

## APÊNDICES

### APÊNDICE I – OS INSTRUMENTOS DE RECOLHA DE DADOS

#### a) Guião de entrevista aos jovens

Designação do bloco	Objetivos do bloco	Questões	Objetivos do estudo
Breve apresentação do estudo	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Definir o propósito do estudo e da entrevista</li> <li>-Motivar/sensibilizar o entrevistado sobre a importância da sua participação para a realização do estudo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Apresentação em linhas gerais do estudo a realizar;</li> <li>- Solicitar autorização para gravar a entrevista.</li> <li>-Garantir o anonimato</li> <li>-Começar a gravar a entrevista indicando o local, a data e a hora</li> </ul>	
Caraterização da empresa	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Recolher subsídios para a caraterização da empresa</li> <li>-Identificar o contexto de surgimento da ideia de criar a empresa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Nome</li> <li>-Localização</li> <li>-Setor de atividade</li> <li>-Principal atividade desenvolvida</li> <li>-Forma jurídica</li> <li>-Nº de empregados</li> <li>-Data de criação</li> <li>-Tempo de funcionamento</li> <li>-De quem foi a ideia de criar a empresa?</li> </ul>	Traçar o perfil do/a jovem empreendedor /a
Caraterização do/a entrevistado/a	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Recolher subsídios para a descrição do perfil do/a entrevistado/a</li> <li>- Identificar possíveis mudanças ocorridas na vida do/a jovem empreendedor/a (nível de formação, residência, estado civil)</li> <li>-Saber se o empreendimento surgiu de um quadro ausente de outras alternativas profissionais ou não</li> <li>- Identificar experiências/qualificações /competências anteriores que adequassem o perfil do/a jovem ao negócio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Nome</li> <li>-Idade atual e na altura da abertura do negócio</li> <li>-Nível de escolaridade atual e na altura da abertura do negócio</li> <li>-Gostaria de saber a sua opinião sobre a formação académica para alguém criar uma empresa</li> <li>-Já participou de alguma formação sobre empreendedorismo/criar negócios?</li> <li>-Residência (antes e após a criação da empresa)</li> <li>-Estado civil (antes e após a criação da empresa)</li> <li>-Tem familiares proprietários de empresas?</li> <li>- Saber da situação profissional anterior à criação da empresa e se este foi o primeiro contacto com o mundo empresarial? Em caso negativo, identificar que outras experiências/qualificações/competências possuía que lhe serviu de base para criar a empresa.</li> <li>-Que qualidades/atributos pessoais considera importantes para se ter uma empresa neste ramo? Porquê? Considera-se possuidor destas qualidades?</li> <li>-Pensa que o facto de ser homem/mulher fez alguma diferença, dificultou/favoreceu na criação/funcionamento da sua empresa? Porquê?</li> </ul>	<p>Identificar o contexto de surgimento da empresa</p> <p>Transversal aos objetivos anteriormente anunciados, analisar a variável dependente “criar uma empresa” em função da idade, do sexo e da escolaridade dos jovens</p>

Designação do bloco	Objetivos do bloco	Questões	Objetivos do estudo	Hipóteses do estudo
As motivações empresariais	Identificar as razões que levaram à criação do negócio	-Quais foram as principais razões que levaram à criação da empresa? - Se pudesse pôr por ordem as razões, qual seria a ordem?	Identificar as principais motivações empresariais dos/as jovens	<b>H1</b> -, O desejo de realização, de independência, de concretização de uma oportunidade de negócio e a situação de desemprego constituem os principais motivos considerados no processo de criação das suas empresas
As redes	-Identificar os tipos de redes que são mobilizados pelos jovens na criação da sua empresa  -Analisar como essas redes influenciam na obtenção de recursos, principalmente os financeiros  -Identificar a contribuição dos apoios formais/institucionais na criação de empresas por parte dos jovens  -Conhecer a opinião que do/a jovem possui sobre as intuições que apoiam o empreendedorismo jovem bem como sobre as políticas que desenvolvem /implementam  - Recolher algumas propostas de melhoria	-Que pessoas/ instituições procurou quando decidiu criar a empresa? -Saber as razões que o/a levaram a recorrer a estas pessoas/ instituições. -Estas pessoas/instituições o/a ajudaram? Como? (financeiro, de instalações, equipamentos, serviços, formações/orientação, suporte emocional ou outros). -Caso estas pessoas/instituições não o/a tivessem ajudado, pensa que conseguiria criar a sua empresa? Porquê? -Hoje em dia continua a recorrer a estas mesmas pessoas/instituições? Porquê e se sim, quando? <b>Ainda, no caso dos/as jovens que recorreram a instituições:</b> -Como obteve conhecimento da instituição? -Saber da opinião sobre as políticas que as instituições desenvolvem, se fomentam o empreendedorismo em Cabo Verde. -Como avalia o desempenho da instituição -Que aspectos considera que precisam ser melhorados. <b>No caso dos/as jovens que não recorreram às instituições:</b> Porquê não recorreu a nenhuma instituição?	-Identificar os tipos de redes que são mobilizados pelos jovens na criação da sua empresa  -Analisar como essas redes influenciam na obtenção de recursos, principalmente os financeiros  -Identificar a contribuição dos apoios formais/institucionais na criação de empresas por parte dos jovens	<b>H2</b> - Os/as jovens recorrem às suas redes pessoais para a obtenção de aconselhamento, informações e capital inicial para a criação da empresa.  <b>H3</b> - A importância das redes pessoais mantém-se a mesma desde a fase inicial da empresa até o seu posterior desenvolvimento.  <b>H4</b> - Os apoios institucionais formais têm maior relevância na fase de desenvolvimento do negócio do que na fase da sua criação.

Designação do bloco	Objetivos do bloco	Questões	Objetivos do estudo	Hipótese do estudo
Os obstáculos	<p>- Conhecer os obstáculos enfrentados pelos jovens na criação da empresa e no seu posterior desenvolvimento</p> <p>- Identificar as estratégias utilizadas para superar tais obstáculos</p> <p>- Conhecer a opinião que do/a jovem possui sobre a sociedade cabo-verdiana relativamente ao incentivo ao empreendedorismo</p> <p>- Verificar se há coincidência entre os obstáculos/constrangimentos apontados pelos jovens com aqueles apontados indicados no corpo teórico do trabalho</p>	<p>- Quais foram as principais dificuldades/constrangimentos enfrentados no processo de criar a empresa?</p> <p>- Como é que superou estes obstáculos? Recebeu a ajuda de quem? (familiares, amigos, instituição, outro)</p> <p>- Atualmente quais têm sido as principais dificuldades que enfrenta?</p> <p>- Quais foram as principais dificuldades/constrangimentos enfrentados no processo de criar a empresa?</p> <p>- Como é que superou estes obstáculos? Recebeu a ajuda de quem? (familiares, amigos, instituição, outro)</p> <p>- Atualmente quais têm sido as principais dificuldades que enfrenta?</p> <p>- Gostaria de saber a sua opinião sobre a sociedade cabo-verdiana e o apoio aos empreendedores/as</p>	Identificar os obstáculos enfrentados pelos jovens na criação da empresa e no seu posterior desenvolvimento	
A inovação	<p>Identificar contribuições inovadoras do negócio</p> <p>Saber da relação entre os diferentes atores que compõem o modelo da quádrupla hélice</p>	<p>- Quando a sua empresa começou a operar já existiam outras que oferecessem os mesmos serviços/produtos do que a sua?</p> <p>- No que é que a sua empresa diferencia das outras empresas que atuam no mesmo ramo/setor de atividade? Baseia-se no caráter inovador da sua atividade ou não?</p> <p>- Desde que a sua empresa começou a funcionar, foi introduzida alguma inovação? Em caso afirmativo, identificar: a) o tipo de inovação introduzida; b) o motivo da introdução; c) os benefícios percebidos como decorrentes desta introdução</p> <p>- A sua empresa mantém parcerias/colaboração com a) outras empresas; b) universidades; c) ONG's/associações; d) instituições públicas? Porquê?</p> <p>- Qual a previsão futura para a sua empresa? (expandir, ampliar ou ficar como está?)</p>	Identificar aspectos diferenciadores do empreendimento;	<b>H5.</b> As empresas criadas veiculam-se aos seguimentos tradicionais do mercado (serviços e comércio), mas existe a preocupação com a inovação por parte dos/as jovens que empreendem.
Fim da entrevista	<p>- Agradecer pela oportunidade/disponibilidade</p> <p>- Indicar a hora/duração da entrevista</p>	Gostaria de acrescentar mais alguma coisa?		

## **b) Guião de entrevista às instituições**

### **Apresentação em linhas gerais:**

i) O estudo a realizar;

- Solicitar autorização para gravar a entrevista.
- Começar a gravar a entrevista indicando o local, a data e a hora

### **Tópicos**

- Os apoios prestados pela instituição
- Os projetos implementados/ em vias de implementação
- Os resultados alcançados
- Que boas práticas tem a instituição
- Os principais problemas com que se deparam e as estratégias de resolução
- Exemplo de práticas alteradas em função dos resultados insatisfatórios anteriores
- Verificar a existência de parcerias com o setor privado lucrativo e não lucrativo e com universidades
- Conselho que dá a jovens que queiram criar o seu próprio empreendimento
- Perspetivas para o futuro

### **Fim da entrevista**

- Saber se há algo a mais que gostaria de acrescentar
- Agradecer pela oportunidade/disponibilidade
- Indicar a hora/duração da entrevista

## APÊNDICE II – SINOPSE DAS ENTREVISTAS

### a) Sinopse das entrevistas aos jovens

#### ENTREVISTA Nº 1

*Carlos*, 31 anos, frequência do Mestrado em Ciências Sociais, casado, empresário e trabalhador por conta de outrem.

Atividade de telecomunicações por fio

---

A ideia de criar a empresa surgiu durante a Licenciatura. Além das fotocópias e impressões que fazia para os seus colegas da Universidade, Carlos constatou que não havia esse serviço na sua comunidade. Em 2008 juntou à esposa e a um amigo para criar a sua empresa. A concretização de uma oportunidade de negócio e aumentar o rendimento financeiro foram as principais motivações que impulsionaram a atividade.

O arranque do negócio contou com o capital dos três jovens. Após 5 meses de funcionamento da empresa conseguiram um empréstimo bancário. Também foram beneficiados pelo projeto empreendedorismo feminino, implementado pela OMCV. Além da concessão do crédito, em representação dos sócios a esposa de Carlos participou nas ações de formação promovidas no âmbito do projeto.

Carlos teve conhecimento da instituição através dos meios de comunicação social e dos amigos. Como era a sua primeira empresa, foi junto de um amigo que procurou informações/orientações sobre a entrada no mundo empresarial. Os amigos também apoiam com ideias para melhorar o negócio e até indicaram um espaço para a abertura de uma filial. A família também ajuda com ideias, na prestação de serviços, etc. Até hoje diz contar com o apoio destas pessoas.

No que diz respeito às dificuldades iniciais, o jovem refere que esperaram muito tempo para a ligação da internet e da linha telefónica. As pessoas desconheciam o espaço e as vendas eram baixas. Contornar esses obstáculos exigiu fazer publicidade porta a porta, diversificar os produtos e até retirar dinheiro do próprio bolso para fazer face às despesas e cumprir com os compromissos assumidos. Hoje em dia, a crise económica mundial é apontada como a maior dificuldade que enfrentam.

De um modo geral, o jovem considera que as instituições desempenham um bom trabalho e que suas políticas fomentam o empreendedorismo. Contudo, indica as elevadas taxas de juros, a forma de resposta aos pedidos de financiamento e o atendimento prestado como aspectos que precisam ser melhorados.

## ENTREVISTA Nº 2

**Hélio**, 32 anos, Engenheiro informático, vive maritalmente

Reciclagem de materiais informáticos

---

Hélio sempre teve a ideia de um dia tornar-se empresário. Durante a sua formação em Portugal realizou um estudo de viabilidade para saber em que ramo atuar quando regressasse a Cabo Verde. Inicialmente estava inclinado a abrir um negócio na área de informática. Mas como os resultados do estudo indicavam a carência/necessidade no ramo da reciclagem, decidiu atuar nessa área.

Tendo em vista maior facilidade na obtenção do empréstimo bancário para o arranque do negócio, em 2007 Hélio associou-se a um primo e um amigo para criar a empresa. Foram as únicas pessoas próximas que Hélio recorreu. Após 1 ano de funcionamento comprou as ações dos sócios e a empresa tornou-se unipessoal.

Diz que além do banco não recorreu a nenhuma outra instituição porque na altura não tinha conhecimento de nenhuma outra instituição capaz de apoiar o seu projeto.

Desde que abriu a sua empresa, Hélio investiu fortemente na formação de modo a acompanhar a evolução dos conhecimentos e a mudança tecnológica. Adquiriu novos equipamentos que, além de possibilitar a redução das perdas (de 60% para 4%) na produção, permite fazer todo o tipo de reciclagem de materiais informáticos. Iniciativas importantes que o diferenciam da concorrência e contribuíram para alongar a vida da sua empresa além do primeiro ano de existência.

A imaturidade em termos de gestão, a inexistência de contactos fora de Cabo Verde aquando da realização das primeiras formações, é apontada pelo jovem como os grandes constrangimentos iniciais. A resistência das pessoas face a reciclagem, as Finanças e a Alfândega são constrangimentos que o acompanham até hoje.

Hélio queixa-se das facilidades bancárias e alfandegárias concedidas aos estrangeiros e que limitam a atuação dos nacionais. Acredita mesmo que em Cabo Verde *aposta-se pouco nos jovens, acredita-se muitíssimo pouco nos jovens.*

### ENTREVISTA Nº 3

*Maria*, 26 anos, Licenciatura em Estudos Ingleses, vive maritalmente. Além de empresária é professora de inglês no ensino secundário.

Ensino de inglês

---

Maria diz que a ideia de criar a empresa surgiu de repente, mas quando surgiu *resolvi que queria ser empresária a todo custo*. Não estava satisfeita com o salário de professor e queria fazer mais alguma coisa a nível profissional. Como queria aumentar o seu rendimento financeiro, constando que existia um nicho no mercado, em 2010 Maria juntou-se a um amigo e criou uma escola de inglês. É a única escola de inglês que funciona na zona norte da capital do país. Este facto somado ao seu público alvo, à sua localização, ao preço mais baixo àquele praticado no mercado constituem aspectos diferenciadores da sua empresa relativamente ao concorrente.

Para o arranque do negócio a jovem não recorreu a nenhum familiar. Salvo o banco para a concessão de um empréstimo, ela também não recorreu a nenhuma instituição.

Após 1 ano de funcionamento da empresa, Maria ganha conhecimento da ADEI através do jornal. Candidatou ao programa de incubação de empresas e conseguiu o lugar de incubada virtual, posição que permite frequentar algumas formações e ter acesso a apoios em termos da consultoria, contabilidade. De um modo geral, a jovem considera que a instituição desempenha um bom trabalho. Mas refere que existe a necessidade de uma maior divulgação dos seus serviços, pois tal como ela não tinha conhecimento da ADEI, pode haver muitos outros mais jovens que não têm.

Maria diz que hoje não enfrenta nenhuma dificuldade. Mas inicialmente a organização contabilística e financeira constituiu a principal dificuldade, um aspecto que tem sido trabalhado junto da ADEI.

## ENTREVISTA Nº 4

*Manuel*, 29 anos, Formação Profissional em Gestão de Empresas e vive maritalmente.

Publicidade

---

Desde criança que Manuel sempre gostou de banda desenhada. A empresa que criou juntamente com o irmão e um amigo nasceu desta paixão. Com isso, foi possível para dar sustentabilidade ao projeto *Lobo Ku Chibinhu*, um livro infantil em banda desenhada. Trata-se de um produto feito em Cabo Verde e para os/as cabo-verdianos/as. Portanto, aponta a produção interna como o aspecto inovador do trabalho. A concretização de um sonho, de uma oportunidade de negócio e a vontade de deixar um contributo ao país foram as principais motivações que levaram à criação da empresa.

Iniciaram o negócio com capital próprio. Mais tarde contaram com um empréstimo concedido pelos amigos. Manuel revela que o espaço onde montaram o escritório da empresa foi concedido pelo pai. Para este jovem, o apoio da família foi e continua sendo fundamental. Na sua opinião, é um apoio que qualquer jovem necessita para iniciar e percorrer a trilha empresarial.

Manuel diz que tiveram o apoio do Ministério da Cultura para a impressão dos livros. Após três anos de funcionamento contaram com o apoio do Ministério da Juventude para a aquisição de uma câmara. Este apoio surgiu no âmbito do projeto Emprego Jovem e Coesão Social. Em tom provocador refere que desconhece o trabalho feito pela ADEI. Em sua opinião, existe a necessidade um maior acompanhamento e de ações práticas por parte das instituições que atuam neste domínio.

O jovem aponta a dificuldade em lidar com os clientes, o financiamento e a Alfândega como os principais constrangimentos iniciais. Hoje em dia o problema salarial é uma dificuldade que enfrenta. Refere que existe a necessidade um maior acompanhamento e de ações práticas por parte das instituições que atuam neste domínio.

Para Manuel, o trabalho em colaboração com outras empresas constitui um dos pontos fortes da empresa. Investiram nos equipamentos e na formação tendo em vista uma resposta com maior qualidade para os clientes. Repensam o projeto inicial que esteve na base da criação da empresa e pretendem trabalhar mais na sua divulgação, torná-lo rentável e abrir um posto de venda em todas as ilhas.



## ENTREVISTA Nº 5

*João*, 30 anos, Bacharelato em Engenharia, eletricidade e eletrónica e vive maritalmente.

Instalação e manutenção elétrica

---

João conta que criou a sua atual empresa movido pela necessidade de realização. Depois de tentar um empréstimo bancário sem sucesso, em 2008 João decide arrancar como o negócio com o capital próprio. Quando precisava de um apoio financeiro, recorria a amigos em vez de familiares porque diz que esse seria a oportunidade da família incentivar o trabalho por conta de outrem.

Associado da AJECV, teve conhecimento que a ADEI tinha lançado um concurso de incubação de empresas. Como precisava de um espaço de trabalho, candidatou-se a uma vaga e foi selecionado como incubado residente. Teve apoio na elaboração do plano de negócio, mas queixa-se da forma como tratado. Não teve nenhum acompanhamento e as despesas eram muito elevadas. Após 6 meses, deixou a incubadora e juntamente com Ricardo alugaram um escritório, no Palmarejo onde até hoje trabalham. Para este jovem as políticas da ADEI contribuem para fomentar o empreendedorismo em Cabo Verde. Contudo, pensa que a instituição precisa organizar melhor o seu trabalho. Pensa também que a ADEI deveria prestar um apoio a nível financeiro através de um fundo de garantia mútua, ajudando jovens que não têm possibilidade de apresentar garantias ao banco.

As suas principais dificuldades iniciais foram a nível da gestão e da contabilidade, somado à demora do pagamento dos clientes pelos serviços prestados. Contudo, já tinha consciência dessas dificuldades porque além de ter trabalhado em várias empresas, já tinha tido um contacto com o mundo empresarial pela criação do antigo negócio. Hoje João considera ter mais experiência e já sabe lidar melhor com essa situação. Mas é um problema que ainda persiste. A crise financeira mundial é sua dificuldade maior do momento.

Quando começou a operar, já existia no mercado outras empresas que prestavam os mesmos serviços. Diferencia-se das demais por integrar a si diversos eletricistas liberais, atribuindo-lhes uma comissão sobre as vendas aos clientes que forem indicados por eles. Preocupa-se com a qualidade, aposta em materiais de baixo consumo enérgico. Há cerca de dois meses, criou uma nova empresa. Para o futuro gostaria que o seu trabalho fosse uma

marca de referência e tem perspectiva de abrir uma loja de materiais elétricos na cidade da Assomada.

## **ENTREVISTA Nº 6**

*Amália*, solteira, 30 anos, Mestre em Comunicação e Imagem. É empresária e professora universitária.

Actividades de Design

---

Amália tinha um emprego quando decidiu viajar para Portugal para fazer a sua formação. De regresso a Cabo Verde ainda trabalhou como freelancer na sua área, mas decidiu em 2011 criar a sua própria empresa impulsionada pela necessidade de realização profissional, ter mais motivação e sentido de responsabilidade.

Considerando que não havia necessidade, Amália começou sem recorrer a nenhuma instituição. Não enfrentou grandes constrangimentos iniciais, nem no arranque do negócio, nem com o financiamento visto que serviu do próprio capital. A única dificuldade que aponta é a burocracia existêcia para o pagamento dos serviços que presta. Para contornar a situação paga as suas despesas com o dinheiro que retira do próprio bolso até receber pelo que fez.

Amália procurou informações/orientações junto de amigos e familiares. Uma rede que ainda recorre apesar da empresa já estar criada e de ter alargado o leque dos seus contactos. No futuro, tem perspectivas de adquirir um espaço para escritório e empregar outras pessoas numa empresa que ainda só ela trabalha. Desta forma, acumula muitas funções e não tem tempo para pensar em novas iniciativas para a empresa. Pretende também procurar a ADEI e candidatar ao programa de incubação de empresas. Esse será o primeiro passo para adquirir um espaço próprio pois, por enquanto, ela trabalha em casa. Tem grande preocupação com os clientes e com os prazos de entrega dos trabalhos. Quando junta a esta soma a sua linha gráfica, o facto de ter uma formação na área e ser uma designer mulher, a jovem empreendedora aponta estes aspectos como aqueles que a diferenciam da concorrência.

## ENTREVISTA Nº 7

**Fernando**, casado, 25 anos, Profissional em Gestão de Empresas.

Comércio e aplicação de tintas

---

No emprego que Fernando tinha reparou que os clientes não tinham quem aplicar as tintas que vendia. Associou-se a um amigo e começaram a fazer trabalhos de pintura aos fins de semana. Com o tempo associou-se a um outro amigo e começaram a realizaram trabalhos maiores, mas de forma informal. Ele e o amigo romperam a sociedade porque não se deram bem. Em 2008 Fernando deixa o seu emprego e cria a sua empresa. Como diz: *tudo começou do zero; surgiu uma oportunidade e quis aproveitá-la*. Quis também contribuir para reforçar a cultura empreendedora entre os cabo-verdianos que podiam tomar o seu caso como referência, visto que ele também teve como inspiração empreendedores de sucesso locais. É esse espírito de ser empreendedor que passa para o filho de 5 anos.

O arranque do negócio foi feito com capital próprio. Fernando não procurou nenhuma instituição porque *não gosto de ser enrolado, de pedir e não ter nada em troca para oferecer*. Contou com o encorajamento de amigos, fundamental para seguir com a sua ideia adiante e, o apoio da Sita num crédito em materiais, no valor de 400 mil escudos. Os seus primeiros clientes também foram antigos clientes da Sita e ainda hoje mantém essa clientela. A incerteza de querer avançar e os impostos foram as suas principais dificuldades iniciais. Hoje, enfrenta os efeitos da crise económica mundial e a concorrência desleal do mercado informal oferecendo um trabalho honesto, de qualidade, dentro do prazo tendo em vista a satisfação do cliente. Aspectos que também diferenciam a sua empresa das outras. Diferencia-se também porque faz a entrega ao domicílio.

Desde que a empresa começou a funcionar, o jovem tem vindo a apostar em novos estilos de pintura, diversificar cada vez mais os serviços que prestam e os materiais que comercializa.

Para o futuro, Fernando pensa ampliar a empresa e entrar no ramo da importação. Tem o sonho de abrir uma imobiliária e fazer uma formação a nível superior.

## ENTREVISTA Nº 8

Ana, solteira, 36 anos, Licenciada em administração de empresas.

Atividades de limpeza

---

Ana sempre trabalhou durante o período que fez a sua formação no Brasil e, de regresso a Cabo Verde, continuou trabalhando por mais 7 anos. E foi assim durante dois anos até sentir-se segura em relação ao negócio.

Ter a sua independência, colocar em prática os seus conhecimentos, ajudar jovens a ter um emprego foram as principais motivações para criar a sua empresa, em 2007.

Para arrancar com o negócio procurou informações/orientações junto de amigos e do namorado da época. Transformou a sua ideia num estudo de viabilidade e recorreu a varias instituições à procura de financiamento. Mas também porque sentia-se perdida e queria uma orientação. As suas tentativas não tiveram resultados e foram apontadas pela jovem como as principais dificuldades iniciais. Alias, esta é uma questão que no seu entender precisa ser revista. Diz que só conseguiu o financiamento porque o gerente daquela instituição era seu colega de universidade. Como o seu projeto exigia um investimento elevado, Ana reconhece que caso não tivesse conhecido o gerente, hoje em dia a sua empresa não existiria.

A jovem empreendedora não tinha conhecimento da existência de outras empresas que atuavam no mesmo ramo e que prestavam assessoria a particulares, grandes ou pequenas empresas em Cabo Verde. Esse foi o aspecto inovador do seu projeto.

Ana começou com o apoio de algumas amigas e hoje emprega mais de 50 pessoas. Tem postos de trabalho nas ilhas de São Vicente e Sal. Atualmente, refere que suas dificuldades maiores têm que ver com a baixa qualificação da mão de obra, a tributação e os impostos.

No futuro pretende expandir os seus serviços às outras ilhas.

## ENTREVISTA Nº 9

*José*, casado, 29 anos, Frequência de Licenciatura em Gestão de empresas.

Comércio de papel de parede

---

A empresa foi criada em 2011 para dar sustentabilidade ao projeto de criar uma loja de comércio de papéis de parede, móveis e têxteis: *É um mercado promissor porque o nosso país vive do turismo. É uma área que praticamente estava sem cobertura. Procuramos e não encontramos nada no mercado. Daí surgiu a ideia do papel de parede.* Porém, o facto de ser um produto direcionado para uma classe média-alta, o retorno do investimento inicial ainda é lento.

Para o arranque do negócio era preciso um investimento inicial muito alto. José diz que ele o sócio entregaram o projeto na ADEI, AJECV, no Ministério da Juventude, mas nunca obteve qualquer resposta. Para conseguir o financiamento, hipotecou um imóvel da família. Na sua opinião, *tivemos uma grande vantagem que empreendedores em Cabo Verde não têm: a capacidade de financiamento. Isso foi um grande impulso para começar o negócio. Se não fosse isso, praticamente...não conseguiria. Ficaria dependente do banco, do governo e até ainda estaria parado. Acho que a família tem um apoio fundamental.*

Reclama das Finanças, da Alfandega e considera que não existe interligação entre as instituições do próprio Estado. Para José, *o governo tem dado mais oportunidade para estrangeiros do que para nacionais jovens.*

Hoje, a empresa tem muitas parcerias estabelecidas com empresas nacionais e estrangeiras. Investe na formação, em novos projetos, na prestação de um serviço de qualidade. São aspectos que marcam a diferença e tem trazido benefícios para a empresa. No futuro, a ideia é a construir um *Resort* nos terrenos da família na ilha de Boa Vista. Quanto à empresa, as perspetivas apontam para a expansão em outras ilhas de Cabo Verde.

## ENTREVISTA Nº 10

*Teresa*, casada, 38 anos, Licenciada em Psicologia. Empresária e trabalhadora por conta de outrem.

Atividades administrativas

---

Teresa e o marido já tiveram contacto com o mundo empresarial antes de formarem sociedade e a empresa. Isto porque detetaram uma oportunidade no mercado, constatando que havia uma lacuna no mercado em termos de formação/treinamento na área da família. É este o aspecto ressaltado pelo Teresa como sendo inovador no projeto. Aproveitar essa oportunidade traria dois ganhos: a satisfação pessoal e o aumento do rendimento.

Para o arranque do negócio, procuraram algumas instituições no sentido de obterem um financiamento. Entretanto, como não reuniam os requisitos exigidos, desistiram da ideia. E foi então que através de amigos tiveram conhecimento do programa de incubação de empresas da ADEI. Atualmente, a empresa é uma incubada virtual daquela instituição. Contam o apoio na elaboração do plano de negócios, na estruturação dos módulos da formação e no acesso a experiências de outros incubados. Por isso, avalia positivamente o trabalho da instituição, mas considera necessário um acompanhamento mais forte por parte da ADEI. Procuraram a ADEI porque esperavam encontrar um protetor. Nas suas palavras, *a pessoa quando pensa num protetor, pensa em alguém que pergunta coisas, quer contas. Quando isso não acontece, ficas um pouco largado e se não houver motivação...fica difícil avançar*. No seu caso, considera que teriam avançado ainda que não tivessem tido conhecimento do programa.

Para Teresa, a sociedade cabo-verdiana apoia moralmente os empreendedores, mas pouco contribui para o sucesso do empreendimento: *participamos numa feira e todos diziam “é disso que estamos precisando”. Precisando para o vizinho, não para si mesmo*. Esta, não deixa de ser uma dificuldade. Além do financiamento, da concorrência desleal do mercado, não ter uma rede de contactos e nem um plano de ação estabelecido junto da ADEI são apontados como obstáculos que têm enfrentado.

Por enquanto a empresa não tem nenhuma parceria estabelecida. Como trabalham com cursos de treinamento, no futuro gostariam de desenvolver um trabalho desde o pré-escolar ao ensino superior, avançando aos poucos até conseguir uma grande escola de formação em Cabo Verde.

## ENTREVISTA Nº 11

*Luísa*, casada, 37 anos, Cirurgiã dentista.

Atividade de medicina dentária e odontológica

---

Quando regressou da sua formação no estrangeiro, Luísa abriu uma clínica odontologista porque não queria trabalhar no hospital da Praia. Três motivos influenciam a sua ação: 1) o gostar daquilo que faz; 2) o acreditar naquilo que queria e; 3) a constatação que o mercado precisava.

Luísa recorreu a financiamento bancário para arrancar com o negócio. Não recorreu a nenhuma outra instituição nem a amigos e familiares.

No início sentiu alguma dificuldade devido a sua falta de experiência e imaturidade. Hoje em dia, a sua dificuldade maior é encontrar os produtos que necessita para desenvolver o seu trabalho.

Para Luísa, a sua empresa diferencia-se das demais a nível tecnológico. Procura adquirir equipamentos modernos que elevam o padrão da sua clínica e a distanciam da concorrência. Soma a este facto um tratamento de qualidade, a participação constante em inúmeras formações e congressos. Tudo isso tem trazido benefícios para a empresa. Até ao momento, tem 3 filiais: duas em Santiago e uma na Brava. No futuro pensa abrir mais clínicas, aumentando os postos de trabalho.

Atualmente, mantém parceria com uma escola secundária e frequentemente visitam outras escolas e jardins de infância. De modo geral, consideram que estão mais abertos à sociedade, apresentando os seus trabalhos numa vertente educativa.

## ENTREVISTA Nº 12

**Ricardo**, 25 anos, vive maritalmente, Formação Profissional em Gestão de empresas.

Indústria e comércio de mobiliário

---

A ideia inicial de Ricardo era criar uma empresa de vender vinhos em Cabo Verde. Como não conseguiu o financiamento, terminada a formação em Portugal, o jovem regressa ao país. Trabalha durante 2 anos e em 2010 cria a empresa. Foi motivado pela falta de emprego que assola a camada juvenil, o querer ser independente e ter o seu próprio negócio.

Começou com capital próprio. Como não tinha uma oficina para trabalhar, teve apoio do pai nesse sentido. Hoje, devido a um desentendimento com o pai, já não trabalha na sua oficina. Não ter um espaço de trabalho constitui uma grande dificuldade somado à demora no pagamento por parte dos clientes. São dificuldades iniciais que ainda hoje enfrenta. Para contornar essas dificuldades, Ricardo passou a subcontratar carpinteiros e recorre ao fundo próprio enquanto não recebe pelo seu trabalho. Evita recorrer a familiares para pedir apoio financeiro.

Ricardo refere que a sua empresa diferencia das outras no cumprimento dos prazos, no preço, na forma de tratamento aos clientes antes e após as vendas. Como é uma área muito competitiva, marcar espaço no mercado significa apresentar produtos modernos aos seus clientes. Para o efeito, tem estabelecido parcerias com empresas estrangeiras.

Através do jornal, em 2011 Ricardo teve conhecimento de um concurso de incubação de empresas promovida pela ADEI. Candidatou a uma vaga e foi selecionado como incubado residente. apesar de não ter tido o acompanhamento que esperava, o jovem empreendedor avalia positivamente o trabalho desenvolvido pela ADEI. Mas, nas suas palavras *há que consolidar e melhorar as coisas*. Para Ricardo essa experiência foi importante, permitindo-lhe organizar melhor as coisas e expandir no mercado. Contudo, considera que teria continuado com a sua empresa mesmo que não tivesse tido o apoio da ADEI: *era devagar, mas conseguiria*. Com o plano de negócio elaborado, Ricardo fez um pedido de financiamento ao banco e ao Ministério da Juventude. Aguarda por uma resposta há cerca de 3 meses. Com esse empréstimo planeia ter o seu próprio espaço de trabalho. Perspetiva também no futuro ter um *showroom* para expor os seus produtos.



## ENTREVISTA Nº 13

*Antónia Barbosa*, 31 anos, casada, Formação Profissional em Cozinha, reside em Achada S. António.

Indústria metalúrgica e serviços

---

Residiam no estrangeiro quando Jorge, marido de Antónia, recebeu uma proposta de trabalho em Cabo Verde. Foi por isso que regressaram ao país. Trouxeram consigo algumas máquinas, compradas com o apoio do irmão de Antónia. Isso porque, a ideia de criar uma empresa no arquipélago sempre fez parte dos planos do casal.

Em 2008 criaram a empresa no nome de Antónia. Em 2009 Jorge deixou o emprego e passou a dedicar integralmente ao negócio. Ambos foram movidos pela necessidade de independência.

O arranque do negócio contou com o apoio do irmão e do pai de Antónia, mais o capital do casal. Até hoje contam com o apoio do pai de Antónia que também é proprietário de empresa.

Para o arranque do negócio, o casal não recorreu a nenhuma instituição. Passado 3 anos de funcionamento da empresa tiveram conhecimento da ADEI através de amigos. Conseguiram uma participação na Feira dos 3E's e tiveram apoio na elaboração do plano de negócio.

Quando começaram a operar no mercado já existiam outras empresas que atuavam na área. Referem que a sua empresa diferencia pela qualidade, pela honestidade e cumprimento dos prazos. Justificam que ainda não introduziram nenhuma inovação na empresa por falta de recursos financeiros. Nas palavras de Antónia, *o meu marido é que tem formação nesta área. Ele poderia sair para fazer uma especialização. Mas é ele quem trabalha, não há dinheiro. Então, fica complicado.*

Quanto às dificuldades, apontam o incumprimento dos clientes no pagamento, as despesas com o INPS e as Finanças. São dificuldades que ainda hoje se mantêm.

São da opinião que a sociedade cabo-verdiana não apoia os empreendedores, preferindo estrangeiros a nacionais na realização de determinados serviços.

Relativamente ao futuro, o objetivo é realizar trabalhos para grandes empresas, comprar mais equipamentos e expandir o negócio.

## ENTREVISTA Nº 14

**Pedro**, 32 anos, solteiro, Licenciado em Engenharia de computação.

Comércio de materiais informáticos e serviços

---

Em 2004/2005 Pedro foi convidado pela Câmara municipal para trabalhar no seu departamento de informática. Decorrente dessa experiência surgiram alguns constrangimentos que o fizeram desistir da ideia de trabalhar por conta de outrem. Viajou para o Brasil onde fez a sua formação superior. De regresso, criou a sua empresa em 2009 tendo a necessidade de independência como principal motivação.

Para o arranque do negócio recorreu a algumas instituições para pedir informações/orientações, mas nas suas palavras *não encontrei aquilo que eu fui procurar*. Obteve o financiamento com o apoio da mãe. Conta que esse apoio foi fundamental e se não fosse ela, provavelmente a empresa não existiria.

Pedro aponta vários constrangimentos iniciais que teve de enfrentar: a falta de capital, a contabilidade organizada, documentos do INPS, das Finanças e os benefícios alfandegários concedidos a estrangeiros e não a nacionais. Este constrangimento mantém ainda hoje e o faz repensar trazer produtos informáticos de fora para comercializar.

Quando iniciaram, já havia outras empresas no mercado. Porém, sua empresa é a primeira em Cabo Verde com um site comercial totalmente funcional. Em carteira Pedro tem outros projetos: a partir de novo sistema levar a tecnologia para as escolas e para a comunidade.

No que respeita às políticas instituições de fomento ao empreendedorismo considera que no seu caso, tais políticas *não têm serventia*. Quanto ao futuro, as perspectivas apontam para o crescimento, tornando a sua empresa líder do mercado nacional.

**b) Quadro resumo das entrevistas às instituições**

Instituição	Apoios aos jovens	Resultados	Estratégias de comunicação	Principais problemas da instituição	Avaliação			
					Do desempenho	Do impacto das iniciativas	Base de dados	Acompanhamento
AJECV	Orientação pontual; Facilidade de acesso a uma <i>net work</i>	Positivos	Deslocação a escolas/universidades Promoção de fóruns de discussão	Financeiros Recursos humanos	Sim	Feito a partir do contacto com as pessoas	Não existe	Não há seguimento dos que lhes procuram;
OMCV	A nível de acesso à formação profissional (e superior) Microcrédito	Positivos	Deslocação a escola Participação em fóruns de discussão Criação do site a 27 de Março de 2012	Financeiros Divulgação do trabalho	Sim	A partir do contacto com as pessoas	Não existe	Sim
ADEI	Projetos de viabilidade Elaboração de planos de negócio Formação, treinamento e capacitação para as pequenas empresas Montagem e acompanhamento no desenvolvimento empresarial Incubação de empresas	Positivos	Deslocação a escolas/universidades Participação em fóruns de discussão Deslocação a comunidades	Financeiro	Sim	Por realizar	Existe, mas não é para divulgação ao público	Sim
CEFPP	Acesso à formação profissional Seguimento incipiente	Positivos	Atividades dentro e fora do Centro	Financeiro As respostas não correspondem às demandas da procura de formação	Sim	Por realizar	Não existe	Sim
CDE	Orientação pontual	Positivos	Deslocação a escolas Participação em fóruns de discussão	Recursos humanos	Sim	Por realizar	Não existe	Não há seguimento dos que lhes procuram;

(continuação)

Instituição	Boas práticas	Praticas alteradas	Parcerias	Conselhos aos jovens	Perspetivas do futuro
AJECV	Promoção de encontros entre jovens empresários e instituições; Promoção e fomento do empreendedorismo.	Incubação de empresas	Público privado	Estar mais e melhor informados	Acelerar o empreendedorismo
OMCV	Realização de ações de formação para beneficiários do micro crédito Demonstração de casos de sucesso	Reestruturação do modo de funcionamento atribuindo maior autonomia aos que lhes procuram	Público privado	Os/As jovens devem estar seguros/as relativamente à ideia de negócio; ter essa ideia claramente definida. Devem estar mais e melhor informados.	Auto sustentabilidade da instituição
ADEI	Acompanhamento in loco Trabalho interno em rede	Incubação de empresas	Público privado	Adoptar a lógica de parcerias	Criar mais parcerias
CEFPP	Demonstração de casos de sucessos Gestão compartilhada entre o Centro e os formandos	Passar de uma postura passiva face às ofertas do mercado para uma postura ativa.	Público privado	Devem acreditar	Aumentar as respostas de formação Conseguir a auto sustentabilidade Desenvolver um sistema de co financiamento ente o Centro e os formandos/as
CDE	Não apropriação das ideias de negócios	A diretora afirma: “não alteramos as nossas práticas”. Mas, indica a suspensão dos Concurso de ideias devido à falta de critérios definidos	Público privado	Ter mais iniciativas	Aumentar os recursos humanos

**APÊNDICE III – GRELHA DE ANÁLISE DAS ENTREVISTAS AOS JOVENS**

**a) Caraterização da amostra**

<b>E</b>	<b>Idade quando criou empresa</b>	<b>Idade Atual</b>	<b>Escolaridade</b>	<b>Residência</b>	<b>Estado civil</b>	<b>Tem familiar empresário</b>	<b>Situação profissional anterior à empresa</b>	<b>Com outra atividade profissional após criação da empresa</b>	<b>Primeira empresa</b>
Carlos	28	31	Mestrando em Ciências Sociais	Eugénio Lima	C	Sim	Empregado	Sim	Sim
Hélio	29	32	Engenheiro informático	Palmarejo	VM	Sim	Empregado	Não	Sim
Maria	25	26	Licenciada em Estudos Ingleses	Calabaceira	VM	Não	Empregada	Sim	Sim
Manuel	25	29	Formação profissional em gestão de empresas	Achadinha	VM	Não	Empregado	Não	Sim
João	27	30	Engenharia eletridade eletrónica	Calabaceira	VM	Sim	Empregado	Não	Não
Amália	30	30	Mestre em Comunicação e imagem	Tira chapéu	S	Não	Empregada	Sim	Sim
Fernando	22	25	Formação profissional em gestão e marketing	Eugénio Lima	C	Sim	Empregado	Não	Não
Ana	30	36	Licenciada em administração de empresas	Palmarejo	S	Não	Empregada	Não	Sim
José	28	29	Licenciando em Gestão de empresas	Palmarejo	C	Não	Empregado	Não	Sim
Teresa	35	38	Licenciada em Psicologia	Palmarejo	C	Não	Empregada	Sim	Não
Luísa	29	37	Cirurgiã dentista	ASA	C	Não	Estudante	Não	Sim
Ricardo	22	25	Curso médio em gestão empresarial	ASA	VM	Sim	Empregado	Não	Sim
Antónia	28	31	Curso profissional de Culinária	ASA	VM	Sim	Empregada	Não	Sim
Pedro	29	32	Engenharia de Computação	Achadinha	Solteiro	Sim	Estudante	Não	Sim

## b) As motivações para empreender

E	Motivações					Outra motivação
	Concretização de uma oportunidade de negócio	Aumentar o rendimento financeiro	Necessidade de independência	Reduzir o desemprego juvenil	Situação de desemprego	
E1	✓	✓	X	X	X	
E2	✓		X	X	X	
E3	✓	✓	X	X	X	
E4	✓		X	X	X	Deixar um contributo ao país
E5	X		X	X	X	Sentir-se desafiado
E6	X		X	✓	X	Ter mais motivação e responsabilidade Necessidade de realização
E7	✓		X	X	X	Reforçar a cultura empreendedora
E8	X	X	✓	✓	X	Colocar em prática os conhecimentos;
E9	✓		X	X	X	Sonhos, o carácter
E10	✓	✓	X	X	X	Satisfação pessoal
E11	✓		X	X	X	Gostar e acreditar no que faz
E12	X		✓	✓	X	
E13	X		✓	X	X	
E14	X		✓	X	X	

**c) As redes, os apoios e o financiamento no arranque do negócio**

E	Recorreu a			Teve apoio de			Teria prosseguido sem o apoio de			Hoje mantém o apoio de			Financiamento para o arranque do negócio				
	F	A	I	F	A	I	F	A	I	F	A	I	F	SF	I	CP	EB
E1	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Sim	Sim	Não			✓	✓	✓
E2	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Não					✓
E3	Não	Sim	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim		✓			
E4	Sim	Sim	Não	Sim	Sim	Não	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Não				✓	
E5	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Não				✓	
E6	Sim	Sim	Não	Sim	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Não				✓	
E7	Sim	Sim	Não	Não	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Não				✓	
E8	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Não					✓
E9	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	✓				✓
E10	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim				✓	
E11	Não	Não	Não	Sim	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Não					✓
E12	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Não				✓	
E13	Sim	Não	Não	Sim	Não	Não	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	✓				
E14	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	✓				

**d) Dificuldades ao arranque e posterior desenvolvimento da empresa**

E	Dificuldades no arranque								Estratégias de resolução		Dificuldades posteriores				
	Relação com os clientes	Obter financiamento	Impostos	Gestão da empresa	Alfandega	Burocracia	Lidar com os funcionários	Outros	Por meios próprios	Com recurso a terceiros	Crise atual	Impostos	Relação com os clientes	Alfandega	Outros
E1	✓							Internet Vendas baixas	✓		✓				
E2	✓		✓	✓	✓		✓	Poucos contactos	✓	✓		✓	✓	✓	
E3				✓						✓					
E4	✓	✓			✓					✓					A nível salarial
E5	✓			✓					✓		✓				
E6													✓		
E7			✓					Caraterísticas próprias		✓	✓				Mercado informal
E8		✓								✓		✓			Baixa qualificação da mão de obra
E9		✓	✓		✓				✓	✓					Retorno lento do investimento
E10		✓						Falta de orientação		✓					Falta de orientação
E11							✓	Falta de experiência							Mercado pequeno
E12	✓							Não ter um espaço de trabalho	✓	✓			✓		Não ter um espaço de trabalho
E13	✓		✓						✓			✓	✓		
E14		✓	✓	✓	✓				✓			✓		✓	Contabilidade



### e) A questão da inovação

E	Já existiam outras empresas no território onde a empresa foi criada?	Aspectos diferenciadores da empresa criada	Houve inovação	Tipo de inovação	Motivo	Benefícios	Parcerias	Perspetiva futuras
E1	Não	Novos produtos	Sim	Novos mercados	Dar resposta aos clientes	Aumento das vendas	Não	Expandir
E2	Sim	Trabalhar com outras empresas Fazer todo o tipo de reciclagem	Sim	Formação Equipamentos	Perda na produção Acompanhar as mudanças	Aumento da produção	Sim	Expandir
E3	Sim	Público alvo; localização e o preço do serviço	Sim	Novos mercados	Aumentar o rendimento	Aumento do rendimento	Sim	Expandir
E4	Sim	Capacidade de produção interna Trabalhar em colaboração com outras empresas	Sim	Equipamentos	Diferenciar da concorrência	Maior divulgação da empresa	Sim	Expandir
E5	Sim	Equipa Qualidade dos serviços	Sim	Novos mercados	Diferenciar da concorrência		Sim	Expandir
E6	Sim	Formação académica Linha gráfica	Não		Concentrar em outras tarefas		Sim	Expandir
E7	Sim	Qualidade dos serviços Entrega a domicilio	Sim	Novos serviços Novos mercados	Dar resposta aos clientes		Sim	Expandir
E8	Não	Aposta na formação	Sim	Formação	Por reclamação dos clientes	Maior satisfação dos clientes	Sim	Expandir
E9	Não	Aposta na formação continua Qualidade dos serviços Estabelecimento de parcerias	Sim	Novos mercados	Dar resposta ao mercado		Sim	Expandir
E10	Sim	Novos serviços	Sim	Novos mercados			Sim	Expandir
E11	Sim	Aposta na formação contínua Qualidade dos serviços Investimento em equipamentos	Sim	Formação Equipamentos	Diferenciar da concorrência	Maior satisfação dos clientes	Sim	Expandir
E12	Sim	Tratamento dos clientes Preço Cumprimento dos prazos	Sim	Novos produtos	Competitividade do mercado		Sim	Expandir
E13	Sim	Qualidade dos serviços Cumprimento dos prazos	Não		Falta de recursos		Sim	Expandir
E14	Sim	Primeira empresa cabo-verdiana com um site operacional	Sim	Novos serviços Novos mercados	Sustentabilidade da empresa		Sim	Expandir

**APÊNDICE IV – DESCRIÇÃO SUMÁRIA DAS CINCO INSTITUIÇÕES ENTREVISTADAS**

<b>Tipo</b>	<b>Organização</b>	<b>Estatuto e missão</b>	<b>Tutela</b>	<b>Localização</b>	<b>Projetos de apoio ao empreendedorismo</b>	<b>Grupo alvo</b>
Públicas	Agência de desenvolvimento empresarial e inovação	Pessoa coletiva de direito público, dotada de autonomia administrativa e que apoia na gestão das Micro e Pequenas Empresas (até 50 trabalhadores) e associações empresariais, no reforço da sua capacidade competitiva.	Ministério da Economia, Crescimento e Competitividade	Praia	Incubadora de empresas Momento do empreendedor Feira dos 3 E's Concurso de Ideias: Empreender Agora! Maratona do empreendedorismo Coaching PME Express Cluster TIC -promoção empresa TIC	Micro e Pequenas Empresas, Associações e jovens empreendedores/as
	Centro de Emprego e formação profissional da Praia	Entidade pública de execução das políticas e medidas de promoção do emprego, empreendedorismo e formação profissional.	Instituto de Emprego e Formação Profissional que é tutelado pelo Ministério da Juventude, Emprego e desenvolvimento dos Recursos Humanos	Praia	Formação profissional	Jovens (de ambos os sexos)
Não governamentais	Associação de jovens empresários	Associação de direito privado que tem por objeto a reunião dos jovens empresários com vista à satisfação dos interesses comuns e ao melhor desenvolvimento das suas atividades profissionais e empresariais.		Praia	Prémio do jovem empreendedor; Evento sobre empreendedorismo; Relatos de sucesso de jovens empresários; FINAJOVEM- financie um jovem empreendedor	Jovens
	Organização das mulheres de Cabo Verde	Organização não governamental promotora do micro crédito para a criação de pequenos negócios e inserção profissional		Praia	Empreendedorismo feminino	Mulheres
Académica/ Privada	Centro de desenvolvimento empresarial	Promover o empreendedorismo e contribuir para o desenvolvimento sustentável de Cabo Verde em termos económicos e sociais.	Universidade Jean Piaget de Cabo Verde	Praia	Crianças empreendedoras  Concurso de ideias	Crianças, jovens estudantes, ex-alunos/as, docente ou funcionário/a da Universidade Jean Piaget de Cabo Verde

## APÊNDICE V – Carta de solicitação da entrevista às instituições

Exmo(a) Sr.(a)s

**Assunto:** Soliciatção de entrevista para a dissertação de mestrado

Eu, Marline Conceição Vieira de Carvalho, desenvolvo um projeto de investigação cujo tema é “**Juventude e empreendedorismo em Cabo Verde**”. Este estudo constitui o trabalho de conclusão de curso para obtenção do título de mestre em Intervenção social, Inovação e Empreendedorismo, um mestrado que surge da parceria entre a Faculdade de Economia e a Faculdade de Psicologia e Ciências da Educação, da Universidade de Coimbra, Portugal. O estudo é realizado sob orientação da professora Virgínia Ferreira<sup>1</sup>.

Além da componente teórica, o trabalho integra uma componente empírica que consiste na realização de entrevistas a jovens empreendedores e instituições que trabalham/apoiam jovens no domínio do empreendedorismo.

Assim, venho através desta, solicitar um encontro para a realização de uma entrevista cujo guião segue em anexo. As informações recolhidas terão aplicação estritamente académica, comprometendo-me em manter a confidencialidade dos dados recolhidos, e em caso de publicação, não fazê-lo sem o prévio consentimento da instituição pesquisada.

Muito agradeceria a vossa colaboração, com a certeza que seria uma contribuição valiosa a somar-se aos estudos desenvolvidos a respeito do tema.

Na expectativa de contar com a vossa participação/contribuição desta instituição, aguardo um contacto<sup>2</sup> com indicação do dia/hora da referida entrevista.

Com os melhores cumprimentos

Praia, 27 de Março de 2012

---

<sup>1</sup> Doutorada em Sociologia, é Professora Auxiliar da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra e Investigadora Permanente do Centro de Estudos Sociais. Atualmente, é a representante Portuguesa no *Expert Group on Gender and Employment* da Comissão Europeia.

<sup>2</sup> **Contacto:** Telefone: 2642058, Móvel: 9205984, Email: linec42@hotmail.com