



RELATÓRIO FINAL DE EXECUÇÃO MAIO 2013 A DEZEMBRO 31, 2014

PROJETO APREENDER - DESENVOLVER ATITUDES EMPREENDEDORAS – Nº 32922

Em Janeiro de 2013 a **Fundação AEP** apresentou uma candidatura ao **COMPETE – Programa Operacional Fatores de Competitividade | SIAC – Sistema de Apoio a Ações Coletivas | AAC nº 02/SIAC/2012**.

O projeto **APREENDER – DESENVOLVER ATITUDES EMPREENDEDORAS, Nº 32922**, foi aprovado em 30 de Abril de 2013 e desenvolveu-se até Dezembro 31 de 2014.

➤ **Atividades desenvolvidas, neste período, no âmbito do Projeto**

❖ **Conferência: Liderança e Empreendedorismo**

A Fundação AEP organizou, no dia 8 de Maio de 2014, na Exponor, a III Conferência Internacional Liderança e Empreendedorismo, com o tema “Desenvolvimento Sustentável: O Novo Negócio”. Esta Conferência, com a duração de um dia, acolheu 307 participantes e contou com um leque de oradores e moderadores, nacionais e internacionais, de grande nível e todos eles líderes e/ou empresários de reconhecido mérito nesta área, e que, pelo exemplo, serviram como modelos de referência inspiradores para a dinamização de atitudes inovadoras, sustentáveis e de sucesso, na gestão empresarial.

O relatório completo, assim como toda a documentação referente a esta Conferência, seguem em anexo.

❖ **Jornadas Empresariais – Atitude Empreendedora**

I - As **IV JORNADAS EMPRESARIAIS AEP | SERRALVES**, um momento de reflexão, com vários oradores prestigiados, sobre o tema “O PAPEL DO ESTADO NO DESENVOLVIMENTO”, decorreu durante todo o dia 10 de Outubro, no grande Auditório de Serralves, no Porto e reuniu cerca de 250 pessoas (das quais cerca de 90 eram mulheres).

O programa das Jornadas foi, como sempre, muito intenso e abriu com uma oradora que suscitou muito interesse, a Dra. Manuela Ferreira Leite. A sessão da manhã prosseguiu com a discussão de dois subtemas: as “PARCERIAS PÚBLICO-PRIVADAS” e a “FORMAÇÃO PROFISSIONAL”. O primeiro teve como oradores o Dr. Gonçalo Moura Martins, da Mota Engil, SGPS, SA e o Dr. Rui Assoreira Raposo, do Grupo José de Mello. O segundo teve como oradores a Prof.^a

Rosário Gamboa, Presidente do Instituto Politécnico do Porto, o Eng.º Braz Costa, do Citeve, o Eng.º Pedro Carreira, da Continental Mabor e o Eng.º António de Melo Pires, da Volkswagen Auto Europa.

Da parte de tarde discutiram-se dois outros subtemas: os “TRANSFORMAÇÃO DO CONHECIMENTO EM INOVAÇÃO” e “O QUE É PRECISO FAZER PARA TERMOS MELHOR ESTADO”. O primeiro teve como oradores o Prof. António Cunha, da Universidade do Minho e o Eng.º António Pereira de Oliveira, da Nokia Solutions and Networks Portugal S.A.. O segundo teve como oradores o Dr. Luís Pais Antunes, da PLMJ Sociedade de Advogados, o Dr. António Lobo Xavier, da Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva e Associados e o Prof. Paulo Trigo Pereira, do ISEG.

As Jornadas encerraram com uma intervenção, Prof. Emídio Gomes, Presidente da CCDR-N, sobre “AS EMPRESAS E O QREN-QUADRO DE REFERÊNCIA ESTRATÉGICO NACIONAL – PORTUGAL 2020”.

O Livro das IV Jornadas, com o conteúdo de todas as intervenções, assim como toda a documentação referente a estas Jornadas, seguem em anexo.

II - As **V JORNADAS EMPRESARIAIS AEP | SERRALVES**, um momento de reflexão, com vários oradores prestigiados, sobre o tema “PORTUGAL NO MUNDO”, decorreu durante todo o dia 23 de Outubro, no grande Auditório de Serralves, no Porto e reuniu cerca de 280 pessoas (das quais cerca de 120 eram mulheres).

O programa das Jornadas foi, como sempre, muito intenso e abriu com um orador que suscitou muito interesse, o Dr. Jaime Nogueira Pinto. A sessão da manhã prosseguiu com a discussão de dois subtemas: “**AS LIGAÇÕES DE PORTUGAL AO EXTERIOR**” e “**O INVESTIMENTO ESTRANGEIRO EM PORTUGAL**”.

O primeiro painel teve como temas e oradores:

- Os transportes marítimos | **Dr. Luís Marques** | RANGEL INVEST, SA
- As ligações ferroviárias | **Eng.º Miguel Lisboa** | TAKARGO – TRANSPORTE DE MERCADORIAS SA
- As ligações intermodais | **Dr. Ricardo Afonso** | TRANSDEV PORTUGAL
- As ligações aéreas | **Dr. Fernando Vieira** | ANA – AEROPORTO DO PORTO
- As tecnologias de informação e comunicação | **Eng.º Carlos Alves Duarte** | PT PORTUGAL TELECOM

O segundo painel teve como temas e oradores:

- O investimento Angolano | **Eng.º Mira Amaral** | BANCO BIC
- O investimento Europeu | **Dr. Jónio Reis** | BOSCH PORTUGAL
- O investimento do Brasil | **Dr. João Taborda** | EMBRAER

Da parte de tarde discutiram-se três outros subtemas: “**A ATIVIDADE E O INVESTIMENTO PORTUGUÊS NO MUNDO**”, “**A ORGANIZAÇÃO DO COMÉRCIO EXTERNO**” E “**AS UNIVERSIDADES E A PROJEÇÃO DE PORTUGAL NO MUNDO**”.

O primeiro painel teve como temas e oradores:

- O investimento em Países Europeus | **Dr. Sérgio Marques** | PARFOIS SA
- O investimento na América do Sul | **Dra. Marta Maia** | JERÓNIMO MARTINS
- O investimento em África | **Alberto Couto Alves** | ACA, SA
- O investimento em outros países | **Dr. Bernardo Brito e Faro** | SOGRAPE VINHOS, SA

3

O segundo painel teve como temas:

- O papel das instituições | **Eng.º Vital Morgado** | ADMINISTRADOR DA AICEP
- A diplomacia económica | **Embaixador Francisco Seixas da Costa**

O terceiro painel teve como tema e oradores:

- **Eng.º José Rui Felizardo** | CEIIA -CENTRO PARA A EXCELÊNCIA E INOVAÇÃO NA INDÚSTRIA AUTOMÓVEL
- **Dr. Cláudio Sunkel** | IBMC – INSTITUTO DE BIOLOGIA MOLECULAR
- **Prof. Jorge Gonçalves** | UNIVERSIDADE DO PORTO

As Jornadas encerraram com a intervenção do **Dr. Artur Santos Silva**, Presidente do Conselho de Administração da Fundação Calouste Gulbenkian.

O Livro das V Jornadas, com o conteúdo de todas as intervenções, assim como toda a documentação referente a estas Jornadas, seguem em anexo.

❖ **Reflexões de Conjuntura: Empreendedorismo e Espírito Empresarial**

A Fundação AEP realizou, até Dezembro de 2014, **8 “REFLEXÕES DE CONJUNTURA/DEBATES”**.

O primeiro debate teve lugar em 24 de Setembro, sobre o tema “**CATALUNHA: OPORTUNIDADES DE INVESTIMENTO E DE COOPERAÇÃO COM AS EMPRESAS DO NORTE DE PORTUGAL**”, e teve como orador o **Secretário das Empresas e Competitividade do Governo da Catalunha, Pere Torres**.

O segundo debate teve lugar em 4 de Fevereiro 2014, sobre o tema “**Fundo Revitalizar: 80 milhões de euros para investimentos em PMEs sedeadas na região NUTs II Norte**” e teve como orador o **Dr. João Rodrigo Santos**, da Explorer Investments.

O terceiro debate teve lugar em 5 de Março 2014, sobre o tema “Mercado Israelita e Cooperação Económica Portugal-Israel” e teve como oradora a Senhora Embaixadora de Israel, Tzipora Rimon.

O quarto debate teve lugar em 3 de Abril 2014, sobre o tema “Oportunidade de Investimento no Chile” e teve como orador o Senhor Embaixador do Chile, Patricio Damm.

O quinto debate teve lugar em 12 de Junho 2014, sobre o tema “Missão Empresarial do Estado do Pará, Brasil, a Portugal” e teve como orador o Secretário de Estado do Governo do Pará, Brasil.

O sexto debate teve lugar em 11 de Julho 2014, sobre o tema "Oportunidades de Negócios e Investimentos no Perú" e teve como orador o Senhor Embaixador do Perú, Enrique Román-Morey.

O sétimo debate teve lugar em 30 de Setembro 2014, um encontro com a Senhora Embaixadora da Tunísia, Saloua Bahril, sobre o tema “Tunísia - Perspetivas e Oportunidades de negócio para as empresas portuguesas”.

O oitavo debate foi, na verdade, uma Conferência, com o Professor Vital Moreira, que teve lugar em 13 de Novembro 2014, no auditório de Serralves, sobre o tema "O Impacto da Política de Comércio Externo da UE, em Portugal e, em especial, o Acordo com os EUA".

Estas 8 sessões reuniram cerca de 420 empresários/as e empreendedores/as, de um total previsto de 450 pessoas nas 10 sessões). As sessões tiveram lugar no Porto.

Toda a documentação, referente a estes debates, segue em anexo.

❖ **Promoção da Inovação e Empreendedorismo Social**

Com esta iniciativa, a Fundação AEP, enquanto polo aglutinador de iniciativa e capacidade empresarial, propôs-se contribuir para a aproximação entre a vertente empresarial e o empreendedorismo social, para um novo paradigma de intervenção que, a partir das empresas, pretende proporcionar valor social.

Contemplou a realização de 6 sessões de promoção e dinamização para projetos de inovação social geradores de valor, e a deteção, identificação, caracterização e divulgação de casos e referências de sucesso e um estudo de casos e boas práticas de empreendedorismo social.

Para esta iniciativa considerou-se entretanto importante constituir uma rede de parcerias, em que estão envolvidas a Universidade Católica Portuguesa (através da incubadora SocialSpin) e algumas organizações de interface na área social, como poderão verificar nos relatórios de cada seminário.

Nesse sentido, em 2013 foi desenvolvido este trabalho de exploração e constituição de parcerias e a mobilização de empresas, através da apresentação da ideia. Destaca-se um evento a 17 de Dezembro, no Auditório da AEP, que reuniu cerca de 180 PME, em que foi apresentada esta iniciativa aos empresários.

A Fundação AEP realizou, até Dezembro de 2014, **6 seminários** “**PROMOÇÃO DA INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO SOCIAL**”.

O primeiro seminário teve lugar em 30 de Janeiro 2014, em Santa Maria da Feira, sobre o tema “Promoção da Inovação e Empreendedorismo Social”.

O segundo seminário teve lugar em 27 de Maio 2014, em Caldas da Rainha, na AIRO – Associação Empresarial do Oeste, sobre o tema “Responsabilidade Social nas Empresas do Oeste – Sensibilização e Mobilização”.

O terceiro seminário teve lugar em 26 de Setembro 2014, em Leça da Palmeira, sobre o tema “Perfis e Desenvolvimento de Competências de Empreendedores Sociais”.

O quarto seminário teve lugar em 4 de Novembro 2014, de manhã, em Viseu, sobre o tema “Promover o alinhamento interno e externo nas organizações para construir projetos inovadores e mobilizadores”.

O quinto seminário teve lugar em 4 de Novembro 2014, de tarde, em Vila Real, sobre o tema “Promover o alinhamento interno e externo nas organizações para construir projetos inovadores e mobilizadores”.

O sexto, e último, seminário teve lugar em 13 de Novembro 2014, na Fundação AEP, no Porto, sobre o tema “Projetos de Valor Partilhado na Identificação de Oportunidades de Inovação e desenvolvimento Económico Sustentável”.

Estes 6 seminários reuniram cerca de 189 participantes, de um total previsto de 180.

Adicionalmente, preparamos um relatório com “Estudo de Casos” que identifica cinco casos de sucesso e de boas práticas a disseminar. Documento segue em anexo.

Toda a documentação, referente a estes seminários e casos de estudo, segue em anexo.

❖ **Inovação e Empreendedorismo na Sucessão Empresarial**

A atividade “Inovação e Empreendedorismo na Sucessão Empresarial” pretendeu contribuir para a mudança cultural a favor do espírito de iniciativa, da inovação, do empreendedorismo e do espírito empresarial. Propôs-se promover a regeneração do tecido empresarial estimulando processos de sucessão empresarial capazes de permitirem o incremento do grau de inovação nas empresas e o seu up-grade na escala de valor.

A atividade consistiu na realização de 3 momentos de promoção e debate das realidades específicas da dinamização do espírito empresarial e da inovação nos processos de sucessão empresarial, reunindo empresários destas realidades empresariais, peritos, académicos e interessados no tema, abordando questões e fatores críticos na sucessão e na inovação nestas empresas, bem como promovendo e disseminando casos de sucessões familiares bem-sucedidas.

O primeiro seminário teve lugar em 21 de Março de 2014, em Leça da Palmeira, sobre o tema Sucessão Empresarial em Portugal: “Ponto de Situação e Desafios”.

O segundo seminário teve lugar em 16 de Outubro de 2014, em Santa Maria da Feira, sobre o tema Sucessão Empresarial em Portugal: “Empresas Familiares - Modelo de Gestão da Empresa Familiar”.

O terceiro seminário teve lugar em 28 de Novembro de 2014, em Aveiro, sobre o tema Sucessão Empresarial em Portugal: “Empresas Familiares - Modelo de Gestão da Empresa Familiar”.

Estes 3 seminários reuniram cerca de 347 pessoas, de um total previsto de 360.

Todos os relatórios individuais, assim como toda a documentação referente a estes seminários, seguem em anexo.

❖ **Crie o seu Negócio em 5 Passos**

A Fundação AEP realizou, até Dezembro de 2014, **40 sessões (8 edições de 5 workshops temáticos)** de “**CRIE O SEU NEGÓCIO EM 5 PASSOS**”.

Este é um programa estruturado de promoção do empreendedorismo e do espírito empresarial, visando sensibilizar empreendedores para fatores essenciais e indicando os passos relevantes a seguir para a constituição de empresas.

Em 2013 realizaram-se 20 sessões, em 4 locais:

- Vila Nova de Famalicão – ATP - “Têxtil e Vestuário”
- Leça da Palmeira – AEP - “Turismo”
- Vila Nova de Cerveira – Bienal de Cerveira - “Indústrias Criativas”
- Maia – Centro Empresarial da Lionesa - “Logística e Transportes”

Em 2014 realizaram-se 20 sessões, em 4 locais:

- Caminha – Auditório da Biblioteca Municipal de Caminha - “Mercado Internacional”
- Arcos de Valdevez – Incubo – “Regiões de Baixa Densidade”
- Canedo – Sede da União das Freguesias de Canedo, Vale e Vila Maior – “Setor Agrícola e Florestal”
- Vila do Soajo – “Ideias Inovadoras para o Mundo rural”.

Estas 40 sessões reuniram cerca de 1435 pessoas, de um total previsto de 1200.

Todos os relatórios individuais, assim como toda a documentação referente a estas sessões, seguem em anexo.

❖ **Sessões: Bons Projetos, Excelentes Negócios**

A Fundação AEP em parceria com a Invicta Angels realizou, até Dezembro de 2014, **6** “**SESSÕES: BONS PROJETOS, EXCELENTES NEGÓCIOS**”.

No âmbito desta atividade, a FUNDAÇÃO AEP pretende apoiar a criação e o crescimento de novas empresas, providenciando apoio aos empreendedores e criando oportunidades de contacto com potenciais investidores.

Duas destas sessões decorreram em 2013: a primeira em 1 de Outubro e a segunda em 29 de Novembro. Nestas **2** sessões, que tiveram lugar no Porto, foram apresentados **6** novos projetos e estiveram presentes cerca de 35 pessoas, entre promotores dos projetos, empresários, investidores e “*business angels*”, das quais cerca de 15 eram mulheres.

As restantes 4 sessões realizaram-se em 2014 mas em moldes diferentes das anteriores, adaptando o modelo de «Mesa de Investimentos», por forma a maximizar os resultados para empreendedores e investidores participantes.

Assim, as duas primeiras «mesas» de 2014 passaram a designar-se «Mesa de Investimentos/Capacitação». Procedeu-se ao envio de *Calls* e foram admitidos todos os projetos candidatos para duas sessões de capacitação, realizadas em Julho e Setembro, sobre as temáticas “elementos chave para acesso a Business Angels e Capital de Risco” e “Pitch”. O objetivo passou, por um lado, por identificar os pontos críticos que um projeto empresarial nascente ou *start up* deve superar até reunir condições para abordagem a investidores privados e capitais de risco, na procura de financiamento. Por outro lado, capacitar os promotores para a primeira apresentação do projeto a investidores, com incidência em aspetos como postura, discurso, pontos-chave a abordar, questões a evitar, forma da informação a apresentar.

A primeira sessão de capacitação «Motive Investidores», teve lugar dia 17 de Julho e a segunda sessão teve lugar no dia 25 de Setembro, ambas no Porto.

A terceira sessão de 2014 designou-se «Mesa de Investimento/Pitch», uma sessão de apresentação dos *Pitch*, para feedback e indicações de melhoria, realizada a 29 de Outubro.

Após finalizada esta sessão, a equipa interna da Fundação AEP/Invicta Angels deu aos promotores um prazo de 7 dias para envio das apresentações finais, após o que

selecionou os projetos que, após estas fases de capacitação e triagem, demonstraram maior qualidade para apresentação a investidores na “Mesa de Investimentos” final.

Por fim, no dia 12 de Dezembro realizou-se a quarta e última sessão, uma **Mesa de Investimentos/Apresentação a Investidores**, que foi também a sessão de encerramento desta atividade. Os projetos selecionados fizeram a sua apresentação a investidores, no formato anterior da Mesa de Investimentos, ou seja, o promotor foi convidado a fazer a sua apresentação, seguida de discussão de ideias, para um pequeno grupo de investidores diferentes, num formato informal.

Toda a documentação referente a estas sessões, seguem em anexo.

❖ Empreendedorismo Corporativo

A atividade “Empreendedorismo Corporativo” teve como objetivo a dinamização de uma bolsa de empresas para identificar e reunir empresas, empresários e/ou quadros de direção ou gestão, aproximando-os de projetos emergentes de empreendedorismo, para potencial apoio e/ou financiamento de iniciativas de empreendedorismo e de criação de negócio /empresa.

Compreendeu uma atuação num duplo sentido, a identificação e contacto com empresas pré-existentes e consolidadas, e por outro lado, a deteção e seleção de projetos e seus promotores, com potencial de desenvolvimento de negócio /empresa.

Numa primeira linha de ação, consolidou-se uma proposta de valor para apresentação às empresas, potencialmente envolvidas, na qual se definiu e consensualizou a tipologia de envolvimento e de parcerias a estabelecer no âmbito da atividade, e do estabelecimento sinérgico e de arrastamento para o seu envolvimento transversal em atividades integradas no conjunto do projeto APREENDER, resultando numa extensiva identificação indicativa de entidades e empresas com potencial de adesão e participação no projeto.

Este grupo de empresas, identificado a título indicativo, agregou entidades empresariais do Norte e Centro de Portugal, integrando vários sectores de atividade, cuja constituição nominativa e exploratória foi a seguinte: Amorim Cork Composites (Santa Maria da Feira), Base (Porto), CIN (Maia), Sonae Continente (Matosinhos), CPCis (Porto), Critical (Coimbra), Grupo ARS SGPS (Guimarães), Grupo Lena (Leiria), Grupo Visabeira (Viseu), Joalto (Coimbra), Lanidor (Águeda), NewCoffee (Penafiel), Norgarante (Porto), RAR (Porto), Real Vida (Porto), Salsa (Trofa), TLCl (Braga), Unicer (Matosinhos), Valis (Porto).

De acordo com a metodologia e programação adotada para esta atividade, foram sendo estabelecidos contatos teste /piloto com empresas identificadas para aferição e validação do modelo e tipologias de envolvimento definidas, que visavam o conseqüente ajustamento /validação, e a sua generalização ao universo de empresas identificadas com potencial de participação no projeto.

Nestes primeiros contactos com as empresas foram mantidas abordagens com as seguintes 9 empresas:

Empresa	Contacto
Corticeira Amorim	Paulo Bessa
Ascendi	Adelaide Martins
RAR Holding	Virgílio Folhadela
Procalçado	José Pinto
Ferreira Avelar	Ruben Avelar
Unicer	Alexandra Mariz
Yazaki	Teresa Portela
Mota Engil	Ana Peneda
Salvador Caetano	Carlos Pires

9

Os contactos iniciais com estas 9 empresas foram muito bem-sucedidos, com a identificação e reunião de um conjunto de promotores de projetos empreendedores, identificados em parceria com as empresas contactadas, envolvendo 14 projetos dinamizados por 20 promotores.

Projetos / produtos	Promotores
Pintar sobre a cortiça	Nuno Sousa
Pranchas de surf	Gonçalo Ferreira
Sapatos	Pedro Abrantes
Malas	Maria Correia
Candeeiros	João Fonseca / Gisela Pinto
Tapetes	Susana Godinho
Rodas para skates	Bruno Galvão / Sérgio Temido
Cruising skateboards	Sara Pita / Raquel Ribeiro
Módulo habitacional	António Fernandes
Pranchas e acessórios de stand up paddle	Guilherme Martins
MICE (materiais plásticos e compósitos)	Nuno Gomes
Cork Icons (mobiliário)	Miguel Ortiga / Hugo Moura

Punhos de bicicletas em CPC (plástico /cortiça)	Eduardo Jantarada
Armações de óculos	Maria Stepanova / Daniela Antunes / Hugo Travanca

Os 20 promotores selecionados integraram um grupo de capacitação para o empreendedorismo, com um programa composto por 6 sessões conjuntas e 7 sessões individuais por projeto, com a seguinte composição e calendarização:

Data	Sessão	Tema
13 Outubro	Sessão Conjunta #01	O Histórico, o mercado, a ideia de negócio e o posicionamento
13 Outubro	Sessões Individuais #01	Sessão individualizada por projeto
20 Outubro	Sessão Conjunta #02	Projeto/produto/ideia - Proposta de valor, segmentos de mercado e canais de distribuição
20 Outubro	Sessões Individuais #02	Sessão individualizada por projeto
27 Outubro	Sessão Conjunta #03	Investimento, orçamento de exploração e previsões financeiras
27 Outubro	Sessões Individuais #03	Sessão individualizada por projeto
03 Novembro	Sessão Conjunta #04	Apresentação de trabalhos sobre estratégia comercial - convite mentores
03 Novembro	Sessões Individuais #04	Sessão individualizada por projeto
10 Novembro	Sessão Conjunta #05	Técnicas de vendas e gestão comercial
10 Novembro	Sessões Individuais #05	Sessão individualizada por projeto
17 Novembro	Sessões Individuais #06	Sessão individualizada por projeto / plano de negócio
17 Novembro	Sessões Individuais #07	Sessão individualizada por projeto / plano de negócio
24 Novembro	Sessão Conjunta #06	Apresentação do trabalho final aos mentores

Complementarmente decorreram, durante o ano de 2014, dois “Call for Ideas” para Criação do Próprio Emprego, Negócio ou Empresa, de cuja iniciativa se dá conta de forma mais exaustiva na abordagem à Atividade 11, que visaram a identificação e seleção de projetos e de promotores que integraram, não apenas esta atividade do Projeto Apreender, mas simultaneamente a Atividade de Follow Up e Senior Mentoring.

Do 1º Call for Ideas, que decorreu no 1º semestre de 2014, foram selecionados 20 projetos, cujos promotores foram acompanhados no âmbito das atividades com os apoios e serviços disponibilizados no âmbito do Projeto Apreender, integrados nesta atividade de apoio e aproximação a empresas pré-existentes e consolidadas, bem como no apoio ao desenvolvimento e follow up de negócios.

Decorrente do 2º *Call for Ideas*, dinamizado no 2º semestre de 2014, foram selecionados 17 novos projetos.

No total foram selecionados e acompanhados 51 projetos pré-empresariais, que envolvidos nas atividades de capacitação e de desenvolvimento e follow up de negócios, interagindo com a atividade de empreendedorismo corporativo, foram sendo apoiados com a realização e elaboração de planos de negócios para os projetos em estado mais avançado.

Do conjunto de projetos foram realizados e elaborados planos de negócios para 18 projetos pré-empresariais em estado mais avançado, dos quais 9 planos para projetos selecionados após o 1º *Call for Ideas*, e outros 9 planos para os projetos selecionados após o 2º *Call for Ideas*.

Finalmente, a 19 de Dezembro de 2014 decorreu o “Seminário: Mentoring e Empreendedorismo Corporativo” com um painel dedicado especialmente ao “Empreendedorismo Corporativo”, com a participação de Paulo Bessa, Diretor da Amorim Cork Ventures, representante de uma das empresas aderentes do programa, e de promotores dos projetos pré-empresariais acompanhados e que participaram no programa de capacitação para o empreendedorismo, evidenciando a sua experiência e competências adquiridas com a participação no âmbito do Projeto APREENDER.

Indicadores	Objetivo	Alcançado	Observações
Bolsa de Empresas	50	9	Em virtude do sucesso alcançado com os contatos iniciais com as primeiras empresas, e a identificação e seleção de 14 projetos / 20 promotores, não se avançou com o contato com mais empresas. O objetivo final consistia na identificação e conseqüente acompanhamento de projetos de empreendedorismo na esfera ou associados a empresas pré-existentes, o que foi largamente conseguido com os projetos /promotores que foram envolvidos no programa de capacitação e que permitiu quase duplicar o número de planos de negócios que se tinham como objetivo /indicador para esta atividade, com a realização de 18 planos de negócios.
Planos de Negócios	10	18	

O relatório completo, assim como toda a documentação referente a esta atividade, seguem em anexo.

❖ Aprender Lá Fora

A atividade “Aprender Lá Fora” tinha como principal objetivo a identificação e criação de parcerias com entidades nacionais e internacionais, para a constituição de plataformas comuns à partilha de experiências e à identificação de potenciais fontes de financiamento

e atração de investidores estrangeiros para projetos de empreendedorismo em Portugal, bem como deteção de oportunidades de crescimento nos mercados externos dos projetos empresariais nacionais.

No quadro desta atividade foram executadas tarefas exploratórias e preparatórias para o estabelecimento de parcerias com entidades de outras geografias, de acordo com o âmbito programático desta atividade.

Contactos estabelecidos para criação de parcerias internacionais:

- GAID – Gabinete de Apoio ao Investidor na Diáspora – MNE (reunião, inúmeros contactos telefónicos e mails (Nov./Dez 2013)
- Amílcar Aristides Monteiro - Câmara de Comércio Industria e Serviços de Sotavento de Cabo Verde (várias reuniões Skype e mails (2014)
- Pedro Rodrigues - Bolsa de Valores de Moçambique (mails)
- Godinho Alves - Centro de Promoção de Investimentos – Moçambique (mails)
- Sofia Carvalhais | Trade & Investment Adviser | British Embassy Lisbon (contacto telefónico e mails)
- Ricardo Simões – Embaixada França (Mails)
- LinkedIn – Difusão atividade para meus contactos
- Dublin visita de estudo – Divulgação da atividade a 12 parceiros europeus (Abril 2014)
- Contactos preliminares com várias Câmaras de Comércio (2013-2014)

12

Contactos estabelecidos para recolha/deteção de empresas/projetos interessadas:

- Organização em colaboração com a UPTECH de um Workshop (3h) de Apresentação do Apreender lá Fora, no dia 5/12 com a presença de 50 empreendedores.
- Promoção de contactos através do networking pessoal
- Contactos com empresas que já participaram na atividade “Storytelling”

Após a deteção e seriação das empresas /projetos empresariais com interesse em participarem em pontes de contato e empresariais com entidades de outros países explorando as suas potencialidades de negócios e eventual expansão e internacionalização, executamos inúmeras tarefas exploratórias e preparatórias para o estabelecimento de parcerias com entidades de outras geografias, a saber:

- Reuniões presenciais
- Contactos telefónicos
- Trocas de correio eletrónico
- Videoconferências

Todavia, tais parcerias não foram operacionalizadas pelos seguintes constrangimentos:

- Dificuldades de contactos com os responsáveis
- Sucessivos adiamentos dos webinars (acordado e marcados) por parte de dois parceiros
- A disponibilidade demonstrada por algumas instituições foi desadequada temporalmente ao cronograma da atividade.

13

Por estas razões, e após uma análise cuidada da situação, a Fundação AEP decidiu, no final do primeiro trimestre de 2014, não dar continuidade a esta atividade e propor ao Compete a transferência do saldo das verbas de cofinanciamento aprovadas para esta atividade, para reforçar a atividade número 13 “Story Telling”, transferência/reforço este que foi alvo de um pedido autónomo.

❖ **Follow Up e Senior Mentoring**

A atividade “Follow Up e Senior Mentoring” teve uma dupla vertente de atuação que, por um lado, pretendeu disponibilizar um serviço de informação base e reencaminhamento para áreas em especialidades nos serviços às empresas, aos projetos empresariais e às empresas nascentes, e, por outro lado, pretendeu disponibilizar apoio prestado por mentores integrados numa bolsa de reconhecidos empresários, com uma vasta experiência de gestão e atividade empresarial, e que dispõem do seu tempo, conhecimento, e experiência em favor do aconselhamento de empreendedores e novos empresários.

Após o estabelecimento das bases de “regulação” e princípios orientadores que norteiam o funcionamento da Bolsa de Mentores, quer no estabelecimento de padrões dos seus membros, quer na definição das suas linhas de atuação, que assegurem a ética e a responsabilidade empresarial, foram estabelecidos contactos para a identificação e constituição da Bolsa de Mentores, que inclui empresários, especialistas e peritos em áreas de interesse para o universo empresarial.

Consolidou-se a constituição base e de partida para a Bolsa de Mentores, a qual assume a designação de “Rede de Aconselhamento e Apoio Empresarial”, com o envolvimento dos seguintes “mentores”:

- Manuel Biltés, economista (marketing e internacionalização)
- Adriano Fidalgo, gestor
- Natália Garcia, consultora
- Peter Higgs, consultor (marketing e vendas)
- Vergílio Folhadela, administrador de empresas

- António Trigo de Moraes, consultor (gestor de operações e layout)
- José Milheiro, economista (área financeira e sistemas de informação)
- Rosário Guimarães, consultora (direito e banca)
- Fernando Almeida, consultor (higiene e segurança)
- Ricardo Luz, business angel e consultor (estratégia, gestão e capital de risco)
- Carlos Martins, consultor (gestão, administração, marketing)
- Elza Neto, economista (internacionalização)
- Manuel Aroso, engenheiro (negócios internacionais e responsabilidade empresarial)

A “Rede de Aconselhamento e Apoio Empresarial” tem vindo a ser projetada em termos da sua dinamização e divulgação, com a inserção e divulgação dos mentores no espaço da página internet associado ao projeto APREENDER, bem como se tem vindo a desenvolver etapas e períodos específicos para a apresentação de candidaturas de potenciais interessados.

No âmbito do Projeto APREENDER consideraram-se formas de apoio sob consulta, direcionado para o follow up de negócios e/ou para o aconselhamento empresarial através dos mentores, que se designou por “DRIVE IN DO EMPREENDEDOR”, e por forma a consubstanciar um volume e qualidade superiores de acessos a estas funcionalidades, dinamizaram-se dois “Call for Ideas” para apresentação de candidaturas de projetos para a “Criação do Próprio Emprego, Negócio ou Empresa”.

Com efeito, foi dinamizado, no 1º trimestre de 2014, o 1º *Call for Ideas* do Projeto APREENDER para Criação do Próprio Emprego, Negócio ou Empresa, cujo processo de candidaturas, realizado online através do endereço do projeto (<http://apreender.fundacaoep.pt>), encerrou a 14 de Março de 2014.

No quadro do 1º *Call for Ideas*, resultou num volume de candidaturas muito interessante, com o “Call” a receber 142 submissões, das quais se consideraram válidas 137 candidaturas, tendo os projetos submetidos sido analisados em duas fases, com uma pré-seleção de 35 projetos que foram convidados para a apresentação presencial perante um painel de jurados composto por Virgílio Folhadela, da Fundação AEP, Armanda Borges, em representação da AEP, Nuno Arroteia, da Invicta Angels, e Ricardo Luz, da Gestluz Consultores.

Da seleção final resultou uma vintena de projetos que foram acompanhados regularmente em diferentes vertentes de análise e capacitação das ideias de negócios e dos seus promotores, com diferentes sessões em conjunto e em sessões individualizadas de apoio, específicas para suprir respostas e necessidades próprias de cada projeto.

Projetos e Promotores selecionados no âmbito do 1º *Call for Ideas*.

Projeto/Empresa	Promotor de contacto	Email
António José Carrega Lopes	António José Carrega Lopes	antoniojclopes@gmail.com
Brigadeiro NACIONAL	Dora Vaz	bn@brigadeironacional.pt
Turismo no Douro	Raquel Rodrigues	raquelvrodriques07@gmail.com
Hearts & Journeys	Henrique	nuno.pignatelli87@gmail.com
Go2Nature	Sónia Almeida	sonia.almeida@adere-pg.pt
logour'met	Cláudia Gomes	gomes.claudia@pt.sika.com
Escola de Artes e Ofícios	Jorge Casimiro Silva	daliavieira@hotmail.com
ATS - Automating Distribution Sampling	Ricardo Linhares	r.linhas@gmail.com
RisingStar	Ricardo Peixe	rpeixe@gmail.com
Idades com História	Paula Azevedo	paulacazevedo@gmail.com
Damadearroz	Francisca Cardoso	damadearroz@gmail.com
Street4All	Hugo Vilela	hugovilela81@gmail.com
Fátima Nascimento Unipessoal, Lda	Luís Beato	luisbeato@live.com
Isituup	Pedro Pereira	pedro@flintbee.com
Dharma Shoes	Sara Maria da Costa Pereira	sarapereira.rh@gmail.com
Parlapier.com	Ivo da Silva Malta	ivomalta@me.com
Falcon Electronic Recommerce	Bruno Ferreira	bf1984@gmail.com
Digital Soul Games	Nadia Bischoff	nadia.bischoff@gmail.com
Gestão de Transportes	José Luz	jluz1959@gmail.com
V'Glass	Raquel Iglésias	raquel.iglesias.ferreira@gmail.com

Sessões de capacitação direcionadas aos projetos /promotores selecionados no 1º Call for Ideas.

Data	Sessão	Tema
28 Abril	Sessão Conjunta #01	O Histórico, o mercado, a ideia de negócio e o posicionamento
28 Abril	Sessões Individuais #01	Sessão individualizada por projeto
05 Maio	Sessão Conjunta #02	Projeto/produto/ideia - Proposta de valor, segmentos de mercado e canais de distribuição
05 Maio	Sessões Individuais #02	Sessão individualizada por projeto
12 Maio	Sessões Individuais #03	Sessão individualizada por projeto
12 Maio	Sessões Individuais #04	Sessão individualizada por projeto
19 Maio	Sessão Conjunta #03	Apresentação de projetos e interação com mentores
19 Maio	Sessão Conjunta #04	Estratégia comercial

02 Junho	Sessão Conjunta #05	Estratégia comercial e interação com mentores
02 Junho	Sessão Conjunta #06	Plano operacional
09 Junho	Sessões Individuais #05	Sessão individualizada por projeto
09 Junho	Sessões Individuais #06	Sessão individualizada por projeto
16 Junho	Sessão Conjunta #07	Plano operacional e interação com mentores
16 Junho	Sessão Conjunta #08	Investimento, orçamento de exploração e previsões financeiras
23 Junho	Sessões Individuais #07	Sessão individualizada por projeto
23 Junho	Sessões Individuais #08	Sessão individualizada por projeto
30 Junho	Sessão Conjunta #09	Apresentação do trabalho final aos mentores

Complementarmente, e interagindo com o “Senior Mentoring”, realizaram-se sessões de interação e de matching entre os projetos, e seus promotores, e os mentores da Rede de Aconselhamento e Apoio Empresarial, de forma a que cada projeto tenha sido acompanhado por, pelo menos, um mentor, e que cada mentor acompanhe, pelo menos, um projeto.

Do apoio e do trabalho desenvolvido em conjunto com os vários promotores, e em interação com a Atividade 9. Empreendedorismo Corporativo, capacitaram-se os projetos em estado mais avançado para a elaboração dos respetivos planos de negócio, havendo 9 projetos com planos de negócio elaborados.

No 2º semestre de 2014, foi dinamizado um 2º *Call for Ideas* do Projeto APREENDER para Criação do Próprio Emprego, Negócio ou Empresa, cujo processo de candidaturas, realizado online através do endereço do projeto (<http://apreender.fundacaoep.pt>), que encerrou a 30 de Setembro de 2014.

Neste 2º *Call for Ideas*, resultou um volume de candidaturas igualmente considerável, com o “*Call*” a receber 79 submissões, tendo os projetos submetidos sido analisados em duas fases, com uma pré-seleção de 24 projetos que foram convidados para a apresentação presencial perante o painel de jurados.

Da seleção final resultaram 17 projetos que foram acompanhados regularmente em diferentes vertentes de análise e capacitação das ideias de negócios e dos seus promotores, com diferentes sessões em conjunto e em sessões individualizadas de apoio, específicas para suprir respostas e necessidades próprias de cada projeto.

Projetos e Promotores selecionados no âmbito do 2º *Call for Ideas*.

Projeto/Empresa	Promotor de contacto	Email
ARADUCA - Loja & Estúdio	António Pires	antonio.j.d.pires@gmail.com
Atelier de Artes	Encarnação Duarte	encarnacao.duarte@gmail.com
Capacitar Sucesso/Sentido de Si - associação de saúde mental	Susana Fernandes	susanafernandes@msn.com
City Audio Guides	Mário Francisco Folgado Bravo	mariobravo@sapo.pt
EasyDiet - The Nutrition App	João Paulo de Jesus Pereira Correia da Silva	joaopaulojesusilva@gmail.com
Cosmética Natural	Miguel Silva Pinto / Sara Meireles	MiguelSilvaPinto@gmail.com / saramariameireles@gmail.com
Freddy & friends - Hotel, Pet Care and Training	Maria Isabel da Silva Correia	isabelcorrei@gmail.com
Green Stays	Vicente Bento	vicente.bento@gmail.com
Home Delivery: Fabricating the Contemporary Dwelling	Pedro Azevedo	pedro@rosmaninhoazevedo.com
Ideia Escrita - Copywriting e Estratégias de Comunicação de Marketing	Sara Dulce de Sousa Santos Oliveira	sara7oliveira@gmail.com
Leaf	Filipe Sequeira	filipeorlando@gmail.com
Matter	Ana Lima	lima.s.ana@gmail.com
MovingColors	Rui Parente Tavares	ruiparentetavares@gmail.com
Pedidin	Bruno Cardoso	geral@pedidin.com
Poligríd	Manuel São Simão	mssimao@gmail.com
SEngB - Sustainable Engineering Business	Daniel da Cruz Lopes	daniel.cruz.lopes@gmail.com
RISCA – handmade boards	João Silva	andradesilva.jp@gmail.com

Sessões de capacitação direcionadas aos projetos /promotores selecionados no 2º Call for Ideas.

Data	Sessão	Tema
01 Outubro	Sessão Conjunta #01	O Histórico, o mercado, a ideia de negócio e o posicionamento
01 Outubro	Sessões Individuais #01	Sessão individualizada por projeto
08 Outubro	Sessão Conjunta #02	Projeto/produto/ideia - Proposta de valor, segmentos de mercado e canais de distribuição
08 Outubro	Sessões Individuais #02	Sessão individualizada por projeto
15 Outubro	Sessões Individuais #03	Sessão individualizada por projeto
15 Outubro	Sessões Individuais #04	Sessão individualizada por projeto
22 Outubro	Sessão Conjunta #03	Apresentação de projetos e interação com mentores

22 Outubro	Sessão Conjunta #04	Estratégia comercial
29 Outubro	Sessões Individuais #05	Sessão individualizada por projeto
29 Outubro	Sessões Individuais #06	Sessão individualizada por projeto
05 Novembro	Sessão Conjunta #05	Estratégia comercial e interação com mentores
05 Novembro	Sessão Conjunta #06	Plano operacional
12 Novembro	Sessões Individuais #07	Sessão individualizada por projeto
12 Novembro	Sessões Individuais #08	Sessão individualizada por projeto
19 Novembro	Sessão Conjunta #07	Investimento, orçamento de exploração e previsões financeiras
19 Novembro	Sessões Individuais #09	Sessão individualizada por projeto
26 Novembro	Sessão Conjunta #08	Apresentação do trabalho final aos mentores

Complementarmente, e interagindo com o “Senior Mentoring”, realizaram-se sessões de interação e de matching entre os projetos, e seus promotores, e os mentores da Rede de Aconselhamento e Apoio Empresarial, de forma a que cada projeto tenha sido acompanhado por, pelo menos, um mentor, e que cada mentor acompanhe, pelo menos, um projeto.

Do apoio e do trabalho desenvolvido em conjunto com os vários promotores, e em interação com a Atividade 9. Empreendedorismo Corporativo, capacitaram-se os projetos em estado mais avançado para a elaboração dos respetivos planos de negócio, havendo novamente 9 projetos com planos de negócio elaborados.

Finalmente, a 19 de Dezembro de 2014 decorreu o “Seminário: Mentoring e Empreendedorismo Corporativo” com um painel dedicado especialmente ao “Mentoring”, evidenciando a experiência alcançada com a “Rede de Aconselhamento e Apoio Empresarial”, com o testemunho dos mentores Adriano Fidalgo e Manuel Biltés, e de promotores dos projetos pré-empresariais acompanhados e que participaram nas ações de capacitação do follow up e beneficiaram igualmente do acompanhamento e apoio de mentores, realçando as suas experiências e competências adquiridas com a participação no âmbito do Projeto APREENDER.



Indicadores	Objetivo	Alcançado	Observações
Bolsa de Mentores	12	13	
Eventos	1	2	Sessão de Apresentação Final de Projetos 1º Call 09 Julho 2014, Fundação AEP, Porto Mentoring e Empreendedorismo Corporativo 19 Dezembro 2014, Fundação AEP, Porto
Público / Participantes	60	39 23 62	Sessão de Apresentação Final de Projetos 1º Call Mentoring e Empreendedorismo Corporativo Total

Outros Indicadores		Alcançado	Total
Candidaturas	1º Call	137	216
	2º Call	79	
Projetos Selecionados / Acompanhados	1º Call	20	37
	2º Call	17	
Planos de Negócios	1º Call	9	18
	2º Call	9	

E ainda,

MARQUE JÁ A SUA CONSULTA



20

Da Atividade “Follow Up e Senior Mentoring”, perdura como resultado durável e permanente do Projeto Apreender, a iniciativa “**Drive-in do Empreendedor**”, um serviço disponibilizado pela Fundação AEP que proporciona a empreendedores, projetos empresariais e empresa nascentes, sessões de consulta gratuita, de deteção, informação base e reencaminhamento para áreas de especialidades nos serviços às empresas, no quadro da Rede de Aconselhamento e Apoio Empresarial da Fundação AEP, um programa de tutoria e mentoria que beneficia da experiência acumulada e insubstituível de um conjunto de profissionais e especialistas, disponíveis para o aconselhamento a novos empresários e empreendedores.

O “**Drive-in do Empreendedor**” é um serviço que funciona a pedido e por marcação, direcionando os empreendedores para sessões de apoio, mentoria e aconselhamento empresarial, prestadas reconhecidos empresários, líderes, tecnólogos e peritos em diversas áreas, com uma vasta experiência de gestão e atividade empresarial, e que dispõem do seu tempo, conhecimento, e experiência a favor do aconselhamento de empreendedores e novos empresários, em etapa inicial e que necessitam de um acompanhamento e de um aconselhamento em matérias diversas e áreas de interesse e de competências disponibilizadas aos empreendedores.

O serviço encontra-se atualmente em atividade e pode ser acedido através de marcação a partir de contacto telefónico n.º 226 158 518, correio eletrónico apreender@fundacaoaep.pt, ou a partir do formulário específico disponível na página internet do Projeto Apreender, em: http://apreender.fundacaoaep.pt/Conteudos/9.6_AgendamentoSessoesApoio.asp.

❖ **Novas Ideias, Novos negócios**

A Fundação AEP realizou, até Dezembro de 2014, **13 sessões de “NOVAS IDEIAS, NOVOS NEGÓCIOS”**. Embora esta atividade tivesse previstos apenas 12 sessões/seminários, foi realizada uma 13ª sessão para dar resposta à procura identificada.

A primeira sessão teve lugar na Biblioteca Municipal de Viana do Castelo, no dia 29 de Julho 2013, com o tema “Economia do Mar: Como transformar as crises em novas oportunidades”, refundando o Conceito de Negócio e Processos de Liderança.

A segunda sessão teve lugar na Incubadora das Industrias Criativas, Bial de Cerveira, no dia 29 de Outubro 2013, com o tema “Industrias Criativas: Como transformar as crises em novas oportunidades”, refundando o Conceito de Negócio e Processos de Liderança.

A terceira sessão teve lugar na UTAD, Vila Real, no dia 30 de Outubro 2013, com o tema “Novas Ideias, Novos Negócios – No setor Agroalimentar”.

A quarta sessão teve lugar em Caminha, no auditório da Biblioteca Municipal, no dia 21 de Fevereiro 2014, com o tema “As Empresas no Mercado Internacional”.

A quinta sessão teve lugar na Universidade Lusíada – Porto, no dia 9 de Abril 2014, com o tema “Como se Criam Negócios com Sucesso – Tecnologias de Informação”.

A sexta sessão teve lugar no auditório Municipal de Baião, em Baião, no dia 4 de Junho 2014, com o tema “Como se Criam Negócios com Sucesso”.

A sétima sessão teve lugar no Salão Nobre da ACIB – Associação Comercial e Industrial de Barcelos, no dia 2 de Julho 2014, com o tema “Como se Criam Negócios com Sucesso”.

A oitava sessão teve lugar no Museu Municipal Álvaro Viana de Lemos, na Lousã, no dia 9 de Julho 2014, com o tema “Como se Criam Negócios com Sucesso”.

A nona sessão teve lugar no Auditório AEP – Associação Empresarial de Portugal, em Leça da Palmeira, no dia 17 de Outubro 2014, das 9h00 às 13h00, com o tema “Portugal: *The Best Start Ups* / Fase de Criação e Exploração de Projetos”.

A décima sessão teve lugar no Auditório AEP – Associação Empresarial de Portugal, em Leça da Palmeira, no dia 17 de Outubro 2014, das 14h30 às 18h00, com o tema “Portugal: *The Best Start Ups* / Fase de Desenvolvimento e Consolidação de Projetos”.

A décima primeira sessão teve lugar no Salão das Magnólias – Casa Municipal da Cultura, em Seia, no dia 3 de Novembro 2014, com o tema “Como se Criam Negócios com Sucesso”.

A décima segunda sessão teve lugar no Auditório do Museu da Pedra, em Cantanhede, no dia 12 de Novembro 2014, com o tema “Como se Criam Negócios com Sucesso”.

A décima terceira sessão teve lugar no Auditório do Arquivo Diocesano, em Lamego, no dia 25 de Novembro 2014, com o tema “Como se Criam Negócios com Sucesso”.

Estas 13 sessões/seminários reuniram cerca de 1129 pessoas, de um total previsto de 960.

Todos os relatórios individuais, assim como toda a documentação referente a estes seminários, seguem em anexo.

WEBINARS

Os **6** webinars trataram de temas considerados relevantes para os potenciais empreendedores: **o efeito da globalização dos negócios, a importância das ideias e oportunidades na definição do negócio, a importância do modelos de negócios, como financiar o negócio, como vender um produtos/serviço e como internacionalizar o negócio.**

Apresenta-se de seguida programas das temáticas abordadas nos dias 24, 25 e 26 de novembro de 2014:

Dia 24 novembro de 2014 - 77 Formandos

10h00 - O Efeito da Globalização nos Negócios

11h00 - A Importância das Ideias e das Oportunidades na Definição do Negócio

Dia 25 novembro de 2014 - 25 Formandos

10h00 - A Importância do Modelo de Negócio

11h00 - Como Financiar o seu Negócio

Dia 26 novembro de 2014 - 25 Formandos

10h00 - Como Vender um Produto ou Serviço

11h00 - Como Internacionalizar o Negócio

No sítio do projeto Apreender poderá visualizar-se a informação dos Webinars: <http://apreender.fundacaoaep.pt/Aplicacoes/Veltem.asp?CodNoticia=168&AreaCarrossel=58&Titulo=Novas Ideias, Novos Negócios | Webinars>.

YOUTUBE - STRATEGY TELLING

Foram elaborados cinco vídeos que abordam as várias etapas da cadeia de valor para a criação de uma empresa, bem como a importância da definição da estratégia nos novos projetos:

- Inovação com valor;
- Intimidade com o cliente;
- Liderança de produtos;
- Excelência operacional;

- Estratégias básicas.

No sítio do projeto Apreender poderá visualizar-se os cinco vídeos referidos anteriormente:
http://apreender.fundacaoaep.pt/Conteudos/5.1_NovasIdeias.asp

❖ Story Telling

A atividade “STORY TELLING” decorreu até Dezembro de 2014 e pretendeu continuar a bem sucedida **recolha de casos de sucesso de empreendedores e projetos empresariais** para constituição de uma bolsa de exemplos e casos práticos.

23

1.0. Parceria com Porto Canal

Na perspetiva de uma maior disseminação e alcance de públicos, no âmbito do presente projeto foi estabelecida uma parceria com o Porto Canal, para:

- Produção e transmissão de 40 novos casos registados, numa rúbrica específica para este fim, que foi para o ar a partir do início de outubro, todos os dias, às 12h50, 19h50 e 00h50 (imediatamente antes dos Jornal Diários das 13h00, 20h00 e 1h00), durante 40 dias úteis, proporcionando maior visibilidade e notoriedade às histórias de sucesso e transmitindo o que de bom e inovador as empresas e os empreendedores estão a fazer em Portugal.
- No final de cada semana o Porto Canal transmitiu um programa de 25 minutos com o compacto das reportagens, compacto este que foi repetido várias vezes durante o fim de semana e às segundas-feiras.
- Foram gravados ainda dois programas, com painel de convidados variado, sobre o empreendedorismo e o desenvolvimento de negócios, com duração de 50 minutos cada programa. Os programas foram exibidos, o primeiro, dia 24 de Novembro e o segundo, dia 22 de dezembro, às 23h00, no programa Parlamento da Região.
- Todos os vídeos e programas estão disponíveis no site do Porto Canal e no site do Apreender com link ao Porto Canal.
http://apreender.fundacaoaep.pt/Conteudos/5.2_StoryTelling.asp
http://apreender.fundacaoaep.pt/Conteudos/5.2_StoryTelling.asp
- Em todas as ações do Porto Canal está salvaguardada a indicação do cofinanciamento pelo Compete/Qren/EU-Feder (ver vídeos).

Adicionalmente levamos a cabo as seguintes atividades.

1.1. Apresentação em instituições de ensino

A atividade “Story Telling” foi apresentada em duas instituições de ensino:

Nos dias 16 de abril e 9 de junho de 2014 foram efetuadas apresentações na Universidade Nova de Lisboa.

Foram realizados 2 *workshops* de 2 horas cada um, onde no total estiveram presentes 35 alunos:

- . 9 de Junho - presença de 18 alunos.
- . 16 de Abril - presença de 17 alunos.

Em outubro de 2014 foi apresentado no CINDOR - Centro de Formação Profissional da Indústria de Ourivesaria e Relojoaria, em Gondomar, onde estiveram presentes 15 alunos/formandos.

24

1.2. Case Studies

Consistiu em pequenos relatos de dez histórias de negócios de sectores distintos.

Estes casos foram abordados segundo 4 orientações que se consideraram fundamentais nos projetos:

- A importância da iniciativa e do risco (Meia Dúzia, Chocolataria Equador e Academia de Bailado da Lousã) - ...comece sempre bora lá!
- A importância do cliente (Skypro e Doce Papoila) - ...esse desconhecido. O cliente!
- A internacionalização do negócio (Tuzzi e Lemon Jelly [master case]) - ...vá pra fora!
- A inovação como fator determinante do sucesso futuro (Casa em Movimento, Cerveja Letra e Mud Cycles) -...inovar sempre!

Ver documento anexo, designado **Case studies (10)**, que sintetiza alguns dos fatores críticos de sucesso dos 10 casos analisados. Documento também pode ser acedido a partir do site do Apreender:

http://apreender.fundacaoaep.pt/Conteudos/5.2_StoryTelling.aspx

1.3. Best of

Este documento procurou sintetizar alguns fatores que se consideraram críticos e determinantes para o sucesso dos casos analisados.

Desta forma procurou-se identificar quais os fatores indutores e os respetivos fatores de sucesso, segundo a lógica dos *Case Studies* atrás referidos.

Os fatores de sucesso, foram organizados segundo a seguinte orientação:

- Comece sempre;
- A identificação da oportunidade;
- Esse desconhecido - o cliente;



- Vá lá pra fora;
- Inovação sempre.

Ver documento anexo, designado **Best of**, que sintetiza alguns dos fatores críticos de sucesso dos 10 casos analisados. Documento também pode ser acedido a partir do site do Apreender:

http://apreender.fundacaoaep.pt/Conteudos/5.2_StoryTelling.asp
http://apreender.fundacaoaep.pt/Conteudos/5.2_StoryTelling.asp

O relatório, assim como toda a documentação e CDs referente a esta atividade, seguem em anexo.

❖ **Coordenação, Monitorização e Divulgação do Projeto**

A Coordenação e Monitorização do projeto foram feitas pela Gestluz, pela AEP/TOC e pela A. Santos Carvalho/ROC.

A divulgação do projeto foi feita de inúmeras formas, a dizer:

- Utilização da imagem do projeto em todo o material de divulgação, desde cartas, a correio eletrónico, convites, documentação, programas, diplomas, capas para documentos, slides, PowerPoint, roll-ups, vídeos, etc..
- Utilização de “template” específico para projeto, a ser utilizado para divulgação massiva de ações, incluindo fichas de inscrição nas diferentes sessões, e *newsletter* sobre projeto;
- Sítio do projeto APREENDER, que pode ser acedido diretamente <http://apreender.fundacaoaep.pt> ou através do sítio da Fundação AEP;
- Canal do projeto no YouTube, para acolher vídeos do “Story Telling” e outros <http://www.youtube.com/user/historiasdeinovacao>;
- Página do projeto no Facebook <https://www.facebook.com/apreender>;
- Porto Canal <http://portocanal.sapo.pt/programa/59>

Porto, 31 de Dezembro 2014

PAULO NUNES DE ALMEIDA
PRESIDENTE DA FUNDAÇÃO AEP

Anexo: Mapa de Indicadores/Cronograma do projeto (a 31/12/2014)
Toda a documentação/evidência de suporte ao projeto.