
**APOIO AO EMPREENDEDORISMO
DE GRUPOS VULNERÁVEIS: UMA REVISÃO DO
“ESTADO DA ARTE”
Relatório da UE**



Access Enterprise

Ação-Chave 2: Parceria Estratégica para a Educação de Adultos

Projeto Nº: 2018-1-UK01-KA204-048198

setembro de 2019



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



***Merseyside Expanding
Horizons***



info@expandinghorizons.co.uk

***Formacion para el Desarrollo e
Insercion***



info@defoin.es

***Aproximar, Cooperativa de
Solidariedade Social***



contacto@aproximar.pt

Socialiniu Inovaciju Fondas



sif@lpf.lt

***Athens Lifelong Learning
Institute***



info@athenslifelonglearning.gr

***Center for Promoting Lifelong
Learning***



contact@cpil.ro



Índice

Introdução	Erro! Marcador não definido.
Capítulo 1. Resumo da Pesquisa Documental	8
Atividade 1. A oferta de apoio existente e as lacunas na oferta para empreendedores	8
Atividade 2. Exemplos das melhores práticas	10
Atividade 3. Atual demografia do empreendedorismo de grupos vulneráveis	12
Atividade 4. Análise dos setores locais em crescimento	14
Capítulo 2. Pesquisa em Grupos de Discussões	15
Atividade 5. Discussão com consultores empresariais e decisores políticos	15
Atividade 6. Discussão com pessoas de grupos vulneráveis	17
Conclusão	19



Introdução

O desenvolvimento do empreendedorismo é um requisito fundamental para alcançar o objetivo de um crescimento eficiente, sustentável e inclusivo, definido na estratégia da Europa 2020.

Criar um negócio ainda é intimidante e existe uma grande necessidade de apoio focalizado em pessoas socialmente vulneráveis.

Apesar da variedade de serviços de apoio disponíveis para os indivíduos dos grupos-alvo, e da variedade de serviços de apoio ao negócio existentes, o apoio disponível para os indivíduos desfavorecidos é insuficiente.

A Parceria Estratégica para a Educação de Adultos do programa Erasmus+ “ACCESS ENTERPRISE” tem como objetivo desenvolver estratégias entre os estados membros, de forma a assistir os grupos vulneráveis no acesso ao negócio e a oportunidades de autoemprego, e a ajudar educadores de adultos e praticantes de consultoria empresarial a desenvolver capacidades novas e existentes e a participar efetivamente na sociedade.

O projeto ACCESS ENTERPRISE é coordenado pela Merseyside Expanding Horizons (**Reino Unido**) e tem parceiros de projeto em **Espanha** (Formacion para el desarrollo e insercion, sociedad limitada), **Portugal** (Aproximar - cooperativa de solidariedade social), **Lituânia** (SIF - Socialiniu Inovaciju Fondas), **Gécia** (Athens Lifelong Learning institute eastiki mi kerdoskopiki etairia) e **Roménia** (Centru Pentru Promovarea Invatarii Permanente Timisoara Asociatia).

O projeto irá gerar os três seguintes produtos:



IO1 Apoio ao Empreendedorismo de Grupos Vulneráveis: revisão do “estado da arte”



IO2 Modelos de Formação e Recursos para Técnicos de Empreendedorismo que trabalham com pessoas de grupos vulneráveis



IO3 Relatório de Avaliação de Impacto, Análise Posicional e Sustentabilidade

Os grupos-alvo do projeto são:



Pessoas em desvantagem com base no género, deficiência, raça, etnia, origem e religião;



Indivíduos excluídos do mercado de trabalho;



Profissionais: Formadores e Técnicos de Empreendedorismo, que apoiam os grupos acima mencionados.

Este relatório da UE é o resultado do IO1 desenvolvido entre novembro de 2018 e junho de 2019.

Os objetivos da revisão foram:



Identificar a atual oferta de apoios para negócios *start-up* entre os países parceiros e compreender o treino adicional, apoio e informação que os profissionais necessitam para assistir de melhor forma as pessoas de grupos vulneráveis;



Compreender os obstáculos enfrentados pelas pessoas de grupos vulneráveis no acesso aos serviços convencionais de apoio aos negócios *start-up* e ao empreendedorismo;



Avaliar o tipo de apoio e métodos de transmissão que poderão capacitar, permitir e apoiar pessoas de grupos vulneráveis a desenvolver ideias de negócio e oportunidades de autoemprego.

Foram realizadas seis atividades em cada um dos países parceiros:

Atividade 1 – Avaliar o atual apoio disponível e as lacunas na disponibilização para empreendedores de grupos vulneráveis;

Atividade 2 – Identificar exemplos das melhores práticas dentro do apoio ao negócio, educação empreendedora, e ferramentas associadas;

Atividade 3 – Realizar pesquisa documental sobre a atual demografia dos empreendedores de grupos vulneráveis;

Atividade 4 – Realizar pesquisa documental e análise dos setores locais em crescimento;

Atividade 5 – Discutir com consultores de negócio e decisores políticos os potenciais benefícios do empreendedorismo;



Atividade 6 – Discutir com pessoas de grupos vulneráveis acerca das suas necessidades e das oportunidades de abertura de negócios.

Os produtos das atividades acima descritas irão servir de informação aos módulos de treino desenvolvidos e experimentados no IO2 – “Modelos de Formação e Recursos para Consultores de Negócio / Técnicos de Empreendedorismo que trabalham com pessoas de grupos vulneráveis”.

Este Relatório de Pesquisa Europeu está dividido em duas partes: a primeira é uma revisão em contexto nacional relacionada com o empreendedorismo e com os empreendedores de grupos vulneráveis (capítulo 1 – atividades A1, A2, A3 e A4); a segunda constitui as conclusões retiradas da pesquisa em grupos de discussão baseadas em entrevistas semiestruturadas com consultores de negócio e com pessoas de grupos vulneráveis (capítulo 2 – atividades A5 e A6).

Metodologia

Foram usadas as seguintes metodologias:



Pesquisa documental incide sobre pesquisa na internet. Envolve recolher informação de recursos existentes, em particular informação estatística, relatórios de pesquisa e outros documentos públicos (atividades A1, A2 e A3).

Foi usada uma seleção de métodos de pesquisa primária, secundária e terciária para recolher a informação necessária (atividade 4):

Pesquisa Primária – recolha de dados diretamente do tema de pesquisa, informação em primeira-mão;

Pesquisa Secundária – recolha de dados de documentos publicados ou pesquisa realizada por outras pessoas.

Pesquisa Terciária – consolidação das pesquisas primárias e secundárias.

Os parceiros usaram um modelo de folha de Excel para a recolha de informação.



Pesquisa no terreno recolha de informação primária utilizando entrevistas exploratórias e questionários direcionados a consultores empresariais e pessoas de grupos vulneráveis envolvidos no desenvolvimento do projeto.



Pesquisa no grupo de foco – foram realizadas entrevistas por moderadores treinados entre um grupo pequeno para:

- perceber a visão dos consultores empresariais e Técnicos de Empreendedorismo no que toca aos benefícios do empreendedorismo como forma de entrada no mercado de trabalho para pessoas de grupos vulneráveis & gerar um melhor



entendimento dos problemas que estes enfrentam e tentar encontrar métodos de resposta a estes problemas (atividade 5);

- compreender os obstáculos ao apoio que as pessoas de grupos vulneráveis vêm no desenvolvimento de um negócio e em oportunidades de autoemprego (atividade 6).



CAPÍTULO 1. RESUMO DA PESQUISA DOCUMENTAL

Atividade 1. A oferta de apoio existente e as lacunas na oferta para empreendedores

Esta pesquisa documental foi conduzida a nível nacional, regional e local, identificando a oferta de apoio existente para empreendedores em todos os países parceiros, com foco na elegibilidade, duração e conteúdo.

O que se segue é um resumo dos resultados:



Nível Nacional

Oferta de apoio:

Prestado por: Associações, Departamentos, Fundações e Outras Organizações, bem como Ministérios e as autoridades de gestão do Programa da UE para o Emprego e a Inovação Social do Fundo Social Europeu.

Elegibilidade:

Programas especificamente dirigidos a mulheres, jovens desempregados, pessoas com deficiência; vários programas para pessoas a trabalhar em negócio ou em autoemprego e para pessoas com intenções de criar um negócio; programas de Fundos Europeus – com prioridade para grupos vulneráveis; programas para migrantes (unicamente no Reino Unido e em Espanha).

Duração:

Regra geral 12 meses. Os programas financiados pela Comissão Europeia duram 36 meses.

Conteúdo:

Transversal aos parceiros: Empréstimos, Apoio Financeiro, Equipamento, Formação, Incentivos Estatais, Planeamento de Negócios, Técnica de empreendedorismo – todos dependentes dos programas.

Grécia – pessoas desempregadas que recebem benefícios são obrigadas a assistir a seminários de empreendedorismo.

Lituânia – pacote de apoio complementar para beneficiários que inclui treino gratuito, aconselhamento e apoio financeiro adicional. Grupos de pessoas que enfrentem dificuldades no mercado de trabalho podem receber uma compensação mais elevada para os custos de trabalho.

Tabela 1. Resumo da oferta atual de apoio para empreendedores a nível nacional



Nível Regional

Oferta de apoio: Programas de apoio e fundos dirigidos pelos Municípios, Institutos, Universidades, organizações sem fins lucrativos, Centros de Empreendedorismo Regionais.

Elegibilidade: Desempregados de longa duração, Mulheres, Pessoas com Deficiência, Jovens (incluindo NEETs), Migrantes/Refugiados (no Reino Unido e em Espanha), Pessoas com problemas de saúde mental.

Duração: 1-3 anos

Conteúdo: Empréstimos (Reino Unido), apoio financeiro, equipamento, formação, incentivos estatais de administração regional, planeamento de negócios, mentoria e técnica de empreendedorismo, desenvolvimento de negócios, instalação de locais de novos trabalhos, introdução às Tecnologias de Informação, aconselhamento, licenciamento, gestão, restituição de aplicações.

Tabela 2. Resumo da oferta atual de apoio para empreendedores a nível regional



Nível Local

Oferta de apoio: Câmaras Municipais, Agências Municipais para o Emprego, Agências de Empreendedores, Polos Empresariais, Ministério do Trabalho, Segurança Social e Assistência Social na Grécia.

Elegibilidade: Desempregados de longa duração, Jovens (incluindo NEETs), Pessoas com Deficiência, Mulheres, Migrantes (no Reino Unido e em Espanha), Pessoas com problemas de saúde mental, Pessoas de grupos vulneráveis (na Roménia)

Duração: Permanente, Apoio flexível

Conteúdo: Empréstimos (Reino Unido e Grécia), apoio financeiro, equipamento, formação, incentivos estatais, planeamento de negócios, mentoria e técnica de empreendedorismo.
Condições para desenvolvimento de negócio: aconselhamento, licenciamento, gestão, restituição de aplicações.

Tabela 3. Resumo da oferta atual de apoio para empreendedores a nível local



A análise mostra que **há programas de empreendedorismo em todos os países, com especial foco nos grupos vulneráveis**, com programas específicos para migrantes, especialmente no Reino Unido e em Espanha. No Reino Unido e em Portugal o apoio é gratuito para os grupos vulneráveis.

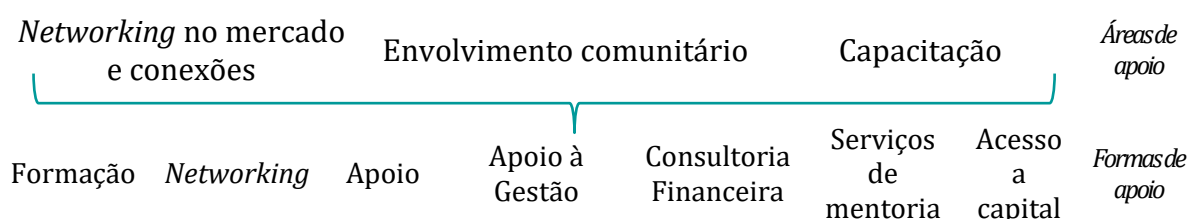
Atividade 2. Exemplos das Melhores Práticas no Apoio ao Negócio, Educação Empreendedora e Ferramentas Associadas

Todos os parceiros do projeto realizaram uma análise SWOT (Forças/ Fraquezas/ Oportunidades/ Ameaças) conduzida em cada país acerca dos programas existentes, de forma a pesquisar e recolher cinco exemplos das melhores práticas de apoio ao empreendedorismo em cada país.

- 1 descrição do curso
- 3 modelos de plano de negócio
- 1 apoio empresarial disponível

Os resultados desta pesquisa serviram diretamente de informação para o desenvolvimento do IO2.

Todos os esquemas de apoio ao empreendedorismo disponibilizam apoio da seguinte forma:



Os parceiros identificaram disponibilização de apoio ao empreendedorismo focalizado especificamente para pessoas com fracas capacidades empreendedoras (Roménia), estudantes universitários (Espanha), e jovens (Lituânia). O programa de formação portuguesa apoia em particular o empreendedorismo imigrante. O programa grego de formação empreendedora incide na economia social, na economia verde, no turismo, e no setor das TIC. No Reino Unido, existem vários serviços de apoio para empreendedores com diversos antecedentes desvantajosos, incluindo apoio de grupo e de um para um.



O empreendedorismo é promovido como uma solução para o desemprego de longa duração.

No entanto, apesar de todos os exemplos acima descritos, continua a haver falta de apoio disponível para pessoas de grupos vulneráveis que os ajude a começar e a fazer crescer o seu próprio negócio.

Aparentemente, o **maior problema é a adaptabilidade do programa para grupos vulneráveis e a diferenciação dos vários tipos de apoio no mesmo esquema**. O apoio disponível para pessoas de grupos vulneráveis devia ser estruturado, acessível, centrado na pessoa e holístico. Consciência da oferta também é um aspeto chave para as pessoas de grupos vulneráveis.



Atividade 3. Pesquisa documental sobre a atual demografia dos empreendedores de grupos vulneráveis

O objetivo desta pesquisa foi compreender a demografia dos empreendedores com base nas categorias de idade, raça, género, deficiência, identidade cultural e orientação sexual.

A pesquisa mostra que **o número de empresas aumentou na Grécia, Lituânia, Portugal e Roménia**: as pessoas estão cada vez mais envolvidas na criação e gestão de novos negócios. O **empreendedorismo é predominante no Reino Unido** e os negócios *start-up* estão a aumentar significativamente. A taxa de empreendedorismo em Espanha é, no geral, muito baixa.







	 Reino Unido	 Espanha	 Portugal	 Lituânia	 Grécia	 Roménia
População total	1 518 000	46 570 000	10 291 027	2 808 901	10 816 286	19.591 668
Empreendedoras mulheres (% da população)	70 %	44 %	39 %	35 %	51 %	37 %
Empreendedores homens (% da população)	30 %	56 %	61 %	65 %	49 %	63 %
Inclusão social (% da população no país em 2017)	22.4 %	26.6 %	23.3 %	29.6 %	34.8 %	35.7 %
Empreendedores com deficiência (%)	17.78 %		6.18 %	10 %	9.5 %	5.8 %
Número de PMEs por 1000 habitantes no setor de negócio não-financeiro 2017 ¹ (EU28 – 57)	40	67	98	76	90	29

Tabela 4. Principal demografia dos empreendedores de grupos vulneráveis

¹ <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/a435b6ed-e888-11e8-b690-01aa75ed71a1>



Género

A percentagem de empreendedorismo feminino e masculino não mostra grandes diferenças. Como podemos ver na tabela acima (Tabela 4), o empreendedorismo é de um modo geral mais predominante nos homens do que nas mulheres nos países parceiros, com exceção do Reino Unido.

Número de empresas

Os números de PME's por 1000 habitantes no setor de negócio não-financeiro em in 2017² foi, nos países onde incide o projeto, mais alta que na UE, exceto no Reino Unido e na Roménia. Contudo, o número de empresas tem vindo a aumentar em todos os países parceiros. O número de empreendedores é mais elevado nas pessoas dos 18 aos 30 anos e dos 30 aos 49 anos em todos os países exceto no Reino Unido (sem informação).

Número de empreendedores

Na Roménia, o número de jovens empreendedores diminuiu nos últimos anos, alegadamente devido a um aumento da carga fiscal. Não existe informação acerca do empreendedorismo de grupos vulneráveis na Roménia e em Portugal. A taxa de empreendedores em Espanha é, no geral, muito baixa.

Não existe informação sobre quantos empreendedores procuram apoio para criar o seu negócio em Portugal. 84% das pessoas espanholas e 50% das romenas procuram apoio para criar o seu negócio. Uma grande percentagem de pequenos negócios (27%) no Reino Unido procura aconselhamento online. Um/a em cada três lituanos/as gostaria de criar um negócio próprio, e 48% diz que gostaria que os seus filhos seguissem uma carreira de empreendedorismo.

² <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/a435b6ed-e888-11e8-b690-01aa75ed71a1>



Atividade 4. Análise dos setores locais em crescimento

O objetivo desta atividade é definir as *áreas em crescimento económico local* no território de cada parceiro.

No decorrer da pesquisa descobriu-se que existe informação disponível das áreas em crescimento em todos os países parceiros: muitas fontes de dados e informação importante sobre o impacto social, ambiental, territorial e económico.

De entre as fontes dos países parceiros descobriu-se:



Portais de estatística dos países disponibilizam dados estatísticos nacionais/ regionais/ locais, em particular acerca da proteção ambiental e energia, dados geográficos, estatísticas sociais e populacionais, de ciência e tecnologia, economia e finanças, estatísticas de gestão, agricultura, caça, floresta e pesca.



Portais nacionais e locais das empresas disponibilizam análises detalhadas das principais indústrias, diferentes setores, principais empresas por setor, tendências de mercado, vários tópicos ligados ao empreendedorismo, e ainda disponibilizam aconselhamento gratuito para empresas globais interessadas em fazer negócios.



Portais de pesquisa (ex. *Fundações, revisão económica*) promovem pesquisa de problemas atuais e panoramas da economia dos países e dos respetivos setores.



Outras publicações (ex. *"Notícias Económicas", Guias de negócios, etc.*) disponibilizam informação sobre conhecimentos económicos, tendências de negócios, histórias de sucesso e setores de crescimento.



CAPÍTULO 2. PESQUISA EM GRUPOS DE DISCUSSÃO

Esta secção resume o estado da arte no apoio ao empreendedorismo de grupos vulneráveis nos países parceiros. Engloba discussões com consultores empresariais e decisores políticos sobre os potenciais benefícios do empreendedorismo e discussões com pessoas de grupos vulneráveis sobre a forma como estes vêem as suas necessidades e oportunidades para criar um negócio.

Atividade 5. Grupos de discussão com consultores empresariais e decisores políticos

Os objetivos destes grupos de discussão foram:



Compreender a perspetiva dos participantes (consultores empresariais, empreendedores, técnicos de empreendedorismo, mentores) no que diz respeito aos benefícios do empreendedorismo como forma de entrar no mercado de trabalho para os grupos vulneráveis;



Perceber melhor os problemas que os grupos vulneráveis enfrentam e tentar identificar possíveis soluções;



Disponibilizar informação sobre o tipo de apoio que as pessoas recebem e de que tipo de suporte beneficiariam, bem como determinar o tipo de suporte que deveria ser dado às pessoas de grupos vulneráveis.

Cada parceiro organizou um grupo de discussão nos respetivos países, com um mínimo de 5 participantes (consultores empresariais, empreendedores, técnicos de empreendedorismo, mentores), e com 5 participantes para entrevistas semiestruturadas. As entrevistas foram realizadas cara a cara ou por telefone.

Todos os participantes tinham experiência em trabalhar com os grupos alvo do projeto e tinham uma ideia clara do empreendedorismo e dos seus benefícios.

Criar um negócio representa um longo processo que envolve capacidades específicas e conhecimento. Os empreendedores precisam de paixão, motivação e de estar dispostos a arriscar. Um desejo de independência e um forte sentido de iniciativa, liderança, pensamento crítico e criativo, fortes capacidades de comunicação e inteligência emocional **características de um empreendedor de sucesso.**



Existem inúmeros obstáculos que dificultam, ou até impossibilitam, a criação e gestão de negócios. **As pessoas de grupos vulneráveis, em particular, enfrentam muitas barreiras como a falta de experiência e do conhecimento apropriado, falta de fundos, barreiras linguísticas, discriminação e medo de falhar.**

Tendo em conta estes problemas e obstáculos, torna-se claro que as pessoas de grupos vulneráveis têm necessidades acrescidas e específicas de formação e aconselhamento.

Os parceiros gregos consideram que as partes constituintes de um programa de apoio ao empreendedorismo de sucesso devem ser as mesmas, independentemente do grupo social.

Os seguintes elementos adicionais foram considerados importantes para apoiar grupos vulneráveis.

Criação de um ambiente de aprendizagem amigável	Uma forte componente ética de aconselhamento honesto acerca da viabilidade da ideia de negócio	Métodos de ensino novos, inovadores e apropriados para o grupo
Técnica de empreendedorismo – especialmente para estimular a autoestima do(a) empreendedor(a) e ajudá-lo(a) a definir objetivos	Criar redes de contacto com prestadores de serviços de grupos vulneráveis, para que eles tenham todo o apoio que precisam (cursos de línguas, capacidades de TIC e contabilidade, habilidades humanas)	Histórias de sucesso de outros grupos vulneráveis como forma de motivação e inspiração para o empreendedorismo
Capacidades multiculturais e interculturais dos consultores empresariais e mentores	Apoio prático mais abrangente (ex. alojamento, aconselhamento de benefícios.)	



Atividade 6. Grupos de discussão com pessoas de grupos vulneráveis

O objetivo desta atividade foi compreender os **obstáculos que as pessoas de grupos vulneráveis vêm para si próprias no desenvolvimento de um negócio**, compreender os obstáculos que enfrentam no acesso a oportunidades no mercado de trabalho convencional, e que tipo de apoio os habilitaria, permitiria e ajudaria a desenvolver oportunidades de negócio e autoemprego para si mesmas.

Cada parceiro organizou 3 grupos de discussão nos respectivos países, com cerca de 15 participantes – pessoas de grupos vulneráveis. Ao todo, 90 participantes expressaram a sua opinião sobre os tópicos referidos.

As principais características dos **empreendedores entrevistados** são:

20 participantes de grupos vulneráveis: migrantes, mulheres, NEETs, jovens com problemas de saúde mental (Reino Unido)

15 participantes de grupos vulneráveis: migrantes, mulheres, NEETs (Espanha)

10 participantes de origem migrante (5 participantes de etnia cigana)



6 desempregados e 7 mulheres de etnia cigana entre os 28 e os 58 anos (Portugal)

10 mulheres entre os 18 e os 35 anos 6 mulheres com mais de 55 anos (Lituânia)

9 pessoas com deficiência 6 pessoas desempregadas (Roménia)

Motivações chave para criar um negócio são: ter mais estabilidade no emprego, desejo de empregar/ajudar outras pessoas. Outras motivações foram gerar dinheiro, poderem expressar-se e desenvolver uma atividade de lazer, ser independente, construir o seu próprio futuro, criar algo, atingir um objetivo, acreditar que um negócio irá resultar e poderá eventualmente deixar um legado aos filhos. Para além disso, o empreendedorismo representa uma solução imediata à necessidade de emprego e rendimentos, sem o requisito de habilitações formais (escola, cursos, etc.) como é necessário para um emprego pago.

Os participantes referiram que é necessária formação tecnológica em contabilidade, marketing e legislação. Além disso, **precisam de formação e conhecimento sobre**



como desenvolver um plano de negócio do início ao fim, em TIC (especificamente as aplicações do Microsoft Office), na utilização da internet e redes sociais. É também **necessário apoio para compreender os impostos e as normas dos seguros nacionais**. Por último, **é considerado vital que haja acesso a apoio contínuo depois da criação do negócio**.

Os participantes tinham uma ideia clara de negócios próprios a criar: creches, parques infantis, lares privados para crianças, lares de idosos, clubes desportivos, imobiliária, empresas de restauração, fotografia, apoio a crianças com deficiência, incluindo residências de cuidados temporários e terapias alternativas.

No entanto, as pessoas vulneráveis enfrentam muitas barreiras na concretização dessas ideias, sendo as principais:



Como começar, em particular no que toca a assuntos legais



Medo de falhar (ex. falta de confiança e dificuldade em acreditar que o negócio será diferente, barreiras psicológicas)



Falta de conhecimento



Falta de acesso a aconselhamento útil financeiro, de gestão e de empreendedorismo



Obstáculos financeiros, legais, falta de fundos, alta carga fiscal



Dificuldade em assegurar financiamento e empréstimos



Baixa ambição e falta de confiança



Sentimento que não há expectativas de que sejam bem-sucedidos

Os participantes do grupo de discussão português identificaram desafios diferentes:

- A responsabilidade de tomar conta de crianças pode ter impacto na criação de um negócio, a não ser que haja creches ou outros estabelecimentos similares disponíveis no sítio do negócio.
- Estar num local sem os recursos suficientes e demasiado isolado pode ser uma barreira para criar um negócio, dado que os transportes e recursos disponíveis são variáveis importantes a considerar quando se cria um negócio, mas estes divergem muito da cidade para o campo.



CONCLUSÃO

O desenvolvimento do empreendedorismo é um requisito fundamental para alcançar o objetivo de um crescimento eficiente, sustentável e inclusivo, definido na estratégia da Europa 2020. As pequenas empresas representam uma grande parcela na economia dos países parceiros.

O número de empresas aumentou na Grécia, Lituânia, Portugal e Roménia. O empreendedorismo é maior no Reino Unido e os negócios *star-up* está a aumentar significativamente. A taxa de empreendedorismo em Espanha é, no geral, baixa, mas a previsão da alteração acumulada de 2017 para 2019 em valor adicionado nas PME e do emprego no setor de negócio não financeiro é positivo. Podem encontrar-se resultados parecidos no Relatório Anual das PMEs 2017/2018³. O número de PMEs na UE-28 aumentou 13.8% entre 2008 e 2017. O número de PMEs *start-up* excede acentuadamente o aumento real da população de PMEs devido à alta “taxa de mortalidade” das PMEs. Prevê-se que o crescimento do emprego em PMEs da UE-28 seja ligeiramente mais moderado em 2018 e 2019 que em 2017.

Pessoas de grupos vulneráveis são quem enfrenta mais obstáculos por causa das suas características; têm com frequência falta do conhecimento técnico, legal, financeiro, de negócio e administrativo, o que pode ser intensificado por barreiras linguísticas e discriminação. Além disso o elemento pessoal “*medo de falhar*” é uma barreira chave.

Embora o apoio ao empreendedorismo nos países dos parceiros do projeto seja disponibilizado pelo Governo, Municípios ou programas para PMEs estatais, que englobam apoio técnico e financeiro, **o processo de aceder a este apoio é bastante complicado** e requer conhecimento específico que as pessoas de grupos vulneráveis nunca têm. As estatísticas do *2018 SBA Sheet & Scoreboard* (Comissão Europeia) mostram que a posição, no que diz respeito ao acesso a financiamento, é mais baixa que a média da UE em Espanha, na Roménia, na Grécia e em Portugal, igual no Reino Unido, e mais alta na Lituânia.

A atual oferta de apoio ao empreendedorismo não atinge altos níveis de sucesso com especial atenção para as necessidades únicas e individuais das pessoas de grupos vulneráveis. Existem programas específicos para migrantes unicamente no Reino Unido e em Portugal, mas havendo bons exemplos: ex. programas focalizados nos jovens ou nas mulheres, ao incluírem no programa uma série de medidas para facilitar a sua inserção social e profissional no mercado de trabalho e a possibilidade de criarem os seus próprios negócios. Os grupos vulneráveis no Reino Unido e em Portugal podem participar nos programas de forma gratuita, apoiados pelas câmaras municipais ou por Fundos Estruturais Europeus.

³ <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/a435b6ed-e888-11e8-b690-01aa75ed71a1>



Apesar no número de projetos relacionados com o empreendedorismo, formações online, exemplos das melhores práticas, diferentes fontes de dados com informação útil e abrangente sobre as áreas económicas, setores de negócios e vantagens educacionais, há ainda falta de acesso à mesma e falta de informação sistemática sobre o apoio e oportunidades de formação em todos os países parceiros.

Embora os **consultores empresariais tenham um entendimento claro de empreendedorismo e dos seus benefícios, não estão igualmente bem preparados para apoiar pessoas de grupos vulneráveis**. É necessário adaptar as ferramentas para os tornar mais multiculturais e permitir que disponibilizem um caminho de aprendizagem mais flexível, formação completa, conselho e acompanhamento.

Apesar dos desafios e obstáculos, a pesquisa mostra que o **empreendedorismo pode ser uma solução viável e eficiente para o autoemprego para pessoas de grupos desfavorecidos**.

A análise da informação recolhida apoia a pesquisa intuitiva que motivou o estudo, ou seja, a necessidade de os módulos formativos, desenvolvidos e testados em Módulos de Treino e Recursos para Consultores Empresariais que trabalham com pessoas de grupos vulneráveis, criarem condições e oportunidades para que estes criem um negócio e criarem, de forma genuína, programas holísticos acessíveis que abranjam todos os passos do ciclo de criação de negócio, desde a ideia até à comercialização.

Anexo 1 – Galeria



Fotografia 1. Grupo de discussão no Reino Unido



Fotografia 2. Grupo de discussão na Lituânia



Fotografia 3. Grupo de discussão em Espanha -
participantes



Fotografia 4. Grupo de discussão na Roménia –
apresentação do projeto



Fotografia 5. Grupo de discussão na Grécia



Fotografia 6. Entrevista na Lituânia



*Fotografia 7. Grupo de discussão no Reino Unido –
vista geral dos participantes*



*Fotografia 8. Grupo de discussão na Roménia –
vista geral dos participantes*



*Fotografia 9. Grupo de discussão na Grécia –
participantes*



Fotografia 10. Entrevista na Lituânia



Fotografia 11. Grupo de discussão na Grécia



Apoio centrado na pessoa, permitindo o autoemprego e negócios *start-up* para pessoas de grupos vulneráveis

Coordenador do Projeto Access Enterprise:
Merseyside Expanding Horizons Limited
Liverpool, United Kingdom
info@expandinghorizons.co.uk