



European Network for
Rural Development

PT

REVISTA RURAL DA UE
N.º 24

REPENSAR AS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS NO MEIO RURAL



<https://enrd.ec.europa.eu>

Financiado pela:



Rede Europeia de Desenvolvimento Rural

A Rede Europeia de Desenvolvimento Rural (REDR) é o eixo de ligação entre as partes interessadas do desenvolvimento rural de toda a União Europeia (UE). A REDR contribui para a aplicação eficaz dos programas de desenvolvimento rural (PDR) dos Estados-Membros, gerando e partilhando conhecimentos e facilitando o intercâmbio de informações e a cooperação em toda a Europa rural.

Cada Estado-Membro criou uma rede rural nacional (RRN) que agrupa as organizações e administrações envolvidas no desenvolvimento rural. A nível da UE, a REDR apoia a interligação das RRN, das administrações nacionais e das organizações europeias.

Pode saber mais no sítio Web da REDR (<https://enrd.ec.europa.eu>)

O serviço Europe Direct pode ajudá-lo a encontrar respostas às suas perguntas sobre a União Europeia

**Número de telefone gratuito (*):
00 800 6 7 8 9 10 11**

(*) As informações prestadas são gratuitas, tal como a maior parte das chamadas (embora alguns operadores, cabines telefónicas ou hotéis possam exigir pagamento).

Chefe de Redação: Neda Skakelja, Chefe de Unidade, Direção-Geral da Agricultura e do Desenvolvimento Rural da Comissão Europeia.

Editor: Ed Thorpe, diretor de comunicação, ponto de contacto da REDR.

Manuscrito concluído em julho de 2017. O texto em inglês é a versão original.

Na Internet encontram-se disponíveis mais informações sobre a União Europeia (<https://ec.europa.eu>).

Luxemburgo: Serviço das Publicações da União Europeia, 2017

Versão impressa ISBN 978-92-79-73418-2 doi:10.2762/032122 KF-AJ-17-001-PT-C

Versão em linha ISBN 978-92-79-73417-5 doi:10.2762/540655 KF-AJ-17-001-PT-N

© União Europeia, 2017

Reprodução autorizada mediante indicação da fonte.

O conteúdo da presente publicação não reflete necessariamente as opiniões das instituições da União Europeia.

O texto da publicação tem fins meramente informativos, não sendo juridicamente vinculativo.

Pode igualmente pedir um exemplar em papel gratuito através do sítio Web da EU Bookshop: <http://bookshop.europa.eu>

Agradecimentos

Principais contribuidores: Professor Bill Slee, Andrew Copus, Clive Peckham, Jan-Willem van der Schans, Paul Soto, Ed Thorpe, Edina Ocsko, Elena Maccioni

Um agradecimento também aos: Membros do Grupo Temático da REDR sobre empresas do meio rural

Configuração: Benoit Goossens (Tipik)

Um agradecimento também a: Veneta Paneva, Roxana Vilcu

Fotografia da capa © Pexels



ÍNDICE

REPENSAR AS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS NO MEIO RURAL

© Tim Hudson, União Europeia, 2012

Introdução	2
1. Uma nova visão do potencial dos negócios no meio rural.....	4
2. Ancorar o potencial de negócio nas realidades locais.....	11
3. O potencial dos polos digitais rurais	16
4. Acelerar a transformação das empresas rurais.....	25
5. Que podem fazer os programas de desenvolvimento rural?.....	33



Introdução

A presente edição da Revista Rural da UE incide sobre o repensar das oportunidades de desenvolvimento e transformação das empresas no meio rural.

Sem procurar ignorar os muitos desafios com que as zonas rurais da Europa são confrontadas, são examinadas algumas das mais recentes ideias e práticas sobre o modo como apoiar o empreendedorismo rural a fim de beneficiar das oportunidades emergentes e do potencial latente para desenvolver novas formas de negócios bem-sucedidos no meio rural.

Regra geral, as zonas rurais enfrentam algumas desvantagens enquanto locais para o desenvolvimento empresarial. As mais importantes tendem a estar associadas à geografia, à população, às infraestruturas e aos recursos. O relativo isolamento dos mercados, a procura local insuficiente e a ausência de instalações e serviços podem condicionar o potencial de crescimento da economia local nas zonas rurais.

Todavia, as tendências modernas criam novas oportunidades de desenvolvimento das zonas rurais e surgimento de novas empresas rurais. A Internet e outras tecnologias digitais oferecem potencial para superar a distância geográfica e criar novas formas de proximidade relativamente aos conhecimentos, aos mercados e às relações.

Paralelamente, estão a surgir novas oportunidades de mercado em setores tão variados como a economia alimentar, a economia verde, a bioeconomia, a economia de experiência e a economia residencial.

Quando estas oportunidades podem levar ao desenvolvimento de negócios, existe um potencial significativo para criar emprego e convencer as pessoas a viverem e trabalharem nas zonas rurais. Neste contexto, algumas vantagens das zonas rurais

tornam-se mais evidentes, nomeadamente a probabilidade de aceder a terrenos e habitações mais baratos, dispor de mais espaço, de ar mais puro e um acesso mais fácil ao campo.

Para tirar partido destas oportunidades, é crucial encontrar formas mais inteligentes de apoiar mais eficazmente as empresas e envidar esforços orientados para superar alguns dos desafios específicos do meio rural. Será essencial ter em conta a crescente diversidade das zonas rurais da Europa e a especial gravidade de alguns desafios e/ou a solidez das oportunidades específicas existentes em cada zona.

Para garantir o êxito a longo prazo, será necessário adotar uma nova atitude face ao potencial de desenvolvimento e crescimento dos negócios no meio rural e proceder a intervenções cautelosamente direcionadas e orientadas pelas estratégias políticas. Não se trata de manter tudo como até agora, mas tampouco se trata de investigação e inovação de tecnologia de ponta. O que está em causa é uma nova visão do apoio às empresas rurais, que as ajude a responderem às oportunidades e aos desafios com base num entendimento claro das suas necessidades.



© Samuel Pettersson, União Europeia, 2015 / H-Farm / H-Farm / Abraham Caro Marin, União Europeia, 2015

ESTRUTURA DA PUBLICAÇÃO

1. Uma nova visão do potencial de negócios do meio rural

Começamos por examinar alguns dos principais fatores que impulsionam as grandes alterações do potencial económico das zonas rurais: transformação tecnológica, ambiente e alterações climáticas, alterações demográficas, globalização e evolução dos mercados e mutações políticas.

Tais alterações criam problemas graves a muitas zonas e populações rurais, mas também um conjunto de novas oportunidades económicas em setores tão variados como a economia «alimentar», a «bioeconomia», a economia «verde» e a economia «circular», a economia «digital», a economia «social», a economia da «experiência» e a economia «residencial».

2. Ancorar o potencial de negócios nas realidades locais

A concretização das narrativas de mudança e das oportunidades de negócio emergentes, descritas no primeiro artigo, será sempre determinada pelas diferenças geográficas e por um vasto conjunto de fatores ambientais e socioeconómicos.

Examinamos algumas diferenças que já é possível identificar à escala macrorregional - formando padrões gerais norte-sul, este-oeste ou centro-periferia. Seguidamente, examinamos uma nova tipologia das zonas rurais locais que reflete o modo como as características locais - por exemplo, a proximidade relativamente à cidade mais próxima ou a qualidade dos recursos naturais locais - podem determinar oportunidades e desafios específicos.

3. O potencial dos polos digitais rurais

Os polos digitais rurais podem ser uma ferramenta importante a nível local para superar a dupla clivagem digital de que padecem muitas zonas rurais. Para isso, podem oferecer acesso rápido e fiável à Internet, espaços físicos dedicados ao trabalho e às atividades em rede e um conjunto de serviços de apoio aos negócios e à comunidade.

Os polos digitais rurais podem beneficiar as pessoas e as empresas que utilizam os seus serviços. No entanto, mais importante é o facto de poderem melhorar consideravelmente

a capacidade de a zona local realizar o seu potencial latente, permitindo-lhe tirar partido das oportunidades digitais modernas.

4. Acelerar a transformação das empresas rurais

Para ajudar as empresas rurais a captarem as oportunidades referidas nos capítulos anteriores, são necessárias abordagens mais inteligentes do apoio aos negócios. Significa isto abandonar os modelos que se limitam a intervenções «pontuais», rumo a abordagens que acompanham os empresários ao longo de um «itinerário de apoio», através de um ecossistema de serviços de apoio.

Saliente-se que, para ter êxito, as abordagens têm de criar novas ideias de negócio desde a raiz, com base numa compreensão efetiva das necessidades e oportunidades relevantes. Os modelos de acelerador ou de incubadora, presentes em contextos urbanos, podem servir de exemplo, mas têm de ser adaptados às necessidades específicas das empresas e dos empresários rurais.

5. Que podem fazer os programas de desenvolvimento rural?

Os programas de desenvolvimento rural (PDR) dispõem de um conjunto de instrumentos (medidas) que podem ser utilizados para apoiar o tipo de transformação e desenvolvimento das empresas rurais apresentado na presente publicação. O desafio consiste em implementá-los de modo a satisfazer as necessidades das empresas em diferentes locais, setores e fases de desenvolvimento.

As abordagens mais adequadas envolvem a utilização eficaz e complementar das diferentes medidas para satisfazer as necessidades ao longo do «itinerário de apoio», tanto em termos de apoio «ligeiro», centrado nos conhecimentos, nas competências e no trabalho em conjunto, como de disponibilização de formas flexíveis de financiamento. Implicam ainda a utilização coordenada dos PDR enquanto parte de um ecossistema mais vasto de apoio às empresas rurais.

O ponto de contacto da REDR



1. Uma nova visão do potencial dos negócios no meio rural

© Samuel Pettersson, European Union, 2015

De formas muito diversas, as economias rurais da Europa têm um grande potencial de inovação e crescimento. Neste artigo introdutório, exploramos alguns dos principais fatores impulsionadores da mudança nas zonas rurais da Europa e concentramo-nos em vários domínios de oportunidade decorrentes dessas transformações.

Os principais fatores impulsionadores da mudança do potencial económico das zonas rurais da Europa incluem as tecnologias emergentes, as pressões ambientais, as alterações demográficas, a evolução dos mercados e as mutações políticas.

Tais fatores criam problemas graves a muitas zonas e populações rurais, mas também um conjunto de novas oportunidades económicas em setores tão variados como a economia «alimentar», a «bioeconomia», a economia «verde» e a economia «circular», a economia «digital», a economia «social», a economia da «experiência» e a economia «residencial».

FATORES IMPULSIONADORES DA TRANSFORMAÇÃO RURAL

SETORES EMERGENTES QUE OFERECEM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS NO MEIO RURAL

FATORES IMPULSIONADORES DA TRANSFORMAÇÃO RURAL

As zonas rurais da Europa estão a mudar e caracterizam-se por uma diferenciação socioeconómica crescente. É possível identificar alguns dos principais fatores impulsionadores na origem dessas transformações rurais.

Subjacentes à crescente diferenciação das zonas rurais na Europa estão vários processos de transformação interligados. Embora a realidade da mudança dependa das circunstâncias e das características específicas de cada zona rural, podem ser identificadas algumas das principais tendências e pressões que afetam as zonas rurais da Europa.

De formas desiguais, tais tendências criam novas pressões e desafios, mas também novas oportunidades na Europa rural. Se é certo que haverá inevitavelmente perdedores, não é menos verdade que se pode sair vencedor destas alterações. Não obstante as dificuldades criadas, um dos principais desafios para os decisores e profissionais das políticas do desenvolvimento rural reside em maximizar o potencial das oportunidades emergentes.

Inspirados amplamente no trabalho de Andrew Copus, do James Hutton Institute⁽¹⁾, identificámos os cinco principais «fatores impulsionadores da transformação rural», que descrevemos a seguir.

OS CINCO PRINCIPAIS IMPULSIONADORES DA TRANSFORMAÇÃO RURAL

1. Transformações tecnológicas
2. Ambiente e alterações climáticas
3. Alterações demográficas
4. Globalização e evolução dos mercados
5. Mutações políticas

1. Transformações tecnológicas

O rápido progresso das tecnologias digitais e de outras formas de desenvolvimento tecnológico desde a viragem do século produziu frequentemente a transformação das formas de trabalhar nas zonas rurais. No entanto, o alcance e o impacto dessas tecnologias são muito desiguais na Europa rural.

Por um lado, são vários os casos em que, nas indústrias rurais, o trabalho manual é substituído por máquinas e processos automatizados. Entre as evoluções mais recentes, refira-se o aparecimento de técnicas de «agricultura de precisão»⁽²⁾. Estas tendências oferecem a possibilidade de aumentar a eficiência e a produtividade, mas podem ser muito prejudiciais para as estruturas do emprego rural.

Por outro lado, vemos as tecnologias digitais em evolução a alterarem as possibilidades de comunicação, logística e apoio nas zonas rurais. Estas tecnologias oferecem a possibilidade de «superar» a distância geográfica entre as empresas rurais e os seus mercados potenciais, mas podem também levar os residentes do meio rural a dispensar as lojas e os serviços locais.

Noutros casos, os avanços tecnológicos nos setores emergentes – como as energias renováveis e a biotecnologia – estão a transformar as opções disponíveis para agricultores e silvicultores.

2. Ambiente e alterações climáticas

As pressões ambientais têm um impacto cada vez maior em muitos tipos de atividades rurais dependentes dos

recursos naturais e do clima para os seus meios e formas de operação.

Simultaneamente, as zonas rurais têm um papel crucial a desempenhar na resposta aos desafios ambientais europeus e mundiais. Podem ajudar a dar importantes respostas sociais sobre questões como assegurar a produção alimentar no futuro, mitigar as alterações climáticas, reverter a perda de *habitats* e de diversidade, promover a gestão sustentável dos recursos naturais, melhorar a qualidade da água, do ar e dos solos e produzir energias renováveis.

As empresas rurais são confrontadas com novas responsabilidades e obrigações no sentido de exercer um impacto mais positivo no ambiente. Contudo, estes desafios ambientais trazem consigo uma série de oportunidades, mormente nas economias «verde», «circular» e «bio» (consultar a secção seguinte).

3. Alterações demográficas

Diversos processos interligados de alterações demográficas estão a transformar as estruturas populacionais de muitas zonas rurais. O envelhecimento da população, as migrações entre zonas rurais e urbanas e as migrações entre países figuram entre os principais fatores, cujos impactos são muito díspares nos diferentes locais.

Muitas zonas rurais registam um envelhecimento da população significativo devido ao êxodo das gerações mais jovens e ao aumento da esperança de vida dos residentes idosos decorrente de modos de vida mais saudáveis, o que é uma notícia positiva.

Em alguns Estados-Membros – nomeadamente na Lituânia, na

1 Copus, A. (2017) Stereotypes, Meta Drivers and Narratives – The Evolving Rural Business Environment, Working Paper 5, RESAS Research Deliverable 3.4.1. «Demographic change in remote areas.» www.hutton.ac.uk/research/projects/demographic-change-remote-areas.

2 Consultar as conclusões do grupo de reflexão PEI-AGRI sobre a agricultura de precisão: <https://ec.europa.eu/eip/agriculture/en/publications/eip-agri-focus-group-precision-farming-final>

Eslováquia, na Grécia, em Portugal e na Letónia³⁾ – estes fenómenos são agravados por uma emigração líquida para fora do país. Algumas vilas rurais perderam uma quantidade tal da sua população que é difícil vislumbrar como poderão recuperá-la.

No entanto, noutros casos, as zonas rurais registaram uma «reviravolta da população», com as famílias jovens a tirarem partido das novas oportunidades para viver e trabalhar em meios rurais atrativos e acessíveis.

Outra tendência específica recente foi a chegada de um número considerável de refugiados e requerentes de asilo a algumas zonas rurais, fenómeno que atingiu o pico em 2015. Em algumas partes da Suécia rural, o número de requerentes de asilo era superior ao da população residente. Esta situação criou problemas importantes de integração – mas, ao mesmo tempo, deu oportunidade de revitalizar aldeias despovoadas.

4. Globalização e evolução dos mercados

A globalização dos mercados de produtos de base deixou muitos produtores primários vulneráveis à flutuação dos preços dessas matérias a uma escala mundial. Tal é suscetível de ameaçar a viabilidade económica

da sua atividade numa altura em que aumentam as preocupações sobre a segurança do aprovisionamento alimentar futuro.

As cadeias de valor são também cada vez mais complexas e globalizadas, o que, se pode dar azo a que se encontrem fornecedores mais baratos e novas oportunidades de mercado, também aumenta a concorrência. Além disso, as mudanças numa parte da cadeia podem ter consequências muito rápidas, e por vezes dramáticas, para terceiros.

Por outro lado, as mutações nos modelos de consumo e a evolução das preferências dos consumidores estão a criar novos mercados e oportunidades de os produtores acrescentarem valor à sua produção. Aqui se inclui a procura crescente de alimentos locais, de elevada qualidade, únicos ou produzidos de formas mais positivas para o ambiente e o bem-estar animal.

Por exemplo, o mercado biológico registou um crescimento de dois dígitos nas últimas décadas, em termos de mercado europeu e de superfície de terrenos geridos segundo o modo de produção biológico. Atualmente, representa 5,7% da superfície agrícola da UE⁴⁾.

5. Mutações políticas

A organização, as decisões e as prioridades políticas podem ter um profundo efeito nas zonas rurais e no seu potencial de desenvolvimento.

Em muitos casos, a presença ou ausência de uma definição de prioridades explícita para as zonas rurais pode determinar se as políticas e os programas alcançam real e eficazmente as zonas rurais ou se se mantêm concentrados nos centros urbanos. Trata-se de um aspeto relevante, por exemplo, para efeitos da utilização de programas de apoio aos negócios, do financiamento do desenvolvimento regional e da implantação de infraestruturas de banda larga.

O nível ao qual são atribuídas as responsabilidades políticas (nacional, regional, local) pode também fazer variar significativamente a execução dos programas nas zonas rurais locais. Por vezes, a centralização das estruturas administrativas pode deixar as zonas rurais em dificuldades para obter atenção dos responsáveis políticos.

Outra tendência observada em diferente medida e a diferentes ritmos na Europa foi uma transformação na perceção das funções e responsabilidades do Estado e do setor público em termos de prestação de serviços de interesse geral (SIG). Presentemente, prefere-se a utilização desta expressão em detrimento de «serviços públicos», precisamente porque muitos dos serviços e prestações sociais, serviços de habitação, serviços de utilidade pública, serviços de transporte e serviços de emergência são agora prestados por uma rede complexa de organismos privados e do setor terciário.

Os cortes na despesa pública e a centralização dos serviços públicos podem criar um círculo vicioso de declínio nas zonas rurais quando combinados com os processos de êxodo e envelhecimento descritos em cima.



© Tim Hudson, União Europeia, 2009

3 http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/People_in_the_EU_%E2%80%93_population_projections

4 http://www.ifoam-eu.org/sites/default/files/ifoameu_organic_in_europe_2016.pdf

SETORES EMERGENTES QUE OFERECEM OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS NO MEIO RURAL

Os principais fatores impulsionadores estão a provocar mudanças no mundo rural que geram novas oportunidades económicas em diversos domínios.

Embora os fatores em causa estejam, obviamente, a criar problemas a muitas comunidades e empresas rurais, é importante reconhecer e concentrar a atenção no facto de que geram igualmente um enorme potencial para setores de atividade económica novos e em crescimento.

Segue-se *infra* uma descrição de alguns dos principais domínios de atividade económica onde estão a surgir oportunidades particularmente interessantes para as zonas rurais, devendo ressaltar-se que não se trata de uma lista exaustiva e que não é esta a única forma de classificar os tipos de oportunidades disponíveis.

Estas «economias emergentes» não são independentes umas das outras — muitas atividades poderão ser classificadas em mais do que um grupo. No entanto, são uma forma útil de conceber os domínios de potencial económico.

O segredo da prosperidade futura das zonas e empresas rurais será aproveitar eficazmente essas oportunidades da forma mais adequada para cada localidade rural específica através de um planeamento ponderado, de investimentos estratégicos e da adesão da comunidade.

1. A economia alimentar

O setor agroalimentar representa já 7% de todo o emprego e 3,5% do valor acrescentado na economia europeia. Todavia, subsistem grandes oportunidades para desenvolver a economia alimentar, aumentando a qualidade, conferindo valor acrescentado e melhorando o acesso ao mercado.

Os agricultores que se concentram na produção primária e são vulneráveis às alterações do preço dos produtos de base podem explorar oportunidades para acrescentar valor aos seus produtos.



© Eamon Ward, União Europeia, 2013

Estas são maiores nos setores em que os consumidores se mostraram dispostos a pagar mais por uma qualidade comprovadamente superior - tal pode incluir especialidades locais ou regionais, alimentos biológicos e alimentos produzidos localmente ou de acordo com normas ambientais mais rigorosas.

A produção de produtos que satisfaçam as preferências acima referidas implica geralmente maiores custos, que, em muitos casos, são mais do que compensados pelo preço superior que pode ser cobrado. Os produtores podem reter uma parte maior do valor acrescentado ao assumirem eles próprios a responsabilidade em matéria de transformação, marca, embalagem e acesso direto ao mercado.

Normalmente, melhorar o acesso ao mercado implica diminuir o fosso entre os produtores rurais e os consumidores (sobretudo urbanos) através de cadeias de aprovisionamento alimentar mais inteligentes, que podem incluir a venda direta. É também possível incentivar o desenvolvimento do mercado mediante o lançamento de contratos públicos e o trabalho na educação alimentar dos consumidores.

Tirar partido destas oportunidades pode ser complicado — sobretudo para as pequenas explorações familiares, que podem carecer de experiência, confiança, recursos ou informação de mercado para procederem às alterações necessárias. Apoiar os produtores para que sejam capazes de superar as dificuldades logísticas de forma criativa e inovadora pode fazer a diferença.

2. A bioeconomia

A bioeconomia é um conjunto de atividades económicas relacionadas com a invenção, o desenvolvimento, a produção e a utilização de recursos biológicos para obter novos produtos.

No setor florestal, o tratamento em grande escala de madeira ou pasta de papel tem sido a norma nas principais zonas de produção. Contudo, em algumas zonas estamos já a assistir a uma transição das fábricas de papel em dificuldades para a biorrefinaria florestal.

A bioeconomia concretiza-se igualmente no desenvolvimento de novos biomateriais, como a madeira transformada ou o isolamento com cana, e na produção de bioenergia.



© Pexels

Os progressos técnicos continuam a proporcionar novas oportunidades para acrescentar valor às matérias-primas, tirando partido das qualidades biofísicas subjacentes dos produtos primários. No entanto, os entraves para aceder à bioeconomia de tecnologia de ponta em grande escala são consideráveis e continua a haver um alto risco.

Novas formas de governação, assim como os investimentos públicos estratégicos e dirigidos, podem contribuir em grande medida para superar obstáculos e apoiar o potencial de crescimento do setor. Em algumas zonas rurais, registou-se um aumento das «comunidades de energia» e de outras estratégias municipais e integradas a nível local para alcançar benefícios locais a nível económico, social e ambiental através da bioeconomia⁵⁾.

« [Estamos] a entrar na era “bio”. Nos próximos 20 anos testemunharemos um desenvolvimento maior do que o registado nos últimos 200 anos. A biomassa que cresce nos nossos campos, florestas e águas substituirá os combustíveis fósseis, o metal, o plástico e as fibras sintéticas que nos rodeiam. As zonas rurais têm um papel primordial nesta história: o futuro da agricultura e da silvicultura nunca pareceu tão promissor. »

Olli Hietanen, Universidade Turku (Finlândia)

3. As economias verde e circular

A economia verde consiste em tirar partido das oportunidades de crescimento sustentáveis do ponto de vista ambiental e melhorar o desempenho ambiental de uma forma viável económica e socialmente.

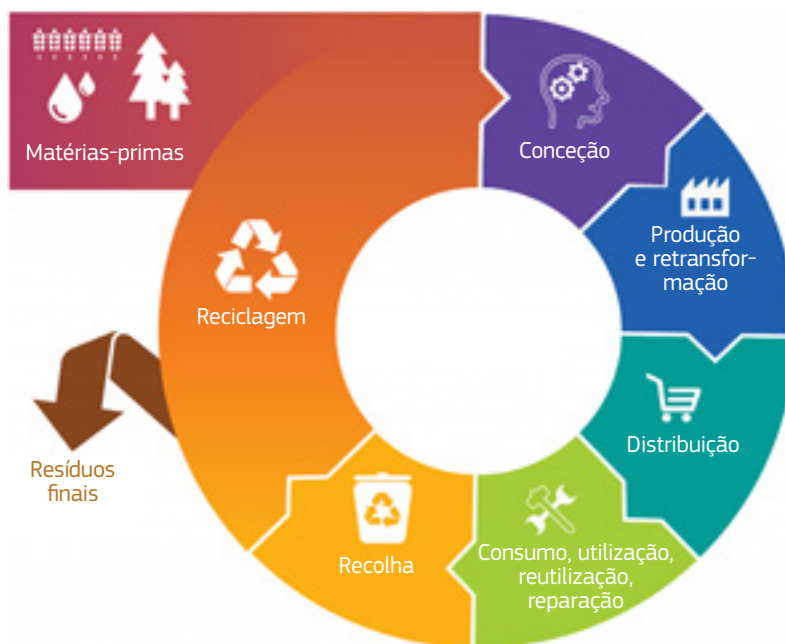
Normalmente, tal requer novas formas de pensar e de trabalhar, como o desenvolvimento de fluxos de rendimento novos e sustentáveis a partir dos materiais que anteriormente

eram «resíduos». É este o conceito da «economia circular», de acordo com a qual os recursos são reciclados nas cadeias de valor. Por exemplo, em Malta, um projeto financiado por um PDR transformou resíduos de tomate cru num novo produto, o «vinagre de tomate gourmet»⁶⁾.

A economia verde inclui a transição para atividades económicas hipocarbónicas e eficientes em termos de recursos, que permitam melhorar a sustentabilidade ambiental e, ao mesmo tempo, poupar custos e criar oportunidades de negócio.

Duas formas de converter em lucros acrescidos o desempenho ambiental são a redução do consumo de recursos e o aproveitamento da preferência crescente dos consumidores por produtos e serviços respeitadores do ambiente - por exemplo, através do turismo ecológico ou das marcas ecológicas.

O investimento em infraestruturas de energias renováveis de pequena ou grande escala nas zonas rurais também oferece potencial económico no contexto da necessidade de abandonar os combustíveis fósseis e dos preços crescentes da energia.



© União Europeia

5 Consultar os estudos de caso regionais da região nórdica: <http://www.nordregio.se/en/Publications/Publications-2014/Bioeconomy-in-the-Nordic-region-Regional-case-studies/>

6 Ver exemplos na recente brochura de projetos do Feader sobre a transição para economias rurais mais verdes: https://enrd.ec.europa.eu/sites/enrd/files/publi-eafrd-brochure-04-en_2017.pdf

4. A economia digital

A Revista Rural da UE n.º 21 salientou a importância de fornecer banda larga rápida nas zonas rurais para permitir às empresas competirem e prosperarem na economia moderna. Um acesso rápido e fiável é determinante para fornecer «o acesso à informação, a plataformas de negociação, à promoção de serviços rurais e capacidade de interagir com consumidores e potenciais visitantes»⁽⁷⁾.

O acesso digital aos mercados, os serviços digitais e a comercialização digital são domínios específicos de oportunidades digitais para as zonas rurais⁽⁸⁾. No contexto agrícola, as tecnologias digitais podem ajudar a melhorar a produtividade e a eficiência dos recursos através de técnicas como a agricultura de precisão. A conectividade nas zonas rurais também pode reduzir os encargos administrativos associados

à execução da política agrícola comum, por exemplo através da teledeteção e da comunicação de alta velocidade em tempo real.

No entanto, tirar partido destas oportunidades exige superar a «dupla clivagem digital» que afeta muitas comunidades rurais. Além da falta de acesso a Internet da próxima geração (ver figura 1), muitas populações rurais carecem das competências digitais necessárias para beneficiar das oportunidades da economia digital.

A construção de infraestruturas digitais de alta velocidade nas zonas rurais deve constituir uma prioridade de investimento continuada e ser acompanhada por ensino e formação digital. Ambos os aspetos são necessários para aumentar a capacidade de as partes interessadas e comunidades rurais europeias explorarem o potencial digital.

5. A economia social

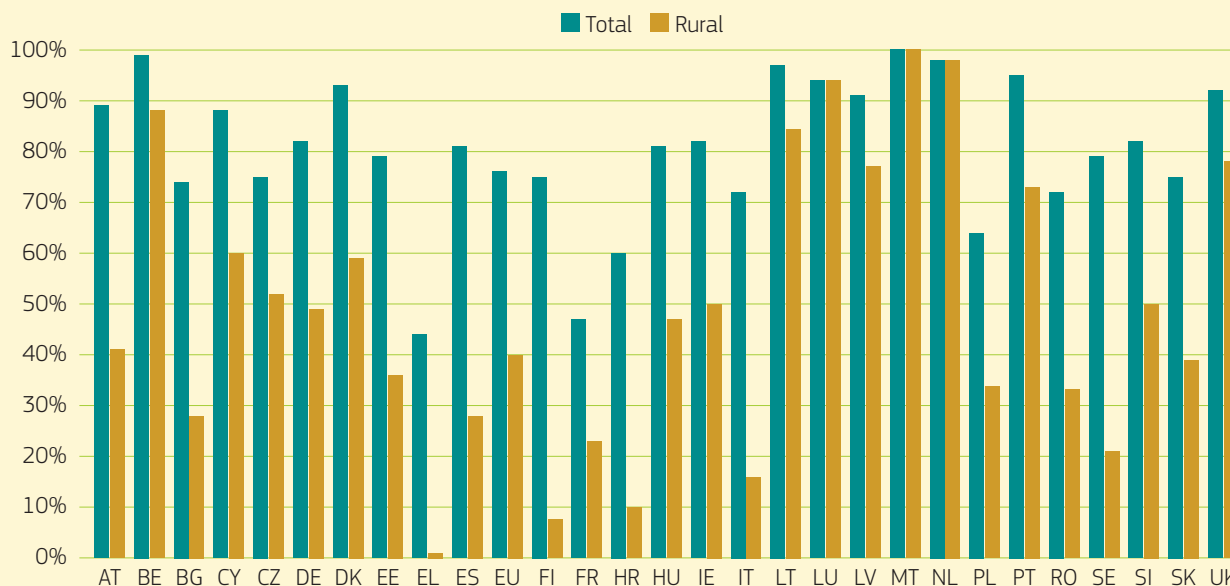
As zonas rurais na Europa têm sido gravemente afetadas pelos cortes e a centralização da despesa pública em serviços de interesse geral (SIG) - que são definidos pelos Estados-Membros e podem incluir transporte público, serviços postais e cuidados de saúde.

No entanto, muitas comunidades rurais estão a reagir, tentando encontrar formas imaginativas de se organizarem e prestarem serviços, combinando recursos públicos, privados e comunitários.

Estas iniciativas de regeneração dos serviços rurais partindo da comunidade podem criar inovações sociais - que o Gabinete de Conselheiros de Política Europeia definiu em 2010 como: «Uma inovação é social tanto nos seus fins como nos seus meios. [as inovações sociais] definem-se como novas ideias (produtos, serviços e modelos) que satisfazem as necessidades sociais (de forma mais eficaz do que as alternativas)

O acesso da próxima geração (NGA) descreve formas de acesso de banda larga rápida, comumente definido como uma velocidade de, pelo menos, 30 Megabits por segundo (Mbps). O NGA constitui um salto de velocidade e qualidade no acesso à Internet, comparativamente com os serviços de banda larga padrão.

Figura 1. Cobertura do acesso da próxima geração (percentagem de população), 2016



Fonte: Relatório sobre o progresso digital na Europa e relatórios dos países 2017 – Conectividade (inclui FTTP, VDSL e cobertura por cabo DOCSIS 3.0)

7 https://enrd.ec.europa.eu/publications/eu-rural-review_en

8 Ver a brochura de projetos do FEADER sobre zonas rurais inteligentes e competitivas: https://enrd.ec.europa.eu/sites/enrd/files/publi-eafrd-brochure-02-en_2016.pdf

e, simultaneamente, criam novas relações sociais ou colaborações.»⁽⁹⁾

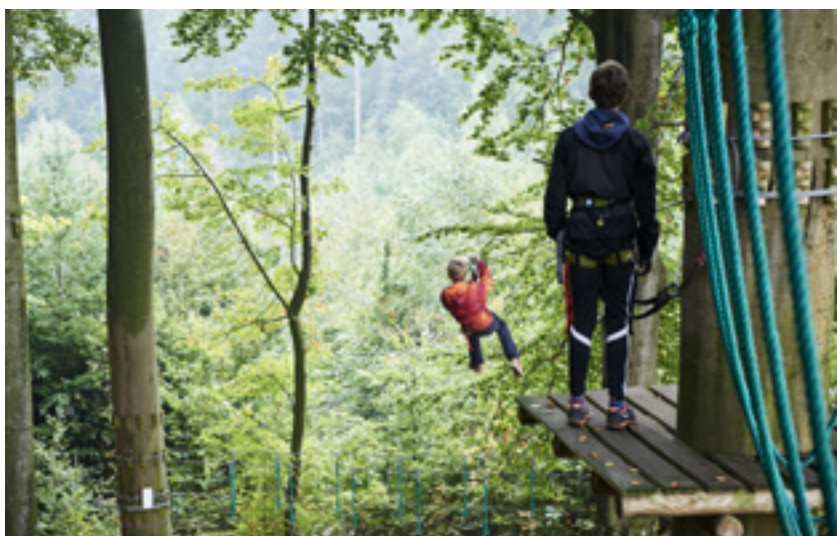
A estas mudanças sobrepõem-se os fatores tecnológicos. A Internet está a transformar a forma como os serviços são configurados nas zonas rurais em geral, mas sobretudo nas áreas remotas, por exemplo através da telemedicina e da aprendizagem à distância.

O repensar em curso das estruturas de prestação de SIG proporciona muitas oportunidades para o empreendedorismo rural, as empresas sociais, as PME e a inovação - sobretudo para reverter as tendências de centralização e racionalização, que transferem o emprego e outros benefícios económicos para as zonas urbanas.

6. A economia da experiência

Muitas zonas rurais beneficiam de vantagens naturais com base nas quais podem atrair visitantes dispostos a nelas despende dinheiro. Essas zonas podem abrir-se aos diversos consumidores, europeus e do resto do mundo, que procuram não apenas adquirir produtos materiais, mas viverem «experiências» de vida específicas.

As oportunidades na economia de experiência podem ter por base as características naturais, como montanhas, praias e florestas, os locais de interesse cultural ou histórico ou os produtos típicos locais. O *marketing*, a informação e a sinalização de serviços locais podem ser cruciais para tirar partido das possibilidades proporcionadas



© Kristine Mengel, União Europeia, 2015

pela economia da experiência - e as tecnologias digitais oferecem um potencial muito maior a este respeito.

A partir do momento em que as localidades rurais atraíam turistas e visitantes de um só dia, surge uma série de oportunidades de negócio conexas. As novas atividades podem estar relacionadas com a experiência específica oferecida - por exemplo, informação, visitas guiadas, ou sessões de degustação. Contudo, podem também ser negócios de caráter mais «genérico», nomeadamente lojas locais, pousadas, restaurantes, cafés e até mesmo serviços relevantes como transporte.

7. A economia residencial

As comunidades rurais dominadas por trabalhadores pendulares e reformados

podem oferecer oportunidades de negócio na «economia residencial» que é induzida pela riqueza injetada nestas zonas pelos rendimentos ou pensões.

A economia residencial é, em grande medida, dominada por serviços, e as oportunidades económicas serão bastante condicionadas pelas preferências e necessidades da população residente. Normalmente, esta cria procura de lojas e serviços locais.

Os velhos ofícios de artesanato podem encontrar um novo dinamismo graças à procura de individualidade dos residentes rurais abastados. Muitas dessas atividades têm custos iniciais muito baixos: o trabalhador que construía paredes de pedra é transformado em *designer* de terraços; o trabalhador agrícola torna-se um profissional de estabaria que cuida de cavalos.

Uma forma particular da economia residencial é a «economia grisalha», que permite às economias rurais beneficiar de números significativos de idosos relativamente abastados que vivem na zona ou se mudaram para esta no gozo da reforma. Pode assim criar-se uma procura específica de serviços de lazer, domésticos e de cuidados, desde a habitação construída propositadamente até aos campos de golfe e desde os serviços de jardinagem até aos cuidados de saúde.



© União Europeia, 2013

9 <https://ec.europa.eu/migrant-integration/librarydoc/empowering-people-driving-change-social-innovation-in-the-european-union>



2. Ancorar o potencial de negócio nas realidades locais

© Pexels

As narrativas de mudança e as oportunidades de negócio emergentes, descritas no artigo anterior, podem em certa medida aplicar-se a todas as zonas rurais e afetá-las. No entanto, os resultados reais no terreno serão sempre determinados por diferenças geográficas e um vasto conjunto de fatores ambientais e socioeconómicos.

Já é possível identificar algumas diferenças à escala macrorregional - formando padrões gerais norte-sul, este-oeste ou centro-periferia. Estas diferenças podem ser captadas em certa medida pelas tipologias regionais e macrorregionais.

Outras variações estão muito mais localizadas. Dizem, por exemplo, respeito à proximidade relativamente à vila ou cidade mais próxima, ou à qualidade dos recursos naturais locais e são mais bem descritas no contexto de tipos representativos da zona/economia rural.

As comunidades rurais têm de perceber e explorar os seus desafios e oportunidades específicos, a fim de aproveitar ao máximo o potencial de negócio moderno na sua zona. Para isso, as políticas e os programas têm de ser suficientemente flexíveis.

TIPOLOGIAS MACRORREGIONAIS

COMPREENDER AS DIFERENÇAS RURAIS LOCAIS

TIPOLOGIAS MACRORREGIONAIS

Algumas das formas nas quais as «narrativas de mudança» gerais se traduzem em transição económica real no terreno podem ser entendidas a nível macrorregional.

Nos últimos anos, foi desenvolvido um grande número de tipologias regionais da Europa rural. Algumas visam captar as diferenças quanto ao nível da ruralidade, outras centram-se nas diferenças na especialização ou nas estruturas agrícolas, ao passo que outras continuam a tentar mostrar o comportamento económico ou a evolução demográfica de diferentes partes da Europa rural.

A classificação de ruralidade normalmente utilizada pela Comissão Europeia e pela OCDE tem por base a densidade populacional e a distância até à cidade mais próxima. Uma análise da OCDE com base nesta categorização demonstra que, embora as regiões rurais nos países da OCDE estejam a recuperar o atraso relativamente às zonas urbanas, as que se encontram mais perto de uma cidade tendem a ser particularmente dinâmicas⁽¹⁾.

Todavia, a fim de analisar as oportunidades para as empresas rurais, pode ser mais útil classificar as regiões de acordo com a estrutura da sua atividade económica. Esta tipologia foi desenvolvida para os Estados-Membros da UE pelo projeto ESPON - EDORA⁽²⁾ (ver figura 2).

Tratava-se de uma tipologia das regiões NUTS 3⁽³⁾ (excluindo as classificadas como «Predominantemente Urbanas»), com base em 18 indicadores, resultantes de 25 variáveis de dados em bruto, na sua maior parte extraídos da base de dados Regio Eurostat. Foi criado um esquema de tomada de decisão, gradual simples, que permitiu identificar quatro tipos estruturais de região:

1. Regiões **agrárias**, nas quais a economia está ainda muito dependente das atividades primárias.

2. Regiões rurais de **consumo**, nas quais a agricultura tem relativamente pouca importância e o lazer e o turismo são as atividades principais.

3. Regiões **diversificadas** com uma base de **indústria transformadora** relativamente forte.

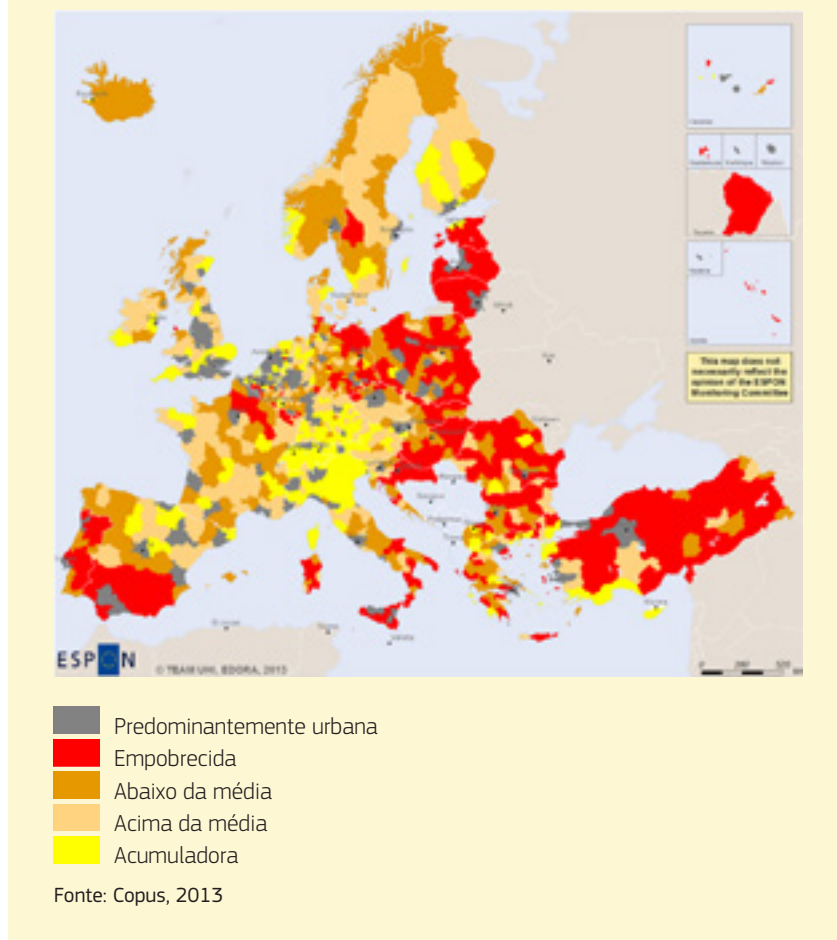
4. Regiões **diversificadas** nas quais os **serviços de mercado** são fortes.

As regiões nas quais o setor primário desempenha um papel importante

na economia local («agrárias») estão sobretudo concentradas num arco que se estende em volta das extremidades leste e meridional da UE.

O projeto EDORA também categorizou as regiões de acordo com o seu desempenho socioeconómico, definido pela combinação dos dados estatísticos sobre o PIB *per capita*, migração, emprego e desemprego. As zonas com menor desempenho foram classificadas como regiões «empobrecidas», ao passo

Figura 2. A tipologia estrutural EDORA



1 A Nova Política Rural 3.0. www.oecd.org/rural/rural-development-conference/documents/New-Rural-Policy.pdf

2 www.espon.eu/programme/projects/espon-2013/applied-research/edora-european-development-opportunities-rural-areas

3 <http://ec.europa.eu/eurostat/web/nuts>

que as regiões com desempenho mais elevado foram designadas como regiões «acumuladoras».

Foram extraídas algumas generalizações interessantes do projeto EDORA comparando a tipologia estrutural e a baseada no desempenho das regiões NUTS 3:

- As regiões «agrárias» tendem a registar um desempenho relativamente baixo, apresentando características do processo de «empobrecimento» socioeconómico.
- As «regiões diversificadas com uma base de indústria transformadora relativamente forte» também tendem a registar desempenhos relativamente fracos, talvez pelo facto de estarem dependentes de indústrias em declínio.
- As regiões nas quais o turismo e o lazer são uma componente essencial da economia («regiões rurais de consumo») e as que «diversificaram para serviços de mercado» registam ambos desempenhos elevados.

O facto de ser possível identificar em macroescala amplos padrões de diferenciação nas estruturas e no desempenho tem implicações importantes na orientação da política rural europeia.

Tal sugere que é necessário prosseguir o trabalho e o investimento, a fim de permitir que as regiões tirem partido dos domínios de oportunidade mais adequados à sua situação.

COMPREENDER AS DIFERENÇAS RURAIS LOCAIS

Mesmo dentro de uma mesma região, os desafios e oportunidades que as zonas rurais enfrentam estão especificamente ligados às características locais especiais.

Para se ter uma ideia da variedade de zonas rurais na Europa e do modo como os diferentes fatores impulsionadores da mudança ou os novos domínios de oportunidade de negócio têm ou poderiam ter impacto nas mesmas, identificámos seis grandes tipos de zonas rurais locais, baseados, em grande medida, no trabalho produzido para o ponto de contacto da REDR pelo professor Bill Slee, do James Hutton Institute.

Núcleos produtivos

Trata-se de zonas rurais dominadas por setores da agricultura e/ou silvicultura

altamente produtivos. São as «fábricas alimentares e de fibra» da economia rural tradicional, em que os agricultores e silvicultores se dedicam à produção de mercadorias para fornecer alimentos, água e outras matérias-primas a todo um conjunto de cadeias de valor rurais.

Os sistemas de produção são muito variados na Europa: dos pequenos agricultores às grandes explorações mais industriais e do cultivo de azeitonas e citrinos nos países mediterrânicos à cultura intensiva de cereais e à pecuária (muitas vezes com uma componente considerável de silvicultura) na Europa central, bem

como aos terrenos rurais dominados por florestas nos países nórdicos.

As indústrias de transformação alimentar, da madeira e da fibra estão frequentemente localizadas nessas zonas. Apesar de o setor de transformação tradicional se manter, nos núcleos verdadeiramente produtivos, paralelamente à produção em grande escala tende a instalar-se um setor mais inovador, de tecnologia de ponta. Este fenómeno é visível nas planícies do norte de França, nos Países Baixos, em grandes áreas da Alemanha, nas grandes planícies da Europa Oriental, no Vale do Pó em Itália e em East Anglia, no Reino Unido.

Zonas periféricas

Trata-se de zonas rurais que continuam a depender de setores produtivos rurais – por exemplo, a silvicultura ou o cultivo intensivo de frutos e produtos hortícolas. Podem ser zonas altamente produtivas, mas carecem de conectividade e outros ativos naturais para se tornarem «núcleos produtivos» ou para gerar muita atividade económica conexas na zona.

Frequentemente, os bens de equipamento e a inovação tecnológica na forma de máquinas e computadores sofisticados reduziram significativamente a procura de mão-de-obra nessas zonas. Muitas delas caracterizam-se por uma despovoação considerável.





HISTÓRIA DE SUCESSO DE UMA ZONA PERIFÉRICA DA DINAMARCA

Samsø é uma ilha dinamarquesa com menos de 4 000 habitantes, situada num ponto intermédio entre Jutland e Zealand. Foi confrontada com problemas típicos de uma zona periférica - êxodo dos jovens, encerramento de empresas de transformação de produtos agrícolas e dependência de energia importada.

Em 1997, ganhou um concurso para se transformar numa ilha sem carbono. O município fê-lo através de energia eólica produzida em terra e no mar, aquecimento comunitário; recentemente foi criada uma academia de energia. Estão a ser construídas casas de férias eficientes em termos energéticos com veículos elétricos para os visitantes. O seu setor agrícola diversificou-se e criou uma economia local muito mais resiliente.

Estas zonas enfrentam inúmeros problemas e têm relativamente poucas oportunidades. No entanto, podem ser encontradas soluções realistas, normalmente assentes na forte participação da comunidade e em conceitos emergentes como «especialização inteligente» (ver caixa *supra*).

A bioeconomia pode oferecer verdadeiras oportunidades nas regiões periféricas. Por exemplo, a Finlândia e a Suécia investiram consideravelmente nas biorrefinarias florestais, com base no enorme potencial da madeira para fornecer matéria-prima a uma série de polímeros e biomateriais.

Territórios «dormitório» conectados

Trata-se de zonas rurais cujas características são amplamente definidas pela sua proximidade relativamente a grandes vilas ou cidades - por vezes até são

categorizadas de zonas periurbanas. Esta «proximidade» não envolve apenas distância física, sendo reforçada por ligações de transporte rápidas e fiáveis.

Nessas zonas podem surgir oportunidades económicas significativas através da economia residencial, dado que as pessoas vão viver para lá enquanto trabalham na zona urbana conectada. Estes trabalhadores pendulares oferecem diversas oportunidades de negócio, muitas vezes não relacionadas com as cadeias de valor que têm a sua base na terra.

Os territórios «dormitório» podem também tornar-se «centros» de atividade, como centros administrativos, centros de produção primária na extração de recursos naturais ou centros de produção. As empresas alimentares locais com elevado valor acrescentado são muitas vezes a ponta do icebergue visível nessas zonas, beneficiando do fácil acesso a grandes mercados urbanos.

O reverso da medalha do crescimento nestas zonas é que muitas atividades (e residentes) tradicionais podem ser confrontadas com pressão causada por utilizações concorrentes, pelo aumento do valor dos terrenos e, em determinados casos, pela urbanização, o que requer políticas de ordenamento sensíveis.

Zonas interiores atrativas

Estas zonas estão mais afastadas dos centros urbanos do que os «territórios «dormitório» conectados», contudo beneficiam do facto de serem locais particularmente atrativos para viver. Podem suscitar um grande interesse por parte de residentes abastados e empresas desenraizadas que ambicionam uma elevada qualidade de vida sem quererem perder a sua ligação a uma ou mais vilas ou cidades próximas.

As zonas interiores atrativas oferecem oportunidades na economia residencial com elevada procura de bens e serviços rurais que alimentam estilos de vida abastados. A procura por parte de residentes com elevado património - por exemplo, de jardineiros paisagísticos e de restaurantes mais sofisticados - pode criar efeitos multiplicadores locais salutareos que mantêm as aldeias vivas e as lojas locais abertas. Esses efeitos são visíveis nos vales arborizados de Chilterns (Reino Unido) e nas aldeias de pedra da Borgonha (França).

As zonas interiores atrativas também oferecem oportunidades significativas na economia da experiência, explorando o mercado da população urbana numerosa e próxima. Tendo por base o livre acesso aos ativos locais - naturais, culturais ou históricos - os custos iniciais dessas atividades podem ser relativamente baixos.

Zonas isoladas degradadas

Estas zonas rurais estão a sofrer o legado negativo das indústrias rurais que, em grande medida, desapareceram. Enfrentam diversas desvantagens que criam círculos viciosos de declínio, envolvendo a perda de postos de trabalho, encerramentos de lojas e serviços, o êxodo e o envelhecimento da população. O otimismo em relação

ao futuro é extremamente baixo e as oportunidades de negócio raramente são evidentes.

Esta categoria inclui zonas caracterizadas por agricultura de baixa produtividade distantes dos mercados importantes, como as aldeias em montanhas de alguns países na Europa meridional e de leste. Inclui igualmente aldeias e zonas onde uma indústria extrativa ou de produção foi em tempos importante, mas que agora cessou, em grande medida, a atividade.

Estas zonas são muitas vezes obrigadas a depender de inovação social ou da «vizinhança à moda antiga» para garantir a prestação de cuidados sociais ou atividades económicas locais, tais como lojas e serviços comunitários.

Existem exemplos de novas empresas a serem criadas por pessoas particularmente empreendedoras nesses locais pouco promissores. Contudo, a realidade é que o sucesso conduz quase inevitavelmente a uma deslocação para uma zona mais conectada e atrativa para viver e fazer negócios.

Paraísos rurais

Estas zonas são a exceção à regra de que as oportunidades rurais dependem da proximidade relativamente aos centros e mercados urbanos. Os paraísos rurais podem ter uma economia rural próspera baseada em ativos e atratividade locais específicos pelos quais os turistas estão dispostos a percorrer longas distâncias - por exemplo, estâncias de esqui e praias.

As paisagens rurais, vales e rios de nomeada - como a Dordogne e a Toscana - podem também constituir a base de uma atividade económica significativa, enquanto podem surgir novos paraísos rurais com a evolução dos gostos e da procura, por exemplo em determinadas paisagens mais selvagens e remotas. Contudo, também existem riscos associados e alguns paraísos rurais foram prejudicados pelo surgimento e posterior estagnação do turismo.

Na era digital, os paraísos rurais têm potencial para atrair empresas «desenraizadas» que apenas necessitam

de conectividade digital, em vez de conectividade física para realizarem as suas atividades. Entre elas, refram-se as empresas de TI e determinadas empresas criativas.

Mensagem de conclusão

A tipologia aqui apresentada mostra claramente que as oportunidades económicas e de negócio podem ser muito díspares, mesmo dentro da mesma região. As políticas de apoio às empresas têm de ser muito sensíveis a estas diferenças espaciais e responder às necessidades em evolução das empresas rurais, a fim de as ajudar a tirar partido dos setores emergentes de oportunidade de negócio descritos anteriormente.

Nos capítulos seguintes analisaremos algumas abordagens promissoras para que tal seja alcançado.





3. O potencial dos polos digitais rurais

© H-Farm

Os polos digitais rurais podem ser uma ferramenta importante a nível local para superar a dupla clivagem digital de que muitas zonas rurais padecem. Para isso, podem oferecer acesso rápido e fiável à Internet, espaços físicos dedicados ao trabalho e às atividades em rede e um conjunto de serviços de apoio aos negócios e à comunidade.

Os polos digitais rurais podem beneficiar as pessoas e as empresas que utilizam os seus serviços. O mais significativo é que podem melhorar consideravelmente a capacidade de a zona local realizar o seu potencial latente, ao permitir-lhe tirar partido das oportunidades digitais modernas.

Contudo, para serem bem-sucedidos, os polos digitais rurais devem ser cautelosamente planeados e devidamente adaptados à situação e necessidades locais. Também não se deve subestimar o papel que pode desempenhar um mediador ao converter em espaços humanos, que facilitam a colaboração entre pessoas e organizações a todos os níveis, os polos concebidos apenas enquanto meros espaços físicos que disponibilizam oportunidades digitais.

POLOS DIGITAIS RURAIS - UMA RESPOSTA LOCAL

O QUE PODEM OFERECER OS POLOS DIGITAIS RURAIS

POTENCIAIS BENEFÍCIOS DOS POLOS DIGITAIS RURAIS

ENSINAMENTOS PRÁTICOS PARA OS POLOS DIGITAIS RURAIS

POLOS DIGITAIS RURAIS - UMA RESPOSTA LOCAL

Os polos digitais rurais são espaços locais situados no interior das zonas rurais que podem constituir pontos focais para a disponibilização de infraestruturas digitais indispensáveis e um conjunto de serviços de apoio às empresas e comunidades rurais.

Ao longo dos últimos dez anos, registou-se o aumento constante dos polos e centros de serviços digitais locais nas zonas rurais da Europa. Têm por base as possibilidades das tecnologias digitais modernas e visam apoiar a adoção e aplicação destas nas zonas rurais.

Ao nível mais básico, estes «polos» podem proporcionar às empresas locais e aos membros da comunidade acesso rápido e fiável à Internet de banda larga. Podem, depois, apoiar-se neste potencial para melhorar as oportunidades e competências digitais locais - superando, assim, a dupla clivagem digital existente em muitas zonas rurais.

Estes polos locais podem também atuar como centros para a prestação de uma série de serviços, em função das especificidades do contexto e das necessidades locais, que vão do apoio ao empreendedorismo até aos serviços sociais ou centrados na comunidade. Por este motivo, assumiram diversas formas, que serão examinadas neste artigo.

O objetivo dos polos digitais rurais não é reproduzir os ecossistemas metropolitanos, mas proporcionar os alicerces determinantes, adaptados de modo a satisfazer as necessidades locais.

Fundamentalmente, estes polos rurais locais têm o potencial de atuar como nós ou multiplicadores, facilitando os fluxos bidirecionais entre as necessidades digitais das comunidades rurais e outras iniciativas da UE, nacionais ou regionais

destinadas a ajudar as empresas a tirarem partido das oportunidades da economia digital.

Por exemplo, poderão existir oportunidades para conectar atividades rurais locais destinadas a superar a clivagem digital com o potencial oferecido pelos «Polos de inovação digital», um dos pilares da iniciativa «Digitalização da Indústria Europeia» da Comissão Europeia⁽¹⁾ (ver caixa).

OS POLOS DIGITAIS RURAIS

- ... funcionam a nível local.
- ... normalmente são constituídos por um edifício/espaço numa comunidade rural, que presta serviços digitais essenciais, nomeadamente acesso a espaços de trabalho com conectividade de banda larga.
- ... podem tornar mais realista a possibilidade de as pessoas trabalharem nas zonas rurais, reduzindo desta forma a pressão para o êxodo.
- ... podem atuar como um ponto de encontro para empresários locais, facilitando o intercâmbio de conhecimentos e competências e abrindo novas possibilidades de criação de redes de empresas e comunitárias.
- ... podem constituir centros para prestação de um conjunto de serviços essenciais para as empresas e a comunidade, nomeadamente apoio às empresas e ao empreendedorismo.

O TRABALHO DO GRUPO TEMÁTICO DA REDR SOBRE OS POLOS DIGITAIS RURAIS

O Grupo Temático sobre empresas rurais inteligentes e competitivas (2016-2017) da REDR examinou os polos digitais rurais existentes para analisar o seu funcionamento, os serviços que prestam e os fatores que determinam o êxito ou fracasso dessas iniciativas locais. O presente artigo descreve exemplos examinados e conclusões elaboradas no contexto desse trabalho.

Um contributo importante do trabalho do Grupo Temático foram as conclusões do projeto transnacional europeu «Micropol – Smart Work Centres in non-metropolitan areas»⁽²⁾, que foi financiado pelo programa Interreg IVC. Este projeto investigou muitas práticas locais na Europa, destinadas a tirar partido das possibilidades digitais nas zonas rurais.

O Grupo Temático da REDR analisou alguns destes e outros exemplos que variaram desde projetos europeus altamente ambiciosos nas vilas rurais até pequenas iniciativas em aldeias relativamente isoladas.

O grupo salientou que há provavelmente muitas mais iniciativas locais do género nas zonas rurais, ainda que desconhecidas a nível europeu. Uma das dificuldades associadas à sua identificação reside no facto de a expressão «polo digital rural» não ser entendida de forma homogénea em toda a Europa - na prática, trata-se de iniciativas que recebem diferentes denominações consoante os países e as regiões.

1 A Comunicação da Comissão intitulada «Digitalização da Indústria Europeia - Usufruir de todos os benefícios do Mercado Único Digital», de abril de 2016, estabelece planos para assegurar que «todas as indústrias da Europa, independentemente do seu setor, da sua localização e da sua dimensão, possam tirar pleno partido das inovações digitais, [melhorar os seus processos e adaptar os seus modelos de negócio à mudança digital]». <http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2016/EN/1-2016-180-EN-F1-1.PDF>

O QUE PODEM OFERECER OS POLOS DIGITAIS RURAIS

Os polos digitais rurais prestam serviços e proporcionam espaços físicos para satisfazer as necessidades das empresas e comunidades rurais e ajudá-las a beneficiar de todas as oportunidades oferecidas pela transformação digital.

O trabalho do Grupo Temático da REDR determinou que os polos digitais rurais podem oferecer quatro grandes tipos de recursos às zonas rurais: espaços físicos para empresas, espaços físicos para a comunidade, serviços para empresas e serviços para a comunidade.

Espaços de trabalho

Normalmente, os polos digitais rurais oferecem um espaço de escritório flexível para os trabalhadores, que pode variar dos escritórios «fechados» individuais a espaços de cotrabalho.

O objetivo é proporcionar às pessoas que vivem nas comunidades rurais ambientes de trabalho modernos e profissionais. Muitos dispõem também de espaços colaborativos para atividades de formação, videoconferências e outras utilizações profissionais.

Estes espaços podem fornecer melhores instalações para pessoas que já exercem uma atividade na zona rural local, bem como permitir que um maior número de pessoas pense em iniciar uma atividade aí ou em trabalhar à distância. Tudo isto oferece benefícios às zonas rurais em termos de uma maior atividade económica local e redução das deslocações para trabalhar.

Frequentemente, estes polos podem prestar apoio de empresa a empresa (B2B) a novos utilizadores/membros e dar grande importância à criação de redes.

Os polos para o trabalho à distância são menos suscetíveis de prestar uma ampla gama de serviços à comunidade. Quando o fazem, limitam-se frequentemente a ajudar os desempregados a encontrar emprego,

embora alguns também cedam espaço e prestem apoio gratuito, por exemplo, a estudantes.

Serviços de apoio às empresas

Os polos digitais rurais podem oferecer um ponto em que se prestam diversos serviços de apoio às empresas, nomeadamente apoio à inovação ou ao arranque, atividades de trabalho em rede e ações de formação.

Os polos digitais rurais podem prestar serviços de apoio às empresas mesmo em zonas mais remotas. Contudo, as atividades mais fortes e mais ambiciosas encontram-se nas zonas rurais acessíveis, em pequenas cidades ou centros administrativos. Nesse tipo de aglomerados, o polo digital rural pode atuar como um centro empresarial concebido para criar um ecossistema digital viável para ajudar as empresas futuras e existentes.

Estas atividades destinam-se principalmente às PME, microempresas e empresas em fase de arranque, que as utilizam e beneficiam de

uma receção comum, apoio aos agrupamentos, acompanhamento e planeamento empresarial, salas de conferência e reunião, eventos de estabelecimento de contactos e espaços informais de reunião.

Os serviços em si podem ser prestados por uma variedade de organismos públicos, privados e do setor terciário, em função das preferências e possibilidades locais. Os polos digitais rurais que prestam estes tipos de serviços podem ter origens muito diversas. O Polo Ludgate Hub (consultar página 20), por exemplo, foi fundado por empresários do setor digital que trabalham com estruturas da comunidade local, ao passo que o Centro Morvan⁽³⁾ resulta da evolução de uma instalação pública de educação e aquisição de competências digitais.

Figura 1.

	Concentração nas empresas	Concentração na comunidade
Fornece espaço	Espaço de escritório e cotrabalho, salas de reunião, espaço de formação, instalações de videoconferência...	Serviços básicos - creche, biblioteca...
Presta serviços	Trabalho em rede e atividades entre pares, formação, acompanhamento e consultoria empresarial, comércio eletrónico, projetos/aplicações piloto...	Melhorar a literacia digital, cursos de formação, projetos de demonstração...

Fonte: Estudo de casos do Grupo Temático da REDR sobre os polos digitais rurais http://enrd.ec.europa.eu/thematic-work/smart-and-competitive-rural-areas/rural-businesses_en

2 www.micropol-interreg.eu

3 www.nivernaismorvan.net/teletravail/telecentre-de-lormes



ESPAÇOS DE TRABALHO PROFISSIONAL NO MUNICÍPIO RURAL DE BRØNDERSLEV, DINAMARCA

Contexto local: Brønderslev é um município situado no centro da região do norte da Dinamarca, a 25 km do aeroporto e de Aalborg, a principal cidade da região. Em 2015, Brønderslev tinha uma população de 35 700 habitantes, dos quais 22% tinham menos de 18 anos de idade e 20% mais de 64. A taxa de desemprego era de 4,2% e o salário médio mensal líquido de 1 300 euros. As principais atividades económicas locais repartiam-se entre os serviços (73%), a indústria (13%) e a agricultura (8%).

O polo: em 2013 foi criado em Brønderslev o polo digital rural para melhorar a capacidade de atrair pessoas altamente qualificadas e empresários «desenraizados». O edifício oferece 12 estações de trabalho, bem como instalações para reuniões, videoconferência, etc. e disponibiliza acesso a ligação de banda larga de 100 Mb/s

em todas as instalações, assim como uma sala de ginástica para utilização social.

Financiamento: o polo foi financiado pelo FEDER e pelo município local de Brønderslev. Envolveu um investimento de capital no valor de 73 000 euros e tem custos operacionais anuais na ordem dos 37 000 euros.

Retorno do investimento: uma avaliação do retorno social do investimento após os primeiros 18 meses de funcionamento - realizada pelo projeto Micropol⁽⁴⁾ - concluiu que foram criadas seis empresas como resultado direto ou indireto dos serviços do polo, e o próprio polo conta com oito empresas ativas. Concluiu ainda que foram criados quatro postos de trabalho no centro e eventualmente mais no exterior, embora tenha sido considerado difícil quantificar estes.

© Udviklingspark Brønderslev



4 www.micropol-interreg.eu/IMG/pdf/MICROPOL_SROI_Study_2014.pdf

Espaços e serviços comunitários

Os polos digitais rurais que integram serviços sociais ou centrados na comunidade encontram-se com mais frequência em comunidades mais pequenas e mais remotas. Muitas vezes, resultam de iniciativas «sociais» concebidas para fornecer estímulo ou espaço para o desenvolvimento da comunidade local ou territorial.

Podem constituir o primeiro alicerce do ecossistema digital e colaborar com a sua comunidade-alvo, oferecendo um vasto leque de serviços não empresariais, nomeadamente emprego, informação e outros serviços públicos e comunitários. Podem permitir reduções significativas dos custos, graças à partilha de instalações e pessoal.

Não obstante a sua concentração na comunidade, muitas vezes podem estar associados a serviços de apoio às empresas para incentivar as atividades económicas e o empreendedorismo locais. Reunir o conjunto de serviços de apoio num único local pode amiúde ser crucial para criar o dinamismo e a energia necessários à criação de novas atividades sociais e económicas.



© The Ludgate Hub

O POLO DE LUDGATE – UM POLO EMPRESARIAL PROFISSIONAL NA IRLANDA RURAL

Contexto local: Skibbereen é uma pequena vila no condado de Cork, no sudeste da Irlanda. A vila em si (não incluindo as zonas circundantes) tinha uma população de 2 568 habitantes de acordo com o censo de 2011. Skibbereen dispunha de uma conectividade de banda larga muito baixa e algumas zonas não tinham ligação por fibra ótica.

O polo: o Polo de Ludgate abriu as portas em abril de 2016. O edifício do polo, que em tempos foi um cinema e depois uma padaria, foi convertido para fornecer escritórios privados, espaço de cotrabalho, balcões de apoio, salas de reunião e instalações de ponta para videoconferência.

O edifício conta com uma conectividade de internet de banda larga ultrarrápida de 1 GB/s, fornecida a Skibbereen por um projeto-piloto que envolve o Electricity Supply Board e a Vodafone, que utilizaram a rede de eletricidade existente para fornecer uma rede de banda larga 100% fibra até ao edifício. O serviço foi disponibilizado com acesso livre, o que significa que qualquer família ou empresa da zona pode subscrever a ligação através do seu prestador de serviço.

O polo foi divulgado à população local através de reuniões comunitárias e cursos de formação digital. As empresas locais ofereceram-se para prestar aconselhamento empresarial e acompanhamento através do polo. Entre outros projetos é de referir a criação do eStreet, o primeiro portal de comércio

eletrónico totalmente inclusivo da Irlanda, através do qual os comerciantes podem aumentar a sua visibilidade em linha e as vendas e abrirem-se a novos mercados.

Financiamento: o polo foi financiado a 84% por 11 doadores privados que criaram uma «comissão Ludgate» ativa, a 13% por patrocínio de empresas e a 3% por uma subvenção pontual de uma autoridade local. Envolveu um investimento de capital inicial de 1 700 000 euros.

Os custos operacionais médios mensais do polo rondam os 9 000 euros, que são cobertos pelas taxas de arrendamento dos serviços oferecidos. O polo dispõe de um orçamento para imprevistos, mas projetos adicionais são financiados a 95% por donativos privados e patrocínio de empresas.

Retorno do investimento: o Polo de Ludgate tem mais de 250 membros ativos e 25 empresas a trabalhar nos espaços de cotrabalho, emprega diretamente 11 pessoas e, mais importante, atraiu mais de 15 membros a mudarem-se permanentemente para a zona com as suas famílias.

Criou um fundo de capital de arranque de 500 000 euros a partir de donativos privados para atrair as empresas em fase de arranque para Skibbereen e permitiu a onze empresas locais efetuar o comércio em linha através do eStreet.

www.ludgate.ie



O CHEVIOT CENTRE – UM POLO COMUNITÁRIO EM WOOLER, INGLATERRA, REINO UNIDO

Contexto local: Wooler é uma pequena cidade rural no sopé dos montes Cheviot no Parque Nacional Northumberland, no norte de Inglaterra. Está situada na zona mais vasta de Glendale, uma das zonas menos povoadas do país. Em 2015, a zona local de Wooler tinha uma população de 4 226 habitantes, da qual 15% tinham menos de 18 anos de idade e 26% mais de 64.

O polo: em 1999, uma propriedade abandonada no centro da vila em Wooler (um antigo albergue vitoriano) foi adquirida e convertida no «Cheviot Centre», que abriu em 2001. Projetado como um centro de recursos para a comunidade, disponibilizou salas comunitárias para arrendamento e escritórios às empresas locais. O Glenway Gateway Trust estabeleceu os seus escritórios no centro. Paralelamente a estes espaços físicos, o centro procurou atuar como «polo comunitário e empresarial», criando um modelo de como diferentes serviços locais podem estar instalados no coração da comunidade e incentivando prestadores de serviços e empresários a criarem parcerias em torno do centro. Foi recentemente ampliado para integrar uma creche, os serviços locais de informação turística e a biblioteca local, que corria o risco de fechar.

O centro realizou projetos adicionais para apoiar as pessoas e empresas locais. Por exemplo, o «Wooler Work Web»

ofereceu serviços em linha aos desempregados locais para os encaminhar para formação e aquisição de competências e, assim, ajudá-los na procura de emprego. Como parte deste serviço, os empregadores locais também podem anunciar vagas e obter apoio no recrutamento.

Financiamento: o centro foi integralmente financiado pelo Glendale Gateway Trust, um fundo de desenvolvimento comunitário independente e de caráter solidário, criado para apoiar a comunidade de Glendale e ajudar a regenerar a economia local. Envolveu um investimento de capital no valor de 937 000 euros e tem custos operacionais médios anuais na ordem dos 58 500 euros.

Retorno do investimento: uma avaliação do retorno social do investimento após 13 anos de funcionamento - realizada pelo projeto Micropol⁽⁵⁾ - concluiu que, embora não haja dados sobre o número de empresas criadas, existem 28 empresas ativas no centro e muitas destas fazem negócios juntas, o que o torna um polo de êxito para a criação de redes empresariais. Segundo as entrevistas realizadas, as empresas atribuíram a criação de 15 postos de trabalho à existência do centro Cheviot.

www.wooler.org.uk/glendale-gateway-trust/projects



© Barbara Carr

5 www.micropol-interreg.eu/IMG/pdf/MICROPOL_SROI_Study_2014.pdf

POTENCIAIS BENEFÍCIOS DOS POLOS DIGITAIS RURAIS

Os polos digitais rurais têm um enorme potencial para transformar a viabilidade a longo prazo das comunidades rurais e das empresas rurais, permitindo-lhes tirar partido do potencial digital moderno.

Os benefícios dos polos digitais rurais podem ser analisados a partir de duas perspetivas. Se há benefícios para as pessoas e as empresas que utilizam os serviços do polo, existem também benefícios mais latos e, em última instância, mais significativos para a zona local e, conseqüentemente, para a consecução dos objetivos de desenvolvimento rural.

Todos os polos digitais rurais ajudam a melhorar a infraestrutura digital (TIC) local, através de acesso à banda larga, em alguns casos a uma velocidade rápida e ultrarrápida, e contribuem para a promoção dos locais. Aumentam as oportunidades de atividade económica e acesso a serviços para os residentes locais e visitantes.

Os polos digitais rurais podem desempenhar um papel determinante na criação de um ambiente favorável às empresas locais, não apenas porque oferecem acesso à Internet e espaços de trabalho, mas também porque proporcionam um ponto de prestação de

apoio suplementar, de desenvolvimento de competências digitais e várias oportunidades para constituir redes de empresas.

O aproveitamento deste potencial pode permitir que muitas pessoas que prefeririam viver nas zonas rurais, mas são «obrigadas» a trabalhar nas zonas urbanas, encontrem um percurso profissional alternativo nas zonas rurais, através de trabalho à distância mais regular ou criando uma atividade económica na zona rural. É assim possível atrair mais pessoas e tornar as economias locais mais sustentáveis, revertendo ciclos de declínio e criando novas oportunidades de negócio para satisfazer a crescente procura local.

A possibilidade de utilizar os polos digitais rurais como meios para atrair as pessoas a viverem e trabalharem nas zonas rurais tem sido um objetivo estratégico de muitas dessas iniciativas. O Polo de Ludgate (ver caixa na página 20) visa especificamente o regresso da diáspora irlandesa à Irlanda rural.

Por seu turno, o Cocotte Numérique (ver caixa na página 23) criou um programa específico para atrair e fixar empresários do setor digital em Murat, França. Pretende-se com este programa deixar de simplesmente esperar que a melhoria da conectividade e dos serviços digitais induzam a migração para a zona local, mas antes ajudar especificamente as pessoas a superarem os eventuais obstáculos à sua mudança com as respetivas famílias para a zona, nomeadamente ajudando-as a aceder a habitação e escolas.

BENEFÍCIOS PARA OS UTILIZADORES

- ✓ Acesso a novas empresas ou mercados em consequência do trabalho no polo.
- ✓ Prestação de apoio às empresas através do polo.
- ✓ Trocas comerciais e colaboração com outros utilizadores.
- ✓ Práticas laborais mais eficientes através da utilização do polo.
- ✓ Ampliação do âmbito e da gama de serviços para os utilizadores.
- ✓ Enquadramento mais profissional com menos distrações, para as pessoas que trabalham a partir de casa.
- ✓ Redução da distância percorrida para o trabalho.
- ✓ Utilização de recursos comuns, como serviços de secretariado e apoio de TI.

BENEFÍCIOS PARA A ZONA LOCAL

- ✓ Ajuda para superar as barreiras do mercado à conectividade da Internet de banda larga de elevado débito.
- ✓ Atração de novas empresas e criação de emprego.
- ✓ Atração de novos residentes, nomeadamente famílias de empresários e jovens, gerando novas receitas para a zona e melhorando os serviços básicos.
- ✓ Melhoramento das competências e capacidades digitais das empresas rurais.
- ✓ Reforço da comunidade local e melhoramento das parcerias.
- ✓ Aumento da literacia digital da comunidade rural em geral.
- ✓ Melhoramento da imagem, identidade e visão estratégica das zonas rurais.



COCOTTE NUMÉRIQUE – UM POLO DIGITAL RURAL QUE APOIA A MIGRAÇÃO PARA MURAT, FRANÇA

O polo: a associação de autoridades locais da região de Murat (sul do Maciço Central) criou um polo de serviços públicos na pequena vila de Murat, em 2005. O polo inicial incluía o fornecimento de acesso à Internet, uma sala multimédia, educação e formação digital e ferramentas para apoiar a prestação de serviços públicos.

Posteriormente, na sequência de uma consulta pública, foram desenvolvidos espaços de trabalho à distância e cotrabalho, paralelamente a atividades de formação, acompanhamento e serviços suplementares de apoio às empresas, nomeadamente um fórum anual do trabalho digital.

O polo serve de local de reunião e centro de trabalho em rede para outras atividades, como um clube de empresárias, um «café» para tradutores e, mais recentemente, a criação de um «Fab Lab» que atua como um ponto focal para empresas e empresários locais. Em 2015, o polo, e o conjunto de atividades de apoio que oferece, passou a designar-se «Cocotte Numérique».

Apoiar a migração: inicialmente, todos os utilizadores provinham da zona local, mas o polo desenvolveu-se até ao ponto em que, já em 2009, 80% dos frequentadores das atividades de formação «trabalho à distância digital» eram de fora da zona. O potencial da iniciativa levou à criação de uma «estratégia de boas-vindas», para prestar assistência aos empresários e respetivas famílias a mudarem-se e instalarem-se na zona.

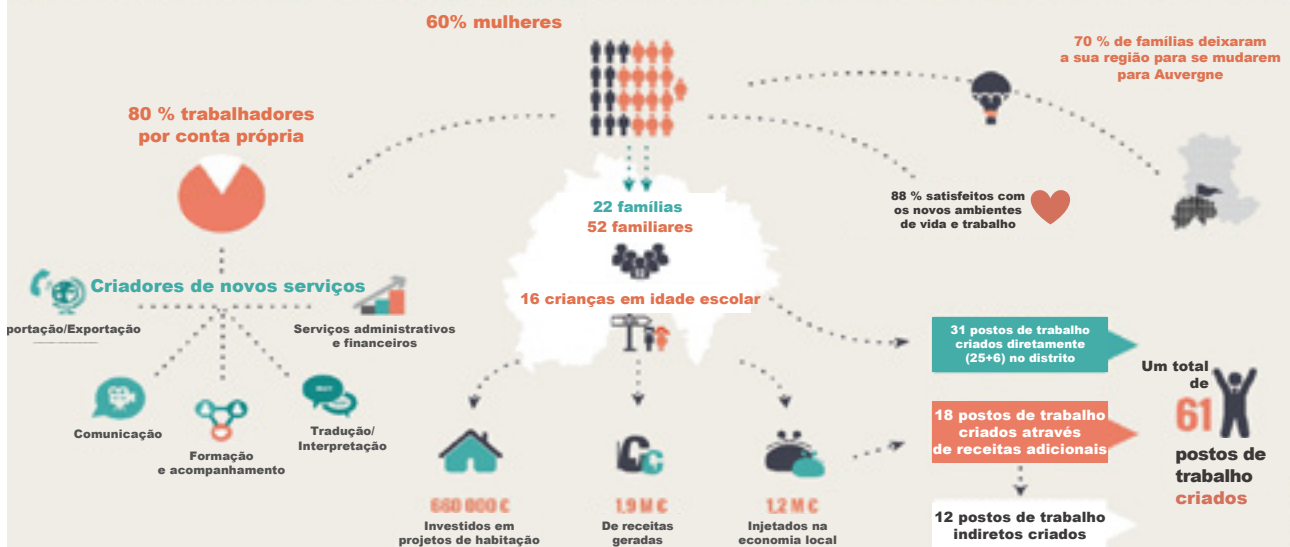
Foi designado um coordenador a tempo inteiro para supervisionar as atividades, nomeadamente a organização de dias de portas abertas para ajudar as pessoas a conhecerem melhor a zona e encontrar alojamento, facilitar ligações com a rede de empresários do setor digital na zona e apoiar o desenvolvimento de projetos e o angariamento de fundos.

Financiamento: o centro inicial de serviço público (2005) necessitou de um investimento inicial de 800 000 euros, 80% dos quais sob forma de apoio do FEADER e 20% de cofinanciamento local. O Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER) apoiou 33% da construção de uma instalação de cotrabalho que custou 160 000 euros. Este investimento foi cofinanciado por fundos públicos nacionais e regionais, que cobriram também os trabalhos e equipamento posteriores necessários à criação do «FabLab» do Cocotte Numérique.

Retorno do investimento: o infográfico que se segue foi criado por um estudo de 2014 para mostrar o progresso no período 2008-2013. Os números mais recentes mostram que até 2017, 43 empresários e respetivas famílias (um total de 88 pessoas) tinham-se tornado residentes permanentes na zona local.

www.cocotte-numerique.fr

25 «empresários eletrónicos» permanentemente instalados em Murat, entre 2008 e 2013



© La Caravane de l'image

ENSINAMENTOS PRÁTICOS PARA OS POLOS DIGITAIS RURAIS

Os polos digitais rurais podem trazer grandes benefícios, mas têm de ser planeados e adaptados cautelosamente à situação local para gerar um modelo bem-sucedido na prática.

O principal desafio que se coloca a todos os polos digitais rurais prende-se com o facto de estes necessitarem de ser entendidos e geridos como espaços humanos, que viabilizem e facilitem a colaboração entre pessoas e organizações a todos os níveis.

Os polos digitais rurais necessitam de instalações físicas, ferramentas TIC e uma ligação à Internet rápida e fiável. Contudo, devem também proporcionar um ponto de entrada nas redes locais e outras mais gerais, o que pode permitir que as comunidades rurais reconheçam e em seguida catalisem o seu próprio potencial, muitas vezes latente.

Umhas quantas secretárias, computadores, impressora e sala de videoconferência numa instalação isolada, inadequada e subutilizada não produzem a dinâmica necessária. Tampouco basta dispor de uma infraestrutura e ferramentas digitais sólidas que agreguem e mobilizem os recursos locais: a taxa de insucesso dos polos digitais rurais é considerável.

O papel do «mediador» não deve ser subestimado, uma vez que proporciona a interação necessária para criar e contribuir para os ecossistemas económicos, sociais e digitais locais. O seu trabalho pode incluir a prestação de gestão e coordenação, bem como o acolhimento e a orientação aos novos interlocutores digitais.

O alcance, a escala e as atividades de um polo digital rural devem estar firmemente cimentados na realidade local e responder às necessidades locais. Nas zonas em que a transformação digital é lenta, as atividades do polo têm de ser criadas em torno das instalações e redes existentes e incorporá-las.

Ficou demonstrado que a multifuncionalidade - a prestação de um vasto leque de serviços através de um único local - acrescenta valor, gerando «energia» suficiente em torno de um polo específico para criar novas oportunidades para a comunidade e empresas.

Os custos iniciais de investimento podem ser elevados e amiúde requerem acesso a várias fontes de financiamento. Além disso, qualquer que seja a sua forma, os polos digitais rurais devem em geral complementar qualquer serviço comercial com apoio público continuado. Os investimentos públicos estratégicos e dirigidos podem fazer uma diferença significativa no apoio aos polos digitais rurais nas zonas locais.

É importante destacar que os polos digitais rurais podem evoluir ao longo do tempo para ir ao encontro de uma procura crescente, evidenciando cada vez maior êxito. Tal pode permitir um investimento gradual em polos digitais rurais para melhorar os espaços físicos, prestar serviços suplementares e chegar a um número cada vez maior de pessoas de fora da zona, atraindo-as para virem viver e trabalhar na Europa rural.

CRIAÇÃO DE UM POLO DIGITAL RURAL

Os **principais passos** na criação de um polo digital rural englobam:

1. Assegurar as **condições** necessárias:

- boa ligação de banda larga
- edifício apropriado
- atratividade do local e bom posicionamento geográfico
- bons serviços locais (educação, saúde, etc.).

2. Envolver um **iniciador** empenhado e a comunidade local:

- as partes interessadas locais, públicas e privadas, podem ambas desempenhar um papel importante. Um ensinamento valioso é o de que por trás destas iniciativas há sempre organizações experientes e empenhadas, muitas vezes representadas num conselho, grupo diretor ou associação.
- A participação da comunidade desde as primeiras fases é essencial para o sucesso, assegurando que os polos

não são apenas edifícios vazios com conectividade e instalações, mas que estão também no centro da participação ativa da comunidade rural.

3. Assegurar os recursos **financeiros, técnicos e humanos** necessários:

- O investimento financeiro inicial para preparar e adaptar o edifício físico e comprar e instalar acessórios, mobiliário e equipamento técnico - nos três exemplos abrangidos pelo trabalho do grupo temático, esse investimento oscilava entre 470 000 euros e 1,7 milhões de euros.
- Recursos humanos: normalmente, 1 a 2 funcionários a tempo inteiro (com competências de gestão de projetos e/ou técnicas), bem como aconselhamento de peritos.

Fonte: Estudo de casos do Ponto de contacto da REDR sobre os polos digitais rurais



4. Acelerar a transformação das empresas rurais

© H-Farm

Para ajudar as empresas rurais a captarem as oportunidades referidas nos capítulos anteriores, são necessárias abordagens mais inteligentes do apoio aos negócios. Tal significa abandonar os modelos que se limitam a intervenções «pontuais», rumo a abordagens que acompanham os empresários ao longo de um «itinerário de apoio» através de um ecossistema de serviços para esse efeito.

Nos últimos anos surgiram vários modelos no setor agroalimentar. Tais modelos tendem a ir buscar diferentes aspetos dos modelos de acelerador ou de incubadora utilizados nas zonas urbanas, a fim de fornecer um enquadramento estruturado no qual os participantes são acompanhados e incentivados a assumir o controlo da sua própria criatividade e atividade.

As abordagens bem-sucedidas têm de ser adaptadas às necessidades específicas das empresas e dos empresários rurais; devem ser construídas da base para o topo, projetando-se especificamente nos potenciais participantes, e dar destaque à necessidade de flexibilidade e acompanhamento. Essas abordagens revelam aspetos importantes que os programas de desenvolvimento rural deveriam ter em conta ao planear e prestar apoio aos negócios do meio rural.

UM APOIO MAIS INTELIGENTE ÀS EMPRESAS

DESENVOLVER OPORTUNIDADES EMPRESARIAIS A PARTIR DA BASE

ACELERADORES MODERNOS NO SETOR AGROALIMENTAR

MODELOS FLEXÍVEIS ADAPTADOS AO CONTEXTO RURAL

UM APOIO MAIS INTELIGENTE ÀS EMPRESAS

Têm surgido nos últimos anos abordagens mais inteligentes do apoio, que procuram melhorar a capacidade das empresas se desenvolverem e transformarem. Visam criar um «ecossistema» de apoio e acompanhar os empresários ao longo de todo o processo de desenvolvimento empresarial.

Os modelos tradicionais de apoio às empresas concentraram-se muitas vezes em intervenções pontuais através de convites específicos à apresentação de propostas. Este método pode implicar uma carga pesada para os empresários, que devem encontrar o apoio certo e na altura certa e, em geral, o seu pedido receberá uma resposta de tipo sim/não com base em critérios de elegibilidade rigorosos. O resultado é um modelo de apoio de «tudo ou nada», avesso ao risco, que pode beneficiar alguns mais bafejados pela sorte, enquanto exclui muitas ideias de negócio potencialmente bem-sucedidas e inovadoras.

Os métodos mais inteligentes adotaram abordagens muito mais flexíveis que procuram acompanhar os empresários através de uma série de etapas para o sucesso. Para apreciar o valor e os benefícios destes novos modelos,

é necessário entendê-los a partir de duas perspetivas: a do ecossistema de apoio e a da empresa individual, esquematizadas nos dois gráficos da página 27.

Visão do apoio às empresas rurais proposta pela presente publicação: um processo para ajudar as empresas a mudar e inovar, a fim de se adaptarem aos desafios emergentes e beneficiarem de novas oportunidades.

Em geral, estas abordagens têm por base um «ecossistema de apoio» que incorpora vários elementos e práticas, tais como aprendizagem entre pares, espaços de trabalho partilhados, acompanhamento, tutoria, formação, incubadoras, aceleradores, financiamento de investimentos e equipamento técnico partilhado.

	Apoio tradicional às empresas	Apoio inteligente às empresas
Alvo	Empresários e projetos individuais	Categorias ou grupos de empresários
Tipos de negócios	Convites à apresentação de propostas centrados em setores importantes ou «quentes», identificados pelos peritos no domínio empresarial, por exemplo, agricultura, turismo, «Comida sem Pressa», etc. O tipo e a dimensão das empresas e cobertura geográfica são muitas vezes pré-definidos.	Incentiva a criatividade e a mudança a partir da base. Envolve uma escuta e compreensão profundas das realidades e condicionantes no terreno. Aberto a combinações invulgares, por exemplo, cadeias de valor transetoriais.
Calendário	Atividades pontuais em momentos fixos.	Abordagem progressiva, apoio adaptado ao longo do tempo. Pode incluir elementos específicos durante períodos curtos (por exemplo, aceleradores) e seguimento dos resultados e da evolução das necessidades ao longo do tempo.
Tipo de apoio e método	Determinado pela oferta e por peritos. Menos flexibilidade nos programas de formação, muitas vezes ministrados através de cursos e módulos padrão independentes e não relacionados.	Determinado pelas necessidades das empresas e flexível. Integrado: fornece uma combinação de instrumentos de apoio, desde ideias de negócio à identificação de financiamento. Ênfase na aprendizagem entre pares, trabalho de rede e coprodução.
Tipos de financiamento	Baseado em subvenções e orientado para os programas. Riscos de investimento excessivo (obrigação de respeitar os planos do projeto inicial), ou em alguns casos insuficiente (se as oportunidades foram maiores do que o esperado).	Combinação de investimento público, privado e social. Capital de arranque para projetos-piloto de pequena escala e custos de funcionamento iniciais, subvenções flexíveis, microcréditos, etc. Financiamento por parte da comunidade: financiamento social, financiamento colaborativo, etc.
Abordagem no respeitante ao risco	Subvenções do tipo «tudo ou nada», ligadas a condições de elegibilidade e critérios de seleção fixos. Os controlos podem resultar em penalizações, se em seguida as condições não forem cumpridas.	Abordagem do tipo «aprendizagem pela prática». O fracasso está integrado no sistema e os participantes aprendem com os erros. A abordagem gradual permite realizar projetos-piloto.

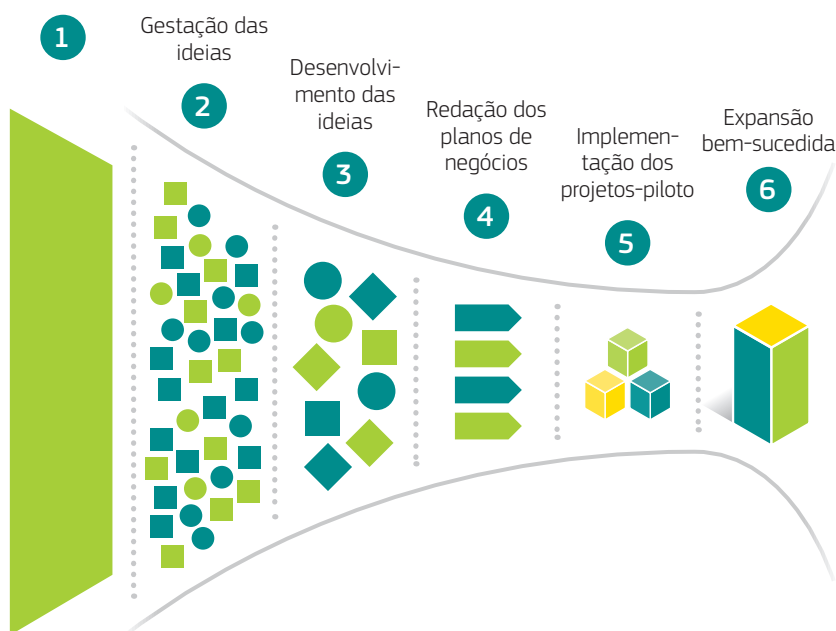
Seis passos para o desenvolvimento empresarial:

1. **Identificar oportunidades e desafios** – as ideias de negócio devem assentar na identificação efetiva das necessidades e oportunidades no setor.
2. **Gerar ideias** – o apoio às empresas pode ser útil para inspirar as pessoas ajudando-as a gerar ideias, em vez de esperar que as concebam espontaneamente.
3. **Desenvolver ideias** – normalmente, uma ideia inicial deve ser afinada para a aperfeiçoar e confrontar com críticas construtivas e dificuldades.

4. **Redação de planos de negócios** – uma vez desenvolvida, uma ideia tem de ser transformada num plano de negócios bem definido, pormenorizado e prático.
5. **Testes em pequena escala** – antes de se fazer um grande investimento, é útil testar uma ideia em pequena escala para ver se funciona na prática e testar o mercado.
6. **Expansão bem-sucedida** – assim que o argumento económico estiver provado, uma empresa pode investir com mais confiança (e atrair investimento) na expansão da ideia.

Identificação das oportunidades e desafios

Figura 1. Itinerário de apoio da perspectiva do ecossistema



O «ecossistema» de ferramentas e prestadores de apoio visa contribuir para criar uma cultura de mudança e inovação empresarial, cultivando o desenvolvimento de novas ideias e permitindo a materialização daquelas que têm a motivação e o potencial para superar as fases necessárias de desenvolvimento. Não é necessário decidir de antemão as ideias que funcionarão; o sistema implica que o número de ideias de negócio diminui à medida que o processo de desenvolvimento avança, e tal não é um sinal de fracasso.

Da perspetiva individual, o aspeto mais importante é o de que os beneficiários sejam apoiados ao longo de todo o seu percurso empresarial. Não são abandonados à sua sorte para lutarem individualmente para introduzir com sucesso um novo produto ou ideia no mercado. Em vez disso, é-lhes proporcionado um itinerário de apoio, desde o pensamento criativo sobre potenciais desafios e oportunidades no seu setor até à expansão de uma proposta de negócio bem-sucedida; o empresário tem sempre alguém a quem recorrer para obter apoio e aconselhamento.

Figura 2. Itinerário de apoio da perspetiva da empresa individual



DESENVOLVER OPORTUNIDADES EMPRESARIAIS A PARTIR DA BASE

O ponto de partida para o itinerário de apoio às empresas é trabalhar com as empresas e os (potenciais) empresários, a fim de compreender os seus verdadeiros problemas e condicionantes e estimular a gestão de ideias a partir do terreno.

O apoio tem de ser prestado com base nas necessidades reais das empresas locais, em vez de ditado pelas modas mais recentes em matéria de apoio empresarial. Isso envolve uma auscultação atenta e profunda das partes interessadas locais e um trabalho paciente com as pessoas para compreender a sua situação e identificar oportunidades.

Alguns dos modelos bem-sucedidos mais interessantes para prestar apoio com base nas necessidades começam com a aprendizagem e inspiração entre pares. As empresas e os empresários são reunidos em grupos para se estimularem e inspirarem mutuamente, aprenderem uns com os outros, não cometerem os mesmos erros e, inclusivamente, para aproveitarem as oportunidades em conjunto.

Os princípios fundamentais são os de que será mais provável obter um ou dois negócios viáveis e bem-sucedidos a partir de um grande conjunto de ideias iniciais e que da fertilização cruzada de pequenas ideias podem surgir, de formas inesperadas, novas ideias de atividades. Estes benefícios são mais facilmente obtidos a partir do trabalho em grupo, da partilha e do diálogo.

Outro princípio fundamental é o de que o apoio tem de corresponder às necessidades reais, em vez de as pressupor ou antecipar. Assim que as ideias tiverem sido desenvolvidas, os empresários podem ser encaminhados para o apoio específico de que necessitam na sua situação particular. Embora os elementos do trabalho de grupo e partilha possam permanecer, as empresas necessitarão de apoio individualizado relativamente a muitos aspetos.

As necessidades de apoio na prática podem variar desde o espaço de escritório até ao equipamento técnico e desde o planeamento de atividades

até à gestão financeira. Para ter êxito, o apoio disponível deve ser prestado por uma ampla rede de organizações e estruturas.

Este ecossistema de apoio poderá incluir universidades e centros de investigação, serviços de assessoria, organizações de financiamento e empresas existentes. Os programas de apoio às empresas não têm de dar todas as respostas

«internamente»; podem desempenhar um papel importante orientando as empresas para o apoio «externo» de que necessitam e ajudando-as a estabelecer o contacto inicial.

Uma abordagem comum consiste em envolver empresários experientes para acompanhar e orientar individualmente as empresas em fase de arranque. Estes mentores podem pertencer ao setor da



© Kelly McIntyre, União Europeia, 2016

«GROWBIZ» – APRENDIZAGEM ENTRE PARES APOIADA PELO LEADER EM PERTSHIRE, ESCÓCIA, REINO UNIDO

A GrowBiz foi criada em 2007 para prestar apoio às empresas em Perthshire rural. Inicialmente, concentrava-se no apoio individual. Contudo, com o apoio do LEADER, mudou a tónica para um apoio entre pares e métodos de trabalho em rede.

A GrowBiz oferece agora diversos serviços empresariais de acompanhamento, aconselhamento, tutoria e atividades de grupos de pares a qualquer pessoa que pretenda iniciar ou expandir uma atividade económica, uma empresa social ou tornar-se trabalhador por conta própria no Perthshire rural. As suas iniciativas incluem a GrowBiz Xchange e a Women's Enterprise Network.

Em resposta às exigências do LEADER de atribuir 10% do orçamento GAL 2014-2020 ao apoio às empresas, o modelo da GrowBiz está a ser adotado por outros grupos de ação local LEADER na Escócia, que o consideram uma forma óbvia de cumprir os seus compromissos de apoio às empresas.

Orçamento total: 627 050 €

Contribuição do FEADER (LEADER 2007-2013): 166 360 €

www.growbiz.co.uk

empresa em fase de arranque, mas não é necessariamente o caso, dado que as competências para inovar tendem a superar os setores específicos e são amiúde aplicadas de forma mais geral.

Os modelos de apoio também podem providenciar serviços partilhados. Por exemplo, disponibilizar acesso a aconselhamento jurídico pode facilitar a vida das empresas em fase de arranque que, de outro modo, não

saberiam onde encontrar este tipo de serviço especializado, ou não seriam capazes de comportar os custos correspondentes.

Partilhar o espaço de escritório - uma característica comum dos polos digitais (consultar artigo anterior) - pode oferecer o benefício duplo de proporcionar um espaço de trabalho acessível mas profissional e permitir novos encontros, bem como favorecer intercâmbio de

conhecimentos e novas oportunidades de colaboração.

Disponer de acesso partilhado a equipamento técnico pode ser especialmente importante para permitir que os empresários desenvolvam e testem protótipos tecnicamente avançados durante as fases-piloto, o que, sozinhos, poderão não conseguir.

ACELERADORES MODERNOS NO SETOR AGROALIMENTAR

Nos últimos anos, surgiu um número crescente de aceleradores de empresas centradas no setor agroalimentar.

Os aceleradores e as incubadoras de empresas são dois tipos de modelo de apoio às empresas que se tornaram particularmente bem conhecidos nos últimos vinte anos. Estas ferramentas apresentam grandes diferenças em termos de métodos utilizados, grupos-alvo e calendários (ver quadro, à direita).

Trata-se de modelos geralmente desenvolvidos em zonas urbanas. Contudo, o Grupo Temático da REDR sobre zonas rurais inteligentes e competitivas analisou e partilhou exemplos do contexto rural. Foram identificados vários aceleradores de empresa centradas na tecnologia agrícola e nos setores agroalimentares.

Os programas de aceleração tendem a criar um enquadramento estruturado no qual os participantes são

Incubadoras versus aceleradores	
Incubadora típica	Acelerador típico
Subscrição livre	Seleciona participantes na entrada
A maior parte são empresas em fase de arranque	Vasto leque de empresas
Participação a longo prazo (no mínimo 1 ano)	Abordagem de curto prazo, do tipo «panela de pressão»
Fornecer maioritariamente espaço, instalações e serviços de aconselhamento partilhados	Trabalha frequentemente no desenvolvimento de uma proposta de negócio para obter capital de arranque

acompanhados e incentivados a assumir o controlo da sua própria criatividade e atividade. Pretendem mostrar aos participantes de que modo podem romper limites e desenvolver novas formas de atingir os seus objetivos (partilhando soluções tecnológicas, dados empresariais, etc.).

Estas iniciativas de aceleração são adaptações locais do modelo universal;

por conseguinte, não partilham todas as características de forma igual. Mas a abordagem é similar: é oferecido aos agricultores e empresários rurais um pacote integrado de atividades e serviços para apoiar e acelerar a sua inovação. São mobilizados diferentes componentes de modo flexível e para criar o maior impacto possível a nível local ou regional.

EXEMPLOS DE ACCELERADORES ALIMENTARES E AGRÍCOLAS NA EUROPA

Denominação	Sítio Web	Localização	Filiação
33 Entrepreneurs	www.33entrepreneurs.fr	Bordéus, mas de alcance mundial	Independent, Metro, Accor, Elior
Agri Nest	www.agri-nest.com	São Francisco	Governo francês + Credit Agricole
Agro Innovation Lab	www.agroinnovationlab.com	Viena	Grupo RWA + Cooperativas Raiffeisen Lagerhaus
Amius Startup Program	www.amius.com/start-up	Londres	Amnius, intermediário de produtos de base
DigEatAll	http://digeatall.com	São Sebastião	Parcerias independentes, amplas
H-FARM Food Accelerator	www.h-farm.com	Treviso	Cisco
Just Eat Accelerator	www.f5s.com/justeatfoodtechaccelerator	Londres	Independente
Pearse Lyons Accelerator	http://go.alltech.com/accelerator	Dublín	Alltech
Prometheus	www.reimagine-food.com/prometheus	Barcelona	Independente, Universidade Singularity
Start-up bootcamp accelerator	www.startupbootcamp.org/accelerator	Originalmente Copenhaga, agora também Roma e Eindhoven	Independente
Terra Accelerator	www.terraaccelerator.com	São Francisco, mas está a mudar-se para a Europa	Rabobank e RocketSpace
Vitagora's Accelerise	http://accelerise.vitagora.com	Dijon	Centro de competitividade do governo francês

Muitos destes aceleradores são bastante especializados, concentrando-se em âmbitos específicos de oportunidade para desenvolver novas soluções de empresa a empresa e da empresa ao consumidor. Alguns exemplos: «AgroInnovationLab» (tecnologia agrícola e agricultura inteligente), «H-Farm» (logística descentralizada de produtos frescos), «DigEatAll» (desenvolvimento de produtos) e «Terra» (embalagens para os consumidores).

Contudo, outros aceleradores adotam uma abordagem mais integrada e apoiam qualquer entidade ou coligação de entidades que ambicione fazer transformar o sistema alimentar (por exemplo «Just Eat»).

Os aceleradores agroalimentares existentes estão ligados a diferentes tipos de organismos. Alguns estão relacionados com cidades ou regiões (por exemplo, «33 Entrepreneurs») e outros com empresas (por exemplo, «Amius» e «H-Farm»). Muitas vezes estão integrados numa rede mais vasta de organizações, nomeadamente agências de desenvolvimento regional, empresas, universidades, fundos de capital de risco e organizações prestadoras de serviços, etc.

Uma das vantagens das abordagens baseadas nos aceleradores é a de que, muitas vezes, prestam financiamento em frações flexíveis que começam com capital de arranque para desenvolver as ideias e os projetos-piloto iniciais e terminam com a apresentação de uma proposta a um investidor em fundos de capital de risco. Tal contrasta com os regimes tradicionais de subvenção baseados em propostas pontuais à apresentação de convites com condições de elegibilidade predefinidas, controlos rigorosos e, muitas vezes, processos de candidatura complexos.

Este tipo de capital de risco é uma nova fonte interessante de financiamento para a inovação na agricultura e silvicultura. Contudo, tem também alguns inconvenientes. Os investidores em fundos de capital de risco procuram ideias que possam ser aplicadas em maior escala, mas difíceis de copiar, para que se possam apropriar do

máximo possível de benefícios comerciais. Ora o desenvolvimento rural poderá ser mais bem servido por inovações que possam ser divulgadas e espalhadas para obter benefícios mais vastos.

Uma das críticas aos programas de aceleração puros é o facto de tenderem a aceitar apenas pessoas que já estejam altamente motivadas e sejam altamente inovadoras. Isto é compreensível do ponto de vista dos investidores em fundos de capital de risco, que querem ser o mais bem-sucedidos possível na utilização do seu capital. Contudo, os críticos alegam que desta forma não se estimula quem carece de espírito de iniciativa e de proatividade.

Outra crítica a alguns destes programas é a de que o apoio desaparece

após a intensa estimulação inicial. Argumenta-se que são elaborados e apresentados com grande entusiasmo planos ambiciosos, mas que, após a apresentação ou demonstração final, o apoio pode esvanecer-se. Tal pode fazer com que o empresário fique em dificuldades para manter o ritmo da trajetória de desenvolvimento projetada.

Além destas características e tendências gerais, até ao momento é difícil medir o desempenho e sucesso destas iniciativas. Tal deve-se ao facto de ainda serem relativamente recentes - têm, na sua maioria, 2 a 3 anos. Será muito interessante e importante acompanhar o seu progresso e êxito ao longo do tempo.



«AGRIENT» – ACELERAÇÃO DAS EMPRESAS AGRÍCOLAS NA GRÉCIA

A AgriEntrepreneurship (AgriEnt) é uma parceria sem fins lucrativos que organizou o primeiro processo de aceleração das empresas agrícolas na Grécia. O principal objetivo do programa era criar as capacidades e competências dos jovens empresários e empresas em fase de arranque do setor agroalimentar que contribuem para o desenvolvimento rural. Visava particularmente as ideias de negócio mais promissoras e inovadoras, nomeadamente novos métodos de cultivo e transformação, tecnologia agrícola e agricultura de precisão.

O programa ofereceu formação em competências empresariais, combinada com ferramentas para ajudar os beneficiários a acelerarem o desenvolvimento do(s) seu(s) produto(s) e a chegar ao mercado.

Na prática, o primeiro ciclo de aceleração foi realizado com 12 equipas, das quais cinco avançaram para a segunda ronda de formação intensiva e oficinas de trabalho. Os métodos utilizados para apoiar as equipas incluíram a aprendizagem entre pares, combinada com acompanhamento e tutoria, e a facilitação das ligações a redes e prestadores de financiamento.



© Município de Roterdão

ABORDAGEM DE MASTERCLASS DA UNIVERSIDADE DE WAGENINGEN, PAÍSES BAIXOS

A abordagem do acelerador Masterclass visa promover novos modelos empresariais agrícolas com base nas ligações entre o mundo rural e urbano, por exemplo cadeias de abastecimento alimentar curtas e atividades de lazer na exploração agrícola. A gestão desta abordagem é assegurada por uma parceria de duas organizações: a Wageningen Economic Research (WEcR) (Universidade de Wageningen) e o setor alimentar do município de Roterdão.

Enquanto o setor alimentar realiza todas as tarefas organizacionais, logísticas e financeiras, a equipa de Inovação, Risco e Gestão da Informação da WEcR supervisiona o aspeto dos conteúdos da Masterclass e realiza todos os serviços de apoio à aceleração.

A Masterclass envolve uma série de oficinas de trabalho, cada uma com um objetivo específico e representando uma fase no desenvolvimento de uma nova ideia de negócio centrada em novos conceitos, produtos e/ou mercados. Os tópicos abordados incluem: compreender as necessidades dos participantes e partilhar modelos empresariais atuais, obter inspiração, elaborar um plano, aproveitar os ensinamentos, e preparar uma proposta da ideia de negócio e expô-la a um júri de peritos e financiadores.

As oficinas de trabalho incentivam o máximo apoio possível dos pares. As principais ações são igualmente complementadas por atividades suplementares, como visitas de estudo e acesso a aconselhamento especializado. Está previsto que nos futuros ciclos da Masterclass participem alunos dos anos anteriores para acompanharem os do ano em curso.

MODELOS FLEXÍVEIS ADAPTADOS AO CONTEXTO RURAL

Afigura-se essencial que o apoio às empresas rurais não adote apenas as abordagens mais flexíveis descritas anteriormente, mas também que as mesmas sejam adequadamente adaptadas à realidade do meio rural.

Os elementos que caracterizam um planeamento e um desenvolvimento adequados de uma atividade económica são os mesmos nas zonas urbanas e rurais e as componentes do êxito dos modelos de incubadores e aceleradores podem orientar e inspirar a prática das empresas rurais. No entanto, a mera replicação dos modelos urbanos bem-sucedidos nas zonas rurais não funcionará.

Prestar um bom apoio às empresas rurais significa adaptá-lo às oportunidades

e desafios específicos que estas enfrentam e superar algumas das dificuldades práticas adicionais que podem surgir no contexto rural. O ponto de partida para prestar apoio às empresas nas zonas rurais é compreender as necessidades destas empresas. Tal pode significar simplesmente uma presença perto e uma escuta atenta dos seus desafios e ideias.

Os consultores agrícolas podem desempenhar um papel fundamental. O programa LEADER também promove

eficazmente desde há muito o trabalho de divulgação, o trabalho em rede e o apoio dos pares nas zonas rurais (consultar artigo seguinte), o que está no âmago do método «GrowBiz» utilizado na Escócia (ver página 28).

Nas zonas rurais, é em geral necessário ser-se mais proativo para encontrar participantes e realizar ações preliminares de divulgação. Poderá também ter de ser dada mais consideração a outros aspetos práticos, como escolher um local apropriado e bem equipado para reunir

e decidir com que frequência as pessoas poderão viajar.

O elemento do apoio dos pares pode ser mais importante do que nunca nas zonas rurais. Por exemplo, verificou-se que muitos agricultores levam as inovações mais a sério se já tiverem sido adotadas pelos seus pares - em vez de apenas serem debatidas por peritos ou utilizadas unicamente pelos agricultores mais avançados da Europa.

Ao mesmo tempo, um elemento importante a ter em conta nas abordagens baseadas nos aceleradores nas zonas rurais é a similaridade ou diversidade das partes a convidar e aceitar no programa. Os participantes devem ser suficientemente similares para poderem aprender uns com os outros (por exemplo, todos estão interessados em cadeias curtas de abastecimento de alimentos), mas também suficientemente diversos para não serem concorrentes

diretos (por exemplo, querem criar cadeias de abastecimento de alimentos curtas de produtos hortícolas, produtos lácteos ou gado).

O exemplo do «Academy on Tour» na Bélgica (ver caixa *infra*) mostra uma abordagem particularmente criativa para abordar alguns dos desafios colocados pelo contexto rural.

Os participantes são reunidos num autocarro de luxo, que não só proporciona um local de reunião adequado e espaço para trabalho em rede, como lhes permite fazer visitas de estudo durante um dia intenso, mas altamente inspirador.



© Innovatiesteunpunt

«ACADEMY ON TOUR», FLANDRES, BÉLGICA

O «Academy on Tour» foi criado para apoiar (potenciais) empresários do setor agroalimentar a desenvolverem as suas ideias de negócio, convertendo-as em planos concretos e executando-as em seguida. Envolve uma viagem de um dia completo a um país estrangeiro num autocarro de luxo, com instalações apropriadas para trabalhar.

Os participantes assistiram a apresentações de peritos, receberam sessões de aconselhamento individuais e beneficiaram do apoio de pares e visitas para conhecer casos inspiradores. A primeira viagem contou com o apoio do FEADER para ir ao Reino Unido, onde os participantes visitaram supermercados e empresários agrícolas para obter inspiração em termos de desenvolvimento de produtos, embalagem e gestão de marca.

Resultados

- 24 empresários agrícolas participaram gratuitamente numa jornada completa de visitas inspiradoras, aconselhamento especializado e apoio de pares - cada um desenvolveu o seu próprio produto ou plano de negócio.
- Um participante já introduziu três novos produtos a partir de uma ideia que foi desenvolvida durante a viagem de autocarro.
- Todos os participantes consideraram esta experiência uma das melhores ferramentas de apoio que receberam.
- O promotor do projeto, a Innovatiesteunpunt, tem agora muito claro o objetivo de dar aos participantes apoio e aconselhamento de acompanhamento com base nos planos elaborados durante a viagem.
- Foram organizadas outras viagens sobre outros tópicos aos Países Baixos e à França.

Custo total de uma viagem: 15 000 €

Contribuição do FEADER: 7 500 € (LEADER, M19)

www.innovatiesteunpunt.be



5. Que podem fazer os programas de desenvolvimento rural?

© Abraham Caro Marin, União Europeia, 2015

Os programas de desenvolvimento rural (PDR) dispõem de um conjunto de instrumentos (medidas) que pode ser utilizado para apoiar a transformação e o desenvolvimento das empresas rurais. O desafio consiste em implementá-los de modo a satisfazer as necessidades das empresas em diferentes locais, setores e fases de desenvolvimento.

As abordagens mais adequadas envolvem a utilização eficaz e complementar das medidas apropriadas para satisfazer as necessidades ao longo do itinerário de apoio, tanto em termos de apoio «ligeiro», centrado nos conhecimentos, nas competências e no trabalho em conjunto, como de disponibilização de formas flexíveis de financiamento. Implicam igualmente a utilização dos PDR enquanto parte de um ecossistema mais lato de apoio às empresas rurais de formas coordenadas.

Neste último artigo da Revista Rural da UE, fornecemos alguns exemplos de como isto está a ser alcançado na prática. A informação baseia-se predominantemente em três exemplos de PDR examinados em profundidade: Finlândia (continente), País Basco (Espanha) e Escócia (Reino Unido)

O CONJUNTO DE FERRAMENTAS DO PDR

UTILIZAR OS PDR ENQUANTO PARTE DE UM «ECOSSISTEMA» DE APOIO ÀS EMPRESAS RURAIS

FERRAMENTAS DO PDR PARA ITINERÁRIOS DE APOIO A EMPRESAS

FINANCIAMENTO FLEXÍVEL ATRAVÉS DOS PDR

O CONJUNTO DE FERRAMENTAS DO PDR

Os programas de desenvolvimento rural (PDR) oferecem um conjunto de instrumentos (medidas) que pode apoiar a transformação e desenvolvimento das empresas rurais.

Os programas de desenvolvimento rural (PDR) oferecem um conjunto de instrumentos (medidas) que pode apoiar a transformação e desenvolvimento das empresas rurais. Desde o financiamento de investimentos específicos, até ao desenvolvimento de competências e capacidade para formas específicas de trabalho, as explorações agrícolas e outras formas de atividade rural podem aceder a diversas medidas para apoiarem as suas atividades.

Contudo, o Grupo Temático sobre empresas inteligentes da REDR sugeriu que se analisasse mais atentamente apenas as medidas particularmente centradas na criação do tipo de ecossistema de apoio às empresas debatido na presente edição da Revista Rural da UE.

Considerou-se mais pertinente identificar as medidas que podem:

1. Apoiar a maior variedade possível de empresas rurais;
2. Incentivar a «transformação das empresas» e a criação e estabelecimento de novas empresas;

3. Ser utilizadas para apoiar empresas nos diferentes estádios de desenvolvimento, desde a gestão de ideias até à expansão das atividades.

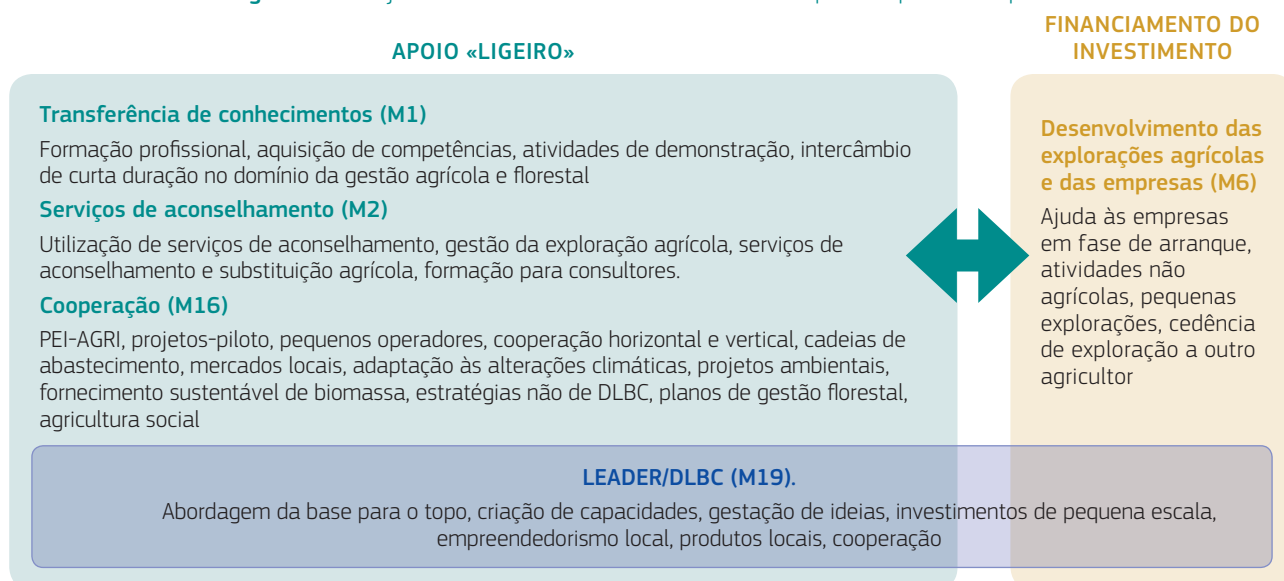
O trabalho do grupo - apoiado por uma análise preliminar das medidas de PDR efetuada pelo ponto de contacto da REDR - identificou cinco medidas que deverão dar os contributos mais importantes para revitalizar as zonas rurais através do seu potencial de negócio: transferência de conhecimentos (M1), serviços de aconselhamento (M2), desenvolvimento das explorações agrícolas e das empresas (M6), cooperação (M16), e LEADER/DLBC (desenvolvimento local de base comunitária) (M19).

Pode considerar-se que estas cinco medidas oferecem um conjunto de ferramentas de apoio «intenso» e «ligeiro». O apoio intenso é prestado na forma de financiamento ao investimento através do desenvolvimento das explorações agrícolas e das empresas (M6) e do LEADER (M19). O apoio «flexível» é prestado através da

transferência de conhecimentos (M1), serviços de aconselhamento (M2), cooperação (M16) e também através do LEADER (19). Por conseguinte, LEADER é uma medida transversal que pode contribuir localmente em todas as fases do percurso de desenvolvimento da empresa.

No presente artigo analisar-se-á como programar estas medidas da forma mais útil e criativa para apoiar as empresas rurais. O seu conteúdo reflete largamente as conclusões dos estudos de caso de cinco PDR - Eslovénia, Portugal continental, Finlândia continental, País Basco (Espanha), Escócia (Reino Unido) - realizados pelo Grupo Temático da REDR com base numa identificação de exemplos interessantes.

Figura 1. O conjunto de ferramentas das medidas do PDR para o apoio às empresas



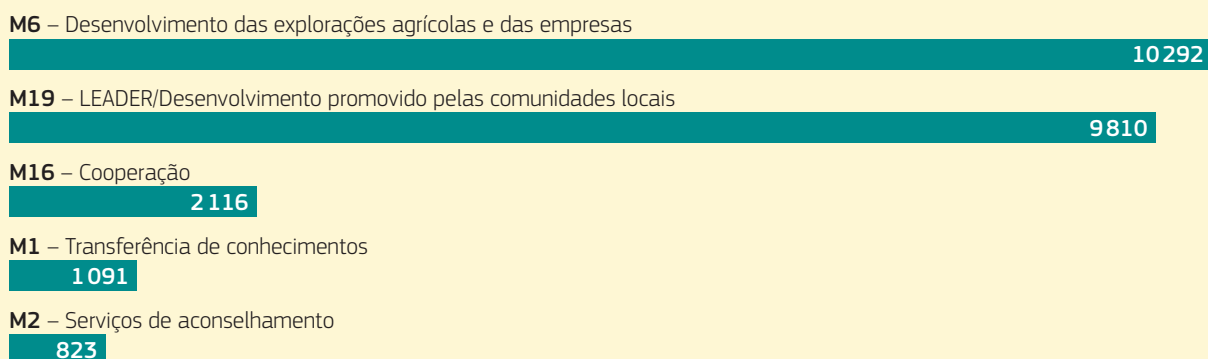
OS ORÇAMENTOS DOS PDR MAIS RELEVANTES PARA A TRANSFORMAÇÃO DAS EMPRESAS RURAIS

De entre os 18 domínios para os quais as medidas do PDR podem contribuir, seis são considerados particularmente ligados ao apoio às empresas rurais:

- **2A** Melhoria do desempenho económico de todas as explorações agrícolas e facilitação da reestruturação e modernização das explorações agrícolas
- **2B** Entrada de agricultores com qualificações adequadas no setor agrícola
- **3A** Aumento da competitividade dos produtores primários mediante a sua melhor integração na cadeia de abastecimento agroalimentar
- **6A** Diversificação e criação de emprego
- **6B** Fomento do desenvolvimento local
- **6C** Acesso a e qualidade das TIC

As dotações orçamentais totais (em todos os PDR) para as medidas selecionadas para investigação pelo Grupo Temático ao abrigo dos seis domínios supracitados dão ideia da medida em que são utilizadas para apoiar a transformação das empresas rurais. Concluiu-se que as mesmas totalizam cerca de 24 mil milhões de euros - representando 15,5% da despesa pública prevista com os PDR. O gráfico que se segue mostra que o desenvolvimento das explorações agrícolas e das empresas (M6) e o LEADER (M19) parecem ser as medidas mais importantes para apoiar a transformação e a inovação das empresas rurais.

Figura 2. Despesa pública total das medidas selecionadas atribuídas no quadro dos domínios 2A, 2B, 3A, 6A, 6B e 6C (em milhões de €)



Com base nos dados dos PDR de outubro de 2016

UTILIZAR OS PDR ENQUANTO PARTE DE UM «ECOSSISTEMA» DE APOIO ÀS EMPRESAS RURAIS

Os PDR podem ser utilizados para complementar e reforçar outros programas e iniciativas disponíveis, a fim de visar e alcançar especificamente as empresas rurais.

Os PDR são um dos instrumentos disponíveis para apoiar o desenvolvimento de atividades económicas na Europa rural. Várias outras iniciativas europeias, outros Fundos Estruturais e de Investimento da UE - nomeadamente o Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER) e o Fundo Social Europeu (FSE) - e diferentes programas nacionais e regionais também prestam apoio que pode ser relevante para as empresas rurais.

No entanto, a realidade é que muitos destes programas não alcançam de

modo eficaz as empresas rurais. Dada a tendência a centrarem-se nos meios onde podem alcançar o maior número de pessoas e atentas algumas dificuldades práticas para chegar aos empresários e pequenas empresas rurais, muitos serviços são dirigidos às empresas maiores e com um crescimento mais rápido das cidades.

O resultado é que, embora teoricamente os serviços estejam disponíveis para todos, na prática as empresas rurais são muitas vezes incapazes de aproveitar as oportunidades e o apoio proporcionados por esses serviços.

O potencial único dos programas de desenvolvimento rural reside no facto de poderem efetivamente ultrapassar esta lacuna e alcançar as empresas rurais - não apenas no setor agrícola e agroalimentar, mas também em todos os setores de atividade com potencial identificadas no capítulo introdutório.

Para a política de desenvolvimento rural, o fundamental é, por conseguinte, identificar eficazmente as eventuais lacunas no ecossistema de apoio geral que possam prejudicar a eficácia do apoio disponível. Se houver financiamento, mas não houver trabalho



UM ECOSISTEMA DE APOIO ÀS EMPRESAS RURAIS NA FINLÂNDIA

A **nível nacional**, vários organismos com financiamento público e privado apoiam a inovação empresarial. Entre os mais importantes, cabe destacar:

- **Finnvera**, uma agência de crédito pública que pretende melhorar o acesso das empresas rurais ao crédito. A Finnvera tem escritórios regionais e faz visitas a zonas rurais, se convidada pelas empresas rurais. (www.finnvera.fi)
- **Tekes** é a Agência de Financiamento finlandesa para a Tecnologia e Inovação. Apoia o desenvolvimento tecnológico das empresas inovadoras. Apenas uma pequena parte dos fundos da Tekes vai para empresas rurais, mas recentemente a agência experimentou com alguns mecanismos de financiamento inovadores que podem ser muito úteis para as empresas rurais. Refiram-se, a título de exemplo, os «bons para a inovação» que podem ser utilizados pelas PME para adquirir serviços de desenvolvimento da inovação. (www.tekes.fi)

A **nível regional**, os Centros ELY (Centros de Desenvolvimento Económico, Transporte e Ambiente) são os gabinetes públicos responsáveis pela execução do PDR e outros programas de apoio às empresas.

- Os **Centros ELY** estão situados em 15 regiões finlandesas e são financiados por três ministérios: Economia e Emprego, Transportes e Comunicações e Agricultura e Silvicultura. Têm por missão melhorar a competitividade dos setores da agricultura, das pescas e da silvicultura, assegurar a vitalidade do meio rural finlandês e promover outras indústrias rurais. (www.ely-keskus.fi)
- Os Centros ELY apoiam os investimentos e as atividades de desenvolvimento das explorações agrícolas, as PME

envolvidas na transformação de produtos agrícolas e as microempresas rurais. Os Centros ELY gerem todos os convites à apresentação de propostas no quadro dos PDR (exceto os projetos LEADER) e prestam apoio em linha e presencial. Ocupam-se também do apoio às empresas prestado por outros fundos e promovem projetos de investimento sem fins lucrativos em infraestruturas e serviços básicos (por exemplo, banda larga e infraestruturas de águas residuais).

A **nível local e municipal**, três organismos prestam aconselhamento às partes interessadas locais:

- Os **Grupos de Ação Local** (financiados pelo FEADER) estão em condições de informar os empresários se os seus projetos são elegíveis para financiamento do PD-R e utilizam recursos próprios para apoiar diretamente pequenos projetos (menos de 1,8 milhões de euros). Para pedidos mais avultados, encaminham os beneficiários para os Centros ELY.
- As **agências municipais de desenvolvimento empresarial**, (financiadas pelo FEDER) são um balcão único para obter aconselhamento dos empresários sobre oportunidades de financiamento e apoio. Não prestam financiamento, mas sim aconselhamento e sugestões sobre que oportunidades de financiamento e apoio oferecem os PDR e os programas nacionais.
- Os **serviços de aconselhamento** (financiados pelo FEADER) estão muitas vezes próximos dos agricultores e de outras empresas rurais no terreno e podem encaminhar os beneficiários para opções de apoio apropriadas.

para favorecer a gestão de ideias nas empresas rurais, ou se houver boa inspiração empresarial, mas não houver formação acessível para empresários do meio rural, os PDR podem ser utilizados com o objetivo de colmatar as lacunas.

É também necessário reduzir a complexidade e os encargos administrativos e criar serviços de informação capazes de encaminhar os empresários para os organismos que oferecem o aconselhamento ou o apoio adequados.

O Grupo Temático sobre empresas inteligentes da REDR constatou que podem ser usados diferentes métodos para melhorar a coordenação do apoio. As abordagens incluem a criação de comités conjuntos de programação e seleção, a coordenação da execução do PDR a nível provincial/local (um balcão único), o agrupamento de medidas em regimes ou a coordenação dos serviços de apoio às empresas prestados por organismos com financiamento público ou privado.

Alguns destes elementos estão presentes nos exemplos relativos à Finlândia e ao País Basco expostos aqui (ver caixas). O exemplo finlandês mostra a utilização de um organismo de coordenação para programas de apoio às empresas (nomeadamente o PDR) a nível regional e o exemplo basco mostra de que modo uma autoridade regional pode coordenar eficazmente uma rede de prestadores de apoio, nomeadamente os que se especializam nas zonas rurais.

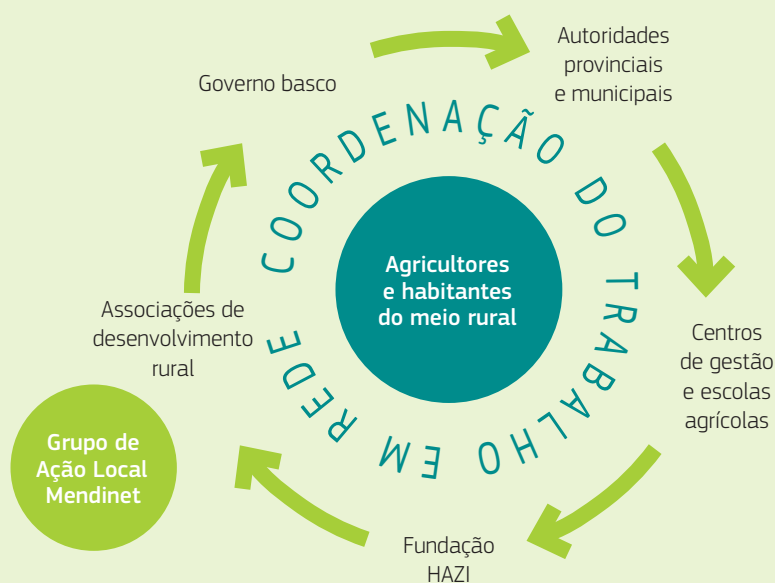


© Hazi



COORDENAÇÃO DO APOIO ÀS EMPRESAS NO PAÍS BASCO, ESPANHA

O País Basco presta apoio à inovação das empresas rurais através de uma rede coordenada de organizações e agências, que incluem o próprio governo basco, autoridades provinciais e municipais, centros de gestão e escolas agrícolas, uma fundação especializada (HAZI) e a associação de desenvolvimento rural do LEADER.



FERRAMENTAS DO PDR PARA ITINERÁRIOS DE APOIO A EMPRESAS

As medidas do PDR podem ser utilizadas ao longo do itinerário de apoio às empresas para satisfazer as necessidades das empresas rurais em diferentes fases - desde a ideia inicial até à sua implantação bem-sucedida no mercado.

Nesta secção, é analisada a contribuição específica que as medidas «ligeiras» mais relevantes podem dar para colmatar as lacunas do ecossistema de apoio às empresas. Tais medidas podem ajudar a satisfazer necessidades específicas identificadas:

1. Os programas de **transferência de conhecimentos e de aquisição de competências (M1)** podem acrescentar um valor significativo desenvolvendo o capital humano necessário para fazer da transformação das empresas rurais um sucesso.

O apoio destinado às visitas a explorações agrícolas e florestas e o intercâmbio de curta duração no domínio da gestão agrícola e florestal (M1.3) e o apoio destinado às atividades de demonstração e ações de informação (M1.2) podem ajudar a promover novas ideias e a divulgar práticas interessantes para concretizar a transformação das empresas.

É mais provável que uma ideia de negócio surja, seja desenvolvida e concretizada se as pessoas envolvidas tiverem tido a oportunidade de beneficiar de formação profissional e aquisição de competências (M1.1). Para esse efeito, muitos PDR criaram regimes para melhorar as competências das empresas rurais.

Algumas das abordagens mais interessantes ligam a conclusão da formação financiada no âmbito da M1 ao acesso ao financiamento do investimento, por exemplo ao abrigo da M6 para o desenvolvimento das explorações agrícolas e das empresas. É o caso do País Basco (ver a secção seguinte sobre prestação de financiamento flexível).

2. Os **serviços de aconselhamento (M2)** podem levar a cabo programas destinados a inspirar e gerar ideias e apoiar as empresas rurais a acederem

a outras formas de apoio disponível, nomeadamente o financiamento.

Podem ser adotadas ações ao abrigo da medida 2 para apoiar a utilização de serviços de aconselhamento (M2.1), criar novos serviços de aconselhamento agrícola e silvícola (M2.2) e formar os conselheiros (M2.3). Este apoio do PDR é normalmente utilizado para financiar serviços destinados a ajudar os agricultores e silvicultores a manterem-se informados das últimas tendências e possibilidades no seu setor.

Atualmente, o aconselhamento e apoio a favor de abordagens mais inovadoras tendem a ser financiados ao abrigo das medidas para a cooperação (M16) e LEADER (M19). No entanto, os serviços de aconselhamento agrícola podem ser dirigidos para programas mais ambiciosos de diversificação agrícola e, de forma mais abrangente, de diversificação rural. Tal tem um forte potencial dado que em muitos casos os conselheiros agrícolas podem ser os prestadores de apoio mais próximos dos agricultores, com bons conhecimentos das suas necessidades e oportunidades. A Finlândia, por exemplo, utiliza serviços de aconselhamento para o desenvolvimento mais abrangente das empresas, enquanto parte importante do seu ecossistema geral de apoio.

3. No quadro da medida **M16, Cooperação**, os grupos operacionais⁽¹⁾, projetos-piloto e outros projetos financiados são ferramentas poderosas

para explorar novas formas de solucionar os problemas em matéria de agricultura e outras problemas que se deparam às empresas.

A medida de cooperação trata de reunir os conhecimentos e as competências das diferentes partes interessadas e promover novas formas de trabalhar para alcançar objetivos de desenvolvimento rural. Tem um enorme potencial para reunir as pessoas com vista a satisfazer a grande variedade de necessidades das empresas rurais. Contudo, muitas empresas e partes interessadas do mundo rural ainda desconhecem as oportunidades que a medida oferece.

A M16.1 prevê **grupos operacionais**, constituídos por vários parceiros com variadas combinações de experiências práticas e científicas que trabalham juntos num único projeto destinado a encontrar uma solução inovadora para um desafio específico. Essas inovações podem ser a base de novas empresas rurais.

Uma fase essencial do itinerário de desenvolvimento da empresa descrito na página 27 é o teste em pequena escala de uma nova ideia. A medida 16.2 apoia especificamente **projetos-piloto** e a desenvolvimento de novos produtos, práticas, processos e tecnologias que poderão ser utilizados para superar algumas das dificuldades que impedem o arranque de ideias de negócio interessantes.



© EIP-AGRI

1 Consultar a mais recente brochura PEI-AGRI sobre grupos operacionais <https://ec.europa.eu/eip/agriculture/en/publications/eip-agri-brochure-operational-groups-turning-your> Artigo Revista Rural n.º 21 da UE sobre a medida de cooperação https://enrd.ec.europa.eu/publications/eu-rural-review_en Sínteses analíticas do ponto de contacto da REDR sobre as submedidas de cooperação https://enrd.ec.europa.eu/rdp-measures-analysis_en



© Monitor Farm Scotland

APOIO ÀS EMPRESAS ATRAVÉS DO LEADER E DE PROGRAMAS DESTINADOS ÀS EMPRESAS AGRÍCOLAS NA ESCÓCIA, REINO UNIDO

O programa **Knowledge Transfer and Innovation (KTIF)**, na Escócia, visa promover o desenvolvimento de competências e a transferência de conhecimentos no setor agrícola primário (**M1**) e realizar melhorias no terreno em matéria de competitividade agrícola, eficiência dos recursos, desempenho ambiental e sustentabilidade (**M16.1** – grupos operacionais).

O plano apoia fortemente ações inovadoras no setor agrícola através de formação profissional, acompanhamento, oficinas de trabalho, cursos e visitas a explorações agrícolas para desenvolver competências e transferir conhecimentos. Está aberto a projetos de digitalização, tais como a agricultura de precisão, e é orientado pela procura.

Um exemplo de um projeto apoiado através do KTIF é o **Monitor Farm project**. É composto por nove explorações agrícolas que pretendem melhorar a sua produtividade e rentabilidade através da partilha de conhecimentos via um grupo comercial local. Os agricultores «anfitriões» são apoiados por um facilitador e um grupo de agricultores da comunidade, através de um projeto de três anos para melhorar a sua atividade. A tónica é colocada vivamente na prática agrícola, mais do que a teoria, e nas boas decisões empresariais e em assegurar a transferência e partilha dos conhecimentos obtidos.

A Escócia tem também o **Farm Advisory Service (FAS)** — financiado ao abrigo da **M2** — que proporciona diversos tipos de apoio:

- Um programa de eventos, em que uma pessoa dá apoio a muitas outras (apoio «um para muitos»), que inclui oficinas de trabalho, reuniões de membros de redes agrícolas, conferências e cursos de formação.
- Publicações, nomeadamente boletins informativos, notas técnicas, orientações, relatórios e um manual de gestão agrícola.
- Uma linha de aconselhamento para dúvidas de caráter geral ou informação técnica mais específica sobre, por exemplo, condicionalidade, requisitos da Diretiva-Quadro Água e alterações climáticas.
- Subvenções de caráter individual (apoio «um para um») para planos de gestão do território integrados, tutoria para novos membros e auditorias de carbono.
- Um serviço de subscrição para as pequenas propriedades agrícolas e explorações agrícolas, que permite também aceder a aconselhamento e informação acessíveis para as empresas mais pequenas.

A medida **LEADER (M19)** é o único mecanismo para apoiar as empresas rurais fora do setor agrícola primário na Escócia. As estratégias de desenvolvimento local (EDL) do LEADER têm de atribuir 10% dos seus orçamentos ao apoio a empresas e empresas sociais e 10% à diversificação da agricultura.

Trata-se de uma nova orientação para muitos grupos de ação local. Alguns financiam empresas específicas capazes de demonstrar que cumprem um ou mais dos objetivos da EDL. Outros procuram financiar iniciativas estratégicas de maior dimensão para obter um «grande impacto económico». Alguns grupos de ação local recorreram a organizações especializadas de apoio às empresas, como a GrowBiz (ver caixa na página 28), a fim de gerar ideias de projeto e prestar apoio e acompanhamento mais abrangentes às empresas nas fases iniciais de desenvolvimento.



INTEGRAR O APOIO AO EMPREENDEDORISMO E A TRANSFORMAÇÃO EMPRESARIAL NO PAÍS BASCO, ESPANHA

O ecossistema de apoio à transformação e ao desenvolvimento das empresas no País Basco inclui atividades financiadas por várias das medidas «ligeiras» do PDR. As abordagens procuram criar ligações e explorar o potencial das diferentes medidas.

«Katilu» – corretagem e cooperação em matéria de inovação (M16)

Em 2011, o governo basco criou a «Katilu» (que significa taça) para acrescentar valor a organizações presentes na região rural e costeira basca. Esta iniciativa visa criar um ambiente rural dinâmico e atrativo e gerar novos modelos de negócio, produtos e serviços. Um dos seus objetivos estratégicos atuais é promover a cooperação financiada ao abrigo da **M16 enquanto alavanca** e instrumento para alcançar estes objetivos.

A Katilu é, em si mesma, uma rede colaborativa constituída por centros de investigação, tecnologia e inovação. Concentra-se especificamente em três domínios:

- Comunidade: plataformas para intercâmbio e comunicação transparentes entre partes interessadas;
- Aprendizagem: intercâmbio de conhecimentos, aprendizagem mútua e geração de ideias e propostas para projetos de cooperação;
- Cooperação: permitir o trabalho de equipa para acrescentar valor a projetos de cooperação e desencadear o desenvolvimento de novos projetos deste tipo (com uma forte ligação à M16).

«Quintas-feiras do Empreendedorismo Rural» e LEADER (M19)

Com o objetivo de reforçar os empresários rurais, a autoridade basca lançou uma iniciativa designada «Quintas-feiras do Empreendedorismo Rural» que todas as quintas-feiras organiza ateliês de quatro horas. Estes ateliês cobriram tópicos relevantes para o empreendedorismo rural, que vão desde as redes sociais às competências de

negociação. Quando começaram em 2015, estes eventos eram organizados pela fundação HAZI - o organismo público responsável pelo desenvolvimento rural basco.

No entanto, a partir de 2017, as Quintas-feiras do Empreendedorismo Rural são **organizadas por Grupos de Ação Local LEADER**. Com esta abordagem pretende-se tirar partido do potencial das abordagens da base para o topo, a fim de proporcionar um pacote de apoio que combina orientação pessoal aos empresários, formação em disciplinas técnicas e competências empresariais e apoio a capital de arranque.

No País Basco, LEADER recebe 13,3% do orçamento do PDR (comparativamente a 7%, em média, na UE). Além disso, 50% deste orçamento é dedicado ao apoio às empresas.

Transferência de conhecimentos adaptada às necessidades (M1)

A fim de fornecer um pacote de formações completo, as autoridades bascas dão especial atenção à identificação das necessidades de formação das partes interessadas. Com este objetivo, envolvem os grupos de ação local LEADER – cujo pessoal de animação está em contacto constante com as partes interessadas locais – na identificação das prioridades de formação a serem satisfeitas pelos cursos elaborados ao abrigo da M1 para a transferência de conhecimentos.

O pacote de formações inclui agora cursos em linha, abordagens que combinam cursos em linha e presenciais (combinação), bem como formações de curto prazo sobre disciplinas especializadas para as explorações agrícolas e empresas do setor alimentar. O pacote permite uma maior flexibilidade de datas e horários para aceder à formação. As intervenções visam satisfazer as necessidades imediatas das empresas rurais relativamente a aspetos como trabalhar nas indústrias alimentares, melhorar as competências de gestão do território ou adquirir os conhecimentos necessários para gerir uma PME.

A transformação das empresas nas zonas rurais também se pode fazer através da promoção de novas formas de trabalhar entre partes interessadas e ao longo das cadeias de abastecimento. As medidas 16.3 e 16.4 preveem ambas a «cooperação entre **pequenos operadores** para a organização de processos de trabalho conjuntos e a partilha de instalações e recursos» e a «cooperação horizontal e vertical entre intervenientes na cadeia de abastecimento, para a criação e desenvolvimento de **cadeias de abastecimento curtas**».

Além disso, algumas submedidas da medida 16 visam favorecer a cooperação entre intervenientes e abordagens conjuntas, especificamente nas esferas de atividade descritas como oferecendo oportunidades particulares no artigo introdutório desta revista. Refiram-se:

- o desenvolvimento e/ou a comercialização de serviços turísticos (M16.3),
- mercados locais (M16.4),
- a atenuação das alterações climáticas e a adaptação às mesmas (16.5),
- projetos ambientais (M16.5),
- o fornecimento sustentável de biomassa (M16.6) e
- a diversificação das atividades agrícolas para atividades

relacionadas com os cuidados de saúde a integração social (M16.9).

4. A nível local, a medida **LEADER (M19)** é uma das mais versáteis e flexíveis do conjunto de ferramentas do PDR para estimular e alimentar novas ideias de negócio.

Os grupos LEADER têm uma longa história de dinamização das empresas baseada na comunidade, através da organização de formação, da partilha de informação, da criação de redes e do incentivo de novas ideias, graças à cooperação interterritorial e transnacional, além de proporcionarem financiamento.

Os grupos LEADER podem organizar eventos e cursos de arranque (o que fazem) para estimular novas ideias de negócio e podem prestar um pacote flexível de apoio, adaptado às necessidades das empresas. Podem igualmente desempenhar o papel de corretor de inovação e tomar a seu cargo os riscos em diferentes fases do ciclo da inovação. Em vez de dependerem puramente dos recursos do LEADER, também podem estabelecer ligações com outros programas, medidas do PDR e fontes de apoio.

5. Não devemos esquecer as atividades das **redes rurais nacionais**, que permitem estimular novas ideias de negócio e parcerias.

Financiadas ao abrigo da medida de assistência técnica (M20), as redes rurais racionais (RRN) podem desempenhar um papel importante ao reunirem as partes interessadas para incentivar o intercâmbio e a aquisição de conhecimentos sobre novos setores promissores de atividade. Por exemplo, organizam grupos temáticos e visitas no terreno.

Por exemplo, na Eslovénia, a RRN coopera com a autoridade de gestão do PDR e a Associação Nacional da Juventude Rural para organizar uma reunião anual destinada a jovens agricultores que receberam apoio ao abrigo da medida 6.1. O evento pretende oferecer oportunidades de trabalho em rede e criação de capacidades através da aprendizagem entre pares.

A RRN finlandesa organiza regularmente Campos de Inovação⁽²⁾, que têm algumas características dos aceleradores e no âmbito dos quais empresários, peritos e investigadores rurais desenvolvem ideias de inovação dos negócios. A metodologia envolve uma sessão intensa de lançamento de ideias e intercâmbios entre os membros das equipas e um concurso final que premeia as ideias mais promissoras.

FINANCIAMENTO FLEXÍVEL ATRAVÉS DOS PDR

Os PDR podem ser utilizados para prestar formas mais flexíveis de financiamento ao investimento às empresas rurais em diferentes fases do seu desenvolvimento.

O acesso ao financiamento continua a ser um dos principais problemas dos empresários rurais. Consultores, grupos de ação local e outros prestadores de apoio podem ajudar a encaminhar os empresários para fontes apropriadas de financiamento nas diferentes fases de desenvolvimento da empresa. Contudo,

várias medidas também oferecem a possibilidade de investimento financeiro direto a partir do PDR.

Entre o conjunto de medidas de investimento do PDR potencialmente acessíveis⁽³⁾, o Grupo Temático da REDR optou por se centrar na utilização da medida 6 para apoiar investimentos no desenvolvimento das explorações

agrícolas e das empresas e no LEADER (M19). A análise e os exemplos descritos nesta secção refletem essa abordagem.

A **medida 6** pode ser utilizada para prestar: apoio ao arranque da atividade dos jovens agricultores (M6.1); apoio ao arranque da atividade para atividades não agrícolas nas zonas rurais (M6.2); apoio ao arranque da atividade para

2 Pode encontrar mais informações sobre o Campo de Inovação em: http://enrd.ec.europa.eu/enrd-static/app_templates/enrd_assets/pdf/value-of-rural-networks/2.rural-innovation-camps-finland.pdf e <http://enrd.ec.europa.eu/enrd-static/fms/pdf/F9EEDD393-AECE-CA2F-D49D-32484CA6996B.pdf>

3 Nomeadamente: M4 - investimentos em ativos físicos; M5 - restabelecimento do potencial de produção agrícola; M7 - serviços básicos e renovação das aldeias; e M8 - investimentos no desenvolvimento das zonas florestais.

o desenvolvimento de pequenas explorações agrícolas (M6.3); apoio aos investimentos para a criação e o desenvolvimento de atividades não agrícolas (M6.4); e pagamentos aos agricultores que cedem, a título permanente, a sua exploração a outro agricultor (M6.5).

No contexto da transformação das empresas, as submedidas 6.2 e 6.4 são particularmente interessantes no apoio a empresas rurais novas e existentes além das atividades agrícolas. As medidas podem ser tornadas mais flexíveis e eficazes alargando as condições de elegibilidade e utilizando critérios de seleção para visar abordagens inovadoras.

A Finlândia desenvolveu uma abordagem particularmente interessante para aplicar as submedidas 6.2 e 6.4, fornecendo subvenções na forma de «bons para a inovação» com requisitos reduzidos de comunicação de informação (ver caixa).

Os investimentos empresariais são mais suscetíveis de serem bem-sucedidos quando acompanhados ou precedidos de **apoio para estudos de viabilidade e investigações de mercado**. As subvenções também podem ser adaptadas às necessidades das empresas em diferentes fases do desenvolvimento, dividindo-as em

frações, com a possibilidade de financiar projetos-piloto e projetos experimentais. A utilização da M6 na Finlândia reflete essa ótica.

Também se pode melhorar a eficácia da medida 6 procurando **sinergias com outras fontes de apoio**, nomeadamente as intervenções com apoio do PRD e por outras vias. É de realçar que se lhe podem associar medidas «ligeiras» ligadas à transferência de conhecimentos, aconselhamento, competências e cooperação.

O País Basco associou os pagamentos de subvenções ao abrigo da M6 expressamente à conclusão de cursos de formação no quadro da M1. O processo de pedido de apoio ao abrigo da M6.1 (auxílio ao arranque da atividade dos jovens agricultores) está dividido em duas fases: na primeira, o beneficiário é ajudado a criar uma ideia de negócio viável e é encaminhado para os cursos de formação apropriados financiados no quadro da M1; na segunda, o empresário apresenta formalmente o pedido de subvenção.

Ao ligar a receção do apoio ao investimento ao abrigo da M6.1 à formação no quadro da M1, aumentam-se as hipóteses de êxito da atividade, o que também significa um aumento das hipóteses de sucesso do

investimento. Isto permite introduzir de requisitos rigorosos para a utilização do financiamento da M6.1, nomeadamente: os projetos devem estar prontos no prazo de nove meses, o requerente deve ser um agricultor ativo num período de 18 meses, e a empresa deve funcionar e observar o plano de negócio num período de cinco anos.

LEADER (M19) é muitas vezes uma fonte inestimável de investimento em pequena escala para as empresas rurais. Neste contexto, as empresas rurais e as empresas em fase de arranque podem beneficiar do profundo conhecimento das necessidades e oportunidades locais de que dispõem os grupos de ação local (GAL). De igual modo, pode ser relativamente fácil associar o financiamento ao investimento a outras formas de apoio às empresas prestadas pelo GAL.

No País Basco, os GAL oferecem aos empresários um «pacote de apoio» que inclui acompanhamento pessoal, formação em disciplinas técnicas e competências empresariais e apoio sob forma de capital de arranque. Em Portugal, enquanto parte de uma estratégia de desenvolvimento local de base comunitária, financiada através de diversos fundos, a medida 19 é utilizada para prestar apoio a investimentos agrícolas em pequena escala,

FINANCIAMENTO DE EMPRESAS RURAIS ATRAVÉS DE BONS PARA A INOVAÇÃO NA FINLÂNDIA



O PDR da Finlândia continental utiliza as submedidas 6.2 e 6.4 para financiar a inovação e o apoio ao arranque de empresas rurais não agrícolas mediante «bons para a inovação». Estas ferramentas rápidas e flexíveis conferem aos beneficiários da M6 mais liberdade na execução dos seus projetos. A simplificação dos procedimentos de comunicação de informações para utilização destes bons também reduz os encargos administrativos.

A **M6.2** fornece auxílio ao arranque de atividades para ideias de negócio não agrícolas e experimentais.

Destina-se a adquirir serviços especializados para estudar as necessidades do mercado, avaliar e melhorar a ideia de serviço/produto, etc. A empresa deve ser jovem e a taxa de apoio pode atingir os 100%.

Os critérios de seleção aplicados para receber os bons no quadro da M6 atribuem uma ponderação de 20% ao caráter inovador da ideia de negócio da empresa com base numa

avaliação de peritos assente em determinados critérios. É aceite o eventual fracasso dos projetos apoiados.

A **M6.4** centra-se especificamente no apoio à criação e desenvolvimento de ideias de negócio não agrícola inovadoras.

Prevê a concessão de bons a explorações agrícolas e empresas que desenvolvam um novo serviço/produto, que entrem num novo mercado ou que experimentem alguma abordagem inovadora. Também pode ser utilizada para adquirir serviços especializados para estudar as necessidades do mercado, avaliar e melhorar a ideia de serviço/produto, etc. A taxa de apoio pode atingir os 100%.

É também prestado apoio a jovens agricultores, na forma de auxílio ao arranque através da M6.1, que visa as pequenas explorações agrícolas. Neste caso, o estatuto de «pequena exploração agrícola» é determinado em função do rendimento do agricultor.

projetos de transformação, promoção e comercialização de produtos agrícolas e a diversificação das explorações agrícolas.

Na Finlândia, LEADER é considerada a segunda medida mais importante (a seguir à M6) para financiar o investimento das empresas rurais, com uma ênfase especial em projetos relativamente pequenos, com um orçamento total inferior a 180 000 euros. O apoio do LEADER tende a concentrar-se nas microempresas (menos de três postos de trabalho).

A maior parte dos GAL finlandeses tem como principal prioridade o apoio ao empreendedorismo e às empresas: aproximadamente um terço do seu orçamento é despendido para esta finalidade. Em alguns casos, visam categorias específicas de empresário (jovens, mulheres, etc.) ou setores específicos de atividade (turismo rural, bioengenharia, etc.). O LEADER também investe na diversificação das empresas agrícolas, nomeadamente a transformação, as vendas diretas aos clientes, o turismo rural e os serviços de assistência na exploração agrícola.

O potencial impacto da medida LEADER pode ser aumentado através de autorizações de programação. Na Escócia, os GAL têm de atribuir 10% dos seus orçamentos ao apoio às empresas e empresas sociais e mais 10% à diversificação da agricultura.

Os **instrumentos financeiros** ao abrigo do FEADER também podem contribuir para otimizar a utilização das medidas de investimento do PDR a fim de apoiar a transformação e o desenvolvimento das empresas. Os instrumentos financeiros cofinanciados pelo FEADER podem incluir empréstimos, garantias, entre outros, e são uma forma sustentável e eficiente de investir no crescimento e desenvolvimento das pessoas, das empresas e dos recursos nos setores agrícola e silvícola, bem como na economia rural. Uma das principais vantagens que oferecem é o facto de os recursos disponibilizados poderem ser reutilizados para outros investimentos. Outra é que os recursos são normalmente disponibilizados

aos beneficiários antecipadamente, por exemplo, como um empréstimo a reembolsar, em vez de obrigar os beneficiários a assumirem a despesa inicial e aguardarem o reembolso.

Por exemplo, a Eslovénia implementará a M6.4 para apoiar o estabelecimento e desenvolvimento de atividades não agrícolas em zonas rurais através de instrumentos financeiros: os beneficiários poderão obter garantias bancárias para empréstimos. Os objetivos da medida incluem apoiar os intervenientes mais pequenos suscetíveis de encontrarem dificuldades na obtenção de crédito, assegurando condições de financiamento mais favoráveis (taxa de juros ou garantia bancária mais baixas).

A programação desta submedida na Eslovénia confere prioridade a um conjunto de oportunidades de negócio em atividades não agrícolas, nomeadamente as relacionadas com acrescentar valor à madeira, ao turismo ecológico, ao património natural e cultural, ao empreendedorismo social, aos serviços de cuidados sociais, ao tratamento de resíduos orgânicos e à produção de energia e calor a partir de fontes renováveis. No exemplo esloveno, os custos elegíveis incluem a construção ou renovação de edifícios, a aquisição de máquinas e equipamento novos e custos gerais de serviços de peritos. As condições específicas obrigam o beneficiário a criar um posto de trabalho para si próprio e para outra pessoa.



A Comissão Europeia, em parceria com o Grupo do Banco Europeu de Investimento, presta aconselhamento metodológico e organiza atividades de sensibilização sobre os instrumentos financeiros do FEADER, através da plataforma de aconselhamento fi-compass (www.fi-compass.eu).

Para obter mais informações sobre a utilização de instrumentos financeiros previstos pelo FEADER, consulte a página: www.fi-compass.eu/esif/eafrd

CONCLUSÕES

Constatámos que, apesar dos desafios enfrentados por muitas zonas rurais da Europa, é possível uma **nova visão do potencial das empresas rurais**. Os fatores impulsionadores da mudança nas zonas rurais da Europa estão a criar novas oportunidades de negócio em vários **setores com potencial de crescimento para as economias rurais**.

Os **polos digitais rurais** são um instrumento que pode melhorar a capacidade de uma zona rural concretizar o seu potencial latente. Podem permitir que as empresas e comunidades locais tirem partido de oportunidades digitais modernas graças a um acesso à Internet rápido e fiável, a espaços físicos dedicados ao trabalho e às atividades em rede e a um conjunto de serviços de apoio às empresas e à comunidade.

Abordagens mais inteligentes do apoio aos negócios podem também ajudar a acelerar a transformação das empresas e o desenvolvimento nas zonas rurais, mediante a oferta de um **ecossistema de serviços de apoio** que pode acompanhar os empresários ao longo de um «itinerário de apoio».

Estas abordagens podem ir buscar elementos dos modelos de acelerador e de incubadora urbanos, **adaptados ao contexto rural**, para prestar diferentes tipos de apoio nas diferentes fases de desenvolvimento de um negócio.

Contudo, constatámos igualmente que a medida em que se apresentam as oportunidades de crescimento

para as empresas rurais **varia significativamente em função da região e da localidade**. As políticas e os programas adotados têm de ser suficientemente flexíveis para permitir que as comunidades e empresas locais se mostrem criativas no desenvolvimento das atividades mais apropriadas para os respetivos contextos, necessidades e oportunidades.

É necessário prestar mais atenção ao impacto das várias iniciativas de apoio nas diferentes regiões e localidades (**compreensão espacial**). É também necessário melhorar o alcance do apoio às zonas rurais com um potencial por explorar a fim de tirar partido das oportunidades de negócio emergentes (**direcionamento**).

Os **programas de desenvolvimento rural** (PDR) podem desempenhar um papel crucial neste contexto.

Há diversas formas de **financiamento flexível** para investimentos em empresas rurais, disponíveis através das medidas do PDR para o desenvolvimento das explorações agrícolas e das empresas (M6) e LEADER (M19).

Através das medidas de transferência de conhecimentos (M1), aconselhamento (M2), cooperação (M16) e, também, LEADER (M19), pode prestar-se um apoio crucial ao **desenvolvimento de conhecimentos e competências**.

O acesso ao aconselhamento empresarial e financiamento para empresas rurais pode ser melhorado se prestado por **organismos com um conhecimento profundo da zona local** e das empresas locais. Os

consultores agrícolas, as agências de desenvolvimento empresarial municipais e os grupos de ação local do LEADER podem ser particularmente úteis neste contexto. A sua função carece de um melhor reconhecimento e o seu impacto pode ser reforçado graças a estratégias, ações de formação e uma orientação mais eficientes.

As abordagens mais adequadas envolvem a utilização eficaz e complementar das diferentes **medidas do PDR**, a fim de satisfazer as diferentes necessidades que se encontram ao longo do itinerário de apoio - por exemplo, associando a receção do financiamento do investimento ao desenvolvimento de competências, ou apoiando ativamente a gestação de ideias de negócio. A Finlândia, o País Basco e a Escócia oferecem exemplos particularmente interessantes.

Todavia, é também necessário assegurar uma **coordenação mais eficaz e uma maior complementaridade** entre os PDR e outras políticas e iniciativas que podem influenciar o desenvolvimento rural (por exemplo, Desenvolvimento Regional, Europa da Banda Larga). É fundamental que, além de um apoio eficaz às atividades agrícolas, se **assegure que o apoio a empresas não agrícolas alcance efetivamente as zonas rurais**.

Os PDR podem desempenhar um papel importante e melhorar ainda mais a sua contribuição para o desenvolvimento das empresas rurais, mas essa contribuição deve ser parte de um ecossistema mais amplo de apoio efetivo às empresas rurais.

PUBLICAÇÕES DA REDR

Fique a par de todas as novidades, opiniões e progressos mais recentes em matéria de desenvolvimento rural europeu através da leitura das várias publicações da REDR.

Estas estão disponíveis na secção «Publicações» da página <https://enrd.ec.europa.eu> ou mediante assinatura, enviando uma mensagem de correio eletrónico para o endereço subscribe@enrd.eu. Para obter mais informações, contacte info@enrd.eu.

REVISTA RURAL DA UE

A Revista Rural da UE é a principal publicação temática da REDR. Apresenta os últimos conhecimentos e interpretações sobre um determinado tópico, relacionado com o desenvolvimento rural na Europa. Os temas variam desde o empreendedorismo rural e qualidade alimentar até às alterações climáticas e a inclusão social. É publicada duas vezes por ano em seis línguas da UE (EN, FR, DE, ES, IT, PL).

N.º 23 – Economia Verde – Oportunidades para a Europa rural



N.º 22 – Cadeias de abastecimento de alimentos e bebidas inteligentes e competitivas



N.º 21 – Respostas do meio rural a desafios na Europa



BROCHURA DE PROJETOS DA REDR

A REDR publica brochuras que apresentam bons exemplos de projetos interessantes financiados pelo FEADER. Cada edição destaca exemplos de projetos bem-sucedidos sobre aspetos concretos do desenvolvimento rural. As brochuras pretendem ilustrar as realizações do FEADER e servir de inspiração para projetos futuros. São publicadas em seis línguas da UE (EN, FR, DE, ES, IT, PL).

RURAL CONNECTIONS

A «Rural Connections» é a revista sobre desenvolvimento rural na Europa. Elaborada pela REDR, a «Rural Connections» apresenta perspetivas de pessoas e de organizações sobre questões importantes de desenvolvimento rural, bem como histórias e perfis de projetos e intervenientes do desenvolvimento rural. A revista também mantém os leitores informados sobre as novidades em matéria de desenvolvimento rural em toda a Europa. É publicada na primavera e no outono em seis línguas da UE (EN, FR, DE, ES, IT, PL).

BOLETIM INFORMATIVO

Todas as últimas notícias de desenvolvimento rural na Europa - entregues diretamente na sua caixa de correio uma vez por mês! O Boletim Informativo da REDR fornece sínteses rápidas dos problemas emergentes, temas de atualidade, novidades e eventos sobre o desenvolvimento rural na Europa. Subscreva aqui: https://enrd.ec.europa.eu/news-events/enrd-newsletter_en

COMO OBTER PUBLICAÇÕES DA UNIÃO EUROPEIA

Publicações gratuitas:

- um exemplar:
via EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>);
- mais do que um exemplar/cartazes/mapas:
nas representações da União Europeia (http://ec.europa.eu/represent_pt.htm),
nas delegações em países fora da UE (http://eeas.europa.eu/delegations/index_pt.htm),
contactando a rede Europe Direct (http://europa.eu/europedirect/index_pt.htm)
ou pelo telefone 00 800 6 7 8 9 10 11 (gratuito em toda a UE) (*).

(*): As informações prestadas são gratuitas, tal como a maior parte das chamadas, embora alguns operadores, cabinas telefónicas ou hotéis as possam cobrar.

Publicações pagas:

- via EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>).

A REDR em linha



Dê um «gosto» à página de Facebook da REDR



Siga a @ENRD_CP no Twitter



Assista aos vídeos EURural no YouTube



Junte-se ao grupo de debate da REDR no LinkedIn



Ponto de contacto da REDR
 Rue de la Loi/Wetstraat, 38 (bte 4)
 1040 Bruxelles/Brussel
 BELGIQUE/BELGIË
 Tel. +32 2 801 38 00
 info@enrd.eu



Serviço das Publicações

<https://enrd.ec.europa.eu>



European Network for Rural Development