MANUAL IFEMPOWER PARA PONTOS DE APOIO AO EMPREENDEDORISMO FEMININO

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

Este projeto recebeu financiamento do programa Erasmus+ da União Europeia com o número de registo 2018-1-HU01-KA203-047766. Este documento reflete apenas o ponto de vista do autor e a Comissão não é responsável pela utilização que possa ser feita da informação nele contida.

Manual Ifempower para os Pontos de Apoio de Empreendedorismo Feminino

Principal autor
Santiago Reyes
ONECO Consulting

Co-autor
Nieves García Pereira
Fundación Andalucía Emprende

2020

PRODUTO INTELECTUAL 6

Este manual foi desenvolvido no âmbito do projeto 'Interactive and mentorship based FEMale emPOWERment in the field of entrepreneurship – iFEMPOWER.

O ifempower é um projeto estratégico de Ensino Superior cofinanciado pelo programa Erasmus+ da União Europeia com o número de registo 2018-1-HU01-KA203-047766.

Parceiro Líder: HÉTFA Research Institute.

Este documento foi preparado no âmbito da atividade do ifempower 'Manual iFEMPOWER para os Pontos de Apoio de Empreendedorismo Feminino incluindo materials relacionados e aconselhamento' coordenado pela ONECO Consulting (ES).

Os contributos foram fornecidos pelas seguintes pessoas: Isabel Plaza Expósito da Andalucía Emprende Foundation (ES), Kári Joensen da Bifröst University (IS) Loretta Huszák da Corvinus University of Budapest (HU), Virág Zsár, Fanni Bobák da HÉTFA Research Institute (HU), Orsolya Gergely da Sapientia Hungarian University of Transylvania (RO), Erzsebet Fanni Toth da Sigmund Freud University (AT).

Os materiais produzidos no âmbito do projeto ifempower destinam-se ao uso educacional, e por isso podem ser usados gratuitamente para este fim, mas o seu conteúdo não pode ser modificado ou alterado sem o consentimento por escrito dos parceiros. A republicação do documento sem alteração do conteúdo é possível apenas com a clara especificação do autor e da fonte do material original.
Contacto: www.ifempower.eu, internationaloffice@hetfa.hu

Primeira edição, 2020

Citação sugerida: Santiago Reyes – Nieves García Pereira (2020): *Manual Ifempower para os Pontos de Apoio de Empreendedorismo Feminino* desenvolvido no âmbito do projeto 'Interactive and mentorship based FEMale emPOWERment in the field of entrepreneurship – iFEMPOWER'.

Índice

Índice 4

1. Sumário Executivo 6

2. Introdução 8

3. Manual iFEMPOWER para Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino 11

3.1. Definição dos pontos de apoio iFEMPOWER 11

3.2. Chaves para a criação e gestão dos pontos de apoio iFEMPOWER 12

3.3. Portfólio de serviços 15

3.3.1. Iniciar o seu negócio 16

3.3.2. Gerir o seu negócio 16

3.3.3. Financiar o seu negócio 17

3.3.4. Encerrar o seu negócio 18

3.4. Recursos, produtos e materiais 18

3.5. Acordos com especialistas externos 21

4. Conclusões e Recomendações 24

5. Referências e bibliografia 27

6. Anexos 29

6.1. Anexo I - Perfil de competências do consultor de negócios 29

6.2. Anexo II - Formulário de pedido de serviço 31

Formulário de Pedido de Serviço 31

6.3. Anexo III - Questionário de satisfação do serviço prestado 32

Questionário de Satisfação do Serviço Prestado 32

Sumário executivo

1. Sumário Executivo

O documento que têm em mãos, intitulado “Manual iFEMPOWER para Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino”, é o sexto produto empírico resultante do projeto europeu iFEMPOWER, sigla de “Interactive and mentorship based FEMale emPOWERment in the field of entrepreneurship”. Este projeto foi cofinanciado pelo Programa Erasmus+ da União Europeia.

O objetivo do presente documento é orientar e oferecer informações relevantes para parceiros do iFEMPOWER e outras partes interessadas sobre como estabelecer e gerir informação e pontos de consulta que podem fornecer apoio personalizado e contínuo para o principal grupo-alvo do projeto iFEMPOWER, que são as mulheres interessadas em empreendedorismo (estudantes do ensino superior, principalmente).

Desta forma, no capítulo introdutório, é feita uma apresentação geral do projeto iFEMPOWER, os fundamentos que orientam a organização do presente documento e como o “Manual iFEMPOWER para Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino” está enquadrado na estrutura proposta pelo projeto.

Dentro do terceiro capítulo, faremos uma definição formal dos pontos de apoio ao empreendedorismo feminino do iFEMPOWER e serão identificados os elementos-chave a ter em conta para a criação e gestão dos pontos de apoio do iFEMPOWER. Por outro lado, irá ser definido o portfolio de serviços desses pontos de apoio que serão classificados usando os seguintes quatro grupos: 1) Iniciar o negócio; 2) Gerir o negócio; 3) Financiar o negócio; e 4) Encerrar o negócio. Irão também ser apresentados materiais e recursos que devem ser disponibilizados nesses pontos para os utilizadores finais e, claro, para a equipa que trabalhará na prestação do apoio. Finalmente, irá ser apresentada a opção alternativa de estabelecer acordos com peritos externos que prestam atualmente este tipo de serviços diariamente, em vez de existir uma gestão direta dos pontos de apoio (total ou parcial), por questões práticas ou operacionais.

Em seguida, o documento será encerrado com o capítulo tradicional e obrigatório dedicado às conclusões e principais recomendações, que serão seguidas pelas referências e bibliografia utilizadas para a construção do documento, bem como um anexo em que é apresentado o perfil de competências que deve ser coberto pelas pessoas que trabalham nos pontos de apoio ao empreendedorismo feminino do iFEMPOWER.

Introdução

2. Introdução

Como já mencionado no sumário executivo, o "Manual iFEMPOWER para Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino" foi desenvolvido no âmbito do projeto intitulado "iFEMPOWER - Interactive and mentorship based FEMale emPOWERment in the field of entrepreneurship".

O iFEMPOWER é um projeto cofinanciado pelo Programa Erasmus+ da União Europeia, com 9 parceiros de 7 países europeus (Hungria, Áustria, Alemanha, Islândia, Portugal, Roménia e Espanha) e liderado pelo HÉTFA Research Institute (Hungria). Este documento, em específico, foi desenvolvido pela Oneco Consulting, parceiro de Espanha, em próxima colaboração com todos os parceiros.

O iFEMPOWER tem como objetivo capacitar as mulheres (principalmente as mais jovens) a criarem o seu próprio trabalho independente e a seguirem a vertente do empreendedorismo, especialmente nas PME. O projeto irá elaborar e testar um módulo internacional para estudantes universitárias que irá ampliar os seus conhecimentos sobre temas relacionados com empreendedorismo, fornecendo formação prática e aprendizagem baseada em estudos de caso para apoiar o seu envolvimento no trabalho independente e empreendedorismo. O módulo irá depender fortemente de orientação e aprendizagem baseada em projetos. Este módulo abrangente irá refletir sobre todos os obstáculos no empreendedorismo feminino e capacitar as alunas a superá-los com sucesso.

Ao abrigo deste modelo, uma das atividades a serem implementadas no quadro do iFEMPOWER é a criação de "Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino" pelos parceiros do projeto, que irão funcionar como escritórios de desenvolvimento de carreira, enquanto os coordenadores que trabalham nos pontos de apoio informarão qualquer pessoa interessada no campo do empreendedorismo feminino.

Portanto, o objetivo do presente documento é orientar e oferecer informações relevantes para parceiros e outras partes interessadas sobre como estabelecer e gerir informação e os pontos de consulta que podem fornecer apoio contínuo e personalizado para o principal grupo-alvo do projeto iFEMPOWER: mulheres interessadas em empreendedorismo (principalmente estudantes do ensino superior).

Como se afirma no documento *"Procedures manual Innovatia 8.3: How to introduce the gender perspective in knowledge transfer processes and in the creation of university companies"* (Universidade de Santiago de Compostela & Instituto Espanhol para Assuntos da Mulher; 2016), deve ser-se perfeitamente claro sobre a ideia de que o empreendedorismo entre as mulheres não é uma extensão do empreendedorismo entre os homens, mas que é uma atividade que deve ocupar um lugar e espaço semelhante ao deles. E para atingir esse objetivo devemos promover mudanças estruturais que afetam tanto o processo empreendedor em si,

como as normas sociais e culturais que influenciam este processo. O projeto iFEMPOWER, em geral, e os pontos de apoio iFEMPOWER, em particular, visam contribuir para este processo de mudança.

A ideia é que todos os materiais e produtos desenvolvidos por parceiros no âmbito do projeto iFEMPOWER sejam disponibilizados nesses pontos e que estudantes interessados sejam capazes de marcar reuniões gratuitas com especialistas para obterem aconselhamento profissional relativo às suas perguntas sobre como criar e gerir empresas, com especial foco sobre potenciais problemas decorrentes da vida familiar e profissional das mulheres empresárias.

É muito importante observar que este produto empírico (O6 - “Manual iFEMPOWER para Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino”) é fortemente baseado nos resultados anteriores do projeto IFEMPOWER, mas tem, particularmente, uma clara relação com os produtos empíricos número quatro (O4 - "iFEMPOWER handbook for mentorship programme empowering female entrepreneurs") e número sete (O7 – “iFEMPOWER online toolkit supporting female entrepreneurs”). Como já mencionado, todos os materiais e produtos do projeto serão disponibilizados nesses pontos de apoio ao empreendedorismo feminino.

O processo de conceção deste manual foi baseado principalmente na identificação de uma série de exemplos, experiências e boas práticas que podem servir de referência para a criação dos pontos de apoio do iFEMPOWER (e do próprio manual), tais como o programa da UE “Erasmus Young Entrepreneurs”, o programa Innovatia 8.3 promovido pela Universidade de Santiago de Compostela e o Instituto Espanhol para Assuntos da Mulher ou o ponto de contacto único holandês para empreendedores “Business.gov.nl”, e até mesmo outros pontos de contacto que não estão diretamente ligados ao empreendedorismo, mas a partir dos quais podemos aprender lições.

Se desejar receber mais informações sobre o projeto iFEMPOWER, visite: https://ifempower.eu/

Manual para Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino iFEMPOWER

3. Manual iFEMPOWER para Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino

3.1. Definição dos pontos de apoio iFEMPOWER

Como já referido no capítulo anterior, o objetivo do "Manual iFEMPOWER para Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino" é orientar e oferecer informações relevantes para os parceiros do projeto e outras partes interessadas sobre como estabelecer e gerir informação e pontos de consulta que podem fornecer apoio personalizado e contínuo para o principal grupo-alvo do projeto iFEMPOWER, que são as mulheres interessadas em empreendedorismo (estudantes do ensino superior, principalmente).

É um facto indiscutível que as mulheres estão a assumir cada vez mais um papel de maior importância, em toda a Europa, no desenvolvimento social e económico das suas comunidades, através da criação de emprego, negócios e riqueza. Mas para reforçar esta tendência, a atividade empresarial das mulheres deve ser apoiada, permitindo-lhes continuar a contribuir com o seu conhecimento, experiência e maneiras de fazer. O projeto iFEMPOWER pretende contribuir para isso, para que através dos seus "pontos de apoio" as mulheres empreendedoras sejam acompanhadas no processo empreendedor, desde o aparecimento da ideia até à criação e consolidação da empresa, reconhecendo as suas necessidades específicas.

Todos os materiais e documentos produzidos no âmbito do projeto iFEMPOWER serão disponibilizados nesses pontos, onde estudantes interessados sejam capazes de marcar reuniões gratuitas com especialistas para obterem aconselhamento profissional relativo às suas perguntas sobre como criar e gerir empresas, com especial foco sobre potenciais problemas decorrentes da vida familiar e profissional das mulheres empresárias.

Embora aconselhamento similar esteja disponível em países da União Europeia, os pontos de apoio iFEMPOWER irão funcionar através de cada parceiro (em parte em Instituições de Ensino Superior e em parte em organizações empresariais) de forma gratuita e fortemente baseados nos resultados desenvolvidos durante o projeto, incidindo assim em resolução de casos sobre o empreendedorismo feminino.

Além disso, o aconselhamento também irá fornecer a oportunidade de estabelecer ligações entre pessoas interessadas e os mentores que participam no *Mentorship Programme* [programa de mentoria] do iFEMPOWER, o que significa que, por este meio, universidade e esfera empresarial encontram-se mais proximamente ligadas. Ao fazer isto, o iFEMPOWER irá permitir que mais mulheres estejam cientes das suas oportunidades e, na sequência do aconselhamento, elas irão continuar a procurar por mais oportunidades.

Além disso, a ideia de fundo é que a metodologia dos pontos de apoio ao empreendedorismo feminino e os materiais relacionados possam ser facilmente configurados, no futuro, em qualquer país, quer na universidade ou no setor empresarial, sendo diferente daqueles que participam diretamente no âmbito deste projeto.

Neste sentido, o principal grupo-alvo do projeto iFEMPOWER, como acima mencionado, são as mulheres interessadas em empreendedorismo (estudantes do ensino superior, principalmente). No entanto, as pessoas que irão utilizar, diretamente, e gerir este manual serão:

- Consultores e outros especialistas em emprego e empreendedorismo;
- Funcionários das instituições de ensino, principalmente universidades, responsáveis pela orientação profissional e aconselhamento de estudantes;
- Organizações de apoio às empresas (associações empresariais, câmaras de comércio, investidores, *business angels* e semelhantes);
- Decisores políticos dos países parceiros, governos regionais e nacionais, e organismos da UE responsáveis pelo empreendedorismo e ensino superior.

Resumindo, o principal impacto previsto dos pontos de apoio ao empreendedorismo feminino do iFEMPOWER é que as mulheres interessadas em empreendedorismo recebam aconselhamento profissional relativo às suas questões sobre a criação e gestão de empresas, com um especial foco sobre potenciais problemas decorrentes da vida familiar e profissional das mulheres empreendedoras. Estas mulheres terão também a oportunidade de estarem conectadas com os mentores que participam no programa de mentoria do iFEMPOWER.

3.2. Chaves para a criação e gestão dos pontos de apoio iFEMPOWER

Os Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino do iFEMPOWER terão como a sua principal missão o apoio à criação e gestão de novas empresas por mulheres empreendedoras, bem como o início efetivo da sua atividade e o seu desenvolvimento, através da prestação de serviços de informação, processamento de documentação, aconselhamento, orientação, formação e apoio sobre financiamento. Assim, através destes pontos, as mulheres empreendedoras receberão apoio nas questões diárias que inevitavelmente surgem durante o curso do início e/ou gestão de uma empresa.

Desta forma, a mulher que tem uma ideia de negócio e a quer empreender só terá que dirigir-se pessoalmente ao Ponto de Apoio ao Empreendedorismo Feminino do iFEMPOWER, onde pessoal qualificado e especializado será encarregue do atendimento, totalmente gratuito, seguindo um protocolo pré-estabelecido adaptado ao perfil das potenciais mulheres

empreendedoras (nível educacional, experiência anterior, idade, etc.).

Portanto, os Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino do iFEMPOWER devem cobrir as seguintes necessidades das mulheres empresárias:

- Ajudá-las na elaboração do plano de negócios;
- Fornecer informações e conselhos para criar a sua empresa e desenvolver o seu negócio;
- Orientar ao seus pedidos de acesso a linhas de financiamento públicas e/ou privadas.

Isto supõe, portanto, a implementação dos seguintes serviços para as mulheres empreendedoras através de uma atenção direta e personalizada:

- Informações sobre as oportunidades de trabalho independente, legislação, formulários jurídicos disponíveis, procedimentos, fontes interessantes de informações e links, etc.;
- Consultoria especializada em gestão de negócios, planos de viabilidade ou novas tecnologias;
- Apoio à elaboração do plano de negócios e apresentação a instituições bancárias ou outras fontes de financiamento públicas e privadas;
- A participação no programa de mentoria do iFEMPOWER.

Estes são apenas alguns exemplos de serviços. No próximo capítulo irá ser aprofundado o tema dos serviços a serem oferecidos pelos Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino do iFEMPOWER.

Em relação ao pessoal que trabalha nos Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino do iFEMPOWER, é importante ressaltar que eles terão entre as suas funções guiar as utilizadoras finais (principalmente jovens estudantes e graduadas) através do processo de planeamento do negócio, ajudá-las a entender os pontos fortes e fracos das suas ideias de negócio ou orientá-las para encontrar fontes de financiamento, entre outros, por isso necessitam de estar preparados para implementar todas estas tarefas. Eles também podem ajudar as mulheres a explorar as suas capacidades como potenciais empreendedoras e a enfrentar a realidade de iniciar um negócio.

Estes elementos da equipa não são formadores ou mentores. Eles são consultores de negócios ou conselheiros, pessoas que irão apoiar potenciais mulheres empreendedoras a identificarem as suas necessidades e desafios, e, em seguida, apresentá-los a outros indivíduos ou organizações que podem continuar a apoiá-las ainda mais (Thompson e Downing, 2006). Por isso, é vital recrutar, selecionar ou colocar as pessoas qualificadas para trabalhar nesses pontos de apoio.

É também essencial que a equipa encarregada de acompanhar as mulheres empreendedoras tenha a sensibilidade para ser capaz de ter em conta as particularidades e potencial de cada pessoa, independentemente de se tratar de mulheres ou homens, e alinhá-los na realização do seu objetivo empresarial sem preconceitos de género. Para fazer isso, eles devem ter visões e métodos de ação que não sejam influenciados por estereótipos de género.

Para obter informações mais detalhadas sobre o perfil de competências de um consultor de negócios ou conselheiro, consulte o Anexo I.

Por outro lado, e como já mencionamos antes, é crucial o desenvolvimento, em cada Ponto de Apoio ao Empreendedorismo Feminino do iFEMPOWER, de um protocolo de atenção para os utilizadores finais. Este documento de trabalho irá definir as diretrizes a serem seguidas pela equipa dos pontos de apoio para atender a mulheres empresárias, devidamente adaptado às características individuais em termos de nível educacional, experiência anterior, idade, etc.

Neste sentido, devemos realçar que deve ser dada atenção aos utilizadores finais ao nível presencial e individual, adaptando-a às suas necessidades. Neste sentido, deve ser estabelecido um sistema de marcação prévia. Isto, obviamente, exige um espaço físico no qual os utilizadores possam ser atendidos com todo o equipamento necessário.

Deste modo, os Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino iFEMPOWER devem ser fáceis de localizar e ser acessíveis a todas as mulheres interessadas, sendo fundamental fazer um esforço de divulgação. Neste sentido, e falando sobre os potenciais riscos, o mais significativo poderá ser o facto de que grupo-alvo principal (mulheres interessadas em empreendedorismo), quem deverá participar e beneficiar diretamente dos pontos de apoio iFEMPOWER, não se envolver adequadamente nas atividades. Desta forma, os parceiros e outros *stakeholders* terão de implementar um plano de divulgação forte, de modo a evitar este potencial problema.

Os elementos-chave a controlar...
Oferecer uma variedade de serviços adequada
Recrutar e selecionar pessoas qualificadas para a implementação de todos os serviços
Desenvolver um protocolo de atenção ao utilizador final, devidamente adaptado às características do indivíduo, nomeadamente ao nível educacional, experiência anterior, idade, etc.
Disponibilizar um espaço físico devidamente equipado para dar apoio aos utilizadores finais

Desenvolver e implementar um plano de divulgação forte, de forma a envolver um número suficiente de mulheres empresárias
Criação de redes e estabelecimento de sinergias e acordos de colaboração com outras instituições ou agências que oferecem serviços para empreendedores

Tabela 1 - Os elementos-chave para o sucesso dos pontos de apoio iFEMPOWER

Uma parte muito importante dos Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino iFEMPOWER será a criação de uma rede e o estabelecimento de uma forte colaboração com outras instituições ou agências que oferecem serviços a empreendedores. Os Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino iFEMPOWER devem ser facilitadores, tentando canalizar o talento de mulheres empreendedoras, de modo a conduzi-las ao caminho para o sucesso.

É, portanto, vital que os Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino iFEMPOWER estabeleçam acordos de colaboração com outros *stakeholders* que atuem neste ecossistema e tenham o controlo de todos os instrumentos disponibilizados para implementar as suas ideias de negócio e/ou consolidá-las no mercado.

3.3. Portfólio de serviços

Para a definição dos vários Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino iFEMPOWER podemos usar como referência a classificação feita pelo ponto de contacto único holandês para os empresários "Business.gov.nl". O *Business.gov.nl* é o ponto de contacto único para empresários residentes e estrangeiros que pretendem estabelecer um negócio ou fazer negócios nos Países Baixos. A classificação é a seguinte:

- Iniciar o seu negócio;
- Gerir o seu negócio;
- Financiar o seu negócio;
- Encerrar o seu negócio.

É muito importante salientar que iremos falar sobre os serviços que devem ser implementados diretamente pelos colaboradores dos Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino iFEMPOWER, ou indiretamente, de modo que os colaboradores dos pontos de apoio tenham uma ideia clara sobre como redirecionar estas mulheres de forma rápida e eficiente para as fontes, instrumentos ou instituições que possam atender a uma necessidade específica.

3.3.1. Iniciar o seu negócio

Neste grupo de serviços que os Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino iFEMPOWER devem fornecer, podemos incluir todos os que estão ligados ao apoio à criação de ideias e processo de tomada de decisão da mulher empreendedora, bem como com o desenvolvimento de negócios, culminando com aqueles relacionados com a criação da própria empresa.

Nesta primeira etapa do processo empreendedor é essencial ter em consideração os aspetos que a socialização diferencial de mulheres e homens introduz na sua posição, necessidades e interesses sobre a atividade empresarial. Isto tem impacto sobre aspetos como motivação, autoconfiança, assunção de riscos, acesso ao crédito, liderança ou ambiente de apoio (família, amigos, etc.), entre muitas outras.

Assim, estamos a falar de serviços para ajudar as mulheres que estão a pensar criar uma empresa e têm uma ideia de negócio, mas não sabem muito bem como iniciá-lo, precisando de apoio para entender como funciona o ecossistema empreendedor.

Neste sentido, a oferta básica de serviços a serem implementados na etapa “Iniciar o seu negócio”, para a qual será sempre aplicada a perspetiva de género, poderia ser a seguinte:

- Aconselhamento sobre a ideia de negócio;
- Orientação para a elaboração do plano de negócios;
- Análise sobre a viabilidade do negócio;
- Informações sobre a forma jurídica mais adequada;
- Informações sobre os procedimentos administrativos para o início da atividade.

3.3.2. Gerir o seu negócio

Neste segundo grupo de serviços podem ser incluídos os serviços relacionados com apoio às mulheres empreendedoras nos primeiros passos do seu negócio, depois de criarem a empresa, de forma a lançarem adequadamente o seu negócio e avançarem para a consolidação.

Neste sentido, devemos destacar que na etapa da consolidação as desigualdades entre homens e mulheres também se manifestam como resultado da “socialização diferencial” acima mencionada, de modo que o ensino que as mulheres recebem, que penaliza a competitividade, ambição e a tomada de grandes riscos, reflete-se na dificuldade acrescida para crescer ou obter financiamento, entre muitos outros exemplos.

Portanto, estamos a referir aqui vários serviços destinados a mulheres empreendedoras que precisam de aconselhamento e apoio para a gestão diária do seu negócio. O objetivo deve ser de apoiar as mulheres empreendedoras na identificação de problemas na gestão do negócio e

das possíveis soluções. Estes problemas podem estar relacionados com as áreas de marketing, vendas, promoção e publicidade, administração e finanças, logística e produção, entre outras.

Neste ponto, temos de salientar as ligações que poderiam ser desenvolvidas com o programa de orientação iFEMPOWER projetado e criado para capacitar mulheres empreendedoras. O acesso de alguns dos utilizadores dos pontos de apoio a estes mentores, seria também valioso e recomendável neste grupo de serviços “gerir o seu negócio”.

Assim, os principais serviços a incluir neste segundo grupo "Gerir o seu negócio" são os seguintes:

- Orientação;
- Aconselhamento e informações sobre temas como:
  - Administração e assuntos legais;
  - Contabilidade;
  - Impostos;
  - Recrutamento e contratação de colaboradores;
  - Marketing;
  - Vendas e publicidade;
  - Transporte e logística;
  - Impacto ambiental;
  - Proteção da propriedade industrial;
  - Formação.

3.3.3. Financiar o seu negócio

Neste terceiro grupo incluímos os serviços especificamente relacionados com o financiamento da atividade empresarial das mulheres. No que se refere a este tema, devemos ter em mente que encontrar a fonte de financiamento certa não é uma tarefa simples e, em muitos casos, é um grande obstáculo para novas empresas, especialmente quando são geridas por mulheres.

Além disso, encontrar as fontes de financiamento mais apropriadas para lançar e/ou consolidar um negócio é uma das principais dificuldades que os empresários têm de enfrentar. Portanto, é fundamental identificar a origem dessas dificuldades, com especial atenção para os obstáculos gerados pelas desigualdades de género e/ou com base em estereótipos de género, desenvolvendo atividades de apoio para as mulheres empreendedoras nesta fase para superar esses obstáculos.

Portanto, os Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino iFEMPOWER devem oferecer vários serviços para apoiar mulheres empreendedoras na procura das melhores formas de

financiamento externo para a iniciação e consolidação da sua atividade.

Assim, alguns dos serviços a serem incluídos na categoria “Financiar o seu negócio” poderiam ser:

- Aconselhamento e informação sobre as diferentes opções de linhas de financiamento disponíveis;
- Avaliação das diferentes linhas de financiamento;
- Seleção da linha de financiamento que oferece mais garantias e melhor atende às necessidades da mulher empreendedora.

3.3.4. Encerrar o seu negócio

Finalmente, neste quarto grupo de serviços a serem prestados pelos Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino iFEMPOWER, devem estar incluídos serviços que visam proporcionar aconselhamento e informação às mulheres empreendedoras sobre os procedimentos a seguir para encerrar uma empresa ou transferi-la, quando decidem terminar com o exercício da atividade empresarial.

No âmbito do desenvolvimento das atividades económicas habituais, uma empresa pode enfrentar decisões que implicam a cessação das suas atividades (suspensão temporária das atividades de negócio) ou a extinção definitiva da atividade económica (extinção definitiva que implica o fim da empresa). Em ambos os casos, a mulher empresária precisa de aconselhamento profissional para superar esta fase difícil.

Uma alternativa para esses casos é a transferência ou venda da empresa, de modo a evitar a perda de capital económico e o emprego. Além disso, a transmissão pode dar a outros empresários uma alternativa para se estabelecerem sem terem de “partir do zero" com a criação da empresa, sendo a compra de uma empresa em funcionamento uma opção atraente em alguns casos.

Deste modo, os principais serviços a serem implementados na categoria “Encerrar o seu negócio” podem ser os seguintes:

- Aconselhamento e informação sobre a cessação ou extinção da atividade económica;
- Aconselhamento e informação sobre a transferência ou compra de empresas.

3.4. Recursos, produtos e materiais

Como temos referido, os Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino iFEMPOWER irão implementar os serviços para utilizadores finais (mulheres interessadas em empreendedorismo, principalmente estudantes do ensino superior) principalmente ao nível

presencial e individual, e adaptados às necessidades de cada utilizador. Isto, obviamente, exige um espaço físico, devidamente preparado, no qual os utilizadores podem ser atendidos com todo o equipamento necessário.

Em qualquer caso, devem ser fornecidas outras alternativas aos serviços presenciais, tais como a prestação de serviços de informação e aconselhamento via telefone, email, WhatsApp (ou similar) ou e até mesmo um escritório virtual.

Os Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino iFEMPOWER devem ser facilmente localizados, não só do ponto de vista físico, mas também virtual, sendo por isso importante a estratégia de divulgação adotada. Os potenciais utilizadores devem conhecer a existência destes escritórios e saber como podem interagir com eles.

Produtos e materiais
Mulheres empreendedoras na Europa: desafios, estratégias e políticas (O1)
Currículo internacional iFEMPOWER para apoiar a capacitação de potenciais mulheres empreendedoras (O2)
Materiais de formação internacional para o currículo iFEMPOWER (O3)
Manual iFEMPOWER para o programa de orientação para capacitação de mulheres empreendedoras (O4)
Metodologia iFEMPOWER de formação do programa de estudo intensivo para capacitação do empreendedorismo feminino (O5)
iFEMPOWER *online toolkit* (O7)
Estudo final iFEMPOWER, incluindo recomendações políticas (O8)
Repositório de legislação sobre as empresas
Formulário de solicitação de serviço (Anexo II)
Lista de verificação para iniciar um negócio (adaptada a cada sector principal de atividade)
Modelo de plano de negócios
Modelo de plano financeiro

Repositório de fundos e outras fontes de financiamento (regional, nacional e internacional)
Lista de verificação para encerrar um negócio
Lista de mentores
Questionário de satisfação do serviço prestado (Anexo III)
Modelo para a recolha de incidentes, solicitações, queixas e reclamações

Tabela 2 - Produtos e materiais disponíveis a partir dos pontos de apoio iFEMPOWER

Desta forma, é importante definir um amplo calendário para os utilizadores finais que responda às suas necessidades. Além disso, é importante realizar simples pesquisas de satisfação do utilizador, para que possamos ter o *feedback* dos utilizadores finais sobre o desempenho dos pontos de apoio, o que irá permitir-nos melhorar no futuro. Paralelamente, podem ser também estabelecidos mecanismos simples para recolha de incidentes, pedidos, reclamações e reivindicações.

O objetivo final dos pontos de apoio iFEMPOWER deve ser o de servir aos utilizadores finais, de modo eficaz, eficiente, homogéneo e padronizado.

Temos de salientar que é fundamental em cada Ponto de Apoio ao Empreendedorismo Feminino iFEMPOWER o desenvolvimento de um protocolo de atenção ao utilizador final, devidamente adaptado às características do indivíduo em relação ao nível educacional, experiência anterior, idade, etc.

Finalmente, em relação aos produtos e materiais com os quais os colaboradores dos Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino iFEMPOWER devem tratar diariamente, destacamos, entre outros, os apresentados na Tabela 4. A este respeito, é preciso ressaltar que esta não é uma lista fechada. Pelo contrário, deve ser uma “lista aberta” à qual devem ser adicionados novos produtos e recursos que apareçam ou que sejam identificados diariamente.

Os resultados anteriores desenvolvidos no âmbito do projeto iFEMPOWER assumem especial destaque nesta fase, tais como o estudo-investigação, o currículo, o material de formação ou programa de orientação, entre outros.

3.5. Acordos com especialistas externos

Porque nem todos os parceiros do projeto iFEMPOWER têm colaboradores, recursos e/ou experiência para gerir diretamente um Ponto de Apoio ao Empreendedorismo Feminino com os requisitos e características acima mencionados, o estabelecimento de um acordo específico com peritos externos que prestam diariamente este tipo de serviços poderá ser uma alternativa prática.

Neste sentido, poderiam ser assinados acordos entre os parceiros do projeto e outras instituições, tais como empresas de consultoria, aceleradores de negócios, instituições públicas ou universidades, entre outras, ou mesmo com indivíduos, tais como advogados ou especialistas em financiamento. Este acordo poderia cobrir os vários serviços a serem implementados pelos pontos de apoio ou apenas naqueles em que o parceiro do projeto tem menos competências, de acordo com as necessidades de cada parceiro.

Assim, com base neste acordo, os parceiros do projeto poderiam oferecer um "cartão de serviço de empreendedor iFEMPOWER" (incluindo o logotipo do iFEMPOWER) para mulheres empreendedoras que pedem este tipo de serviços, que seriam assim redirecionadas para esses especialistas externos, recebendo 1-2 horas de aconselhamento especializado de forma totalmente gratuita.

Em contrapartida, informação sobre estes peritos externos seria divulgada através dos principais canais do iFEMPOWER, particularmente no site do projeto, e, o mais interessante para eles, seria a possibilidade de contactarem diretamente com novos potenciais clientes para outro tipo de serviços pagos que poderiam surgir durante e após a fase do empreendedorismo.

Assim, este acordo, além de conter um conjunto de artigos para a regulação da relação estabelecida entre ambas as partes (objetivo, duração, obrigações, direitos, etc.), deve identificar os principais passos a seguir, de forma a fornecer um suporte preciso e valioso para as mulheres empreendedoras, que é o nosso objetivo final.

Outro importante benefício que resulta desta solução alternativa é que seria provavelmente uma solução muito mais flexível do que os próprios pontos de apoio. Isto porque estes acordos

poderiam ser ampliados a outros tipos de serviços especializados (e até mesmo provedores) de acordo com o tipo de problemas ou pedidos recebidos dos estudantes/utilizadores finais. Neste contexto, para o início deste processo seria provavelmente suficiente assegurar os serviços básicos através de consultores fiscais, advogados, especialistas em fundos da UE e alguém para avaliar a comercialização e viabilidade das ideias.

Resumindo, este instrumento seria a expressão máxima do que referimos no capítulo 3.2. deste documento, onde se salientou a importância dos Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino iFEMPOWER estabelecerem acordos de colaboração com outros *stakeholders* que atuam neste ecossistema e ter controlados todos os instrumentos acessíveis, de forma a implementar as suas ideias de negócio e/ou consolidá-los no mercado.

Conclusões e Recomendações

4. Conclusões e Recomendações

Um dos principais elementos do esquema desenvolvido no âmbito do projeto iFEMPOWER são os chamados “Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino iFEMPOWER”.

A ideia de fundo da criação dos Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino iFEMPOWER é que as mulheres interessadas em empreendedorismo (principalmente estudantes do ensino superior) irão receber aconselhamento profissional relativo às suas questões sobre criação e gestão de empresas, com especial destaque sobre os potenciais problemas decorrentes da vida profissional e familiar das mulheres empreendedoras. Estas mulheres terão também a oportunidade de estar em contacto com os mentores que participam no programa de orientação iFEMPOWER.

Assim, a principal missão dos Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino iFEMPOWER é apoiar a criação e gestão de novas empresas por mulheres empreendedoras, bem como o início efetivo da sua atividade e o seu desenvolvimento, através da prestação de serviços de informação, processamento de documentação, aconselhamento, orientação, formação e financiamento das empresas. Deste modo, através destes pontos, mulheres empreendedoras receberão apoio nas questões diárias que inevitavelmente surgem durante o processo de criação e/ou gestão de uma empresa.

Como já referimos, temos que ter em consideração que o empreendedorismo das mulheres não é uma extensão do empreendedorismo dos homens, mas que é uma atividade que deve ocupar um lugar e espaço semelhante ao deles. E para atingir esse objetivo, devemos promover mudanças estruturais que afetam tanto o processo empreendedor em si, e as normas sociais e culturais que influenciam este processo, como é referido no documento “*Procedures manual Innovatia 8.3: How to introduce the gender perspective in knowledge transfer processes and in the creation of university companies*” (Universidade de Santiago de Compostela e Instituto Espanhol de Assuntos da Mulher; 2016). É para este processo de mudança que o projeto iFEMPOWER visa contribuir, em geral, e os pontos de apoio iFEMPOWER, em particular.

Neste sentido, os colaboradores dos pontos de apoio ao empreendedorismo feminino iFEMPOWER irão atuar como consultores de negócios ou conselheiros, que irão apoiar potenciais mulheres empresárias a identificar as suas necessidades e desafios, de forma a iniciar ou gerir os seus negócios de maneira eficaz e eficiente. Portanto, é essencial recrutar, selecionar ou colocar pessoas qualificadas nesses pontos de apoio.

Neste sentido, é essencial que as pessoas encarregadas de acompanhar as mulheres empreendedoras tenham sensibilidade para serem capazes de ter em conta as particularidades e potencial de cada pessoa, independentemente de se tratar de uma mulher ou homem, e

orientar na realização do objetivo empresarial sem preconceitos de género. Para isso, estes colaboradores devem ter visões e formas de atuar que não sejam influenciadas por estereótipos de género.

Os Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino iFEMPOWER devem ser facilitadores, tentando canalizar o talento de mulheres empreendedoras, de modo a conduzi-las de uma forma ideal no seu caminho para o sucesso.

De qualquer forma, os Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino iFEMPOWER irão proporcionar vários serviços que poderiam ser classificados nas seguintes categorias:

- Iniciar o seu negócio;
- Gerir o seu negócio;
- Financiar o seu negócio;
- Encerrar o seu negócio.

É muito importante salientar que todos estes serviços vão ser implementados diretamente ou indiretamente pelos colaboradores dos Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino iFEMPOWER, sendo por isso fundamental que estes colaboradores tenham uma ideia clara sobre como redirecionar os utilizadores de forma rápida e eficaz para as fontes, instrumentos ou instituições que possam atender a uma necessidade específica.

Finalmente, a fim de garantir o sucesso dos pontos de apoio, particularmente durante a fase de testes, é crucial projetar e implementar um plano de ação de disseminação forte, focado nos Pontos de Apoio ao Empreendedorismo Feminino iFEMPOWER. O objetivo destas atividades de divulgação é que os pontos de apoio possam ser conhecidos, facilmente localizados e acessíveis a todas as mulheres potencialmente interessadas nos seus serviços. Não podemos esquecer que, falando sobre os potenciais riscos, o mais significativo poderá ser que o principal grupo-alvo (mulheres interessadas em empreendedorismo), quem deverá participar e beneficiar diretamente dos pontos de apoio iFEMPOWER, não se envolver adequadamente neste tipo de atividades.

Referências e bibliografia

5. Referências e bibliografia

Referências

Principais sites consultados para a construção e inspiração deste documento:

- European Commission: https://ec.europa.eu/
- Erasmus Young Entrepreneurs: https://www.erasmus-entrepreneurs.eu/
- Dutch point of single contact for entrepreneurs "Business.gov.nl": https://business.gov.nl/
- DG of Industry and Small and Medium Enterprises. Ministry of Industry, Commerce and Tourism of the Government of Spain: http://www.ipyme.org/es-ES/Paginas/Home.aspx
- Commerce and Entrepreneurship of Madrid Region: https://www.madridemprende.es/es
- Chamber of Commerce of Spain: https://www.camara.es/
- KPMG: https://home.kpmg/xx/en/home.html
- Prospects: https://www.prospects.ac.uk/
- Study.com: https://study.com/
- Universities and Colleges Admissions Service (UCAS): https://www.ucas.com/
- Cambridge University: https://www.cam.ac.uk/
- Lancaster University: https://www.lancaster.ac.uk/

Bibliografia

- *"Guidance supporting Europe's aspiring entrepreneurs: Policy and practice to harness future potential"*. The European Centre for the Development of Vocational Training (Cedefop). Ano 2011.
- "Entrepreneurship 2020 Action Plan". European Commission: Ano 2013.
- *"European reference competence profile for PES and EURES counselors"*. DG Employment, Social Affairs and Inclusion, European Commission. Ano 2014.
- *"White Paper of Entrepreneurship: Conclusions collected from the 1st International Entrepreneurship Forum Andalucía Emprende"*. Andalucía Emprende. Ano 2016.
- *"Manual de procedimientos Innovatia 8.3: Cómo introducir la perspectiva de género en los procesos de transferencia de conocimiento y en la creación de empresas universitarias" ("Procedures manual Innovatia 8.3: How to introduce the gender perspective in knowledge transfer processes and in the creation of university companies"). Santiago de Compostela University &* Spanish Institute for Women's Affairs*. Ano 2016*.

Anexos

6. Anexos

6.1. Anexo I - Perfil de competências do consultor de negócios

Descrição do trabalho

Os consultores de negócios são responsáveis por dar conselhos e suporte com o objetivo de apoiar novas empresas *start-up* e empresas estabelecidas a crescer. Eles terão de aconselhar sobre várias áreas de negócio, tais como a conceção do plano de negócios, financiamento, marketing, etc.

Dadas as características especiais do iFEMPOWER, a pessoa que oferece este tipo de conselho deve ser especialista em estratégias de diversidade e deve ter uma agenda clara na diversidade/género, além de competências mais típicas e obrigatórias, tais como planeamento financeiro, gestão do tempo, gestão de negócios, competências analíticas ou excelente comunicação, a fim de ser capaz de apoiar igualmente homens e mulheres, executando esta função com sucesso.

É também essencial que as pessoas encarregadas de acompanhar as mulheres empreendedoras tenham sensibilidade para serem capazes de ter em conta as particularidades e potencial de cada pessoa, independentemente de se tratar de mulheres ou homens, e orientá-los na realização do seu objetivo empresarial sem preconceitos de género. Para fazer isso, devem ter visões e formas de atuar que não sejam influenciadas por estereótipos de género.

Educação

Os consultores de negócios devem ter um grau de licenciatura em negócios, finanças ou numa área semelhante. Muitos consultores de negócios têm também um *Master of Business Administration* (MBA) e especialização numa área de negócios específica, como direito ou marketing.

Áreas-chave

- Apoio no processo de planeamento de negócios;
- Fornecimento de informações sobre finanças, financiamento e fundos;
- Orientação e *coaching* para apoiar uma empresa que atravesse mudanças;
- Aconselhamento sobre técnicas de melhoria de negócios;
- Apresentação das empresas a redes e associados;
- Apoio especializado para setores de atividade específicos;
- Apoio especializado para desenvolver acordos comerciais internacionais;
- Informar e influenciar a política do governo no apoio às empresas;

- Projetar e implementar seminários de formação de apoio a negócios a grandes audiências.

Competências

Entre outras:

- Gestão de negócios;
- Encontrar informações e capacidade de análise;
- Competências de comunicação;
- Abordagem sensível ao género;
- Gestão de tempo;
- Bom conhecimento sobre as tendências financeiras atuais;
- Solução de problemas;
- Planeamento financeiro;
- Resistência ao stress/capacidade de trabalho sob pressão;
- Empatia;
- Pró-atividade;
- Motivação e capacidade de auto-motivação;
- Flexibilidade/capacidade de adaptação;
- Competências digitais;
- Redes e parcerias.

Complexidade e responsabilidade

Os consultores de negócios devem assumir a responsabilidade das suas próprias ações, compreender a complexidade de um determinado ambiente operacional e do impacto de um curso de ação selecionado em outros indivíduos.

6.2. Anexo II - Formulário de pedido de serviço

Formulário de Pedido de Serviço

Encontro: dd / mm / aaaa Local: Cidade (País)

INFORMAÇÃO DO REQUERENTE:

Número de identidade	**Nome**	**Sobrenome**
Nacionalidade	**Data de nascimento**	**Email**
Telefone	**Telemóvel**	**Endereço (Rua; Código postal; Cidade)**
Educação		
Trabalho ou experiência profissional		

DADOS DA EMPRESA (No caso de já ter uma empresa constituída para a qual pretende solicitar apoio):

NIF	**Nome da empresa**	**Forma jurídica**
Posição	**Pessoa de contato**	**Email**
Telefone	**Atividade principal**	**Data de constituição da empresa**
Endereço (Rua; Código postal; Cidade)		

Candidata-se para este pedido ser processado, a fim de receber informações e/ou ser gerido pela NOME DA INSTITUIÇÃO, os seguintes serviços gratuitos:

Grupo de serviços	**Breve descrição dos serviços solicitados**
Iniciar o seu negócio	
Gerir o seu negócio	
Financiar o seu negócio	
Encerrar o seu negócio	

Informações básicas sobre a Proteção de Dados
Confidencialidade e proteção de dados: *a NOME DA INSTITUIÇÃO é responsável pelo processamento de dados pessoais fornecidos. O objetivo do tratamento: responder ao seu pedido e gerir o tipo de relacionamento que tem connosco. Legitimação do tratamento: O consentimento do interessado. Destinatários: os dados não serão transferidos a terceiros, salvo disposição legal em contrário. Direitos: tem o direito de acesso, retificação e eliminação dos dados entrando em contacto connosco através do e-mail (especificar endereço de email).*

☐ Eu li e aceito as condições detalhadas nas Informações básicas sobre Proteção de Dados. Será necessário selecionar esta caixa para processar a sua solicitação de serviço.

Assinatura do requerente	**Assinatura do responsável / Carimbo**
Nome:	**Nome:**

6.3. Anexo III - Questionário de satisfação do serviço prestado

Questionário de Satisfação do Serviço Prestado

Este breve questionário pretende saber a sua opinião sobre o serviço que recebeu relacionado com o processo de empreendedorismo. Pedimos-lhe a máxima sinceridade, pois as suas respostas servirão para melhorar no futuro, a qualidade dos nossos serviços. Portanto, os seus comentários e opiniões são extremamente valiosos para nós. Todos os resultados provenientes deste questionário serão analisados para avaliar as tendências gerais. As respostas individuais serão totalmente anónimas.

1.	***Teve conhecimento dos nossos serviços através de ...***
	☐ *Disseminação da própria instituição* ☐ *Internet (website, redes sociais, etc.)* ☐ *Outras pessoas (amigos, família, etc.)* ☐ *Participação em eventos.* *Por favor especifique: _____* ☐ *Outras.* *Por favor especifique: _____*

2.	***Avalie os nossos serviços, utilizando uma escala de 1 (mínimo) a 5 (máximo)***
Foi fácil encontrar-nos?	- 1 2 3 4 5 +
Achou fácil entrar em contato connosco?	- 1 2 3 4 5 +
Considera adequado o tempo decorrido desde que entrou em contacto connosco até à resposta ao seu pedido?	- 1 2 3 4 5 +
Considera adequado o tempo para prestar o serviço que requisitou?	- 1 2 3 4 5 +
A equipa tratou-o/a de forma profissional?	- 1 2 3 4 5 +
O seu pedido foi resolvido com sucesso?	- 1 2 3 4 5 +
Em termos gerais, está satisfeito com a atenção recebida?	- 1 2 3 4 5 +

3.	***Por favor, indique quaisquer comentários ou sugestões que nos ajudem a melhorar***

MUITO OBRIGADO PELA SUA COOPERAÇÃO

ifempower

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

Este projeto recebeu financiamento do programa Erasmus+ da União Europeia com o número de registo 2018-1-HU01-KA203-047766. Este documento reflete apenas o ponto de vista do autor e a Comissão não é responsável pela utilização que possa ser feita da informação nele contida.