



MINISTÉRIO DA ECONOMIA, CRESCIMENTO E COMPETITIVIDADE

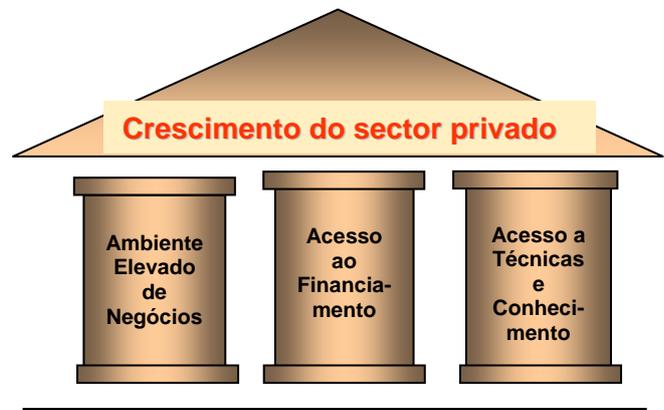
## Edificação / Reforço do Sector Privado

**ADEI – Agência para o Desenvolvimento Empresarial e Inovação**

### PROJECTO

#### Conteúdo:

1. Enquadramento
2. Objectivos
3. Modelo de Intervenção / Pressupostos
4. Condições de participação das empresas
5. Resultados esperados
6. Sequência de actividades



"Pilares do empreendedorismo" – Cf. Relatório para o Secretário Geral da ONU – 2004

#### 1. Enquadramento

No seguimento da decisão do Governo de redobrar esforços para apoiar o desenvolvimento do sector privado cabo-verdiano, a ADEI - Agência para o Desenvolvimento Empresarial e Inovação, trabalhará com o sector privado na identificação dos constrangimentos e resolução dos problemas, com o objectivo único de facilitar e incrementar o desenvolvimento do sector. A Agência, será tutelada pelo Ministro da Economia, Crescimento e Competitividade (MECC) e será dotada de capacidade e autonomia de modo a facilitar a inovação e o desenvolvimento de programas criativos que contribuam para o desenvolvimento do sector privado.

De entre as suas principais atribuições, a ADEI promoverá a:

- Formulação e implementação de políticas, em colaboração com o MECC;
- A capacitação do sector privado, especialmente no que diz respeito à liderança, estratégia, gestão, inovação, finanças e outras competências técnicas;
- A facilitação do acesso ao financiamento do sector privado e desenvolvimento de programas que minimizem os constrangimentos de crédito no seio do sector;
- O desenvolvimento de iniciativas que visam a redução do "custo de factores e de fazer negócios", de forma a facilitar a competitividade das empresas cabo-verdianas;
- A incubação de empresas;

- A produção, aquisição e disseminação de “conhecimento” e das “melhores práticas/práticas inovadoras”

Para a dinamização do sector privado a ADEI concentrará esforços em acções de 2 tipos:

1. Esfera **público-privada**:

- Criação de opções de financiamento para empreendedores;
- Desenvolvimento de lideranças e habilidades empresariais com formação, capacitação e coaching;
- Apoio de parcerias público-privadas para fornecimento de serviços básicos

2. Esfera **pública** (criação de um ambiente favorável de negócios):

- Contribuição para a reforma de legislação desnecessária ou inadaptada;
- Desenvolvimento de meios para evitar a informalidade da economia e,
- Engajamento do sector privado no processo de criação de políticas

### Próximas actividades

Para os próximos 12 meses, no âmbito **público-privado**, a Agência desenvolverá esforços em torno dos seguintes projectos específicos:

1. Incubadora de empresas      Um grande número de empreendedores não consegue fazer vincar as suas ideias e/ou as suas empresas devido a dificuldades várias que podem e devem ser minoradas mediante o recurso à incubação.
2. Coaching      De acordo com um estudo elaborado pelo IFC – International Finance Corporation, os seguintes aspectos parecem caracterizar de uma forma geral a economia em Cabo-Verde, de onde se depreende uma necessidade urgente de promover o aumento de competências de gestão como forma de melhorar a produtividade das empresas e a posição competitiva do país:
  - a) Fracas capacidades de gestão entre as pequenas empresas
  - b) Fraca cultura empresarial
  - c) Insularidade e Diáspora
  - d) Fraca qualidade dos registos contabilísticos
3. PME Express      A penetração das TIC na generalidade das pequenas e médias empresas é ainda um fenómeno recente, demasiado escasso e, quase sempre, as novas tecnologias não são aplicadas directamente à actividade dessas empresas como ferramenta habitual de trabalho. Para além da informática, pretender-se-á apoiar os empresários noutras áreas, em acções de curta duração (produção, marketing, etc.)
4. Market Linkage      Há necessidade de providenciar os esforços e meios necessários para que os pequenos empresários, produtores e empreendedores de uma forma geral possam fazer chegar os seus produtos aos estabelecimentos hoteleiros e outros. Isoladamente, os pequenos produtores, por vezes, não têm forma de alcançar quantidades e padrões de qualidade exigidos pelos compradores. Há necessidade de promover o “matching” entre compradores/vendedores e assegurar que uma percentagem maior de produtos nacionais sejam colocados à disposição dos estabelecimentos ao serviço do País.
5. Cluster TIC (Promoção Empr. TIC)      Dado o reconhecimento das potencialidades dos jovens empreendedores na área das Tecnologias de Informação, pretender-se-á apoiar e encaminhar os candidatos a empresários na preparação de planos de negócios e contactos com as estruturas necessárias para o desenvolvimento das suas ideias.

## 2. Objectivos da Agência:

**Objectivo geral:** Apoio à gestão das Micro e Pequenas Empresas (até 50 trabalhadores) e associações empresariais, no reforço da sua capacidade competitiva;

### Objectivos específicos:

- a) Incubadora de empresas
  - Acompanhar e apoiar o processo de criação de incubadoras em todo o País, proporcionando contactos e treinamento necessário;
  - Proporcionar formação do pessoal em competências organizacionais, específicas para incubadoras e,
  - Acompanhar o processo de consolidação das incubadoras e empresas emergentes.
- b) Coaching
  - Proporcionar formação do pessoal activo prioritariamente orientada para competências organizacionais;
  - Acompanhar o processo de consolidação das empresas emergentes resultantes dos programas de apoio ao emprego e,
  - Promover o emprego qualificado, designadamente através da integração de jovens recém licenciados/diplomados com curso superior
- c) PME Express
  - Proporcionar serviços de apoio, consultoria e formação de pequena monta a pequenas empresas, com especial ênfase às micro e pequenas empresas, que procuram apoio para a resolução de problemas concretos de informatização e modernização administrativa e susceptíveis de uma resposta rápida e breve, designadamente na formação individual de activos ou micro-grupos de formandos;
  - Apoiar financeiramente as micro e pequenas empresas na aquisição e instalação de equipamento informático em condições a designar mas nunca em valor inferior a 40% do total considerado necessário e, ouvidas as recomendações de um Consultor-Formador.
  - Promover o efeito multiplicador da utilização de ferramentas informáticas e serviços externos de consultoria formativa pelas pequenas empresas e reforçar o papel das TIC no aumento de produtividade das empresas.
  - Apoio por períodos curtos e em acções específicas de empresas que não pretendam ou não sejam elegíveis para o programa mais extenso "Business Coaching".
- d) Market Linkage
  - Facilitar o contacto entre os produtores e os estabelecimentos hoteleiros ou outros, com vista a possibilitar o incremento da utilização de artigos caboverdianos, bem como de serviços.
- e) Cluster TIC (Promoção Empr. TIC)
  - Facilitar o aparecimento e consolidação de novas empresas nas áreas TIC;
  - Promoção de redes de conhecimento e troca de experiências, com vista à capacitação de empresas "start'ups".

### 3. Modelo de Intervenção / Pressupostos

a) Incubadora de empresas      Prevê-se a intervenção de especialistas em incubadoras, apoio e treinamento, criação de redes de contatos para partilha de informações.

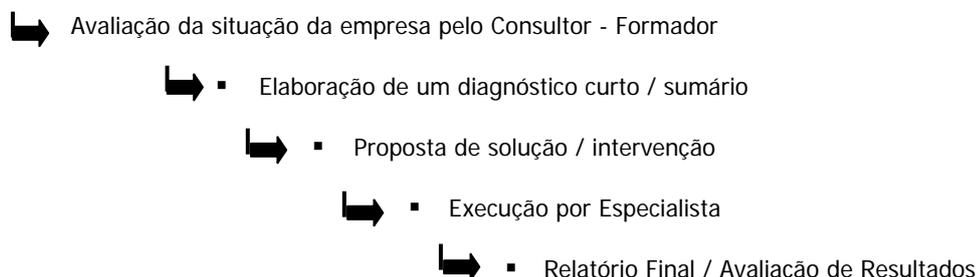
b) Coaching      Preconiza-se uma intervenção integrada e pelo período máximo de 10 (dez) meses, junto de 40 empresas em Santiago, Sal e S.Vicente, apoiada pelos serviços de 8 (oito) Consultores-Formadores (5 empresas por formador). Serão consideradas as seguintes etapas/actividades:

1. Diagnóstico estratégico
2. Plano de acções e formação anual de resposta às necessidades identificadas, incluindo necessidades de formação;
3. Ciclo de Formação em gestão;
4. Intervenções operacionais e acções de formação de activos, previamente articuladas;
5. Recrutamento e integração de um jovem recém-licenciado / diplomado com curso superior com nível académico adequado às necessidades específicas de cada empresa, com vista à sua contratação;
6. Encontros Temáticos de empresários e quadros superiores, estruturantes em termos de formação em gestão;
7. Troca de informações e comunicações através de Rede de Informação de Apoio às Pequenas Empresas

Durante os 10(dez) meses de apoio, com os serviços de consultoria, prevê-se gastar uma média de 1,000.000\$00 por empresa.

c) PME Express      O modelo desta linha de intervenção pressupõe a resposta rápida a problemas concretos ligados à informação nas empresas, consultoria e formação de activos das micro e pequenas empresas, de pequena monta, designadamente quando não enquadráveis nos sistemas de apoio correntes a este tipo de situações, sob a seguinte sequência:

Pedido fundamentado da empresa ao Parceiro Institucional



A meta refere um mínimo de 170 empresas em Santiago, S.Vicente e Sal, com valores à volta de Esc. 100.000\$00 por empresa, para criação, equipamento e treinamento de um posto de trabalho informático.

d) Market Linkage      Preconiza-se a organização de mostras de produtos, apoio e contactos frequentes com os produtores, dependências do Ministério da Agricultura e ligações (matching) com compradores de serviços hoteleiros e outros.

e) Cluster TIC (Promoção Empr. TIC)      O modelo de intervenção pressupõe a introdução de factores de inovação nas relações a estabelecer com micro e pequenas empresas, desenvolvendo estratégias de intervenção flexíveis e ajustadas à realidade e às necessidades concretas de cada empresa.

### 4. Condições de Participação das Empresas e/ou Associações;

1. Empresa e/ou associação independente com menos de 50 trabalhadores/membros;
2. Empresas/associações que preencham os seguintes itens:

- a. Estarem regularmente constituídas;
  - b. Encontrarem-se devidamente registadas, sempre que tal seja condição obrigatória para o exercício da actividade;
  - c. Terem a sua situação regularizada em matéria de impostos perante a Fazenda Pública e S. Social;
  - d. Terem a sua situação regularizada em matéria de restituições no âmbito de eventuais financiamentos já recebidos;
  - e. Não terem sido condenados por violação da legislação sobre discriminação no trabalho e emprego, nomeadamente em função do género e trabalho infantil;
3. Apresentação de candidatura junto das Entidades Executoras (Parceiros);
  4. Disponibilidade do empresário de 14 horas por mês para percorrer o itinerário de formação fornecido pela REDE presencialmente com o Consultor Formador, na própria empresa/ associação ou em instalações exteriores;
  5. Disponibilidade do empresário para integrar na empresa, por um período determinado de meses, um jovem recém licenciado/diplomado com formação superior e perfil adequado às características da empresa, com intenção de contratação subsequente, quando se trate do programa alargado de "Business Coaching";
  6. Disponibilidade do empresário para participar no ciclo de formação em gestão;
  7. Disponibilidade do empresário para assegurar:
    - co-financiamento da bolsa pecuniária do Assistente de Desenvolvimento Empresarial (programa de Business Coaching)

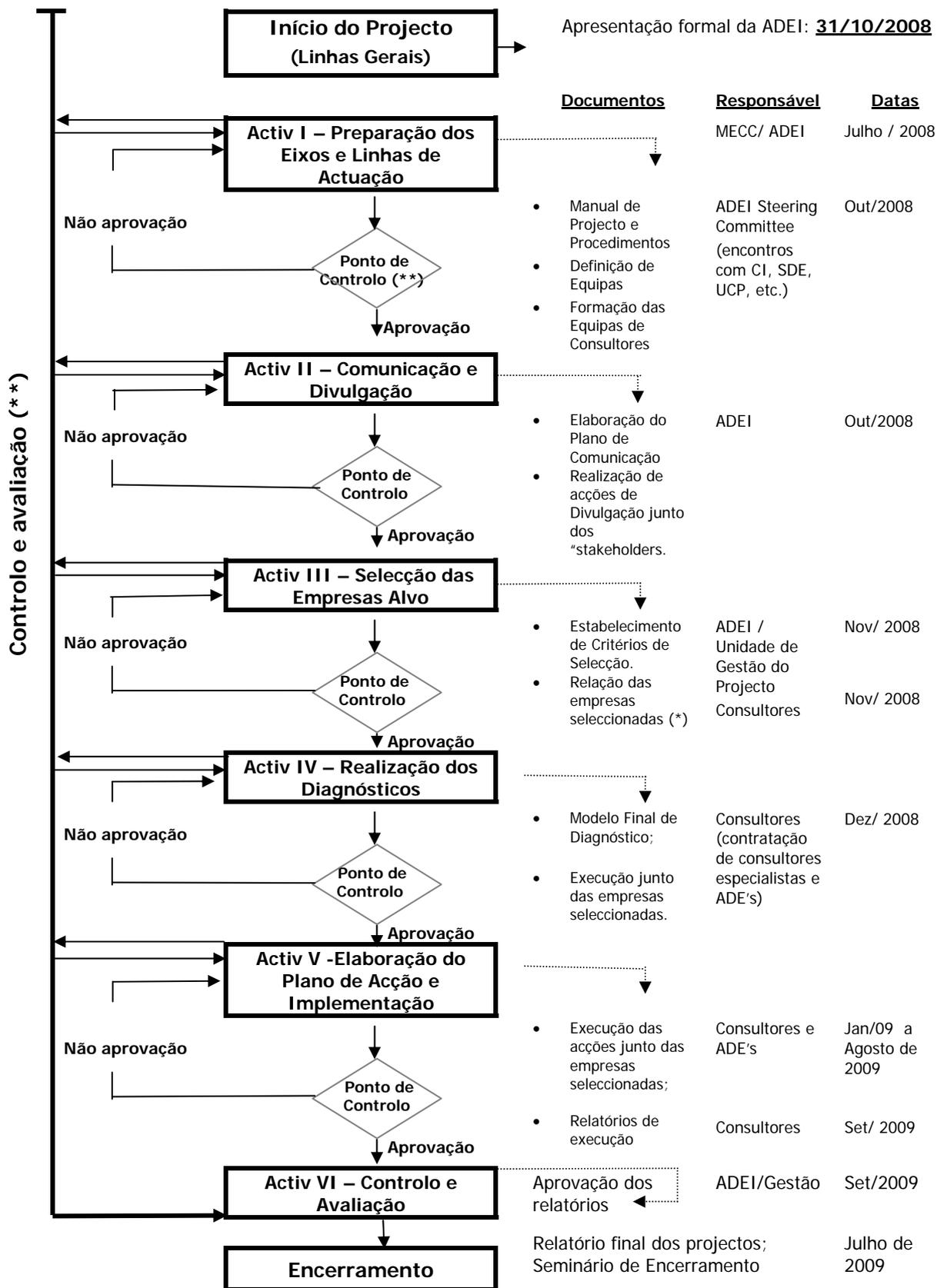
## **6. Resultados esperados**

A obtenção de resultados a curto prazo, sem descuidar os objectivos de médio e longo alcance, servirá para promover a auto-sustentação dos programas da ADEI. Por outro lado, os objectivos a curto prazo para além da motivação inerente, serão base para:

- i. Demonstrar a viabilidade e os benefícios da utilização de ferramentas informáticas;
- ii. Obter visibilidade e adesão interna e externa imediata;
- iii. Recolher elementos no terreno que sejam importantes tomar em consideração para desmultiplicação em futuras acções;

Com este posicionamento estar-se-á a assegurar a continuação da iniciativa que se pretende integrada e de carácter estruturante com significativas externalidades/ economias externas. No fim dos 12 meses iniciais do projecto, contamos ter pelo menos 80% das metas atingidas. (admitindo desde já uma taxa de insucesso tendo em conta o carácter experimental das actividades).

## Sequência de actividades, principais produtos, datas e responsáveis:



(\*) Previstas 20/30 empresas para uma acção anual e 170/200 para acções "Express" – Informática/outras áreas.

(\*\*) O controlo será permanente, numa colaboração contínua entre a Unidade de Gestão da ADEI e os consultores