



Manual de Transferibilidad



**THE
~~MISSING~~
ENTREPRENEURS**



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/> or send a letter to Creative Commons, PO Box 1866, Mountain View, CA 94042, USA.

Project reference number: 2020-1-FR01-KA204-080632

Project title: The Missing Entrepreneurs: Promoting capacity building of Missing Entrepreneurs for inclusive digital entrepreneurship and digital transformation of businesses

Tabela de Conteúdos

1. Introdução	3
2. Condições Regionais	4
Áustria	5
Chipre	6
França	7
Itália	8
Portugal	9
Espanha	10
3. Resultados - Pilotagem	11
4. Recomendação de transferência	13
Análise SWOT do possível impacto e potencial do projeto	16
Conclusão	17

1. Introdução

O projeto The Missing Entrepreneurs foi integrado nos programas de empreendedorismo existentes, seguindo uma recomendação política do relatório da OCDE "The Missing Entrepreneurs 2019"¹. Estudos internacionais demonstram que mulheres, imigrantes, jovens e seniores estão significativamente sub-representados entre os empreendedores digitais na UE (Eurostat, Labor Force Survey, 2019). As razões variam, incluindo a falta de modelos de empreendedorismo digital e a falta de competências digitais. O objetivo deste projeto é criar uma cultura inclusiva para as novas empresas digitais e apoiar o desenvolvimento de competências digitais e empresariais entre grupos sub-representados, tais como mulheres, migrantes, jovens e seniores.

Este manual de transferibilidade foi desenvolvido seguindo um plano estratégico, apoiando a transferência dos resultados deste projeto para outros países. Será um veículo para divulgar os materiais e as conclusões do projeto e para promover a sua transferência horizontal a nível internacional. O documento seguinte destaca os principais fatores a ter em conta na transferência dos resultados deste projeto para outros países.

A fim de proporcionar um caminho abrangente para a adoção internacional e/ou transnacional, cada região parceira e as suas necessidades individuais foram descritas e analisadas. Além disso, todos os parceiros permitiram uma visão global de todas as disposições e desafios necessários no âmbito do seu processo de implementação. Para além disso, as partes interessadas em países não representados por esta parceria foram consultadas e solicitadas a abordar os principais domínios deste projeto - ou seja, "Empreendedorismo", "Educação de Adultos" e "Apoio Social".

¹ OECD/European Commission (2021), The Missing Entrepreneurs 2021: Policies for Inclusive Entrepreneurship and Self-Employment, OECD Publishing, Paris.

2. Condições Regionais

O projeto foi gerido por cada parceiro através de diferentes canais e redes de disseminação. Todos os parceiros tinham intervenientes locais e nacionais que também se envolveram no projeto ou, em alguns casos, puderam utilizar os seus próprios recursos e redes para criar uma dinâmica significativa.

O consórcio tem utilizado os seus parceiros e partes interessadas a nível local e nacional para promover a plataforma. Isto é feito através de newsletters periódicas e convites especiais, e atualizações, bem como de eventos multiplicadores. Alguns parceiros esperam também atrair interesse fora do quadro educacional e de formação do consórcio. A pilotagem e o evento multiplicador do projeto foram especialmente bem-sucedidos no Chipre, com 76 participantes em ambos os eventos.

Os parceiros com um programa de formação e educação acreditado também utilizam os seus recursos internos para chamar a atenção para o projeto. Assim, proporcionam também possibilidades aos jovens estudantes dentro dos seus programas, de modo a envolverem-se na plataforma. Além disso, a plataforma já foi divulgada em centros de educação de adultos e em escolas locais e nacionais com colaborações existentes. Além disso, as PME's com altos proprietários têm demonstrado algum interesse pelo empreendedorismo digital.

As páginas seguintes dão uma visão geral da análise regional do projeto. Ao centrar-se no envolvimento e nas exigências individuais em cada região, três fatores claros poderiam ser determinados.

1. Embora as causas e motivações variem, todas as regiões parceiras mostram semelhanças nas exigências e necessidades.
2. A pandemia da COVID-19 tem sido um fator importante no aumento da procura do comércio eletrónico e tem também incentivado os empresários mais antigos a envolverem-se mais.
3. Em quase todas as regiões, o planeamento e a análise de negócios estão entre as três competências mais exigidas.

Áustria

A plataforma recebeu uma grande quantidade de interesse. No entanto, para alguns grupos-alvo, permaneceu uma barreira linguística. Em particular, dentro das comunidades migrantes, que têm dificuldades com o alemão e o inglês. Além disso, é também difícil manter uma abordagem de linguagem simples, uma vez que a plataforma também trata de temas específicos que requerem uma terminologia especializada.

As competências digitais básicas são um requisito para a plataforma e embora muitos participantes já as tivessem, alguns participantes, especialmente seniores, não estavam confiantes na utilização da plataforma. Assim, os utilizadores independentes eram na sua maioria adultos mais jovens, enquanto os seniores mostravam a necessidade de workshops, introduzindo-os no meio. As várias ferramentas, que são gratuitas, mostraram uma utilidade muito elevada. Algumas das ferramentas bem estabelecidas, como Wordpress, Canva, Trello, Google Workspace, mostram adicionalmente um elevado empenho e popularidade. Os participantes estão assim não ó interessados em adquirir novas competências, como também em utilizar a plataforma para aprofundar os seus conhecimentos em domínios já pré-existentes.

A pandemia da COVID-19 teve também um duplo efeito sobre o compromisso sénior com a plataforma e o tema do empreendedorismo. Embora tenha motivado alguns a envolverem-se em tópicos de digitalização e tecnologia, também obstruiu workshops presenciais muito necessários.

Ao traduzir a plataforma de aprendizagem para alemão, esta tornou-se acessível a todos os países de língua alemã, criando assim um público potencial muito maior. Tendo em conta que a Áustria tem um grande grupo de comunidades imigrantes intereuropeias, uma tradução para outras línguas (na sua maioria, da Europa Oriental) teria um efeito duplo de se dirigir tanto a falantes de línguas dentro como fora de um país. Para as ferramentas mais solicitadas, existem também tutoriais em vídeo em quase todas as línguas, bem como assistência e apoio. Embora o inglês continue a ser dominante e possa ser uma barreira para alguns utilizadores.

Os seguintes aspetos são classificados pelo seu potencial impacto e utilização na Áustria:

1. Comunicação e Marketing (Imagem de marca)
2. Gestão de projetos
3. Lançamento de produtos/Produto Mínimo Viável
4. Ideação
5. Plano e análise de negócios

Chipre

A plataforma recebeu muito interesse desde o início – mesmo a versão apenas inglesa atraiu muito envolvimento, o que permitiu uma análise sólida das necessidades e interesse no seio dos grupos participantes.

As principais necessidades foram localizadas:

- Como iniciar um negócio
- Como escrever um plano de negócios
- Como encontrar financiamento

Outro grupo-alvo atraído foram as mulheres migrantes, que também demonstraram grande interesse na plataforma inglesa, mas que não possuíam as competências digitais necessárias para a navegar na íntegra. Um elevado grau de envolvimento com a plataforma foi durante a pilotagem aberta, quando o registo não foi necessário. Depois de colocada a barreira de registo, o compromisso ou caiu ou não pôde ser rastreado até aos utilizadores iniciais, mas foi deslocado para um grupo de utilizadores diferente.

De forma geral, as PME's no Chipre enfrentam a dificuldade de iniciar os seus negócios, bem como problemas na gestão de rendimentos, despesas e distribuição de salários.

Muitos empregadores e trabalhadores também carecem de competências na organização do seu trabalho quotidiano e na utilização de técnicas práticas e software. São confrontados com um pequeno mercado que requer uma boa rede e elevadas competências de marketing, mas que não podem navegar com confiança.

O mercado cipriota tem vindo a mudar nos últimos anos e muitas empresas voltaram-se para a prestação dos seus serviços online (também devido à pandemia da COVID). As aptidões para navegar no aumento do Comércio Eletrónico são assim muito valorizadas.

Os seguintes aspetos são classificados pelo seu potencial em termos de impacto e utilização no Chipre:

1. Plano & Análise de Negócios
2. Gestão de Projetos
3. Comunicação e Marketing
4. Comércio Eletrónico
5. Faturação, Contabilidade e Folha de Pagamentos

França

A localização das necessidades francesas, mostrou como a maioria das pessoas estava familiarizada com o empreendedorismo, mas a maioria delas tinha problemas financeiros e de gestão de tempo, bem como uma falta de conhecimentos sobre como gerir/ajustar um negócio.

Além disso, havia uma falta de conhecimentos gerais sobre empreendedorismo digital. A maioria dos participantes ou não considerou a possibilidade de se envolver em empreendedorismo digital, ou não tinha conhecimentos técnicos suficientes para levar a cabo tal iniciativa. Além disso, o desenvolvimento da web provou ser um aspeto altamente negligenciado, mas crucial para as empresas digitais.

Dos que iniciaram os seus próprios negócios, alguns poucos demonstraram ter problemas em desenvolver planos de negócios sólidos e em tirar o máximo partido da análise de dados. A formação destas competências continua a ser importante para o crescimento e sustentabilidade de novos negócios.

Assim, os seguintes aspetos foram classificados pelo seu potencial em termos de impacto e utilização em França:

1. Comunicação e marketing (imagem de marca, logística, distribuição)
2. Plano e Análise de Negócios
3. Lançamento de produtos/PMV (desenvolvimento web)
4. Faturação, Contabilidade e Folha de Pagamentos (Finanças)

Itália

A região em foco caracteriza-se principalmente por empresas pequenas e familiares, que funcionam segundo modelos de negócios tradicionais e, por conseguinte, ainda não se aventuraram no espaço digital. Esta configuração faz com que as gerações mais jovens sejam as primeiras a estarem interessadas em expandir digitalmente as suas empresas familiares existentes. Estar online tornou-se cada vez mais determinante para se destacar da concorrência. A plataforma tem sido assim mais interessante para os jovens profissionais e estudantes, enquanto os mais velhos estão em grande parte afastados deste setor. No entanto, as competências digitais são geralmente baixas em Itália, que se encontra entre as últimas da Europa.

Para além dos seniores, a plataforma também mostrou baixo envolvimento entre as comunidades imigrantes que também expressaram dificuldades na utilização da plataforma devido a barreiras linguísticas.

O número de startups em Itália tem vindo a aumentar constantemente, gerando assim uma grande necessidade de competências sobre o início e planeamento de um negócio, mantendo-se competitivo. Além disso, a procura de competências organizacionais também tem aumentado. A plataforma oferece assim ferramentas que podem ser utilizadas em todos os tipos de empresas.

Em conclusão, os seguintes aspetos foram classificados pelo seu potencial em termos de impacto e utilização:

1. Comunicação e Marketing, Comércio Eletrónico
2. Plano e Análise de Negócios
3. Gestão de Projetos

Portugal

O mercado português demonstra uma falta de pessoas que trabalham em empresas digitais ou como empreendedores digitais. As pessoas são normalmente proprietárias de empresas físicas e só utilizam os meios de comunicação social para publicitar o seu trabalho/produtos - assim, todo o potencial do espaço digital permanece por utilizar.

Ao longo de todo o processo, revelou-se especialmente difícil o envolvimento com profissionais e empreendedores digitais, particularmente de grupos migrantes. Os participantes nos testes-piloto eram, portanto, na sua maioria estudantes e jovens adultos, embora a maioria deles não estivesse interessada na área do empreendedorismo. A criação de envolvimento e a contabilização dos registos revelou-se extremamente difícil de realizar - também devido à falta de cultura empreendedora entre os grupos-alvo.

Existem muitas PME's em Portugal (99,3% das empresas portuguesas são de pequena e média dimensão) e um dos maiores desafios para estes empresários é saber como criar/planear um negócio, como mantê-lo bem-sucedido e único. Um número significativo de proprietários de PME's também carece de conhecimentos financeiros para gerir os seus negócios de forma proficiente. Estes proprietários de empresas têm frequentemente grandes dificuldades em se destacarem dos concorrentes - ou mesmo em se manterem a par deles.

A grande maioria dos empresários locais utiliza apenas as redes sociais (como Facebook e Instagram) para promover os seus negócios. Para alguns pode ser suficiente, porém, o desenvolvimento e codificação da web são uma mais-valia e a chave para um maior desenvolvimento empresarial. Os números também mostram que um grande número de empresas trabalha sem as competências de gestão adequadas - refletindo em perdas de trabalhadores.

Os aspetos da plataforma que têm maior potencial para utilização em Portugal estão classificados:

1. Plano e Análise de Negócios
2. Faturação, Contabilidade e Folha de Pagamentos (Finanças)

3. Comunicação e marketing (imagem de marca)
4. Lançamento de produto/PMV (desenvolvimento web)
5. Gestão de Projetos

Espanha

As principais barreiras que o empreendedorismo em Espanha enfrenta ao iniciar negócios digitais é a falta de tempo, problemas económicos e, ocasionalmente, a quantidade de burocracia que envolve a criação de um negócio. Uma das principais necessidades que foram identificadas é o interesse dos empresários em se tornarem digitais, a maioria das pessoas envolvidas na pilotagem ou que assistiram ao evento multiplicador concordaram que hoje em dia é fundamental estar online. As pequenas empresas procuram melhorar a sua eficiência através de lojas online e da promoção dos seus serviços e produtos através de redes sociais.

Além disso, a pandemia da COVID fez com que muitos empresários espanhóis se apercebessem do potencial e da necessidade de ter uma loja online. Isto levou a uma grande mudança de atitude e os empresários estão a procurar promover os seus serviços e produtos online.

Os empresários que estão a iniciar a sua pequena empresa encontram ferramentas fundamentais de gestão de projetos, uma vez que ajuda a organizar e a ter uma visão geral dos projetos e atividades. Os empresários espanhóis após a crise da COVID-19 aperceberam-se do potencial e da necessidade de ter uma loja online. É por isso que a maioria dos empreendedores, independentemente do serviço ou produto que vendem, todos querem estar online.

No entanto, a falta de informação e as dificuldades de um são as dificuldades que se enfrentam.

1. Comunicação & Marketing
2. Gestão de Projetos
3. Comércio Eletrónico

3. Resultados - Pilotagem

Entre Outubro e Janeiro, o consórcio The Missing Entrepreneurs preparou e apresentou o trabalho desenvolvido ao longo do projeto, especificamente, a plataforma de formação. O objetivo era testar as áreas e ferramentas criadas por cada parceiro com os alvos/grupos do projeto: estudantes, jovens, migrantes, mulheres e seniores.

No total, o número final de participantes envolvidos foi atingido, no entanto, a maior dificuldade deste Produto Intelectual foi realmente encontrar as pessoas necessárias para os testes-piloto, especialmente a população sénior. Alguns parceiros não foram capazes de envolver alguns dos participantes necessários, contudo, essa dificuldade foi colmatada com números adicionais de outros parceiros que conseguiram envolver mais participantes seniores do que o mínimo exigido. Outra dificuldade encontrada foi o cumprimento deste número de participantes com as inscrições na plataforma. Alguns parceiros notaram que alguns participantes não compareceram às atividades com um computador ou não quiseram inscrever-se na altura, o que dificultou a concretização de uma boa quantidade de inscrições na plataforma.

Um dos principais objetivos destes testes-piloto foi recolher feedback heterogéneo dos participantes com base nas suas diferentes perspetivas e, assim, registar quais os pontos fortes, pontos fracos e ameaças da plataforma, bem como sugestões. Com este valioso feedback, a parceria não só poderá estar consciente do seu trabalho e da relevância da plataforma, como também ser capaz de tornar o projeto sustentável. Com o feedback recolhido nas mesas redondas com não-nacionais, nos testes-piloto e nas mesas redondas virtuais (entre os parceiros do projeto), a plataforma de formação será melhorada ao longo dos meses do projeto e do seu futuro. A intenção é atualizar a plataforma a cada 3 a 6 meses, mantê-la atualizada (por exemplo, alterando recursos desatualizados) e envolver constantemente os participantes. Isto também significa que esta pilotagem poderá ser útil para que a plataforma seja implementada noutros países e regiões fora da parceria.

Por conseguinte, os questionários de avaliação, de onde foi recolhido o feedback, forneceram algumas ideias importantes sobre o tipo de melhorias a introduzir na plataforma de formação. Estas sugestões já foram mencionadas no Relatório Executivo Sumário e ditarão o refinamento dos materiais e conteúdo da plataforma de formação e do próprio projeto. A maioria dos participantes acredita na continuidade e sustentabilidade do projeto. Por isso, o trabalho dos parceiros é torná-lo realidade.

4.Recomendação de transferência

A fim de permitir uma compreensão global de uma adoção internacional e/ou transnacional, cada parceiro do projeto consultou as partes interessadas em países não representados por esta parceria sobre "Empreendedorismo", "Educação de Adultos" e sobre "Apoio Social".

Estas mesas redondas virtuais eram compostas por duas partes:

Parte 1 - Apresentação do projeto e dos seus resultados – estes foram resumidos em “2. Condições regionais” e “3. Resultados – Pilotagem”.

Parte 2 - Mesas redondas sobre a transferibilidade dos resultados do projeto para países não representados no consórcio

Ao longo da mesa redonda, os resultados do processo mostraram que a plataforma de projeto é bem-recebida pelo seu design intuitivo e ponderado, bem como pelo conteúdo claro e acessível. O conceito demonstrou ser flexível e adaptável para uma fácil transferência para diferentes sistemas. Uma parte crucial da transferibilidade mostrou estar a abordar o envolvimento pessoal do participante. Ao abordar as capacidades e competências globais e ao utilizar uma abordagem abrangente, a plataforma mostrou-se adaptável para qualquer utilização individual dentro dos países parceiros e muito promissora também para países fora da parceria.

A abordagem abrangente foi especialmente útil para indivíduos que desejavam escalar as suas competências em determinadas áreas, mas também para a utilização em contextos educativos. Contudo, isto também mostrou uma divergência nas estruturas nacionais, bem como a força da abordagem centrada nas aptidões e competências. Ao proporcionar a liberdade a qualquer utilizador para coadjuvar o seu plano de aprendizagem específico de acordo com as suas necessidades, foram endereçadas situações de aprendizagem tanto individuais como coletivas. As competências empresariais necessárias fornecidas eram, portanto, igualmente adequadas para qualquer país e região parceiro.

Os principais resultados das mesas redondas acima mencionadas são resumidos a seguir. Os países participantes foram a Bulgária, Alemanha, Malta, Macedónia do Norte, Polónia, Roménia, Eslovénia e Turquia.

Os participantes receberam grandes elogios pela plataforma, especialmente no que diz respeito ao layout/design da plataforma e à escolha do conteúdo. Os participantes responderam que tanto as áreas escolhidas como as ferramentas são muito relevantes para o empreendedorismo digital e para os grupos-alvo envolvidos.

Os participantes consideraram que o fórum na plataforma tinha um grande potencial e deveria ser utilizado para alargar o alcance e impacto do projeto, criando uma rede de empreendedores/pessoas interessadas no tópico/pessoas que desejam começar a operar neste campo. A maioria das mesas redondas também concordou que a plataforma tem potencial para ser explorada também em áreas não relacionadas com o espírito empresarial, tais como design gráfico geral e web design.

Estes participantes mencionaram que a plataforma seria muito útil e conveniente para novos empresários nos seus países de residência e também poderia ser utilizada nas suas aulas (alguns dos participantes eram professores). No entanto, os participantes também notaram que poderia ser mais difícil chegar à população sénior – o que também já foi experienciado durante a pilotagem. Embora, de forma geral, o ambiente digital favoreça muito mais as pessoas com competências digitais já existentes do que outras. Também fariam muito melhor na fase de autoaprendizagem do que aqueles que não têm conhecimentos e experiência suficientes.

Foi também dado muito potencial para a capacidade de melhorar nas áreas da comunicação, marketing e de comércio eletrónico. Especialmente para as zonas rurais, a plataforma oferece muito potencial para melhorar o empreendedorismo digital no setor agrícola.

Um fator importante para todos os intervenientes foram as barreiras linguísticas. Todos os participantes concordaram que, para ter um impacto significativo, a plataforma precisa de estar disponível, pelo menos, nas línguas nacionais. Uma tradução para outras línguas para acompanhar as

comunidades migrantes teria, adicionalmente, imenso valor. Assim, os tradutores *plug-in* – ainda que nem sempre sejam a melhor opção – podem pelo menos facilitar a vida dos utilizadores. No entanto, a versão inglesa oferece também a oportunidade de se familiarizarem com terminologia inglesa específica e melhorarem o perfil internacional do seu negócio.

Muitos participantes também concordaram que mais informações sobre como iniciar um negócio no país de residência seria bastante valorizado. Isto incluiria informação específica da região sobre finanças, impostos, faturas, contabilidade, "como fazer", "com quem falar", "como lidar com todas as barreiras relacionadas com a criação de um negócio", contactos de pessoas e instituições, questões de segurança social, etc. Para manter esta informação administrável e evitar que a informação se torne desatualizada, adicionar ligações de websites oficiais seria um primeiro passo aconselhável.

As mesas redondas também estimaram que a plataforma exigia competências digitais rudimentares para ser utilizada com sucesso, pelo que seria aconselhado que fosse acompanhada de workshops recorrentes e mais orientação para os utilizadores. Foi ainda mencionado que estes workshops poderiam ser alargados para cobrir questões como os requisitos legais para a criação de negócios, bem como questões de privacidade e direitos de autor. Estes poderiam ser implementados em parceria com as respetivas instituições e organizações locais.

Análise SWOT do possível impacto e potencial do projeto



PONTOS FORTES

- Visualmente apelativo e intuitivo
- Interface de utilizador simples/claro
- Informação recolhida e tratada de forma compacta
- Abordagem abrangente
- Estrutura e conteúdo
- Utilização de vídeos explicativos
- Crachás como motivação para a aprendizagem
- Conteúdos de livre acesso



PONTOS FRACOS

- Alcance às pessoas idosas
- Divulgação a pessoas com baixas competências digitais
- Barreira linguística para migrantes
- Falta de introdução à literacia digital



OPORTUNIDADES

- Incluir informação regional relevante
- Variedade do curso – mais grupos de pessoas podem ser abordados
- Adicionar mais informações sobre como ajudar futuros empreendedores a iniciarem o seu próprio negócio, dependendo do país de residência
- O âmbito do curso é muito amplo, os participantes podem envolver todas as áreas e ferramentas e escolher apenas as que preferem
- Incluir a plataforma como parte do currículo das escolas ou como um curso de formação para centros de formação ou até universidades sénior.



AMEAÇAS

- Traduções da plataforma em diferentes línguas
- Não oferecer aos grupos-alvo formação adicional sobre competências não-técnicas, tais como soft skills
- Manter os recursos atualizados
- Oferecer aos grupos-alvo formação adicional sobre como utilizar a plataforma ou sobre outras competências
- Faltam outras línguas
- Materiais que já não são acessíveis
- Não atualizações regulares da plataforma
- Falta de auto-motivação para autoestudo
- Materiais que já não estão disponíveis online

Conclusão

Em conclusão, foi recebida uma resposta esmagadora dos parceiros, partes interessadas e participantes. Tem sido grandemente creditada pela curadoria e adoção do seu conteúdo, bem como pela conceção, interface e utilização.

As ferramentas introduzidas para cada secção foram cuidadosamente selecionadas e ajustam-se grandemente às necessidades abordadas. A variedade das ferramentas escolhidas também contribui para as diferentes necessidades e níveis de competências dos utilizadores. Além disso, a gamificação do processo de aprendizagem através do uso de crachás foi tremendamente bem-recebida. Foi também sugerida a inclusão da plataforma nos currículos escolares, a fim de preparar os estudantes para o mercado de trabalho e para a sua carreira profissional.

Além disso, secções específicas para grupos-alvo sub-representados (por exemplo, feedback personalizado para mulheres/imigrantes) poderiam ser acrescentadas ao conteúdo da formação. Por exemplo, os seniores receberiam um tutorial sobre como começar a formação gradualmente se não tiverem conhecimentos técnicos. E, ainda, os grupos-alvo poderiam também receber formação adicional sobre competências não-técnicas, tais como soft skills.

Espera-se que a plataforma seja anunciada e partilhada através de outros projetos relacionados com o empreendedorismo, uma vez que os materiais se têm mostrado muito úteis para potenciais empreendedores.