



cooperação  
alemã

DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

Publicado por

**giz** Deutsche Gesellschaft  
für Internationale  
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



# INCUBADORA DE OPORTUNIDADES

Guião de Implementação

INCUBADORA DE OPORTUNIDADES  
LIGANDO JOVENS EMPREENDEDORES  
A NEGÓCIO E MERCADO.

# Contente

**OBJETIVOS**

**GRUPO-ALVO**

**ATIVIDADES**

**CALENDÁRIO DE IMPLEMENTAÇÃO**

**MAIS INFORMAÇÕES**

## OBJETIVOS

### Objetivo geral

A Incubadora de Oportunidades é uma iniciativa do Instituto Nacional de Emprego (INEP) juntos com a Cooperação Alemã, virada a identificação, facilitação e promoção de oportunidades de autoemprego e acesso a mercados para jovens com atitude empreendedora, de forma a estimular a criação e o crescimento de MPMEs lideradas por jovens, e conseqüentemente contribuir a criação de emprego nas zonas rurais.

### Objetivos específicos

**1 Apoiar o desenvolvimento de competências** empreendedoras em jovens de zonas peri-urbanas e rurais.

### **2 Facilitar ligações**

**económicas** entre jovens com perfil empreendedor e sector privado interessado a desenvolver a sua presença comercial em zonas peri-urbanas e rurais.

**3 Apoiar jovens empreendedores,** particularmente mulheres, a aceder novos mercados, através de mídia digitais.

**4 Melhorar a** capacidade do INEP a desenvolver competências empreendedoras de jovens.





## GRUPO-ALVO

A Incubadora de Oportunidades é uma iniciativa virada a jovens de zonas peri-urbanas e rurais, com interesse, vontade e comprometimento para estabelecer uma atividade de negócio para o seu auto-emprego, e eventualmente para estabelecer uma Micro-Empresa comercial. Algumas parcerias promovidas pela incubadora podem ter um público alvo mais restrungido, na perspetiva de género (i.e. iniciativas específicas para mulheres jovens), ou na perspetiva geográfica (i.e. iniciativas focadas em um número limitado de Distritos), conforme a demanda e interesse dos parceiros do sector privado.

A incubadora visa também envolver empresas do sector privado já operante a nível nacional, que tenham produtos ou serviços com potencial de mercado para população das zonas rurais.







## ATIVIDADES

- 1** A equipe da Incubadora de Oportunidades procura parcerias com o sector privado que promove oportunidades aos jovens, apoiados no processo pela incubadora.
- 2** A Incubadora identifica, seleciona os jovens e forma-lhes para contribuir ao desenvolvimento das suas competências empreendedoras. O sector privado oferece aos jovens oportunidades de desenvolver competências de gestão, marketing, venda, gestão financeira através de atividades comerciais.
- 3** Estas atividades de venda de produtos ou serviço geram para os jovens comissões de venda e lhe oferecem exposição a um leque de clientes próprios. O jovem empreendedor pode identificar outras oportunidades de mercado para satisfazer os seus clientes potenciais, e daí desenvolver outras linhas do seu negócio.
- 4** A incubadora oferece também aos jovens empreendedores o acesso a competências digitais para posicionar o seu negócio em novos mercados, e expandir a sua rede de venda, para crescer a sustentabilidade do seu negócio.



### FASE 1

INEP Identifica parceiros e oportunidades

### FASE 2

INEP Promove as oportunidades através dos seus canais:

- Feiras de Emprego
- Comunicação
- Associações
- Balcões Móveis

### FASE 3

INEP forma os jovens em Iniciativa Pessoal.

INEP Seleciona os jovens participantes na base do desempenho na formação e dos critérios do sector privado.

### FASE 4

Os Jovens desenvolvem competências de Negócio através da atividade comercial

Os Jovens desenvolvem capacidades de promover o seu serviços e produtos em canais digitais.

### FASE 5

**Graduação do jovem empreendedor**



## FASE 1

### Procura de parceiros do sector privado

A equipe da Incubadora de Oportunidade é responsável de procurar empresas privadas para engajar na iniciativa. Estas são empresas que distribuem produtos que possam ser de interesse para o mercado de medio-baixa renda em zonas periurbanas ou rurais de Moçambique (Agro-insumos, fugões melhorados, painéis solares, bicicletas, manteiga de amendoim, ...). Estas empresas tem uma estratégia comercial focada neste público alvo, e podem capitalizar a Incubadora para encontrar jovens talentos com conhecimento da realidade local, atitude empreendedora á resolução de desafios e á busca de soluções inovadoras para cumprir uma tarefa, e boas competências de negociação e venda.



## FASE 2

### Promoção da Incubadora de Oportunidades

O INEP pode promover a Incubadora de Oportunidades nas suas Feiras de Emprego, através de material de apresentação, sessões de apresentação dos parceiros e das oportunidades de ligação a empresas privadas disponíveis. As Feiras de Emprego são uma ótima plataforma para dar conhecimento aos jovens das oportunidades disponíveis, recolhendo candidaturas. Desta forma, as empresas do sector privado interessadas nas zonas geográficas das feiras, podem ter mais um incentivo a participar na iniciativa.

Adicionalmente, após estabelecer parcerias com o sector privado, o INEP pode organizar eventos ad-hoc, juntamente com os seus pontos focais nos SDAE, para promover a oportunidades aos jovens do Distrito.

A participação as atividades promovidas pela Incubadora de Oportunidades é livre, e aberta

a todos os jovens do público alvo nas Províncias onde a Incubadora seja ativa. Entretanto, por natureza, as oportunidades são limitadas e os jovens interessados devem candidatar-se para poder participar. O processo de candidaturas é gerido pelo INEP, através dos seus canais institucionais.

O processo de revisão e seleção das candidaturas é alinhado com cada parceiro, conforme a sua capacidade de absorção de participantes, e os requisitos exigidos. Sugere-se fazer uma recolha de carta motivacionais para acrescentar ao dossier das candidaturas.

INEP é responsável de recolher os nominativos dos jovens interessados em participar do processo da incubadora, começando pela formação em iniciativa pessoal. O INEP finaliza a lista curta dos participantes convidados na formação de iniciativa pessoal e manda o convite a participar da formação.



## FASE 3

### Formação em iniciativa pessoal e seleção

Os jovens selecionados a participar nas atividades da Incubadora são convidados a participar de uma formação em Iniciativa Pessoal, organizada e implementada pelo INEP, através de formadores qualificados e certificados em IP.

A formação prevê uma duração média de 36 horas, distribuídos por sessões de 3 horas diárias, para o total de 12 módulos abaixo descritos:

ID	Módulo	Conteúdos	Carga Horária Média
1	Introdução à Iniciativa Pessoal	<b>Teoria, exercícios práticos sobre o módulo, resumo do módulo e transferência de conhecimento</b>	3 horas
2	Iniciativa própria		3 horas
3	Orientação para futuro		3 horas
4	Persistência na superação de obstáculos		3 horas
5	Iniciativa Pessoal no processo empreendedor		3 horas
6	Inovação e identificação de oportunidades		3 horas
7	Definição de objetivos		3 horas
8	Planeamento das finanças		3 horas
9	Planeamento das atividades		3 horas
10	Buscar Feedback		3 horas
11	Pontos chave/ revisão do conteúdo		3 horas
12	Projeto Pessoal		3 horas



No final das formações, os jovens são avaliados pelo desempenho demonstrado nas formações. O INEP, junto com o parceiro do sector privado, organiza uma visita aos locais onde os melhores jovens propõe desenvolver a sua atividade, ou guardar o estoque. A empresa privada, juntamente com INEP, finaliza a seleção dos jovens. Os jovens selecionados assinam um contrato diretamente com a empresa, esclarecendo o valor de subsídio de custo mensal que irão receber ao longo dos 6 meses de incubação, e qualquer outro termo e condições que a empresa considere necessário.





## FASE 4

### Implementação das atividades de venda

As empresas organizam o fornecimento dos seus produtos a estes jovens, estabelecendo pontos de recolha de última milha<sup>1</sup>, ou através de sistemas de venda em consignação.

Os jovens tornam-se agentes de venda para um período de seis (6) meses, recebendo uma percentagem pré-estabelecida por cada produto vendido a um preço recomendado.

Neste período de incubação, o jovem recebe acompanhamento periódico pela empresa, para melhorar as suas capacidades de gestão do negócio, gestão de stock, organização financeira, promoção e negociação. A empresa parceira

compromete-se com o acompanhamento técnico do jovem, que é também de seu próprio interesse. A equipe da Incubadora de Oportunidades desembolsa um subsídio mensal, no valor de ±3,000MZN (±US\$ 50) a cada jovem incubado, de forma a garantir que o mesmo tenha capacidade de pagar custos de deslocação ao campo e em zona mais recônditas do distrito onde opera.

Através da combinação de experiências prática de venda, gestão de negócio, das formações recebidas, junto com o conhecimento prático do mercado local, os jovens desenvolvem competências empreendedoras e de gestão que lhe preparam para estabelecer a sua própria empresa.

<sup>1</sup> A empresa Adicional disponibilizou-se para oferecer este serviço as empresas interessadas.



## FASE 5

### Graduação

Os ciclos de incubação dos jovens tem duração de seis meses. Recomenda-se que o INEP organize eventos de graduação dos jovens 9 meses depois do início do ciclo, isto é 3 meses depois do término do processo de incubação formal, para verificar o engajamento efetivo dos

jovens empreendedores. Os eventos podem servir para convidar outras empresas do sector privados potencialmente interessadas, para dar maior visibilidade á Incubadora e aos resultados atingidos, na perspectiva de desenvolvimento de mentalidade e competências dos jovens.





# CALENDÁRIO DE IMPLEMENTAÇÃO

Atividade	Meses												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Identificação de parceiros e oportunidades													
Promoção das oportunidades aos jovens													
Formação em Iniciativa pessoal													
Seleção dos participantes													
Atividades de venda com sector privado													
Formação em venda digital													
Evento de Graduação													



## MAIS INFORMAÇÕES

Deseja saber mais sobre a Incubadora de Oportunidades? Por favor, contacte:



**DEV Consulting**

Elena Gaffurini, [egaffurini@devconsulting.org](mailto:egaffurini@devconsulting.org)

**como/consult**

**COMO Consult**

Thomas Finkel, [thomas.finkel@como-consult.de](mailto:thomas.finkel@como-consult.de)

Deseja explorar mais tópicos, ferramentas e testemunhos sobre o Emprego para Jovens Rurais?



Visite o nosso sítio web

<https://agrijobs.snrd-africa.net>





---

## IMPRINT

### Publicado por:

Deutsche Gesellschaft für  
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Escritórios registados  
Bona e Eschborn, Alemanha

Projeto Global de Emprego Rural com enfoque  
na Juventude  
Friedrich-Ebert-Allee 32 + 40  
53113 Bona, Alemanha  
T +49 228 4460-0  
F +49 228 4460-1766

E [info@giz.de](mailto:info@giz.de)  
I [www.giz.de/en](http://www.giz.de/en)

### Autor:

Elena Gaffurini (DEV Consulting)

### Design:

Agnes Weegen, Colónia

### Créditos fotográficos:

Página 1, 4, 5, 6: © GIZ/ Ondra Menzel  
Página 3, 7, 9: © GIZ/ Maria Lourenço

### URL links:

Esta publicação contém ligações a páginas Web de outras organizações. Estas ligações têm apenas o objetivo de melhorar a facilidade de utilização e não indicam de forma alguma uma aprovação dos conteúdos fornecidos em qualquer outra página Web. A responsabilidade pelo conteúdo dessas páginas é do respetivo fornecedor desse conteúdo e a GIZ não aceita qualquer responsabilidade pelo conteúdo fornecido por organizações externas.

O GIZ é responsável pelo conteúdo desta publicação.

Agosto de 2024