



MAPEAMENTO DO ECOSISTEMA EM LUANDA

Relatório | Outubro 2019



ÍNDICE

SUMÁRIO EXECUTIVO	3
METODOLOGIA	7
Desenho da Pesquisa.....	7
Recolha de dados.....	11
RESULTADOS	13
O contexto Económico e Social de Angola	13
Ambiente de Negócios de Angola	14
O Ecosistema Empreendedor de Luanda.....	15
O Empreendedor em Luanda	38
PERCEPÇÕES	41
Um ecossistema vibrante e com potencial.....	41
Um empreendedor qualificado e experiente	43
Dificuldade de acesso a financiamento e falta de produtos customizados	45
Desalinhamento entre os stakeholders do ecossistema.....	47
Consciencialização sobre a inclusão de grupos minoritários.....	49
Forte intervenção nos estágios iniciais do desenvolvimento empreendedor	51
CONCLUSÃO	54
ANEXO	56

SUMÁRIO EXECUTIVO

‘Quem Quer Ser Empreendedor?’ (QQSE; Who wants to be an entrepreneur - WWBE) é um concurso de empreendedorismo que decorre em Luanda, Angola, entre Maio de 2019 e Junho de 2021. Este concurso abrange qualquer sector de actividade e/ou área de negócio e é dirigido a jovens Angolanos com uma ideia de negócio sólida (i.e. conceito testado e comprovado) ou com um negócio na sua fase inicial. O objectivo final do programa é promover o crescimento e desenvolvimento do empreendedorismo em Angola, alterando a narrativa e desmistificando mitos relacionados sobre quem pode ser um empreendedor de sucesso.

O presente relatório é um mapeamento do ecossistema e estudo sobre o ecossistema empreendedor em Luanda, que se enquadra no programa do QQSE, que tem como objectivo sistematizar a visão geral do status-quo empresarial e das suas principais estruturas de apoio, actualmente activas. O relatório visa igualmente identificar áreas onde são necessários esforços adicionais e suportar o desenvolvimento do programa.

O estudo utilizou o *Babson Entrepreneurship Ecosystem Project* (BEEP) como estrutura para o mapeamento do ecossistema, que através de uma abordagem holística, categoriza o ecossistema em seis domínios centrais: política, finanças, cultura, apoio, capital humano e mercados. No âmbito deste mapeamento, incluímos um 7º domínio que considera empreendedores e startups no centro do ecossistema. A recolha de dados abrangeu dados primários e secundários. A coleta de dados primários foi feita através da aplicação de questionários online (65 respostas válidas), entrevistas com os principais intervenientes por domínio (19 entrevistas) e grupos focais com empreendedores (com negócios no estágio inicial, em

aceleração ou ampliação dos seus negócios) e estudantes (3). As fontes de dados estão listadas em anexo.

O estudo mapeou um total de 131 organizações que estão activamente a apoiar o ecossistema empresarial, sendo a maior parte relacionadas com serviços de apoio (53; espaços de coworking, incubadoras/aceleradoras), iniciativas na perspectiva de mercado (31; eventos, redes, associações e desafios ou competições de negócios) e provedores de financiamento (28; bancos comerciais, *angel investors*, programas governamentais e outros). O presente relatório apresenta o estado actual do ecossistema empreendedor em Luanda, que se verifica dinâmico e diverso, de acordo com os momentos de análise.

Os resultados obtidos e a análise realizada mostram-nos um ecossistema empreendedor (em Luanda) activado e estimulado, com uma massa crítica de pessoas motivadas e interessadas em desenvolver os seus negócios ou tornarem-se empreendedores (o alto engajamento é demonstrado por 60 empreendedores que responderam ao questionário em apenas 2 dias e mais de 800 pessoas que candidataram-se ao concurso do QQSE). Os dados também nos mostram que o empreendedor em Luanda é maduro, qualificado e experiente, escolhendo o empreendedorismo como opção de carreira em fases posteriores, após terem trabalhado para doutrem. Este efeito pode dever-se ao facto de os jovens parecerem estar expostos a uma certa pressão social para a procura de uma opção de carreira estável e menos arriscada, com a família e conhecidos a criticar o empreendedorismo como uma opção inviável de carreira.

Em termos de estruturas de apoio dentro do ecossistema empreendedor, os empreendedores apresentam não só dificuldade em ter acesso a apoio financeiro como, em simultâneo, verifica-se que há falta de produtos

financeiros ajustados às necessidades dos mesmos. A maioria dos empreendedores não tem tido acesso a estruturas mais formalizadas de apoio financeiro. Há também um desalinhamento entre os actores do ecossistema que é demonstrado pela falta de conhecimento sobre quem se encontra no ecossistema e que ações estão a ser realizadas, bem como, pela falta de capacidade institucional das instituições públicas para implementar estratégias públicas e garantir um impacto efectivo.

Além disso, este estudo pretende entender até que ponto grupos minoritários (como mulheres, pessoas com necessidades especiais, albinos, LGBTQIA) participam do ecossistema empreendedor e quão inclusivo é o mesmo. Os resultados mostram que os empreendedores estão conscientes sobre a inclusão de minorias no ecossistema empreendedor, entendendo igualmente que a falta de inclusão começa em estágios iniciais de desenvolvimento (a exclusão resulta em desistências do sistema educacional) e tem um impacto directo na capacidade dos grupos minoritários em desenvolver o mesmo nível de competências que seus pares, de grupos não minoritários. Estes resultados, confirmam a importância da abordagem escolhida para o programa QQSE.

No geral, vemos um ecossistema em Luanda com muito potencial em que um número significativo de aspirantes a empreendedores buscam oportunidades para fortalecer as suas competências e os seus negócios. Eles enfrentam diversos desafios, pelo que estes são particularmente extremos para grupos minoritários, validando o potencial impacto do programa QQSE.

Este relatório descreve os principais contributos sobre o ecossistema empreendedor e destaca um conjunto de áreas para que se alcance uma intervenção de alto impacto. Essas ideias encontram-se detalhadas neste relatório e são complementadas por contribuições de uma ampla gama de

intervenientes do ecossistema, que colaboraram na definição das etapas necessárias para a construção de um ecossistema próspero.

METODOLOGIA

Desenho da Pesquisa

Âmbito do Mapeamento



Geográfico
Luanda/Angola



Área/Sector
Qualquer



Fase do negócio
**Todas (iniciação,
aceleração, expansão)**

Grupo alvo



Empreendedores e startups:

Que estão localizadas na capital, Luanda, e que tenham ambições de crescimento

Questões de pesquisa



Quantas startups existem na capital, em que sector estão a operar, em que fase se encontram e como estão estruturadas?



Quais são as estruturas de apoio e restrições aos empreendedores na capital?

Enquadramento

Este relatório foca o empreendedor no ambiente geral negócios em Luanda. Para desenvolver o estudo e mapeamento do ecossistema foi escolhida uma metodologia testada e comprovada, nomeadamente, o Babson Entrepreneurship Ecosystem Project (BEEP). Segundo a *Aspen Network of Development Entrepreneurs* (ANDE, 2013), esta metodologia fornece um quadro adequado para o mapeamento de ecossistemas a nível nacional ou sub-nacional.

O *Babson Entrepreneurship Ecosystem Project* (BEEP) deriva da observação de que em todas as sociedades em que o empreendedorismo ocorre com regularidade ou é auto-sustentável, existe um ambiente ou ecossistema que é único e complexo. O BEEP conclui que existem vários elementos que interagem de forma complexa e possibilitam ou dificultam os esforços empreendedores. Assim, a fim de promover o empreendedorismo, deve adoptar-se uma abordagem holística.

A BEEP categoriza o seu enquadramento em seis domínios:



Política analisa os regulamentos governamentais, estruturas políticas, apoio ao empreendedorismo e liderança



Finanças analisa o espectro de serviços financeiros disponíveis para empreendedores



Cultura é responsável pelas normas da sociedade, junto com a presença de histórias e modelos de sucesso para inspirar a próxima geração de empreendedores



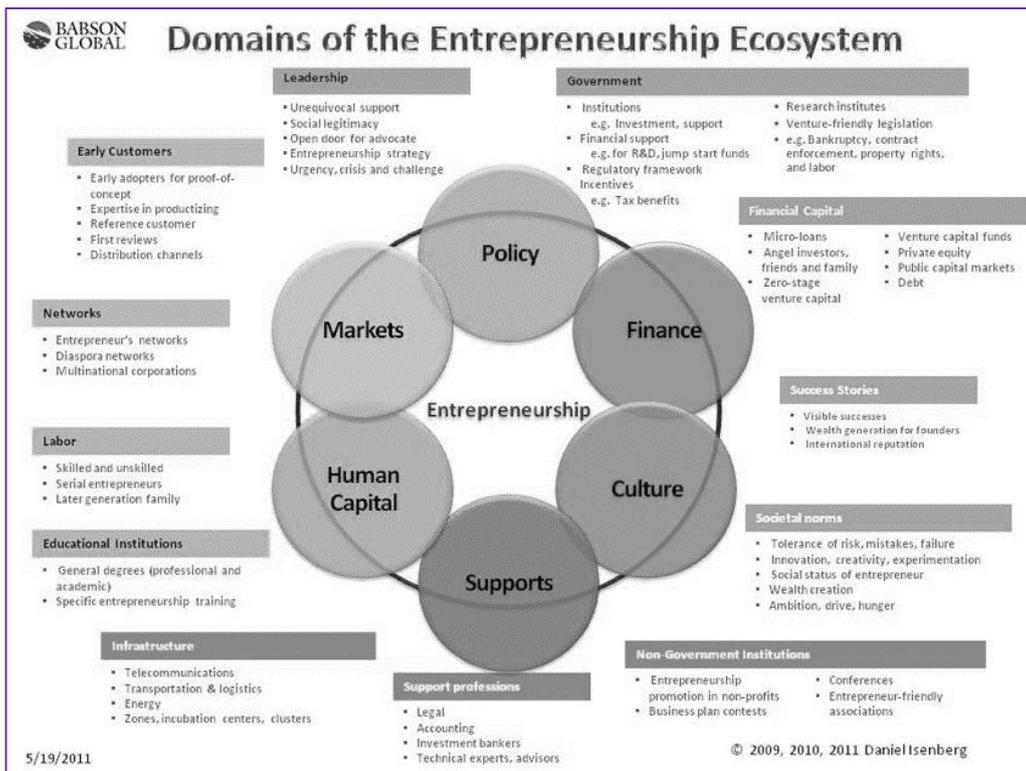
Serviços de Apoio examina a infraestrutura local, instituições não governamentais e a presença de profissionais de apoio como advogados, contabilistas e banca de investimento



Capital Humano examina tanto a qualidade do sistema de ensino superior como o nível de capacidade da força de trabalho



Mercados avaliam as redes de empreendedores, bem como, a existência e acesso a clientes



No âmbito deste mapeamento, incluímos um 7º domínio que coloca os empreendedores e startups no centro do ecossistema, interagindo com os outros 6 domínios. Foi esta **estrutura de 7 domínios** que orientou a nossa abordagem na recolha de dados, análise e elaboração deste relatório.

Resultados esperados

Usando a metodologia acima e alinhada com os termos de referência do programa QQSE, a nossa pesquisa propôs-se a alcançar os seguintes resultados:

- Aplicar uma metodologia sólida para o mapeamento do ecossistema,
- Apresentar a visão geral do *status quo* empreendedor e estruturas de apoio,
- Compreender a experiência de grupos minoritários dentro do ecossistema empreendedor,

- Indicar onde são necessários esforços adicionais e como as actividades do programa QQSE devem ser concebidas.

Acreditamos que alcançámos os resultados acima mencionados, traduzindo-se numa base sólida para extrair um conjunto de importantes considerações, descritas no final deste relatório.

Recolha de dados

O estudo incluiu a recolha de dados primários e uma revisão de documentos (dados secundários). Os resultados combinados de ambas as fontes estão agregados neste relatório. A identificação e a listagem das partes interessadas foram feitas de acordo com a categorização do actor-chave por cada domínio Babson (ver detalhes em anexo).

Em termos de actividades de recolha de dados, (i) enviamos um questionário online para empreendedores e startups, (ii) conduzimos entrevistas com uma ampla gama de intervenientes do ecossistema empreendedor (visando a representação de cada domínio), (iii) conduzimos grupos focais tanto com empreendedores como com estudantes.

Foram utilizadas três ferramentas para recolha de dados primários (inclusas em anexo), nomeadamente:

1. Questionários online para empreendedores/ startups,
2. Perguntas orientadoras para entrevistas (gerais e por domínio),
3. Agenda para as discussões com os grupos focais.

A concepção das principais ferramentas de recolha de dados incluiu tanto perguntas abertas como fechadas, respondendo a três áreas principais de análise: (1) ambiente empresarial e clima de investimento, (2) cultura e atitude empreendedora, e (3) compreensão de cada interveniente do

ecossistema, que inclui perguntas direcionadas de acordo com os domínios de Babson aplicados.



Questionário online preenchido por 65 empreendedores



19 entrevistas realizadas
com a seguinte desagregação por domínio: 3 Finanças, 1 Capital Humano, 2 Mercados, 4 Política, 7 Serviços de Apoio e 2 Empreendedores



3 grupos focais realizados

- Incluindo um total de 15 empreendedores, com o seguinte perfil de startups:
 - Vida útil média de 2.8 anos
 - Cerca de 50/50 negócios tecnológico e não tecnológico
 - Estágio do ciclo de vida: 3 em Iniciação, 10 em Aceleração e 2 expansão
- Incluindo um total de 17 alunos do ISPTEC, com o seguinte perfil:
 - Maior parte dos alunos tem 21 anos
 - Todos o aluno tem um celular com internet e usa os media sociais regularmente (todos usam Instagram e Youtube, alguns usam FB, Twitter e LinkedIn)
 - 7 dos 17 estudantes (41%) são empreendedores, cuja vida útil das startups varia entre 6 meses a 3,5 anos.
 - 4 estudantes já participaram em concursos de empreendedorismo e 5 estiveram presentes em eventos/redes relacionadas ao empreendedorismo.

RESULTADOS

O contexto Económico e Social de Angola

A economia mundial provavelmente crescerá 3,3% em 2019, uma desaceleração em comparação com 3,6% de 2018, de acordo com as previsões do FMI. Em Angola, o crescimento económico está a recuperar e espera-se um crescimento de 0,3% para 2019, em comparação com 2018, de acordo com o Orçamento Geral do Estado.

A contribuição do sector petrolífero registou um ligeiro aumento de 4,1 p.p. no último trimestre de 2018, em comparação com o mesmo período de 2017. Por outro lado, a produção industrial apresenta um aumento substancial de cerca de 9,2% no último trimestre de 2018, em comparação com o mesmo período de 2017.

Em termos de indicadores sociais, Angola regista uma taxa de pobreza de 51,2%, sendo que apenas 1/3 da população tem acesso à electricidade. A taxa de desemprego situou-se em 28,8% em 2018, o que representa um aumento de 8,8 p.p. em comparação com 20% de 2017. Uma taxa de participação semelhante da força de trabalho entre homens e mulheres, sendo as últimas mais propensas ao desemprego, tendo atingido 30,8% em 2018, em comparação com 26,6% dos homens.

Indicadores de empregabilidade (%)	2018/2019		
	Total	Homem	Mulher
Taxa de participação	86,5	88,4	84,9
Taxa de emprego	61,6	64,8	58,7
Taxa de desemprego	28,8	26,6	30,9
Taxa de não participação	13,5	11,6	15,1

Tabela: Indicadores de emprego 2018/2019 (fonte: INE, 2019 no relatório Pesquisa no Atlântico)

O salário mínimo nacional regista um aumento em 2019, com o objetivo de recalibrar o poder de compra e reduzir os desequilíbrios sociais. No entanto, o Índice de Capital Humano de Angola continua abaixo da média da África Subsaariana, situando-se entre as 10 pontuações mais baixas deste índice.

Ambiente de Negócios de Angola

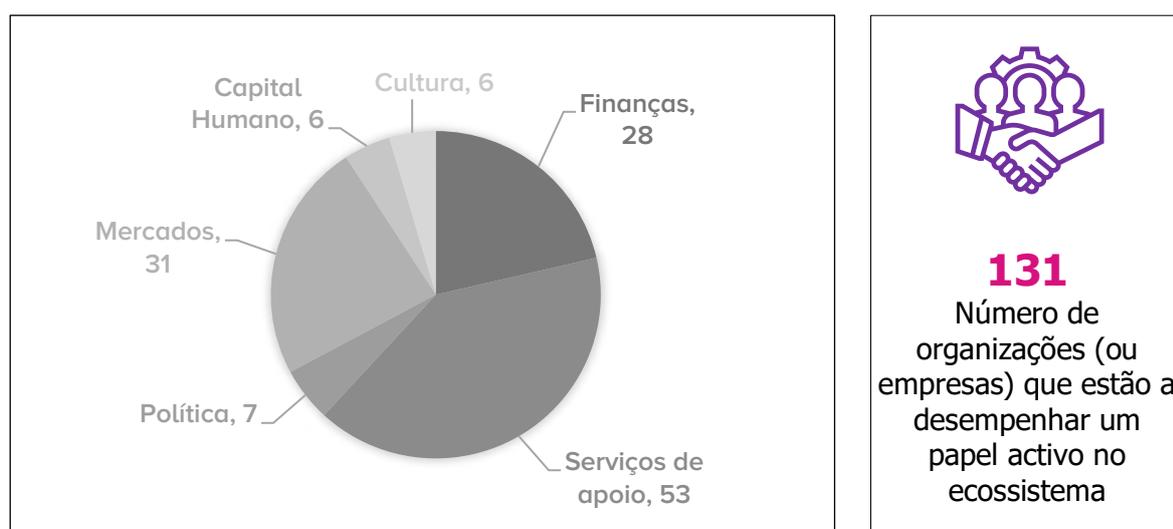
O Índice Doing Business (Ease of Doing Business) em 2019 classifica Angola na 173ª posição, numa avaliação que considera um total de 190 países. Isso reflecte uma melhoria de duas posições em comparação com 2018, resultante das reformas económicas em curso e da nova perspectiva de recuperação da recessão económica dos últimos 3 anos.

Como resultado, a avaliação do *Ease of Doing Business* classifica o país com um aumento de 43,86%, no entanto, ainda abaixo da média da África Subsaariana (51,61%). Esta diferença justifica-se pelos baixos indicadores de desempenho no acesso ao crédito, na resolução de insolvências e no comércio internacional. No outro espectro, os processos relacionados com o início de um negócio, que lidam com licenças de construção e com o pagamento de impostos, estão a ter um desempenho acima da média.

No acesso ao crédito, Angola pontua 5 em 100 (Ease of Doing Business Score), consideravelmente abaixo da média da África Subsaariana de 42, o que representa os constrangimentos mais críticos no ambiente de negócios do país, e que é um reflexo de uma fraca oferta de crédito e da burocracia para aceder ao mesmo.

O Ecosistema Empreendedor de Luanda

Tendo como base os 6 domínios do BEEP, o nosso mapeamento do actual ecossistema empreendedor de Luanda mostra que existem cerca de 131 organizações activas no ecossistema empreendedor, sendo a maioria delas relacionadas com serviços de apoio (espaços de coworking, incubadoras/aceleradoras), iniciativas relacionadas com o mercado (eventos, redes, associações e desafios) e provedores de financiamento.



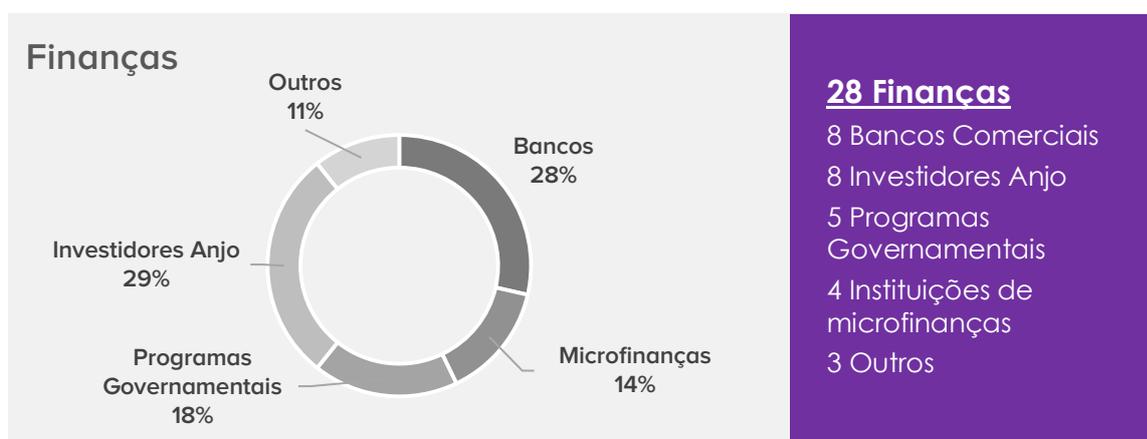
Nota-se que o ecossistema empreendedor em Luanda é dinâmico. Isso é especialmente perceptível em Luanda, onde vemos actores que desenvolvem iniciativas pontuais (Ad hoc) e que, portanto, oscilam entre dentro e fora do ecossistema regularmente. O presente estudo pretende reflectir sobre o estado actual da arte do ecossistema empreendedor em Luanda no momento da elaboração deste documento; a paisagem mutável significa que o ecossistema pode ser diferente em outros momentos.

Finanças

No domínio financeiro, analisámos os actores que desempenham um papel de provedores de financiamento aos empreendedores, oferecendo serviços/produtos financeiros específicos que correspondem às suas

necessidades e/ou contribuem com iniciativas de apoio aos empreendedores.

A nossa base de dados considera um total de 28 organizações que prestam serviços financeiros a empreendedores, das quais 8 são bancos comerciais, 4 instituições de microfinanças, 5 programas governamentais de apoio financeiro, 8 investidores anjos, 2 fundações e 1 plataforma de crowdfunding.



Os bancos comerciais variam em termos da sua oferta aos empreendedores, alguns contribuindo com serviços financeiros específicos, enquanto outros acrescentam a sua contribuição com iniciativas relacionadas com o domínio de serviços de apoio. Por exemplo:

Banco Atlântico apoia na elaboração de planos de negócios, identificação de parceiros estratégicos e definição de estratégias para captação de recursos, para além de apoiar o Disruption Lab, que é uma incubadora e aceleradora de startups, localizada em Luanda. O Banco Atlântico foi um dos principais parceiros do desafio Seedstars, em dois anos consecutivos

Banco BDA oferece soluções financeiras para diversos sectores de actividade e também é um dos promotores do programa ProJovem, que disponibiliza crédito a jovens com negócios comprovadamente viáveis



BPC tem uma oferta específica para PMEs e também para mulheres empreendedoras



Banco Sol oferece soluções de microfinanças



Banco BAI está actualmente a apoiar iniciativas no ecossistema e terá o seu próprio laboratório



BANCO NACIONAL DE ANGOLA

Banco Nacional de Angola (BNA) tem actualmente uma parceria com um Centro/Laboratório de Pesquisa, sob gestão da Acelera Angola e outros parceiros, e um Sandbox Regulatório



Standard Bank é financiador da Orange Corners Angola (OCA - uma incubadora) e estão também envolvidos na orientação dos incubados na OCA



Banco de Comércio e Indústria (BCI)
BCI também é promotor do programa ProJovem

O governo está a oferecer programas financeiros específicos para PMEs e jovens empreendedores, como o ProJovem (uma iniciativa sob a responsabilidade do MAPTSS – ‘Ministério da Administração Pública, Trabalho e Segurança Social’), que dá crédito a jovens empreendedores que comprovam ter projectos comerciais viáveis. O programa pode permitir crédito tanto para iniciar o negócio quanto para fazê-lo crescer, com taxas de juros mais favoráveis do que as encontradas actualmente no mercado. Os bancos comerciais são promotores e operadores deste programa.

Estes programas foram mencionados pelas partes interessadas que foram entrevistadas, porém, também foi referido que não se sabe muito sobre o seu

impacto efectivo e projectos reais apoiados, argumento que é apoiado pela evidência deste estudo, pois nenhuma das startups que responderam ao questionário recebeu financiamento de tais programas.

No entanto, o Plano Nacional de Desenvolvimento para o período de 2018-2022, tem como metas 6,200 empresas/cooperativas de jovens apoiadas por programas de crédito subsidiado, tais como Projovem, Kulota, P200, Meu Taxi e Crédito Jovem (programa 2.5.2, meta 3.5).



Bancos

Banco Atlântico
Banco BAI
Banco Sol
Banco Desenvolvimento Angolano (BDA)
Banco de Poupança e Crédito (BPC)
Banco de Comércio e Indústria (BCI)
Banco Nacional de Angola (BNA)
Standard Bank



Instituições de Microfinanças

Multicrédito
Micro Oportunidades
Cooperativa de Crédito da FAJE
Kixicrédito



Governo

PROJovem
INEFOP
PRODESI
PAC
PROPRIV



Investidores Anjo

Angel
Bantu Makers
CJI - Clube Jovens Investidores
Evaya Group
JLCR Investments
OK Investimentos
Pramod Asija
TGI



Outros

Deya (crowdfunding)
African Innovation Foundation Angola (Fundação)
The Tony Elumelu Foundation (Fundação)

Da amostra de empresários que responderam ao questionário, apenas 12% receberam apoio financeiro, dos quais 88% consideraram que era difícil o acesso ao financiamento. A maioria teve acesso a Investidores Anjo (3) e Capital Privado - família e amigos (4). Apenas um empresário mencionou ter acesso a bancos comerciais e um está em processo de receber capital da Fundação Tony Elumelu.



Além disso, 68% dos empresários não conhecem produtos financeiros específicos para empreendedores e os que os conhecem, mencionaram majoritariamente bancos comerciais (BFA, BAI, Banco SOL), instituições de microcrédito (Kixicredito, Multicrédito) e programas governamentais (como o ProJovem).



Dado que 60% da amostra são startups em estágio inicial (a operar há menos de um ano), e que esses empreendedores não estão a aceder a estruturas formais de apoio financeiro, podemos inferir que os empreendedores estão a ter dificuldades em ter acesso a capital inicial. Além disso, startups em fase inicial poderão não cumprir com os requisitos de estruturas formais de apoio financeiro, o que poderá indicar que os serviços/produtos disponíveis não são adaptados para startups em fase inicial e/ou também que as startups não estão maduras o suficiente (em termos de processos/organização) para

cumprir com os requisitos solicitados. A falta de literacia financeira foi também apontada como um constrangimento para que mais startups acedam a apoio financeiro, argumento que é apoiado pelas startups, que reclamam sobre não terem com quem falar ou onde obter informação sobre qual o melhor instrumento/opção financeira que devem usar.

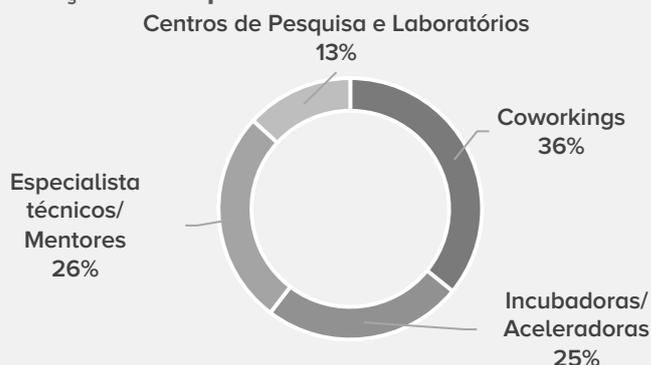
O Relatório GEM 2016 considera o "Apoio Financeiro" como uma das três principais condições estruturais menos favoráveis para o desenvolvimento do empreendedorismo em Angola, de acordo com a opinião de especialistas nacionais.

Serviços de Apoio

O domínio de Serviços de Apoio examina (1) profissões de apoio (como advogados, contabilistas e banqueiros de investimento), (2) instituições que ajudam os empresários/empreendedores a desenvolver e crescer e (3) infra-estruturas. O coworking encaixa-se na vertente de infraestrutura, no entanto, devido à sua prevalência em Luanda, é separado dos outros serviços em infra-estruturas.

A nossa base de dados considera uma quantidade de 53 organizações que prestam apoio aos empreendedores, das quais 19 são espaços de coworking, 14 peritos/mentores técnicos, 13 incubadoras/aceleradoras e 7 centros de investigação. Incubadoras e aceleradoras encontram-se agregadas, já que as entidades mais comuns possuem um portfólio misto de programas.

Serviços de Apoio



53 Serviços de Apoio

19 Espaços de Coworking

14 Especialistas técnicos/
Mentores

13 Incubadoras/
Aceleradoras

7 Centros de Pesquisa e
Laboratórios

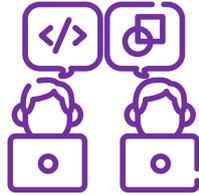
Os resultados dos questionários mostram que os empresários procuram sobretudo mentores e/ou especialistas (37%), seguidos por espaços de coworking (16%), incubadoras (12%), aceleradores (12%) e serviços de apoio contabilístico e jurídico (12%). O último é também mencionado como sendo de difícil acesso devido aos seus elevados custos. No processo de mapeamento, decidimos não mapear os prestadores de serviços de contabilidade e jurídicos, bem como, outros prestadores de serviços como marketing, design e gestão de media, uma vez que existem vários prestadores com uma ampla gama de oferta embora poucos específicos para os empreendedores.

37%

Empreendedores estão à procura de mentores e/ou especialistas

16%

Empreendedores procuram espaços de coworking



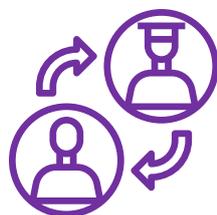
Espaços de Coworking

244 Lab
Acelera Angola
ADRA Angola
CoWorker
CPPE (Centro de Empresas e Projectos
Prestígio)
DB Skenker
Gesprin Coworking
Kianda Hub
Launchpad
LCF
Netcenter/Netone
Office4You
President Business Center
Regus
SoftCenter by NetOne
TGI
Tripalus Coworking pub
WorkInLuanda
Zeid Coworking



Incubadoras/Aceleradoras

Acelera Angola
Associação Startup Angola
Bantu Makers
Disruption Lab
Founder Institute
INAPEM (Incubadora TICs)
IEMP (Incubadora de Empresas)
Incubadora do INEFOP/CLESE
Incuba Angola
Incubadora da Universidade Católica
de Angola
Kianda Hub
Orange Corners Angola
African Innovation Foundation



Especialistas Técnicos/ Mentores

ABC do Empreendedor
Ambula
Bantu Makers
Cantinho do Empreendedor
Centro Empreender Transforma
Digital Factory
FAJE
Ilungi
Inene Santos
Kamba Rico
Kusokwela Gás
Mario Chuva
Mentulia
UNIIGEST



Centros de Pesquisas e Laboratórios

Yetu Lab - FABLAB from Agostinho Neto University, Engineering School
INORQ
Laboratório Acelerador Angola (UNDP)
Laboratório de Engenharia
Laboratório de Pesquisa de Solos e Agrícola
LISPA - Laboratório de Inovação dos Sistemas de Pagamento de Angola
Sandbox (BNA)

Da lista de incubadoras/ aceleradoras mencionadas acima, a maioria (10) são iniciativas privadas e três (3) são de organismos públicos (INAPEM, IEMP, Incubadora de Empresas do INEFOP/CLESE).

10

Das incubadoras/ aceleradoras são iniciativas privadas

3

Das incubadoras/ aceleradoras são iniciativas de organismos públicos

Em termos de apoio do sector público à inovação e ao empreendedorismo (como uma medida de empregabilidade), o Plano Nacional de Desenvolvimento 2018 – 2022 (que será mais à frente apresentado sob o

domínio de Política) promove algumas iniciativas para a sua promoção que visam o desenvolvimento de incubadoras de empresas, nomeadamente:

- Criação de incubadoras de empresas tecnológicas e de inovação em universidades públicas (programa 2.2.4, meta 1.2), como medida de inovação e transferência de tecnologia, tendo o MESCTI ('Ministério do Ensino Superior, Ciência, Tecnologia e Inovação') como principal responsável por esta iniciativa.
- Aumento da capacidade instalada da rede de incubadoras do INEFOP/CLESE (MAPTSS) e Governos Provinciais de 74 para 150 empresas até 2022 (programa 2.5.2, meta 3.6), tendo a MAPTSS como principal responsável por esta entidade juntamente com o Governo Provincial e outros actores.

Muito embora o considerável número de incubadoras/ aceleradoras em Luanda, e as orientações públicas mencionadas acima, os resultados mostram que as iniciativas actuais não são consistentes ao longo do tempo. Alguns dos actores responsáveis por estas organizações não estão 100% alocados às mesmas, o que significa que a sua capacidade de desenvolver acções é pontual. Este facto gera um sentimento de que os mesmos oscilam entre dentro e fora do ecossistema, de acordo com sua disponibilidade, não assegurando uma regularidade e consistência dos programas disponíveis para os empreendedores.

Destacamos 4 organizações que estão a desenvolver acções regulares e consistentes, embora recentes, dentro do ecossistema:



Acelera Angola (AA) está actualmente a trabalhar com o banco BAI e TOTAL para lançar o Betastart; em parceria com a ideiaLab, oferece um programa de aceleração para mulheres empresárias (Femtech); com o BNA, lançou uma incubadora chamada LISPA para trabalhar com a FINTECHS e o Laboratório Yetu (Universidade FABLAB Agostinho Neto, Engenharia F.). A AA também está envolvida no domínio do mercado, com redes (Clube do Empreendedor, Startup Grind), eventos (Fuck Up Nights, Go Forward) e hospeda todos os anos a GEN Angola e a Global Entrepreneurship Week Angola



Founder Institute está actualmente activo no ecossistema empreendedor, com foco em incubação, consultoria, mentoria e Apoio jurídico e fiscal, através do programa Startup MVP. O Founder Institute lançou o segundo ciclo de seu programa de aceleração



INAPEM possui um programa sobre como iniciar um negócio, oferece apoio em contabilidade, finanças, técnicas agrícolas e consultoria em análise de mercado, planos de negócios e outros. Todos os anos, o INAPEM realiza uma competição chamada "Brilliant Idea", na qual premiam 3 startups



The Orange Corners Angola (OCA) é uma incubadora e espaço de coworking em Angola. Eles se concentram em promover algumas iniciativas para apoiar os empreendedores e impulsionar o empreendedorismo. Actualmente o OCA está a iniciar com a 2ª edição do programa de incubação.

A nossa percepção é que embora tenham sido identificadas um conjunto de incubadoras/ aceleradoras e que se verifique a existência de infra-estruturas físicas, as acções efectivas são desenvolvidas por um pequeno número de actores, representando um número restrito de programas para

empreendedores e, portanto, limitada capacidade, limitado número de pessoas cobertas e limitado impacto.

Em seguida, destacamos a importância e o papel fundamental dos campeões na dinamização e activação do ecossistema empreendedor. Alguns são actualmente os próprios mentores - enquadrados na categoria de mentores/ especialistas técnicos - e têm as suas próprias startups, mas, em paralelo, são protagonistas activos na linha da frente, trazendo inovações e novas iniciativas para o ecossistema. Isto mostra que os próprios empreendedores são activos na promoção de um melhor ambiente de trabalho e que o sector privado tem um papel relevante nesse sentido.

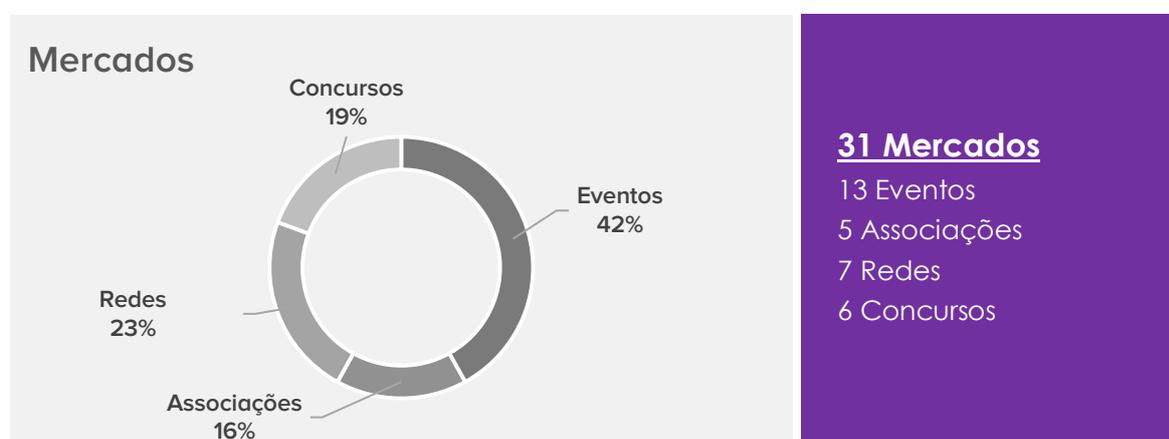
Em termos de Centros de Pesquisa e Laboratórios, entrevistámos o Laboratório Acelerador Angola (PNUD) que apoia jovens que apresentam soluções para problemas sociais, como gestão de resíduos, saneamento, seca e outros. O Laboratório apoia o desenvolvimento de soluções sociais, que podem estar em fases muito iniciais, e também dá formação técnica e empresarial.

O Relatório GEM 2016 destaca o impacto de uma fraca estrutura de Transferência de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) em Angola, considerando-a como uma das três condições estruturais menos favoráveis para o desenvolvimento do empreendedorismo em Angola. O Plano Nacional de Desenvolvimento considera como acção prioritária o desenvolvimento de uma cultura de inovação, transferência tecnológica e empreendedorismo, de forma a promover uma aproximação e colaboração entre investigadores, instituições de ensino e ambiente empresarial que conduza a um aumento do conhecimento, inovação e progresso científico e tecnológico para as empresas e para a sociedade.

Mercados

O domínio do Mercado analisa tanto as redes empresariais como a presença de clientes iniciais. Para o presente estudo foram consideradas associações, redes, eventos e concursos/ desafios para empreendedores, orientados para empreendedores ou relacionados com a vertente de negócios.

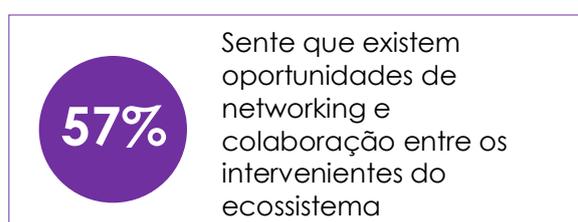
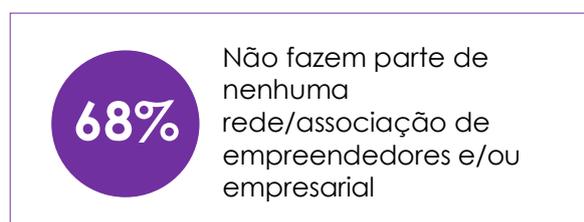
A base de dados considera uma quantidade de 31 organizações dentro do domínio do mercado, das quais 13 são eventos, 6 desafios/ competições, 5 associações e 7 redes.



 <p>Eventos</p>	<p>Fórum de Empreendedorismo Feminino Feira de Empreendedorismo Feminino (FEF) WED (Women's Entrepreneurship Day) Fuck Up Nights Global Entrepreneurship Week (GEW) HookUp Dinner Meet.us() Programando Angola Startup Weekend Luanda The Venture by Chivas ANGOTIC ICT Forum 2019 Cidade do Empreendedor Sentada do Empreendedor</p>
	<p>Associação dos Empreendedores de Angola (AEA) Associação Startup Angola (ASA)</p>

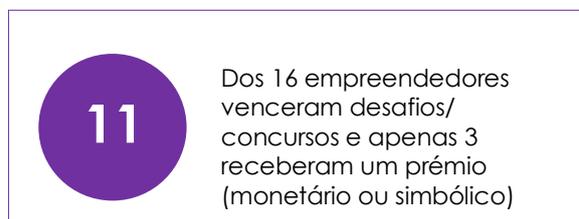
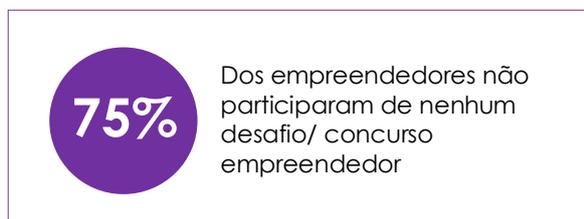
 <p>Associações</p>	<p>Fórum Angolano de Jovens Empreendedores (FAJE) Conselho Empresarial Juvenil de Angola (CEJA) Federação de Mulheres Empreendedoras de Angola (FMEA)</p>
 <p>Redes</p>	<p>Clube do Empreendedor Conversas Startup Femmies from Femtech Startup Dojo Startup Grind Clube das Empresárias PMI - Project Management International Angola</p>
 <p>Concursos</p>	<p>Total Startupper Coding Dojo Angola Creative Business Cup Angola (CBCANGOLA) Quem Quer Ser Empreendedor (QQSE) Seedstars World Unitel Apps</p>

Do total de empreendedores que responderam ao questionário, 68% não fazem parte de nenhuma rede/ associação de empreendedores e/ou empresarial e 57% sentem que há oportunidades de networking e colaboração entre os stakeholders (intervenientes) do ecossistema. Os empresários mencionaram que não são claros os benefícios de fazerem parte de uma rede ou associação e que várias iniciativas são pouco relevantes e não apresentam novidades.



Em relação aos desafios/ competições empresariais, 75% dos empresários não participaram em nenhum. Os que participaram mencionaram principalmente o Startup Weekend Luanda, Orange Corners Angola, Tony Elumelu Foundation e Seedstars World Luanda. Dos 16 empreendedores que participaram nos

desafios/ competições, 11 venceram e apenas três receberam um prémio (monetário ou simbólico).



É de salientar a interacção das empresas dentro deste domínio, através da sua ligação com as estruturas de apoio, criando vínculos e potencial acesso ao mercado, de modo a apoiar os empreendedores. Exemplos disso, são as empresas privadas que se estão a tornar activas no ecossistema empresarial, como a Total que promove o desafio 'Total Startupper' ou a Unitel com a 'Unitel Apps', ou até mesmo os bancos comerciais, como o BNA, Atlântico, Standard Bank, BAI, que estão posicionados para estimular a inovação dentro da área de fintech. Tais iniciativas promovem uma aproximação entre empresas e startups, contribuindo para o seu desenvolvimento e capacidade futura de se tornarem potenciais fornecedores/ prestadores de serviços.

Apesar da conexão positiva entre empresas e empreendedores/ startups, a nossa percepção é que ainda falta uma instituição/ organismo responsável que conecte o sector privado ao governo (uma associação empresarial reconhecida) e que seja capaz de dar voz e escala às startups/ empreendedores, bem como, de apresentar soluções para os desafios que enfrentam. Acreditamos que tal instituição apoiaria na resolução de algumas das questões mais proeminentes, tais como as mencionadas no relatório do Doing Business WB Group, e também na criação de oportunidades para as PMEs/ Startups em fase de arranque, de modo a que estas sejam consideradas no fornecimento de soluções para os desafios públicos/ governamentais.

Política

O domínio da Política analisa os regulamentos governamentais, as instituições governamentais que apoiam o empreendedorismo e a liderança. A base de dados considera 7 instituições governamentais que trabalham para a promoção e apoio ao empreendedorismo e inovação, são elas:

- Guiché Unico (GU)
- Instituto Angolano da Juventude (IAJ)
- INAPEM (Instituto Nacional de Apoio às MPMEs)
- Instituto de Investigação Agronómica (IIA)
- Instituto Nacional de Tecnologias e Inovação (INTI)
- Ministério do Ensino Superior Ciência Tecnologia e Inovação (MESCTI)
- Ministério da Administração Pública, Trabalho e Segurança Social (MAPTSS)

O Plano Nacional de Desenvolvimento acima mencionado inclui várias destas instituições, destaca a importância do empreendedorismo e da inovação para o desenvolvimento local, a redução da pobreza, o empoderamento das mulheres, o desenvolvimento dos recursos humanos, o ambiente empresarial, a competitividade e produtividade, o emprego e para a criação de melhores condições de trabalho. O plano inclui algumas metas específicas - relacionadas com o empreendedorismo e a inovação - que se pretendem alcançar até 2022 conjuntamente com ações prioritárias, são elas:

- Promover o empreendedorismo e a formalização de actividades através do 'Programa de Apoio ao Pequeno Negócio (PROAPEN)' e do 'Balcão Único do Empreendedor (BUE)';
- Capacitar 9000 jovens mulheres em gestão de pequenos negócios;

- Apoiar o desenvolvimento de incubadoras de empresas para a tecnologia e inovação, visando 2 incubadoras em funcionamento em universidades públicas;
- Aumentar o número de empreendedores treinados pelo CLESE em técnicas de gestão de negócios de 1.169 para 2.3 mil;
- Alcançar 10.000 pessoas capacitadas em empreendedorismo pelo 'Programa de Empreendedorismo na Comunidade';
- Beneficiar 5.000 pessoas com microcrédito para a criação de pequenas empresas;
- Capacitar 48,8 mil jovens em empreendedorismo no âmbito do Programa 'Geração de Futuro';
- Apoiar 6.200 empresas/ cooperativas de jovens com crédito subsidiado (Projovem, Kulota, P200, MeuTaxi, Crédito Jovem); e
- Aumentar a capacidade institucional da rede de incubadoras de empresas do MAPTSS e Governos Provinciais, de 74 para 150 empresas.

Em termos de objectivos estratégicos para o desenvolvimento regional, por província, o empreendedorismo é também mencionado e integrado em actividades, da seguinte forma:



Cabinda – promoção de iniciativas juvenis para criação de novos negócios e auto-emprego, com a construção de centros de empreendedorismo e startups



Luanda – desenvolver uma rede densa e dinâmica de pequenas empresas, promovendo a auto-iniciativa e o empreendedorismo



Huambo – integração dos jovens nas actividades económicas, tanto pela promoção do emprego quanto pelo aumento do emprego por conta própria e do empreendedorismo, associados à modernização de sectores como comércio rural, natureza e turismo cultural



Bié – promoção do empreendedorismo e do emprego por conta própria, apoiada por um programa coerente de formação profissional

Em relação aos sectores de actividade, e devido à última recessão económica, Angola enfrenta uma mudança intencional de uma economia maioritariamente centralizada no sector do Petróleo e Gás para uma perspectiva sectorial alargada. Assim, em termos de sectores de actividade prioritários, temos actualmente a educação, agricultura, saúde, turismo, construção, distribuição de electricidade e saneamento básico, para citar alguns.

Além disso, a nova Lei de promoção das empresas nacionais em Angola exige que o Estado e as instituições públicas angolanas reservem 25% do seu orçamento para adquirir bens e serviços às Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPMEs). Espera-se que esta lei impulse e promova o aparecimento das MPME, no contexto da promoção da economia não-petrolífera, o que poderá conduzir ao crescimento do sector privado, a uma maior participação destas empresas na estrutura produtiva nacional e a uma maior capacidade de criação de emprego. Em termos de investimento

privado, existem dois programas centrais públicos (também mencionados no domínio financeiro), nomeadamente, o PROPRIV e o PRODESI.

Não obstante a existência de estratégias e programas de apoio ao empreendedorismo (em particular o empreendedorismo juvenil), realizados por vários organismos governamentais, a nossa percepção é que existe ainda (1) uma fraca capacidade institucional para a sua implementação, em termos de conhecimento, parcerias, colaboração e inovação, (2) falta de cooperação entre instituições (nomeadamente, na sua relação com o sector privado) e (3) falta de cooperação entre instituições governamentais. Assim, parece-nos que as estratégias nacionais e os seus objectivos são claros, mas o desafio agora é como transformá-los em planos de trabalho concretos, que sejam implementados com sucesso e, como resultado, que gerem impacto social e económico.

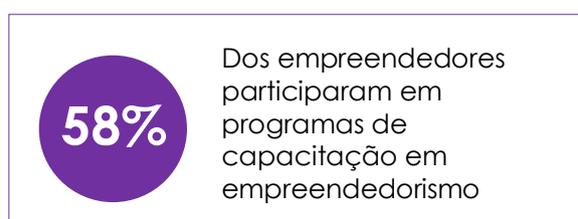
Capital Humano

Segundo o BEEP, o domínio Capital Humano examina tanto a qualidade do sistema de ensino superior como o nível de qualificação da força de trabalho. Para efeitos deste estudo, concentramo-nos principalmente na compreensão do nível académico demonstrado pelos empreendedores e na disponibilidade de instituições de ensino que trabalham com temas relacionados com o empreendedorismo em Luanda, tendo mapeado 6 dessas instituições, são elas:

- Centro Integrado de Formação Tecnológica (CINFOTEC)
- Instituto Superior Politécnico de Tecnologias e Ciências (ISPTEC)
- Instituto Nacional de Empresa e Formação Profissional (INEFOP)
- Universidade Católica de Angola (FAUCAN)
- Universidade Agostinho Neto (UAN)
- Universidade Técnica de Angola

Existem outras organizações privadas que oferecem formação em empreendedorismo e temas relacionados e que são considerados no âmbito do domínio de serviços de apoio, nomeadamente, enquanto especialistas/mentores técnicos.

De acordo com os resultados obtidos com os questionários, a maioria dos empresários tem um nível de formação de bacharelato (45% com cursos concluídos e 38% actualmente a estudar) e 58% dos empresários participaram em programas de formação em empreendedorismo.



Essas formações não são das instituições acima mencionadas, mas sim das referidas na secção de Serviços de Apoio, ou seja, incubadoras/ aceleradoras e/ ou programas dados por essas organizações, como por exemplo:

- 18% participaram no programa YALI (uma iniciativa do Governo dos EUA, na região - África do Sul e Moçambique)
- 13% participaram de formações do INAPEM
- 11% participaram do Programa Femtech (uma iniciativa da ideiaLab com o Acelera Angola e a UNITEL)
- 8% participaram em formações do INEFOP
- 5% participaram em formações do Orange Corners Angola (uma iniciativa do Reino dos Países Baixos), e
- 45% em outras formações.

Em termos de desafios relacionados com recursos humanos, os empreendedores mencionam a escassez de pessoas comprometidas, envolvidas no crescimento da startup e que sejam financeiramente acessíveis. Os empreendedores consideram que ou o capital humano não é adequado para a sua empresa ou, quando o é, têm dificuldade na retenção, pois há uma elevada concorrência por parte das grandes corporações. Isto se traduz num tempo médio de retenção de cerca de 12-18 meses.

O Relatório GEM 2016 considera a Formação e Educação como uma das quatro condições que têm um impacto intermédio no desenvolvimento do empreendedorismo em Angola.

A nossa percepção é que as universidades e os centros técnico-profissionais (TVETs) ainda não perceberam o actual potencial existente na passagem de uma abordagem teórica/técnica de ensino para uma abordagem mais prática, nomeadamente, naquilo diz respeito à vertente de negócio/empreendedorismo. Consideramos que deve ser dado mais foco à aprendizagem experimental, explorando os recursos pessoais existentes, acreditando que todos já têm os recursos necessários para se tornarem empreendedores (Teoria de *Effectuation*) e desenvolvendo as suas habilidades para a vida. A construção dessas competências - que são relevantes tanto para a procura de emprego como para a criação de auto-emprego - é fundamental para o desenvolvimento de uma massa crítica de jovens que contribuam consciente e activamente para o desenvolvimento económico e social do país.

Além disso, acreditamos que as universidades/TVETs têm o imenso potencial de se tornarem líderes na introdução de inovação na sociedade, no entanto, aparentam não estar ainda disponíveis para apoiar a economia usando os seus recursos (por exemplo, recursos financeiros, especialistas, pesquisadores

ou outros) para desenvolver novas soluções que possam contribuir para a inovação. Um exemplo disso, é a Universidade Católica de Luanda que não apoiou (financeiramente) a iniciativa de dois estudantes/ empreendedores que criaram uma incubadora de empresas nas instalações da universidade.

Cultura

O domínio da Cultura considera as normas da sociedade, juntamente com a presença de histórias de sucesso para inspirar a próxima geração de empreendedores.

De acordo com a recolha de dados efectuada (através de entrevistas, grupos focais e questionários), os empreendedores reconhecem a importância de comunicações sobre empreendedorismo e transmissão de histórias de sucesso nos media, assumindo que ainda existe um estigma sobre empreendedorismo em Luanda. De acordo com as respostas obtidas, existe a crença de que as startups não geram receitas suficientes para se tornarem uma opção de carreira válida e é vulgarmente aceite que ter um negócio só se justifica para ter um segundo rendimento. Muitos mencionaram o pouco apoio que a família e os amigos deram quando decidiram tornar-se empreendedores, tendo sido criticados pela sua opção de carreira.

Em termos de canais e iniciativas de comunicação, identificámos seis que actualmente partilham informação sobre negócios e empreendedorismo em Angola, são eles:



Minuto Digital – um podcast para interação e partilha de ideias e experiências sobre tecnologia e negócios



Elite ++ - um podcast sobre educação, liderança, inovação, tecnologia e empreendedorismo



Clube da Michá – um canal do YouTube focado em finanças, empreendedorismo e outros tópicos

**Conversas Startup:
Podcast**

Conversas Startup Podcast – um podcast sobre startups e empreendedorismo que iniciou em 2019



Pérolas do Oceano – um programa de televisão que visa mostrar o estado do ambiente social e das empresas nos países de língua portuguesa, nomeadamente Angola, Moçambique, Cabo Verde, São Tomé e Príncipe, Guiné e Portugal



Program 'Conversas 4.0' hospedado pela África 21 - uma plataforma que aborda temas relacionados à 4ª Revolução Industrial e às inovações em andamento

Há também outros espaços, como programas de rádio, programas de TV ou revistas de negócios, como Rumos e Forbes Angola, que têm vindo a mostrar empresários emergentes e bem-sucedidos, mas não tão frequentes como os acima mencionados.

Em termos de inclusão de grupos minoritários, 60% dos empreendedores consideram que o empreendedorismo é uma opção para muitos/ todos, 34% consideram que é apenas para alguns e 6% consideram que não é uma opção. Nove dos sessenta e cinco empreendedores deram exemplos de pessoas que conhecem, portadoras de deficiência, e que se tornaram empreendedores.

60%

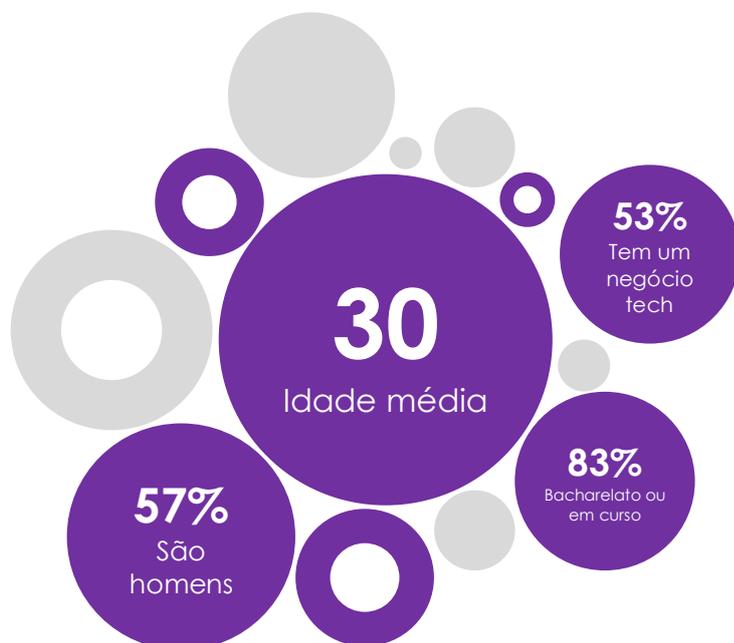
Dos empresários considera que o empreendedorismo é uma opção para muitos/ todos

A nossa percepção é que ainda há um longo caminho a percorrer em termos de cultura empreendedora e de clarificação de mitos relacionados com o empreendedorismo. Há uma falta de comunicação de exemplos e histórias de sucesso que inspirem os jovens e, também, que criem uma confiança fortalecida por parte da população mais sénior de que o empreendedorismo é uma escolha de carreira válida. Os meios de comunicação e a liderança podem desempenhar um papel crucial para alcançar isso. Destacamos o papel do actual presidente de Angola - João Lourenço - que tem instado activamente os media para que descubram e promovam jovens empreendedores que estejam a dedicar o seu esforço e criatividade ao serviço da economia nacional, com a criação de novos empregos.

O Empreendedor em Luanda

De acordo com a análise feita aos resultados do questionário online enviado as startups/empreendedores, podemos descrever o empreendedor em Luanda da seguinte forma:

Os empreendedores em Luanda têm em média 30 anos (entre 19 e 54), dos quais 57% são homens e 35% são mulheres. Mostram um nível médio de educação de bacharelado (83% alcançado ou ainda em curso) e a grande



maioria tem experiência de trabalho para outros (94%). Seus negócios abrangem tanto a vertente tecnológica (53%), quanto não tecnológica (47%). No geral, os negócios abrangem os seguintes sectores: consultoria e prestação de serviços (14%), educação e formação (12%) e

comunicação e marketing (10%). As startups registam uma idade média inferior a um ano (60%), sendo que a maioria dos empresários tem em média 2 negócios. A maioria dos empreendedores (46%) tem capacidade para pagar um salário a si próprio e à equipa (cerca de 4 trabalhadores remunerados).

O relatório GEM 2016 também contribuiu para a nossa análise do empreendedor em Luanda, afirmando que a média de idades dos empreendedores em início de carreira aumentou entre 2014 para 2016 - em 2014 foi de 25-34 anos e em 2016 foi de 35-44 anos - o que também é confirmado pelos nossos resultados. O relatório do GEM acrescenta ainda que a maior parte dos empreendedores em fase inicial se concentra em negócios orientados para o cliente (78,9%), em oposição a negócios no sector extractivo que apresenta a percentagem mais baixa de empreendedores em fase inicial (2,2%). Em relação às razões que levam ao do início de um

negócio, o relatório GEM afirma que cerca de 61,5% dos empreendedores em fase inicial iniciaram seus negócios em resultado da identificação de oportunidades, 35,1% devido a necessidade e o restante como uma combinação dos dois factores. Por outro lado, a maioria dos empreendedores em fase inicial que abandonaram o seu negócio, fizeram-no em resultado de falta de financiamento - o constrangimento mais frequentemente indicado para ser empreendedor em Luanda - ou porque o negócio não era rentável.

De acordo com os resultados do questionário online, os desafios mais prominentes para ser um empreendedor em Luanda são:

1. Dificil acesso ao crédito e ao financiamento (42 dos 65 empresários indicaram este aspecto)
2. Alta burocracia (por exemplo, formalizar negócios, obter licenças, etc.) (37/65)
3. Falta de organizações que apoiam o empreendedor (16/65)
4. Falta de instituições/ formações em desenvolvimento de negócios (15/65)
5. Falta de produtos financeiros específicos para empreendedores (14/65)
6. Ausência de legislação específica (11/65)
7. Falta de recursos humanos qualificados (10/65)
8. Falta de visibilidade dos empreendedores na comunicação social (por exemplo, histórias de sucesso) (10/65)

Os resultados apresentados poderão ser actualizados com as informações recolhidas nas candidaturas do QQSE e/ou durante o estudo final do programa.

PERCEPÇÕES

Um ecossistema vibrante e com potencial

As iniciativas para o desenvolvimento do sector privado e para a promoção do empreendedorismo são recentes no país. Estes emergem da necessidade de diversificação económica e de criação de novas oportunidades para os Angolanos. Pelo facto de serem acções recentes, denota-se que o ecossistema empreendedor está a progredir e em mudança, com diversos actores a entrar e a sair do ecossistema regularmente. Assim, embora tenhamos mapeado 131 organizações activas, há pouca evidência do seu impacto, uma vez que as iniciativas são irregulares e têm uma capacidade de alcance limitada.

No entanto, existem bons indicadores de que o empreendedorismo está a tornar-se uma opção viável para a juventude, com uma massa crítica de pessoas interessadas em ser empreendedor e que estão motivadas e inspiradas para fazê-lo.

Na ideiaLab consideramos que a Jornada Empreendedora contempla três fases principais: inspiração/estimulação, activação, aceleração; a nossa percepção é que o ecossistema empresarial em Luanda já está estimulado, uma conclusão que é apoiada pela quantidade de pessoas que procuram oportunidades para melhorar o seu negócio (60 empreendedores responderam ao questionário em 2 dias e mais de 800 pessoas candidataram-se ao concurso do QQSE).

Com base nisto, podemos validar a actual estrutura e conteúdo do programa QQSE, que está fortemente focado em:

- Habilidades sociais e auto-desenvolvimento,
- Conhecimento, ferramentas para o seu desenvolvimento enquanto empreendedores, com foco em habilidades e competências empreendedoras e de gestão,
- Acesso a redes e promoção de sinergias entre elas e entre outras partes interessadas no ecossistema,
- Capacidade para acesso a capital de financiamento.

Também poderá ser uma boa oportunidade para conectar empreendedores com outras oportunidades de financiamento, tais como *business angels* e programas governamentais.

Durante o workshop com alguns dos intervenientes do ecossistema empreendedor, realizado em 3 de Outubro de 2019 em Luanda, reunimos sugestões (por domínio) de actividades que poderão ser desenvolvidas em resposta às percepções geradas com os resultados obtidos, e como alcançar objectivos específicos dentro do ecossistema empreendedor. Foram também definidos indicadores-chave de desempenho para a avaliação de impacto. Para esta primeira percepção, as contribuições das partes interessadas presentes no *workshop* foram as seguintes:

Actividade	Objectivos	Indicadores Chave
Identificar e promover casos de sucesso	Inspirar outros actores	# Ocorrências nos media Crescimento do número de novas empresas
Eventos de Ideação	Estimular novos negócios	#Novas empresas
Eventos de Aceleração	Ampliar negócios e crescer	Fluxo de negócio Receitas Clientes

Os participantes do workshop acreditam que o desenvolvimento de eventos de ideação é a atividade que demonstra maior potencial para continuar a fortalecer o potencial dentro do ecossistema.

Um empreendedor qualificado e experiente

De acordo com os resultados obtidos através do questionário online, o empreendedor em Luanda apresenta uma média de idade de 30 anos, bacharelato e experiência profissional de trabalho por contra de outrem antes de iniciar o seu negócio. De acordo com o GEM, a idade média dos empreendedores em fases iniciais de negócio aumentou em 2016, em comparação com 2014.



Isto sugere não só que os empreendedores são altamente qualificados, como que estão a optar pelo empreendedorismo em fases mais avançadas da sua carreira, depois de terem trabalhado para outras empresas. Nesta idade,

podemos assumir que o empreendedor está mais maduro, mais consciente do que significa tornar-se empreendedor e mais determinado a ter sucesso. A experiência de trabalho também permite ter uma maior credibilidade social e uma rede ampliada de contactos.

Outra reflexão está relacionada com a forma como é visto o empreendedorismo pelos mais jovens, com idades entre os 18 e os 25 anos. O grupo focal com estudantes de universidades mostrou-nos que cada estudante considerou tornar-se empreendedor, no entanto, menos de metade fez de facto alguma coisa relacionada com o empreendedorismo. As razões apontadas para esse diferencial estão principalmente relacionadas com a pressão social da família e dos amigos para que optem por empregos mais seguros e estáveis. Isto pode representar mais um desafio para os empreendedores que querem recrutar e reter jovens para as suas equipas, já que os mesmos estão predominantemente menos interessados em aderir a estruturas voláteis.

Além disso, estas evidências apoiam a importância de se terem realizado acções de activação nas universidades de Luanda no âmbito do programa QQSE. É necessário um esforço adicional para quebrar os mitos relacionados com o empreendedorismo e que mais pessoas estejam cientes das oportunidades disponíveis. Outras acções podem incluir a continuação da promoção do empreendedorismo nas universidades, mas também nas escolas secundárias e em fases iniciais de educação, a fim de aumentar o interesse dos mais jovens pelo empreendedorismo. Programas de estágio para jovens podem também acelerar o seu interesse em tornarem-se empreendedores.

Os actores do ecossistema sugeriram três actividades para aumentar o interesse dos jovens em tornarem-se empreendedores, para estimular a criatividade e desenvolver capacidade pessoais:

Actividade	Objectivos	Indicadores Chave
Palestras motivacionais sobre empreendedorismo em instituições de ensino	Potenciar o interesse dos jovens em tornarem-se empreendedores	Crescimento do número de startups
Programa de capacidades de gestão	Estimular a criatividade e desenvolver habilidades pessoais	#Edição dos programas
Treinamento em Liderança	Dotar empreendedores de capacidade de Liderança	#Líderes e Negócios bem-sucedidos

Os participantes acreditam que a capacitação em liderança é a actividade que demonstra o maior potencial para continuar a fortalecer o perfil do empreendedor em Luanda.

Dificuldade de acesso a financiamento e falta de produtos customizados

De acordo com os nossos resultados, e como foi demonstrado acima, apenas 12% dos empresários que responderam ao questionário receberam apoio financeiro (dos quais a maioria de capital privado e *business angels*) e 68% não conhece produtos financeiros específicos para empreendedores. Isto indica que os empresários não estão a aceder a estruturas formais de apoio financeiro. Dado que 60% da amostra são empresas em fase de arranque (a operar há menos de um ano), isto pode indicar que os empresários estão com dificuldade a ter acesso a capital/subsídios iniciais. O difícil acesso ao crédito e ao financiamento foi o desafio mais mencionado para ser empreendedor em Luanda.



Seria necessário uma análise mais aprofundada para compreender as causas profundas dos constrangimentos no acesso ao crédito por parte dos empreendedores em Luanda, contudo, e em comparação com a realidade de Maputo, isto deve-se frequentemente a uma combinação de dois factores principais: por um lado, a falta de produtos financeiros adaptados às suas necessidades, capacidade e fase de desenvolvimento de empreendedores em fases iniciais e, por outro lado, a falta de startups em fase inicial que se encontrem bem preparadas, organizadas (mais literacia financeira) e capazes de enfrentar e responder às exigências das instituições financeiras formais e/ou investidores privados. Este desencontro de expectativas leva a uma distância crescente entre as instituições financeiras e os empreendedores. Contudo, são visíveis os esforços das instituições financeiras (nomeadamente dos bancos) para encurtar essa distância, com iniciativas que apoiam o crescimento e desenvolvimento de startups (ex. Standard Bank, Banco Atlântico e outros). Isto permite uma aproximação entre startups e bancos, que é benéfica para ambos: as startups beneficiam de um maior apoio e os bancos são potencialmente capazes de captar novos clientes.

Potenciais recomendações para mitigar essas dificuldades são iniciativas como:

- Criar consciência em diferentes instituições financeiras para as necessidades e objectivos das startups, a fim de projectar formas alternativas de financiamento e produtos mais adequados;
- Apoiar o desenvolvimento de uma comunidade de business angels;
- Apoiar o desenvolvimento de formas alternativas de financiamento para empresas em fase inicial, por exemplo: esquemas de capital por

subvenção/ capital inicial, crowdfunding, locação, descobertos, factoring, entre outros.

- Melhorar a capacitação de empreendedores e startups a fim de se tornarem financeiramente atraentes e prontos para investimento;
- Melhorar a literacia financeira e empresarial de empreendedores e startups.

Os principais actores do ecossistema sugeriram quatro actividades que visam facilitar o acesso ao financiamento e introduzir novas opções para empreendedores:

Actividade	Objectivos	Indicadores Chave
Estabelecer um clube de investidores	Analisar e financiar projectos	% de empresas que receberam investimento vs foram apresentadas
Estabelecer uma plataforma para crowdfunding	Compartilhar riscos; Mobilização pública	#Empresas estabelecidas
Subsídios / fundos públicos	Reduzir o risco de empreendedores	#job creation in supported companies
Programas de incubação	Converter ideias em realidade (negócios)	#Ideias validadas #Projectos viáveis

Destas opções, os actores do ecossistema acreditam que o clube de investidores demonstra um maior potencial para potenciar o acesso dos empreendedores a financiamento e aumentar as opções existentes.

Desalinhamento entre os stakeholders do ecossistema

Actualmente, as políticas e estratégias públicas estão cada vez mais centradas no desenvolvimento do sector privado. Esta abordagem é ainda vista como nova em economias como Angola ou Moçambique, o que pode não só gerar resistência (da liderança e das equipas dessas organizações)

como também ser dificultado por uma potencial incapacidade das instituições públicas em assegurar a sua implementação e garantir resultados efectivos.

Além disso, uma consciência actualizada e mais ampla sobre quem são os actores do ecossistema em Luanda e qual é a sua contribuição na jornada empreendedora, permitiria uma melhor coordenação e alinhamento das acções, um melhor fluxo de informação e, conseqüentemente, um impacto efectivo no desenvolvimento dos empreendedores e das empresas em fase de arranque. Note-se que 57% dos empreendedores sentem que existem oportunidades de colaboração entre os actores do ecossistema. Um testemunho directo de um empreendedor afirma que: *"Falta uma estratégia/agenda para as startups. É responsabilidade dos governos regular e envolver os actores do ecossistema empreendedor, bem como, promover incentivos fiscais, incentivos ao investimento e legislar"*.

Assim, acreditamos que é crucial (1) desenvolver e desenhar uma estratégia que inclua as startups e empreendedores como agentes de inovação, para que sejam chamados a intervir e apoiar os organismos públicos a encontrar soluções para os desafios actuais, bem como, é crucial (2) assegurar que as instituições tenham capacidade interna para transformar estratégias e objectivos em acções de implementação que gerem resultados e impacto.

Para isso, recomendamos as seguintes acções:

- Capacitação dos agentes do ecossistema,
- Criação de uma organização que liga o sector público ao privado (melhorar a comunicação e aproximação entre as partes, desenvolver soluções, entre outros),

- Implementação de um observatório empreendedor independente (para colectar e analisar dados, partilhar melhores práticas, supervisionar as actividades desenvolvidas),
- Elaboração e divulgação transparente de relatórios de impacto de programas públicos e privados (aqueles relacionados com iniciativas empreendedoras).

Os presentes no workshop, sugeriram três actividades que visam reunir e fortalecer o alinhamento entre actores do ecossistema:

Actividades	Objectivos	Indicadores Chave
Estabelecimento de associações	Dinamização da economia	#Novas associações ligadas a negócios
Definição/ decisão sobre uma autoridade para o empreendedorismo e a inovação	Definição de políticas, programas e métodos para gestão de resultados	Alinhamento com o plano nacional de desenvolvimento
Plataforma única para dados	Alinhamento	Fontes de informação abertas Dados e estatísticas actualizadas

Os participantes acreditam que a plataforma única de dados demonstra maior potencial de alinhamento contínuo entre os intervenientes do ecossistema.

Consciencialização sobre a inclusão de grupos minoritários

Empresários demonstram consciência sobre a necessidade de inclusão de minorias no ecossistema empreendedor. Os empreendedores entrevistados compreendem que a falta de inclusão, que começa em estágios iniciais (resultando em desistências do sistema educacional), tem um impacto directo na capacidade destes grupos minoritários desenvolverem o mesmo

nível de competências que os seus pares de grupos não minoritários. Isto confirma a importância da abordagem escolhida para o programa QQSE.

O testemunho directo de um dos empreendedores que respondeu ao questionário menciona: *"Eu sugeriria que se dê mais atenção às ideias de negócios de grupos marginalizados, especialmente a nós, LGBTQIA+, pois muitos temos boas ideias de negócios, porém, devido a limitações no acesso às escolas (relacionadas a preconceitos que estão enraizados na nossa sociedade), acabamos não tendo o grau académico que é desejado pelos empresários. Portanto, muitas das nossas ideias não são levadas a sério e perdemos jovens que poderiam contribuir para o desenvolvimento de Angola"*.

As respostas ao questionário mostraram que, dos entrevistados, 35% se identificam como mulheres, 57% como homens e 8% do total de empreendedores que responderam ao questionário preferiram não responder sobre o seu género. Em relação às candidaturas do QQSE, apenas 21% eram mulheres em comparação com 79% de homens. No entanto, no processo de selecção dos candidatos, homens e mulheres tiveram uma média de 2,8 em 4, não mostrando diferença significativa na qualidade das suas candidaturas. Isso nos leva a crer que (1) a comunicação do programa pode não ter atingido as mulheres tão efectivamente quanto o esperado e/ou (2) pode haver outras dinâmicas sistémicas e/ou socio-culturais em jogo, que requeiram intervenções antecipadas e/ou integradas, que vão para além do desenvolvimento do empreendedorismo e do ecossistema. Deverão ser realizadas análises adicionais para que se entendam melhor as razões subjacentes a esses resultados.

Os actores do ecossistema sugeriram as seguintes actividades, para combater a falta de inclusão de grupos minoritários no ecossistema empreendedor:

Actividades	Objectivos	Indicadores Chave
Programas presenciais de consciencialização / sensibilização em áreas estratégicas	Inclusão e sustentabilidade socioeconômica	# número de pessoas de grupos minoritários activos no ecossistema empreendedor
Mapear a legislação actual sobre o tema		
Workshops de auto-desenvolvimento		

Os stakeholders acreditam tanto os programas de consciencialização/ sensibilização (presencial), como as oficinas de auto-desenvolvimento, demonstram grande potencial para promover a inclusão de grupos minoritários no ecossistema empreendedor.

Forte intervenção nos estágios iniciais do desenvolvimento empreendedor

A 3 de Outubro de 2019, a idealab organizou um workshop em Luanda com os actores do ecossistema empreendedor. Nesse workshop, foi apresentada a versão preliminar do presente relatório. Para além da apresentação do relatório, os stakeholders foram convidadas a discutir e reflectir sobre as principais percepções resultantes da análise dos dados obtidos, contribuindo para a definição das etapas necessárias para um ecossistema vibrante. Essas acções, vinculadas a cada percepção, foram descritas nas respectivas secções e incluem as actividades, objectivos e principais indicadores de desempenho. Além disso, os actores tiveram igualmente oportunidade de se mapear e a outros actores, ao longo de cada fase da jornada

empreendedora (ou seja, iniciar um negócio, acelerar um negócio e expandir um negócio) com base no tipo de apoio prestado aos empreendedores.

Os resultados são apresentados abaixo e demonstram que, actualmente, a maioria dos intervenientes do ecossistema está a apoiar pessoas que desejam ser empreendedores e/ou que estão nas fases iniciais de se tornarem empreendedores.

Iniciação		Aceleração		Expansão	
Tenho ideias e paixões	Eu quero ser um empreendedor	Eu sou um empreendedor	Eu tenho uma equipa estável e em crescimento	Eu tenho um negócio sustentável, pronto para crescer	Eu tenho um negócio em crescimento
<ul style="list-style-type: none"> - Faucan - Ukanyi - African Media – Imprensa - Syli - SWL 	<ul style="list-style-type: none"> - Inhub – Ucan - INTI - Ministério do ensino superior ciência tecnologia e inovação - Aprocima - NNfs - DKoffe - Orange Corners - Founder Institute Luanda 	<ul style="list-style-type: none"> - G2-Digital - Agroloc Startup - Kianda Hub - Founder Institute Luanda - Syci - INITI - Yetu Store - Faje - Wedoxes - LAMININ - Kepyra - Unitel startup - Total startup seedstars - HL Inc. - QQSE Angola - Tellas 	<ul style="list-style-type: none"> - Faje - Bumbarico - Founder Institute Luanda - Retina Estúdio - Buka app - FAUCAN IN-HUB- UCAN - INITI 	<ul style="list-style-type: none"> - JLCR - INITI - Acelera - Epako Juice - Multicrédito - L & C Buffet Infantil - Faje 	<ul style="list-style-type: none"> - Faje

Esse mapeamento demonstra que há falta de actores que apoiem as pessoas na transformação de suas ideias e paixões em negócios, numa das extremidades do espectro, e também há falta de apoio aos empreendedores que desejam crescer e escalar seus negócios.

Os resultados suportam o foco e âmbito escolhido para o programa QQSE, que consiste no apoio a pessoas na fase inicial da jornada empreendedora:

aquelas que têm uma ideia ou têm um negócio em estágio inicial, que desejam validá-lo e fazê-lo crescer até que esteja pronto receber investimento (os vencedores do programa QQSE receberão um prêmio monetário para apoio o desenvolvimento de seus negócios).

Ecosistemas vibrantes têm intervenções relevantes ao longo de toda a jornada empreendedora, de forma a garantir que é criado e nutrido um forte pipeline de empreendedores/ negócios. O mapeamento das actuais actores do ecossistema sugere que os empreendedores iriam beneficiar da ampliação das intervenções por outros estágios de desenvolvimento, com um conjunto maior de opções no ecossistema empreendedor e pela totalidade do ciclo de vida dos negócios.

CONCLUSÃO

Angola está a recuperar de um período de crise económica e enfrenta actualmente uma mudança de uma economia centrada no sector de petróleo e gás para uma economia diversificada e que tenta expandir o seu foco para vários sectores. O empreendedorismo e a inovação são vistos como componentes cruciais para a criação de emprego e para o amplo desenvolvimento económico e social, pelo que várias estratégias nacionais estão alinhadas com essa visão. Contudo, verifica-se ainda uma falta de capacidade institucional no sector público para implementar essas estratégias/ iniciativas que visam viabilizar o empreendedorismo (um fenómeno comum em ecossistemas emergentes). Este facto realça a oportunidade existente para uma melhor e mais forte interacção entre os actores do sector público e privado (em particular aqueles que já trabalham com empreendedores e com o empreendedorismo).

A interacção entre o sector privado e o ecossistema empreendedor é cada vez maior, desempenhando um papel relevante no apoio a empreendedores, no desenvolvimento do empreendedorismo e de habilidades de negócio (através de incubadoras / aceleradoras e outros programas) e na criação de vínculos com os mercados (através de eventos, desafios e outros). As organizações de desenvolvimento, como doadores e organizações não-governamentais (que são frequentemente os principais impulsionadores dos ecossistemas emergentes), são quase inexistentes no ecossistema empresarial de Luanda, verificando-se assim uma grande oportunidade para os que estão, para interagirem entre si e serem pioneiros em novas actividades e novas intervenções nesta área.

Embora exista uma quantidade significativa de organizações activas que apoiam o ecossistema (predominantemente em serviços de apoio, iniciativas

de mercado e financiamento), esse número não se traduz em iniciativas altamente eficazes ou impactantes. Os principais actores do ecossistema são inconsistentes e o cenário é volátil, resultando em iniciativas ad hoc. Não obstante, vemos que empreendedores estabelecidos – denominados de campeões - também desempenham um papel crucial na activação e no fortalecimento do empreendedorismo, além de introduzirem inovação e funcionarem como um motor para o ecossistema.

No geral, vemos um ecossistema em Luanda com muito potencial, onde um número significativo de aspirantes a empreendedores encontra-se à procura de oportunidades para fortalecer as suas competências e os seus negócios. Este relatório indica onde são necessários esforços adicionais (descritos na secção "Percepções") e os dados analisados apontam para áreas que poderão beneficiar de maior desenvolvimento. Este relatório também apoia o âmbito e objectivos estabelecidos para o programa QQSE e enquadra-se com as necessidades e desafios dos empreendedores em Luanda.

ANEXO

ANEXO

Estrutura de Babson com indicadores, actores-chave e determinantes

Domínio	Descrição	Actores-chave	Determinantes	OECD Indicadores
Política	Analisa os regulamentos governamentais e o apoio ao empreendedorismo, junto com a liderança.	<ul style="list-style-type: none"> - Governo nacional - Estado governamental - Governo local 	<ul style="list-style-type: none"> - Taxas tributárias (renda, negócios e capital) - Incentivos Fiscais - Custo para iniciar um negócio - Encargos administrativos para entrada / crescimento - Regulamento de falências - Segurança, Saúde e Meio Ambiente. Regulamentos - Regulamento do Produto / Mercado de Trabalho - Tribunal e Enquadramento Legal - Sistema de Patentes; Padrões 	<ul style="list-style-type: none"> - facilidade de fazer negócios (Banco Mundial) - barreiras ao empreendedorismo (OCDE-ECO) - maior taxa legal de imposto de renda pessoal (OCDE-CTP) - taxa de imposto sobre o rendimento das empresas, globalmente e para as PME (OCDE-CTP)
Finanças	Analisa todo o espectro de serviços financeiros disponíveis para os empreendedores.	<ul style="list-style-type: none"> - Bancos - Financiamento colaborativo - Capital de risco - Angel Investors - Fundações - Instituições de microfinanças - Mercado Público de Capitais - Instituições Financeiras de Desenvolvimento 	<ul style="list-style-type: none"> - Acesso à Dívida - Acesso ao capital de risco - Acesso a subsídios - Acesso aos anjos - Mercado de acções 	<ul style="list-style-type: none"> - facilidade de obtenção de empréstimos bancários (Fórum Económico Mundial) - número e investimentos por business angels (OCDE-STD) - capital de risco em % do PIB, por estágio de investimento (OCDE-DST) - investimentos de capital de risco em indústrias de alta tecnologia (OCDE-STD)

		- Governo		
Cultura	Contas para ambas as normas da sociedade, juntamente com a presença de histórias de sucesso para inspirar a próxima geração de empreendedores.	<ul style="list-style-type: none"> - Media - Governo - Escolas - Associações profissionais - Organizações sociais 	<ul style="list-style-type: none"> - Motivação Empreendedora - Atitude de risco na sociedade - Atitudes em relação aos empresários - Desejo de propriedade comercial - Educação para o empreendedorismo (mentalidade) 	<ul style="list-style-type: none"> - escolha do status; empregado ou por conta própria (Eurobarometer) - percepções empresariais: oportunidades versus risco (GEM) - imagem positiva / negativa do empreendedorismo (Eurobarómetro)
Serviços de Apoio	Examina a infraestrutura física, instituições não-governamentais e a presença de profissões de apoio, como advogados, contabilistas e banqueiros de investimento	<ul style="list-style-type: none"> - Incubadoras / Aceleradoras - Concurso de plano de negócios - Conferências - Coworkings - Serviços legais - Serviços de contabilidade - Técnicos Especialistas / Mentores - A infraestrutura 	<ul style="list-style-type: none"> - Redes industriais - Incubadoras / Aceleradoras - Serviços jurídicos / - Acesso a telecomunicações - Acesso a eletricidade - Acesso à infraestrutura 	<ul style="list-style-type: none"> - Intensidade de pesquisa e desenvolvimento, classificada por tamanho da empresa(OECD-STI) - Novas empresas inovadoras no mercado, classificadas por tamanho (OECD-STI) - colaboração em inovação, classificadas por tamanho da empresa (OECD-STI) - comércio electrónico (OECD-STI)
Capital Humano	Examina a qualidade do sistema de ensino superior e o nível de habilidade da força de trabalho.	<ul style="list-style-type: none"> - Universidades - Institutos técnicos de treinamento - Escolas de ensino médio - Colégios da comunidade 	<ul style="list-style-type: none"> - Treinamento e experiência de empreendedores - Educação de negócios e empreendedorismo (habilidades) - Taxas de graduação - Qualidade da educação 	<ul style="list-style-type: none"> - população independente (OCDE-ELS) - mobilidade internacional de estudantes (OCDE-EDU) - pessoas que receberam treinamento para iniciar um negócio (GEM)

Mercados	Observa as redes de contactos empresariais e a presença de clientes iniciais.	<ul style="list-style-type: none"> - Corporações nacionais / internacionais - Consumidores - Redes de contactos (empreendedores, diáspora, distribuição, retalho, marketing) 	<ul style="list-style-type: none"> - Leis de desconfiança - Concorrência - Acesso ao mercado interno / externo - Tamanho do mercado alvo - Procuração pública - Grau de envolvimento do público 	<ul style="list-style-type: none"> - Leis de competição concorrencial e indicador de políticas (OCDE-ECO) - Carga de importação (Banco Mundial) - Carga de exportação (Banco Mundial)
----------	---	---	---	--

Questionários on-line para cada grupo de empreendedores/startups

<https://forms.gle/GN79FmvmsndhqxJk7>

Perguntas orientadoras para entrevistas (gerais e por domínio)

Ambiente de negócios e clima de investimento

1. Na sua opinião, quais são os principais fatores da situação económica geral que influenciam a actividade empreendedora em Luanda (tanto de maneira positiva quanto negativa, por exemplo, crescimento do PIB, instabilidade macroeconómica, corrupção, etc.)?

2. Sabe se existe uma estratégia nacional para promover o empreendedorismo?
 - Se Sim: 1) Até que ponto é um documento orientador para todas as partes interessadas? 2) Aborda as questões certas?
 - Se não: quais seriam as principais questões a abordar?

3. Na sua perspectiva, quais são os principais desafios enfrentados pelos empreendedores?

NOTAS:

[tipos de desafios por domínio]

- Políticas (regulação, registro de empresas, impostos, regulamentos do mercado de trabalho)
- Finanças (serviços financeiros disponíveis para empreendedores)
- Capital Humano (acesso ao treinamento de habilidades de desenvolvimento empresarial)
- Mercados (acesso a empresas nacionais e / ou internacionais, redes, associações)
- Cultura (percepção / imagem dos empreendedores, opção válida como opção de carreira)
- Suporte (coworks, incubadoras, aceleradores, profissões de apoio)

[Experiência de Maputo]

Os desafios da juventude empreendedora:

- Cultura empreendedora
- Capacitação
- Identificação e estruturação de ideias de negócio
- Alavancar o crescimento de micro e pequenas empresas
- Acesso a serviços de apoio e assistência técnica no desenvolvimento de negócios
- Mente inovadora
- Acesso a mercado
- Acesso a financiamento

4. Que canais de comunicação existem para os empreendedores poderem comunicar os desafios que enfrentam, em relação a leis e regulação, aos respectivos atores do setor público?
- Quais são suas experiências com eles?
 - Quão úteis são para o seu trabalho?

NOTAS

Exemplo MOZ: CTA, IPEME

5. Que tipo de financiamento está disponível para empreendedores?
- Qual é a sua experiência com estas opções?
 - Até que ponto o quadro jurídico é propício para a obtenção de formas alternativas de financiamento (crowdfunding, quadro de microfinanças, business angels, etc.)?

Podem dar-me exemplos de linhas de crédito e financiamento para empreendedores?

6. Na sua opinião, como a situação no mercado de trabalho afecta as atividades empreendedoras?

NOTAS

- Desemprego
- Baixa qualificação do capital humano

7. Como acha que o actual quadro jurídico nacional influencia as decisões dos empreendedores relativas à contratação de colaboradores? O que mudaria para torná-lo mais eficiente?

8. Que informações sobre o mercado são necessárias para facilitar o desenvolvimento dos negócios dos empreendedores?
- Como / onde um empreendedor pode aceder a essa informação?
 - Quais são suas experiências com o acesso a informações sobre o mercado?

NOTAS

Acordos de Comércio, Câmaras de Comércio, CTA, outras associações

9. Costuma comunicar com os empreendedores e com os outros stakeholders do ecossistema empreendedor? Por que canais?

Cultura empreendedora e atitude

A cultura de uma sociedade tem um grande impacto no ecossistema empreendedor. Ela afecta as atitudes dos indivíduos em relação ao empreendedorismo e, portanto, a sua probabilidade em se tornar um empreendedor. Na cooperação para o desenvolvimento, é cada vez mais reconhecido que a cultura e a atitude, juntamente com os modelos de protecção social, são factores importantes que determinam o nível de empreendedorismo do país.

10. Na sua opinião, qual é a percepção da sociedade sobre o empreendedorismo como estilo de vida e opção de carreira?

NOTAS

Exemplo: se o seu filho lhe dissesse que quer ser empreendedor, como reagia?

11. Na sua perspectiva, até que ponto a sociedade honra o sucesso empresarial?

Escala: 1 (Pouco), 2 (pouco), 3 (muito), 4 (totalmente)

12. Como a sociedade reage ao fracasso empresarial?

Escala: 1 (Pouco), 2 (Neutro), 3 (Tolerante), 4 (Apoia)

13. A partir de sua experiência, até que ponto as pessoas com ideias ou intenções empreendedoras são prejudicadas por um medo de fracassar ou aversão ao risco?

Escala: 1 (Marginaliza); 2 (é indiferente); 3 (apoia e suporta)

14. Em que medida o empreendedorismo é uma opção para todas as pessoas (independentemente do seu género/grupo étnico/cor/condição física/situação financeira/opções políticas).

Escala: 1 (Pouco), 2 (Neutro), 3 (Médio), 4 (Muito)

NOTA:

Por exemplo, conhece exemplos de pessoas portadoras de deficiência que tenham tido sucesso?

15. Existem barreiras sociais/culturais específicas de género que impedem as mulheres de iniciar o seu próprio negócio?

Sim - se sim, quais?

Actores

Um ecossistema empreendedor é um "palco" para uma variedade de actores que influenciam a criação de um ambiente favorável ao empreendedorismo, de diferentes formas. É por isso que muitas abordagens de mapeamento de ecossistemas observam os actores e seus papéis no ecossistema. É importante saber quais actores que restringem ou estimulam a actividade empreendedora e se há algum actor relevante que se encontre ausente.

16. Na sua perspectiva, quais são os actores mais relevantes no ecossistema empreendedor local em termos de influenciar o sucesso empreendedor de forma significativa?

O que eles fazem?

<p>17. Acha que ecossistema empreendedor em Luanda tem os actores e serviços necessários?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Os empreendedores têm acesso a uma gama de serviços financeiros adequados (capital, concessões, garantias)? - Existem programas adequados de incubação / aceleração? - Os serviços especializados de negócios, como serviços jurídicos, fiscais ou de contabilidade , são oferecidos ao empreendedor? - Os empreendedores têm um grupo/associação que representa os seus interesses perante o setor público e às organizações? - Existem programas de educação para o empreendedorismo em escolas, institutos técnicos e universidades? - A infraestrutura física, como espaço acessível para escritórios está disponível para empreendedores? - Existem grandes empresas que apoiam empreendedores como parte de sua actividade comercial ou de programas de responsabilidade social corporativa? - A comunicação social dá visibilidade aos empreendedores (histórias de sucesso)?
<p>18. Qual é o papel da sua organização no ecossistema empreendedor?</p>
<p>19. Em qual fase da jornada empreendedora você se encaixa?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ideação - Startup - Estágio inicial - Aceleração - Crescimento
<p>20. Quais iniciativas você desenvolve para cada fase?</p>
<p>21. Existe outra organização aqui em Luanda que tenha um campo de ação semelhante e que esteja na mesma fase? Quais?</p>
<p>22. Vê-se a si ou a sua organização a colaborar com a WWBE? Como? Que condições precisam existir para que isso aconteça?</p>

Questões específicas (fazer apenas o domínio aplicável)

Política

- Analisa os regulamentos governamentais e ao apoio dos líderes ao empreendedorismo.

<p>23. Como a estrutura e os procedimentos tributários influenciam o empreendedorismo?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Qual é o imposto para os empreendedores? - Existem incentivos fiscais para empreendedores?

- 24.** Na sua perspectiva, quais são os principais desafios para os empreendedores registrarem seus negócios?
- 25.** Na sua perspectiva, quais são os principais desafios para os empreendedores no crescimento dos seus negócios?
- 26.** Quantas novas empresas foram abertas no ano passado (2017-2018)?
Média por mês?
- Sociedades Anónimas?
- Micro, Pequenas e Médias Empresas
- Organizações sem fins lucrativos?
- Quais setores?
- Feminino vs. Masculino?
- 27.** Como o arcabouço legal e os procedimentos para declaração de falência influenciam o empreendedorismo? E para fechar um negócio?
- 28.** Existem outras regulamentações (regulamentação de produto / qualidade, regulamentação do mercado de trabalho, regulamentação ambiental, legislação de PI) que influenciam os empreendedores? Como eles estão impactando o surgimento de novos negócios? Quão complexo é o processo de obtenção de uma licença?
- 29.** Tem informação de qualquer reforma governamental, projeto, legislação que possa afetar o desenvolvimento de novos negócios?
- 30.** Como os interesses das mulheres empreendedoras são formulados e trazidos à atenção do governo?

Finanças

- Engloba o espectro de serviços financeiros disponíveis para os empreendedores.

- 31.** Quais são os instrumentos financeiros mais adequados / comuns geralmente utilizados pelos empreendedores? Existem outros serviços financeiros / bancários?
- NOTAS**
Contas Bancárias, Mobile Banking; Cards (debit; Credit), others?
- 32.** Que serviços / produtos a sua organização tem disponível para empreendedores / startups?
- 33.** Como estão as condições / requisitos?
- tipos de dívida (descobertos bancários, curto-prazo, médio ou longo prazo)
- taxa de juros?
- limite de quantia?
- outros produtos (locação, aluguer, outros)
- qual é o custo adicional?

- 34.** Para que fase da jornada empreendedora esses serviços / produtos se dirigem?
- Ideação
 - Startup
 - Estágio inicial
 - Aceleração
 - Crescimento
- 35.** Têm produtos de garantia específicos para empreendedores? Quais e em que condições?
- 36.** Têm algum serviço / produto financeiro específico para mulheres empreendedoras?
- 37.** Quais os TOP 3 setores, no segmento empreendedor / startup, que solicitam serviços / produtos de crédito / financeiros? Qual é o valor médio? Qual é a média de anos de operação?

Suporte

- Examina infraestrutura física, instituições não-governamentais e a presença de profissionais de apoio, como advogados, contabilistas e bancos de investimento.

- 38.** A vossa organização é "for profit" ou "non-profit"?
- 39.** Que serviços / produtos têm disponíveis para empreendedores / startups?
- Espaço
 - Contabilidade, Fiscal, Serviços Jurídicos
 - Formação em empreendedorismo e negócios
 - Mentoria
 - Assessoria de negócios
 - Oportunidades de networking
 - Desenvolvimento de produtos
- Ligação ao mercado
- 40.** A que fase da jornada empreendedora esses serviços / produtos se dirigem?
- Ideação
 - Startup
 - Estágio inicial
 - Acelerar
 - Crescimento
- 41.** Pode dizer-nos os detalhes do serviço / produto, a saber:
- qual é o público-alvo (formal/informal, urbano/peri-urbano, género, etc.)?
 - apoiam empreendedores/startups de todos os sectores de actividade (se focam ou não num sector de actividade)?
 - têm em consideração questões de género?

- os beneficiários recebem bolsas? ou pagam pelo serviço? se sim, quanto?
- qual é a duração dos programas?
- que conteúdos/estrutura têm?

42. Quais são os produtos / serviços geralmente mais usados por startups / empreendedores?

43. Quantos empreendedores você apoiou nos últimos 2 anos (2017-2018)? A organização tem os detalhes da fase empreendedora em que se encontravam e a desagregação por gênero dos empreendedores?

44. Têm algum serviço / produto específico para mulheres empreendedoras? / e juventude?

45. Quais são os três principais setores que estão procurando seus serviços / produtos?

46. A organização mede o impacto dos resultados de suas ações? Se sim, como?

Capital Humano

- Examina a qualidade do sistema de ensino superior e o nível de qualificação da força de trabalho.

47. Que serviços / produtos (cursos, formações) você tem disponível para startups / empreendedores?

48. Como são as condições / requisitos para ingresso ou participação?

- Requisitos / critérios de seleção?
- Regularidade
- Preços

49. Em que fase da jornada empreendedora esses serviços / produtos se encaixam?

- Ideação
- Startup
- Estágio inicial
- Acelerar
- Crescimento

50. Quantos estudantes formou em matérias de empreendedorismo nos últimos 2 anos (2017-2018)?

51. Qual percentagem dos participantes que são jovens, mulheres, empreendedores?

52. Quais são os treinamentos mais comuns geralmente solicitados por startups / empreendedores?

53. Você tem algum serviço / produto específico para mulheres empreendedoras?

54. Quais são os três principais setores que estão procurando seus serviços / produtos?

Mercado

- Considera as redes empresariais, associações e eventos, bem como, a presença de primeiros clientes (early clientes).

<p>55. Em que medida os encargos de importação / exportação influenciam a atividade dos empreendedores?</p> <p>NOTAS</p> <ul style="list-style-type: none">- oscilação cambial- falta de moeda estrangeira- dificuldade de efectuar transferências internacionais ou receber dinheiro do exterior
<p>56. Consegue avaliar o quão fácil / difícil é o acesso dos empreendedores ao mercado interno? E mercados estrangeiros?</p> <p>NOTAS</p> <p>Acordos de comércio da região, são implementados? Câmaras de comércio - existem acordos em vigor?</p>
<p>57. Que serviços / produtos têm disponíveis para startups / empreendedores?</p>
<p>58. Como são as condições / requisitos?</p> <ul style="list-style-type: none">- requisitos (adesão, participação)- regularidade (regularidade dos eventos / encontros)- preços (taxa de adesão)
<p>59. Para que fase da jornada empreendedora esses serviços / produtos se dirigem?</p> <ul style="list-style-type: none">- Ideação- Startup- Estágio inicial- Aceleração- Crescimento
<p>60. Quantas pessoas / empreendedores têm na sua rede / associação? E quantas startups / empreendedores (participantes) tiveram nos vossos eventos nos últimos 2 anos (2017 e 2018)?</p> <ul style="list-style-type: none">- Tem esta informação desagregada por fase de negócio / género do empreendedor?
<p>61. Quais são os serviços / produtos geralmente mais solicitados por startups / empreendedores?</p>
<p>62. Têm algum serviço / produto específico para mulheres empreendedoras?</p>
<p>63. Quais são os 3 principais setores que procuram os vossos serviços / produtos?</p>

Agenda para discussões de grupos focais (empreendedores e startups)

Barómetro
- Apresentação dos presentes - nome, empresa e anos de existência

- Sector de actividade: divisão entre Tech e não Tech
- Fase da jornada empreendedora (Ideation, Startup, Early stage, Accelerate, Growth)
- Quem é que já participou em programas de incubação/aceleração?
- Quem é que já participou em concursos para empreendedores?
- Quem é que já foi a eventos para empreendedores (Startuper, SeedsStars, Conversas Startup, Startup BBQ, ...)?
- Quem é que já incorreu em empréstimo na banca comercial? e/ou em instituições de microfinanças?
- Alguém foi apoiado por Business Angels?
- Alguém já fez alguma campanha de crowdfunding?
- Alguém fez algum curso de empreendedorismo?
- Alguém faz parte de associações/networks de negócios/empreendedorismo?
- Já alguém deixou de abrir uma nova empresa ou deixou de formalizar uma empresa pelos custos directos associados?
- Já alguém foi discriminado - no âmbito do seu percurso empreendedor - pelo seu género? cor? ou outra condição?

Perguntas abertas sobre os 6 domínios

Política

- 1) Foi difícil constituir a vossa empresa? Que dificuldades encontraram?
- 2) Actualmente que constrangimentos enfrentam?
- 3) Que apoios existem?
- 4) O que gostavam de ver melhorado e como?

Aspectos a considerar:

- Impostos (receitas, negócios, capital)
- Incentivos fiscais
- Custos em iniciar um negócio
- Constrangimentos para iniciar e/ou crescer um negócio
- Regulações de insolvência
- Regulamentações de Segurança, Saúde e Ambiente
- Regulamentações de Produto e do Mercado de Trabalho
- Framework Legal
- Standards de Patentes, Propriedade Industrial

Finanças

- Qual é vossa percepção sobre a oferta de instrumentos financeiros (produtos ou serviços) disponíveis para startups/empreendedores?
- Que apoios existem? Quão acessível é beneficiar desses instrumentos?
- Sabem dizer quantas linhas de crédito existem para empreendedores e SMEs?
- Que constrangimentos existem?
- O que gostavam de ver melhorado e como?

Cultura

- Qual é a vossa percepção do impacto da cultura e das normas sociais na vossa capacidade de se tornarem empreendedores? □ Exemplo: quando disseste à tua família que te irias tornar empreendedor, qual foi a reacção?
- Conseguem dar-nos exemplos de empreendedores ou startups criadas por pessoas portadoras de necessidades especiais (deficiência)? □ Se não houver exemplos, porque será?

Reflexões:

- Pela sua experiência, um empreendedor pode confiar em estranhos, amigos e familiares para apoiá-lo ao longo do caminho, ou seja, é comum pedir ajuda no contexto privado e profissional?
- São partilhados casos de sucesso de empreendedorismo nos *media* e/ou em outros canais de comunicação?
- Ser empreendedor é visto pelos vossos conhecidos, amigos e familiares como algo de valor?
- O empreendedorismo é abordado nas escolas?
- Como é que a sociedade reage ao insucesso de empreendedores?
- Existem grupos (étnicos/género/cor/poder económico/poder político) que são mais beneficiados ou prejudicados ou até inibidos de ser empreendedores?
- O empreendedorismo é igualmente atraente para homens e mulheres?

Suporte

- Qual é vossa percepção sobre a oferta de serviços de suporte disponíveis para startups/ empreendedores? (por exemplo, espaços de co-working, apoio jurídico, capacitação...)
- Que apoios existem? Quão acessível é beneficiar desses instrumentos?
- Que constrangimentos existem?
- O que gostavam de ver melhorado e como?

Capital Humano

- Consideram que o capital humano (recursos humanos) existente é qualificado e com as competências necessárias para as vossas startup? É fácil recrutar colaboradores competentes e ter sucesso na equipa?
- Existem programas de qualidade na vertente de empreendedorismo?
- Que constrangimentos existem?
- O que gostavam de ver melhorado e como?

Mercado

Ao nível da vertente de mercado - i.e. associações de empreendedores, de negócios, networks, eventos, etc. - o que gostariam de ver melhorado?

Pergunta sobre o ecossistema

Em que medida as várias partes interessadas (stakeholders) do ecossistema estão ligadas e colaboram entre si, se juntam para potenciar o empreendedor e as suas iniciativas ou para facilitar o crescimento dos seus negócios?

Ex: pensar em eventos de network, mesas-redondas, concursos e competições, visibilidade nos media,

Última pergunta: Que recomendações farias para o programa WWBE?

Lista dos actores entrevistados

Nome	Domínio	Tipologia	Organização
Alexandre Silva	Finanças	Bancos	Banco Atlântico
Claudia Viana	Finanças	Bancos	Standard Bank
Haekel Duarte	Finanças	Instituições de microfinanças	Multicrédito
Henriques Ngolome	Capital Humano	Universidades	FAUCAN / Universidade Católica de Angola
Vanda Oliveira	Mercados	Redes de empreendedorismo	BANTU MAKERS
Lúcia Stanislas	Mercados	Eventos	WED (Women's Entrepreneurship Day)
Alcides de Jesus	Política	Governo nacional	INAPEM
José de Paula	Política	Governo nacional	INTI
Carlos Fernandes	Política	Governo	Guiché Unico
Jone Sebastião	Política	Governo	Ministério do Ensino Superior Ciência Tecnologia e Inovação
João Freitas	Startup&Ent.	Startup	Jobartis
Inácio Hatema	Startup&Ent.	Startup	Pepe Group
Lúcia Stanislas	Mercados	Eventos	WED (Women's Entrepreneurship Day)
Haymee Cogle	Suporte	Incubadoras/aceleradoras	Founders Institute
Joel Epalanga	Suporte	Coworkings	Kianda Hub
Judite Silva	Suporte	Centros de pesquisa/laboratórios privados	Laboratório Acelerador Angola
Anabela Marcos	Suporte	Incubadoras/aceleradoras	Orange Corners Angola
Felisbino Narciso	Suporte	Incubadoras/aceleradoras	IEMP (Incubadora de Empresas) / INEPOP
Alexandre Silva	Suporte	Incubadoras/aceleradoras	Disruption Lab
Dercio Viegas	Suporte	Incubadoras/aceleradoras	Digital Factory

Lista de presenças nos grupos focais com empreendedores

Nome	Startup	Ano	Fase	Sector	Area	Programa de Apoio
Pedro Andrade	BIZNO	5	Startup	Tec	Desenvolvimento de software	Unitel apps top 9
Yuri Silva	Paragem Fresca	3	Fase inicial	Não tec	Comércio	Crédito comercial bancário
Selma Patricia	Amor e Companhia	2	Startup	Não tec	Desenvolvimento humano	
Silvio Domingos e Osman Domingos	Bumba Tech	2	Startup	Tec	Desenvolvimento de software	Immersion cap Microsoft, Startup Grind
Edson Octavio	MBusiness Group	5	Aceleração	Não tec	Agronegócio	Treinamento de empreendedorismo, crédito comercial bancário

Inácio Hatema	Pepe Group	3	Startup	Não tec	Agri, serviços a empresas, hotéis / turismo	Realização júnior, Treinamento para empreendedorismo, Crédito comercial bancário
Maria Alberto	Malberto	4	Startup	Tec	RenewableRe nováveis	
Mauro Marques		5	Crescimento	Não tec	Marketing e Gestão	
Wanderley Ribeiro	Agro Market Place	3	Startup	Tec	A2M	Seed stars, unitel app, angotic, filda
Paulo Araujo	We Connect	4	Crescimento	Tec	Publicidade na Web e análise de dados	Seedstars
Armando Gabriel e José Gabriel	XAVE	2	Startup	Tec	A2M	Incubadora Unitex
Atanásia de Jesus	JPSWEET Solutions	1	Startup	Não tec	Serviços de limpeza e higiene	Femtech
Constancia Kulazi	ACOK	1	Startup	Não tec	Restaurante e jardinagem	Femtech
Adriano e Valdemar	Mindset solidário	1	Ideação	Tec	Crowdfunding	-
Femmie	Crowdfundin g	1	Ideação	Tec		Femtech

Bibliografia (pesquisa documental)

- Doing Business 2019 - Angola (2019), World Bank Group
- Entrepreneurial Ecosystem Diagnostic Toolkit (2013), Aspen Network of Development Entrepreneurs
- GEM Angola 2016/2017 (2017), Global Entrepreneurship Monitor
- Guide for Mapping the Entrepreneurial Ecosystem (2018), Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH
- Panorama Macroeconómico (2019), Research Banco Atlântico
- Plano de Desenvolvimento Nacional 2018 – 2022 (2018), Ministério da Economia e Planeamento do Governo de Angola
- South Africa's Entrepreneurial Ecosystem Map (2015), Aspen Network of Development Entrepreneurs (accessed in <https://assets.aspeninstitute.org/content/uploads/files/content/upload/ANDE%20ENTREPRENEUR%20ECOSYSTEM%20MAP%202015.pdf>)