INCUBADORA DE EMPREENDEDORISMO JUVENIL DE PEMBA

Guia de Funcionamento

Junho de 2023

ÍNDICE

1. APRESENTAÇÃO 3
2. CONTEXTUALIZAÇÃO 5
3. NORMAS DE FUNCIONAMENTO INTERNO DA INCUBADORA 7
4. FORMULÁRIO DE CANDIDATURA À INCUBADORA 20
5. TERMO DE COMPROMISSO DE INCUBAÇÃO (MODELO) 24
6. PROCEDIMENTOS OPERACIONAIS PADRÃO 29
7. SAIBA MAIS SOBRE INCUBADORAS DE NEGÓCIOS 63
8. FINANCIAMENTO DO GUIA 64
9. FICHA TÉCNICA 66

1. APRESENTAÇÃO

O desenvolvimento deste GUIA é fruto do projecto de "Assistência Técnica ao Instituto Nacional de Emprego – INEP I.P. para o funcionamento da **Incubadora de Empreendedorismo Juvenil de Pemba (IEJP)**", o qual visa a melhoria da empregabilidade dos jovens qualificados, em particular os deslocados de guerra e as mulheres através:

- Da promoção, dinamização, acompanhamento e avaliação dos planos de negócios da iniciativa dos jovens de Cabo Delgado;

- Do apoio à gestão do dia-a-dia da IEJP.

Neste contexto, este GUIA pretende esclarecer os processos críticos de implantação da Incubadora de Empreendedorismo Juvenil de Pemba por meio:

- Da apresentação das Normas de Funcionamento Interno da IEJP;

- Da apresentação do modelo de Termo de Compromisso de Incubação de Negócio;

- Da apresentação de Procedimentos Operacionais Padrão (POP);

- Da apresentação de exemplos e sugestões que serão detalhados, de maneira a facilitar a implementação e tornar o processo de criação e gestão da IEJP mais simples e objectivo.

Esta publicação:

- **Completa uma etapa** da trajectória na criação de incubadoras de negócios para jovens, da iniciativa do Instituto Nacional de Emprego;

- Além de constituir-se como uma **ferramenta de boas práticas** de gestão para incubadoras de negócios da iniciativa de outras entidades;

- E consolida o **amadurecimento do Projecto de incubação** do INEP I.P., rumo a tornar-se num centro de referência nacional.

Regista-se aqui o nosso agradecimento aos Jovens Empreendedores/as que acompanhamos e, principalmente, aos nossos parceiros da União Europeia e do Instituto Camões I.P. que, através do Projecto +Emprego tornaram possível a assistência técnica que permitiu a criação deste GUIA.

Juvenal Dengo

Director Geral do Instituto Nacional de Emprego I.P.

2. CONTEXTUALIZAÇÃO

As "Incubadoras de Negócios" são um instrumento de estímulo e protecção à recuperação e desenvolvimento económico que visa apoiar empreendedores/as, especialmente em categorias mais vulneráveis como as mulheres e jovens, a criar o seu negócio e empresa.

Tais negócios encontram-se, por via de regra, em estágios iniciais e procuram soluções de alojamento de baixo custo que integrem infraestruturas físicas, mas combinadas com serviços de qualidade de apoio ao empreendedor/a, ao negócio e à empresa.

Estudos apontam para o facto das incubadoras de negócios:

- Ajudarem a reduzir a taxa de mortalidade das empresas incubadas 20%, contra 70% detectado entre empresas nascidas fora do ambiente de incubadora.

- Acelerarem o empreendedorismo de impacto, a inovação, a ligação entre a academia e o sector empresarial, e a cooperação empresarial, especialmente entre as MPMEs locais.

- Mais de 60% das startups incubadas em África operam no sector de tecnologia, contra 62% no resto do Mundo (Fontes: AfDB e Global Business Incubation, 2021).

- Os 5 tipos mais comuns de incubadoras de negócios são (Fonte: National Bussiness Incubators Association) i) De uso misto (47%); ii) Tecnológicas (37%); iii) Indústria transformadora (7%); iv) Serviços (6%); v) Outras (4%).

- Em 2019 havia mais de 200 incubadoras de negócios em operação em África. E as incubadoras de negócios em África têm ajudado a criar mais de 20.000 empregos directos e indirectos (Fonte: African Development Bank Group, 2020).

- Mais de 60% das startups incubadas em África são lideradas por mulheres (Fonte: AfDB).

- Em 2020, o número de mulheres empreendedoras em África cresceu 21%, impulsionado por iniciativas de incubadoras de negócios voltadas para a igualdade de género (Fonte: WEF, 2021).

- Em África, a maioria das startups apoiadas por incubadoras de negócios tem menos de 5 anos de existência (Fonte: UNCTAD, 2020).

- Em 2020, cerca de 60% das incubadoras de negócios em todo o mundo eram privadas (Fonte: Global Business Incubation, 2021).

- Um estudo de 2020 sobre as incubadoras de negócio em Moçambique, realizado pelo Instituto de Estudos Sociais e Económicos, mostrou que as empresas incubadas criaram em média 5 empregos cada.

3. NORMAS DE FUNCIONAMENTO INTERNO DA INCUBADORA

Preâmbulo

As Incubadoras de Negócios são um instrumento de estímulo e protecção à recuperação e desenvolvimento económico que visa apoiar empreendedores/as - especialmente categorias de empreendedores mais vulneráveis como as mulheres e jovens - a criar o seu negócio e empresa.

Tais negócios encontram-se, por via de regra, em estágios iniciais e procuram soluções de **alojamento físico** de baixo custo que integrem infraestruturas físicas, mas combinadas com **serviços de qualidade** de apoio ao empreendedor/a, ao negócio e à empresa.

Estudos apontam para o facto das Incubadoras de Negócios em África:
- Ajudarem a reduzir a **taxa de mortalidade das empresas incubadas para 20%, contra 70% detectado entre empresas nascidas fora do ambiente de incubadora**.
- Acelerarem o empreendedorismo de impacto, a inovação, a ligação entre a academia e o sector empresarial, e a cooperação empresarial, especialmente entre as MPMEs locais.

Em 2019 havia mais de 200 incubadoras de negócios em operação em África. E as incubadoras de negócios em África têm ajudado a criar mais de 20.000 empregos directos e indirectos (African Development Bank Group, 2020).

Secção 1ª
Disposições Gerais

1. As presentes Normas de Funcionamento Interno visam disciplinar a organização e funcionamento da Incubadora de Empreendedorismo Juvenil de Pemba (adiante "Incubadora de Negócios", ou "**IEJP**").
2. Para efeitos das presentes Normas de Funcionamento Interno entende-se por (ordem alfabética):
   a. Candidatos elegíveis, ou promotores: As pessoas singulares que tenham como objectivo desenvolver um negócio de impacto, nomeadamente em termos de criação de emprego, e que reúnem os requisitos para serem beneficiários dos apoios da incubadora de negócios.
   b. Compromisso de Incubação: O acordo celebrado entre a **IEJP** com cada um dos promotores ou empresas, no qual se estabelecem os termos e as as condições da incubação.
   c. Empresa incubada: A empresa que se instala na **IEJP**, para beneficiar de espaços, equipamentos e serviços que considera essenciais à sua criação, formalização ou desenvolvimento.
   d. Empreendedorismo de impacto: As iniciativas empreendedoras que visam solucionar problemas sociais e/ou ambientais, ao mesmo tempo em que geram lucros financeiros e criam emprego. Tal conceito encontra-se alinhado com os Objectivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU, especialmente aqueles relacionados com a erradicação da pobreza, a igualdade de género e o combate às alterações climáticas.
   e. Graduação de empresas: O processo de saída de uma empresa da incubadora na qual é residente por ter atingido o fim do Acordo de Incubação e reunir condições que lhe permitam entrar no mercado aberto, sem pôr em causa a continuidade do seu processo

de desenvolvimento.

f. Incubação: O processo de apoio ao desenvolvimento de ideias de negócios, planos de negócios e de empresas em criação ou recém-criadas, e a promoção de condições específicas através das quais os empreendedores/as, ou as empresas, podem beneficiar de instalações físicas, ambiente empreendedor e de suporte técnico e de gestão no início e durante o processo de desenvolvimento.
g. Incubadora de negócios: O conjunto de espaços, equipamentos, instalações e serviços de apoio estratégico, técnico, administrativo, formação e coaching de modo a suportar a criação e o desenvolvimento de micro e pequenas empresas, onde a tecnologia, produtos, ou serviços i) gerem impacto positivo para a comunidade/região, ii) sejam inovadoras e iii) representem médio ou alto valor acrescentado.
h. Incubadora mista: A incubadora multidisciplinar, sem especialização sectorial, de actividade ou de tipos de negócios.
i. Inovação tecnológica: O desenvolvimento e introdução no mercado de produtos, serviços ou processos tecnologicamente novos.
j. Inovação em sectores tradicionais: O desenvolvimento e colocação no mercado de produtos, serviços ou processos com base tradicional melhorados através da introdução de tecnologias;
k. Inovação "Não Tecnológica": A adopção ou desenvolvimento de novas formas e modelos de gestão do marketing, da organização, dos recursos humanos ou de outros factores e cujo efeito demonstrador na região assume elevada relevância.
l. MPMEs: Micro, pequenas e médias empresas.

Tipo de empresa	Nº de Trabalhadores	Volume anual de negócios (Meticais)
Micro	<10	Até 3.000.000
Pequena	11-30	> 3.000.000 e <= 30.000.000
Média	31-100	> 30.000.000 e <= 160.000.000

m. Plano de negócio: O documento que, reflectindo a visão do jovem promotor/a, analisa o mercado potencial, estabelece e planifica a estratégia, fixa os objectivos, aborda a organização, seu financiamento, estrutura, marketing e comercialização, avaliando a sua viabilidade económica e financeira.
n. Pós-incubação, ou empresa pós-incubada: A continuação do período de incubação quando se observem condições que o justifiquem.
o. Ronda de Incubação: Um ciclo ou fase de incubação. Estão previstas ocorrer em cada ano, pelo menos, três fases/rondas de incubação, com a duração de três meses cada, e nas quais serão acolhidos um número limitado de negócios na IEJP.
p. Transferência de Tecnologia: O conjunto de acções que visam a troca de conhecimentos e competências tecnológicas entre o Sistema Científico e Tecnológico (SC&T) e a empresa incubada.

Secção 2ª
Estrutura organizacional

1. A IEJP é propriedade do INEP – Instituto Nacional de Emprego I.P.
2. A tomada de decisão sobre as candidaturas apresentadas à IEJP será da responsabilidade do Delegado Provincial do Instituto Nacional de Emprego de Cabo Delgado, mediante proposta

da Comissão de Avaliação.

3. A avaliação das candidaturas será efectuada por uma Comissão de Avaliação cuja composição é a seguinte:
   a. Técnico de Emprego - Presidente;
   b. Técnico da entidade responsável pela área do Emprego na província;
   c. Técnico do Serviço Distrital responsável pelas actividades económicas;
   d. Representante do sector produtivo;
   e. Técnico da Educação Profissional.
4. A gestão operacional será assegurada pelo Gestor/a da IEJP, que reportará directamente ao Delegado Provincial do Instituto Nacional de Emprego de Cabo Delgado.
5. A avaliação e o acompanhamento dos projectos e empresas incubadas serão assegurados pelo Gestor/a da IEJP.
6. O perfil, as responsabilidades e a dependência hierárquica do Gestor/a da IEJP constam do Anexo I às presentes Normas de Funcionamento Interno.

Secção 3ª
Localização

As instalações da IEJP situam-se na Avenida Eduardo Mondlane nº 291, na cidade de Pemba.

Secção 4ª
Objectivos

1. Tendo em vista o apoio à criação e desenvolvimento de empresas inovadores e de impacto, são objectivos da IEJP:
   a. Promover, entre a população jovem de Cabo Delgado, o empreendedorismo, estimulando a criação de empresas e negócios, e desenvolvendo o espírito empreendedor;
   b. Organizar iniciativas de identificação e atracção de empresas e negócios inovadores e de impacto que possam vir a beneficiar do apoio para incubação na IEJP;
   c. Apoiar os promotores/as na fase de validação da ideia de negócio e na auto-avaliação das suas capacidades empreendedoras;
   d. Dar suporte aos promotores/as e às empresas seleccionados na elaboração do seu Plano de Negócios e, bem assim, no Plano de Entrada no Mercado;
   e. Disponibilizar aos promotores/as e às empresas infra-estruturas de qualidade e o acesso a um conjunto diversificado de serviços, mediante objectivos, obrigações e condições previamente fixadas;
   f. Orientar os jovens promotores/as e as novas empresas na obtenção de apoios financeiros, negociando ou intermediando a negociação entre as instituições financeiras e as empresas incubadas;
   g. Facilitar o acesso dos promotores/as e das empresas à formalização do seu negócio, às inovações tecnológicas e à capacidade de gestão;
   h. Estimular a cooperação entre as empresas e entre estas e os parceiros que apoiem a IEJP;
   i. Promover a interacção entre os promotores/as e as empresas incubadas, procurando o intercâmbio de tecnologia e entre estas e os parceiros que apoiam a IEJP;
   j. Facilitação de conhecimento e acesso a mercados.
   k. Apoiar e capacitar os promotores/as e as empresas através do apoio de consultores (*Business Coaching*) e acções de formação;
   l. Facilitar a exposição da produção das empresas incubadas nas instalações da IEJP;
   m. Criar sinergias com redes de incubadoras de empresas, a nível nacional e internacional.

Secção 5ª
Prazos e tipos de incubação

1. Os prazos de incubação na IEJP serão definidos nos avisos de abertura dos concursos podendo assumir as seguintes modalidades:
   a. Incubação física: Incubação física de promotores/as e empresas, modalidade em que são disponibilizados serviços de apoio à elaboração do Plano de Negócios, ao Plano de Entrada no Mercado, montagem da estrutura, arranque da actividade e ao desenvolvimento do negócio, sendo o período normal de incubação de 3 meses.
   b. Pós-incubação (maturação ou aceleração) física: Visa proporcionar um apoio especial a empresas cujos negócios, pelas características dos produtos e/ou dos mercados, necessitem de mais tempo de desenvolvimento. O prazo máximo adicional é de mais 3 meses.
   c. Incubação virtual: Modalidade destinada a empresas não residentes na IEJP e já em funcionamento, que pretendam usufruir dos serviços disponibilizados pela IEJP, nos mesmos prazos e condições das empresas em incubação física;
   d. Uma empresa aprovada para incubação virtual poderá solicitar o acesso a incubação física, desde que se encontre em fase inicial de actividade (menos de 1 ano de actividade). Esta transição dispensará novo processo de candidatura e estará sujeita, apenas, à existência de espaço físico disponível na IEJP.

Secção 6ª
Espaços, equipamentos e condições de utilização

1. Para a concretização dos seus objectivos a IEJP coloca ao serviço dos empreendedores/as das empresas incubadas os seguintes espaços físicos:
   a. Espaços físicos: 1 Módulo, com 49,50 m2.
   b. Espaços comuns de uso livre:
      i. Átrio, recepção e respectivo equipamento;
      ii. Instalações sanitárias.
   c. Espaços exteriores.
   d. Espaços partilhados de uso condicionado sujeitos a reserva prévia e, eventualmente, a taxas de utilização: 1 sala de formação.

Secção 7ª
Serviços disponibilizados

1. Os serviços disponibilizados pela IEJP poderão ser pagos ou não, de acordo com as condições a estabelecer nos respectivos Compromissos de Incubação.
2. **Serviços básicos**:
   a. Energia eléctrica, AC, água e limpeza do espaço;
   b. Acesso a equipamento informático e internet;
   c. Acesso a serviço de fotocópias e scan;
   d. Acesso a um espaço de recepção de potenciais clientes e/ou parceiros;
   e. Serviços partilhados:
   f. Recepção, atendimento telefónico, secretariado e serviço de fotocópias;
   g. Distribuição e envio de correio;
   h. Vigilância e segurança;
   i. Utilização de salas de reunião;

   j. Utilização de salas de formação;
   k. Utilização de meios áudio visuais;
3. **Serviços profissionais de apoio à gestão**:
   a. Apoio na validação da ideia e na avaliação da capacidade empreendedora;
   b. Apoio na formalização da empresa;
   c. Aconselhamento e suporte no desenvolvimento do Plano de Negócios;
   d. Aconselhamento no processo de desenvolvimento e acesso ao mercado;
   e. Consultoria técnica especializada nos domínios estratégico, tecnológico, de marketing e financeiro;
   f. Orientação na condução do negócio;
   g. Desenvolvimento de competências.
4. **Outros serviços** (por subcontratação, lista não exaustiva):
   a. Consultoria na área jurídica;
   b. Serviços de contabilidade e fiscalidade.

Secção 8ª
Beneficiários

1. São elegíveis para se candidatarem aos benefícios da IEJP:
   a. Pessoas singulares;
   b. Pessoas colectivas.
2. No caso de candidaturas apresentadas por pessoas singulares, estas devem reunir as seguintes condições:
   a. Deter nacionalidade Moçambicana;
   b. Ser residente na área de jurisdição da Delegação Provincial do INEP-I.P na província de Cabo Delgado;
   c. Ter idade compreendida entre os 18-35 anos;
   d. Ter uma Ideia de Negócio e interesse no desenvolvimento do autoemprego.
3. No caso de candidaturas apresentadas por pessoas colectivas, estas devem reunir as seguintes condições:
   a. Ser uma micro-empresa, regularmente formalizada e com menos de 1 ano de existência;
   b. Ser detida, em mais de 50%, por pessoas singulares com as condições previstas no nº 2.
   c. Dispor da situação regularizada perante a Autoridade Tributária e INSS.
4. Dar-se-á preferência às candidaturas individuais apresentadas pelos cidadãos nacionais que reúnam uma das seguintes condições:
   a. Jovens que vivem nos centros de reassentamento;
   b. Jovens com deficiência;
   c. Jovens mulheres;
   d. Associações juvenis produtivas.
   e. Beneficiários do Projecto +Emprego;
   f. Beneficiários dos Kits de autoemprego do INEP-I.P.;
   g. Finalistas dos Centros de Formação Profissional, Institutos Médios, Politécnicos e de outros promotores do Técnico Profissional e Ensino Superior.

Secção 9ª
Sectores e negócios susceptíveis de serem incubados

1. A IEJP enquadra-se na categoria de **incubadoras mistas** em termos de apoios a sectores e negócios.
2. Poderão ser objecto de apoio pela IEJP os negócios nos sectores da construção civil,

agricultura e agroprocessamento, empregos verdes, transição digital, pescas e piscicultura, hotelaria e restauração, gás e sector extractivo, e indústrias culturais e criativas detentoras de factores de inovação, e com impacto na criação de emprego, na comunidade e na província, de uma forma geral.

3. Em cada ronda de incubação o aviso que publicitar a abertura do concurso estabelecerá os sectores e tipos de negócios elegíveis e preferenciais.

Secção 10ª
Processo de candidatura

1. O processo de candidatura será feito através de concurso, cujo aviso será devidamente publicitado, através de diversos canais (físicos e digitais), e que será afixado nas instalações da IEJP.
2. O anúncio conterá, entre outros, indicação expressa dos seguintes elementos:
   a. Objectivos e benefícios da Incubadora de Negócios de Cabo Delgado.
   b. Calendário do concurso contendo:
      i. O prazo de candidatura (abertura e fecho);
      ii. O prazo de avaliação das candidaturas;
      iii. O prazo para a realização das entrevistas;
      iv. O prazo para comunicação dos resultados do concurso.
   c. Nº de lugares abertos/disponíveis na "Ronda de Incubação".
   d. Local de apresentação da candidatura (física / digital).
   e. Critérios de elegibilidade/selecção do jovem empreendedor/a.
   f. Critérios de elegibilidade/selecção do negócio/projecto, com indicação dos sectores preferenciais.
   g. O sistema de avaliação, com indicação dos parâmetros e peso relativo de cada uma das componentes.
   h. Custo da taxa de inscrição se aplicável e, bem assim, das condições de isenção para públicos vulneráveis.
   i. O contacto da linha de apoio ao candidato (*Help-Desk*).
3. Serão lançados até 3 (três) concursos por ano civil (Rondas de Incubação).
4. A candidatura formaliza-se com o preenchimento, pelo candidato/a, de um formulário (Anexo I), acompanhado dos elementos referidos no ponto 6.
5. As candidaturas deverão descrever as ideias/projectos de negócio detalhando as suas múltiplas dimensões, com particular relevo para as componentes de criação potencial de emprego, tecnológicas, diferenciadoras e de negócio, nos termos do formulário de candidatura.
6. No acto de submissão da candidatura os candidatos apresentarão, para além do formulário, os seguintes documentos:
   a. No caso de candidaturas apresentadas por **pessoas singulares**:
      i. Formulário de candidatura (Conforme modelo faz parte integrante do Guia de Funcionamento da Incubadora);
      ii. Fotocópia do Bilhete de Identidade;
      iii. Fotocópia do Número Único de Identificação Tributária - NUIT;
      iv. Declaração emitida pelas entidades do bairro que confirme a residência do/s candidato/s.
   b. No caso de candidaturas apresentadas por **pessoas colectivas**:
      i. Fotocópia do NUIT;
      ii. Fotocópia do Alvará.
7. A não entrega dos documentos referidos é condição suficiente para a não aceitação da

candidatura.

Secção 11ª
Processo e critérios de selecção

1. As candidaturas apresentadas serão avaliadas por uma Comissão de Avaliação que apreciará o resultado obtido por cada um dos candidatos à IEJP, no Bootcamp "Empreendedor/a Jovem de Cabo Delgado".
2. A avaliação do resultado individual do Bootcamp terá em conta as seguintes dimensões e critérios:
   a. **Ideia de negócio**: grau de inovação, potencial de concretização em produtos e serviços, potencial de criação de emprego, adequação às necessidades do mercado local/provincial, intensidade tecnológica e potencial de mercado (crescimento, exportação, internacionalização);
   b. **Capacidade de execução da ideia**: experiência do/s promotor/es, capacidade empreendedora do/s promotor/es e competências técnicas na área do negócio e de gestão do/s promotor/es;
   c. **Capacidade de comunicar e promover a ideia**: relevância da informação disponibilizada, qualidade da apresentação/discussão e capacidade de promoção da ideia como negócio;
   d. **Potencial impacto no desenvolvimento provincial**: enquadramento do projecto nos sectores de actividade prioritários definidos pela IEJP, potencial de criação de postos de trabalho, em especial, qualificados e potencial contributo para o desenvolvimento regional;
   e. **Qualidade e consistência do Projecto/ideia de Negócios**, incluindo a demonstração da viabilidade económica e financeira.
   f. **Impactos positivos** nos Objectivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS).
   g. **Enquadramento na categoria de candidatos preferenciais** referida no nº 4 da Secção 8ª.
3. A Comissão de Avaliação elaborará uma lista ordenada dos candidatos propondo a aceitação ou rejeição da candidatura à IEJP.

Secção 12ª
Processo de decisão

1. Compete ao Delegado Provincial de Cabo Delgado do INEP I.P. tomar a decisão, mediante proposta da Comissão de Avaliação, veiculada através da lista ordenada de candidatos/as apresentada na ronda de incubação.
2. Tomada a decisão, a mesma será comunicada ao/s candidato/s, devendo aquela ser devidamente fundamentada.
4. A decisão final deverá ser comunicada no prazo máximo de 7 dias úteis após a conclusão do Bootcamp "Empreendedor/a Jovem de Cabo Delgado".
3. Sempre que a decisão seja favorável, a comunicação deverá ser acompanhada de uma minuta do Compromisso de Incubação a celebrar.

Secção 13ª
Compromisso de Incubação

1. A relação entre a IEJP e a pessoa singular ou colectiva será regulada por um Compromisso de Incubação a celebrar entre as partes.
2. Do Compromisso de Incubação a que se refere o número anterior devem constar, entre outros:
   a. A identificação das partes;
   b. O objecto;

c. As responsabilidades das partes;
d. A identificação dos espaços a utilizar na IEJP;
e. A modalidade de incubação;
f. Os serviços a fornecer pela IEJP;
g. O valor da renda e outros custos a suportar pela empresa ou empreendedor, se aplicável;
h. O prazo de incubação;
i. Os objectivos necessários à avaliação do bom desempenho da empresa;
j. As penalizações em caso de incumprimentos;
k. As presentes Normas de Funcionamento Interno, constituindo estas um anexo ao referido Acordo.

Secção 14ª

Custos pela utilização de espaços e dos serviços

1. Os custos pelos serviços da IEJP, se aplicáveis, de acordo com o previsto no Compromisso de Incubação específico, estão assim instituídos:
   a. A taxa mensal de incubação pela ocupação dos espaços, incluindo o uso dos espaços comuns, as salas de reunião, o benefício dos serviços básicos, serviços partilhados e serviços profissionais de apoio à gestão.
   b. Os custos dos restantes espaços, se for requerida a sua utilização, bem como os serviços prestados mediante solicitação da empresa e que não compõem os apoios.
2. Os custos previstos serão debitados conforme tabela aprovada anualmente pelo Delegado Provincial de Cabo Delgado do INEP, mediante proposta do Gestor/a da IEJP.
3. Estes valores serão facturados integralmente ao promotor ou à empresa incubada no final de cada mês.
4. O não pagamento das taxas e outros valores, dentro dos prazos estabelecidos, implica a suspensão do direito do promotor, ou da empresa à utilização dos recursos da IEJP até à sua devida regularização, podendo constituir justa causa para a rescisão do Acordo de Incubação.
5. Estarão isentos do pagamento de todas as taxas e custos as categorias de beneficiários previstas no nº 2 da Secção 8ª das presentes Normas de Funcionamento Interno.

Secção 15ª

Horário de funcionamento e de disponibilização dos serviços

1. O Horário normal de funcionamento da IEJP é das 7h00 às 15h00, encerrando aos Sábados Domingos e dias Feriados.
2. Durante o período de expediente todos os serviços disponibilizados pela IEJP estarão em funcionamento.
3. A utilização do espaço, e dos serviços da IEJP pelas pessoas singulares ou colectivas incubadas obedecerá a um **sistema de pedido prévio**, através do preenchimento de um formulário, com a antecedência mínima de 48h, dirigido ao Gestor/a, que deverá responder no prazo de 24h.
4. A realização de eventos com público externo, fora do horário de expediente ou em feriados e finais de semana, somente pode ocorrer em casos especiais e devem ser previamente autorizados pelo Gestor/a da IEJP.
5. A responsabilidade pela actuação e pelos procedimentos de terceiros, mesmo quando com acesso autorizado pela Incubadora, é sempre do promotor ou da empresa incubada solicitante.

Secção 16ª
Direitos dos Promotores e das Empresas em Incubação

1. Os utilizadores da IEJP têm o direito a:
   a. Usufruir plenamente do espaço de incubação cedido;
   b. Utilizar sem acréscimo de encargos os espaços comuns de uso livre e as salas de reunião, desde que previamente reservadas e até ao limite de 4 horas semanais;
   c. Utilizar os restantes equipamentos e espaços da IEJP, segundo as condições estabelecidas no Acordo de Incubação.
   2. Os utilizadores da IEJP podem ainda beneficiar:
   a. Dos serviços básicos, serviços partilhados e serviços profissionais de apoio à gestão, conforme estabelecido no Acordo de Incubação;
   b. Internet, desde que haja disponibilidade nos equipamentos que servem a IEJP.

Secção 17ª
Obrigações das Pessoas Singulares e Colectivas em Incubação

1. Constituem obrigações dos promotores e das empresas incubadas e pós-incubadas:
   a. Assegurar o desenvolvimento das acções e Planos de Negócio em total conformidade com o planeamento aprovado e com as etapas estabelecidas para o processo de incubação, ou pós-incubação;
   b. Informar quinzenalmente o Gestor/a da IEJP do estado de execução do Plano de Negócios aprovado;
   c. Assegurar, quando exigível, os necessários licenciamentos ao desenvolvimento da sua actividade;
   d. Proceder ao regular pagamento das contrapartidas e dos serviços, nos termos estabelecidos no Acordo de Incubação, se aplicável;
   e. Agir com respeito das regras e condições estabelecidas para a utilização das salas de reuniões, salas de formação, auditório e demais instalações disponibilizadas pela IEJP, garantindo idêntico comportamento por parte dos colaboradores, clientes ou fornecedores;
   f. Respeitar e fazer respeitar o cumprimento das normas de higiene e segurança aplicáveis;
   g. Garantir confidencialidade, quer relativa a informação específica obtida no decorrer das reuniões de trabalho com a estrutura do IEJP, quer a obtida no âmbito de qualquer outra actividade exercida nas instalações da IEJP;
   h. Enquanto permanecer nas instalações da IEJP o promotor ou a empresa incubada deverão referir que se localiza e beneficia do apoio da IEJP, em todo o material de comunicação que editar (cartões de empresa, desdobráveis, brochuras, página na net, etc.);
   i. Respeitar as normas de sinalização estabelecidas pela IEJP no que respeita à identificação externa da empresa incubada, ficando vedada a utilização de placas, letreiros ou luminosos que estejam em desacordo com os padrões estabelecidos;
   j. Manter em bom estado de utilização o espaço de incubação cedido bem como os respectivos equipamentos;
   k. Não depositar qualquer objecto nas áreas comuns da IEJP, assim como não utilizar as áreas de estacionamento e de carga e descarga para qualquer outra finalidade.
   l. Os Resíduos Sólidos Urbanos (RSU) ou equivalente produzidos, devem ser acondicionados em sacos plásticos próprios para este fim e colocados no local estabelecido para o efeito.
   m. Não utilizar equipamentos nem realizar actividades que possam interferir no funcionamento da IEJP ou das empresas incubadas, sendo expressamente proibida a manipulação de substâncias ou reagentes químicos que possam afectar ou colocar em

risco a segurança ou a saúde dos utentes da incubadora, sem autorização prévia, a qual deverá ser obtida após demonstração do cumprimento das normas de segurança aplicáveis.

n. Proceder à reparação dos prejuízos que venha a causar, à IEJP ou a terceiros, em decorrência da utilização da estrutura física ou dos equipamentos da IEJP e dos parceiros, não respondendo a IEJP por esses prejuízos.
o. Participar nas iniciativas e eventos de orientação ou desenvolvimento de competências, organizadas ou promovidas pela IEJP tendo como destinatários as empresas incubadas ou pós-incubadas.
p. Permitir que o Gestor/a da IEJP, mentores, consultores ou auditores credenciados, possam aceder às instalações/local de actividade da empresa apoiada, e aos relatórios de progresso ou aos trabalhos em execução e clientes e parceiros, tendo como objectivo avaliar o grau de cumprimento do planeamento acordado e avaliar os resultados e os desvios face ao apoio previsto.
q. Participar em acções de divulgação, comunicação e visibilidade da IEJP, nomeadamente através do seu testemunho, participação em eventos, reuniões, exposições ou noutras iniciativas.

Secção 18ª
Obrigações da IEJP

1. Constituem obrigações da IEJP, para além das explicitadas nos Números anteriores:
   a. Prestar todo o apoio, em qualidade e em tempo oportuno, quando solicitado pela empresa incubada, no âmbito dos serviços contratualmente estabelecidos.
   b. Atender e reencaminhar os clientes, fornecedores ou visitantes da empresa incubada.

Secção 19ª
Salvaguarda da IEJP

1. A IEJP não responde, em nenhuma circunstância, pelas obrigações assumidas pelo promotor/a ou pela empresa incubada ou pós-incubada junto a fornecedores, clientes, terceiros, colaboradores, nem por impostos ou taxas de qualquer natureza.
2. A IEJP não possui com os promotores, titulares, sócios, trabalhadores ou prestadores de serviços da empresa incubada ou pós-incubação, qualquer vínculo laboral.

Secção 20ª
Rescisão do Compromisso de Incubação

1. A saída do promotor ou da empresa incubada pode ocorrer antes do prazo previsto no Compromisso de Incubação se verificada uma das seguintes situações:
   a. Incumprimento dos objectivos estabelecidos no Compromisso;
   b. Ocorrência de insolvência da empresa ou existência de factos que sustentem dúvidas sobre a idoneidade de pessoas ou da empresa;
   c. Existência de riscos para as seguranças humana, ambiental e patrimonial da IEJP;
   d. Incumprimento contratual ou das Normas de Funcionamento Interno da IEJP, nomeadamente o não pagamento atempado das facturas ou a não entrega de documentos de gestão solicitados pela IEJP, ao abrigo do Compromisso de Incubação;
   e. Por mútuo acordo entre as partes.
2. Ocorrendo a sua saída da IEJP, o promotor, ou a empresa incubada ou pós-incubada deve assegurar a devolução das instalações e activos (máquinas, equipamentos) utilizados, em perfeitas condições, bem como ter regularizada a situação financeira com a IEJP, ou outras

empresas instaladas na IEJP.

Secção 21ª
Cedência de espaços a terceiros

Aos promotores e empresas com Compromisso de Incubação celebrado com a IEJP é-lhes proibido alienar ou onerar espaço e/ou equipamentos cedidos, sob pena de resolução imediata do Compromisso previsto na Secção 13ª das presentes Normas de Funcionamento Interno.

Secção 22ª
Cessão de posição no Compromisso de Incubação

É vedado aos promotores ou às empresas incubadas ou pós-incubadas ceder a sua posição no Compromisso de Incubação ou qualquer dos direitos e obrigações decorrentes das Normas de Funcionamento Interno, sem autorização prévia da IEJP.

ANEXO I

PERFIL E RESPONSABILIDADES DO/A GESTOR/A DA INCUBADORA DOS JOVENS DE CABO DELGADO (IEJP)

A- Perfil

1. Licenciatura em gestão de empresas, economia, empreendedorismo ou em uma área relacionada. Um mestrado é preferível.
2. Pelo menos 5 anos de experiência em empreendedorismo, incubação de startups ou áreas relacionadas.
3. Fortes habilidades de liderança e gestão, com experiência na gestão de equipa de colaboradores e voluntários.
4. Excelentes habilidades de comunicação, negociação e construção de relacionamentos.
5. Conhecimento do ambiente de negócios local e uma forte rede de contactos na indústria.
6. Experiência em angariação de fundos e gestão financeira.
7. Demonstrada paixão por apoiar jovens empreendedores e ajudá-los a ter sucesso.
8. Experiência de trabalho em Cabo Delgado é preferível.

B- Responsabilidades-chave

1. Desenvolver e implementar planos estratégicos e iniciativas para a IEJP.
2. Acompanhar o processo de formalização da empresa, até à obtenção do alvará.
3. Preparar e gerir orçamentos e relatórios financeiros relativos à IEJP.
4. Mapear fontes de financiamento e preparar candidaturas para a IEJP.
5. Desenvolver e manter relacionamentos com *stakeholders*, incluindo investidores, mentores e líderes da indústria.
6. Supervisionar o processo de selecção de empreendedores/as candidatos à IEJP.
7. Fornecer suporte e orientação aos empreendedores da IEJP ao longo do Projecto de incubação.
8. Desenvolver e implementar Projectos de formação e mentoring para apoiar os participantes da IEJP no crescimento de seus negócios.
9. Estabelecer parcerias com universidades, instituições financeiras, agências governamentais e outras organizações para apoiar a IEJP e suas empresas incubadas.
10. Desenvolver e manter esforços de marketing e divulgação para atrair jovens empreendedores/as para o IEJP.
11. Representar a IEJP em reuniões externas, conferências e eventos.
12. Monitorar e relatar o progresso e o sucesso dos participantes e do Projecto da IEJP como um todo.

C- Dependência hierárquica

1. O Gestor/a da IEJP reporta ao Delegado Provincial de Cabo Delgado do INEP.
2. O Gestor/a coordena a Equipa de Apoio Técnico da IEJP.

FORMULÁRIO DE CANDIDATURA À INCUBADORA

1. LOCAL DE SUBMISSÃO DA CANDIDATURA		
Centro de Emprego de:	**Data de recepção:**	**Nome do Técnico:**

2. IDENTIFICAÇÃO E MORADA DO/A CANDIDATO/A À INCUBAÇÃO (PESSOA SINGULAR)		
Nome:	**Data de Nascimento:**	**Local de nascimento:**
Estado civil:	**Sexo:**	**Nacionalidade:**
Doc. de Identificação nº:	**Emitido em:**	**Data de validade:**
Habilitações literárias (assinalar com x):		
Morada - Província:	**Distrito:**	**Localidade:**
Bairro:	**Av./Rua:**	**Quarteirão nº:**
Casa nº:	**Telefone nº:**	**E-mail:**
NUIT nº:		
Situação face ao emprego (assinalar com x):		
Documentos apresentados (assinalar com x):		

	Mestrado ou Doutoramento
	Licenciatura concluída
	A frequentar o Ensino Superior
	12ª Classe concluída
	10ª Classe concluída
	Inferior à 10ª Classe (Especificar qual):

	Empregado/a
	Desempregado/a

	Cópia do Bilhete de Identidade, ou outro documento válido
	Cópia do NUIT
	Declaração emitida pelas entidades do bairro que confirme a residência do/a candidato/a.

3. IDENTIFICAÇÃO E SEDE DA EMPRESA/ASSOCIAÇÃO CANDIDATA À INCUBAÇÃO (PESSOA COLECTIVA)		
Denominação social:	**Data de constituição:**	**Número da Entidade Legal (NUEL):**
Alvará nº:	**Emitido em:**	**NUIT nº:**
Província:	**Distrito:**	**Localidade:**
Bairro:	**Av./Rua:**	**Quarteirão nº:**
Estabelecimento nº:	**Telefone nº:**	**E-mail:**
Sector de actividade:		
Documentos apresentados:	☐ Cópia do Alvará ☐ Cópia do NUEL	

4. SUMÁRIO DO PLANO DE NEGÓCIOS	
Indicar em que SECTOR de actividade se enquadra o seu negócio (assinalar com x):	☐ Agricultura ☐ Pescas ☐ Indústria ☐ Serviços
Descrever sumariamente o <u>PROBLEMA</u> ou OPORTUNIDADE que o seu negócio visa resolver/aproveitar:	
Descrever sumariamente o MERCADO: quem vão ser os potenciais <u>CLIENTES</u> do seu negócio, e quais são as suas principais <u>necessidades</u>:	[Segmento de Clientes A] [Segmento de Clientes B]
Descrever sumariamente a <u>SOLUÇÃO</u> (Os produtos/serviços) que o seu negócio pretende colocar à disposição dos seus clientes, e como é que esta solução se adequa às suas necessidades.	[Produto/Serviço A] [Produto/Serviço B]
Descrever sumariamente porque razão os clientes comprarão os seus produtos/serviços (Quais são do Factores de <u>DIFERENCIAÇÃO</u>):	

4. SUMÁRIO DO PLANO DE NEGÓCIOS

Descrever sumariamente quem vão ser os seus principais CONCORRENTES da solução por si proposta:

[Concorrente A]

[Concorrente B]

Descrever sumariamente quais vão ser os IMPACTOS do seu negócio na Província de Cabo Delgado:

Impactos	Positivos	Negativos

Indicar a previsão do nº de POSTOS de TRABALHO a criar no seu negócio:

Ano 1	Ano 2	Ano 3	TOTAL

Indicar a previsão do INVESTIMENTO inicial (em Meticais):

Item	TOTAL
Máquinas	
Ferramentas	
Equipamentos	
Licenças (Software)	
Fundo de maneio (3 meses)	
Outros	
TOTAL	

Indicar a previsão de VENDAS do seu negócio (em Meticais):

Ano 1	Ano 2	Ano 3	TOTAL

Indicar a previsão de CUSTOS do seu negócio (em Meticais):

Custos	Ano 1	Ano 2	Ano 3	TOTAL
Variáveis				
Fixos				
TOTAL				

Indicar como prevê FINANCIAR o investimento inicial a exploração do seu negócio (em Meticais):

Fontes de Financiamento	TOTAL
Capitais próprios	
Vaucher Incubação +Emprego	
Outros capitais alheios	
TOTAL	

Assinatura do Promotor:

4. TERMO DE COMPROMISSO DE INCUBAÇÃO

Entre:

_____, morador/a na _____, no Distrito de Pemba, Província de Cabo Delgado], portador/a do Bilhete de Identidade nº _____, válido até __/__/____, contribuinte fiscal registado sob o NUIT nº _____, adiante designado/a por Promotor/Empresa Incubada.

E

INSTITUTO NACIONAL DE EMPREGO I.P., instituto público com sede em Maputo, Contribuinte Fiscal registado sob o NUIT nº 500 176 423, neste acto representada pelo senhor Delegado Provincial do Instituto Nacional de Emprego - Delegação Provincial de Cabo Delgado, Senhor Machungo Júnior Afonso, com poderes bastantes para o acto, adiante designado por Incubadora de Empreendedorismo Juvenil de Pemba, ou apenas IEJP.

As Partes acima identificadas têm, entre si, justo e acertado o presente **Compromisso de Incubação**, que se regerá pelas cláusulas descritas no presente e, bem assim, pelas Normas de Funcionamento da Incubadora de Empreendedorismo Juvenil de Pemba, as quais constituem anexo deste Compromisso, dele fazendo parte integrante.

PRIMEIRA
Objecto, Local e Projecto

1. Constitui objecto do presente Compromisso de Incubação a prestação de serviços de incubação de negócio, com vista a promover o auto-emprego jovem /desenvolvimento e fortalecimento da empresa incubada.
2. A incubação física decorrerá nas instalações da Incubadora de Empreendedorismo Juvenil de Pemba, sita na Avenida Eduardo Mondlane nº 291, na Cidade de Pemba.
3. O empreendedor/A empresa incubada executará o Plano de Negócios que constitui o Anexo 2 ao presente Compromisso.

SEGUNDA
Prazo de Incubação

O presente Compromisso de Incubação é celebrado pelo prazo máximo de 3 (três) meses, com início a 19 de Maio de 2023 de 2022, e fim a 21 de Agosto de 2023.

TERCEIRA
Direitos da Empresa Incubada

O/a Jovem/A Empresa Incubada, durante o período de incubação terá direito a:

1. Utilizar os espaços disponibilizados pela Incubadora de Negócios;
2. Utilizar os serviços básicos, os serviços partilhados e os serviços profissionais disponibilizados pela Incubadora de Negócios, conforme previsto na SECÇÃO Quinta deste Acordo;
3. Um crédito (Recarga) de comunicação e dados no valor mensal de Mt 1.000 (Mil

Meticais);

4. De acordo com o Plano de Negócio previamente aprovado, a um **VAUCHER INCUBAÇÃO** no montante máximo de apoio a fundo perdido, disponibilizado pelo Projecto +Emprego, de EUR XXXX (Indicar por extenso), à taxa em vigor no projecto no momento do apoio, para:
   a. Pagamento das despesas de constituição e formalização da empresa;
   b. Pagamento directo a fornecedores de imobilizado e consumíveis, mediante apresentação prévia de 3 orçamentos por activo. Será escolhido o fornecedor que apresentar o melhor preço.
5. O apoio em imobilizado previsto na alínea a do nº 4 poderá ser atribuído através da atribuição de um kit de apoio ao autoemprego no âmbito do programa "Meu Kit Meu Emprego" do INEP.

QUARTA
Obrigações do Promotor/a e da Empresa Incubada

O promotor / A empresa incubada obrigam-se a:

1. Formalizar a criação da empresa;
2. Utilizar os espaços, serviços e demais recursos disponibilizados pela Incubadora de Negócios de forma adequada e respeitando as Normas de Funcionamento Interno;
3. Proceder à escolha dos fornecedores de imobilizado, com verdade e respeitando o custo médio de mercado.
4. Cumprir as metas estabelecidas no Plano de Negócio;
5. Informar a Incubadora de Negócios sobre a evolução do negócio, e prestar contas sobre o uso dos recursos disponibilizados;
6. Zelar pelo bom uso do activos (equipamentos, maquinaria) adquiridos com o apoio do Projecto +Emprego;
7. Participar das actividades promovidas pela Incubadora de Negócios;
8. Respeitar a propriedade intelectual da Incubadora de Negócios e demais empresas incubadas.
9. Manter actualizados os comprovativos de pagamento das contribuições devidas ao INSS e Fiscais, relativamente aos seus empregados e aos tributos relacionados com a sua actividade.
10. Manter a obrigação de publicitação dos apoios do Projecto +Emprego e por um prazo nunca inferior a 2 anos.
11. Participar em acções de comunicação e visibilidade promovidas pelo INEP ou pelo Projecto +Emprego.
12. Manter durante pelo menos cinco (5) anos a trabalhar com o os activos (equipamentos, maquinaria) caso contrário deverá ressarcir o INEP pelo valor de mercado de tais activos, no momento da desistência.

QUINTA
Serviços a prestar pela Incubadora de Negócios

A Incubadora de Negócios, durante o período de incubação obriga-se:

1. A disponibilizar, sem custos, os seguintes **serviços básicos**:
   a. Energia eléctrica, AC, água e limpeza do espaço;
   b. Acesso a equipamento informático e internet;
   c. Acesso a um espaço de recepção de potenciais clientes e/ou parceiros.
2. A disponibilizar, sem custos, os seguintes **serviços partilhados**:

a. Recepção;
b. Distribuição de correio;
c. Vigilância e segurança;
d. Utilização de sala de reunião, em condições a estabelecer;
e. Utilização de sala de formação, em condições a estabelecer;
f. Utilização de meios áudio visuais, em condições a estabelecer.

3. A disponibilizar, sem custos, os seguintes **serviços profissionais de apoio à gestão**:
   a. Apoio na validação da ideia e na avaliação da capacidade empreendedora;
   b. Apoio na formalização da empresa;
   c. Aconselhamento e suporte no desenvolvimento do Plano de Negócios;
   d. Aconselhamento no processo de desenvolvimento e acesso ao mercado;
   e. Orientação na condução do negócio;
   f. Desenvolvimento de competências: proporcionar formação, capacitações e workshops relacionados com a gestão empresarial;
   g. Oferecer acesso a redes de contactos, parcerias, investidores, financiadores e demais agentes relevantes ao desenvolvimento do negócio.

SEXTA
Confidencialidade

A Incubadora de Negócios compromete-se a manter sigilo sobre todas as informações confidenciais relacionadas com o negócio do Promotor ou da Empresa Incubada, não as divulgando a terceiros sem prévia autorização por escrito desta.

SÉTIMA
Rescisão do Compromisso de Incubação

1. O presente Compromisso poderá ser rescindido a qualquer momento, por iniciativa de qualquer das partes, mediante notificação escrita enviada à outra parte, com 15 (quinze) dias de antecedência em relação à data em que tal rescisão unilateral deva produzir os seus efeitos, e não haverá lugar ao pagamento de qualquer penalização.
2. Contudo, deverão ser entregues pela Promotor/Empresa Incubada todos os equipamentos cujo financiamento foi assegurado pelo Projecto +Emprego, e até à data da rescisão.
3. Rescindir-se-á também o Compromisso de Incubação, sem necessidade de prévia comunicação, se a Empresa Incubada cair em insolvência, falência, houver desaparecimento, liquidação judicial ou extrajudicial.

OITAVA
Natureza do Acordo

Em conformidade com o estatuído no Código Comercial, aprovado pelo Decreto — Lei n° 2/2005 de 27 de Dezembro, actualizado pelo Decreto-Lei n.º 2/2009, de 24 de Abril, o presente Compromisso de Incubação tem natureza comercial e não gera vínculo laboral, nem responsabilidade solidária ou subsidiária entre as Partes.

E, por assim se acharem justas e contratadas, assinam o presente instrumento,em duas vias de um só teor e mesma forma, para um só efeito, na presença das testemunhas adiante.

Pemba, _____de_____ de 2023.

PROMOTOR/A OU EMPRESA INCUBADA	INSTITUTO NACIONAL DE EMPREGO I.P.
_____	_____

Anexos:

Constituem anexos ao presente **Compromisso de Incubação** os seguintes documentos:
Anexo 1 - As Normas de Funcionamento Interno da Incubadora de Empreendedorismo Juvenil de Pemba.
Anexo 2 - O Plano de Negócios.
Anexo 3 - Fotocópia autenticada do Bilhete de Identidade Promotor/a ou, no caso de se tratar de empresa, do respectivo Alvará.
Anexo 4 - Fotocópia autenticada do NUIT.

5. PROCEDIMENTOS OPERACIONAIS PADRÃO

A adopção de **procedimentos operacionais padrão (POP)** na implantação da Incubadora de Empreendedorismo Juvenil de Pemba (IEJP) trará vários **benefícios** não apenas para a própria incubadora, mas também para os negócios apoiados, tais como:

- A padronização dos processos;
- A redução da variabilidade;
- A ampliação da quantidade e da qualidade dos projectos incubados;
- A melhoria na transparência;
- A **medição e monitorização** dos indicadores de desempenho;
- O iniciar da jornada de implementação futura de um sistema de garantia da Qualidade;
- E, fundamentalmente, assegurar a **ampliação da taxa de sucesso** dos negócios incubados, não apenas durante o período de incubação, mas também após a graduação.

Considerando-se os benefícios gerados, a implantação da IEJP exige, igualmente, o **comprometimento** da i) equipe de gestão, ii) dos empreendedores/as e, bem assim, iii) dos parceiros da incubadora, uma vez que se trata de um **processo de mudança** que afecta todas as dimensões de actuação da incubadora.

Além do comprometimento da equipe e dos parceiros, torna-se necessário também **investir em recursos** (técnicos, financeiros, equipamentos, infra-estruturas) para que a implantação da IEJP seja bem sucedida.

Neste contexto, e sem prejuízo no futuro de serem desenvolvidos mais POP, adiante neste Guia apresentam-se os seguintes Procedimentos Operacionais Padrão **críticos** da IEJP:

Código	Nome do Procedimento Operacional Padrão
POP 01/23	**SENSIBILIZAÇÃO** para o empreendedorismo de impacto e inovador.
POP 02/23	**PROSPECÇÃO** de oportunidades para MICRO-EMPREENDER em Cabo Delgado.
POP 03/23	**QUALIFICAÇÃO**/Capacitação de Potenciais Empreendedores/as.
POP 04/23	**SELECÇÃO** de Empreendedores/as candidatos à IEJP.
POP 05/23	**AVALIAÇÃO** i) dos Empreendedores/as candidatos à IEJP; ii) e dos respectivos Negócios.
POP 06/23	Desenvolvimento de **PARCERIAS & NETWORKING** de suporte i) aos Empreendedores/as jovens; ii) aos negócios incubados; iii) e à IEJP.

Na caracterização de cada um dos procedimentos operacionais padrão as seguintes **dimensões** serão consideradas:

#	Dimensões de caracterização dos Procedimentos Operacionais Padrão
01	Designação do procedimento (O quê?)
02	Razão de ser deste procedimento (Porquê?)
03	Objectivo geral do procedimento (Para quê?)
04	Objectivo específico do procedimento (Para quê?)
05	Público-alvo (Segmentos) (Para quem?)
06	Acções a desenvolver (Como?)
07	Exemplos de iniciativas e acções concretas de SENSIBILIZAÇÃO (Como?)
08	Quem é responsável deste procedimento? (Quem?)
09	Quem executa este procedimento? (Quem?)
10	Calendarização (Quando?)
11	Suportes e registos deste procedimento (Como?)
12	Principais riscos associados a este procedimento
13	Métricas de avaliação e feedback (Quanto?)
14	Resultados esperados/Ano (Quanto?)
15	Glossário (O quê?)
16	Prazo para revisão deste procedimento (Quando?)

PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP) DE SENSIBILIZAÇÃO PARA O EMPREENDEDORISMO DE IMPACTO E INOVADOR		**Código: POP 01/23** **Versão: 01** **11 Maio 2023**
01	**Designação do procedimento (O quê?)**	Procedimento de SENSIBILIZAÇÃO para o empreendedorismo de impacto e inovador, promovido pela Incubadora de Empreendedorismo Juvenil de Pemba (IEJP).
02	**Razão de ser deste procedimento (Porquê?)**	Os estudos de avaliação sobre a (in)eficiência das incubadoras de negócios apontam para as seguintes recomendações: . A Incubadora de Negócios deve estabelecer Projectos de sensibilização para educar e sensibilizar a comunidade sobre a importância do empreendedorismo e dos negócios de impacto. . A Incubadora de Negócios deve ter uma abordagem personalizada e adaptada às necessidades dos empreendedores locais, em vez de uma abordagem genérica. . A Incubadora de Negócios deve ser bem conectada e colaborar com uma rede de parceiros, incluindo organizações governamentais, sector privado e organizações da sociedade civil, para fornecer suporte holístico aos empreendedores . A Incubadora de Negócios deve levar em consideração as barreiras de género e implementar estratégias para incluir e capacitar mulheres empreendedoras. . A Incubadora de Negócios deve trabalhar com empresas locais e organizações para criar oportunidades de emprego para jovens e outros grupos marginalizados na comunidade. . A Incubadora de Negócios deve ser acessível e alcançável por empreendedores de todas as regiões, incluindo áreas rurais e de difícil acesso, e deve ter uma presença forte e visível nas comunidades locais.
03	**Objectivo geral do procedimento (Para quê?)**	1. Contribuir para a sensibilização e educação da população de Cabo Delgado para os temas do empreendedorismo e, bem assim, das vantagens do autoemprego. 2. Ampliar a quantidade e a qualidade das propostas apresentadas à Incubadora de Negócios pelos Jovens de Cabo Delgado. 3. Alargar o apoio das comunidades (educativa, empresarial, institucional) à IEJP. 4. Alargar a rede de parcerias. 5. Alargar a rede de mentores. 6. Alargar a rede de consultores.
04	**Objectivo específico do procedimento (Para quê?)**	. Nivelar o padrão de execução por forma a garantir a qualidade e a eficiência do Procedimento Operacional Padrão POP 01/23.
05	**Público-alvo (Segmentos) (Para quem?)**	Segmento A: 1. Jovens. Segmento B: 2. A comunidade local, incluindo escolas, órgãos governamentais locais e organizações sem fins lucrativos (ONGs). 3. Líderes empresariais, empresas, investidores, universidades e outras organizações que possam ajudar os empreendedores/as jovens de Cabo Delgado a crescer e a desenvolver os seus negócios.

PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP) DE SENSIBILIZAÇÃO PARA O EMPREENDEDORISMO DE IMPACTO E INOVADOR		**Código: POP 01/23** **Versão: 01** **11 Maio 2023**
		4. Outros públicos.
06	**Acções a desenvolver (Como?)**	Este procedimento apresenta as seguintes acções, por Workshop de Sensibilização: 1. Seleccionar a temática a ser abordada: v.g. sessão de brainstorming. 2. Definir a agenda do evento. 3. Identificar o público-alvo: os critérios definidos (v.g. idade, qualificações, sector de actividade, situação face ao emprego, etc.) serão posteriormente usados para a selecção dos participantes inscritos para o evento. 4. Escolher e assegurar o local e a logística do evento. 5. Enviar convite ao público-alvo, e parceiros da IEJP. 6. Mobilizar a participação activa das empresas em incubação, e também já graduadas na organização do evento. 7. Elaborar material de divulgação: v.g. poster, convite impresso/digital, press release, banner impresso/digital. 8. Divulgar o evento: v.g. através do envio de e-mail para lista de contactos, e de mensagens nas redes sociais (Facebook, Instagram, Tik-Tok) da IEJP. Todas estas interacções deverão incluir uma "chamada para a acção" – a inscrição no evento". 9. Acompanhar a inscrição dos participantes no evento: usar formulário de inscrição (físico ou digital [Google Forms]). 10. Seleccionar os participantes: de acordo com o perfil de público-alvo predefinido. 11. Assegurar a recepção, acolhimento e o registo dos participantes e painelistas: usar lista de presenças. 12. Realizar o evento. 13. Durante o evento de sensibilização, distribuir e recolher os questionários de avaliação da satisfação dos participantes no evento. 14. Registar evidências do evento: v.g. fotos, apresentações em power point. 15. Efectuar *briefing* pós-evento, até 48 horas após a realização do mesmo. 16. Sumariar as lições aprendida, e recolher propostas de melhoria e acções correctivas do POP 01/23. 17. Analisar os resultados do inquérito anual de satisfação dos clientes da IEJP [Quando disponível]. 18. Arquivar documentação e evidências físicas: v.g. apresentações; cartazes; fotos; outros documentos.
07	**Exemplos de iniciativas e acções concretas de SENSIBILIZAÇÃO (Como?)**	Alguns exemplos de outras iniciativas de SENSIBILIZAÇÃO: 1. <u>Intervenção escolar</u>: Desenvolver Projectos de educação empreendedora para escolas PRIMÁRIAS, secundárias e universidades locais. <u>2. Competições</u>: Organizar, ou acolher eventos competitivos - em parceria com o sector financeiro, investidores, doadores - do tipo i) Salas de Negócios; ii) *Bootcamps* de Empreendedorismo; iii) Concursos de Bolsas de Ideias Inovadores para Negócios de Impacto.

PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP) DE SENSIBILIZAÇÃO PARA O EMPREENDEDORISMO DE IMPACTO E INOVADOR		**Código: POP 01/23** **Versão: 01** **11 Maio 2023**
		3. Parceria com organizações locais: Identificar organizações locais como associações de agricultores, cooperativas, grupos de jovens, ONGDs etc. e estabelecer parcerias para divulgar a IEJP. 4. Utilização de meios de comunicação locais: Aproveitar meios de comunicação como rádio, televisão e jornais locais para alcançar o público-alvo. 5. Eventos de divulgação: Organizar eventos de divulgação em áreas rurais e de difícil acesso para apresentar a IEJP e seus serviços. 6. Realizar visitas de campo: Fazer visitas de campo às comunidades locais para apresentar a IEJP e seus serviços. 7. Criação de grupos de apoio: Identificar jovens empreendedores locais e criar grupos de apoio para compartilhar experiências, dicas e conhecimentos. 8. Formação de Agentes de Mudança: Seleccionar e treinar jovens empreendedores graduados pela IEJP, como agentes de mudança para disseminar informações sobre a Incubadora de Negócios nas suas comunidades. 9. Publicidade em meios de transporte: Colocar anúncios da IEJP em veículos de transporte público, como táxis, para alcançar um público mais amplo. 10. Integração com líderes comunitários: Envolver líderes comunitários, como chefes de aldeia e líderes religiosos, para apoiar a IEJP e alcançar a população local. 11. Utilização de tecnologia móvel: Utilizar mensagens de texto e aplicativos móveis para disseminar informações sobre a IEJP e seus serviços. 12. Desenvolvimento de materiais de marketing em idiomas locais: Criar materiais de marketing em idiomas locais para garantir que o público entenda as informações divulgadas sobre a IEJP. 13- Facilitar a exposição da produção dos Incubados nas instalações da IEJP.
08	**Quem é responsável deste procedimento? (Quem?)**	Gestor/a da Incubadora de Empreendedorismo Juvenil de Pemba. *Nota 1: Perfil do Gestor/a da Incubadora de Negócios* *1. Licenciatura em gestão de empresas, economia, empreendedorismo ou em uma área relacionada. Um mestrado é preferível.* *2. Pelo menos 5 anos de experiência em empreendedorismo, incubação de startups ou áreas relacionadas.* *3. Fortes habilidades de liderança e gestão, com experiência na gestão de equipa de colaboradores e voluntários.* *4. Excelentes habilidades de comunicação, negociação e construção de relacionamentos.* *5. Conhecimento do ambiente de negócios local e uma forte rede de contactos na indústria.* *6. Experiência em angariação de fundos e gestão financeira.* *7. Demonstrada paixão por apoiar jovens empreendedores e ajudá-los a ter sucesso.* *8. Experiência de trabalho em Cabo Delgado é preferível.*

PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP) DE SENSIBILIZAÇÃO PARA O EMPREENDEDORISMO DE IMPACTO E INOVADOR		**Código: POP 01/23** **Versão: 01** **11 Maio 2023**
09	**Quem executa este procedimento? (Quem?)**	Considerando a variedade de iniciativas de SENSIBILIZAÇÃO previstas no âmbito deste procedimento, assim poderão intervir as seguintes categorias de executantes: . Gestor/a da IEJP. . Equipa de Apoio Técnico da IEJP. . Palestrantes, membros dos painéis, concorrentes, entre outros.
10	**Calendarização (Quando?)**	1. Eventos Projectados: . Evento anual: um grande evento, a ter lugar em Novembro de cada ano. . Eventos trimestrais: 1 evento por trimestre, a coincidir com o arranque de cada uma das Rondas de Incubação. 2. Eventos não Projectados: a realizar oportunisticamente e de forma *ad hoc*.
11	**Suportes e registos deste procedimento (Como?)**	1. Base de dados de contactos da IEJP. 2. Agenda/Projecto do evento. 3. Fichas de inscrição dos participantes. 4. Lista de presença dos participantes. 5. Cartaz de divulgação (modelo) do evento. 6. Questionário de avaliação da satisfação dos participantes no evento. 7. Modelo de post Facebook da IEJP. 8. Modelo de post Instagram da IEJP. 9. Modelo de post Tik-Tok da IEJP. 10. Relatório síntese do evento: Métricas, lições aprendidas e acções correctivas. 11. Inquérito anual de satisfação dos clientes da IEJP.
12	**Principais riscos associados a este procedimento**	. Os eventos de SENSIBILIZAÇÃO não devem ser realizados em zonas consideradas inseguras, e onde a presença dos insurgentes armados está confirmada pelas autoridades da Província de Cabo Delgado. . Os eventos de SENSIBILIZAÇÃO devem ser realizados sem distinção de género, religião, e estatuto económico e social dos jovens empreendedores/as com potencial a serem candidatos ao acolhimento na IEJP. . Contudo, as seguintes situações de discriminação positiva do público-alvo dos eventos de sensibilização serão admitidas: - Pessoas que vivem nos centros de reassentamento; - Pessoas com deficiência; - Mulheres; - Associações juvenis produtivas. - Beneficiários do Projecto +Emprego; - Beneficiários dos Kits de autoemprego do INEP-I.P; - Finalistas dos Centros de Formação Profissional, Técnico Profissional e Ensino Superior.
13	**Métricas de avaliação e feedback (Quanto?)**	. KPI #01: Número de eventos de SENSIBILIZAÇÃO realizados. . KPI #02: Número de pessoas sensibilizadas, com distribuição por género. . KPI #03: Número de potenciais empreendedores/as que manifestaram interesse em participar no Projecto de incubação.

PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP) DE SENSIBILIZAÇÃO PARA O EMPREENDEDORISMO DE IMPACTO E INOVADOR		**Código: POP 01/23** **Versão: 01** **11 Maio 2023**
		. KPI #04: Número de potenciais empresas que manifestaram interesse em serem parceiras da IEJP. . KPI #05: Número de potenciais mentores/as que manifestaram interesse em participar no Projecto de incubação.
14	**Resultados esperados/Ano (Quanto?)**	. KPI #01 Número de eventos realizados: 10. . KPI #02 Número de pessoas sensibilizadas, com distribuição por género: 400. . KPI #03 Número de potenciais empreendedores/as que manifestaram interesse em participar no Projecto de incubação: 120. . KPI #04 Número de potenciais empresas que manifestaram interesse em serem parceiras da Incubadora de Negócios: 20. . KPI #05 Número de potenciais mentores/as que manifestaram interesse em participar no Projecto de incubação: 20.
15	**Glossário (O quê?)**	. *Bootcamp* de Empreendedorismo: Trata-se de uma dinâmica de capacitação intensiva (normalmente ½ dia a 3 dias) de candidatos a empreendedores e que utiliza ferramentas e técnicas para auxiliar na criação ou (re)desenho de novos projectos, produtos, serviços e negócios. . Concurso de "Bolsas de Ideias" Inovadores para Negócios de Impacto: Trata-se de uma iniciativa na qual empreendedores, e públicos ainda não empreendedores podem apresentar a concurso as suas ideias de soluções inovadoras, com objectivos tão diferentes quanto a criação de novas empresas, novos negócios, novos produtos e/ou novos serviços. . Ronda de Incubação: As incubadoras de negócios tendem a admitir candidatos a empresas incubadas em períodos determinados do calendário. No caso da IEJP estão previstas ocorrer em cada ano, pelo menos, três fases de incubação, com a duração de três meses cada, e nas quais serão acolhidos um número limitado de negócios. . Salas de Negócios: É um espaço físico, ou virtual, nos quais os potenciais empreendedores apresentaram, através de um *pitch* (i.e. Apresentação curta, normalmente com menos de 10 minutos), as suas ideias e Planos de Negócio, que são imediatamente avaliados, de acordo com critérios de elegibilidade pré-estabelecidos, por um júri constituído por representantes provenientes de diversos sectores tais como financeiro, universidades, associações empresariais, etc. As melhores ideias serão apoiadas posteriormente quer financeiramente, quer através de acções de capacitação, mentoria ou coaching.
16	**Prazo para revisão deste procedimento**	Numa lógica de melhoria contínua do POP 01/23, este deve ser revisto a todo o tempo e sempre que tal se justificar mas, pelo menos, uma vez por ano.

Órgão aprovador do procedimento POP 01/23: . Delegado Provincial de Cabo Delgado do INEP.	Procedimento POP 01/23 elaborado por: bluebiz	HELP DESK +258 84 517 36 91 Jdelgomes@bluebizconsultoria.co.mz

PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP) DE PROSPECÇÃO DE OPORTUNIDADES PARA MICRO-EMPREENDER		**Código: POP 02/23** **Versão: 01** **11 Maio 2023**
01	**Designação do procedimento (O quê?)**	Procedimento de PROSPECÇÃO de oportunidades para MICRO-EMPREENDER em Cabo Delgado.
02	**Razão de ser deste procedimento (Porquê?)**	Os estudos de avaliação sobre a (in)eficiência das incubadoras de negócios apontam para as seguintes recomendações: 1. A Incubadora de Negócios deve ter uma abordagem personalizada e adaptada às necessidades dos empreendedores/as locais, em vez de uma abordagem genérica. 2. A Incubadora de Negócios deve concentrar-se em soluções sustentáveis e ambientalmente responsáveis, incentivando os empreendedores/as a adoptar práticas de negócios sustentáveis. 3. A Incubadora de Negócios deve ser flexível e adaptar suas estratégias e Projectos com base no feedback e nas necessidades dos empreendedores/as. 4. a Incubadora de Negócios deve promover a diversificação dos sectores e indústrias em que os empreendedores/as estão actuando, a fim de evitar a saturação de mercados e aumentar as oportunidades de crescimento. 5. A Incubadora de Negócios deve fornecer suporte adicional aos empreendedores/as em estágios iniciais de desenvolvimento de negócios, pois eles podem precisar de mais ajuda para estabelecer uma base sólida para o crescimento futuro. 6. A Incubadora de Negócios deve trabalhar com empresas locais e organizações para criar oportunidades de emprego para jovens e outros grupos marginalizados na comunidade. 7. A Incubadora de Negócios deve estabelecer parcerias com instituições financeiras para fornecer serviços financeiros acessíveis aos empreendedores/as. 8. A Incubadora de Negócios deve fornecer suporte para a expansão dos negócios incubados para novos mercados e regiões. 9. A Incubadora de Negócios deve facilitar o acesso a investidores e outros recursos financeiros, incluindo aceleradoras, fundos de venture capital e Projectos governamentais de apoio a startups. 10. A Incubadora de Negócios realizar pesquisas regulares para avaliar o impacto da incubadora na comunidade e medir o sucesso dos Projectos de incubação.
03	**Objectivo geral do procedimento (Para quê?)**	1. Criar e manter um **Portfólio de Oportunidades de Negócios (PON)** em Cabo Delgado, directamente relacionado com as áreas de intervenção da Incubadora de Empreendedorismo Juvenil de Pemba (IEJP). 2. Ampliar a quantidade e a qualidade das propostas de empreendimentos, geradas a partir da acção proactiva da IEJP. 3. Recolher, e manter actualizado, o mapeamento da envolvente externa (PESTLEA - Política, económica, social, tecnológica, legal e ambiental), de modo a partilhar oportunidades de negócio com as empresas incubadas, e não só.

PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP) DE PROSPECÇÃO DE OPORTUNIDADES PARA MICRO-EMPREENDER		**Código: POP 02/23** **Versão: 01** **11 Maio 2023**
04	**Objectivo específico do procedimento (Para quê?)**	. Nivelar o padrão de execução por forma a garantir a qualidade e a eficiência do Procedimento Operacional Padrão POP 02/23.
05	**Público-alvo (Segmentos) (Para quem?)**	1. Jovens empreendedores/as de Cabo Delgado. 2. Empresas incubadas. 3. Empresas incubadas e já graduadas pela Incubadora de Negócios de Cabo Delgado. 4. Investidores. 5. Outros públicos.
06	**Acções a desenvolver (Como?)**	Este procedimento apresenta as seguintes acções, relacionadas com a criação e manutenção de um Portfólio de Oportunidades de Negócio (PON): 1. Elaborar e testar o documento de estrutura de um PON. 2. Levantamento de oportunidades de negócio em Cabo Delgado directamente relacionadas com as áreas de intervenção da IEJP: v.g. Através de convites dirigidos aos pesquisadores/alunos de licenciatura e de pós-graduação das Instituições de Ensino Superior de Pemba, a fim de que estes desenvolvam investigação e teses sobre o tema; ou através da manutenção dos cadastros de atendimentos realizados e cadastros de acompanhamento efectuados pela Incubadora de Negócios. 3. Registo das oportunidades de negócio em Cabo Delgado: v.g. Na base de dados PON. 4. Partilhar o PON: v.g. Inserção do PON no Aviso de Abertura do Concurso físico da IEJP, de modo a atrair presencialmente candidatos às instalações da Incubadora de Negócios. 5. Divulgar o PON em eventos públicos: v.g. nos Workshops de Sensibilização, onde o mesmo será disponibilizado para empreendedores, investidores e outros. 6. Sumariar as lições aprendidas, e recolher propostas de melhoria e acções correctivas do POP 02/23. 7. Analisar os resultados do inquérito anual de satisfação dos clientes da IEJP [Quando disponível]. 8. Arquivar documentação e evidências físicas: v.g. apresentações; cartazes; fotos; bases de dados; editais; outros documentos.
07	**Exemplos de iniciativas e acções concretas de PROSPECÇÃO (Como?)**	Alguns exemplos de outras iniciativas de PROSPECÇÃO: 1. Lançamento de concursos de" Ideias Inovadoras de Negócio". 2. Workshops de Sensibilização: Ver Procedimento Operacional Padrão01/23 SENSIBILIZAÇÃO. 3. Workshops, sessões de brainstorming de PROSPECÇÃO. 4. Convites dirigidos à academia para apresentação de trabalhos de investigação sobre o tema "Seminário: Oportunidades de negócios para Micro-Empreendedores em Pemba" (*Call for papers*). 5. Lançamento e manutenção do Banco de oportunidades de Negócio (on-line).

PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP) DE PROSPECÇÃO DE OPORTUNIDADES PARA MICRO-EMPREENDER		**Código: POP 02/23** **Versão: 01** **11 Maio 2023**
		6. Difundir o Portfólio de Oportunidades de Negócio em Cabo Delgado nas redes sociais da IEJP: v.g. Website, Facebook, Instagram, Tik-Tok.
08	**Quem é responsável deste procedimento? (Quem?)**	. Gestor/a da Incubadora de Empreendedorismo Juvenil de Pemba.
09	**Quem executa este procedimento? (Quem?)**	Considerando a variedade de iniciativas de PROSPECÇÃO previstas no âmbito deste procedimento, assim poderão intervir as seguintes categorias de executantes: . Gestor/a da Incubadora de Negócios. . Equipa de Apoio Técnico da IEJP. . Palestrantes, membros dos painéis, concorrentes, entre outros.
10	**Calendarização (Quando?)**	1. Eventos Projectados: . Evento anual: v.g. "Seminário: Oportunidades de negócios para Micro-Empreendedores em Pemba". . Eventos trimestrais: Workshops de SENSIBILIZAÇÃO e PROSPECÇÃO. 2. Eventos não Projectados: a realizar oportunisticamente e de forma *ad hoc*. 3. Eventos em contínuo: Disponibilização do Portfólio de Oportunidades de Negócio nas redes sociais, e no Aviso de Abertura do Concurso físico publicado nas instalações da IEJP.
11	**Suportes e registos deste procedimento (Como?)**	1. Documento de estrutura do PON. 2. Base de dados contendo o PON - Portfólio de Oportunidades de Negócio para micro-empreendedores/as em Cabo Delgado. 3. Modelo do Aviso de Abertura do Concurso físico de oportunidades de negócio em Cabo Delgado. 4. Modelos dos posters de divulgação dos eventos (Workshops, seminários, concurso de ideias inovadoras de negócios, etc.). 5. Questionário de avaliação da satisfação dos participantes nos eventos. 6. Modelo de post Facebook da IEJP. 7. Modelo de post Instagram da IEJP. 8. Modelo de post Tik-Tok da IEJP. 9. Inquérito anual de satisfação dos clientes da IEJP.
12	**Principais riscos associados a este procedimento**	. A criação de um Portfólio de Oportunidades de Negócio aporta um risco: falta do elemento novidade e rentabilidade. As pessoas vão querer guardar para si, e não divulgar, as oportunidades de negócio com maior potencial. Uma medida de mitigação será a premiação das melhores ideias. . Os eventos de PROSPECÇÃO não devem ser realizados em zonas consideradas inseguras, e onde a presença dos insurgentes armados está confirmada pelas autoridades na Província De Cabo Delgado. . Os eventos de PROSPECÇÃO devem ser realizados sem distinção de género, religião, e estatuto económico e social dos jovens empreendedores/as com potencial a serem candidatos ao acolhimento na Incubadora de Negócios de Cabo Delgado.

PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP) DE PROSPECÇÃO DE OPORTUNIDADES PARA MICRO-EMPREENDER		**Código: POP 02/23** **Versão: 01** **11 Maio 2023**
		. Contudo, as seguintes situações de discriminação positiva do público-alvo dos eventos de PROSPECÇÃO serão admitidas: - Pessoas que vivem nos centros de reassentamento; - Pessoas com deficiência; - Mulheres; - Associações juvenis produtivas. - Beneficiários do Projecto +Emprego; - Beneficiários dos Kits de autoemprego do INEP-I.P; - Finalistas dos Centros de Formação Profissional, Técnico Profissional e Ensino Superior.
13	**Métricas de avaliação e feedback (Quanto?)**	. KPI #01: Número de eventos de PROSPECÇÃO realizados. . KPI #02: Número de oportunidades de negócios apuradas. . KPI #03: Número de jovens empreendedores/as atendidos. . KPI #04: Número de jovens empreendedores aderentes. . KPI #05: Número de trabalhos de investigação/teses apresentados.
14	**Resultados esperados/Ano (Quanto?)**	. KPI #01: Número de eventos de PROSPECÇÃO realizados - 40. . KPI #02: Número de oportunidades de negócios apuradas - 100. . KPI #03: Número de jovens empreendedores/as atendidos - 200. . KPI #04: Número de jovens empreendedores aderentes - 10. . KPI #05: Número de trabalhos de investigação/teses apresentados - 5.
15	**Glossário (O quê?)**	. Nada a assinalar.
16	**Prazo para revisão deste procedimento**	Numa lógica de melhoria contínua do POP 02/23, este deve ser revisto a todo o tempo e sempre que tal se justificar mas, pelo menos, 1 vez por ano.

Órgão aprovador do procedimento POP 02/23: . Delegado Provincial de Cabo Delgado do INEP.	Procedimento POP 02/23 elaborado por: bluebiz	HELP DESK +258 84 517 36 91 Jdelgomes@bluebizconsultoria.co.mz

PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP) DE QUALIFICAÇÃO/CAPACITAÇÃO DE POTENCIAIS EMPREENDEDORES/AS		**Código: POP 03/23** **Versão: 01** **11 Maio 2023**
01	**Designação do procedimento (O quê?)**	Procedimento de QUALIFICAÇÃO/Capacitação de Potenciais Empreendedores/as da Incubadora de Empreendedorismo Juvenil de Pemba (IEJP).
02	**Razão de ser deste procedimento (Porquê?)**	Os estudos de avaliação sobre a (in)eficiência das incubadoras de negócios apontam para as seguintes recomendações: 1. A Incubadora de Negócios deve concentrar-se em soluções sustentáveis e ambientalmente responsáveis, incentivando os empreendedores/as a adoptar práticas de negócios sustentáveis. 2. A Incubadora de Negócios deve ser flexível e adaptar suas estratégias e Projectos com base no feedback e nas necessidades dos empreendedores/as. 3. A Incubadora de Negócios deve promover a diversificação dos sectores e indústrias em que os empreendedores/as estão actuando, a fim de evitar a saturação de mercados e aumentar as oportunidades de crescimento. 4. A Incubadora de Negócios deve fornecer suporte adicional aos empreendedores/as em estágios iniciais de desenvolvimento de negócios, pois eles podem precisar de mais ajuda para estabelecer uma base sólida para o crescimento futuro. 5. A Incubadora de Negócios deve trabalhar com empresas locais e organizações para criar oportunidades de emprego para jovens e outros grupos marginalizados na comunidade. 6. A Incubadora de Negócios deve estabelecer parcerias com instituições financeiras para fornecer serviços financeiros acessíveis aos empreendedores/as. 8. A Incubadora de Negócios deve fornecer suporte para a expansão dos negócios incubados para novos mercados e regiões. 9. A Incubadora de Negócios deve facilitar o acesso a investidores e outros recursos financeiros, incluindo aceleradoras, fundos de venture capital e Projectos governamentais de apoio a startups. 10. A Incubadora de Negócios realizar pesquisas regulares para avaliar o impacto da incubadora na comunidade e medir o sucesso dos Projectos de incubação.
03	**Objectivo geral do procedimento (Para quê?)**	1. Acelerar o desenvolvimento: dos conhecimentos, capacidades e atitudes dos empreendedores/as para a concepção, gestão e avaliação de negócios com alto potencial de sucesso. 2. Reduzir a taxa de abandono: estudos indicam que, em média, a taxa de sobrevivência de empresas em incubadoras de negócios em África é de cerca de 50%, o que significa que metade das empresas abandonam ou falham após a incubação.
04	**Objectivo específico do procedimento (Para quê?)**	. Nivelar o padrão de execução por forma a garantir a qualidade e a eficiência do Procedimento Operacional Padrão POP 03/23.
05	**Público-alvo (Segmentos) (Para quem?)**	Potenciais empreendedores inscritos no Processo de Selecção (POP 04/2023) da IEJP e cujo projecto se encontra numa das seguintes fases:

PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP) DE QUALIFICAÇÃO/CAPACITAÇÃO DE POTENCIAIS EMPREENDEDORES/AS		**Código: POP 03/23** **Versão: 01** **11 Maio 2023**
		1. Ideação. 2. *Start-up.* 3. *Scaling-up* (Escala). *Nota: Ver as diferenças quanto ao i) conceito, ii) tempo de vida, iii) principais desafios, e iv) nível de facturação.*

Fase	Conceito	Tempo de vida	Principais desafios	Facturação
Ideação	Ideia de negócio que ainda não foi validada ou testada	Pode durar alguns meses a alguns anos	Identificar a viabilidade da ideia de negócio, encontrar recursos financeiros para iniciar o projeto	Zero
Start-up	Empresa em processo de validação do seu modelo de negócio	Pode durar de 1 a 3 anos	Validar o modelo de negócio, encontrar o mercado certo, conseguir investimentos para crescer	Baixo
Scaling-up	Empresa em crescimento, com modelo de negócio validado e receita em expansão	Pode durar de 3 a 5 anos ou mais	Escalar a produção ou oferta de serviços, aumentar a equipe, lidar com a concorrência	Alto

06	**Acções a desenvolver (Como?)**	Este procedimento apresenta as seguintes acções, relacionadas com a QUALIFICAÇÃO/CAPACITAÇÃO dos futuros empreendedores/as: A. "Bootcamp Empreendedor/a Jovem de Cabo Delgado" (*) Este evento é dirigido à totalidade dos candidatos a empreendedores/as de uma determinada Ronda de Incubação (*), com a duração de ½ dia. A1. <u>Procedimentos nas fases pré e post-evento</u>: Devem ser observados os mesmos procedimentos definidos na Ficha Técnica de SENSIBILIZAÇÃO (POP 01/23: item 6 "Acções a desenvolver (Como?)"). A2. <u>Procedimentos na fase de entrega do evento</u> (em público): 1. O Consultor fará uma apresentação inicial. 2. Os candidatos a empreendedores/as serão divididos em 3 grupos: ideação, start-up e scaling-up. 3. Os candidatos a empreendedores/as, que poderão ser acompanhados das respectivas equipas (até 3 elementos), farão uma apresentação (*pitch)* de 5` sobre o seu negócio. 4. O Consultor dará feedback (pontos fortes/pontos a desenvolver). 5. O Consultor comunicará, negócio a negócio, a agenda da fase seguinte, a das sessões presenciais e virtuais de "*Business Coaching*" (*). B. Sessões Presenciais e Virtuais de "Business Coaching" Este evento é dirigido a cada um dos empreendedores/as e suas equipas (Até um máximo de 3 elementos), de uma determinada Ronda de Incubação. E concretiza-se num crédito de horas de business coaching/por negócio, distribuídas por sessões presenciais e digitais. B1. Procedimento de preparação, gestão, acompanhamento e avaliação de um plano personalizado de "Business Coaching":

PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP) DE QUALIFICAÇÃO/CAPACITAÇÃO DE POTENCIAIS EMPREENDEDORES/AS		**Código: POP 03/23** **Versão: 01** **11 Maio 2023**
		1. Estabelecer objectivos específicos e mensuráveis para o "*Business Plan Coaching*". 2. Identificar áreas de melhoria em que o jovem empreendedor/a precisa de trabalhar em conjunto para desenvolver um plano de acção concreta. 3. Identificar as competências que o jovem empreendedor/a já possui. 4. Estabelecer metas de curto e longo prazo para ajudar o jovem empreendedor/a acompanhar o seu progresso. 5. Fornecer *feedback* regularmente para ajudar o jovem empreendedor/a a melhorar o seu desempenho e alcançar os seus objectivos. 6. Fornecer recursos adicionais como livros, Números, palestras e *webinars*, para ajudar o jovem empreendedor/a a aprender e crescer. 7. Encorajar a auto-reflexão para ajudar o jovem empreendedor/a a entender melhor as suas forças e fraquezas. 8. Acompanhar o progresso do jovem empreendedor/a e fazer ajustes no plano de coaching, conforme necessário. 9. Celebrar os sucessos do jovem empreendedor/a e reconhecer o seu trabalho árduo e dedicação ao longo do Projecto de coaching. Nota (*): Ver secção "Glossário".
07	**Exemplos de iniciativas e acções concretas de QUALIFICAÇÃO (Como?)**	Alguns exemplos de outras iniciativas de QUALIFICAÇÃO / CAPACITAÇÃO: 1. Eventos de networking: Organizar eventos de *networking* onde os jovens empreendedores/as possam conhecer outros empresários/as, potenciais parceiros e investidores para ampliar as suas conexões e oportunidades de negócios. 2. Sessões de mentoria em grupo: Organizar sessões de mentoria em grupo, onde jovens empreendedores/as possam reunir-se e trocar ideias, experiências e soluções para desafios comuns. 3. Capacitação em competências técnicas: Oferecer formação em áreas específicas (v.g. finanças, marketing digital, negociação, gestão de equipas, informática na óptica do utilizador) para ajudar os jovens empreendedores/as a desenvolver competências e conhecimentos importantes para os seus negócios. 4. Incubação virtual: Oferecer serviços de incubação virtual, onde os jovens empreendedores/as possam aceder a recursos e suporte online, incluindo formação, mentorias e recursos de *networking*. 5. Projecto de intercâmbio: Criar um Projecto de intercâmbio para jovens empreendedores/as, onde eles possam viajar para outros países para conhecer novas culturas empresariais, adquirir novas habilidades e estabelecer parcerias internacionais. 6. Oferecer oportunidades de participação em concursos: Criar concursos de ideias ou Projectos de aceleração, para que os jovens empreendedores/as possam desenvolver as suas competências de *pitching* e ter a chance de ganhar financiamento e visibilidade.

PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP) DE QUALIFICAÇÃO/CAPACITAÇÃO DE POTENCIAIS EMPREENDEDORES/AS		**Código: POP 03/23** **Versão: 01** **11 Maio 2023**
08	**Quem é responsável deste procedimento? (Quem?)**	. Consultor externo contratado em estreita articulação com o Gestor/a da IEJP.
09	**Quem executa este procedimento? (Quem?)**	Considerando a variedade de iniciativas de QUALIFICAÇÃO previstas no âmbito deste procedimento, assim poderão intervir as seguintes categorias de executantes: . Consultor externo contratado. . Potenciais empreendedores/as que se poderão fazer acompanhar das suas equipas (até 3 elementos).
10	**Calendarização (Quando?)**	1. Eventos Projectados: Por trimestre, até 6 negócios por Ronda de Incubação. 2. Eventos não Projectados: a realizar oportunisticamente e de forma *ad hoc*.
11	**Suportes e registos deste procedimento (Como?)**	1. Para as fases pré e post-evento considerar os suportes e registos previstos no POP 01/23 SENSIBILIZAÇÃO. 2. Plano individual de "Business Coaching".
12	**Principais riscos associados a este procedimento**	. O procedimento de QUALIFICAÇÃO apresenta como riscos críticos os seguintes: a identificação e avaliação errados dos potenciais i) candidatos a empreendedores; ii) negócios. . Os eventos de QUALIFICAÇÃO não devem ser realizados em zonas consideradas inseguras, e onde a presença dos insurgentes armados está confirmada pelas autoridades na Província De Cabo Delgado. . Os eventos de QUALIFICAÇÃO devem ser realizados sem distinção de género, religião, e estatuto económico e social dos jovens empreendedores/as com potencial a serem candidatos ao acolhimento na Incubadora de Negócios de Cabo Delgado. . Contudo, as seguintes situações de discriminação positiva do público-alvo dos eventos de QUALIFICAÇÃO serão admitidas: - Pessoas que vivem nos centros de reassentamento; - Pessoas com deficiência; - Mulheres; - Associações juvenis produtivas. - Beneficiários do Projecto +Emprego; - Beneficiários dos Kits de autoemprego do INEP-I.P; - Finalistas dos Centros de Formação Profissional, Técnico Profissional e Ensino Superior.
13	**Métricas de avaliação e feedback (Quanto?)**	. KPI #01: Número de eventos "Bootcamps" / "Business Coaching" realizados. . KPI #02: Número de potenciais jovens empreendedores capacitados. . KPI #03: % de eventos realizados de forma presencial / virtual. . KPI #04: % de conteúdos de formação geral / específica. . KPI #05: Taxa de abandono.
14	**Resultados esperados/Ano (Quanto?)**	. KPI #01: Número de eventos "Bootcamps" / "Business Coaching" realizados: 3 / 36. . KPI #02: Número de potenciais jovens empreendedores capacitados (incluindo membros da equipa): 54.

PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP) DE QUALIFICAÇÃO/CAPACITAÇÃO DE POTENCIAIS EMPREENDEDORES/AS		**Código: POP 03/23** **Versão: 01** **11 Maio 2023**
		. KPI #03: Nº de eventos realizados de forma presencial / virtual: . KPI #04: % de conteúdos de formação geral / específica: 80%/20%. . KPI #05: Taxa de abandono: < 35% (Benchmark: 50%).
15	**Glossário (O quê?)**	. *Bootcamp* de Empreendedorismo: Trata-se de uma dinâmica de capacitação intensiva (normalmente ½ dia a 3 dias) de candidatos a empreendedores/as e que utiliza ferramentas e técnicas para auxiliar na criação ou (re)desenho de novos projectos, produtos, serviços e negócios. . Ronda de Incubação: As incubadoras de negócios tendem a admitir candidatos a empresas incubadas em períodos determinados do calendário. No caso da Incubadora de Negócios de Cabo Delgado estão previstas ocorrer em cada ano, pelo menos, três fases de incubação, com a duração de três meses cada, e nas quais serão acolhidos um número limitado de negócios.
16	**Prazo para revisão deste procedimento**	Numa lógica de melhoria contínua do POP 03/23, este deve ser revisto a todo o tempo e sempre que tal se justificar mas, pelo menos, 1 vez por ano.

Órgão aprovador do procedimento POP 03/23: . Delegado Provincial de Cabo Delgado do INEP.	Procedimento POP 03/23 elaborado por: bluebiz	HELP DESK +258 84 517 36 91 Jdelgomes@bluebizconsultoria.co.mz

PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP) DE SELECÇÃO DE EMPREENDEDORES/AS		**Código: POP 04/23** **Versão: 01** **11 Maio 2023**
01	**Designação do procedimento (O quê?)**	Procedimento de SELECÇÃO de Empreendedores/as para a Incubadora de Empreendedorismo Juvenil de Pemba (IEJP).
02	**Razão de ser deste procedimento (Porquê?)**	Os estudos de avaliação sobre a (in)eficiência das incubadoras de negócios apontam para as seguintes recomendações: 1. A Incubadora de Negócios deve ter uma abordagem personalizada e adaptada às necessidades dos empreendedores locais, em vez de uma abordagem genérica. 2. A Incubadora de Negócios deve levar em consideração as barreiras de género e implementar estratégias para incluir e capacitar mulheres empreendedoras. 3. A Incubadora de Negócios deve promover a diversificação dos sectores e indústrias em que os empreendedores/as estão actuando, a fim de evitar a saturação de mercados e aumentar as oportunidades de crescimento. 4. A Incubadora de Negócios deve ser acessível e alcançável por empreendedores/as de todas as regiões, incluindo áreas rurais e de difícil acesso, e deve ter uma presença forte e visível nas comunidades locais.
03	**Objectivo geral do procedimento (Para quê?)**	1. Garantir a inclusão, por parte dos candidatos a empreendedores/as, das informações necessárias à avaliação i) do candidato/a; ii) da proposta de empreendimento para a Incubadora de Negócios; iii) dos impactos gerados na comunidade, e na região. 2. Ampliar a quantidade e a qualidade das propostas de empresas e negócios candidatos à IEJP.
04	**Objectivo específico do procedimento (Para quê?)**	. Nivelar o padrão de execução por forma a garantir a qualidade e a eficiência do Procedimento Operacional Padrão POP 04/23.
05	**Público-alvo (Segmentos) (Para quem?)**	1. Jovens empreendedores/as, a título individual de Cabo Delgado. 2. Empresas maioritariamente detidas por jovens empreendedores/as de Cabo Delgado.
06	**Acções a desenvolver (Como?)**	O processo de SELECÇÃO de candidatos/as à IEJP, que se desenrola por "Rondas de Incubação" será feito através de concurso, devidamente publicitado em Aviso de Abertura do Concurso. O procedimento POP 04/23 detalha apenas a versão por concurso publicitado em Aviso de Abertura do Concurso, e apresenta as seguintes acções, relacionadas com a SELECÇÃO de candidatos a empreendedores/as incubados: **A. Fase de Publicitação** (por cada "Ronda de Incubação") 1. Preparação do Aviso de Abertura do Concurso contendo as seguintes indicações: . Objectivos e benefícios da Incubadora de Negócios de Cabo Delgado. . Prazo de candidatura (abertura e fecho). . Nº de lugares abertos/disponíveis na "Ronda de Incubação".

PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP) DE SELECÇÃO DE EMPREENDEDORES/AS	Código: POP 04/23 Versão: 01 11 Maio 2023

. Local de apresentação da candidatura (física e digital).
. Critérios de elegibilidade do promotor.
. Critérios de elegibilidade do projecto, com indicação dos sectores preferenciais.
. Do peso relativo de cada uma das componentes de avaliação do projecto.
. Custo da taxa de inscrição e, bem assim, das condições de isenção para públicos vulneráveis.
. Do contacto da linha de apoio ao candidato/a (*Help-Desk*).

2. Divulgação do Aviso de Abertura do Concurso (físico e digital):
. Aviso de Abertura do Concurso físico: Nas instalações da IEJP.
. Aviso de Abertura do Concurso digital: No site e nas redes sociais (Facebook, Instagram e Tik-Tok) da IEJP.

3. *Help-Desk* de apoio à candidatura, preferencialmente assegurado pelo Gestor/a da IEJP.

B. Fase de Apresentação da Candidatura

1. Entrega da Ficha de Inscrição: Contendo proposta de Plano de Negócios.
2. Entrega da documentação:
. No caso de candidaturas individuais:
- Fotocópia do BI.
- Fotocópia do NUIT.
- Curriculum Vitae (CV).
. No caso de candidaturas de empresas:
- Fotocópia do NUIT.
- Fotocópia do Alvará.

3. Entrega aos candidatos do protocolo de recebimento de candidaturas, em formato impresso e/ou digital.

Nota: A apresentação da candidatura poderá ser feita de 2 formas:
. Entrega física: Nas instalações da Incubadora de Negócios.
Ou
. Entrega digital: Google forms.

4. Registo das candidaturas na base de dados da IEJP.
5. Pagamento da taxa de inscrição (Ver secção 12 deste Procedimento, o tema das isenções para públicos beneficiários de discriminação positiva).

C. Fase de Avaliação da Candidatura

1. Validação da candidatura e da documentação, preferencialmente feita pela Equipa de Apoio Técnico da IEJP.

D. Fase de Entrevista

1. Entrevista com a Comissão de Avaliação, e defesa oral da proposta apresentada no Plano de Negócios.

PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP) DE SELECÇÃO DE EMPREENDEDORES/AS		**Código: POP 04/23** **Versão: 01** **11 Maio 2023**
		2. A Comissão de Avaliação elabora o Relatório de Avaliação, o qual constitui a proposta de aprovação e rejeição das candidaturas apresentadas na ronda de incubação. **E. Fase da Aprovação das candidaturas** 1. Aprovação das candidaturas pelo Delegado Provincial de Cabo Delgado do INEP, mediante proposta da Comissão de Avaliação. 2. Comunicação da decisão final, por correio, a todos os o/s candidato/s. 3. A decisão final deverá ser comunicada no prazo máximo de 45 dias após recepção da candidatura. 4. Sempre que a decisão seja favorável, a comunicação deverá ser acompanhada de uma minuta do Contrato de prestação de serviços a celebrar. **F. Fase de Divulgação da Lista de Candidatos Aceites na Ronda de Incubação** 1. [*Eventualmente*] Resposta da Comissão de Avaliação às alegações contrárias apresentadas pelos candidatos/as e cujas candidaturas à Incubadora de Negócios não foram aceites. 2. Divulgação da relação de candidatos habilitados e aptos a serem incubados. **F. Fase de Fecho da Candidatura à Ronda de Incubação** 1. Preparação de um Memorando do processo de candidatura à "Ronda de Incubação", pelo Gestor/a da IEJP, em articulação com a Equipa de Apoio Técnico. *2.* Arquivar documentação e evidências físicas: v.g. Aviso de Abertura do Concurso; fichas de inscrição; cartazes; fotos; bases de dados; outros documentos.
07	**Exemplos de iniciativas e acções concretas de SELECÇÃO (Como?)**	Este é um procedimento fechado, cujas acções são resultado de concurso publicitado em Aviso de Abertura do Concurso, ou por iniciativas directamente patrocinadas pelo Projecto +Emprego do Instituto Camões.
08	**Quem é responsável deste procedimento? (Quem?)**	. Delegado Provincial de Cabo Delgado do INEP.
09	**Quem executa este procedimento? (Quem?)**	Considerando a variedade de iniciativas de SELECÇÃO previstas no âmbito deste procedimento, assim poderão intervir as seguintes categorias de executantes: . Gestor/a da IEJP. . Comissão de Avaliação. . Equipa de Apoio Técnico da IEJP.
10	**Calendarização (Quando?)**	1. Eventos Projectados: O procedimento de SELECÇÃO ocorre trimestralmente.

PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP) DE SELECÇÃO DE EMPREENDEDORES/AS	Código: POP 04/23 Versão: 01 11 Maio 2023

		Calendário detalhado do POP 04/2023: . Divulgação do recrutamento: 1 mês antes do prazo final para candidaturas; . Prazo final para candidaturas: 2 semanas após a divulgação; . Avaliação das candidaturas: 3 semanas após o prazo final para candidaturas; . Entrevistas e solicitação de informações adicionais: 1 semana após a avaliação das candidaturas; . Comunicação do resultado da selecção: até 45 dias após a data de encerramento da fase de candidatura.
11	**Suportes e registos deste procedimento (Como?)**	1. Modelo de Aviso de Abertura do Concurso. 2. Modelo de Ficha de Inscrição: *Google Forms*. 3. Base de dados da IEJP. 4. Guião de entrevista aos candidatos/as. 5. Site da IEJP. 6. Modelo de post Facebook da IEJP. 7. Modelo de post Instagram da IEJP. 8. Modelo de post Tik-Tok da IEJP. 9. Inquérito anual de satisfação dos clientes da IEJP.
12	**Principais riscos associados a este procedimento**	. O procedimento de SELECÇÃO apresenta um risco: o de favorecimento pessoal. Como medidas de mitigação serão adoptadas i) a publicitação das "Rondas de Incubação" em Aviso de Abertura do Concurso; ii) a realização de entrevistas de selecção feitas por uma Comissão de Avaliação; iii) o órgão decisor (Delegado Provincial de Cabo Delgado do INEP) é distinto do órgão avaliador (Comissão de Avaliação). . Os eventos de SELECÇÃO não devem ser realizados em zonas consideradas inseguras, e onde a presença dos insurgentes armados está confirmada pelas autoridades na Província De Cabo Delgado. . Os eventos de SELECÇÃO devem ser realizados sem distinção de género, religião, e estatuto económico e social dos jovens empreendedores/as com potencial a serem candidatos ao acolhimento na Incubadora de Negócios de Cabo Delgado. . Contudo, dar-se-á preferência às seguintes situações de discriminação positiva (v.g. isenção da taxa de inscrição) do público-alvo nos eventos de SELECÇÃO: - Pessoas que vivem nos centros de reassentamento; - Pessoas com deficiência; - Mulheres; - Associações juvenis produtivas. - Beneficiários do Projecto +Emprego; - Beneficiários dos Kits de autoemprego do INEP-I.P; - Finalistas dos Centros de Formação Profissional, Técnico Profissional e Ensino Superior.
13	**Métricas de avaliação e feedback (Quanto?)**	. KPI #01: Número de eventos de SELECÇÃO realizados. . KPI #02: Número de candidaturas recebidas/aprovadas. . KPI #03: Número de jovens empreendedores aderentes.

PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP) DE SELECÇÃO DE EMPREENDEDORES/AS		**Código: POP 04/23** **Versão: 01** **11 Maio 2023**
		. KPI #04: Número de jovens empreendedores pertencentes a públicos beneficiários de discriminação positiva. . KPI #05: Montante de investimento previsto.
14	**Resultados esperados/Ano (Quanto?)**	. KPI #01: Número de eventos de SELECÇÃO realizados: 3. . KPI #02: Número de candidaturas recebidas/aprovadas: 100. . KPI #03: Número de jovens empreendedores aderentes: 18. . KPI #04: Número de jovens empreendedores pertencentes a públicos beneficiários de discriminação positiva: 9. . KPI #05: Montante de investimento previsto: MZN 5000.000.
15	**Glossário (O quê?)**	. Ronda de Incubação: As incubadoras de negócios tendem a admitir candidatos a empresas incubadas em períodos determinados do calendário. No caso da Incubadora de Negócios de Cabo Delgado estão previstas ocorrer em cada ano, pelo menos, três fases de incubação, com a duração de três meses cada, e nas quais serão acolhidos um número limitado de negócios.
16	**Prazo para revisão deste procedimento**	Numa lógica de melhoria contínua do POP 04/23, este deve ser revisto a todo o tempo e sempre que tal se justificar mas, pelo menos, 1 vez por ano.

Órgão aprovador do procedimento POP 04/23: . Delegado Provincial de Cabo Delgado do INEP.	Procedimento POP 04/23 elaborado por: bluebiz	**HELP DESK** +258 84 517 36 91 Jdelgomes@bluebizconsultoria.co.mz

PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP) DE AVALIAÇÃO DE EMPREENDEDORES/AS		**Código: POP 05/23** **Versão: 01** **11 Maio 2023**
01	**Designação do procedimento (O quê?)**	Procedimento de AVALIAÇÃO i) dos Empreendedores/as candidatos à Incubadora de Empreendedorismo Juvenil de Pemba (IEJP); ii) e dos respectivos Negócios.
02	**Razão de ser deste procedimento (Porquê?)**	Os estudos de avaliação sobre a (in)eficiência das incubadoras de negócios apontam para as seguintes recomendações: 1. A Incubadora de Negócios deve possuir uma sistemática de avaliação de propostas de negócios para incubação, utilizando profissionais experientes e altamente qualificados, que possam avaliar os projectos, pelo menos, nos eixos: empreendedor, tecnologia, capital, mercado e gestão. 2. A Incubadora de Negócios deve, na avaliação do perfil dos jovens empreendedores/as, incluir as suas características demográficas, competências, experiência e necessidades. 3. A Incubadora de Negócios deve basear a avaliação do empreendedores/as em critérios como a inovação do projecto, o potencial de impacto social e/ou ambiental, a capacidade de execução e a viabilidade financeira do projecto. 4. A Incubadora de Negócios deve alinhar as expectativas dos empreendedores/as e evitar criar expectativas irreais em relação ao que a incubadora de negócios pode oferecer em termos de suporte e recursos.
03	**Objectivo geral do procedimento (Para quê?)**	1. Ampliar a quantidade e a qualidade das propostas de negócios candidatos à IEJP. 2. Criar uma *pool* de profissionais experientes e altamente qualificados que possam avaliar os candidatos e os negócios. 3. Reduzir a taxa de abandono na IEJP. 4. Reduzir a taxa de mortalidade dos negócios.
04	**Objectivo específico do procedimento (Para quê?)**	Nivelar o padrão de execução por forma a garantir a qualidade e a eficiência do Procedimento Operacional Padrão POP 05/23.
05	**Público-alvo (Segmentos) (Para quem?)**	1. Jovens empreendedores/as, a título individual, de Cabo Delgado. 2. Empresas maioritariamente detidas por jovens empreendedores/as de Cabo Delgado. *Nota: Outra segmentação relevante tem a ver com o estágio em que os negócios propostas a incubação se encontram. Assim, podemos distinguir:* *- Negócios em fase de Incubação.* *- Negócios em fase de Start-up.* *- Negócios em fase de Scale-up (Escala).* *Ver estas definições na secção "Glossário".*
06	**Acções a desenvolver (Como?)**	O processo de AVALIAÇÃO, por "Ronda de Incubação", compreende as seguintes subprocessos: **A. Convite de peritos externos para avaliação das propostas** 1. Realizar o levantamento de potenciais peritos externos, nas áreas de actuação dos negócios presentes em cada "Ronda de Incubação". 2. Enviar convite (e-mail) para os potenciais peritos externos.

PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP) DE AVALIAÇÃO DE EMPREENDEDORES/AS		**Código: POP 05/23** **Versão: 01** **11 Maio 2023**
		3. Mediante a resposta dos peritos externos, enviar i) o modelo de formulário de avaliação; ii) os critérios de avaliação; iii) e os planos de negócios entregues pelos candidatos/as. 4. Registar peritos externos na base de dados da "Incubadora de Negócios de Cabo Delgado – Peritos Externos". *5. Realizar reunião,* presencial ou remota, com os peritos externos para alinhamento i) do entendimento dos critérios de selecção; ii) do peso relativo de cada eixo de avaliação. *Nota 1: O peso relativo de cada eixo de avaliação deverá constar no Aviso de Abertura do Concurso, para conhecimento prévio dos candidatos (Ver POP 04/2023 - Selecção).* **B. Análise das propostas pelos Peritos Externos** 1. Análise, pelos peritos externos, das propostas realizada por meio de documento padronizado (formulário de avaliação das propostas), e em conformidade com os critérios de avaliação definidos para cada "Ronda de Incubação". 2. Recepção dos relatórios de avaliação dos peritos externos. 3. Registo das avaliações na base de dados "Incubadora de Negócios de Cabo Delgado – Candidaturas". 4. Preparar e enviar convocatória i) aos candidatos a empreendedores/as; ii) aos peritos externos, para a entrevista oral, presencial. *Nota 1: A avaliação da candidatura/projecto terá em conta as seguintes 6 dimensões e critérios:* *a) Ideia de negócio: grau de inovação, potencial de concretização em produtos e serviços, intensidade tecnológica e potencial de mercado (crescimento, exportação, internacionalização);* *b) Capacidade de execução da ideia: experiência do/s promotor/es, capacidade empreendedora do/s promotor/es e competências de gestão do/s promotor/es;* *c) Capacidade de comunicar e promover a ideia: relevância da informação disponibilizada, qualidade da apresentação/discussão e capacidade de promoção da ideia como negócio;* *d) Potencial impacto no desenvolvimento regional: enquadramento do projecto nos sectores de actividade prioritários definidos pela IEJP, potencial de criação de postos de trabalho, em especial, qualificados e potencial contributo para o desenvolvimento regional;* *e) Qualidade e consistência do Plano de Negócios, incluindo a demonstração da viabilidade económica e financeira.* *f) Potenciais impactos positivos nos ODS – Objectivos de Desenvolvimento Sustentável (*).*

PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP) DE AVALIAÇÃO DE EMPREENDEDORES/AS	Código: POP 05/23 Versão: 01 11 Maio 2023

Nota 2: O peso relativo de cada eixo, e bem assim os critérios de avaliação serão descritos no Aviso de Abertura do Concurso de publicitação de cada uma das "Rondas de Incubação", para conhecimento prévio dos candidatos.

Nota 3 (*): Ver secção "Glossário".

C. Entrevista oral, presencial dos candidatos a empreendedores/as (30`)

1. Divisão dos candidatos/as em 3 grupos distintos:
   . Grupo 1: Candidatos cujos negócios ainda se encontram na fase de *Ideação*.
   . Grupo 2: Candidatos cujos negócios se encontram na fase de *Start-up*.
   . Grupo 3: Candidatos cujos negócios se encontram na fase de *Scaling-up* (Escala).
2. Criação de 3 júris, compostos por 2 elementos cada, dedicados a avaliar cada um dos grupo i.e. Ideação, Start-up, Scaling-up.
3. Cada candidato/a (Que se poderá fazer acompanhar de membros da sua equipa) fará uma apresentação, sem interrupções, no máximo, de 10 minutos.
4. Durante 20 minutos, os membros do júri colocarão aos candidatos questões associadas às 6 dimensões de avaliação (i.e. *ideia de negócio; capacidade de execução da ideia; capacidade de comunicar e promover ideia; potencial impacto no desenvolvimento regional; qualidade e consistência do Plano de Negócios; impactos positivos nos Objectivos de Desenvolvimento Sustentável). E os* candidatos responderão às questões colocadas pelo Júri.
5. A cada candidato entrevistado será atribuída, pelos membros do Júri, e para cada um dos 6 eixos de avaliação, uma pontuação de 1 (Fraco) a 5 (Excelente).

D. Reunião da Comissão de Avaliação

Após a realização da entrevista oral, presencial, e preferencialmente no mesmo dia, haverá lugar à reunião da Comissão de Avaliação que analisará os resultados i) da avaliação das propostas, planos de negócio e, bem assim, ii) da entrevista oral, presencial.

As seguintes acções fazem parte deste subprocesso:

1. Elaborar e expedir a convocatória da Comissão de Avaliação.
2. Reunião da Comissão de Avaliação para selecção dos empreendedores/as cujos negócios serão incubados.
3. Redacção do Relatório sucinto pela Comissão de Avaliação propondo a aprovação/ rejeição dos projectos.
4. Entrega da proposta de decisão (Relatório de Avaliação) ao Delegado Provincial de Cabo Delgado do INEP.

E. Decisão e divulgação

1. Tomada de decisão (aprovação, rejeição, pedido de esclarecimentos adicionais) pelo Delegado Provincial de Cabo Delgado do INEP.

PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP) DE AVALIAÇÃO DE EMPREENDEDORES/AS		**Código: POP 05/23** **Versão: 01** **11 Maio 2023**
		2. Comunicação individual, pelo Gestor/a da IEJP da decisão, por correio ou e-mail, ao/s candidato/s. A decisão final deverá ser comunicada no prazo máximo de 45 dias após recepção da candidatura. 3. Sempre que a decisão seja favorável, a comunicação deverá ser acompanhada de uma minuta do Contrato de prestação de serviços a celebrar. 4. Divulgação da lista de candidatos aprovados para a "Ronda de Incubação", em aviso físico (aposto nas instalações da IEJP, em lugar visível), e digital (Página web e nas redes sociais da IEJP). 5. [Eventualmente] Resposta do Delegado Provincial de Cabo Delgado do INEP às alegações contrárias apresentadas pelos candidatos/as e cujas propostas foram rejeitadas. 6. Preparação do Relatório final pelo Gestor/a da IEJP relativo ao procedimento de AVALIAÇÃO, por "Ronda de Incubação". 7. Arquivar documentação e evidências físicas: v.g. Aviso de Abertura do Concurso; fichas de inscrição; cartazes; fotos; bases de dados; outros documentos.
07	**Exemplos de iniciativas e acções concretas de AVALIAÇÃO (Como?)**	Lista não exaustiva de exemplos de questões a colocar aos candidatos/as na entrevista oral, presencial: Candidatos em fase de Ideação: 1. Qual é o problema que o seu negócio se propõe a resolver? 2. Já fez alguma pesquisa de mercado? Qual foi o resultado? 3. Como é que a sua ideia é inovadora e diferente do que já existe no mercado? 4. Quem é o público-alvo do seu negócio? 5. Como é que a sua equipa está preparada para enfrentar os desafios de criar uma empresa do zero? 6. Qual é o seu plano para angariar financiamento e investimento? 7. Quais são as suas maiores preocupações em relação a este projecto? 8. Já tem algum protótipo ou produto mínimo viável? 9. Como é que o seu negócio pode ser escalável? 10. Quais são os seus objectivos para os próximos 6 meses? Candidatos em fase de Start-up: 1. Quais são os seus objectivos de curto e longo prazo para a sua empresa? 2. Já possui uma equipa formada? Como é que a sua equipa é composta? 3. Qual é o seu modelo de negócio? Como é que o seu negócio gera receita? 4. Qual é o seu plano para crescer e expandir o seu negócio? 5. Como é que planeia medir o sucesso do seu negócio? 6. Quais são os maiores desafios que enfrentou na fase inicial do seu negócio? 7. Já conseguiu investimento para o seu negócio? Como é que está a angariar investimento? 8. Como é que diferencia o seu negócio dos seus concorrentes? 9. Quais são as suas estratégias de marketing para alcançar o seu público-alvo?

PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP) DE AVALIAÇÃO DE EMPREENDEDORES/AS		**Código: POP 05/23** **Versão: 01** **11 Maio 2023**
		10. Já estabeleceu alguma parceria estratégica? Se sim, com quem e como isso está a ajudar o seu negócio? <u>Candidatos em fase de Scaling-up (Escala)</u>: 1. Qual é a visão do seu negócio a longo prazo? 2. Como é que a sua empresa está a crescer? Quantos clientes ou utilizadores tem actualmente? 3. Quais são os maiores desafios que enfrentou na fase de crescimento? 4. Como é que a sua empresa está a gerar lucro e receita? 5. Quais são os seus planos para expandir ainda mais o seu negócio? 6. Qual é a estrutura da sua equipa actual? Como é que está a gerir a sua equipa? 7. Já estabeleceu alguma parceria estratégica? Se sim, com quem e como é que isso está a ajudar o seu negócio? 8. Como é que o seu negócio está a inovar e a diferenciar-se dos concorrentes? 9. Já teve alguma experiência de fracasso? O que é que aprendeu com isso? 10. Qual é a sua estratégia de marketing para alcançar o seu público-alvo?
08	**Quem é responsável deste procedimento? (Quem?)**	. Delegado Provincial de Cabo Delgado do INEP.
09	**Quem executa este procedimento? (Quem?)**	Considerando a variedade de subprocessos e acções do procedimento de AVALIAÇÃO previstas, assim poderão intervir as seguintes categorias de executantes: . Gestor/a da IEJP. . Equipa de Apoio Técnico da IEJP. . Comissão de Avaliação. . Candidatos/as à incubação.
10	**Calendarização (Quando?)**	1. <u>Eventos Projectados</u>: O procedimento de AVALIAÇÃO ocorre trimestralmente. <u>Calendário detalhado</u> do POP 05/2023: . Divulgação do recrutamento: 1 mês antes do prazo final para candidaturas; . Prazo final para candidaturas: 2 semanas após a divulgação; . Avaliação das candidaturas: 3 semanas após o prazo final para candidaturas; . Entrevistas e solicitação de informações adicionais: 1 semana após a avaliação das candidaturas; . Comunicação do resultado da AVALIAÇÃO: 45 dias após a recepção da candidatura.
11	**Suportes e registos deste procedimento (Como?)**	1. Modelo de convite (e-mail) de peritos externos indicados para integrar a Comissão de Avaliação da "Ronda de Incubação". 2. Base de dados "Incubadora de Negócios – Peritos externos". 3. Modelo de formulário de avaliação das propostas dos empreendedores/as. 4. Planos de negócio. 5. Critérios de avaliação. 6. Relatórios de avaliação dos peritos externos.

PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP) DE AVALIAÇÃO DE EMPREENDEDORES/AS	Código: POP 05/23 Versão: 01 11 Maio 2023

		7. Convocatória de candidatos e de peritos externos para a entrevista oral, presencial. 8. Relatório sucinto da Comissão de Avaliação propondo a aceitação/rejeição/esclarecimentos adicionais dos projectos. 9. Aviso de Abertura do Concurso com a publicitação dos resultados da avaliação das propostas. 10. Relatório da fase de AVALIAÇÃO (por "Ronda de Incubação", e a preparar pelo Gestor/a da Incubadora de Negócios). 11. Contratos de prestação de serviços entre a IEJP e as Empresas Incubadas. 12. Inquérito anual de satisfação dos clientes da IEJP.
12	**Principais riscos associados a este procedimento**	. O procedimento de AVALIAÇÃO apresenta vários riscos, respectivamente: - Favorecimento pessoal. - Violação da propriedade intelectual/segredos de negócio. Como medidas de mitigação serão adoptadas i) a publicitação das "Rondas de Incubação" em Aviso de Abertura do Concurso; ii) a realização de entrevistas de AVALIAÇÃO feitas por uma Comissão de Avaliação independente; iii) assinatura, pelos peritos externos, de um Acordo de Confidencialidade. . Os eventos de AVALIAÇÃO não devem ser realizados em zonas consideradas inseguras, e onde a presença dos insurgentes armados está confirmada pelas autoridades na Província De Cabo Delgado. . Os eventos de AVALIAÇÃO devem ser realizados sem distinção de género, religião, e estatuto económico e social dos jovens empreendedores/as com potencial a serem candidatos ao acolhimento na Incubadora de Negócios de Cabo Delgado. . Contudo, as seguintes situações de discriminação positiva do público-alvo dos eventos de AVALIAÇÃO serão admitidas: - Pessoas que vivem nos centros de reassentamento; - Pessoas com deficiência; - Mulheres; - Associações juvenis produtivas. - Beneficiários do Projecto +Emprego; - Beneficiários dos Kits de autoemprego do INEP-I.P; - Finalistas dos Centros de Formação Profissional, Técnico Profissional e Ensino Superior.
13	**Métricas de avaliação e feedback (Quanto?)**	. KPI #01: Ratio do número de propostas aprovadas / nº de propostas apresentadas (taxa de aprovação). . KPI #02: Ratio montante de investimento previsto / montante aprovado. . KPI #03: Ratio número de jovens empreendedores pertencentes a públicos beneficiários de discriminação positiva / Total de candidatos. . KPI #04: Distribuição % dos projectos pelas fases de Ideação / Start-up / Scale-up.
14	**Resultados esperados/Ano (Quanto?)**	. KPI #01: Ratio do número de propostas aprovadas / nº de propostas apresentadas (taxa de aprovação) - 65%.

PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP) DE AVALIAÇÃO DE EMPREENDEDORES/AS	Código: POP 05/23 Versão: 01 11 Maio 2023

		. KPI #02: Ratio montante de investimento aprovado / investimento total previsto - 70%. . KPI #03: Ratio Número de jovens empreendedores pertencentes a públicos beneficiários de discriminação positiva / Total de candidatos - 50%. . KPI #04: Distribuição % dos projectos pelas fases de Ideação / Start-up / Scale-up – 20% / 70% /10%.
15	**Glossário (O quê?)**	. Ronda de Incubação: As incubadoras de negócios tendem a admitir candidatos a empresas incubadas em períodos determinados do calendário. No caso da Incubadora de Negócios de Cabo Delgado estão previstas ocorrer em cada ano, pelo menos, três fases de incubação, com a duração de três meses cada, e nas quais serão acolhidos um número limitado de negócios. . Impactos ODS (Objectivos de Desenvolvimento Sustentável): Os impactos ODS são os efeitos positivos ou negativos que uma acção, projecto ou empresa tem sobre os Objectivos de Desenvolvimento Sustentável (SDGs, na sigla em inglês) da ONU. Os SDGs são um conjunto de 17 objectivos estabelecidos pela ONU para guiar o desenvolvimento sustentável em todo o mundo, abrangendo temas como erradicação da pobreza, igualdade de género, energia limpa e acção climática. Portanto, avaliar os impactos SDG significa analisar como uma iniciativa contribui ou prejudica a realização desses objectivos globais. . Sobre as diferenças entre negócios em fase de *Ideação, Start-up e Scaling-up*:

Fase	Conceito	Tempo de vida	Principais desafios	Facturação
Ideação	Ideia de negócio que ainda não foi validada ou testada	Pode durar alguns meses a alguns anos	Identificar a viabilidade da ideia de negócio, encontrar recursos financeiros para iniciar o projeto	Zero
Start-up	Empresa em processo de validação do seu modelo de negócio	Pode durar de 1 a 3 anos	Validar o modelo de negócio, encontrar o mercado certo, conseguir investimentos para crescer	Baixo
Scaling-up	Empresa em crescimento, com modelo de negócio validado e receita em expansão	Pode durar de 3 a 5 anos ou mais	Escalar a produção ou oferta de serviços, aumentar a equipe, lidar com a concorrência	Alto

16	**Prazo para revisão deste procedimento**	Numa lógica de melhoria contínua do POP 05/23, este deve ser revisto a todo o tempo e sempre que tal se justificar mas, pelo menos, 1 vez por ano.

Órgão aprovador do procedimento POP 05/23: . Delegado Provincial de Cabo Delgado do INEP.	Procedimento POP 05/23 elaborado por: bluebiz	**HELP DESK** +258 84 517 36 91 Jdelgomes@bluebizconsultoria.co.mz

PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP) DE DESENVOLVIMENTO DE PARCERIAS & NETWORKING		**Código: POP 06/23** **Versão: 01** **11 Maio 2023**
01	**Designação do procedimento (O quê?)**	Procedimento de desenvolvimento de PARCERIAS & NETWORKING de suporte i) aos empreendedores/as jovens; ii) aos negócios incubados; iii) e à Incubadora de Empreendedorismo Juvenil de Pemba (IEJP).
02	**Razão de ser deste procedimento (Porquê?)**	Os estudos de avaliação sobre a (in)eficiência das incubadoras de negócios apontam para as seguintes recomendações: 1. A Incubadora de Negócios deve desenvolver parcerias e networking, os quais são cruciais para o sucesso dos participantes do Projecto de incubação. Se a incubadora não investir recursos suficientes no desenvolvimento de parcerias e oportunidades de networking, os participantes podem ter dificuldades para se conectar com potenciais colaboradores, clientes e investidores, levando a baixas taxas de sucesso e resultados negativos. 2. A Incubadora de Negócios deve garantir o acesso a uma rede de mentores e especialistas em negócios, investimentos e inovação para apoiar o crescimento dos empreendedores/as e dos respectivos negócios. 3. A Incubadora deve estabelecer conexões com parceiros estratégicos e outros stakeholders, incluindo organizações governamentais, instituições financeiras e empresas privadas. 4. A Incubadora deve focar-se na criação de uma comunidade de empreendedores de impacto comprometidos com a mudança positiva na região.
03	**Objectivo geral do procedimento (Para quê?)**	1. Criar um Capital de Confiança em benefício da IEJP que permita i) aumentar a sua *visibilidade*; ii) reforçar a sua *credibilidade*; iii) e consequentemente aumentar o seu *alcance e a sua base de recursos de apoio* aos jovens empreendedores/as e, bem assim, às respectivas empresas incubadas. 2. Criar uma *pool* de mentores, profissionais experientes e qualificados que possam apoiar os jovens empreendedores/as. 3. Reduzir a taxa de abandono na IEJP. 4. Reduzir a taxa de mortalidade dos negócios incubados.
04	**Objectivo específico do procedimento (Para quê?)**	Nivelar o padrão de execução por forma a garantir a qualidade e a eficiência do Procedimento Operacional Padrão POP 06/23.
05	**Público-alvo (Segmentos) (Com quem?)**	Preferencialmente, a IEJP deverá estabelecer PARCERIAS e desenvolver NETWORKING com as seguintes categorias de entidades: 1. Empresas privadas, principalmente grandes empresas de Oil & Gas. 2. MPMEs - Micro e Pequenas e Médias Empresas. 3. Empresas entretanto graduadas na IEJP. 4. Outras incubadoras de negócios, nacionais e internacionais. 5. Instituições financeiras. 6. Organizações governamentais. 7. Organizações não governamentais. 8. Instituições de ensino superior e técnico-profissional. 9. Organizações locais como associações de agricultores, cooperativas, grupos de jovens, com grande proximidade e conhecimento da economia informal.

PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP) DE DESENVOLVIMENTO DE PARCERIAS & NETWORKING		**Código: POP 06/23** **Versão: 01** **11 Maio 2023**
06	**Acções a desenvolver (Como?)**	O processo de PARCERIAS & NETWORKING compreende as seguintes acções: 1. Identificar e seleccionar criteriosamente os potenciais parceiros: Deverá ser efectuada uma nota de pesquisa sobre a reputação e histórico do(s) parceiro(s) de modo a reduzir o risco de colaborar com organizações pouco confiáveis ou inadequadas. 2. Contactar parceiros: Enviar convite (e-mail) para os potenciais parceiros, contendo em anexo a apresentação da IEJP. 3. Mediante a resposta dos parceiros, agendar reunião para discussão da parceria. [Eventualmente] Enviar, em avanço, o modelo de acordo escrito (MOU - Memorando de Entendimento). 4. Na reunião: Alinhar as expectativas e os objectivos de forma clara, e discutir os termos e condições da parceria. Deverá ser produzido um Memorando simples, a relatar as principais conclusões da reunião. 5. Celebração, com cada parceiro estratégico, do acordo de parceria: MOU – Memorando de Entendimento que ajudará a garantir que todas as partes envolvidas estejam cientes das suas responsabilidades e dos resultados desejados. Nas parcerias mais tácticas e de curto-prazo a celebração de um MOU é opcional. 6. Publicitação dos eventos de assinatura dos acordos de parceria na página web e nas redes sociais da IEJP. 7. Monitorizar frequentemente o desempenho dos parceiros: a verificação regular (preferencialmente, com frequência trimestral) do progresso e desempenho dos parceiros ajudará a identificar e corrigir problemas precocemente. 8. Assegurar uma comunicação eficaz e transparente: manter uma comunicação aberta e clara com os parceiros ajudará a evitar mal-entendidos e garantir que todos os envolvidos estejam alinhados com os objectivos. 9. Revisão periódica das parcerias e redes de contacto: avaliar regularmente (preferencialmente, com frequência anual) a eficácia das parcerias e redes de contacto ajudará a identificar problemas e oportunidades de melhoria, bem como determinar se as parcerias ainda são relevantes e benéficas para a Incubadora de Negócios. Desta revisão resultará um relatório síntese anual sobre PARCERIAS & NETWORKING. 10. Arquivar documentação e evidências físicas: v.g. Acordos de parceria/MOU; fotos; outros documentos (Conferir secção "Suportes e registos deste procedimento").
07	**Exemplos de iniciativas e acções concretas de PARCERIAS & NETWORKING (Como?)**	Lista não exaustiva: 1. Criação de uma "Rede *Alumni*" de apoio à IEJP: formada por jovens empreendedores/as de empresas entretanto graduadas pela Incubadora de Negócios, que possa promover iniciativas e captar recursos financeiros, humanos, tecnológicos, físicos, e de conhecimento para a Incubadora de Negócios.

PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP) DE DESENVOLVIMENTO DE PARCERIAS & NETWORKING		Código: POP 06/23 Versão: 01 11 Maio 2023
		2. Criação de uma "Rede de Embaixadores & Promotores" da IEJP: formada com organizações locais como associações de agricultores, cooperativas, grupos de jovens, etc. para divulgar a Incubadora de Negócios. 3. Criação de uma "Rede de Compradores/Clientes" dos produtos e serviços das empresas da IEJP: formada, preferencialmente, com MPMEs. 4. Criação de uma "Rede de Patrocinadores" da IEJP: formada com as grandes empresas a operar em Cabo Delgado, preferencialmente no sector de Oil & Gas, que possa aconselhar e disponibilizar recursos financeiros, humanos, tecnológicos, físicos, e de conhecimento para a IEJP. 5. Criação de uma "Associação Moçambicana de Incubadoras de Negócios": formada com outras incubadoras de negócios a operar em Moçambique para divulgar, regular e representar as Incubadora de Negócios em fóruns nacionais e internacionais.
08	**Quem é responsável deste procedimento? (Quem?)**	. Gestor/a da Incubadora de Negócios. *Nota: A representação externa da Incubadora de Negócios será assegurada pelo Gestor/a da Incubadora de Negócios.*
09	**Quem executa este procedimento? (Quem?)**	Considerando a variedade de acções do procedimento de PARCERIAS & NETWORKING previstas, assim poderão intervir as seguintes categorias de executantes: . Gestor/a da Incubadora de Negócios. . Equipa de Apoio Técnico da IEJP. . Candidatos/as à incubação. . Empresas já graduadas pela IEJP. . Parceiros (Ver secção "Público-alvo - Segmentos").
10	**Calendarização (Quando?)**	1. Eventos Projectados: . Anualmente (Preferencialmente no fim da 3ª Ronda de Incubação): Seminário de reflexão sobre os contributos das PARCERIAS & NETWORKING para o desenvolvimento i) da Incubadora de Negócios; ii) dos jovens empreendedores/as; iii) dos negócios incubados; iv) da região. 2. Eventos não Projectados: . Em contínuo: v.g. Celebração dos acordos de PARCERIAS & NETWORKING. . Eventos *ad hoc*: Ver, neste POP 06/2023 a secção "Exemplos de iniciativas e acções concretas de PARCERIAS & NETWORKING".
11	**Suportes e registos deste procedimento (Como?)**	1. Sumário da pesquisa sobre a reputação e histórico dos parceiros. 2. Modelo de convite (e-mail) para os potenciais parceiros. 3. Apresentação institucional da IEJP. 4. Memorandos das reuniões com os parceiros. 5. Modelo de acordo de parceria (MOU – Memorando de Entendimento). 6. Modelo de post Facebook da IEJP. 7. Modelo de post Instagram da IEJP. 8. Modelo de post Tik-Tok da IEJP. 9. Relatório síntese sobre PARCERIAS & NETWORKING: Métricas, lições aprendidas e acções correctivas. 10. Inquérito anual de satisfação dos clientes da IEJP.

PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP) DE DESENVOLVIMENTO DE PARCERIAS & NETWORKING		**Código: POP 06/23** **Versão: 01** **11 Maio 2023**
12	**Principais riscos associados a este procedimento**	. O procedimento de PARCERIAS & NETWORKING apresenta vários riscos, respectivamente: 1. Sobrecarga: O envolvimento da IEJP em vários Projectos de parcerias e *networking* pode levar a uma sobrecarga de actividade e falta de foco no Projecto principal da incubadora de negócios. 2. Falta de alinhamento de objectivos: Os parceiros e redes nem sempre têm os mesmos objectivos que a IEJP, o que pode levar a conflitos de interesse e à falta de resultados efectivos. 3. Dependência excessiva de parceiros: Dependendo demais dos parceiros pode tornar a IEJP vulnerável às flutuações no mercado, mudanças políticas e outros factores que possam afectar a disponibilidade ou estabilidade dos parceiros. 4. Dificuldade em gerir múltiplos relacionamentos: À medida que a rede de parceiros cresce, pode ser difícil gerir os relacionamentos e manter uma comunicação eficaz com todos os parceiros. 5. Exposição a riscos reputacionais: Parcerias mal geridas podem expor a IEJP a riscos reputacionais se um dos parceiros ou membros da rede estiver envolvido em alguma actividade controversa ou ilegal. . Como medidas de mitigação serão adoptadas as acções: i) Seleccionar criteriosamente os parceiros; ii) Alinhar as expectativas e os objectivos de forma clara; iii) Celebração, com cada parceiro, do acordo de parceria; iv) Publicitação dos eventos de assinatura de acordos de parceria; v) Monitorizar frequentemente o desempenho dos parceiros; vi) Assegurar uma comunicação eficaz e transparente; vii) Revisão periódica das parcerias e redes de contacto. . Os eventos de PARCERIAS & NETWORKING não devem ser realizados em zonas consideradas inseguras, e onde a presença dos insurgentes armados está confirmada pelas autoridades na Província De Cabo Delgado. . Os eventos de PARCERIAS & NETWORKING devem ser realizados sem distinção de género, religião, e estatuto económico e social dos jovens empreendedores/as com potencial a serem candidatos ao acolhimento na Incubadora de Negócios de Cabo Delgado. . Contudo, as seguintes situações de discriminação positiva do público-alvo dos eventos de PARCERIAS & NETWORKING serão admitidas: - Pessoas que vivem nos centros de reassentamento; - Pessoas com deficiência; - Mulheres; - Associações juvenis produtivas. - Beneficiários do Projecto +Emprego; - Beneficiários dos Kits de autoemprego do INEP-I.P; - Finalistas dos Centros de Formação Profissional, Técnico Profissional e Ensino Superior.
13	**Métricas de avaliação e feedback (Quanto?)**	. KPI #01: Nº de novos acordos de parceria celebrados. . KPI #02: Nº de eventos realizados em parceria. . KPI #03: Volume de patrocínios (MZN) / Total de custos da Incubadora.

PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO (POP) DE DESENVOLVIMENTO DE PARCERIAS & NETWORKING		**Código: POP 06/23** **Versão: 01** **11 Maio 2023**
14	**Resultados esperados/Ano (Quanto?)**	. KPI #01: Nº de acordos de parceria celebrados - 15. . KPI #02: Nº de eventos realizados em parceria - 20. . KPI #03: Ratio montante de patrocínios / Total de custos da Incubadora - 35%.
15	**Glossário (O quê?)**	Nada a assinalar.
16	**Prazo para revisão deste procedimento**	Numa lógica de melhoria contínua do POP 06/23, este deve ser revisto a todo o tempo e sempre que tal se justificar mas, pelo menos, 1 vez por ano.

Órgão aprovador do procedimento POP 06/23: . Delegado Provincial de Cabo Delgado do INEP.	Procedimento POP 06/23 elaborado por:	**HELP DESK** +258 84 517 36 91 Jdelgomes@bluebizconsultoria.co.mz

6. SAIBA MAIS SOBRE INCUBADORAS DE NEGÓCIOS

20 incubadoras de negócios actualmente a operar em África

1. Impact Hub: https://africa.impacthub.net/
2. Tony Elumelu Foundation: https://www.tonyelumelufoundation.org/
3. BongoHive: https://bongohive.co.zm/
4. iHub: https://ihub.co.ke/
5. CcHUB: https://cchubnigeria.com/
6. MEST Africa: https://mestafrica.com/
7. Seedstars: https://www.seedstars.com/
8. AfricArena: https://www.africarena.com/
9. The Nest: https://www.thenest.vc/
10. Outbox: https://outbox.co.ug/
11. Co-Creation Hub: https://cchub.net/
12. Startupbootcamp: https://www.startupbootcamp.org/
13. Briter Bridges: https://briterbridges.com/
14. Founders Factory Africa: https://foundersfactory.africa/
15. Startup House: https://startuphouse.africa/
16. Sw7: http://www.sw7.co.za/
17. Ventures Platform: https://venturesplatform.com/
18. 22 on Sloane: https://www.22onsloane.co/
19. Meltwater Entrepreneurial School of Technology (MEST): https://meltwater.org/
20. Flat6Labs: https://www.flat6labs.com/

7. FINANCIAMENTO DO GUIA

Este Guia é um dos resultado previstos nos Termos de Referência do projecto de Assistência Técnica ao INSTUTUTO NACIONAL DE EMPREGO I.P. (INEP) para o Funcionamento da **Incubadora de Empreendedorismo Juvenil de Pemba**, aprovado no âmbito do Projecto +EMPREGO, financiado pela União Europeia, co-financiado e gerido pelo Instituto Camões, E.P..

8. FICHA TÉCNICA

Incubadora de

Empreendedorismo Juvenil de Pemba

Guia de Funcionamento

Preparação, condução da pesquisa, e redacção dos conteúdos: João Gomes | BlueBiz Consultoria.

Design gráfico: João Gomes | BlueBiz Consultoria.

Revisão: Coordenação do Projecto +Emprego.

MAPUTO.

Junho 2023.