



REPORTE INCUBAÇÃO

VIVEIRO EMPREENDEDOR SAL



**Jan a
Jul
2022**

ELABORADO
POR:
DILMA VIEIRA

Este reporte tem como objetivo relatar sobre o processo de incubação, no âmbito do acompanhamento feito aos 33 promotores selecionados no projeto Viveiro Empreendedor Sal

Sobre a Incubadora



A IES é uma Incubadora de Empresas e consultoria empresarial que apoia empreendedores e potenciais empreendedores para que eles possam desenvolver ideias inovadoras e transformá-las em empreendimentos de sucesso. Oferecemos orientação empresarial, apoio à gestão, infraestruturas e consultorias especializadas e ainda incentivamos a digitalização de negócios e uso da tecnologia para melhorar a performance das empresas incubadas.

Além disso, trabalhamos fortemente o networking, através de sinergia entre as empresas incubadas, as instituições de ensino e pesquisa, as empresas privadas, os órgãos governamentais e autarquias, as associações empresariais, Câmara de Comércio e de turismo, os agentes financeiros e o mercado

Nossa Visão

Ser uma incubadora de negócios de referência nacional e internacional, reconhecida por fomentar o Empreendedorismo e inovação, reduzir o risco de mortalidade das startups e com isso dinamizar a economia local e nacional.

Nossa Missão

Criar condições para a transformação de ideias em produtos, processos ou serviços, além de possibilitar a criação e maturidade de empresas por meio de uma infraestrutura de apoio.



Nossa Equipe

A nossa equipa é constituída por pessoas com experiência no ramo de empreendedorismo e atendimento.

A Gestora já tem mais de 7 anos de experiência na promoção e dinamização do empreendedorismo e inovação em Cabo Verde, já foi coordenadora de empreendedorismo na Incubadora BIC na Praia, Coordenadora do GEW 2018, esteve envolvida no desenvolvimento de projetos como Startup Challenge, Sport Bootcamp, Unitel Creative Camp, Viveiro Empreendedor Sal, entre outros.



Dilma Vieira
Gestora

Licenciada em Contabilidade e Pós Graduação em Gestão de Empresas..
Especialização em Pedagogia, Marketing, Empreendedorismo, Liderança e Gestão de Projetos.

Raqueline Monteiro
Administrativa

Formação Profissional em Gestão de Recursos Humanos



Reina Vaz
Técnica de Contas

Licenciada em Contabilidade e formação técnica em Marketing, TOC, Procedimentos contratuais e financiamento UE e Direito Administrativo caboverdiano

Reporte do processo de incubação Viveiro Empreendedor Sal 2021

INDICADORES RELATIVOS ÀS
EMPRESAS INCUBADAS



Programa	Incubaçã o Residente	Incubação Não Residente	Género		Graduados
			M	F	
Grupo Espargos		21	15	6	0
Grupo Santa Maria		9	2	7	0
Total	0	30	17	13	0

Serviços Prestados aos incubados

A todos os incubados foram disponibilizados software de faturação, planilhas de gestão, coaching, mentoria, ações de capacitação, infraestrutura da incubadora, apoio para firmarem parcerias, Networking, apoio para inscrição no INPS, apoio na adesão ao Efatura, apoio para entrega dos documentos fiscais e contributivos. Alguns usufruíram de todos os recursos, outros usufruíram de alguns, pois alegaram falta de tempo para participar em todo programa de incubação, tendo em conta que são autoemprego e precisavam dedicar-se à produção e venda



Ações Capacitação realizadas e Mentoria

Ação de capacitação	Duraçã o (hrs)	Data		Horário	Local			
		Espargos	Santa Maria		Espargos	nº participan tes	Santa Maria	nº participant es
Software Jasmin	2	18 de Maio	17 de Maio	16h às 18h00	Espaço Jovem	5	Mercado Municipal	3
Aspetos Legais para Empresários	4	23 e 24 de Maio	25 e 26 de Maio	16h às 18h00	Espaço Jovem	9	Mercado Municipal	4
Gestão Financeira	4	30 e 31 de Maio	2 e 3 de Junho	17h às 19h00	IES	5	Mercado Municipal	3
Aspetos Laborais para Empreendedores	4	13 e 14 de Junho	16 e 18 de Junho	16h às 18h00	IES	5	Mercado Municipal	2
Segurança e Higiene no Trabalho	2	9 de Junho	11 de Junho	16h às 18h00	IES	6	Mercado Municipal	1
Gestão de Equipas e RH	4	22 e 23 de Junho		17h às 19h00	IES			9
Liderança e Técnicas de Negociação	6	28, 29 e 30 de Junho		17h às 19h00				9
Gestão do Tempo	4	6 e 7 de Julho		17h às 19h00				10
Atendimento de Excelência e Técnicas de Vendas	4	11,12 e 13 de Julho		17h às 19h00				8
Fidelização de Clientes e Gestão Pós Vendas	2	14 de Julho		17h às 19h00				9
Transformação de Negócio Digital e Gestão de redes sociais	6	18, 19 e 20 de Julho		17h às 19h00				10
Nota: Nota: O total das horas de formações são 66 horas (inicialmente estavam previstas 42 horas) Inicialmente tínhamos previsto duas turmas mas devido à fraca adesão em ambas as turmas optamos por oferecer o transporte do pessoal de Santa Maria e concentrar as formações em Espargos onde tinha mais formandos								

Além das sessões de capacitação foram ainda disponibilizadas 2hr, por mês, de mentoria/coaching para cada um dos projetos. Este foi feito presencialmente e/ou por telefone. Mas nem todos aderiram, tendo participado 70% dos incubados (21). Em compensação alguns usaram muito mais do que as 2hr/mês tendo tido acompanhamento semanal porque os projetos assim o exigiam como caso dos promotores Maura Delgado, Leila Rodrigues, Emanuel Brito, Emanuel Silveira, Irineu Leonor, Oldgard, Paula Morais, Carla Lopes e Marlon Brito.

Foram ainda apoiados em estabelecimento de parcerias estratégicas para desenvolvimento de suas atividades.

Neste momento estão sendo identificados mentores, tanto da nossa rede nacional como Internacional, expert nas áreas de negócio dos promotores para os acompanharem. O objetivo é partilharem experiências e orientarem a nível técnico os mentorandos como forma de evitar que estas startups cometam erros e implementem de forma mais bem sucedida os seus negócios.

Uma beneficiária, Carla Lopes, irá participar num programa de intercâmbio promovido pela incubadora IES em parceria com IPB, em Portugal, para aprender uma nova técnica de cultivo que lhe vai permitir aumentar não só seu know how mas também as suas vendas e lucros. O programa é de 10 dias e não tem nenhum custo para o promotor, responsabilizando a Incubadora por todo processo.

Principais Resultados Obtidos

Nº total de projetos beneficiados	33
Nº de projetos já implementados	24 (73%)
Nº de projetos em estruturação	5
Nº de projetos que desistiram	4
Nº de negócios formalizados	6
nº de novas empresas criadas	16
Nº total de postos de trabalho	50
Nº de novos postos de trabalho criados	40
Total do Volume de negócios do 1º semestre	20.646.317ECV
Total do Montante de Investimentos realizados	10.735.926ECV
Total de impostos gerados	825.852 ECV

Todos os dados apresentados foram recolhidos junto com os promotores, presencialmente e por telefone. Em anexo a este relatório poderão encontrar os dados por projeto. Temos até este momento 73% dos projetos já estão implementados e a funcionar bem. É uma taxa bastante elevada tendo em conta os históricos de concursos de empreendedorismo realizados em Cabo Verde, onde normalmente a taxa de sucesso é abaixo de 40%. Este facto acreditamos que deve-se à preparação antes dos promotores e o acompanhamento pós financiamento, tendo em conta que qualquer startup na sua fase inicial é imprescindível a incubação.

Além da criação de novos postos de trabalho devemos considerar também a manutenção de outros que sem esse programa Viveiro não teriam sobrevivido à crise da pandemia Covid 19 e ainda a regularização de muitos que estavam no setor informal, sem inps e sem contribuição ao Estado.

Projetos implementados

Nome da Empresa	Sector de Atividade	Estado do Projeto
Sandy Art	arte e cultura (produção de artesanato, vasos e outros com reciclagem de plástico e vidro)	A empresa cresceu a um nível excecional. Apesar da promotora não ter participado das ações de formação e a mentoria foi possível através de telefone, facto esse justificado com aumento da procura dos seus produtos e tendo em conta capacidade de resposta ela precisava estar o tempo todo dedicado às encomendas. Mas o negócio é muito promissor e tem tido uma alta rentabilidade
Viva Artezech	Produção de óleos corporais e capilares naturais	A empresa cresceu a um nível excecional. Apesar da promotora não ter participado das ações de formação e a mentoria foi possível através de telefone, facto esse justificado com aumento da procura dos seus produtos e tendo em conta capacidade de resposta ela precisava estar o tempo todo dedicado às encomendas. Mas o negócio é muito promissor e tem tido uma alta rentabilidade
Studio F	arte e cultura (pinturas abstratas em telas grandes)	A empresa produziu peças que foram vendidas durante uma exposição que promoveram, mas, entretanto, por motivos familiares tem estado um pouco em standby esses últimos tempos.
Ativ Art	arte e cultura (pintura e esculturas)	A empresa tem tido bom desempenho, tem um alto potencial de crescimento. Os promotores precisam neste momento gerir melhor o tempo e suas tarefas para impulsionar o negócio. Não estão vendendo mais porque não conseguem produzir mais devido a outros compromissos profissionais.
Serralharia e Manutenção Gazinho	Serviços de serralharia	A empresa tem tido um bom desempenho, aumentou as vendas, contratou novos funcionários, tem situação regularizada com estado. Precisa trabalhar a precificação e divulgação da empresa, um plano que temos em estruturação. Neste momento estamos fazendo um plano de negócios para financiamento bancário para aquisição de mais alguns equipamentos e uma viatura que é indispensável para seu negócio uma vez que o custo com transportes tem sido muito elevado.
Nowni Corpt	Serviços de apoio à gestão a MPME	A empresa tem tido um bom desempenho, aumentou as vendas, tem situação regularizada com estado. Precisa organizar um pouco melhor a organização das tarefas
Tchilatcha	Serviços de reparação e produção de sapatos de couro	A empresa tem tido um desempenho razoável, mas tem potencial para crescer mais. Atualmente o promotor só faz reparação de sapatos o que limita as suas vendas. Estamos procurando formações técnicas na área de produção de sapatos e bolsas de couro para aumentar as suas competências e produtos disponíveis. Queremos apostar em souvenir para turistas e sapatos ortopédicos que é algo que não tem localmente.
Rafomar	Peixaria	A empresa tem um alto potencial e tem trabalhado para aumentar as vendas e estabelecer novas parcerias. Foi promovido um encontro com a empresa Fresk de Gustim, com sede na Praia, que irá além de fornecer peixes também ser seu mentor para lhe dar suporte técnico e estratégias mais específicas do setor.
Sal Show	serviços	A empresa tem um alto potencial, tem crescido bem e vai trabalhando novas parcerias para aumentar ainda mais suas vendas e contratar novos funcionários
HCN Photography	serviços	É um projeto com potencial de crescimento, mas infelizmente porque está a ter problemas com licenciamento devido à localização ainda está meio em standby funcionando apenas 10% daquilo que é seu potencial
Fish Shop	comercio	Foi um projeto que entrou na incubação em Maio, substituindo um dos promotores desclassificados. Tem tido um bom desempenho, precisa trabalhar alguns pontos como marketing, comercial, fornecedores e precificação e financeiro. É um negócio com alto potencial desde que venham a ser seguidos os planos de marketing e gestão.

Projeto implementados

Nome da Empresa	Setor de Atividade	Estado do Projeto
Doce sabores da Katia	Produção e comércio de doces caseiros	Foi um projeto que entrou na incubação em Maio, substituindo um dos promotores desclassificados. Tem tido um bom desempenho, precisa trabalhar alguns pontos como marketing, comercial, precificação e financeiro. A incubadora está ainda a lhe ajudar a regularizar a situação com estado. Ela estava com muitas dificuldades financeiras porque não estava conseguindo comprar alguns equipamentos básicos, embalagens e stock, mas com o prémio foi possível reanimar o negócio
Ivanilda Acessorios	Artesanato (produção de bijuterias próprias e comercio geral)	O negócio estava indo bem mas a promotora apostou em alguns produtos que não tiveram tanta saída como esperado, e como tinha-se endividado tanto no banco como com fornecedores acabou por ficar numa situação um pouco complicada. Houve uma redução nas vendas inclusive, mas atualmente já está se reestabelecendo e aos poucos vai regularizando as situações
Mar Pro Turismo SU Lda	Serviços de turismo náutico	O projeto demorou um pouco para arrancar devido a demora na resposta de quem iria fazer o licenciamento de atividade, mas já conseguiu resolver e está ativo e desde junho e aos poucos vai ganhando forças no mercado.
Snack Bar Restaurante Cuscus café	Restauração (cozinha típica cabo-verdiana)	O projeto teve uma fase menos boa, levando mesmo ao seu encerramento temporário e reestruturação, mas neste momento está tendo um bom desempenho e vai aos poucos retomando atividade e aumentando volume de vendas.
Cuzas de Terra	artesanato	Teve muitas dificuldades no início para arrancar o seu negócio, mas agora tem crescido a um bom ritmo e está se posicionando muito bem no mercado. Já tem um quiosque de venda dos produtos artesanais na avenida dos hotéis, está estabelecendo novas parcerias com artesãos no Sal e fora da ilha.
Pastelaria Rutxinha	Panificação	Um dos projetos que mais impacto teve, conseguiu aumentar significativamente as suas vendas, contratou 4 novos funcionários até junho e mais 5 entre junho e setembro. Está com situação regularizada perante o estado e neste momento vamos iniciar um plano para maior divulgação da marca e aquisição de um painel solar de modo a reduzir os custos com energia.
Produtos Organico Silveira	produção de queijos de cabra frescos	um negócio muito promissor com alta rentabilidade, tem aumentado significativamente suas vendas. Precisa trabalhar a imagem do produto, desde rotulo á embalagem.
Limpeza e Brilho Auto	Serviços de limpeza auto	Um projeto com alto impacto, tem aumentado significativamente suas vendas e resultados, contratou até junho mais 4 funcionários e continua recrutando mais porque tem tido muita procura.
Verdinhas e Frescos da Kaya	Agropecuária (plantas e animais)	Um projeto é promissor tem um alto potencial e a promotora tem se dedicado muito para alavancar o seu negócio. Ela tem crescido a um bom ritmo, apesar do volume de negócio ser baixo, justificado pelo tempo que é necessário esperar para reprodução das plantas, mas a partir de setembro/outubro vão aumentar. Iremos agora trabalhar o marketing, comercial e precificação. Tem a sua situação regularizada com o estado
Instagrava Magia da Decoração	serviços	única empresa do ramo com sede no Sal, tem alto potencial e tem tido um crescimento e aceitação muito boa no mercado. Tem ganhado novos clientes e aumentado as faturasções. Neste momento iremos iniciar um marketing mais forte para divulgação da marca.
Terrer Atividades de agroturismo	turismo	Reformulou o seu negócio para poder iniciar suas atividades uma vez que ainda aguarda cedência de terreno para operacionalização da parte do agroturismo. Esta num projeto de excursão turística e coworking e Santa Maria. Já estão numa plataforma internacional para divulgação e comercialização dos serviços mas ainda estão na fase de investimentos e busca de novos financiamentos para demais equipamentos e materiais.

Projetos ainda em fase de estruturação

Palmeirão Fitness (ginásio)

Tem recebido mentoria e orientação empresarial para definição de estratégias, além de identificação de fornecedores para o negócio. Neste momento está em standby por causa do espaço, pois estava a dar aulas no polivalente de Palmeira mas devido ao aumento de treinos dos clubes e andebol e afins não lhe foi permitido continuar no espaço. Já tem um espaço cedido pela Câmara Municipal mas ainda não foi possível realização das obras necessárias para instalação do ginásio, e neste momento está fora da ilha por motivos familiares. Assim que retornar iremos dar continuidade ao processo.

Txutxu (produção de fraldas descartáveis)

Tem recebido orientação e mentoria para analisar qual a melhor opção para implementação do seu negócio. Ainda não iniciou atividade por causa dos custos da importação. Estivemos a trabalhar algumas parcerias com uma empresa em Portugal para produção das fraldas com marca Txutxu mas infelizmente só o faziam por contentores e sendo que os produtos ainda estarão na fase de teste de mercado não é conveniente assumir esse custo tão grande. Pelo que já temos algumas outras alternativas em vista que estamos analisando.

Oi na Led (publicidade e em telas LED)

Tem recebido orientação empresarial, já conseguiu uma pré aprovação do banco para financiamento do seu projeto e ficou pendente apenas da entrada de um capital próprio de 200.000ECV, com o prémio conseguiu 50% do valor e neste momento estamos mobilizando o restante através de ABAC, para que seja possível adquirir os equipamentos e alavancar o negócio

Pex Kriol (Peixaria)

Tem recebido mentoria e orientação empresarial. Já conseguiu um espaço no mercado municipal para implementação do seu negócio, mas por motivos pessoais ele precisou trabalhar por conta de outrem o que lhe tem deixado sem tempo para se dedicar ao projeto, mas estamos analisando soluções possíveis e em breve ele terá seu projeto implementado

Projetos que desistiram

Miriam e Filhos Lda (Simulador de voo)

o negócio estava indo muito bem tinha entrado numa parceria com uma operadora turística para instalação do simulador de voo em Santa Maria para turistas que estava tendo uma aceitação e faturação muito maior que em Espargos. Mas como tinha em andamento um projeto de pesca industrial e já tinha o barco, que está avaliado em mais de 1 milhão de euros, ele achou que já era hora de tirar o barco da doca para não deteriorar e perder seu investimento e não tendo capital suficiente decidiu vender o simulador para o seu novo parceiro e apostar no novo negócio de pesca industrial. Aproveitou a incubação e mentoria até junho, foi lhe disponibilizado software de faturação

Anilton Nunes Construções (Tecto falso e divisórias)

não conseguiu justificar a utilização da primeira tranche pelo que foi desclassificado. Mas neste momento ele está de volta para acompanhamento porque quer realmente implementar o seu negócio

Pizzaria Gostosa (fast food)

não conseguiu justificar a utilização da primeira tranche pelo que foi desclassificado. Alegou falta de tempo por ter voltado ao trabalho e a esposa também o que não estava lhe permitindo organizar a empresa. Mas não desistiu do projeto, alega que pretende retomar muito em breve assim que conseguir se organizar melhor a nível profissional e familiar.

Claúdia Pires (Agronegócio)

não conseguiu justificar a utilização da primeira tranche pelo que foi desclassificado. Ela tinha um bom projeto, mas resolveu mudar para incluir a construção do espaço, não tendo capital suficiente e recusando-se a optar pelo financiamento bancário o projeto ficou em standby

Principais Desafios



Nem tudo corre como planeado, pois quando dependemos de terceiros não podemos garantir 100% de eficácia. E como tal temos alguns desafios identificados que nos ajudam a preparar melhor as próximas edições. As recomendações estão mais a frente no relatório. Mas mesmo diante dos desafios consideramos que os resultados obtidos são bons tendo em conta o impacto do projeto nesses jovens.

Falta de comprometimento dos promotores no programa

Os promotores poderiam ter aproveitado mais os programas e consequentemente melhores resultados nas suas empresas. Pois faltou gestão de tempo, definição de metas e objetivos, assim como cumprimentos das obrigações

Não comunicação das informações para acompanhamento

Os promotores simplesmente não fornecem informações essenciais como faturação, estado do cumprimento das obrigações legais, entre outros. O que acabou provocando também um atraso no cumprimento das obrigações da incubadora, particularmente na entrega do relatório. Para nós era importante que os financiadores tivessem clara noção do real impacto do programa e não somente cumprimento do calendário, isto obviamente dentro do prazo máximo permitido.

Logística

Tendo em conta que existiam promotores de Santa Maria e Espargos não foi muito fácil as deslocações para visitas, principalmente porque as vezes marcam e já chegando lá informam que não estão disponíveis, ficam remarcando e não aparecem, o que impossibilitou muitas visitas no local de trabalho.

Próximos passos

Os projetos estão caminhando a um bom ritmo e o programa tem produzido impacto nas suas trajetórias, por isso a incubadora decidiu continuar com o seguimento dos projetos, mesmo sem nenhum retorno financeiro uma vez que os mesmo ainda precisam de suporte e não podem ainda caminhar sozinhos, e ainda os que estão na fase de estruturação para não desistirem de seus projetos e implementarem mais breve possível..

Um dos projetos, Kaya Verdinhas, irá beneficiar de um programa de intercâmbio que lhe vai permitir ir a Portugal para fazer uma formação de 10 dias numa nova técnica de cultivo de plantas ornamentais sem necessidade de rega. Algo que vai revolucionar o seu mercado e permitir-lhe aumentar as vendas e lucros. Estão a ser identificados também oportunidades para outros projetos .

Ação 1

Continuar as visitas Empresariais para acompanhar a evolução dos projetos e dar orientações empresariais

Ação 2

Suporte a nível de gestão, marketing e networking
Atribuição de Mentores nacionais e internacionais das suas áreas de atuação

Ação 3

Apoio no cumprimento das obrigações fiscais e contributivas

Ação 4

Apoio no acesso ao financiamento para os projetos que precisam de novos investimentos



Considerações Finais e Recomendações

Os resultados alcançados com o Viveiro Empreendedor Sal foram muito positivos, tendo criado um impacto notável na vida e negócio dos participantes. Conseguimos até Junho de 2022 a implementação de 24 ideias, sendo 16 delas novas empresas criadas que geraram 50 postos de trabalho, sendo 40 deles novos. Estima-se que até ao final do ano 2022 sejam implementadas as outras 5 em falta, sendo que 1 acabou mesmo por desistir.

É o programa de empreendedorismo com maior taxa de sucesso em Cabo Verde em termos de negócios implementados e funcionais. Isto deve-se essencialmente ao desenho e estruturação do projeto que permitiu:

- capacitação empresarial e filtragem daqueles que realmente queriam empreender;
- Financiamento, pois, muitas vezes o promotor tem boas ideias, mas não tem capital próprio necessário e nem condições para recorrer a financiamento bancário;
- Incubação – o acompanhamento pós financiamento é essencial para evitar que os promotores desistam diante de dificuldades e possam implementar da melhor forma seus projetos, além de terem acesso a infraestruturas físicas de apoio, consultoria e mentoria especializada.

Além dos projetos beneficiados com a bolsa, mais de 17 promotores (dos que tenho conhecimento e receberam apoio da incubadora) avançaram por iniciativa própria para implementar seus negócios, tendo neste momento 5 já implementados e outros a aguardar resposta de financiamento, uma vez que não possuíam recursos próprios suficientes.

Recomendações para próximas edições (em termos de incubação):

- 1. Que seja obrigatório os beneficiários assumirem o compromisso com incubação e acompanhamento através de um termo de compromisso assinado pelos mesmos;
- 2. Maior articulação entre incubação e coordenação de forma evitar estar a pedir informações repetidas aos promotores e melhor alinhamento do acompanhamento;
- 3. Alargamento do serviço de incubação, pois 6 meses é pouco, principalmente porque maior parte são projetos que carecem de formalização e isto para alguns negócios é mais demorado;
- 4. Revisão do valor pago para incubação. O valor de mercado é 18.000ECV dezoito mil escudos por projeto mensalmente, e aqui foi pago 3500ECV o que claramente limita muitas ações, sobretudo deslocações. Para terem uma noção foi disponibilizado:
 - Mentoria – 2h *30 projetos * 6meses*1500 – 540.000ECV
 - Capacitação – 66hr*2000 – 132.000ECV
 - Serviços de apoio à entrega INPS e Finanças – 2*13projetos*1500 – 39.000ECV
 - Serviços de adesão ao Efatura – 6projetos *2500 – 15.000
 - O que dá um total de 726.000ECV, valor esse superior ao que foi pago, e aqui não contamos com todos os outros apoios concedidos através das parcerias da incubadora.
 - Tratando-se de grupos grandes não é preciso ser um preço de 18.000ECV por projeto, mas um valor que permita criar melhores condições de trabalho.

A Incubadora vai continuar dando seguimento, por iniciativa própria, aos projetos até Dezembro, pois os 6 meses mostraram-se insuficientes e não é possível abandoná-los sozinhos nesta fase, sob o risco de terem um retrocesso.

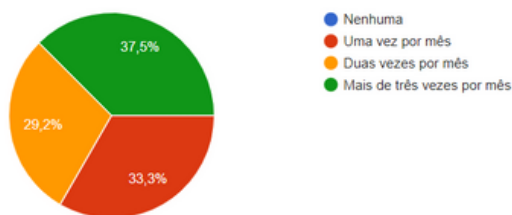
Avaliação da Incubação

Perante todos os serviços e apoio disponibilizados aos promotores eles fizeram no final a avaliação demonstrando a sua satisfação com o que lhes foi oferecido, obtivemos resposta de 24 dos 30 promotores. Em anexo a este relatório poderão encontrar a avaliação geral.

Qual a periodicidade dos encontros com a consultora?

Copiar

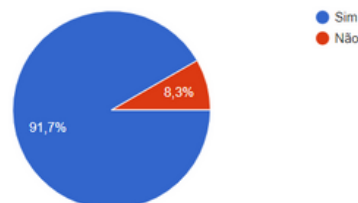
24 respostas



A consultora lhe ajudou a definir estratégias de negócio?

Copiar

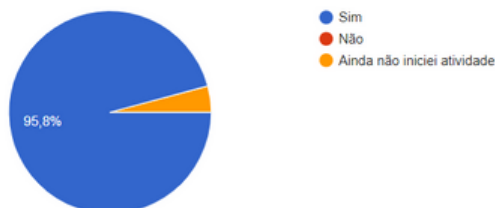
24 respostas



A consultora mostrou-se disponível para lhe apoiar em estabelecer parcerias?

Copiar

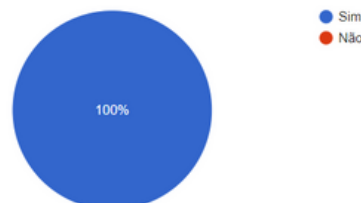
24 respostas



Achas que é útil ter o acompanhamento da consultora para desenvolvimento do seu negócio?

Copiar

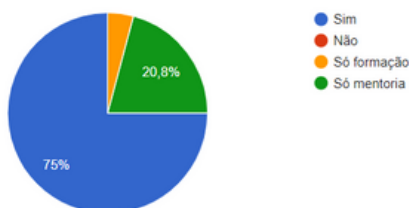
23 respostas



Participaste nas ações de formação e mentoria

Copiar

24 respostas



Você voltaria a participar na incubação para alavancar o seu negócio?

Copiar

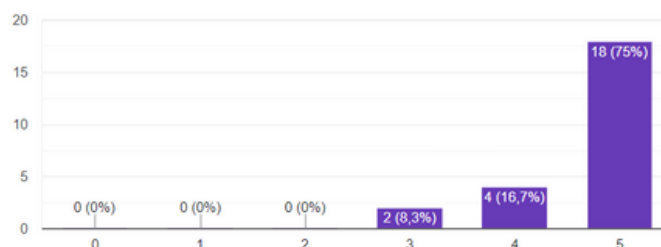
24 respostas



Qual o seu nível de satisfação com a incubação? (0 nada satisfeito 5 muito satisfeito)

Copiar

24 respostas



Fotos

Algumas imagens de algumas das formações visitas no terreno



Obrigada

O sucesso se constrói
através de boas
parcerias e sinergias.
Um Ecossistema forte,
fortalece a economia
e o desenvolvimento
de um país.



IES

INNOVATION
AND ENTERPRISE
SUPPORT

Prédio Foto Vieira
2º Andar
Espargos - Sal
+238 988 8729 / 919 8729

dilma.vieira@ies.cv

