quanto ao capital humano, há quem refira que existem recursos humanos qualificados, mas a vasta maioria destaca a baixa qualificação destes. Tal verifica-se por, em outubro de 2019, apenas 14,7% dos trabalhadores em São Miguel possuem ensino superior (OEFP, 2021a), sendo uma população menos qualificada que o resto do país (Fortuna, 2021). A SPI Açores (2013) acredita que esta falta de formação influencia na

capacidade empreendedora da população, reduzindo a criação de negócios mais inovadores.

A falta de quantidade de recursos humanos é um dos principais desafios referidos pela maioria dos empreendedores entrevistados. Esta é originada pelo fluxo migratório que, na última década, fez com que perdesse 10.000 habitantes açorianos, equivalendo uma quebra de 4,1% da população, dificultando a competitividade das empresas e o desenvolvimento do tecido económico e social (Cabral, 2022; Couto *et al.*, 2017).

Por último, do que se analisa nas empresas e mercados açorianos, verifica-se uma predominância por PME, sendo 86% microempresas e 14% pequenas e médias (Banco de Portugal 2020) e com a maioria sediada na ilha de São Miguel, contando com 52,2% das empresas de 63,5% dos colaboradores açorianos (OIEFP, 2021b). Trata-se de empresas jovens e com curta existência de vida, contando com 39% até 5 anos de idade (Banco de Portugal, 2020). Os empresários entrevistados denunciam a fraca cultura organizacional existente, sem definição de estratégias, sem arriscarem e sem inovarem. Bessant e Tidd (2011) validam esta ideia, indicando que, muitas PME encerram por não reconhecerem a necessidade de mudança e preocuparem-se simplesmente com o curto prazo.

A subsidiodependência das empresas dos Açores, é um aspeto apontando por alguns dos entrevistados, não deixando de considerar a longo prazo o benefício de algum apoio público. Couto (2021) partilha da mesma opinião ao indicar que nos Açores existe uma forte mentalidade subsidiodependente. Tal como alguns empreendedores entrevistados, Neves (1998) relatava haver opiniões de quem acreditava na liberdade de investimento, deixando o mercado fluir, para além de, no empreendedorismo estar inerente a necessidade de se assumir riscos (Bessant & Tidd, 2011; Stevenson & Gumpert, 1985; Cuervo *et al.*, 2007; Costa & Ribeiro, 2007).

Verifica-se também uma fraca cultura exportadora, com um défice comercial de 27,2 M€ em 2019 (Fortuna, 2021) com apenas 3% das empresas açorianas a exportar (Banco de Portugal, 2020).

Outra metodologia a utilizar, de modo a entender-se o ecossistema empreendedor açoriano dá-se por via de uma análise SWOT. Ao serem analisadas, detalhadamente, as respostas de todos os inquiridos, foram passíveis de ser selecionadas as opiniões mais relevantes, elaborando-se uma análise SWOT. Deste modo, na Tabela 19 encontra-se a análise SWOT, destacando-se a que empreendedor(es) corresponde(m) cada um dos aspetos elencados.

Tabela 19. Análise SWOT do ecossistema empreendedor açoriano

Pontos fortes	Pontos fracos
<ul style="list-style-type: none"> • Oportunidades de negócio (E1, E2, E3, E4 e E5); • Pouca concorrência (E1); • Apoios à contratação (E3 e E4); • Qualidade de vida (E1 e E3); • Custo de vida relativamente baixo (E1 e E2); • Destino turístico sustentável (E5); • Marca Açores (E2); • Qualidade das matérias-primas e dos produtos regionais (E2, E3, E4 e E5); • Aumento do interesse da camada jovem pelo empreendedorismo (E3); • Infraestruturas empresariais (incubadoras) (E3); • Melhoria da economia e desenvolvimento regional (E2 e E4); • Carga fiscal mais baixa (E3). 	<ul style="list-style-type: none"> • Excesso de burocracia (E1, E2, E3, E4 e E5); • Escassez de recursos humanos (em quantidade e qualidade) (E1, E2, E4 e E5); • Falta de mentalidade empreendedora (E1, E3 e E4); • Recursos humanos sem visão abrangente do mundo (E1, E3 e E4); • Falta de profissionalismo dos colaboradores (E1 e E4); • Sazonalidade do turismo (E2); • Aversão ao risco da população (E1, E2, E3 e E4); • Subsidiodependência (E1, E3 e E4); • Mercado reduzido e fragmentado (E1 e E3); • Ausência de grandes indústrias (E3); • Elevados custos com o transporte de produtos (E1, E2 e E4); • Apoios ao investimento morosos (E2, E3, E4 e E5).
Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"> • Acesso a fundos europeus com percentagens a fundo perdido apelativas (E1, E2, E3, E4 e E5); • Maior procura e valorização do destino Açores internacionalmente (E1, E2, E4 e E5); • Geolocalização (E1, E3 e E4); • Fuso-horário (E1, E3 e E4); • Digitalização do mundo (E1, E3 e E4); • Evolução tecnológica (E4); • Notoriedade e novidade do destino Açores (E1). 	<ul style="list-style-type: none"> • Insularidade (E1, E2 e E4); • Aumento do custo de vida (inflação) (E2, E4 e E5); • Perda de população qualificada, motivada pela emigração (E3).

Nesta análise SWOT, é possível avaliar-se o ambiente interno e externo do ecossistema empreendedor açoriano, verificando-se uma vasta partilha de ideias entre os empreendedores entrevistados.

No ambiente interno, como pontos fortes, a opinião comum a todos os empreendedores é a da existência de uma panóplia de oportunidades de negócio e com quatro deles a destacar a qualidade das matérias-primas e dos produtos açorianos. Quanto aos pontos fracos, é indicada, por todos os entrevistados, a excessiva burocratização

sentida em diversos processos públicos, um deles, nos apoios ao investimento, que, conforme referem quatro dos entrevistados, são extremamente morosos. Seguidamente, há uma partilha da visão destacada relativamente à falta de mão de obra disponível, tanto a nível quantitativo como qualitativo, algo que acresce à falta de mentalidade empreendedora da população e ao estado de subsidiodependência da comunidade e das empresas.

No ambiente externo, como oportunidades, todos os empreendedores destacam a relevância e o papel de alavancagem que os fundos comunitários europeus, acompanhados das suas apelativas percentagens a fundo perdido, apresentam. Na generalidade, os empreendedores destacam a valorização mediática dos Açores a nível mundial, o que suscita o aumento da procura. São ainda referidas como oportunidades, pela maioria, a geolocalização, o fuso-horário e a digitalização sentida atualmente em todo o mundo. No que diz respeito às ameaças, é ressaltado pela maioria dos empreendedores entrevistados as dificuldades que a insularidade da região autónoma pode desencadear e os obstáculos que contrai para os seus negócios, em consonância com o aumento inflacionário que já se faz sentir um pouco por todo o mundo e, por consequência, também nos Açores.

CAPÍTULO VI – CONCLUSÃO

O conceito de empreendimento está presente nos nossos dias desde há largos séculos e é tido, grosso modo, como um dos motores de desenvolvimento da economia, capaz de produzir efeitos no modo de vida das populações. Apesar disso, este conceito adquire várias roupagens, sendo influenciado por alguns fatores externos, como geográfico, políticos, culturais e sociais.

A presente dissertação, como seu objetivo, procura dar resposta às três questões basilares inicialmente propostas: “*Que oportunidades e desafios existem em empreender nos Açores?*”, “*Como é empreender nos Açores?*” e “*Como é a eficácia do ecossistema empreendedor nos Açores?*”.

Iniciando pela questão principal, “*Que oportunidades e desafios existem em empreender nos Açores?*”, com o estudo realizado, foi possível de se aferir um conjunto de aspetos positivos e negativos associados a empreender-se nos Açores.

Como oportunidades, verifica-se nos Açores, para além de beneficiar-se de uma boa qualidade de vida, existe um vasto leque de oportunidades económicas a agarrar por diversos fatores. Dado o baixo índice de empreendedorismo, existe pouca concorrência, surgindo atratividade no mercado por parte de empreendedores qualificados.

Na região existe uma forte contribuição pública, uma vez que, sendo os Açores uma RUP, existe uma elevada quantidade de verbas destinadas ao investimento da iniciativa privada, originados pelos quadros comunitários de incentivos. Estes fundos têm vindo a ser uma mais-valia às empresas regionais, tendo impulsionado a economia regional ao longo dos anos, o que permitiu à modernização, à sustentabilidade ambiental e à evolução tecnológica das empresas. Derivado das altas taxas de apoio a fundo perdido, existe empreendedores que afirmam incentivar a criação de projetos inovadores e arriscados que, por outra via, não seriam viáveis de se aplicar, reduzindo-se assim o risco, os custos e o retorno do investimento.

Ainda por parte das entidades públicas, a Marca Açores é também uma medida pública destacada como impulsionadora da visibilidade dos produtos açorianos, que, alicerçado à elevada qualidade das matérias-primas e dos produtos regionais, promove à sua exportação, reduzindo as sequelas da sazonalidade sentida, principalmente no setor do turismo.

O próprio turismo é um fator que tem vindo a ser vantajoso tanto para a qualidade de vida da população, como para as empresas, surgindo assim muitas oportunidades de

negócio nesta área. O aumento do turismo advém do alcance mundial que os Açores têm vindo a ter nos últimos anos.

A localização geográfica privilegiada do arquipélago dos Açores traz uma vantagem física, mas também horária, estando a poucas horas de diferença da América, Europa e África, o que possibilita, no mesmo dia, negociações com clientes ou fornecedores de diferentes continentes.

Existe nos Açores um benefício fiscal, com a oitava taxa de IRC e a segunda taxa de IVA mais baixas da União Europeia (Gonçalves, 2021), com uma situação fiscal positiva de até 30% face a Portugal continental (Belo, 2022), algo também referido como benéfico pelos empreendedores açorianos.

Em contrapartida, como desafios, é principalmente destacado a baixa quantidade de recursos humanos disponíveis, bem como a qualidade destes. Importa destacar que, alguns dos empreendedores não se queixam da qualificação profissional da mão de obra açoriana, mas primordialmente a aspetos pessoais como a falta de profissionalismo, a escassa visão corporativa e o fraco instinto de compromisso.

O excesso de burocracia é outro dos maiores entraves sentidos, tanto a nível dos fundos comunitários, como para qualquer licenciamento ou procedimento necessário, o que torna os processos demorados e complexos, podendo até originar a inviabilidade económica do projeto, dado os aumentos inflacionários sentidos.

A insularidade da região é um desafio sentido principalmente por quem comercializa produtos físicos, sendo acarretados custos excessivos tanto na importação de matérias-primas, como para a exportação do produto final. Acredita-se que este é um dos motivos relacionados por, na RAA, não existir grandes indústrias nem negócios de escala, bem como o facto de ser uma região pequena e fragmentada.

Quanto às questões secundárias, primeiramente, a “*Como é empreender nos Açores?*”, verifica-se que, embora sejam apontadas algumas desvantagens pertinentes, a opinião comum entre todos os empreendedores estudados é que as oportunidades superam os desafios, sendo viável empreender-se nos Açores, referindo ser o sítio indicado para se investir, despertando o interesse de investidores não só regionais, mas também nacionais e internacionais.

Relativamente à questão “*Como é a eficácia do ecossistema empreendedor nos Açores?*”, através da metodologia BEEP de Isenberg e Onyemah (2016), entende-se que existem políticas e programas destinados ao empreendedorismo e ao incentivo ao investimento, como é o caso dos fundos comunitários. Embora exista uma fraca cultura

empreendedora, com uma população avessa ao risco que procura a comodidade, referiu-se que tem se visto melhorias no empreendedorismo na camada mais jovem. Verifica-se infraestruturas empresariais adequadas com uma rede de incubadoras espalhada pela maioria das ilhas do arquipélago e com um capital humano deficitário a nível de profissionalismo, de qualificação superior e de quantidade disponível. Quanto às empresas e mercados, entende-se tratar-se de um meio com empresas jovens e pouco experientes, predominantemente PME, num mercado reduzido e fragmentado, com baixo índice exportador e uma alta mentalidade de subsidiodependência nas empresas e na população.

Após concluído o estudo, é de se apontar algumas limitações sentidas na elaboração do presente trabalho. Quanto ao enquadramento teórico, pelo facto de se ter vivido uma crise pandémica entre 2020 e 2022, muitos dos dados estatísticos entre este período, não representam a evolução comum, o que fez com que se obtivesse dados de 2018 ou 2019. Existiram constrangimentos em encontrarem-se referências atuais relativamente ao empreendedorismo nos Açores, sendo os estudos mais relevantes realizados nos anos de 2010 a 2013, época onde houve uma forte aposta neste assunto nos Açores.

No que concerne aos casos de estudo, era intenção entrevistar empreendedores com características distintas uns dos outros. A pretensão mais difícil de se satisfazer foi a de entrevistar investidores do género feminino, só tendo sido possível entrevistar uma empreendedora. Outra dificuldade sentida residiu na intenção de diversificar no número de ilhas, havendo sido focado em empreendedores das três ilhas com maior atividade económica, São Miguel, Terceira e Pico, entendendo-se que nas restantes ilhas, embora haja muitos empreendedores com ideias inovadoras e arriscadas. Era também intenção entrevistar mais uma empresa empreendedora incubada nos Açores, contudo, por falta de resposta por parte de alguns contactos, foi possível a realização de apenas um caso de estudo com esta característica.

Para futuras investigações com temáticas semelhantes à do presente trabalho, é de se deixar algumas indicações, salientando que o atual estudo sofreu de algumas limitações financeiras, técnicas e temporais. Posto isto, as sugestões passam pelo alargamento do número de casos de estudo realizados, aumentando-se o número de entrevistados, alcançando-se um maior número de variáveis distintas e até mesmo um maior número de entrevistados com as mesmas variáveis, enriquecendo a análise comparativa. Dentro das variáveis, é um fator diferenciador alcançar empreendedores das nove ilhas dos Açores, absorvendo-se o sentido de empreender-se em cada uma das ilhas açorianas.

Algo que não foi possível ser realizado, neste estudo, e que iria de tal forma enriquecê-lo, seria a realização de um estudo quantitativo em formato de questionário, por exemplo, alcançando-se um maior número de empreendedores, possibilitando uma análise com base em métodos mistos.

Assumindo um trabalho nos mesmos parâmetros e condições do atual, algo que poderia ser readaptado, seria de especial pertinência uma maior especificação do tipo de empreendedores a se entrevistar, com indicações detalhadas a nível do empreendedor/empresa, como a ilha ou grupos de ilhas sediadas, áreas de negócio, idades dos empreendedores, empresas incubadas ou empresas beneficiárias de fundos europeus.

A presente investigação, ainda que com algumas limitações, serviu de análise ao ecossistema empreendedor dos Açores, detalhando as suas oportunidades e desafios, captadas por uma nova base de dados, os empreendedores entrevistados. Foi possível de se validar algum do enquadramento teórico através da base de dados recolhida o que viabiliza o estudo realizado. Assim sendo, os resultados poderão ser uma mais-valia para a perceção de novos empreendedores regionais, nacionais ou internacionais na decisão de investimento na Região Autónoma dos Açores ou tidos como base para investigações na mesma temática.

REFERÊNCIAS

- Aernoudt, R. (2004, fevereiro). Incubadores: Tool for entrepreneurship? *Small Business Economics*, 23, 127–135. https://www.researchgate.net/publication/5158236_Incubators_Tool_for_Entrepreneurship
- Balão, S. M. R. (2011, setembro). *Globalização, geopolítica da UE e Regiões Ultraperiféricas (RAM): Poder, segurança e global commons*. Conferência Internacional “As Ilhas e a Europa, a Europa das Ilhas”, Centro de Estudos de História do Atlântico, Funchal, Madeira, pp. 343-371.
- Banco de Portugal (2020). *Análise das empresas da Região Autónoma dos Açores*. Estudos da Central de Balanços, n.º 44, agosto de 2020. https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/pdf-boletim/estudos_da_cb_44_2020.pdf
- Belo, B. (2022, novembro 18). Os Açores podem vender conhecimento e tecnologia. Entrevista a Bruno Belo. Link to Leaders. <https://linktoleaders.com/os-aco-res-podem-vender-conhecimento-e-tecnologia-bruno-belo/>
- Bessant, J., & Tidd, J. (2011). *Inovation and entrepreneurship* (2.^a ed.). Chichester: John Wiley & Sons.
- Blank, S., & Dorf, B. (2014). *Startup: Manual do empreendedor, o guia passo a passo para construir uma grande empresa*. Rio de Janeiro: Alta Books
- Brito, S. R. A. (2021). *Ensaio sobre ecossistemas empreendedores, inovadores e sustentáveis*. [Tese de doutoramento, Universidade Beira Interior]. Repositório Aberto da Universidade Beira Interior. <https://ubibliorum.ubi.pt/handle/10400.6/12044>
- Cabral, N. (2022, dezembro). O mundo está sempre a mudar, quem se adapta mais rapidamente tem vantagem competitiva. Entrevista a Nelson Cabral: 100 Maiores Empresas dos Açores 2021. Açoriano Oriental.
- Calado, H., Vergílio, M., Fonseca, C., Gil, A., Moniz, F., Silva, S. F., Moreira, M., Bragagnolo, C., Silva, C., & Pereira, M. (2014, junho 17). Desenvolvimento de um sistema integrado de planeamento e gestão de áreas protegidas em pequenas ilhas oceânicas (Arquipélago dos Açores, Portugal). *Revista de Gestão Costeira Integrada*, 14(2), 335-344. http://www.aprh.pt/rgci/pdf/rgci-496_Calado.pdf
- Cantillon, R. (2011). *Essai sur la nature du commerce en général*. Paris: Institut Coppet. <https://www.institutcoppet.org/wp-content/uploads/2011/12/Essai-sur-la-nature-du-commerce-en-gener-Richard-Cantillon.pdf>
- Comissão Europeia. (2003a). Livro Verde. *Espírito empresarial na Europa*. [COM (2003) 27 final].

- Comissão Europeia. (2003b). Recomendação 2003/361/CE. Definição de micro, pequenas e médias empresas. *Jornal Oficial da União Europeia*. L124/36 de 20 de maio de 2003. [C(2003) 1422].
- Comissão Europeia. (2013). *União da inovação – Guia de bolso sobre uma iniciativa da “Europa 2020”*.
- Comissão Europeia. (2022). *Communication from the commission to the European parliament, the council, the European economic and social committee and the committee of the regions*. [COM (2022) 198 final].
- Costa, H., & Ribeiro, P. C. (2007). *Criação & gestão de micro-empresas & pequenos negócios* (7.^a ed.). Lisboa: Lidel.
- Couto, G., Pimentel, P., Ponte, J. C., Gonçalves, P., Duarte, D., Arruda, A.; & Oliveira, B. (2017). *Açores na Europa: Impacto dos fundos estruturais*. Lisboa: FLAD.
- Couto, M. (2021, outubro 29). É urgente que comece a chegar dinheiro às empresas. Entrevista a Marcos Couto: Investir nos Açores. *O Jornal Económico*. https://leitor.jornaleconomico.pt/download?token=3dc9e2a1b2a0ff2c36a49e4987bf0f&file=ESP_SUP_A%C3%87O_2117_pdf.pdf
- Cuervo, A., Ribeiro, D., & Roig, S. (2007). *Entrepreneurship: Concepts, theory and perspective*. Nova Iorque: Springer.
- Decreto-Lei n.º 20-A/2023 da Presidência do Conselho de Ministros: Estabelece o regime geral de aplicação dos fundos europeus do Portugal 2030 e do Fundo para o Asilo, a Migração e a Integração para o período de programação de 2021-2027. (2023). Diário da República n.º 58, 1.^a série de 22-03-2023. <https://dre.pt/dre/detalhe/decreto-lei/20-a-2023-210543862>
- Decreto Legislativo Regional n.º 20/2023/A da Assembleia Legislativa da Região Autónoma dos Açores: Construir 2030 - Dinamização do Investimento Sustentável e Integrado. (2023). Jornal Oficial da Região Autónoma dos Açores n.º 65, I Série de 2023-05-31. <https://jo.azores.gov.pt/#/ato/fd785ee3-f4c8-4598-8459-3350fb73fab4>
- Decreto Regulamentar Regional n.º 14/2022/A do Governo Regional dos Açores: Aprova a orgânica e o quadro de pessoal dirigente e de chefia da Secretaria Regional das Finanças, Planeamento e Administração Pública. (2022). Jornal Oficial da Região Autónoma dos Açores n.º 121, I Série de 2022-09-05. <https://jo.azores.gov.pt/api/public/ato/cc4a507b-31ab-4976-8125-2b1635906f9f/pdfOriginal>
- Decreto Regulamentar Regional n.º 19/2023/A da Presidência do Governo: Regulamenta a medida de incentivo «Dinamização de Pequenos Negócios». (2023). Diário da República, n.º 148, 1.^a Série de 2023-08-01. <https://diariodarepublica.pt/dr/detalhe/decreto-regulamentar-regional/19-2023-216512877>

- Decreto Regulamentar Regional n.º 20/2023/A da Presidência do Governo: Regulamenta a medida de incentivo «Jovem Investidor». (2023). Diário da República, n.º 148, 1.ª Série de 2023-08-01. <https://diariodarepublica.pt/dr/detalhe/decreto-regulamentar-regional/20-2023-216512878>
- Decreto Regulamentar Regional n.º 21/2023/A da Presidência do Governo: Regulamenta a medida de incentivo «Base Económica e Local». (2023). Diário da República, n.º 148, 1.ª Série de 2023-08-01. <https://diariodarepublica.pt/dr/detalhe/decreto-regulamentar-regional/21-2023-216512879>
- Decreto Regulamentar Regional n.º 22/2023/A da Presidência do Governo: Regulamenta a medida de incentivo «Negócios Estruturantes». (2023). Diário da República, n.º 148, 1.ª Série de 2023-08-01. <https://diariodarepublica.pt/dr/detalhe/decreto-regulamentar-regional/22-2023-216512880>
- DRPFE. (2022). PO AÇORES 2020. Reprogramação REACT-EU.
- DRPFE. (2022, março 16). *Desafios e resultados do PO AÇORES 2020. O futuro do PO Açores 2030*. <http://poacores2020.azores.gov.pt/wp-content/uploads/2022/04/FUNDOS-EUROPEUS-Desafios-e-Resultados-do-PO-Açores-2020-e-o-Futuro-Açores-2030.pdf>
- DRPFE. (2023). Boletim Informativo do Programa Operacional AÇORES 2020. 2º Trimestre de 2023.
- DRQPE. (2023, março 21). *Medidas de emprego*. Secretaria Regional da Juventude, Qualificação Profissional e Emprego. <https://emprego.azores.gov.pt/emprego/medidas-de-emprego/>
- Drucker, P. F. (1997). *Inovação e gestão* (4.ª ed.). Editorial Presença.
- EBN (2022). *EU/BIC impact report 2022*. Bruxelas: EBN. <https://ebn.eu/wp-content/uploads/2022/07/2022-EU-BIC-IMPACT-REPORT-FV-digital.pdf>
- Ferrari, A. T. (1982). *Metodologia da pesquisa científica*. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil.
- Ferreira, R. (2022, dezembro). Os desafios do ecossistema empreendedor Açoriano para 2023. Entrevista a Rui Ferreira: 100 Maiores Empresas dos Açores 2021. Açoriano Oriental.
- Fortuna, M. (2021, outubro 29). Açores precisam de reforçar qualificações e aproveitar o potencial do mar. Entrevista a Mário Fortuna: Investir nos Açores. O Jornal Económico. https://leitor.jornaleconomico.pt/download?token=3dc9e2a1b2a0f0ff2c36a49e4987bf0f&file=ESP_SUP_A%C3%87O_2117_pdf.pdf

- GEM (2010). *GEM Açores 2010: Estudo sobre o empreendedorismo*. Ponta Delgada: Centro de Empreendedorismo da Universidade dos Açores, SPI Ventures e Secretaria Regional da Economia.
- GEM (2022). *Global Entrepreneurship Monitor 2021/2022 global report: Opportunity amid disruption*. London: GEM.
- Gonçalves, C. (2021, outubro 29). O diferencial fiscal dos Açores deve ser destacado. Entrevista a Catarina Gonçalves: Investir nos Açores. O Jornal Económico. https://leitor.jornaleconomico.pt/download?token=3dc9e2a1b2a0ff2c36a49e4987bf0f&file=ESP_SUP_A%C3%87O_2117_pdf.pdf
- Grebel, T. (2004). *Entrepreneurship: a new perspective*. Londres e Nova Iorque: Routledge.
- Guerreiro, M. (2022, dezembro). Os Açores em mudança. Entrevista a Marta Guerreiro: 100 Maiores Empresas dos Açores 2021. Açoriano Oriental.
- IAPMEI (s.d.). *Manual do empreendedor*.
- Isenberg, D., & Onyemah, V. (2016). Fostering scale up ecosystems for regional economic growth. In *Global Entrepreneurship Congress* (pp. 71-97).
- Jornal Oficial da União Europeia. (2016). Tratado sobre o funcionamento da União Europeia (versão consolidada). 7 de junho de 2016.
- Kirby, D. (2007). Changing the entrepreneurship education paradigm. In Fayolle, A. (Coords.), *Handbook of research in entrepreneurship education, volume 1: A general perspective* (pp. 21-33). Cheltenham: Edward Elgar.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). *Principles of Marketing* (17.^a ed.). Londres: Pearson.
- Leonardo, A. A. (2012). *Empreender com sucesso nos Açores e na ilha Terceira: Onde, como e porquê?*. [Dissertação de mestrado, ISCTE] Repositório Aberto do ISCTE. <https://repositorio.iscte-iul.pt/handle/10071/4621>
- Morse, J. M., & Richards, L. (2002). *Read me first for a users's guide to qualitative methods*. Alberta: Sage Publications.
- Neves, J. L. C. (1998). *Introdução à economia* (4.^a ed. revista). Lisboa: Verbo.
- OEFP. (2015). *Inquérito aos estudantes da Universidade dos Açores, ano letivo 2014/2015*. Direção Regional do Emprego e Qualificação Profissional, Vice-presidência do Governo, Emprego e Competitividade Empresarial. <https://portal.azores.gov.pt/documents/36580/1768841/20142015Inqu%C3%A9ritoosEstudantesdaUniversidadedosA%C3%A7ores.pdf/b229aad047e-5d91-52c0-b8bff9633656?t=1601381937122>

- OEFP. (2021a). *Estrutura do emprego por ilhas 2019*. Direção Regional de Qualificação Profissional e Emprego, Secretaria da Juventude, Qualificação Profissional e Emprego.
<https://portal.azores.gov.pt/documents/36580/1737501/Estrutura+do+Emprego+por+Ilhas+2019.pdf/8dd4667e-f71b-2bb5-255d-1931610e59b3?t=1625149550947>
- OEFP. (2021b). *Estrutura empresarial por ilhas e concelhos 2019*. Direção Regional de Qualificação Profissional e Emprego, Secretaria da Juventude, Qualificação Profissional e Emprego.
<https://portal.azores.gov.pt/documents/36580/1731352/Estrutura+Empresarial+por+Ilhas+e+Concelhos+2019.pdf/239a505f-3cf6-1eda-42ec-ad288038a642?t=1625149673618>
- República Portuguesa. (2022). *Acordo de Parceria 2021-2027*. Portugal 2030 (versão 2.0.). https://portugal2030.pt/wp-content/uploads/sites/3/2022/07/sfc2021-PA-2021PT16FFPA001-2.0_vf.pdf
- Resolução do Conselho do Governo n.º 11/2015 do Governo Regional dos Açores: Aprova o Regulamento da Rede de Incubadoras de Empresas dos Açores. (2015). Jornal Oficial da Região Autónoma dos Açores n.º 5, I Série de 2015-01-12. <https://jo.azores.gov.pt/api/public/jornal/pdfOriginal?numeroJornal=5&ano=2015&serieId=ec6ff6d5-7709-4517-8d3c-b9b92c443c8a&suplemento=0>
- Resolução do Conselho de Ministros n.º 98/2020 da Presidência do Conselho de Ministros: Estratégia Portugal 2030. (2020). Diário da República n.º 222, 1.ª série de 13-11-2020. https://portugal2030.pt/wp-content/uploads/sites/3/2021/11/RCM98_2020.pdf
- RIEA. (2023, abril 21). *Listagem de incubadoras*. <https://riea.azores.gov.pt/#>
- Ries, E. (2011). *The Lean Startup*. Nova Iorque: Crown Business.
- Sardinha, L. F., Sousa, Á., Leite, E., & Fernandes, P. F. (2020). O setor empresarial nas regiões ultraperiféricas portuguesas - Uma década em perspetiva. *e3-Revista de Economia, Empresas e Empreendedores na CPLP*, 6(1), 003-024.
- Sarkar, S. (2014). *Empreendedorismo e inovação* (3.ª ed.). Lisboa: Escolar Editora.
- Schumpeter, J. A. (1988). *A teoria do desenvolvimento econômico* (3.ª ed.). São Paulo: Editora Nova Cultural.
- SDEA. (2020). *Manual do empreendedor* (atualizado em outubro).
- Selltiz, C., Jahoda, M., Deutsch, M., & Cook, S. W. (1967). *Métodos de pesquisa nas relações sociais* (2.ª ed.). São Paulo: Herder.
- Silveira, L. E. Á., & Espínola, P. M. P (2010, 6-9 agosto). As regiões ultraperiféricas na União Europeia. O sistema de inovação dos Açores. XVII Colóquio Ibérico de Geografia, Faculdade de Letras (Universidade do Porto), Porto.

- Simões, P. (2022, dezembro). 100 Maiores Empresas dos Açores 2021. *Açoriano Oriental*.
- Sousa, M. J., & Baptista, C. S. (2014). *Como fazer investigação, dissertações, teses e relatórios* (5.ª ed.). Lisboa: Pactor.
- Stevenson, H. H., & Gumpert, E. D. (1985, março). The heart of entrepreneurship. *Harvard Business Review*. <https://hbr.org/1985/03/the-heart-of-entrepreneurship>
- SPI Açores (2013). *Plano estratégico para o fomento do empreendedorismo na Região Autónoma dos Açores 2013-2016*. Açores: SPI Açores.
- Triviños, A. N. S. (1987). *Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação*. São Paulo: Atlas.
- Valles, M. S. (1999). *Técnicas cualitativas de investigación social: Reflexion metodológica y práctica profesional*. Madrid: Síntesis Sociología.

ANEXO

Anexo 1. Guião semiestruturado

Guião da entrevista
Dissertação de Mestrado
Empreender nos Açores: Oportunidades e desafios

Entrevistado n.º _____

1. Características sociodemográfica

Naturalidade	
Local de residência	
Habilitações literárias	
Cargo na empresa	

2. Características da empresa

Ilha	
Setor(es) de atividade	
Anos de atividade	
Dimensão da empresa	
Número de colaboradores	
Público-alvo	

3. O que lhe fez optar pelos Açores para empreender?

4. A sua empresa está numa incubadora de empresas?

Se a resposta for “sim”	Se a resposta for “não”
a. Porque decidiu sediar-se numa incubadora?	a. Porque optou em não sediar-se numa incubadora?
b. Quais as vantagens em estar numa incubadora?	b. Quais as vantagens em não estar numa incubadora?
c. Quais as desvantagens em estar numa incubadora?	c. Quais as desvantagens em não estar numa incubadora?
d. Em média, qual a taxa de crescimento anual em receita desde que está numa incubadora?	d. Em média, qual a taxa de crescimento anual em receita?
e. Em média, qual a taxa de crescimento anual em número de clientes desde que está numa incubadora?	e. Em média, qual a taxa de crescimento anual em número de clientes?

5. Que método de financiamento utilizou na sua constituição ou em algum momento que decidiu alavancar o negócio?

- a. O que lhe fez optar por este método?
 - b. Acredita que este tenha sido o método adequado?
6. Qual a sua opinião acerca dos apoios públicos ao investimento?
- a. Quais os apoios que conhece?
 - b. Que vantagens identifica nestes apoios?
 - c. E que possíveis desvantagens?
 - d. De que forma acha que os apoios ao investimento incentivam a criação de empresas estáveis e a sua continuidade?
 - e. Que impacto os apoios de Fundos da União Europeia têm tido no desenvolvimento da região?
 - f. Acha que têm sido bem aplicados por parte do governo?
 - g. Quanto às empresas, acha que os apoios têm sido bem aproveitados?
 - h. Já usufruiu de algum apoio público ao investimento?

Se a resposta for “sim”	Se a resposta for “não”
i. O que lhe fez recorrer a este apoio?	i. Porque optou por não ter recorrido a estes apoios?
j. O investimento destinou-se ao início da atividade empresarial ou a alavancá-la?	j. Sentiu alguma dificuldade acrescida por não ter recorrido a estes apoios?
k. Quais foram os efeitos deste apoio no negócio?	k. Sente-se abaixo da concorrência?
l. Ter recorrido a este apoio foi imprescindível para o seu negócio?	

7. Quais são as maiores dificuldades sentidas por empreender nos Açores?
- a. No momento da criação da empresa, quais foram as suas maiores dificuldades?
 - b. Que desafios espera encontrar futuramente?
8. Quais são as maiores oportunidades sentidas por empreender nos Açores?
- a. No momento da criação da empresa, quais foram as suas maiores oportunidades?
 - b. Que oportunidades espera encontrar futuramente?
9. Qual a relação que o açoriano tem com o empreendedorismo?
- a. Acha que o açoriano é avesso ao risco ou que está disposto a correr riscos?
10. Acredita que os Açores sejam o local adequado para quem pretende investir?
- a. Como vê o mercado açoriano a médio/longo prazo para quem tenciona empreender?
11. Que melhorias o governo regional poderia tomar relativamente ao empreendedorismo na região?

- a. E os empresários?
- b. E a comunidade?

UNIVERSIDADE DOS AÇORES
Faculdade de Economia e Gestão

Rua da Mãe de Deus
9500-321 Ponta Delgada
Açores, Portugal



2023

DM

Empreender nos Açores: Oportunidades e desafios

Rodrigo Botelho Costa