



**“ O PAPEL DAS ORGANIZAÇÕES NO CRESCIMENTO,  
DESENVOLVIMENTO E INOVAÇÃO DO EMPREENDEDORISMO  
EM CABO VERDE ”**

**Ben-Hur Evandro Pires Ferreira de Jesus Andrade**

**Relatório de Estágio**

**Mestrado em Empreendedorismo e Internacionalização**

**Porto – 2015**

**INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO DO PORTO  
INSTITUTO POLITÉCNICO DO PORTO**



**“ O PAPEL DAS ORGANIZAÇÕES NO CRESCIMENTO,  
DESENVOLVIMENTO E INOVAÇÃO DO EMPREENDEDORISMO  
EM CABO VERDE ”**

**Ben-Hur Evandro Pires Ferreira de Jesus Andrade**

**Relatório de Estágio  
Apresentado ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração do  
Porto para a obtenção do grau de Mestre em Empreendedorismo e  
Internacionalização sob orientação da Dra. Maria Clara Ribeiro**

**Porto – 2015**

**INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO DO PORTO  
INSTITUTO POLITÉCNICO DO PORTO**

## **Resumo**

A sociedade cabo-verdiana defronta-se hoje com diversos desafios à sua capacidade de assegurar um crescimento sustentável e garantir o bem-estar da população. Neste sentido, o empreendedorismo desempenha um papel crucial para o desenvolvimento do país que vem contribuindo ao longo dos anos com o aumento de inúmeros postos de trabalho.

A opção pela realização de um Estágio Curricular, em detrimento das opções de realização de Dissertação ou Projeto, deveu-se ao facto de considerar esta opção como uma oportunidade de colocar em prática tudo o que aprendeu ao longo destes anos e por considerar ser um complemento importante à minha Formação Académica.

O Estágio desenrolou-se na Empresa BIC – Business Incubation Center, e teve uma duração de 600 horas (aproximadamente 3 meses). A Empresa labora essencialmente na área do Empreendedorismo através de Elaboração de Planos de Negócios e Capacidade de Gestão.

O objetivo deste relatório passa por transmitir uma ideia da forma como se vive o empreendedorismo em Cabo Verde e reportar o importante papel que diversas instituições têm vindo a ter na implementação do empreendedorismo em parcerias com universidades através da transformação de ideias em negócios de sucesso.

Os principais resultados obtidos deste processo de estágio, estão relacionados com o contacto diário com empreendedores de várias áreas de negócio e estar sempre rodeado de pessoas qualificadas levando a que o estagiário tenha adquirido muitas competências, maturidade, experiência e responsabilidade.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo, BIC, Plano de Negócio, Cabo Verde

## **Abstract**

Cape Verdean society is faced today with many challenges to its ability to ensure sustainable economic growth and ensuring people's blessing. In this sense, the entrepreneurial plays a crucial role in the development of the country that has contributed over the years with the increased number of jobs.

The decision to conduct a Curricular Internship and not opting for a thesis or project is because it is an opportunity to put in practice everything I learned over the years and consider it an important complement to my Academic training.

The internship took place in the BIC Company - Business Incubation Center, and lasted 600 hours (approximately 3 months). The Company works primarily in the area of Entrepreneurship through Business Plan Preparation and management capacity.

The objective of this report is to transmit an idea of how one lives entrepreneurship in Cape Verde and report the important role that many institutions have on the implementation of entrepreneurship in partnership with universities by transforming ideas into successful businesses.

The main results of this process, are related to the daily contact with entrepreneurs from various business areas and always be surrounded by qualified people with the result that the trainee has acquired many skills , maturity, experience and responsibility .

**Keywords:** Entrepreneurship, BIC, Business Plan, Cabo Verde

*Face às dificuldades,  
nunca devemos baixar os braços porque,  
o maior homem do mundo morreu  
de braços abertos”.*

*Bob Marley*

## **Agradecimentos**

De uma forma geral, agradeço a todas as pessoas que direta ou indiretamente contribuíram para o bom andamento do meu projeto e sua conclusão.

A Deus, pela fé, de que tudo se consegue com esforço, crer e dedicação.

Dirijo o meu sincero reconhecimento ao ISCAP (Instituto Superior de Contabilidade Administração do Porto) fundamentalmente à Professora Dra. Maria Clara Ribeiro pelo apoio e pelo acompanhamento ao longo de todo curso, reconhecimento extensivo também a todos os outros Professores pela paciência e partilha de conhecimentos e experiências.

À BIC e à ADEI por me terem facultado este estágio, com especial dedicação à Dra. Cláudia Robalo (Gestora da BIC), pelo incansável apoio e por ser também em grande parte, uma das mentoras deste Relatório, acompanhando e monitorando o período de estágio.

Um especial agradecimento e uma grande vénia de respeito aos meus pais que merecem um lugar de destaque pela paciência que sempre tiveram comigo, pelo apoio incondicional e especialmente pelo sacrifício para me manterem com vida e saúde proporcionando-me as condições para a prossecução dos meus objetivos.

## **Lista de abreviaturas**

ADEI - Agência para o Desenvolvimento Empresarial e Inovação

AJEC - Associação de Jovens Empresários de Cabo Verde

ANPME - Associação Nacional das Pequenas e Médias Empresas portuguesas

BIC – Business Incubation Center

CDE - Centro de Desenvolvimento Empresarial

CEDEAO – Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental

DGES – Direção-Geral do Ensino Superior

EHTCV - Escola de Hotelaria e Turismo de Cabo Verde

FCP – Fundo contra Garantia Público

IEFP – Instituto de Emprego e Formação Profissional

GEM – Global Entrepreneurship Monitor

GEW-Semana Global do Empreendedorismo

IAE – Inquérito Anual às Empresas

I Lab – Laboratório de Inovação

MESCI - Ministério da Educação Superior, Ciência e Inovação

MPME's – Micro Pequenas e Médias Empresas

OE – Oficina do Empreendedorismo

OIT – Organização Internacional do Trabalho

OMC – Organização Mundial do Comércio

PAIGC – Partido Africano para a Independência da Guiné e Cabo Verde

RE – Recenseamento Empresarial

REMPE – Regime Especial de Micro e Pequenas Empresas

RENI – Rede Nacional de Incubadoras

SGM – Sociedade Garantia Mútua

UE- União Europeia

## Índice geral

Resumo .....	i
Abstract .....	ii
Índice de quadros .....	vii
Índice de figuras .....	viii
Introdução .....	1
Capítulo I – Abordagem ao tema empreendedorismo .....	3
1.1. O empreendedor .....	5
1.2. As características do empreendedor .....	7
1.3. O empreendedorismo caboverdiano .....	8
1.3.1. Breve caracterização do país .....	8
1.4. Empreendedorismo e inovação .....	21
1.4.1. ADEI – Agência para o Desenvolvimento Empresarial e Inovação .....	23
1.4.2. Programas de incentivo ao empreendedorismo .....	25
Capítulo II – Apresentação da entidade acolhedora .....	32
2.1. Planeamento estratégico: .....	34
2.1.1. Visão .....	34
2.1.2. Missão .....	34
2.2. Análise da situação atual .....	35
2.3. Objetivos e metas .....	35
2.4. Modalidades de incubação .....	36
2.5. Modelo de negócio .....	36
2.6. Análise swot .....	38
Capítulo III - Estágio: tarefas, aprendizagem e resultados .....	40
3.1. Plano de estágio .....	41
3.2. Tarefas desempenhadas .....	41
3.3. Aprendizagem e resultados .....	49
Conclusões e recomendações .....	50
Referências bibliográficas .....	53
Anexos .....	59
Anexo 1: Plano de estágio .....	60
Anexo 2: Avaliação do estagiário .....	61

## Índice de quadros

Quadro I: Principais indicadores económicos e financeiros de Cabo Verde....	12
Quadro II: Empresas existentes em Cabo Verde 2007-2012 .....	15
Quadro III: Fatores do empreendedorismo em Cabo Verde e a situação atual.....	18
Quadro IV: Exemplo de Associações/Entidades e seus contributos para a promoção do empreendedorismo .....	20
Quadro V: Análise SWOT da BIC .....	38
Quadro VI: Procedimentos para a solicitação de Incubação .....	42
Quadro VII: Procedimentos para a incubação .....	42

## Índice de figuras

<b>Figura 1:</b> Características do empreendedor .....	7
<b>Figura 2:</b> Mapa de Cabo verde.....	8
<b>Figura 3:</b> Evolução da população de Cabo Verde 2010-2014.....	9
<b>Figura 4:</b> Taxa de desemprego em Cabo Verde 2013 – 2014 .....	15
<b>Figura 5:</b> Logótipo da ADEI .....	23
<b>Figura 6:</b> Slogan Start Up Universitário .....	25
<b>Figura 7:</b> Slogan Start Up Weekend.....	25
<b>Figura 8:</b> Slogan Empreendedorismo Feminino .....	27
<b>Figura 9:</b> Slogan Oficina do Empreendedorismo.....	27
<b>Figura 10:</b> Slogan Momento Empreendedor.....	28
<b>Figura 11:</b> Logótipo BIC .....	33
<b>Figura 12:</b> Fases de incubação .....	37
<b>Figura 13:</b> Processos da BIC.....	45

## Introdução

Após a independência nacional decorrida em 1975, Cabo Verde iniciou um longo processo de desenvolvimento, tendo significativos progressos com destaque à transformação da Economia, à criação de estruturas (comunicação, transportes, água e eletricidade, etc. ...), com realce na capacitação e qualificação dos Recursos Humanos.

Após ter alcançado o estatuto de País de Rendimento Médio em 2007, com a adesão à OMC e a Parceria Especial com a UE, o país ambiciona atingir patamares elevados de desenvolvimento.

O grande objetivo passa por criar um ambiente favorável ao investimento e aos negócios procurando sobretudo melhorar o tecido empresarial nacional, reforçar a competitividade das empresas e desenvolver a capacidade empreendedora dos cabo-verdianos, particularmente dos jovens.

É de extrema importância realçar que, o Empreendedorismo (numa escala global) é visto como uma alternativa profissional credível de inclusão no Mercado de Trabalho, visto que muitas das vezes não existem postos de trabalho sustentáveis para todos, e que por sua vez, através de pequenas oportunidades que surgem procuram criar os seus próprios negócios, contribuindo assim para a promoção de novos postos de trabalho.

O Relatório divide-se em três capítulos. No primeiro capítulo, será apresentada uma componente mais teórica onde serão expostos alguns fundamentos sobre o Empreendedorismo, bem como o (s) conceito (s) inerentes ao tema e ainda alguns programas de incentivo ao mesmo. O segundo capítulo realça a caracterização da entidade acolhedora retratando a forma de operar da organização

O último capítulo centra-se numa componente mais prática, fruto da aprendizagem adquirida durante o Estágio, relatando sobretudo as várias atividades desenvolvidas na qualidade de estagiário e enriquecido com algumas considerações finais.

## **Capítulo I – Abordagem ao tema empreendedorismo**

Num mundo de constantes mudanças, o empreendedorismo tem sido apontado como um elemento fulcral, muito por consequência da falta de oportunidades de trabalho o que faz com que os indivíduos sejam pró-ativos, com elevados níveis de ambição económica, realização pessoal e muitas das vezes desafiadores do risco. Para KIRZNER (1979), o empreendedor é aquele que se encontra sempre em estado de alerta, para descobrir e explorar novas oportunidades.

Segundo MCCLELLAND (1972), são os valores, as motivações humanas e a necessidade da autorrealização que movem indivíduos na busca de atividades empreendedoras.

São reflexões como estas (KIRZNER, 1979; MCCLELLAND, 1972), que permitem definir o empreendedor como um indivíduo movido pela necessidade ou pela oportunidade, mas nos dias que correm, observa-se com maior frequência, um tipo de empreendedor movido, não necessariamente pela oportunidade, mas, sim, pela necessidade de sobrevivência.

Esse fenómeno toma, cada vez mais, importância acrescida na vida das pessoas, empresas e sobretudo nos países de menor desenvolvimento, pois é considerado como sendo uma alavanca no desenvolvimento económico.

O empreendedorismo, tal como é visto hoje, surge como um elemento na promoção do emprego e da rentabilidade, com uma elevada importância no contexto socioeconómico de um país.

DORNELAS (2008) afirma que, o empreendedorismo requer, em primeiro lugar, o processo de criação de algo novo e de valor. De seguida, o comprometimento com o esforço necessário para o crescimento, e por último, que os riscos sejam calculados e as críticas aceites; é preciso ousadia e ânimo, apesar de existirem erros e falhas.

Segundo FERREIRA, REIS e SERRA (2009), o empreendedorismo é visto como uma das formas de os indivíduos, as empresas e as sociedades fazerem face as mutações sociais, culturais e económicas do mundo contemporâneo. Essas mudanças são visíveis a vários níveis e nas diversas atividades económicas, caracterizadas pelo processo tecnológico, pelas tendências de especialização nacional e internacional do trabalho e das atividades económicas.

PERALTA, H. (2011), define o empreendedorismo com sendo a capacidade de desenvolver competências relacionadas com a criação de um projeto inovador, um dos ativos mais importantes de qualquer economia e um instrumento fundamental para fazer face aos desafios do novo século.

O empreendedorismo significa criar novos nichos de mercado e estar disposto a inovar e buscar o crescimento permanente sustentado.

### **1.1. O empreendedor**

A palavra “empreendedor” parece ter raízes no verbo francês “entreprende” que significa “fazer algo”. De acordo com os autores BRITO E WEVER (2003, p. 17), uma das primeiras definições da palavra empreendedor, foi nos dado a conhecer no início do Século XIX pelo economista J. B. Say, como sendo aquele que “transfere recursos económicos de um sector de produtividade mais baixo para um sector de produtividade de grau mais elevado e com maior rendimento”.

*O empreendedor “é a pessoa que consegue fazer as coisas acontecerem, pois é dotado de sensibilidade para os negócios e a capacidade de identificar oportunidades. Com esse arsenal, transforma ideias em realidade, para o benefício próprio e para o benefício da comunidade. Por ter criatividade e um alto nível de energia, o empreendedor demonstra imaginação e perseverança, aspetos que, combinados adequadamente, o habilitam a transformar uma ideia simples e mal estruturada em algo concreto e bem-sucedido no mercado”* (CHIAVENATO, 2007, p. 7).

A cultura empreendedora depende não só dos potenciais do próprio empreendedor, mas também dos estilos de vida inerentes ao indivíduo, às relações pessoais e familiares, à educação e ao local onde se está inserido. Neste trajeto são proclamados temas como vantagens competitivas, competências, competitividade, localização bem como o próprio papel ocupado pelo Estado e pelas entidades locais.

Na opinião de HESPANHOL<sup>1</sup>, citada por PIRES (2012), o perfil ideal do empreendedor resulta da junção das características pessoais e profissionais. A vice presidente da ANPME, afirma ainda que esse perfil “não só é importante como essencial. Não existe uma fórmula para o empreendedor de sucesso. No entanto, existem algumas características fundamentais das quais saliento: a aceitação do risco, a autoconfiança e auto motivação, conhecimentos técnicos sobre a atividade, capacidade de decisão e responsabilidade, determinação, iniciativa, capacidade de liderança e não ter medo do fracasso”.

Segundo GOMES (2005, p. 5)., “ o empreendedor não é necessariamente o dono do capital (capitalista), mas um agente capaz de mobilizá-lo. Da mesma forma, o empreendedor não é necessariamente alguém que conheça as novas combinações, mas aquele que consegue identificá-las e usá-las eficientemente no processo produtivo”.

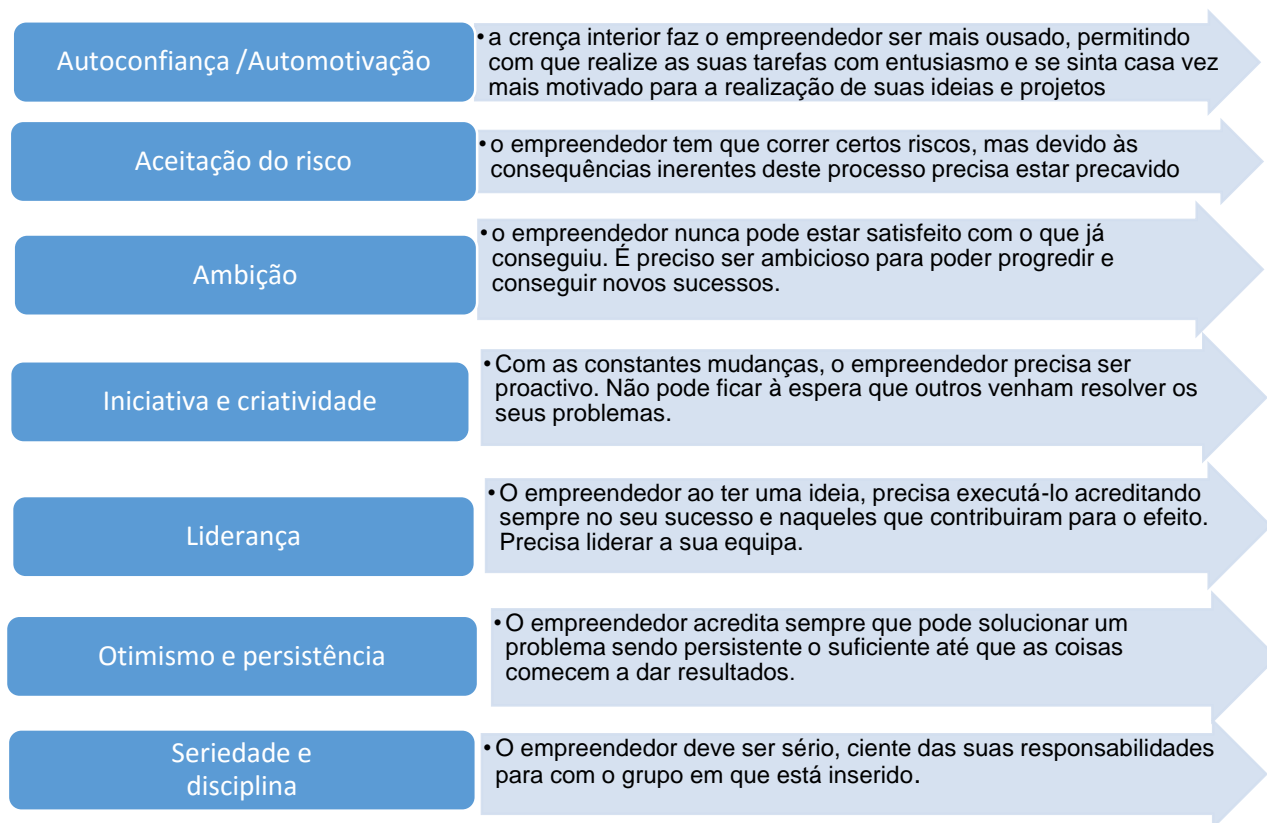
Para Dolabela (2008), o empreendedor é alguém que sonha e busca transformar sonho em realidade (...) é uma pessoa insatisfeita, que transforma seu inconformismo em descobertas e propostas positivas para si e para os outros.

---

<sup>1</sup> Paula Hespanhol - Vice-Presidente da Associação Nacional das Pequenas e Médias Empresas (ANPME) portuguesas.

## 1.2. As características do empreendedor

Segundo a ADEI (Agência para o Desenvolvimento Empresarial e Inovação), o tema empreendedor é usado para classificar aquele indivíduo que se dedica inteiramente à sua organização ou trabalha por conta própria e que de forma inovadora consegue gerar riqueza e/ou transformação de conhecimentos em bens e o/ou serviços. Genericamente o empreendedor caracteriza-se por:



**Figura 1:** Características do empreendedor

**Fonte:** Autoria própria - adaptado do site da ADEI, <http://www.adei.cv/> - criado em 10/12/2015

Na atividade empreendedora, o conhecimento é volátil, mutante, numeroso e emocional. O ser é mais importante que o saber, razão pela qual o empreendedor precisa ser alguém preparado para aprender a aprender. (Dolabela, 2008)

Segundo Ferreira; Reis e Serra (2009), apresentar um conceito de empreendedor universalmente aceite é difícil. Há características individuais que funcionam como impulsionadores à vontade de se empreender, mas há também

fatores externos ao indivíduo que o condicionam, quer incentivando, quer inibindo.

### 1.3. O empreendedorismo cabo-verdiano

#### 1.3.1. Breve caracterização do país

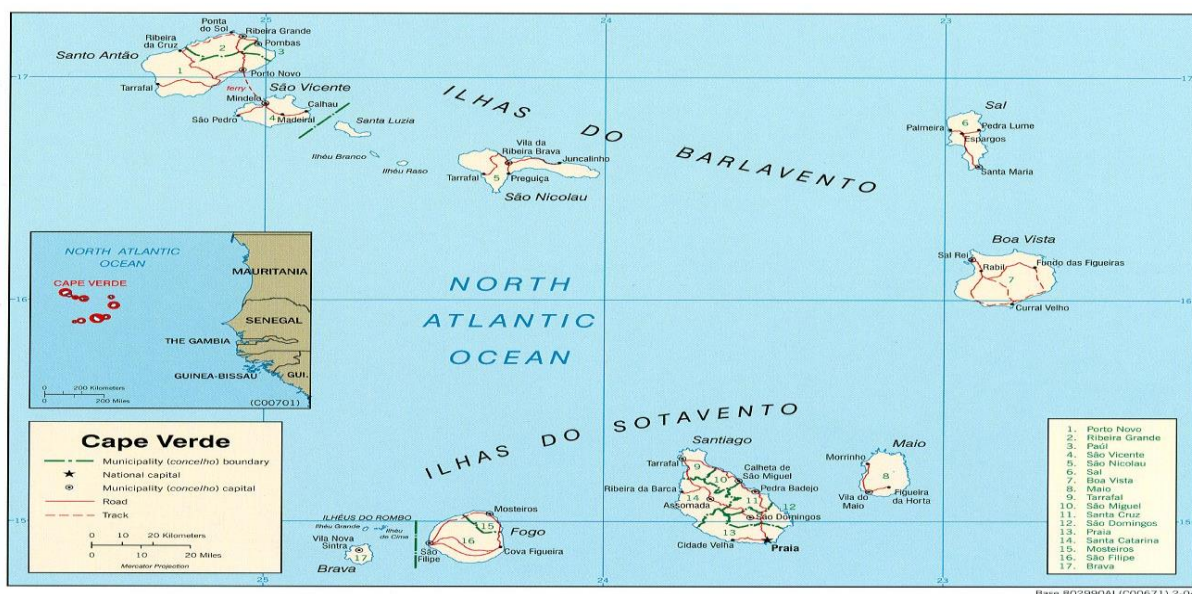


Figura 2: Mapa de Cabo Verde

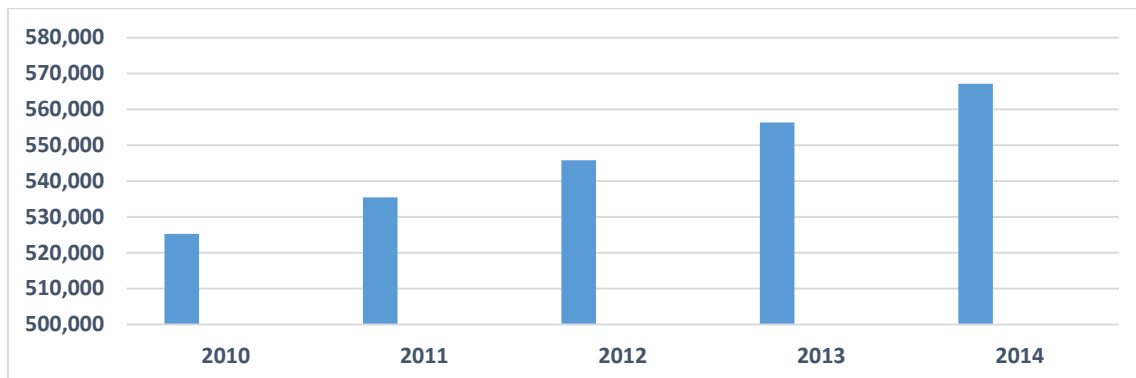
Fonte: <http://madeincaboverde.blogspot.com/p/cabo-verde.html>, blogspot Made in Cabo Verde, consultada a 19/06/2015

Cabo Verde é uma País que tem cultura própria, resultado de anos de convivência entre as culturas africana e europeia, resultando numa cultura crioula.

Cabo Verde, oficialmente **República de Cabo Verde**, país insular africano, arquipélago de origem vulcânica, no Oceano Atlântico, situado na zona subsaariana<sup>2</sup>, a 640 Km a Oeste de Dakar, Senegal, com um clima árido ou semiárido, com uma população total de 567.090 habitantes (Conforme dados apresentados pela Casa do Cidadão em 2014). O arquipélago é constituído por dez ilhas (ilhas Barlavento: S. Antão, S. Vicente, S. Luzia (desabitada), S.

<sup>2</sup> Subsaariana – derivado de Sahel que significa “costa” ou “fronteira” situada entre o deserto de Saara e as terras mais férteis a sul, que forma um corredor do Atlântico ao Mar vermelho numa largura que varia entre os 500 a 700 Km.

Nicolau, Sal e Boavista) e (ilhas Sotavento: Maio, Santiago, Fogo, Brava) constituindo a Praia - ilha de Santiago, a capital do país.



**Figura 3:** Evolução da população de Cabo Verde (2010-2014)

**Fonte:** [https://portoncv.gov.cv/dhub/porton.por\\_global.open\\_file?p\\_doc\\_id=657](https://portoncv.gov.cv/dhub/porton.por_global.open_file?p_doc_id=657), Porton de nos Ilha – Casa do Cidadão (adaptado), consultado a 15/06/2015

O arquipélago foi descoberto em 1460, pelo português Diogo Gomes ao serviço da coroa portuguesa. Cabo Verde foi colónia de Portugal desde o séc. XV até à sua independência em 1975. Com a sua localização entre três continentes (África, Europa e América) Cabo Verde cedo se tornou numa plataforma de comércio de escravos africanos e, mais tarde, num importante centro de reabastecimento para caça e transporte transatlântico. Em 1956 Amílcar Cabral<sup>3</sup>, Aristides Pereira, Luís Cabral, entre outros jovens patriotas da hoje Guiné-Bissau e Cabo Verde, fundaram o PAIGC (Partido Africano para a Independência da Guiné e Cabo Verde) que surgiu no contexto do movimento libertador africano que ganhava força depois da Segunda Guerra Mundial. Desse movimento foi edificada uma unidade popular para a luta de libertação contra o colonialismo e que culminou com a independência de Cabo Verde e outros países africanos de expressão portuguesa na década de setenta no século XX.

A economia de Cabo Verde apresentava-se ainda num estágio bastante rudimentar que carecia de recursos, contrastada com um rápido crescimento da população, sendo os principais motores do desenvolvimento económico: a agricultura, a riqueza marinha, a prestação de serviços e, mais recentemente, o

<sup>3</sup> Amílcar Cabral - (nasceu em Bafatá, Guiné-Bissau a 12 de Setembro de 1924 e faleceu, assassinado, em Conacri a 20 de janeiro de 1973) destacado líder político da Guiné-Bissau e de Cabo Verde.

turismo, sector que muito tem contribuído para impulsionar a economia e que tem tido uma crescente relevância.

A agricultura sofre de períodos de seca e carece de melhores infraestruturas capacitadas, para além da deficiente modernização das técnicas agrícolas. Os produtos agrícolas de maior relevância são - o café, a banana, a cana-de-açúcar, os frutos tropicais, o milho, o feijão, a batata-doce e a mandioca. O sector industrial encontra-se em pleno desenvolvimento podendo ser destacados - a produção de aguardentes, vestuário e calçado, tintas e vernizes, a extração do sal, não descurando o artesanato. Por sua vez, o Turismo, como referido anteriormente, pese embora os níveis atuais de crescimento, necessita de um maior impulso no seu desenvolvimento – o alargamento e a maior qualidade na rede viária, os portos e os aeroportos, a disponibilidade de água potável, de meios de comunicação com velocidade e a preços competitivos, a criação de redes de hotéis capazes de satisfazer as necessidades dos turistas, serviços de qualidade, etc. – são fatores impulsionadores da sustentação e crescimento do turismo.

Globalmente, a economia de Cabo Verde desenvolveu-se bastante nas últimas décadas, proporcionando transformações acentuadas nas infraestruturas ligadas à produção agropecuária, aos transportes aéreos, terrestres e marítimos, às comunicações, entre outros. Um fator importante corresponde às remessas de emigrantes que estão espalhados pelo mundo (com realce para os Estados Unidos da América e Portugal) que muito tem contribuído para o desenvolvimento do país (em 2014, por exemplo os depósitos de emigrantes representaram 30,2% do PIB e as remessas de emigrantes representaram 9,2% do PIB – ver quadro I – página 12 e 13).

A cultura cabo-verdiana, uma mistura dos europeus e africanos e resultante de um longo período de afirmação, muito rica e diversificada, é mais um produto de grande qualidade e com potencialidades para atrair pessoas e dar o seu contributo para o desenvolvimento. Nessa rubrica, destaca-se a música, expressada por manifestações populares possuindo variadíssimos géneros como a **morna**, **coladeira**, **funaná** e o **batuque**. No mundo da música, a Cesária

Évora<sup>4</sup> destaca-se como a mais internacional, mais conhecida como **“Diva dos pés descalços”**. Mas não só da “Diva” vive a música cabo-verdiana, outros exemplos conhecidos são: Tito Paris, Ildo Lobo, Lura, Sara Tavares, Mayra Andrade, Beto Dias, Gyl Semedo, Mirry Lobo e mais recentemente, Nelson Freitas, Neuza, Tcheca, etc.

A língua oficial é o português, usada nas escolas, administrações públicas, Oimprensa e nas publicações. A língua nacional conhecida como “língua do povo”, é o crioulo cabo-verdiano (kriolu ou criol).

Com um regime político de direito democrático e estabilidade político-social, Cabo Verde apresenta-se como um país viável e capaz de proporcionar condições para o investimento estrangeiro.

Nos dias que correm, é impossível não falar do empreendedorismo. Várias associações empresariais e Universidades procuram de várias formas incentivar a promoção do empreendedorismo e, por outro lado, o Governo procura fazer esforços significativos para o desenvolvimento de uma cultura e sociedade empreendedora.

Não obstante as dificuldades, a principal riqueza de Cabo Verde sempre foi o fator humano. Um povo rico em cultura e costumes. Sempre teve de trabalhar muito mas com poucos recursos disponíveis. Um País onde os habitantes não têm medo de arriscar em busca de oportunidades e melhorias de condições de vida, mesmo sem garantias de sucesso.

---

<sup>4</sup>Cesária Évora (nasceu no Mindelo, 27 de agosto de 1941 — faleceu no Mindelo, 17 de dezembro de 2011) foi a cantora de maior reconhecimento internacional de toda história da música popular cabo-verdiana. Apesar de ser bem-sucedida em diversos outros géneros musicais, Cesária Évora foi maioritariamente relacionada com a morna, por isso foi muitas vezes apelidada "rainha da morna".

## Quadro I: Principais Indicadores Económicos e Financeiros de Cabo Verde

Principais Indicadores Económicos e Financeiros	Unidades	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Contas Nacionais, Preços e Emprego</b>														
Produto Interno Bruto <sup>1</sup>	A preços do ano anterior; em %	3,9	4,6	5,3	8,0	9,5	12,2	6,7	-1,3	1,5	4,0	1,1	1,0	2,7
Inflação Média Anual	Taxa variação em %	1,8	1,2	-1,9	0,4	4,8	4,4	6,8	1,0	2,1	4,5	2,5	1,5	-0,2
Inflação Homóloga	Taxa variação em %	3,0	-2,3	-0,3	1,8	5,8	4,0	6,7	-0,4	3,4	3,6	4,1	0,1	-0,4
Taxa de Desemprego <sup>2</sup>	Em %	12,9	N.d.	N.d.	N.d.	13,4	15,2	13,0	13,1	10,7	12,2	16,8	16,4	15,8
<b>Sector Monetário e Financeiro</b>														
Massa Monetária	Taxa variação em %	14,8	8,6	10,5	15,6	18,7	9,7	7,9	3,3	5,9	3,3	6,3	11,0	7,3
Ativo Externo Líquido do Sistema	Taxa variação em %	12,0	-7,4	31,9	58,8	14,8	22,8	-6,3	-1,7	3,4	-21,6	16,9	34,2	21,8
Crédito Interno Líquido	Taxa variação em %	15,3	3,0	12,2	4,5	17,1	0,8	18,8	10,9	6,1	12,0	3,7	3,7	2,5
Crédito à Economia <sup>3</sup>	Em % do PIB	31,6	33,2	34,8	35,7	41,2	42,5	49,5	54,9	60,2	63,0	62,3	62,6	61,4
Depósitos do Sector Privado Não Financeiro Total <sup>4</sup>	Em % do PIB	59,8	60,4	63,8	70,1	75,1	73,9	72,4	73,9	71,5	66,6	71,1	79,8	85,3
Depósitos de Emigrantes a prazo	Em % do PIB	21,2	22,9	24,8	25,8	25,1	23,3	21,8	23,2	24,3	25,0	26,8	28,6	30,2
<b>Taxas de Câmbio</b>														
Índice de Taxa de Câmbio Efetiva Nominal	Valores médios	100,5	102,5	103,4	103,4	103,5	104,3	105,4	105,1	104,5	105,0	104,1	104,5	104,4
Índice de Taxa de Câmbio Efetiva Real	Valores médios	99,9	100,6	97,5	102,8	106,2	109,4	114,1	114,7	114,5	116,9	115,8	114,0	112,9
Taxa de Câmbio USD/CVE	Valores médios	117,3	97,8	88,7	88,7	87,9	80,6	75,3	79,4	83,3	79,3	85,8	83,1	83,1
<b>Sector Externo</b>														
Balança Corrente + Balança de Capital	Em % do PIB	-7,9	-7,3	-10,7	-1,8	-5,2	-11,2	-12,2	-11,9	-11,1	-15,5	-11,8	-4,6	-7,1
Balança Corrente	Em % do PIB	-10,2	-10,2	-13,0	-3,7	-6,6	-12,9	-13,7	-14,6	-13,5	-16,2	-12,6	-4,9	-7,5

Remessas de Emigrantes	Em % do PIB	13,2	11,4	9,9	12,2	10,6	8,8	8,2	7,5	7,5	9,1	9,6	9,4	9,2
Receitas Brutas de Turismo	Em % do PIB	8,9	9,6	9,4	10,7	16,1	19,3	18,8	15,4	15,9	19,9	19,6	21,6	19,7
Investimento Direto Estrangeiro em Cabo Verde	Em % do PIB	5,7	3,8	6,6	7,5	10,8	12,6	11,6	7,3	7,0	5,5	3,8	3,5	3,9
Reservas/Importações	Meses	2,0	1,8	2,4	3,4	3,6	4,1	4,0	4,2	4,2	3,2	3,8	4,8	5,4
<b>Finanças Públicas</b>														
Saldo Global	Em % do PIB	-4,2	-4,1	-0,8	-3,0	-3,3	1,2	-1,6	-5,8	-10,5	-7,7	-10,3	-9,0	-7,3
Saldo Primário	Em % do PIB	-1,4	-1,8	1,5	-1,0	-1,5	2,7	-0,2	-4,5	-9,0	-6,1	-8,4	-6,8	-5,1
Stock da Dívida Externa	Em % do PIB	50,7	48,7	46,9	46,7	43,7	39,9	38,5	42,8	52,6	58,9	68,1	77,3	87,5
Stock da Dívida Interna <sup>5</sup>	Em % do PIB	24,5	23,9	25,1	27,0	24,3	19,1	15,7	18,5	20,8	20,7	23,0	24,3	26,7

**Fontes:** Instituto Nacional de Estatística; Banco de Cabo Verde; Ministério das Finanças e Planeamento.

**Notas:**

1 Os valores do PIB para 2013 e 2014 correspondem a estimativas do Instituto Nacional de Estatísticas, compilados com base na metodologia do Sistema de Contas Nacionais das Nações Unidas de 1993.

2 Não estão disponíveis os dados referentes à taxa de desemprego de 2003 e 2004.

3 Não inclui dívida titulada das Sociedades Não Financeiras.

4 Inclui todos os depósitos de sociedades não financeiras e particulares, incluindo emigrantes de todas as maturidades.

5 O Stock Bruto da Dívida Interna exclui os Títulos Consolidados de Mobilização Financeira (TCMF).

N.d.-Não disponível.

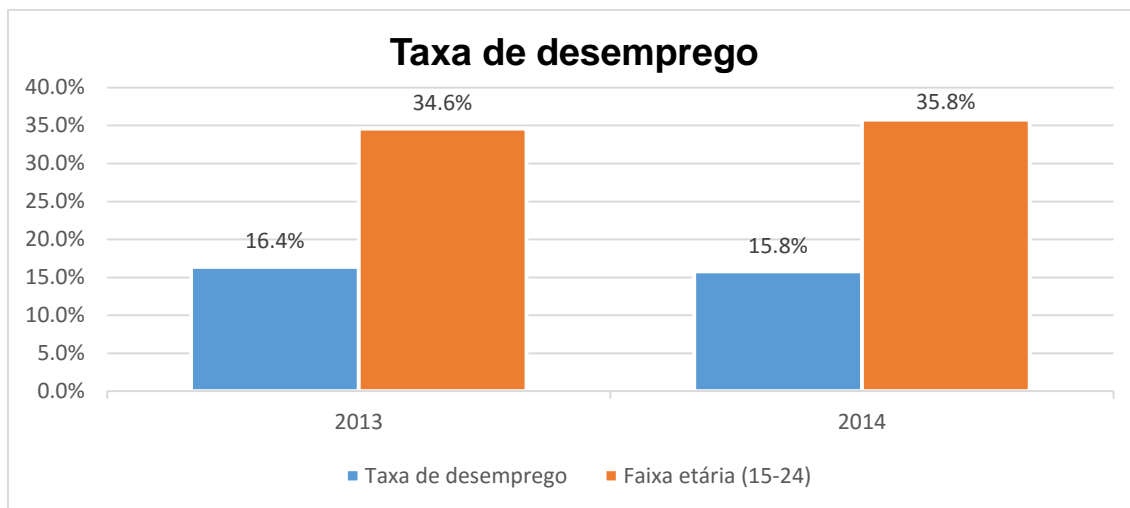
## **Será então o Cabo Verdiano um povo empreendedor?**

“Cabo Verde é um país com poucos recursos, com pouca chuva e recursos naturais quase que inexistente, que enfrentou fomes frequentes, o que faz do cabo-verdiano alguém que já nasce empreendedor. Há que criar as condições para que essas qualidades inatas se transformem em cultura de empreender” – palavras do Primeiro-ministro, Dr. José Maria Neves, proferidas na cerimónia de abertura do 1º Encontro de Jovens Empresários de Cabo Verde no dia 22 de Fevereiro de 2015.

Segundo José Teixeira, Coordenador da Unidade de Inovação e Empreendedorismo da ADEI, o ser cabo-verdiano caracteriza-se como sendo um povo empreendedor, mas só quando tem necessidade, e ainda afirma “*Se chove, o milho fica cá até degradar-se pois o cabo-verdiano planta o milho para depois comer arroz*”, e é nessa perspectiva que defende que Cabo Verde não aproveita as oportunidades que encontra para se tornar com mais poder, reconhecimento e riqueza. O cabo-verdiano aproveita pouco, ou pelo menos aproveita abaixo do que tem possibilidade de aproveitar hoje. As pessoas acreditam ainda pouco nelas e, conseqüentemente, arriscam pouco. E é esse aspeto que coloca Cabo Verde atrás de alguns países quando o tema se baseia no Empreendedorismo.

Mas a importância do empreendedorismo extravasa Cabo Verde, ela é reconhecida a nível mundial e constitui cada vez mais um fator chave para o desenvolvimento social e económico equilibrado capaz de gerar riqueza, a criação de empregos, aumento de competitividade e inovação e fazer com que as sociedades se desenvolvam com uma cultura empreendedora forte.

Segundo o INE, a taxa de desemprego em Cabo Verde caiu de 16,4% em 2013 para 15,8% em 2014, uma descida 0,6 pontos percentuais. A faixa etária mais afetada (15 e os 24 anos) situa-se nos 35,8%.



**Figura 4:** Taxa de desemprego em Cabo Verde 2013 – 2014

**Fonte:** INE

Um país, onde o desenvolvimento do setor privado parece ser cada vez mais uma prioridade e o percurso desse desenvolvimento pode ser descrito desde a criação das primeiras empresas no pós- independência, através da abertura económica nos anos 90 até chegarmos às reformas institucionais realizadas no séc. XXI, com o objetivo de promover o desenvolvimento de um empresariado ativo, dinâmico, competitivo, tem na iniciativa privada o seu principal eixo.

De acordo com IV Recenseamento empresarial em Cabo Verde (2012) apresentado pelo INE em Setembro de 2013, Cabo Verde contava com 10.101 empresas, ou seja, 1.385 a mais do que em 2007.

#### **Quadro II:** Empresas existentes em Cabo Verde 2007-2012

Empresas Existentes 2007 - 2012		
Ilha	2007	2012
Santo Antão	602	862
São Vicente	1.775	1953
São Nicolau	335	358
Sal	940	989
Boavista	237	409
Maio	212	225
Interior de Santiago	1480	1766
Praia	2250	2792
Fogo	714	617
Brava	171	130
<b>Total</b>	<b>8716</b>	<b>10101</b>

**Fonte:** Instituto Nacional de Estatística e III Recenseamento Empresarial 2007, Autoria própria

O número de empresas aumentou significativamente em relação a 2007 (+1385 empresas o que corresponde a +15.9%; na Boa Vista quase que duplicou em relação a 2007; redução apenas nas ilhas da Brava e Fogo; 57% das empresas concentram-se nos Conselhos da Praia, de São Vicente e do Sal.

Do lado das infraestruturas, investimentos avultados sobretudo em portos, aeroportos e estradas com a criação de 4 aeroportos internacionais (Praia, Sal, São Vicente e Boavista), a expansão e a modernização dos portos da Praia e de Vale dos Cavaleiros (Fogo) com o funcionamento de duas “Fast Ferrys” para a ligação entre as diversas ilhas e estradas asfaltadas em quase todas as zonas das ilhas de Santiago, São Vicente, Boavista e Sal, vem permitindo encurtar distâncias, alargar mercados e facilitar ainda mais a circulação de pessoas e mercadorias no país e para o exterior. Por outro lado, reformas importantes foram levadas a cabo, como a modernização e a simplificação de alguns processos administrativos e burocráticos (de que são exemplo os projetos Casa do Cidadão, Empresa na Hora, entre outros), reformas a nível do setor institucional público (projeto de modernização e reforma do Estado) e ainda tem sido feitos esforços consideráveis da regulação de setores chave da economia.

Podemos realçar, ainda, a política de abertura de Cabo Verde com a adesão à OMC, Parceria Especial com a UE e a reaproximação com a CEDEAO. A nível de capital humano, registou-se o surgimento e crescimento acelerado do ensino superior público e privado no país.

É de extrema importância realçar que segundo dados da ONU, Cabo Verde é o país lusófono que mais reduziu a pobreza na última década e meia, passando de 49% na década de 1990 para cerca de 26% em 2014.<sup>5</sup>

De acordo com a MESCI (2012), Cabo Verde assistiu nos últimos 10 anos a uma grande expansão do acesso e frequência ao Ensino Superior, levando a um aumento extraordinário do número de alunos matriculados, tendo saltado de 717

---

<sup>5</sup> **Fonte:** o artigo pode ser lido na sua íntegra em: <http://www.inforpress.publ.cv/index.php/PT/sociedade/118438-cabo-verde-e-o-pais-lusofono-que-mais-reduziu-a-pobreza-cronica-na-ultima-decada-e-meia-onu> .

estudantes em 2000, para 11.769 em 2010. O ensino público registou uma taxa média de 25,3% ano e o ensino privado recolheu 61% do total de alunos.

Durante o ano letivo de 2010/11, Cabo Verde contou com 9 universidades/institutos superiores, sendo 8 privados e 1 público, com 1.259 professores no total, sendo 739 no privado e 520 no público. Cabo Verde constitui um dos países da África Subsaariana com maior taxa de cobertura no ensino superior (MESCI 2012).

Tendo por base a metodologia do estudo GEM – Global Entrepreneurship Monitor<sup>6</sup>, foi feita uma simulação<sup>7</sup> do nível das condições estruturais do empreendedorismo em Cabo Verde.

O GEM define nove fatores base que são utilizadas para melhor entender o nível, os fatores impulsionadores e os constrangimentos do empreendedorismo no país.

Para cada um dos fatores identificou-se, no quadro que se segue, a respetiva definição e a correspondente situação:

---

<sup>6</sup>GEM – Global Entrepreneurship Monitor ([www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)) é o maior estudo de empreendedorismo realizado em todo mundo com o objetivo de analisar a relação entre o nível de empreendedorismo e o nível de crescimento económico em vários países e, simultaneamente, determinar as condições que fomentam e travam as dinâmicas empreendedoras em cada país.

<sup>7</sup> Deve-se referir que a simulação baseia-se em evidências e percepção dos consultores da AJEC relativamente às questões abordadas; não foi feito qualquer inquérito/ pesquisa exaustiva.

**Quadro III: Fatores do empreendedorismo em Cabo Verde e a sua situação atual**

<b>Fatores</b>	<b>Definição</b>	<b>Situação atual</b>
<b>Apoio Financeiro</b>	Disponibilidade de recursos financeiros, capital próprio e fundos de amortização de dívida para empresas novas e em crescimento, incluindo bolsas e subsídios-	Fundos de Financiamento existentes; Associações criadas mas com pouco funcionamento; Subsídios Governamentais pouco ou não existentes.
<b>Políticas Governamentais</b>	Grau em que as políticas governamentais relativas a impostos, regulamentações e sua aplicação são neutras no que diz respeito à dimensão das empresas e grau em que estas políticas incentivam ou desincentivam empresas novas e em crescimento.	Contratos públicos não favorecem as empresas novas; Apoio às empresas é uma prioridade (Caso da ADEI); Melhoria do ambiente de negócios (Processos Administrativos).
<b>Programas Governamentais</b>	Existência de programas, em todos os níveis de governação (nacional, regional e municipal) que apoiem diretamente negócios novos e em crescimento.	Existência de Incubadora (Ex: BIC), para a obtenção de informações sobre apoios, incentivos e benefícios fiscais.
<b>Educação e Formação</b>	Grau em que a formação sobre a criação ou gestão de negócios novos e em crescimento é incluída no sistema de Educação e Formação; bem como a qualidade, relevância e profundidade dessa educação e formação para criar e/ou gerir negócios pequenos, novos ou em crescimento.	Pouca estimulação à criatividade, autossuficiência e iniciativa/ atitude; Preparação inadequada para a criação e desenvolvimento de novas empresas; alguma deficiência ainda na formação em empreendedorismo;
<b>Transferência de Investigação e Desenvolvimento (I&amp;D)</b>	Grau em que a I&D a nível nacional conduz a novas oportunidades comerciais; assim como o acesso (ou falta de acesso) à I&D por parte dos negócios pequenos, novos ou em crescimento.	Fraca ligação entre as Universidades e as Empresas (I&D); Fraca capacidade de adquirir tecnologias recentes; pouco ou nenhum subsídio Governamental para tal.
<b>Infraestrutura Comercial e Profissional</b>	Influência das instituições e serviços comerciais, contabilísticos e legais, que permitem a promoção dos negócios pequenos, novos ou em crescimento.	Mercado de Consultoria desenvolvido com várias empresas nacionais e estrangeiras contudo com um custo ainda elevado para as novas empresas.
<b>Abertura do Mercado/ Barreiras à Entrada</b>	Grau em que se impede que os acordos e procedimentos comerciais sejam alvo de mudanças e substituições, impossibilitando empresas novas e em crescimento de estar em concorrência e de substituir fornecedores e consultores de forma recorrente.	Mercado aberto a novas empresas, concorrencial e regulado, contudo é um mercado pequeno pelo que normalmente as empresas instaladas já garantem o abastecimento/ mais difícil a entrada.
<b>Acessos a Infra-estruturas Físicas</b>	Acesso a recursos físicos (comunicação, transportes, utilidades, terra) a preços que não sejam discriminatórios para negócios pequenos, novos ou em crescimento.	Custos considerados elevados pelos empresários: comunicações, eletricidade, entre outros; Problemas na distribuição: transporte inter-ilhas.
<b>Normas Sociais e Culturais</b>	Grau em que as normas sociais e culturais vigentes encorajam (ou não desencorajam) iniciativas individuais que levam a novas formas de conduzir negócios e atividades económicas e, por sua vez, contribuem para uma maior distribuição de riqueza e do rendimento.	A Cultura Nacional estimula o êxito individual! Em Cabo Verde um empreendedor que não tem sucesso é visto como um fracassado. (Nos EUA é visto como uma pessoa com experiência).

**Fonte:** Adaptado do documento “Empreendedorismo em Cabo Verde – High level Round Table/ Semana Global do Empreendedorismo (Novembro 2010)

Como podemos constatar através do quadro II, Cabo Verde encontra-se bem posicionado no que diz respeito a políticas governamentais (nomeadamente no apoio às empresas melhorando o ambiente de negócios) e abertura de mercado ou barreiras à entrada, existindo ainda políticas que podem servir de incentivo na criação de novas empresas e/ou em crescimento.

Relativamente às restantes condições estruturais, o cenário é claramente de um país em fase de introdução do empreendedorismo como fator de desenvolvimento de País.

O sistema financeiro não favorece o aparecimento de novos negócios, com excessiva dependência do sector bancário para o financiamento dos negócios. Esforços têm sido feitos no que toca a programas de incentivo ao empreendedorismo, como o caso da ADEI e da BIC com programas que visam incentivar e capacitar os cidadãos a optarem pela via do empreendedorismo (Ex: Oficina do Empreendedor, Momento Empreendedor, Empreendedorismo Feminino, entre outros...) mas ainda sem a qualidade exigida e efeitos práticos desejados.

Atualmente têm sido introduzidas medidas para facilitar o acesso ao crédito por parte de empresários, nomeadamente para as “Start-up’s”, e com a aprovação do Projeto de Decreto-Lei para a criação do Fundo de Contra Garantia Público (FCP) e o que cria as Sociedades de Garantia Mútua, instrumentos que vêm dinamizar o financiamento das micro, pequenas e médias empresas. Com a criação da Sociedade De Garantia Mútua (SGM), o futuro empresário vê facilitado o acesso ao crédito, desde que o seu projeto para a criação, renovação, ou manutenção da empresa seja viável, sendo que a SGM pode disponibilizar fundos de até 75% do valor de financiamento, ficando os restantes 25% a cargo dos fundos do próprio empresário ou do financiamento da banca.<sup>8</sup>

Não obstante, é de saudar o reconhecimento por parte de entidades responsáveis pela educação e formação profissional da necessidade de introduzir o tema empreendedorismo na educação e formação. Neste sentido, o

---

<sup>8</sup> O artigo lê-se na sua íntegra em: [http://www.governo.cv/index.php?option=com\\_content&view=article&id=2693:governo-aprova-decreto-lei-que-cria-fundo-de-contra-garantia-publico-v15-2693&catid=200&Itemid=300191](http://www.governo.cv/index.php?option=com_content&view=article&id=2693:governo-aprova-decreto-lei-que-cria-fundo-de-contra-garantia-publico-v15-2693&catid=200&Itemid=300191)

Governo de Cabo Verde, no seu Programa para a legislatura 2011 – 2016, tem como um dos principais objetivos a capacitação dos recursos humanos, bem como o aproveitamento destes em atividades ligadas à criação de riqueza, como via para o desenvolvimento do país. O I&D em Cabo Verde encontra-se ainda em processo de implementação, cuja solução pode passar por um programa específico para a investigação e desenvolvimento, nomeadamente nas universidades com migração do conhecimento para a atividade empresarial.

Muitos esforços têm sido desenvolvidos visando uma melhor promoção do empreendedorismo em Cabo Verde. Várias associações têm contribuído de forma positiva para que o país tenha uma cultura empreendedora forte o que contribuirá, certamente, para o aumento do emprego, a criação de riqueza e o desenvolvimento da economia. É um processo longo com muito caminho a percorrer. As instituições e as associações a seguir citadas, muito têm contribuído para o desenvolvimento e promoção do empreendedorismo em Cabo Verde:

**Quadro IV:** Exemplo de Associações/Entidades e seus contributos para a promoção do empreendedorismo

<b>Universidade Jean Piaget</b>	Centro de desenvolvimento empresarial (CDE), com vista a promoção do empreendedorismo, através da criação de micro e pequenas empresas
<b>Instituto Superior de Ciências Económicas e Empresárias</b>	"I.lab": 1) Criação de Start Up's pelos Universitários; 2) Investigação Científica e Desenvolvimento
<b>Associação de Mulheres Empresárias de Santiago (AMES)</b>	Promoção do empreendedorismo feminino através da inovação e competitividade; mudança de mentalidade da mulher incutindo a sua inclusão nas atividades sociais e empresariais.
<b>Associação de Jovens Empresários de Cabo Verde (AJEC)</b>	Desenvolver e representar as jovens lideranças empresariais cabo-verdianas
<b>Escola de Hotelaria e Turismo de Cabo Verde (EHTCV)</b>	Protocolos rubricados (nacionais e internacionais); desenvolvimento de projetos articulados para o auto emprego, empreendedorismo e a valorização das profissões no domínio do turismo
<b>Instituto Cabo-verdiano para a Igualdade e Equidade de Género (ICIEG)</b>	Nova abordagem do conceito "empreendedorismo feminino", dando às mulheres a oportunidade de desenvolverem atividades com ganhos para si, suas famílias e que contribua também para o crescimento económico do país.

Fonte: Jornal Sapo Noticias, AJEC, Uni Piaget, EHTCV, Autoria própria, consultados a 15 de

Outubro de 2015

Com efeito, já existe um esforço por parte das Entidades competentes em fazer uma ligação entre as incubadoras do empreendedorismo ou da BIC e as Universidades na promoção do Empreendedorismo com a criação da “Business Lab”, procurando dar aos universitários ferramentas que os possibilitam, desde a sua entrada na Universidade, desenvolver ideias inovadoras para a criação de negócios próprios e de sucesso; mas tem havido alguns constrangimentos, nomeadamente a falta de recurso para os investimentos necessários ao nível de equipamentos.

#### **1.4. Empreendedorismo e inovação**

A Inovação é um tema que cada vez mais tem vindo a exercer um papel fundamental na implementação do empreendedorismo, pelo que não poderia deixar de fazer parte deste relatório.

O tema “Inovação”, leva-nos para diversos conceitos como criação de valor, produtividade, competitividade e desenvolvimento; conceitos que se caracterizam como pilares importantes no seio de uma organização.

A ideia de inovação pode ser concebida como uma criação ou renovação de algo já existente, partindo de estudos, observações e persistência na busca de soluções que sejam práticas e simples, devendo ser facilmente entendidas e aceites pelos consumidores.

Diversos autores realçam a importância da inovação enquanto fator chave de diferenciação para a concorrência no meio empresarial (OLIVEIRA, 2008; FERREIRA, SANTOS E SERRA, 2010).

FREIRE (2000: 21) entende que, nem todas as organizações conseguem ser inovadoras logo à nascença. Para este efeito, são submetidas a um processo que começa pela produção de ideias complementadas com melhorias até conseguirem a criação de novos produtos, tecnologias, serviços e processos.

Isso demonstra que o empreendedorismo não é uma exclusividade de pequenos investidores dispostos a abrir um negócio, mas sim, que grandes empresas podem ser consideradas empreendedoras desde que apresentem inovações que geram valor.

SAKAR (2007) afirma que, são as próprias empresas que não investem na inovação, visto que inovar na maioria das vezes, implica sair da zona de conforto o que envolve mudanças e a assunção de riscos.

As organizações que não se encontram capacitadas para estes processos de inovação, estão inevitavelmente condenadas ao insucesso, pois vivemos num mundo globalizado de frequentes mudanças. Assim as organizações precisam de estar preparadas para lidarem com a realidade existente e as novidades para que possam ser capazes de superar as barreiras do quotidiano.

Em Cabo Verde, o tema não fica indiferente e é retratado com uma certa relevância. No Documento de Estratégia de Crescimento e Redução da Pobreza de 2008, a inovação não é retratada como um esforço individual, mas resultado de uma ação conjunta, produto de um sistema de inovação.

### 1.4.1. ADEI – Agência para o Desenvolvimento Empresarial e Inovação<sup>9</sup>



**Figura 5:** Logótipo da ADEI

**Fonte:** Site oficial da ADEI, consultado a 03/06/15

A **ADEI** é uma pessoa coletiva de direito público, dotada de autonomia administrativa, financeira e patrimonial. Tem por objetivo a promoção da competitividade e o desenvolvimento das micro, pequenas e médias empresas, em todos os aspetos relevantes e em consonância com as políticas do Governo, trabalhando em estreita ligação com os parceiros nacionais e internacionais ligados ao sector.

É também finalidade da ADEI a promoção da inovação e o desenvolvimento da capacidade empresarial nacional e a melhor utilização da capacidade produtiva instalada no quadro da política de desenvolvimento dos sectores da indústria, comércio, agricultura, turismo e serviços, definida pelo Governo, visando particularmente a melhoria do ambiente de negócios.

#### **Objetivos:**

- Assistir os promotores e empresas na elaboração, avaliação e ou reformulação dos estudos e projetos;
- Prestar assistência técnica às micro, pequenas e médias empresas, auxiliando-as a superar as suas deficiências e problemas de ordem técnica, de gestão financeira e comercial ou de organização, bem como a melhorar a sua produtividade e a capacidade competitiva nos mercados internos e externos;
- Recolher e divulgar ideias de projetos potencialmente viáveis;

---

<sup>9</sup> Este ponto segue de perto a informação disponibilizada no site oficial da ADEI (consultado no dia 3 de Junho de 2015).

- Gerir programas próprios e colaborar na gestão de programas específicos de apoio e assistência ao sector empresarial de que venha a ser encarregado pelo Governo e assegurar o cumprimento da lei e os compromissos assumidos para com o Estado;
- Assistir os promotores na organização e lançamento de novas empresas, nomeadamente empresas que desenvolvam atividades com base no conhecimento e nas novas tecnologias de informação e comunicação (TIC);
- Fomentar e apoiar a inovação;
- Promover a criação de redes de empresas, incentivando o estabelecimento de alianças estratégicas;
- Dinamizar os contactos de promotores e empresas nacionais com parceiros técnicos ou financeiros e prestar assistência técnica especializada nas negociações respetivas;
- Desenvolver um serviço de informação e vulgarização empresarial, através da recolha sistemática, tratamento e divulgação de informações relevantes;
- Promover e organizar cursos e seminários sobre temas ligados às pequenas e médias empresas;
- Promover a formação de formadores e consultores nacionais para as pequenas e médias empresas;
- Promover e fomentar ações visando a criação ou melhoria de infraestruturas e serviços de apoio à atividade empresarial;
- Colaborar no estudo e definição de políticas e medidas visando a criação de um ambiente geral favorável ao investimento e à atividade empresarial.

#### 1.4.2. Programas de incentivo ao empreendedorismo<sup>10</sup>

✓ Start Up Universitário



**Figura 6:** Slogan Start Up Universitário

**Fonte:** Site oficial da ADEI, consultado a 03/06/2015

Uma iniciativa da ADEI e do Ministério do Ensino Superior, Ciência e Inovação (MESCI), que visa avaliar e premiar as melhores ideias de negócios promovidos pelos formandos e formados de todas as Universidades do país.

Com base nos projetos e apresentação dos mesmos junto de um Júri nacional são escolhidos os 3 projetos vencedores. Estes recebem como prémio um apoio financeiro para a implementação e lançamento de novos startups com apoio da Rede Nacional de Incubadoras (RENI<sup>11</sup>).

✓ Start Up Weekend



**Figura 7:** Slogan Start Up Weekend

**Fonte:** <http://adeiadei.blogspot.com/2014/07/startup-weekend-2014-de-forma-as-suas.html>, consultado a 03/06/15

<sup>10</sup> Este ponto segue de perto a informação disponibilizada no site oficial da ADEI (consultado no dia 3 de Junho de 2015).

<sup>11</sup> Rede Nacional de Incubadoras com o objetivo de conceber, implementar e consolidar projetos de incubação em todo o país.

Criado pela Kaufman Foundation<sup>12</sup>, o Start Up Weekend consiste num evento de 54 horas durante um fim-de-semana onde empreendedores de áreas diversas se juntam para a partilha de ideias, trabalho em equipas, desenvolvimento de produtos e lançamento de startups.

✓ Empreender Agora

Consiste num concurso com o objetivo de incentivar e premiar o espírito empreendedor, a criatividade e inovação através iniciativas genéricas ou focalizadas num determinado sector de atividade, potencialmente viáveis do ponto de vista do mercado e do negócio, podendo ser implementadas pelo promotor com o apoio do Programa CRIA<sup>13</sup>. A ideia poderá corresponder a um novo produto ou serviço, a inovação de um produto existente com elevado potencial de crescimento e valorização económica.

✓ Rede Nacional de Incubadoras

Vocacionada para a oferta de serviços de desenvolvimento empresarial, com o objectivo de promover o acesso a mercados, facilitar o acesso ao financiamento, desenvolver as cadeias de valor, promover o empreendedorismo e a inovação;

---

<sup>12</sup>A Kaufman Foundation foi Criado por Ewing Marion Kauffman (1916-1993), um empresário farmacêuta bem-sucedido. A Kauffman Foundation, fundada em 1966 é uma fundação sem fins lucrativos com sede em Kansas City, Missouri.

<sup>13</sup> A ADEI/BIC disponibiliza um consultor para apoiar o empreendedor no desenvolvimento do seu Plano de Negócio. Está destinado ao empreendedor que pretenda materializar uma ideia de negócio pela via da criação de uma empresa.

✓ Empreendedorismo Feminino



**Figura 8:** Slogan Empreendedorismo Feminino

**Fonte:** Site oficial da ADEI, consultada a 03/06/2015

Este projeto visa promover uma maior e melhor participação das mulheres no tecido empresarial cabo-verdiano, através de ideias de negócios duradouras e economicamente viáveis.

Pretende-se assim capacitar as mulheres com técnicas de gestão de micro e pequenas empresas e incentivá-las a implementar o seu próprio negócio. Para isso é aplicada a metodologia GERME<sup>14</sup>. Um processo que dura 3 meses dividido em 3 Fases: 1- Desenvolvimento de Ideias de Negócio; 2- Criação de Planos de Negócio; 3- Ferramentas de Gestão; com o objetivo principal de melhorar o conhecimento e domínio da gestão com a ajuda de ferramentas simples e práticas.

✓ OE – Oficina do Empreendedorismo



**Figura 9:** Slogan Oficina do Empreendedorismo

**Fonte:** Site oficial da ADEI, consultada a 03/06/2015

---

<sup>14</sup> Metodologia GERME (Gere Melhor a sua Empresa) – desenvolvida pela Organização Internacional do Trabalho (OIT), visa a capacitação de micro e pequenos empresários em técnicas de criação, gestão e desenvolvimento dos seus negócios.

A Oficina do Empreendedorismo de Cabo Verde é uma adaptação da metodologia utilizada pelo SEBRAE<sup>15</sup> do Rio Grande do Norte - no Brasil. Esta ferramenta começou a ser utilizada em Cabo Verde em Junho de 2011 e tem-se revelado num valioso instrumento de promoção o da cultura empreendedora e da capacitação o para o desenvolvimento empresarial.

A OE tem como principais vantagens: a utilização de linguagem e material acessível a diferentes públicos; o envolvimento dos municípios e outros organismos públicos – privados no fomento do empreendedorismo; passagem de um conjunto de informações relevantes para os empreendedores e acessibilidade ao público.

O principal objetivo da OE não é a formação em si, mas despertar/sensibilizar os empreendedores ou potenciais empreendedores para as vantagens da formalização, a busca de informação e a necessidade de se capacitar e recorrer a orientação/ acompanhamento empresarial de forma a propiciar o desenvolvimento sustentável do seu negócio.

Este processo também visa a realização de um acompanhamento a empreendedores que após a realização das formações da OE, consigam desenvolver ideias e/ou planos de negócio viáveis de forma a facilitar um melhor desempenho e implementação dos mesmos.

- ✓ Momento Empreendedor



**Figura 10:** Slogan Momento Empreendedor  
**Fonte:** Site Oficial da ADEI, consultado a 03/06/2015

São sessões temáticas de curta duração desenvolvidas com o objetivo de fomentar o empreendedorismo e o desenvolvimento de competências específicas junto dos empreendedores. O Momento do Empreendedor (ME) facilita a aquisição de experiências que servem de orientação aos jovens

---

<sup>15</sup> Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Rio Grande do Norte, compreendidas pelo conjunto de ações, entre iniciativas públicas e privadas, destinadas ao alargamento das oportunidades económicas dos micros e pequenos negócios, tendo em vista a importância destes para a geração de emprego e renda.

universitários e aos estudantes do ensino técnico e formação profissional através da dinamização de ações que os coloquem em contacto com a realidade empresarial, social e do mercado de trabalho.

✓ Business Lab

O Business Lab é um espaço aonde se pretende disponibilizar recursos das Incubadoras pertencentes à RENI e das Universidades em prol de uma maior aproximação dos estudantes ao meio empresarial. Esta sinergia entre as duas entidades pretende potenciar o desenvolvimento e a realização de várias ações tendo em conta 2 principais eixos:

- Criação de Startups pelos Universitários;
- Introdução e desenvolvimento da inovação nas empresas através de estudos de Pesquisa e Desenvolvimento;

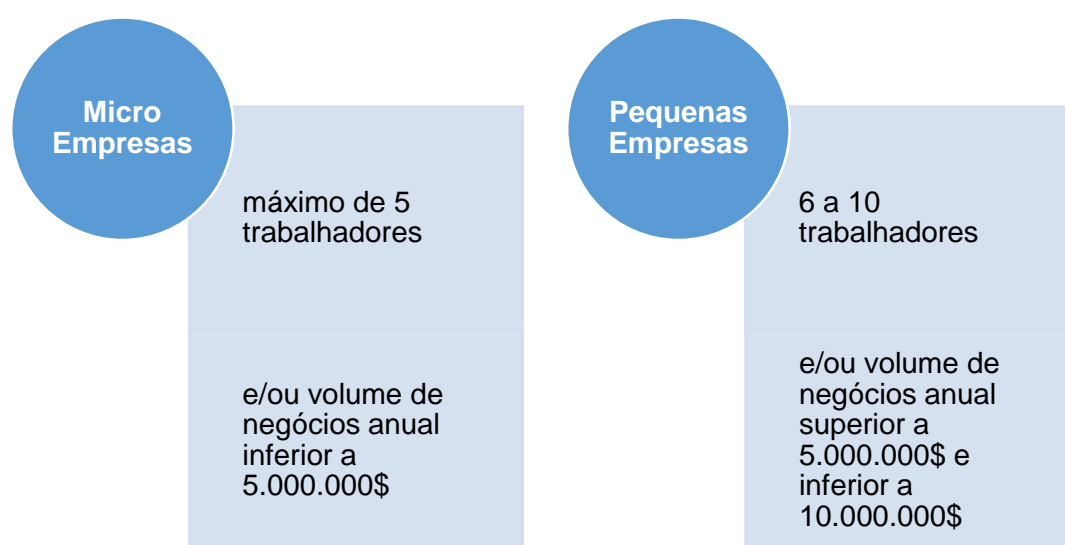
**Objetivos:**

- Aproximar os aspetos teóricos dados na sala de aula à realidade empresarial;
- Incrementar uma lógica de P&D dentro das empresas utilizando recursos das Universidades;
- Incentivar a implementação de ideias de negócio desenvolvidas ao longo do percurso académico;
- Incentivar o autoemprego;
- Garantir a participação dos alunos em atividades empresariais;
- Desenvolver uma cultura empreendedora entre os Universitários;
- Aproximar as Universidades ao ecossistema empresarial;

✓ GEW-Semana Global do Empreendedorismo

Com o objectivo de estimular e inspirar a criatividade, a inovação e a imaginação dos jovens através da realização de diversas atividades.

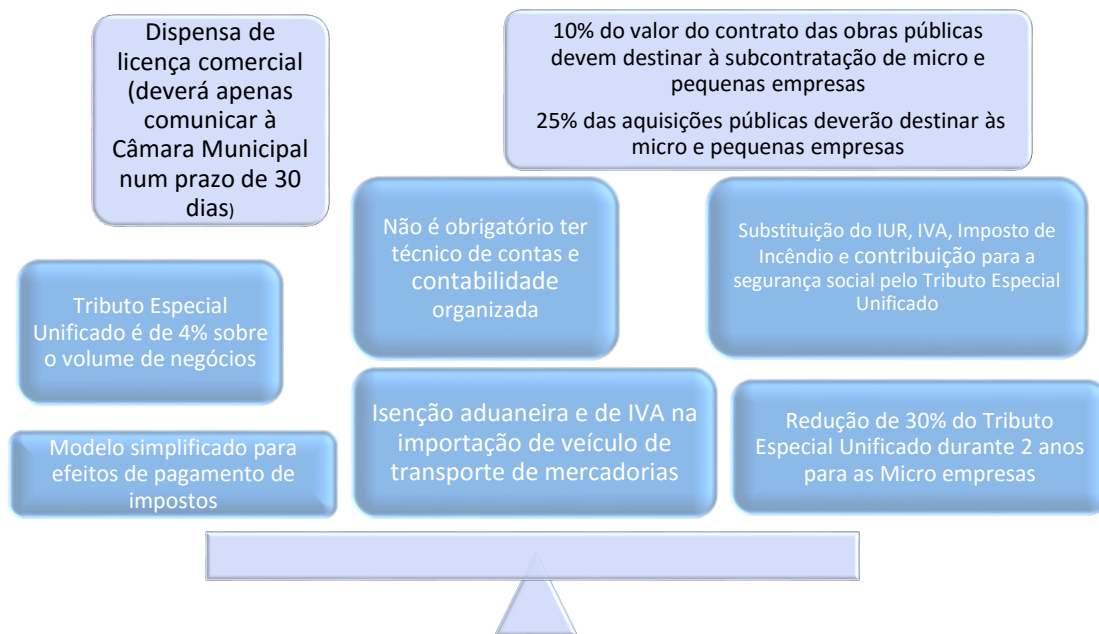
Nesse âmbito, é importante referir a criação do REMPE (Regime Especial das Micros e Pequenas Empresas) que foi aprovada a 26 de Agosto de 2014 e entrou em vigor no dia 01 de Janeiro de 2015 com vista a promoção da competitividade, produtividade, formalização e desenvolvimento das micro e pequenas empresas.<sup>16</sup>



**Figura 11:** Beneficiários do REMPE  
**Fonte:** ADEI, autoria própria

O REMPE veio trazer procedimentos simplificados para a constituição e funcionamento, acesso a mercados públicos e sistemas de incentivos económicos promotores do desenvolvimento e formalização do seu negócio.

<sup>16</sup> **Fonte:** Boletim Oficial da Republica de Cabo Verde, I Serie – Nº5 – 26 de Agosto de 2014



**Figura 12:** Benefícios do REMPE  
**Fonte:** ADEI, autoria própria

A ADEI, tem vindo a contribuir para um melhor desenvolvimento e crescimento do empreendedorismo em Cabo Verde, através da promoção de diversos programas e o desenvolvimento empresarial. Nesse contexto, criou a RENI para apoiar e implementar Incubadoras nas diversas ilhas de Cabo Verde sendo elas privadas ou públicas.

Nesse âmbito, em conjunto com a AJEC, surgiu a BIC, a primeira Incubadora de Cabo Verde com personalidade Jurídica que fica situada na cidade da Praia e funciona desde 2011.

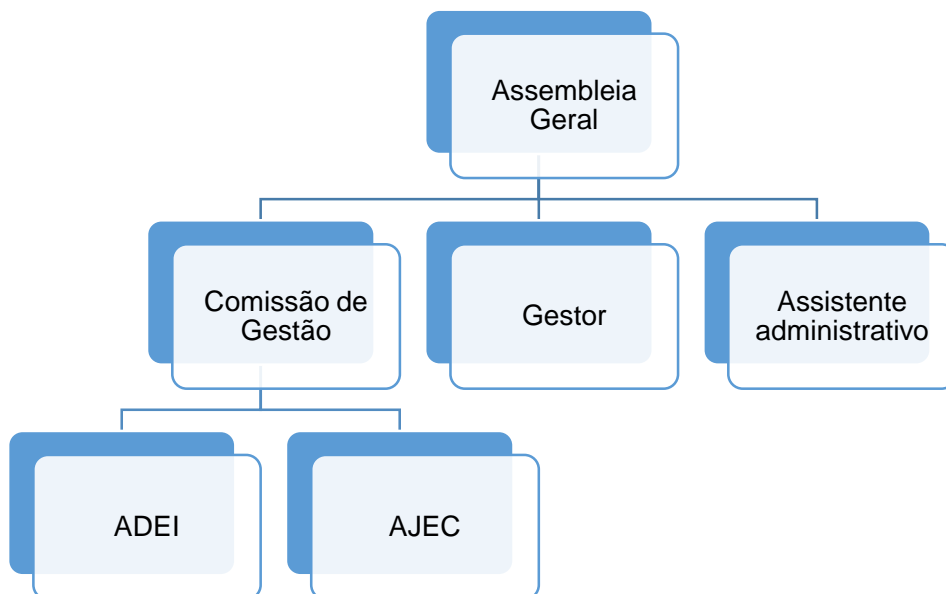
## **Capítulo II – Apresentação da entidade acolhedora**



**Figura 13:** Logótipo BIC  
**Fonte:** Página oficial do Facebook da BIC

A BIC, é uma incubadora de serviços e enquadra-se no programa da Rede Nacional de incubadoras (RENI) da ADEI. É um projeto promovido pela ADEI e AJEC.

Estas duas entidades formam a Comissão de Gestão da BIC, com o objetivo de dar diretrizes, estabelecer normas e tomar decisões que deverão ser cumpridas pelo(a) Gestor(a) da BIC.



**Figura 14:** Organigrama da BIC  
**Fonte:** Plano de Negócio BIC

A BIC foi inaugurada a 14 de junho de 2011, para apoiar os jovens empresários que enfrentam dificuldades iniciais na criação de negócios próprios e promover o desenvolvimento das suas capacidades a nível de gestão. Dispõe de um espaço físico especialmente construído para alojar temporariamente as

empresas na sua fase de arranque e consolidação, e oferece uma série de serviços de apoio como cursos e formações em capacitação empresarial, assessorias, consultorias, orientação na elaboração de projetos, acesso ao mercado e a informações estratégicas, entre outros.

No sentido de adaptar a sua oferta à sua procura, optou-se por dois modelos de incubação: “Incubação Residente” e “Incubação Virtual”<sup>17</sup>. Atualmente existem 8 oportunidades para Incubação, 3 (três) na modalidade Residente e 5 (cinco) na modalidade Virtual.

Os atuais incubados já beneficiaram da elaboração dos seus Planos de Negócio, por parte de empresas especializadas na área de consultoria sob a orientação da ADEI. A AJEC tem investido no reforço de Network dos Incubados, realizando atividades envolvendo os seus associados e empresários de sucesso mais experientes, onde se destaca a realização da 2ª Edição da Semana Global do Empreendedorismo em parceria com o Governo de Cabo Verde, a ADEI e o IEFP, como sendo o maior exemplo e o caminho a seguir com vista a alcançar os objetivos pretendidos.

Com o andar dos anos, a BIC tem vindo a melhorar a sua performance junto dos seus incubados e as empresas incubadas por sua vez, têm apresentado um crescimento bastante positivo em termos de maturidade, especialmente no que concerne à capacidade de gestão e visão para os negócios.

## **2.1. Planeamento estratégico:**

### **2.1.1. Visão**

Ser uma incubadora de empresas, apostar na inovação e assumir-se como um modelo para as incubadoras que operam no país, identificando os melhores caminhos a serem seguidos na formação de empreendedores e de empresas emergentes.

### **2.1.2. Missão**

Transformar ideias e projetos em negócios de sucesso, disponibilizando uma estrutura física adequada, visando a capacitação dos empreendedores e a

---

<sup>17</sup> As modalidades de incubação são definidas no ponto 2.4 (pagina 36).

consolidação de projetos de negócio em empresas sólidas e competitivas no mercado.

## **2.2. Análise da situação atual**

Por ser uma organização que não se encontra no mercado há bastantes anos (opera apenas há quatro anos), a BIC encontra-se numa fase de reorganização, com a finalidade de ter maior expressão na sociedade e oferecer serviços mais amadurecidos.

Com o objetivo de se tornar mais dinâmica e ativa no seio empresarial, prestar mais e melhores serviços e ser capaz de gerar mais recursos, a ADEI e a AJEC decidiram avançar com algumas medidas, entre elas:

- Implementar novos procedimentos de gestão para que os serviços prestados sejam mais claros e transparentes;
- Contratar um Gestor a tempo inteiro de forma a gerar mais recursos com uma gestão de qualidade;
- Dotar a Incubadora BIC de personalidade jurídica para poder ter maior independência no desempenho das suas atividades;
- Encontrar um novo espaço físico, com maior capacidade de incubação residente de forma a angariar um maior número de empreendedores;

## **2.3. Objetivos e metas**

### **Objetivos:**

- Garantir a autossustentabilidade da Incubadora – Meta 2015;
- Realização de formações e consultorias que contribuam para o crescimento dos empresários incubados;
- Permitir a saída dos empresários após análise do Relatório final de acompanhamento das empresas;
- Tornar-se numa referência nacional a nível de capacitação de MPME's.

### **Metas:**

- Lançar concursos de ideias a nível nacional (anual) e incubar as melhores ideias;

- Realizar formações e consultoria de apoio (uma formação por mês e acompanhamento semanal);
- Premiar o desempenho das melhores Empresas incubadas de acordo com as fases de incubação (criação de um prémio de desempenho por fases de incubação e de uma gala na fase de graduação da Empresa);
- Angariar empresas incubadas virtuais;
- Garantir a sustentabilidade do Centro de Incubação: Serviços e Patrocínios;
- Graduar empresas (máximo de 2 anos);
- Participar em feiras;
- Estabelecer parcerias com entidades que sejam vantajosas tanto para a BIC como para os incubados;

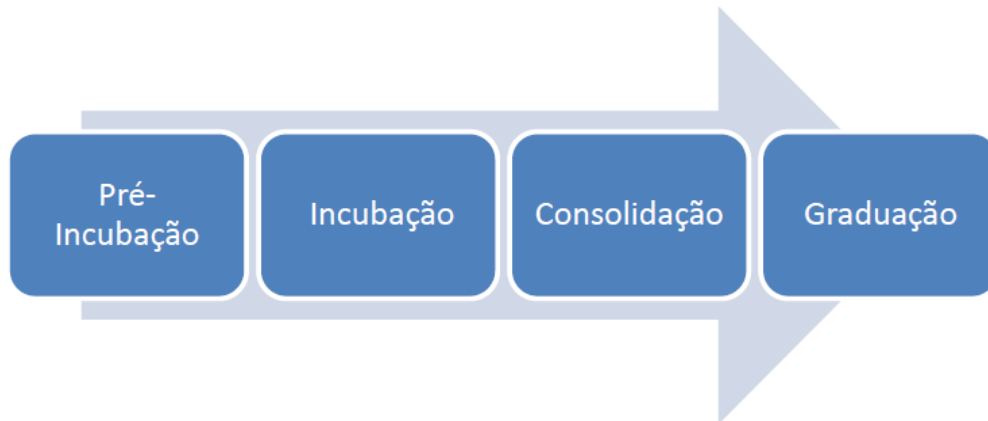
#### **2.4. Modalidades de incubação**

No sentido de adaptar a oferta à necessidade do mercado, a BIC disponibiliza três modalidades de incubação: **A Residente (*com escritório e sem escritório*)** e a **Virtual**.

A diferença entre as três modalidades é que o Incubado Residente com escritório tem direito a um escritório individual, enquanto o Incubado Residente sem escritório trabalha num âmbito de um “Open Space”. Já o Incubado Virtual, embora não possua um escritório próprio nas instalações da BIC, poderá beneficiar da sala de reuniões e de um computador comum com acesso à internet (mediante solicitação prévia. Mas ambos os tipos de incubados (residente sem escritório e virtual) beneficiam dos restantes serviços de igual forma.

#### **2.5. Modelo de negócio**

Para uma melhor compreensão e caracterização do modelo de negócio foram constituídas 4 fases de incubação: Pré-incubação, Incubação, Consolidação e Graduação.



**Figura 15:** Fases de incubação  
**Fonte:** Plano de Negócio BIC

**Pré – Incubação** – é caracterizada como a fase onde o empreendedor possui algumas ideias de negócio mas ainda não possui um plano concreto. A ideia ou produto/serviço encontra-se ainda num processo de amadurecimento e consolidação. Poderá ser formatada através da BIC (mediante um contrato para a elaboração do Plano de Negócio) ou através de outras instituições competentes.

**Incubação** – nesta fase, já existe um plano mais ou menos bem estruturado e definido e começa a implementá-lo através de um Plano de Ação. Terão um acompanhamento de um Gestor qualificado e um apoio pontual de Consultores especializados (mediante a aprovação do Conselho de Gestão)

**Consolidação** - nesta fase, as empresas já possuem um “know-how” credível do negócio e gestão, começando já a preparar um novo Plano de Negócio para complementar o existente, pensado na sua atividade fora da incubadora.

**Graduação** – é a inserção da empresa no mercado sem qualquer apoio da Incubadora. Elas continuam ligadas à incubadora de forma a possibilitar informações sobre a evolução dos seus negócios e poderão ser convidados para formações e/ou palestras. Esta fase é a formalização da saída da Incubadora.

## 2.6. Análise SWOT

Analisando a situação da Incubadora verifica-se a existência dos pontos fortes/opportunidades e pontos fracos/ameaças descritas a seguir:

**Quadro V:** Análise SWOT da BIC

<b>Ambiente interno (organização)</b>	<b>Forças</b>	<b>Fraquezas</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidade de apresentar serviços e ferramentas que vão de encontro com as necessidades dos empreendedores;</li> <li>• Boas relações com instituições de crédito e instituições parceiras;</li> <li>• Oportunidades de formação dos Recursos-Humanos;</li> <li>• Ações de formação diversificadas;</li> <li>• Nova dinâmica no novo espaço;</li> <li>• Novo espaço com capacidade de incubação e de arrendamento que permite a sustentabilidade da BIC;</li> <li>• Maior proximidade com Universidades, através da Business Lab;</li> <li>• Preços competitivos;</li> <li>• Nova estrutura capaz de incluir mais empresas, logo gerar mais recursos;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ainda tem pouca notoriedade;</li> <li>• Poucas parcerias com instituições;</li> </ul>
<b>Ambiente externo</b>	<b>Oportunidades</b>	<b>Ameaças</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Necessidade de ter mecanismos de apoio aos empreendedores devido à situação económica do país (Crise Mundial, elevados custos de fatores de produção, etc.);</li> <li>• Engajamento do Governo na promoção do empreendedorismo e na melhoria do ambiente económico (desburocratização e modernização do sistema económico);</li> <li>• Aumento da cultura empreendedora da população;</li> <li>• População jovem;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diminuição da dinâmica empresarial devido a Crise Mundial;</li> <li>• Elevados custos dos fatores de produção;</li> <li>• Fraca capacidade de investimento da população;</li> <li>• Entrada de novas incubadoras na Cidade da Praia;</li> </ul>

**Fonte:** Autoria própria

Convém ainda salientar que a maior fraqueza da Incubadora se prende à incapacidade de gerar recursos financeiros que lhe permita ser autossuficiente, pois é um projeto novo e, como tal, enfrenta dificuldades de penetração no mercado.

## 2.7. Fatores críticos do sucesso

De forma a garantir uma maior qualidade nos serviços a que dispõe e um maior comprometimento no desempenho das suas operações, a BIC os seguintes fatores críticos de sucesso:

- ✓ **Ter gestor a tempo inteiro** – permitirá uma maior eficiência em termos de Gestão, onde a Organização será capaz de oferecer a tempo inteiro um aconselhamento e acompanhamento aos seus incubados e melhor aproveitamento das iniciativas do Governo, melhor afetação dos recursos disponíveis e maior promoção da Incubadora BIC de forma a conseguir mais incubados com o objetivo de obter maiores recursos financeiros. Após o começo das atividades, passou a ser não só um objetivo mas sim uma necessidade.
  
- ✓ **Parcerias estratégicas** – este processo baseia-se em criar uma rede de contactos de forma a proporcionar aos seus incubados e à própria Incubadora um leque de serviços que beneficie e satisfaça ambas as partes, desenvolvendo projetos e ações que beneficiem e satisfaçam as principais necessidades da Incubadora e dos seus Incubados, nomeadamente, projetos que facilitem o acesso ao financiamento, a realização de formações, programas de incentivo ao empreendedorismo e que garantam o suporte e apoio aos negócios dos incubados a um preço inferior ao de mercado e de qualidade (consultoria, contabilidade, etc...).
  
- ✓ **Elaboração de um Plano de Marketing** – Este fator é essencial porque permite à Incubadora ter os seus próprios canais de comunicação de forma a chegar eficientemente aos empreendedores que estão à procura de apoio, angariar novos incubados e ganhar maior notoriedade no mercado em relação às incubadoras que já se encontram no mercado.

## **Capítulo III - Estágio: tarefas, aprendizagem e resultados**

### 3.1. Plano de estágio (anexo 1)

### 3.2. Tarefas desempenhadas

Após o primeiro contacto, primordialmente relacionada com a apresentação dos meus colegas de trabalho e das instalações, os primeiros dias de estágio foram reservados para conhecer melhor a forma de trabalhar da Organização através da leitura de manuais que regem os mandamentos da própria organização. Esse primeiro contacto teve importantes vantagens ao nível da ambientação e às responsabilidades que futuramente iria exercer.

Durante o estágio na BIC – Business Incubation Center (Incubadora de Empresas), as minhas funções estavam relacionadas em dar auxílio às diversas situações do quotidiano, sem nunca perder os interesses da Associação.

Na primeira semana tive a oportunidade de assistir e participar num dos concursos – **Empreendedorismo Feminino** - promovidos pela ADEI, com a colaboração da BIC onde tive contactos com algumas empreendedoras (jovens mulheres) de diversas áreas e de diferentes idades que procuravam adquirir ferramentas bases e necessárias de Gestão para que se sentissem capacitadas a construir e gerir melhor as suas próprias empresas.

Ao longo do estágio, adquirindo cada vez mais conhecimentos e experiências, comecei a ter um maior contacto com empreendedores e incubados da BIC, de diversas áreas de negócio. Um mundo novo para mim dado a minha inexperiência com o mundo do trabalho. Mas em conjunto com a minha Gestora, a Dra. Cláudia Robalo, pude observar de perto as suas técnicas para estar apto num futuro próximo quando me fosse solicitado tais exigências.

O primeiro mês de estágio baseou-se sobretudo em adquirir conhecimentos, técnicas com que a Associação trabalhava, procurar conhecer e entender as normas que regem o bom funcionamento da BIC e me foi pedido que criasse um documento com os procedimentos a ter com os incubados, que se explicita seguidamente.

## Elaboração dos Procedimentos a ter com os Incubados

### ✓ Solicitação de Incubação

O encontro com o Gestor servirá para dar orientação empresarial, identificar as necessidades do empreendedor e encaminhar ao respectivo serviço de apoio.

#### Quadro VI: Procedimentos para a solicitação de Incubação:

Processo		Descrição	Responsável
1.1		Solicitação para Incubação	Promotor (a)
1.2	Solicitação de documentos	Curriculum Vitae do Promotor	Gestor (a)
		Ficha de Identificação	Promotor(a)
		Plano de Negócio do Promotor	Promotor(a)
1.3		Parecer do Plano de Negócio e envio ao Coordenador da RENI	Gestor (a)
1.4		Reunião com a Comissão de Gestão	Gestor (a)
1.5		Apresentação do Projeto	Promotor (a)
1.6		Envio da Avaliação final do Projeto	Gestor (a)

### ✓ Incubação

A incubação pressupõe que a empresa necessita e reconhece a necessidade de apoio para a implementação do seu projeto. Caso os incubados tenham as competências necessárias e sejam aprovados os seus Projetos, entram no Sistema de Incubação (Residentes com escritório e sem escritório e Virtual) onde a Incubadora irá através dos seus serviços, fornecer de forma adequada as melhores soluções para o Incubado.

#### Quadro VII: Procedimentos para a Incubação

Processo	Descrição	Responsável
2.1	Agendamento de uma reunião com o(a) Gestor(a)	Rececionista da BIC
2.2	Identificação das necessidades	Gestor(a)
2.3	Solicitação de Informações da empresa para divulgação	Gestor(a)
2.4	Mini- Formação	Gestor(a)
2.5	Envio de ferramentas de Gestão	Gestor(a)
2.6	Orientação do Plano de Atividade do Promotor	Gestor(a)
2.7	Elaboração do Plano de Atividade	Promotor(a)

### ✓ **Orientação do Plano de Ação do Promotor**

O Promotor poderá elaborar o seu Plano de Ação e precisar de um parecer sobre o mesmo antes de implementar o seu negócio. Neste sentido, o Gestor irá fazer uma análise exaustiva do documento contribuindo com comentário e questões pertinentes para que o promotor se sinta mais apoiado e também como forma de contribuir para que promotor obtenha maior sucesso.

Foi possível ao estagiário acompanhar no terreno todos os passos desenvolvidos para a análise e seleção dos incubados devido ao contato direto com o responsável máximo da organização o que permitiu ver de perto a forma com que se trabalha nestes tipos de situações.

### **Auxílio na atualização do Plano Anual de Atividade da BIC 2015**

Este plano visa controlar e supervisionar as atividades da BIC do ano de 2015, bem como o Orçamento e os Objetivos que se pretende atingir. Este plano foi baseado na previsão de mudança de espaço que se pretende fazer. É de extrema importância realçar que a mudança de espaço decorreu em meados de Maio quando ainda decorria o meu estágio.

O ano de 2014 foi um ano de consolidação da Incubadora em termos de processos, procedimentos e estratégia internos. Foram introduzidos novos serviços de apoio ao Promotor, os procedimentos internos foram testados e a própria Incubadora demonstrou o potencial que tem para contribuir no desenvolvimento económico do país.

Todos estes avanços trazem um desafio enorme para a BIC, na medida em que as expectativas aumentaram e o seu potencial já foi testado. Neste sentido, torna-se imprescindível que o ano de 2015 seja de consolidação, mas numa perspetiva externa.

A BIC tem o desafio de tornar-se mais ativa na dinâmica empresarial da nossa sociedade, participar e desenvolver mecanismos de apoio ao empreendedor, estar mais próxima dos empreendedores e de estabelecer uma rede de contactos cada vez mais forte. É chegado a altura de fazer com que todos os

empreendedores que tenham uma ideia de negócio, passem pela Incubadora à procura de soluções de apoio.

Com este Plano de Atividades, pretende-se dinamizar as atividades que a BIC tem vindo a desenvolver, oferecendo aos empreendedores soluções concretas para as suas necessidades.

Até o momento, os serviços da BIC estão baseados nas seguintes fases de Incubação: Pré-Incubação, Incubação, Consolidação e Graduação. Há uma grande preocupação de preparar melhor os potenciais incubados, antes da sua incubação, sendo que cada Promotor terá disponível um serviço de acordo com o ciclo de desenvolvimento de negócio em que se encontra, nomeadamente:

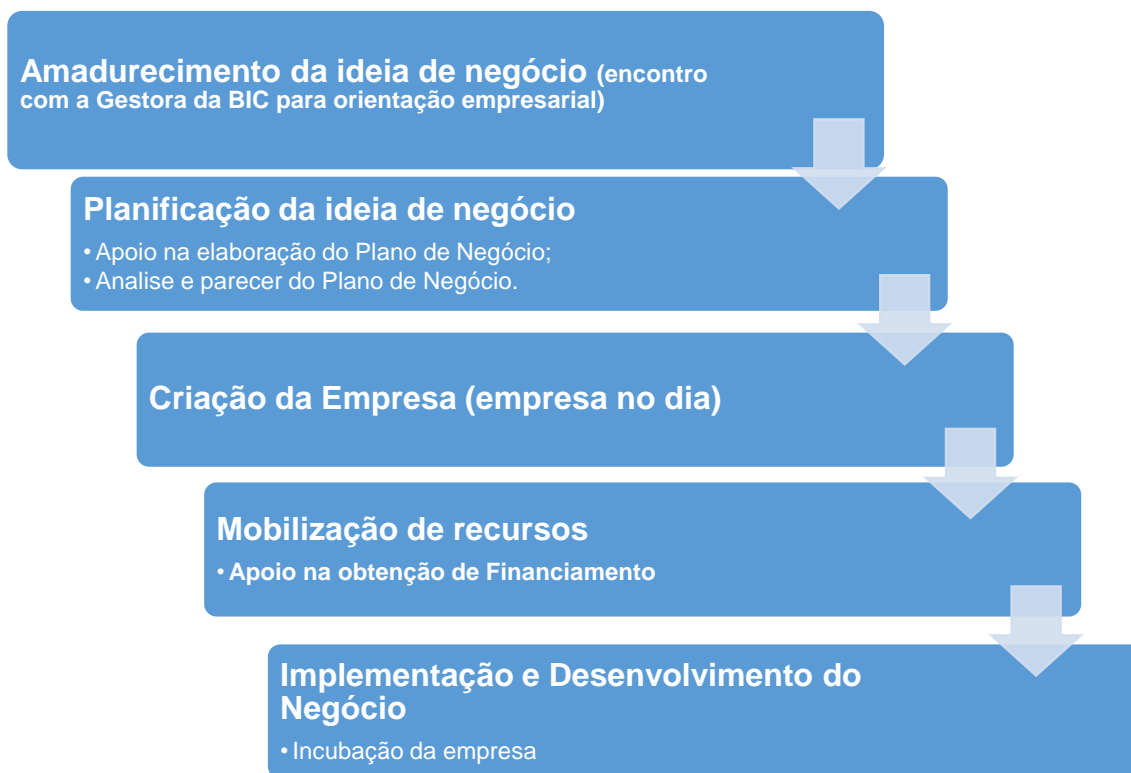
- 1º. Amadurecimento da ideia de negócio** – será feito o atendimento pela BIC seguindo o roteiro do “Check-up” de Negócio para juntos (Promotor e Técnico) analisarem as questões base do negócio;
- 2º. Planificação da ideia de negócio** - será elaborado o Plano de Negócios com apoio de um Consultor, mas também o promotor poderá beneficiar da análise e parecer técnico do plano de negócio;
- 3º. Criação de empresa** – a BIC tem o balcão da Casa do Cidadão na sua instalação e esse serviço pode ser feito nesse balcão;
- 4º. Mobilização de recursos** – através da BIC será identificado qual dos mecanismos financeiros que melhor se adequa ao promotor e caso este estiver interessado a BIC apoia o promotor na elaboração do Dossier que posteriormente será encaminhado para a instituição de crédito
- 5º. Implementação e desenvolvimento de negócio** – nessa fase, entra a incubação de empresas. É convocado a Comissão de Gestão que poderá ou não aprovar a entrada da empresa na incubadora.

Uma empresa pode candidatar-se a incubação, após ter o plano de negócio elaborado, recursos financeiro disponíveis e capacidade empreendedora do promotor para arrancar com o negócio.<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> Fonte: Plano de atividade BIC 2015.

Tendo em conta o exposto, segue a seguinte figura que ilustra os processos da BIC:



**Figura 16:** Processos da BIC  
**Fonte:** Plano de Atividade BIC (adaptado)

### **Apoio nas palestras, ações de formação e workshops, ministrados para os empreendedores**

Estas palestras e ações de formação têm por objetivo dar a conhecer aos empreendedores a realidade do mercado de trabalho e as ferramentas necessárias para uma melhor condução dos seus negócios. Essa necessidade vem na sequência da experiência de muitos empreendedores em áreas determinantes, nomeadamente a elaboração de planos de negócios, ferramentas de gestão, etc.

Isso consegue-se através de um processo de treinamento, aprofundando dos temas acima referidos através de casos práticos, com o intuito de incentivar a participação intensiva dos empreendedores.

Globalmente, as funções do estagiário encaixavam-se num “*box-to-box*”, sendo a pessoa disponível em caso de qualquer dúvida ou obstáculo, desde o manuseamento da logística inerente até ao apoio mais intermédio.

### **Parecer e análise do plano de negócio de promotores**

A implementação de um projeto impõe a elaboração de um plano de negócio, documento onde serão descritos os objetivos a serem alcançados e recursos a serem utilizados (humanos, materiais, técnicos e/ou tecnológicos).

A sua elaboração e análise não são tarefas fáceis e no desempenho das suas funções, muitas vezes, a incubadora é chamada a pronunciar-se sobre o dossier.

Durante a fase de estágio, foi solicitado ao estagiário a emissão de um parecer técnico sobre um plano de negócio cujo objetivo passaria por identificar riscos e propor soluções para sua mitigação.

Se para um técnico com alguma experiência essa tarefa se adivinhava difícil, menos difícil não seria com certeza para um recém-licenciado, pelo que o estagiário socorreu-se do apoio da Gestora para alcançar os objetivos, dentro dos níveis de exigência definidos pela organização.

O plano de negócio em análise pertence à empresa “Motoxpress”, sediada na cidade da Praia, cuja especialidade é a entrega rápida ao domicílio. Trata-se essencialmente, de serviços de transporte MULTIMODAL, porta a porta, para a entrega de documentos e/ou encomendas, com rapidez, segurança e eficiência, geralmente denominados de “courier<sup>19</sup>”.

Nesse modelo o despacho, a documentação e o desembaraço alfandegário são facilitados por se tratarem na sua maioria de documentos, amostras e/ou pequenas encomendas. Em alguns casos até é possível uma importação simplificada.

---

<sup>19</sup> Serviço de entrega ao domicílio, que se destaca pela sua rapidez, diferenciando-o assim da entrega tradicional.

Fazendo face às crescentes necessidades de informação de um mercado empresarial cada vez mais competitivo, em termos de qualidade, ela procura assumir esses princípios como essenciais garantindo a segurança, eficácia, eficiência e rapidez, tentando, assim, satisfazer as necessidades e exigências dos seus clientes, aproveitando as oportunidades de um mercado com potencial a ser desenvolvido.

Nessa linha, a empresa é sustentada por uma estrutura simples, apostando, na fase de arranque, numa distribuição através de motocicletas para, no futuro, introduzir no mercado automóveis ligeiros, completando um primeiro ciclo capaz de satisfazer os seus potenciais clientes, num espaço temporal de acordo com o projetado.

“Time is Money” dizem os americanos e, na era contemporânea, essa expressão é cada vez mais real, pelo que o seu custo pode ser um fator determinante no desempenho de qualquer projeto ou atividade, o que vem demonstrar a real necessidade de um serviço similar no mercado cabo-verdiano.

Atendendo às exigências da BIC em matéria de sigilo dos seus incubados e por se tratar de uma empresa ainda em fase de implementação e de análise por parte da comissão de gestão, o estagiário não poderá disponibilizar mais informações.

Não obstante, a análise e a emissão do parecer contribuíram para a melhoria do projeto, augurando sucessos na sua implementação.

### **Suporte na elaboração da 1ª Edição do Concurso “Empreendedorismo Imigrante**

A programação do concurso que teve o apoio de algumas Instituições de renome, pretendeu, na sua essência, possibilitar aos imigrantes em Cabo Verde, condições favoráveis e necessárias para a implementação dos seus próprios negócios através de ideias inovadoras, utilizando as ferramentas de auxílio adequadas.

No decorrer da formação, as doze melhores ideias foram capacitadas, impulsionando-as com as ferramentas que a BIC disponibiliza para o efeito. Essas ideias e os participantes foram avaliados, e a melhor ideia foi ainda contemplada com um prémio para a elaboração do seu plano de negócio, compreendendo a assistência técnica no decorrer da elaboração do plano durante o período de um ano e o apoio na obtenção de financiamento para a implementação e o desenvolvimento do seu projeto empresarial.

Este concurso tem como objetivo:

- Apoiar os imigrantes que queiram abrir os seus próprios negócios em Cabo Verde;
- Desenvolver competências empresariais nos imigrantes;
- Incentivar a Comunidade Imigrante para a importância da atividade económica;
- Dar a conhecer aos imigrantes uma melhor noção do mercado de trabalho em Cabo Verde;

### **Suporte na Elaboração do Concurso “Verão Empreendedor”**

O concurso vai ter como slogan, a seguinte frase: *“Que tal aproveitar o verão e as oportunidades que a estação oferece?”*

Existe um vasto leque de oportunidades de negócio que pode ser desenvolvido no verão, estação favorita dos Cabo-verdianos. É um período onde tudo acontece, apresentando um ambiente agradável, com um clima convidativo, onde até parece que as pessoas estão mais felizes, sobretudo a camada juvenil.

O Objetivo deste concurso visa desafiar a cidade da Praia, (preferencialmente os jovens), a promover a cultura empreendedora através da transformação de ideias inovadoras em negócios de sucesso aproveitando uma estação do ano com características especiais que se apresenta como uma verdadeira feira livre.

Por fim, é de referir que o concurso foi elaborado pelo estagiário.

### **3.3. Aprendizagem e resultados**

A realização do Estágio na Business Incubation Center (BIC) revelou-se bastante vantajosa a todos os níveis, não só pelo fato da organização interagir diariamente com pessoas que anseiam e buscam o conhecimento, mas também por estar rodeada de técnicos capacitados e empreendedores, aliados à vontade do estagiário em aprender e adquirir valências com o objetivo de se apresentar melhor preparado para o que se avizinha.

O estágio foi particularmente satisfatório a nível pessoal, porque permitiu adquirir maturidade e experiência, levando-o a perceber a importância do tema “empreendedorismo” para o desenvolvimento sustentável que se pretende a nível mundial, mas particularmente em países com poucos recursos naturais, como é o caso de Cabo Verde.

Existe um longo caminho a percorrer e esforços têm sido feitos para se atingir um nível satisfatório e acredita-se que, caminhando, passo a passo e na direção certa Cabo Verde colherá os frutos desta aposta.

Pese embora as dificuldades naturais que acabam por emergir em situações do género, pela reação de todos os envolvidos (elementos da organização e estagiário) pode-se afirmar com firmeza que os objetivos definidos para o estágio foram alcançados e terá contribuído para mais uma etapa na formação do estagiário/aluno.

É de extrema importância referir, o enorme peso que a formação (Empreendedorismo e Internacionalização) teve no decorrer do estágio, uma vez que permitiu ao estagiário um maior entrosamento no seio da organização, realizando as tarefas com pró-atividade, sentido de responsabilidade e revelando um grau de conhecimento adequado para o cumprimento das mesmas.

## **Capítulo IV – Conclusões e recomendações**

Este relatório teve como objetivo primordial o estudo do “Empreendedorismo em Cabo Verde”, através dos conhecimentos adquiridos no mestrado e da sua aplicação, em ambiente de estágio, na BIC. Tema este, que já faz parte do vocabulário nacional, tornando-se numa necessidade.

O empreendedorismo, como referido durante o relatório, é um fenómeno complexo que engloba conhecimentos em diversas áreas e pode ser definido como sendo um processo de criação e/ou reformulação de bens e serviços com a finalidade de gerar valor (valor esse que pode ser social, económico ou outro).

Nessa linha de pensamento, pode-se afirmar que o empreendedor passa por ser a denominação atribuída ao indivíduo que melhor se enquadra na definição do empreendedorismo. Um indivíduo caracterizado por ser destemido e proactivo mas sem nunca perder a lucidez e a noção dos riscos inerentes a esse processo.

Associada ao empreendedorismo está a inovação que também pode ser definido com a criação e/ou a renovação de algo já existente e, conhecendo o mundo de hoje, cada vez mais globalizado, competitivo e desenvolvido, é de extrema importância que o empreendedor seja inovador, atento às constantes exigências do mercado.

O que se conclui é que Cabo Verde tem investido no apoio e na implementação de projetos, com vista ao desenvolvimento de negócios próprios e, conseqüentemente, impulsionares da criação de emprego e a institucionalização da ADEI, suas parcerias e vários concursos, workshops, palestras, ações de formação, etc., são exemplos disso. Não obstante, muito ainda está por fazer.

Não basta querer ser empreendedor ou instituir programas e projetos para o empreendedorismo, e como ficou explícito, o empreendedor é aquele capaz de ter ideias, transformá-las em negócio, ser proactivo, inovador e criativo para sobreviver neste ambiente de constantes transformações, cujos níveis de exigência são cada vez maiores.

Ter uma ideia é essencial. Porém, não é o suficiente uma vez que nem todas as ideias se transformam em oportunidade.

As crises que têm assolado regiões e países, contribuindo para o flagelo do desemprego, exigem das pessoas maior capacidade interventiva na sociedade, impulsionando-as para o autoemprego, através da criação dos seus próprios negócios e Cabo Verde pela sua natureza, formado essencialmente por uma população jovem, deve trabalhar no sentido de imprimir essa dinâmica na camada juvenil, ou seja, já nas escolas.

Um dos grandes desafios de Cabo Verde passa pela capacitação da população para uma “mentalidade/cultura empreendedora” através de programas adequados e dirigidos para o aproveitamento das oportunidades que a sociedade oferece.

Assim, uma das primeiras recomendações que se pode retirar do estágio, passa pela necessidade de introduzir no sistema nacional de ensino disciplinas que visam dinamizar e inculcar nos jovens maior sensibilidade para as questões do empreendedorismo. Outrossim, existe um claro défice das empresas recém-criadas no acesso ao financiamento, isto é, torna-se evidente a necessidade de maior interligação entre o sector empresarial e o sector bancário, para além da fraca capacidade de Investigação (I&D). A ligação Universidade/ Empresas pode contribuir para mais e melhor conhecimento dos produtos, serviços, mercado e características dos consumidores e impulsionar o empreendedorismo (por oportunidade e/ou por necessidade) constituindo-se num motor de crescimento e desenvolvimento de Cabo Verde.

## Referências bibliográficas

ANTUNES, A. L., PEREIRA, F. F., SARFATI, G., RIGHI, G. B., FELIX, J. C., PANSARELLA, L., AIDAR, M., SALUSSE, M., MACEDO, M. M. de., NETO, M. T., GUIMARÃES, M. L., FERNANDES, R. J. R., GRECO, S. M. S. de., ANDREASSI, T., & NASSIF, V. (2012). *GEM Global Entrepreneurship Monitor: empreendedorismo no Brasil* (Relatório de Pesquisa/2012). Curitiba, IBQP. Recuperado de:

[http://www.ibqp.org.br/upload/tiny\\_mce/Download/Empreendedorismo%20no%20Brasil%202012.pdf](http://www.ibqp.org.br/upload/tiny_mce/Download/Empreendedorismo%20no%20Brasil%202012.pdf) , no dia 08/09/2015;

BABY, A. I. (2014), Um retrato do empreendedorismo em Malanje – Angola: Análise de negócios criados entre 2008 – 2012. Dissertação apresentada ao Instituto de Contabilidade e Administração do Porto para a obtenção do Grau de Mestre;

BAPTISTA, A. (2009), Cabo Verde em busca do Empreendedorismo – Empresa, empreendedorismo e desenvolvimento económico, *Revista Iniciativa*, nº 28;

Boletim Oficial da Republica de Cabo Verde, I Serie – Nº5 – 26 de Agosto de 2014. Disponível em: <http://www.becv.org/> , consultado no dia 15 de Outubro de 2015;

Boletim oficial da República 314 II Série – nº 63 – 31 de Outubro de 2012

BRITO, F., WEVER, L. Empreendedores Brasileiros. 4ª Edição. Rio de Janeiro: Negócios, 2003;

CHIAVENATO, I. Empreendedorismo: Dando asas ao espírito empreendedor. 2ª Edição. São Paulo: Saraiva, 2007;

Documento Programa do Governo para a VIII Legislatura 2011-2016 (Cabo Verde 2016). Disponível em: <http://www.reformadoestado.gov.cv/> consultado a 10 de Outubro de 2015;

Documento de Estatísticas de Empresas - Inquérito Anual às Empresas 2011, Instituto Nacional de Estatísticas – Cabo Verde (consultado a 21/09/2015). <http://www.ine.cv/actualise/destaques/files/484464891842013Folha%20de%20informa%C3%A7%C3%A3o%20R%C3%A1pida%20%20Estat%C3%ADsticas%20das%20Empresas,%202011.pdf>

Documento Anuário Estatístico (Abril 2013) apresentado pelo Ministério do Ensino Superior, Ciência e Inovação. Disponível em: <http://www.dgesc.gov.cv/>

Documento de Inquérito Multiobjectivo Contínuo 2014 – Estatísticas do Emprego e Mercado do Trabalho, Instituto Nacional de Estatísticas – Cabo Verde (consultado nos dias 15/05/2015, 23/07/2015 3 21/09/2015). Disponível em: [http://www.ine.cv/actualise/publicacao/files/35534617742015IMC\\_2014\\_Estatisticas%20do%20Emprego.pdf](http://www.ine.cv/actualise/publicacao/files/35534617742015IMC_2014_Estatisticas%20do%20Emprego.pdf)

Documento de Estratégia de Crescimento e Redução da Pobreza – II, Ministério das Finanças e Administração Pública (Maio 2008) – consultada no dia 10 de Outubro de 2015. Disponível em : <http://www.governo.cv/> .

- DOLABELA, F. (2008), O Segredo de Luiza. São Paulo: Sextante.
- DORNELAS, J., C., A. (2008), Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. – 3 Ed. – Rio de Janeiro: Elsevier, – 2ª reimpressão.
- Estatísticas de Empresas – III Recenseamento Empresarial 2007, Instituto Nacional de Estatísticas;
- Estatísticas de Empresas - Inquérito Anual às Empresas 2011, Instituto Nacional de Estatística;
- Estatísticas de Empresas – IV Recenseamento Empresarial 2012, Instituto Nacional de Estatísticas;
- FERREIRA, M. P., SANTOS, J. C., SERRA, F. R. (2010) Ser empreendedor: pensar, criar e moldar a nova empresa. Lisboa: Edições Sílabo.
- FERREIRA, M., P., REIS, N., R., e SERRA, F., R. (2009), Marketing para Empreendedores e Pequenas Empresas, Lidel -Edições Técnicas Lda.
- FIRMINO, F. R. C. (2010), Empreendedorismo dos Imigrantes Cabo verdianos em Portugal, dissertação apresentada ao Instituto Universitário de Lisboa como requisito parcial para obtenção do Grau de Mestre em Sociologia e Planeamento;
- FONTENELE, R. E. S. Empreendedorismo, Competitividade e Crescimento Económico: Evidências Empíricas, RAC, Curitiba, v. 14, n. 6, art.6,pp. 1094-1112, Novembro/Dezembro 2010;
- FURTADO, O. S. (2008), Dinâmica Empresarial e o Desemprego em Cabo Verde, Memória Monográfica apresentada à Universidade Jean Piaget de Cabo Verde, Praia, Cabo Verde como parte dos requisitos para a obtenção do grau de Licenciatura em Economia e Gestão – Variante Administração e Controlo Financeiro;
- GOMES, A. F. O Empreendedorismo como uma alavanca para o desenvolvimento local. REA – Revista Eletrónica de Administração, 04. Nº2 (2005).
- HESPANHOL, P. (2012) Empreendedorismo – Crie o seu próprio negócio - Revista Montepio, 2012, n.º 6 série II, p. 63 a 64.
- JORGE, P. “Empreendedorismo – Crie o seu próprio negócio”- Revista Montepio, 2012, n.º 6 série II, p. 63 a 64;
- KIRZNER, I. M. (1979). *Perception, opportunity, and profit: studies in the theory of entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- LONARDY, L. S. V. (2011), Mindelo – Importância do Empreendedorismo na Atividade Turística;

MCCLELLAND, D. C. (1972). A sociedade competitiva. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura.

MENDES, C. (2009), Cabo Verde em busca do Empreendedorismo – O perfil do empreendedor de sucesso, *Revista Iniciativa*, nº 28;

MESCI – Ministério da Educação Superior, Ciência e Inovação (Maio 2005). Capacitação institucional no domínio de ciência e tecnologia em Cabo Verde: diretrizes estratégicas para a ciência, tecnologia e inovação. Cabo Verde. Disponível em: [www.mesci.gov.cv](http://www.mesci.gov.cv) consultado a 12 de Outubro de 2015;

MESCI – Ministério da Educação Superior, Ciência e Inovação (2012). Anuário Estatístico 2010-11. 2ª Edição. Cabo Verde (Maio 2012). Disponível em: [www.mesci.gov.cv](http://www.mesci.gov.cv) consultado a 13 de Outubro de 2015;

Motivações para o Empreendedorismo: Necessidade *Versus* Oportunidade. RAC, Rio de Janeiro, v.18, nº3, art.º 4, pp. 311-327, Maio/Junho 2014. Disponível em: <http://www.anpad.org.br/rac> ;

NAIA. A. M. P (2009), A importância da formação inicial no empreendedorismo. Estudo do percurso empreendedor de licenciados da FMH, dissertação apresentada à Faculdade de Psicologia e de Ciências da Educação de Lisboa para a obtenção do Grau de Mestre;

OLIVEIRA, B. (2010), O desenvolvimento de Cabo Verde: Abordagem ao mercado de tradução, Trabalho projeto apresentado ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto para a obtenção do grau de Mestre;

OLIVEIRA, L. (2008) Sociologia da inovação – a construção social das técnicas e dos mercados. Lisboa: Celta editora;

PERALTA, H. (2011) “Empreendedorismo, a paixão de criar negócios - Revista Montepio, 2011, n.º 4 série II, p. 28-31;

PIRES, A. M. G. (2010), A Adesão de Cabo Verde à Organização Mundial do Comercio: Problemas, Desafio e Perspectiva. Monografia apresentada ao Curso licenciatura em Contabilidade e Administração, Ramo: Administração e Controlo Financeiro pelo Instituto Superior de Ciências Económicas e Empresariais;

Relatório à conferência RIO +20: Cabo Verde no contexto do desenvolvimento sustentável (Junho 2012), consultada no dia 15 de Outubro de 2015. Disponível em: <https://sustainabledevelopment.un.org/>

Revista de empreendedorismo, pessoas e cultura de Cabo Verde, consultada nos dias 23 e 25 de Abril de 2015; Disponível em: <http://www.nosgenti.com/> ;

ROCHA, A., O., R. (2008), A decisão de financiamento empresarial: Aspectos a ponderar, Memória Monográfica apresentada à Universidade Jean Piaget de Cabo Verde;

RODRIGUES, C. L. G. (2012), Os Empreendedores Universitários em Cabo Verde e a Motivação para a Criação de Pequenas Empresas, Dissertação apresentada à Universidade de Cabo Verde;

SARKAR, S. (2007). Empreendedorismo e Inovação. Lisboa: Escolar Editora;

SARKAR, S. (2010) Empreendedorismo e Inovação, 2ª Edição, Lisboa, Escolar Editora;

TAVARES, D. A. (2008), Gestão de Pequenas e Médias Empresas em Cabo Verde: Estudo de caso Ilha de Santiago, apresentada à Universidade Jean Piaget de Cabo Verde;

VALE, G. M. V., CORRÊA, V. S., REIS R. F., Motivações para o Empreendedorismo: Necessidade *Versus* Oportunidade? RAC, Rio de Janeiro, v. 18, n.3, art.4, pp.311-327, Maio/Junho 2014;

VALENCIANO, S., L. H; BARBOZA, R. J., Revista científica eletrônica de Administração – ISSN: 1676 – 6822, ano V – n. 9 – Dezembro de 2005 – Periódicos Semanais;

VEIGA, J., M., R. (2008), A Criação de Empresas em Cabo Verde e o seu Financiamento. Apresentação do Projeto FAM Serviços, Lda. Memória Monográfica apresentada à Universidade Jean Piaget de Cabo Verde;

### **Websites consultados**

<http://www.adei.cv/> - Site da Agência para o Desenvolvimento Empresarial e Inovação, consultada ao longo de todo o processo da elaboração do Relatório;

<http://www.ine.cv/> - Portal do Instituto Nacional de Estatística de Cabo Verde, consultado nos dias 23, 26 e 30 de Abril e 13 e 15 de Maio;

<http://gemconsortium.org/> - Site oficial da GEM – Global Entrepreneurship Monitor, consultada no dia 11 de Junho de 2015;

<http://ajec.org.cv/> - Página oficial da Associação de Jovens Empresários de Cabo Verde, consultadas nos dias 13, 14 e 15 de Junho de 2015;

<http://www.unipiaget.cv/> - Página oficial da Universidade Jean Piaget de Cabo Verde, consultada no dia 16 de Julho de 2015;

<http://www.minedu.gov.cv/> - Site oficial do Ministério da educação e do desporto, consultado no dia 10 de Agosto de 2015;

<http://www.asemana.publ.cv/> - Jornal online “A Semana”, consultado nos dias 12, 14, 23 de Agosto de 2015;

[www.portondinosilha.cv](http://www.portondinosilha.cv/) – Portal online da Casa do Cidadão de Cabo Verde, consultada no dia 10 de Outubro de 2015;

[www.expressodasilhas.sapo.cv](http://www.expressodasilhas.sapo.cv) – Jornal online “Expresso das Ilhas”, consultada no dia 11 de Outubro de 2015;

<http://www.iefp.cv> – Site oficial do Instituto do Emprego e Formação Profissional, consultada nos dias 11 e 12 de Outubro de 2015;

<http://www.becv.org/> - Site oficial da Câmara do Comércio do Norte de Cabo Verde, consultado no dia 15 de Outubro de 2015;

[www.noticias.sapo.cv](http://www.noticias.sapo.cv) – Jornal online Sapo Noticias, consultado a 15 de Outubro de 2015;

[www.ajec.org.cv](http://www.ajec.org.cv) – Site oficial da Associação de Jovens Empresários de Cabo Verde, consultado no dia 15 de Outubro de 2015;

[www.ehtcv.edu.cv](http://www.ehtcv.edu.cv) – Site oficial da Escola de Hotelaria e Turismo de Cabo Verde, consultado no dia 15 de Outubro de 2015;

[www.dgesc.gov.cv](http://www.dgesc.gov.cv) - Site oficial da Direção-Geral do Ensino Superior de Cabo Verde, consultado no dia 15 de Outubro de 2015;

## **Anexos**

## Anexo 1: Plano de estágio



### PLANO DE ESTÁGIO

Dados do Estagiário	
<b>Nome:</b> Ben-Hur Evandro Pires Ferreira de Jesus Andrade	<b>Curso:</b> Mestrado em Empreendedorismo e Internacionalização
<b>Email:</b>	<b>Contato:</b> 9939185/ 9917269

Empresa ou Instituição	
<b>Nome:</b> Associação Business Incubation Center da Adei	
<b>Endereço:</b> Rua Ilha do Maio, nº 4	
<b>Telefones:</b> (+238)2604430	<b>Área:</b> Desenvolvimento Empresarial e Promoção ao Empreendedorismo
<b>Supervisor:</b> Cláudia Robalo	<b>Cargo:</b> Gestora da Bic
<b>E-mail:</b> claudia.robalo@adei.cv	<b>Tel. de Contato:</b> (+238) 5161691

PERÍODO DE REALIZAÇÃO DO ESTÁGIO	
<b>INÍCIO:</b> 1/4/2015 <b>TÉRMINO:</b> 7/7/2015	
<b>HORÁRIO:</b> 8:00 ÀS 12:30 E 14:00 ÀS 18:00	<b>CARGA HORÁRIA TOTAL:</b> 600 HORAS

ACTIVIDADES
<p>O estagiário deverá durante o estágio, apoiar a incubadora e os incubados nos seguintes:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Elaboração de Planos de Negócios dos incubados, promotores e da BIC;</li><li>- Elaboração do Plano de Marketing;</li><li>- Elaborar a viabilidade do negócio de um promotor;</li><li>- Apoio na obtenção de financiamento;</li><li>- Parecer e análise do plano de negócio do promotor;</li><li>- Busca de oportunidade de negócio para o incubado;</li><li>- Acompanhamento técnico ao incubado;</li><li>- Apoio nas palestras e formações, ministrados aos empreendedores;</li><li>- Desenvolvimento de projetos.</li></ul>

Rua Ilha do Maio nº 4, CP: 710  
Palmarejo – Praia  
Cabo Verde  
+238 2604430

Pág 1 de 1

## Anexo 2: Avaliação do estagiário



Avaliação do Estágio	
<b>DADOS DO ESTAGIÁRIO</b>	
Nome: Ben-Hur Evandro Pires Ferreira de Jesus Andrade	
Curso: Mestrado em Empreendedorismo e Internacionalização	
Semestre: 2º	

DADOS DA EMPRESA	
Nome: Business Incubation Center - BIC	
Endereço: Avenida Santiago - Prédio Ordem dos Engenheiros, 5º Direito	
Telefone: +238 260 47 20	Cidade: Praia – Cabo Verde
Supervisor (a) do estágio: Cláudia Robalo (Gestora da BIC)	
Sector de atividade: Empreendedorismo	
Carga horária: 600 horas	Início do estágio: 1/4/2015

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO	E	MB	B	R	I
1. Assimilação de conhecimentos (apresenta informações novas, utilizando-as na execução das tarefas).	x				
2. Disciplina e responsabilidade (observação de horários, comunicação de ocorrências e atendimento às regras técnicas).	x				
3. Interesse pelas atividades (envolvimento na solução de problemas, busca de alternativas e conhecimentos, disposição e esforço para aprender).	x				
4. Iniciativa e autodeterminação (propôs e/ou apresenta ações independentemente de solicitações).	x				
5. Relacionamento interpessoal (facilidade de comunicação com os integrantes da organização).	x				
6. Qualidade de tarefas (apresenta organização, clareza e precisão no desenvolvimento das suas atividade conforme padrões estabelecidos).	x				
7. Cooperação (pré-disposição para colaborar sempre que solicitado).	x				
8. Persistência (demonstra empenho para superar as dificuldades).	x				
9. Dinamismo (demonstra agilidade frente a situações apresentadas).	x				
10. Adaptabilidade (capacidade de adequar comportamento/conduita a circunstâncias novas ou em mudanças).	x				
11. Assiduidade (ausência de faltas)		x			
12. Engenhosidade (capacidade de sugerir, projetar e executar modificações).	x				

E – excelente; MB – Muito Bom; B – Bom; R – Regular; I - Insatisfatório

**Comentários:** O estagiário é um ótimo colaborador. De certeza recomenda-se para outras empresas. Infelizmente por falta de meios não foi possível enquadrá-lo no quadro da nossa empresa.



Avenida Santiago  
Prédio Ordem dos Engenheiros,  
5º Direito - Telefone: +238 260 47 20  
E-mail: admi.incubadorabic@gmail.com

