

# I PARTE – ENQUADRAMENTO TEÓRICO

## CAPÍTULO 1 – INTRODUÇÃO

### 1.1 Enquadramento Geral

Há muito tempo que o termo empreendedorismo tem sido objeto de estudo por diferentes campos do saber. Ultimamente tem figurado como temática prioritária, pelo fato de ser considerado como o “motor” essencial para o desenvolvimento económico e social de um país. Numa sociedade em que os empregos tradicionais estão cada vez mais escassos, as pessoas sentem a necessidade de encontrar novas oportunidades e desenvolver novas carreiras, para se manterem economicamente ativos. A geração de emprego e o crescimento económico, associados à iniciativa empreendedora, tem sido considerados como portas de entrada para o ciclo de disrupção económica e social em que se vive atualmente. Neste sentido, verifica-se que os vários atores (tanto do setor público como do privado) tem procurado conciliar os esforços no fomento do empreendedorismo, por forma a criar uma nação empreendedora, onde cada elemento sabe exatamente qual o seu contributo e a importância do mesmo no desenvolvimento do país. Como resultado, vê-se as associações empresariais e as universidades a promoverem a iniciativa empresarial e a criação de empresas; os governos a anunciarem a sua intenção de apoiar o empreendedorismo e de desenvolver uma cultura e uma sociedade empreendedora.

Se por um lado a vontade dos vários atores da sociedade convergem num único sentido, que é o da promoção e fomento do empreendedorismo como fator chave do desenvolvimento do país, muitas vezes, e por motivos vários, existem limitações que dificultam a prossecução desse objetivo. Assim, por maior que seja essa vontade, se não existirem as condições necessárias para tal, o país não conseguirá assegurar o crescimento económico e consequentemente a qualidade de vida para a sua população. Essas condições, segundo o Global Entrepreneurship Monitor (GEM)<sup>1</sup>, são designadas por condições estruturantes do empreendedorismo. Assim, de acordo com o GEM Portugal (2010), são 10 as condições estruturantes do empreendedorismo num país, que mais adiante irão ser

---

<sup>1</sup> O Projeto Global Entrepreneurship Monitor (GEM - [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)) é o maior estudo de empreendedorismo realizado em todo o mundo. Tem como objetivo analisar a relação entre o nível de empreendedorismo e o nível de crescimento económico em vários países e, simultaneamente, determinar as condições que fomentam e travam as dinâmicas empreendedoras em cada país.

mencionadas. Apesar de se considerar que todas as condições estruturantes são necessárias entre si, este estudo limita-se à análise dos apoios financeiros e acesso ao financiamento por parte das micro, pequenas e médias empresas (MPME), e das políticas públicas de apoio ao empreendedorismo.

É cada vez mais unânime que nenhum país ou região pode assegurar ritmos satisfatórios de crescimento e desenvolvimento económico sem a intervenção ativa do setor privado. Este, por sua vez, necessita igualmente que o governo adote políticas públicas que encoraje o investimento e promova a competitividade no país.

A nível mundial, o retrato atual é de algumas iniciativas empresariais bem sucedidas, dando origem a empresas prósperas. Todavia, existem outras iniciativas que se deparam com barreiras de admissão, por vezes difíceis de ultrapassar. Por exemplo, uma empresa em fase de arranque tem de transpor as barreiras administrativas e as dificuldades em obter o financiamento inicial necessário. De acordo com o Livro Verde (Espírito Empresarial na Europa, 2003:13) “*o acesso ao financiamento continua a ser o maior obstáculo para os novos empresários*”. Sendo o acesso ao financiamento uma das condições indispensáveis para o crescimento das empresas, muitas MPME tem dificuldades na medida em que o mercado do capital de risco está subdesenvolvido e os bancos evitam cada vez mais os créditos com risco.

Neste sentido, o relatório geral da Comissão das Comunidades Europeias (CCE 2011:11) reforça que no âmbito de reformas estruturais “*é necessário envidar maiores esforços com vista a melhorar o ambiente empresarial reduzindo as restrições regulamentares excessivas e facilitando a criação de novas empresas e o acesso ao financiamento, especialmente no que diz respeito às PME*”.

Pelo exposto, o financiamento ao empreendedorismo assume um papel relevante na propagação de uma cultura empreendedora no país. Para tal, é extremamente importante o papel do governo, entidades governamentais e não governamentais, associações empresariais, mas também dos próprios empresários. A mutação constante que caracteriza o mercado origina novas oportunidades que, quando aproveitadas de forma eficaz, proporciona bons resultados. Assim, é necessário que as empresas tenham conhecimento sobre as mais variadas opções de financiamento e políticas de apoio existentes, para que possam aproveitar da melhor forma as oportunidades para a criação de empresas, de emprego e, conseqüentemente, contribuírem para o desenvolvimento económico do país. De acordo com Banha (2010), um elemento chave desse processo de desenvolvimento económico e da competitividade pressupõe a existência de um ambiente com cultura financeira sensível e orientada ao investimento na criação e desenvolvimento de empresas com potencial de crescimento e valorização, mesmo

que exista algum risco associado ao citado investimento. Ou não fosse o “correr riscos”, uma das principais características de um empreendedor.

## 1.2 Justificação do tema

A escolha do tema, objeto deste estudo, deve-se sobretudo à importância que o fomento do empreendedorismo representa no desenvolvimento de uma região e de um país, e ao papel do financiamento nesse processo. O empreendedorismo e o financiamento (bem como a inovação e a I&D) são fatores indissociáveis que, juntos, fomentam a capacidade empreendedora e a criação de empresas e emprego.

Segundo Drucker (2008:348), *“a inovação e o empreendedorismo são tão necessários na sociedade como na economia, nas instituições públicas e nas empresas. É exatamente porque a inovação e o empreendedorismo não são “arrancar pela raiz” mas antes “um passo de cada vez”, um produto aqui, uma política acolá; porque são planeados mas focalizados nesta oportunidade e naquela necessidade, porque são experimentais e desaparecerão se não produzirem os resultados esperados e necessários; porque, por outras palavras são pragmáticos e não dogmáticos, modestos e não grandiosos – que prometem manter qualquer sociedade, economia, indústria, serviço público ou empresa flexível e auto-renovável”*. Neste sentido, a promoção do empreendedorismo deverá constar do programa legislativo de qualquer governo.

Cabo Verde, não obstante ter-se graduado a país de rendimento médio (PRM) após um significativo processo de crescimento e desenvolvimento<sup>2</sup>, é ainda um país que enfrenta grandes desafios de desenvolvimento, apesar de uma população marcadamente jovem (63% abaixo dos 30 anos), níveis satisfatórios de educação (comparativamente aos outros países da região) e estabilidade política e macroeconómica. Neste sentido, o governo cabo-verdiano tem procurado inverter esta situação, criando incentivos à criação de empresas e dotando órgãos próprios para o desenvolvimento do empreendedorismo, podendo-se afirmar que atualmente o tema está a ser bastante desenvolvido e apoiado. Pelo fato de, em Cabo Verde, os estudos sobre o tema serem praticamente inexistentes, espera-se que este trabalho dê alguma contribuição, mesmo que modesta.

---

<sup>2</sup> O país destacou-se positivamente a vários níveis, nomeadamente Segurança e Estado de Direito; Participação e Direitos do Homem; Desenvolvimento Humano e Desenvolvimento Económico Sustentável

### 1.3 Objetivos gerais e específicos

O objetivo geral deste estudo é analisar e perceber a relação entre o financiamento e o empreendedorismo no país. Pretende-se ainda:

- ✓ Identificar, analisar e avaliar as políticas do governo de apoio, as opções de financiamento e os incentivos existentes;
- ✓ Avaliar o conhecimento que os empresários possuem acerca das opções de financiamento e dos incentivos disponíveis;
- ✓ Identificar as principais motivações/constrangimentos para iniciar negócios;
- ✓ Recolher e propor soluções para os problemas encontrados.

### 1.4 Organização do trabalho

Este trabalho encontra-se dividido em duas partes. A primeira parte refere-se ao enquadramento teórico e é composto pelo Capítulo 1 - *Introdução*, em que se faz o enquadramento geral, a justificação do tema, os objetivos a atingir e a forma como o trabalho se encontra organizado; o Capítulo 2 - *Revisão da literatura*, em que se faz uma reflexão sobre os dois conceitos “Empreendedorismo” e “Financiamento”, a importância do empreendedorismo para o crescimento económico, os obstáculos no acesso ao financiamento bem como a referência a algumas opções de financiamento, e ainda pelo Capítulo 3 – *Metodologia*, em que a análise documental, as entrevistas e os questionários foram as técnicas escolhidas para a recolha de dados, no intuito de obter subsídios para atingir os objetivos propostos. A segunda parte deste trabalho é dedicada ao *Estudo de Caso* - Capítulo 4, que se inicia com os resultados da análise documental, seguida de questionário e entrevistas. No Capítulo 5 são registadas as *Conclusões* deste estudo e no Capítulo 6, as limitações do trabalho e ainda sugestões para futuras pesquisas. Por último, constam as referências bibliográficas, bem como os anexos do trabalho.

## CAPÍTULO 2 – REVISÃO DE LITERATURA

### 2.1. Empreendedorismo

#### 2.1.1 Conceitos

No presente capítulo procura-se fazer uma abordagem ao conceito empreendedorismo, não de forma exaustiva (uma vez que da revisão foi possível concluir que não existe uma única definição, nem definições consensuais), mas sim numa tentativa de mostrar a diversidade de definições aplicadas ao termo.

Segundo Sarkar (2007:42), a palavra empreendedorismo deriva do francês “*entre*” e “*prendre*”, que significa “*estar no mercado entre o fornecedor e o consumidor*”.

A palavra foi introduzida há mais de dois séculos pelo economista francês Jean-Baptiste Say para caracterizar um agente económico especial, não apenas alguém que simplesmente abre um negócio, mas alguém que “*muda os recursos económicos de uma área de baixa produtividade para uma área de maior produtividade e maiores lucros*” (Bornstein, citado por Vala 2007:13).

O empreendedorismo constitui matéria de estudo por parte de vários ramos do saber, cada um usando uma cultura, lógica e metodologia estabelecida de acordo com vários graus, cada um no seu campo (Filion, citado por Sarkar, 2010). Assim, após uma revisão sobre as várias definições existentes sobre o tema, chegou-se a conclusão que cada autor define o fenómeno de acordo com as próprias convicções, experiências de vida e campo de estudo. Neste sentido, optou-se por fazer uma pequena compilação das várias definições encontradas acerca do empreendedorismo e de empreendedor, e que são resumidas na tabela que se segue (Tabela 2.1).

**Tabela 2.1 – Definições de empreendedorismo/empreendedor**

Conceitos	Fonte
<i>“O empreendedor é aquele que destrói a ordem económica existente através da introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização, ou pela exploração de novos recursos e materiais.”</i>	Schumpeter, citado por Dornelas (2005:39)
<i>"Empreendedorismo está na percepção e aproveitamento das novas oportunidades no âmbito dos negócios ... sempre tem a ver com criar uma nova forma de uso dos recursos nacionais, em que eles sejam deslocados de seu emprego tradicional e sujeitos a novas combinações."</i>	Shumpeter, citado por Filion (1999)
<i>"Empreendedorismo é a habilidade de se conceber e estabelecer algo partindo de muito pouco ou quase nada." - esta definição, segundo o autor, enfatiza a grande importância do trabalho, além da capacidade de maximizar recursos.</i>	Barreto (1998)
<i>"Empreendedorismo é o esforço empregue na criação de valor através do reconhecimento de oportunidades de negócio, da gestão do risco adequada à capitalização dessas oportunidades e da mobilização dos recursos humanos, financeiros e materiais necessários à sua concretização."</i>	Trigo (2005)
<i>"Empreendedorismo é uma revolução silenciosa, que será para o século XXI mais do que a revolução industrial foi para o século XX".</i>	Timmons, citado por Dornelas (2006)
<i>"Empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam a transformação de idéias em oportunidades" - o autor enfatiza assim de forma mais geral o real objetivo do empreendedorismo, que é gerar oportunidades.</i>	Dornelas (2005:39)
<i>“O empreendedorismo é a capacidade de desenvolver competências relacionadas com a criação de um projeto inovador, um dos ativos mais importantes de qualquer economia e um instrumento fundamental para fazer face aos desafios do novo século.”</i>	Peralta (2011)
<i>“O empreendedor é o agente que transfere recursos económicos de um setor de produtividade mais baixa para um setor de produtividade mais elevada e de maior rendimento”... “os empreendedores são criadores de valor”.</i>	Say, citado por Sarkar (2010)
<i>“Empreendedorismo é qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou nova iniciativa, tal como emprego próprio, uma nova organização empresarial, ou a expansão de um negócio existente , por um indivíduo, equipa de indivíduos, ou negócios estabelecidos.”</i>	GEM Portugal (2010)
<i>“Empreendedorismo é o processo de criação e/ou expansão de negócios que são inovadores ou que nascem a partir de oportunidades identificadas” – segundo Sarkar, esta definição sugere que o empreendedorismo não se limita a projetos inovadores, mas pode também surgir devido a possibilidades de arbitragem ou assimetria de informação.</i>	Sarkar (2010)

Fonte: Tabela elaborada pela autora

Segundo Dornelas (2005), em qualquer definição de empreendedorismo/empreendedor encontra-se, pelos menos, os seguintes aspetos referentes ao empreendedor: (i) iniciativa para criar/innovar e paixão pelo que se faz; (ii) utiliza os recursos disponíveis de forma criativa transformando o ambiente social e económico em que se vive; (iii) aceita assumir os riscos e a possibilidade de fracassar e (iv) a contribuição para a criação de emprego e riqueza.

Citando Valá (2007), *“Hoje em dia é já comumente aceite que a verdadeira fonte de riqueza de uma Nação é a inteligência criativa do seu povo”*. Neste quadro, *renasce com força a convicção de que são as pessoas visionárias (capazes de enfrentar novos desafios num contexto de rápidas e profundas mudanças e que possuem um empenho necessário para não se deixar influenciar pelas adversidades), as mais capacitadas para promover crescimento económico e desenvolvimento individual e da sociedade. São esses empreendedores que criam novas e inovadoras empresas, geram centenas ou mesmo milhares de empregos, promovem as exportações do país, contribuem para o aumento das receitas fiscais e melhoram a produtividade e a competitividade do país.”*

Na opinião de Hespanhol, citada por Pires (2012), o perfil ideal do empreendedor resulta da junção das características pessoais e profissionais. A vice presidente da ANPME, afirma ainda que esse perfil *“não só é importante como essencial. Não existe uma fórmula para o empreendedor de sucesso. No entanto, existem algumas características fundamentais das quais saliento: a aceitação do risco, a autoconfiança e auto-motivação, conhecimentos técnicos sobre a atividade, capacidade de decisão e responsabilidade, determinação, iniciativa, capacidade de liderança e não ter medo do fracasso”*.

De acordo com Leite (2002), existem 3 perspetivas acerca do conceito empreendedorismo: a económica proposta pelos economistas (defendida por Schumpeter); a psicológica, centrada no indivíduo, proposta pelos especialistas das ciências do comportamento (defendida por McClelland) e a de gestão, centrada nos processos, proposta pelos gestores (defendida por Drucker). A perspetiva económica, conduzida pela visão dos economistas, coloca a ênfase na inovação. Somente indivíduos inovadores são capazes de romper com o equilíbrio existente e restabelecer novo equilíbrio segundo um processo criativo/destrutivo. Esta visão, vê-se refletida nos conceitos de Schumpeter (ver tabela 2.1), em que as palavras destruição/criação e inovação fazem parte das suas definições. De acordo com Pacheco (2009), os economistas não colocam a pesquisa das características da personalidade dos empreendedores entre as prioridades das suas investigações. Essas características são objeto de análise por parte dos comportamentalistas (perspetiva psicológica) e centra-se nas características e traços pessoais do empreendedor. A primeira abordagem

psicológica foi feita por David McClelland na década de 50 em que associava o empreendedorismo à necessidade de realização. Para ele, a necessidade de empreender vem de um desejo de realização (need for achievement) pessoal nos negócios, onde o indivíduo tem a oportunidade de assumir riscos e ter sucesso económico tendo em conta a sua habilidade. O autor defende ainda que essa necessidade de realização depende de vários fatores como a classe social, a educação dada pelo país e a religião. McClelland, citado por Leite (2000), constatou em seus estudos, que os indivíduos apresentam três necessidades básicas: realização, poder e afiliação. A necessidade de realização dirige a atenção de um indivíduo para que este execute, da melhor forma possível, suas tarefas de forma que possa atingir os seus objetivos, seja eficaz naquilo a que se propõe fazer; a necessidade de poder é aquela que as pessoas têm de dominar ou influenciar outras, enquanto a necessidade de afiliação é o desejo de estar próximo de outras pessoas. Segundo McClelland, essas necessidades se não forem bem trabalhadas podem comprometer o desenvolvimento do potencial empreendedor.

Ainda relativamente aos conceitos, numa revisão conceitual sobre os fatores relacionados aos conceitos de empreendedorismo e empreendedor, Souza (2005) citado por Martens & Freitas (2007), apresenta uma matriz acerca das características principais de um empreendedor defendido por vários autores (Tabela 2.2), demonstrando uma variedade de características. O destaque vai para a oportunidade e a inovação, sendo esta última a única característica consensual entre os vários autores.

**Tabela 2.2 – Matriz das características principais de empreendedor, segundo a abordagem comportamental**

Caraterísticas	Autores																
	J. Schumpeter	D. McClelland	M. Weber	L. J. Filion	R.E. McDonald	E. Degen	P. Drucker	R. Lalkala	I. Dutra	Barros e Prates	H. Mintzberg	E. Angelo	Logenecker <i>et al.</i>	E. Leite	Carland <i>et al.</i>	Frese <i>et al.</i>	TOTAL
Buscar Oportunidades	X	X		X	X	X	X		X		X	X	X	X			<b>11</b>
Conhecimento do Mercado						X	X	X				X	X				5
Conhecimento do Produto						X	X	X				X	X				5
Correr Riscos	X	X		X	X	X	X				X	X		X	X		10
Criatividade		X		X		X		X	X	X		X		X	X		9
Iniciativa	X	X		X					X					X		X	6
Inovação	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	<b>16</b>
Liderança	X	X	X	X	X		X				X						7
Necessidade de Realização	X	X								X					X	X	5
Proatividade	X	X		X											X	X	5
Visionaridade				X					X		X			X		X	5

Fonte: Souza (2005)

A perspetiva de gestão, por sua vez, assenta no pressuposto de que a criação e desenvolvimento de empresas depende dos conhecimentos, competências e técnicas desenvolvidas nas ciências económicas. Segundo Leite (2000), os gestores centram o foco na mudança, nas oportunidades e nos recursos. Para Drucker (2007), os principais produtores de riqueza são a informação e o conhecimento.

De acordo com Sarkar (2010:51), “a separação histórica dos estudos sobre empreendedorismo em abordagens sociais e de gestão é perigosa pois, pode distorcer a compreensão do comportamento empreendedor como algo dinâmico inserido no sistema capitalista”. Este autor afirma ainda que a definição mais próxima de empreendedorismo utilizada atualmente seja a de Joseph Shumpeter, que refere que “o empreendedor é quem aplica uma inovação no contexto dos negócios e que se pode tomar várias formas”: novo

produto; novo método de produção; novo mercado; nova fonte de oferta de materiais ou nova empresa.

Tendo em consideração o tema em estudo e os objetivos propostos, as definições a aplicar são as seguintes:

- ✓ o empreendedorismo pode ser aplicado à criação de novas empresas, crescimento orientado de pequenas empresas, grandes empresas já consolidadas, organizações não lucrativas e organizações governamentais.
- ✓ Empreendedorismo é uma atividade em processo que envolve uma série de inputs (oportunidade, indivíduos proativos, recursos, etc.) e que pode produzir diferentes outputs (novo negócio, valor, novo produto, benefício pessoal, crescimento, lucro, etc.).

Estas definições refletem que o empreendedorismo pode ser aplicado à criação/crescimento/desenvolvimento de empresas (ou organizações governamentais e não governamentais e mesmo as organizações não lucrativas) e a necessidade da existência de recursos para tal, ou seja, de existirem condições que facilitem a atividade empreendedora. Essas condições serão abordadas no ponto seguinte.

### **2.1.2 Condições estruturantes do empreendedorismo num país**

Apesar de Cabo Verde não ser um país participante do estudo GEM, tendo em consideração que o GEM analisa a relação entre o nível de empreendedorismo e o crescimento económico, e determina as condições que estimulam e travam as dinâmicas empreendedoras em cada país participante, algumas dessas condições fazem parte da dimensão do presente trabalho. É neste sentido que será feita uma ligeira abordagem a esse estudo.

Iniciado em 1999, numa iniciativa conjunta do Babson College (EUA) e da London Business School (Reino Unido), a primeira edição GEM contou com a participação de 10 países. Em 2005, estas duas entidades transferiram o capital intelectual do GEM para a Global Entrepreneurship Research Association (GERA) – uma organização sem fins lucrativos gerida por representantes das equipas nacionais, das duas instituições fundadoras e de instituições patrocinadoras da iniciativa.

De acordo com o modelo conceptual do GEM, o contexto social, cultural e político determina o empreendedorismo num país, uma vez que o mesmo influencia o contexto sócio-

económico do mesmo. As condições sócio-económicas são depois divididas em dois grupos: as condições nacionais gerais e as condições estruturais do empreendedorismo.

Segundo o relatório GEM Portugal 2010, são 10 os fatores estruturantes do empreendedorismo num país, sendo que para o presente estudo apenas serão mencionados com maior profundidade os seguintes fatores: o apoio financeiro e as políticas governamentais<sup>3</sup>.

Ainda de acordo com o mesmo relatório, os apoios financeiros traduzem-se na disponibilidade de recursos financeiros, capital próprio e fundos de amortização de dívida para empresas novas e em crescimento incluindo bolsas e subsídios, enquanto que as políticas governamentais traduzem-se no grau em que essas políticas, relativas a impostos, regulamentações e sua aplicação, são neutras no que diz respeito à dimensão das empresas e grau em que estas políticas incentivam ou desincentivam empresas novas e em crescimento. O estudo GEM ainda analisa o empreendedorismo na sua vertente de criação de empresa e divide o fenómeno em dois tipos, conforme a motivação do empreendedor: o “empreendedorismo por necessidade” (quando, por exemplo, a empresa foi criada por um desempregado como forma de auto-emprego) e o “empreendedorismo por oportunidade” (que se desencadeia com o aparecimento de uma oportunidade de negócio potencialmente lucrativa).

No empreendedorismo por necessidade, o sujeito opta pela criação de um negócio próprio para assegurar a sobrevivência pessoal e dos seus familiares, decorrente da ausência de outras opções de vida e profissionais. Muitas vezes, neste tipo de empreendedorismo não há profundas análises e estudos sobre as possibilidades de mercado e seus riscos. Por sua vez, o empreendedorismo por oportunidade baseia-se na exploração de oportunidades de negócios potencialmente lucrativos, podendo ser motivada por razões variadas, de entre as quais, a busca da independência, aumento de rendimento pessoal ou ainda para a realização de um sonho. Este tipo de empreendedorismo depende da criatividade e da capacidade de pensar de forma inovadora.

Os estudos desenvolvidos pelo GEM, a partir de 1999, têm demonstrado a relação positiva existente entre a Taxa de Atividade Empreendedora (TAE)<sup>4</sup> de um país e o respetivo

---

<sup>3</sup> Os restantes fatores são: Educação e Formação/ Transferência de Investigação e Desenvolvimento (I&D)/ Infra-estrutura Comercial e Profissional/ Abertura do Mercado/Barreiras à Entrada/ Acesso a Infra-Estruturas Físicas/ Normas Culturais e Sociais/ Proteção dos Direitos de Propriedade Intelectual.

<sup>4</sup> De acordo com o GEM, TAE é um índice que mede a proporção de indivíduos adultos (com idade compreendida entre os 18 e os 64 anos) envolvidos quer num negócio em fase nascente (negócio que proporcionou remuneração salarial por um período não superior a 3 meses), quer na gestão de um novo negócio

crescimento económico. Porém, como tendência geral, países de renda per capita média exibem proporções maiores de indivíduos envolvidos na criação de negócios (GEM Brasil 2005).

Atualmente a maioria dos países preocupa-se com a relação que existe entre o crescimento económico e o empreendedorismo, o que explica que, cada vez mais, a iniciativa privada ou a promoção do “negócio próprio” constam das medidas específicas dos governos. Neste sentido, no ponto seguinte será abordado a importância do empreendedorismo para o desenvolvimento e crescimento económico de um país.

### **2.1.3 O Empreendedorismo vs desenvolvimento e crescimento económico**

O Livro Verde da Comissão Europeia (2003) aponta como razões para considerar o empreendedorismo importante, o seu contributo para: (i) a criação de emprego; (ii) o crescimento económico; (iii) melhorar a competitividade; (iv) aproveitar o potencial dos indivíduos e (v) explorar os interesses da sociedade (proteção do ambiente, produção de serviços de saúde, de serviços de educação e de segurança social).

O contributo do empreendedorismo no desenvolvimento de um país pode ser sintetizado em quatro áreas: a criação de emprego, incluindo o auto-emprego; o aumento da inovação e da competitividade; a contribuição das novas empresas para a criação de riqueza e para o desenvolvimento da economia e da sociedade e uma opção de carreira para uma parte significativa da força de trabalho.

#### **2.1.3.1 Criação de Emprego**

O empreendedorismo afirma-se como um dos elementos que pode contribuir para a inclusão social e garantir o desenvolvimento da estrutura produtiva da região. As vantagens são claras: criação de novas empresas através do investimento na economia local, criação de novos empregos, promoção e desenvolvimento de ferramentas de negócios inovadores (GEM, 2004). O relatório da CCE (2003), reconhece o contributo que as pequenas e médias empresas desempenham na criação de empregos, no crescimento da economia e no bem estar social de um país.

---

(negócio que proporcionou remuneração salarial por um período não inferior a 3 meses e não superior a 3,5 anos).

Atualmente, num cenário de crise, verifica-se que as grandes empresas apostam nos despedimentos em massa, reestruturações e downsizing, enquanto as PME tendem a manter-se, sendo que, às que desaparecem logo surgem outras no seu lugar, contribuindo assim positivamente para a criação de emprego (Relatório AJEC, 2010). Mas o fato de um país ter uma elevada proporção de PME, não significa que seja um país empreendedor, uma vez que, como já foi referido anteriormente, muitas pessoas criam novos negócios por não existirem melhores alternativas (empreendedorismo por necessidade), e não devido a descoberta de uma oportunidade de negócio lucrativa (empreendedorismo por oportunidade). Todavia, o estudo GEM (2010) considera igualmente ser possível transformar o empreendedorismo por necessidade em empreendedorismo por oportunidade, considerando que esta última forma é mais benéfica para a economia.

### **2.1.3.2 Aumento da Inovação e da Competitividade**

A transformação de ideias em oportunidades económicas está no centro das atividades de empreendedorismo. O empreendedorismo é a fonte de inovação e mudança e contribui para a melhoria da produtividade e competitividade económica de um país. Essa competitividade fica mais forte com a entrada de novas empresas no mercado, o que implica o aumento da concorrência, mais eficiência e inovação. Por sua vez, a qualidade do desenvolvimento económico depende essencialmente do processo de renovação das pessoas, empresas e instituições, e, sobretudo, de empreendedores capazes de aproveitar as oportunidades, investindo e gerando riqueza. Se à capacidade empreendedora estiver associada a capacidade de inovação, o desenvolvimento terá uma natureza criadora, geradora de oportunidades de mercado, e concomitantemente dará lugar a investimento, empresas, crescimento e bem estar, num “*ciclo virtuoso*” produtivo.

Existe a convicção de que o conhecimento e a inovação constituem as principais fontes de riqueza e de diferenciação das nações, das organizações e das pessoas. Estes fatores formam o verdadeiro poder económico na medida em que, “*o mundo hoje encolheu e o tempo acelerou exigindo uma progressão rápida e dinâmica do processo de crescimento*”. Esta convicção é partilhada, entre outros, pela Comissão Europeia, quando no Conselho Europeu da Primavera de 2004 salientou que “*a competitividade, a inovação e a promoção de uma cultura empresarial são condições imprescindíveis para o crescimento, essenciais para a economia no seu todo, e especialmente importante para as PME* (CCE, 2005:4), e a Sociedade Portuguesa de Inovação (SPI) também partilha dessa opinião e escreve a este

respeito “*a inovação é hoje um fator chave da competitividade e é reconhecida como um fator diferenciador, com claro impacto no sucesso regional no quadro global*” (Pacheco, 2009).

Os mercados evoluem rapidamente e a concorrência dos centros industriais emergentes, especialmente da China e da Índia são uma ameaça à Europa. Neste sentido, a Comissão Europeia adverte que, “*a Europa e os seus cidadãos devem estar conscientes de que o seu modo de vida se encontra ameaçado, mas que a investigação e a inovação podem também abrir a via para a prosperidade se os seus líderes tomarem desde já medidas de vulto, antes que seja demasiado tarde*” (CCE, 2006:19).

### **2.1.3.3 Criação de Riqueza e Desenvolvimento**

De acordo com Karlsson & Paulsson (2004), a forma como a atividade empreendedora afeta o crescimento económico passa por três vetores principais: (i) inovação; (ii) o acréscimo da concorrência e (iii) criação de empresas e de emprego. A inovação, como já foi referida, é um elemento fulcral para o crescimento e, como defende Shumpeter e Timmons, citado por Bruneau e Machado (2006), “*o empreendedorismo e a inovação empreendedora, conduzida em produtos e processos, são como o motor crucial que pode conduzir a processos de mudança numa economia*”.

As novas empresas, além de contribuírem para o crescimento económico e a criação de emprego, também introduzem melhorias globais na competitividade que por sua vez obriga as empresas existentes a reagirem à concorrência.

### **2.1.3.4 Opção de Carreira**

Citando Leite (2000:25), “*O emprego não mora aqui. Onde é a sua nova morada? Este será o dilema do século XXI, quando o individuo perceber que o seu melhor como empregado não será suficiente para a manutenção do seu posto de trabalho*”. Segundo Trigo (2008:4), “*aqui e no resto da Europa a época do emprego para toda a vida, que dominou a lógica dos anos que se seguiram à Segunda Guerra Mundial e moldou o modus operandi das nossas instituições, acabou. É algo de inevitável porque tem a ver com a forma como se organiza agora a nova economia. Porque não criarmos nós o nosso próprio emprego? E, se discordamos tanto da forma como são geridas as empresas onde trabalhamos porque não*

*aproveitarmos a oportunidade para sermos nós a estabelecer uma gestão capaz de acrescentar maior valor para a sociedade e para nós próprios?”*

Muitos indivíduos reconhecem que o empreendedorismo é importante, encaram-no como um desafio e uma alternativa de vida ou mesmo uma saída para o desemprego. Mas, como também já foi referido anteriormente, muito mais importante e benéfico (quer a nível pessoal, quer como um contributo para a sociedade) será o emprego criado por oportunidade, do que por necessidade, uma vez que este último pode ao mínimo obstáculo fracassar. A verdade é que, a maior motivação para se iniciar um novo negócio advém da necessidade e não da identificação de uma oportunidade (Pacheco, 2009). Estes casos registam-se mais em países menos desenvolvidos. Na maioria dos países da União Europeia existe um empreendedorismo misto, onde o empreendedor é movido tanto pela oportunidade como pela necessidade. Nestes casos, a atividade induzida pela oportunidade predomina sobre a atividade empreendedora baseada na necessidade.

Partindo do princípio de que o empreendedorismo é sobretudo uma característica comportamental e como tal se aprende, então pode ser ensinada e transmitida. Apesar do crescimento da oferta de cursos ligados ao empreendedorismo na última década, o estudo GEM aponta como um dos fatores que inibem a criação de novos negócios a falta de cultura empreendedora ou a pouca atenção dada a este tema no ensino básico. Por isso a sua promoção assume um importante papel, para inspirar as pessoas a detetar oportunidades e seguir as suas ideias, mudar de atitude, correr riscos, criar empregos e desenvolver as relações entre as sociedades, as empresas e o governo.

Feita a exposição sobre o fenómeno empreendedorismo e a sua importância para o desenvolvimento de um país, o próximo tema irá recair sobre um dos fatores considerado, pela maioria dos empresários, como um dos maiores obstáculos à iniciativa empreendedora: o financiamento.

## **2.2. Financiamento**

### **2.2.1 Enquadramento**

Segundo Banha (2000), a criação de empresas a que está associado o fomento do empreendedorismo, permite acelerar o ritmo de crescimento de uma sociedade através de uma melhor utilização dos recursos, aumento do número de emprego e maior diversidade de produtos e serviços de qualidade. A contínua criação de empresas, estimula a competitividade entre os jovens, e faz com que a resistência, o empenho e talento estejam em permanente avaliação e a segurança financeira, as oportunidades de carreira e as relações familiares são constantemente postas à prova. Assim, os empreendedores deverão ter confiança e determinação caso queiram avançar e atingir os seus objetivos. O autor considera ainda que só após a identificação de uma oportunidade e a melhor maneira de a explorar é que se deverá iniciar-se as preocupações com os recursos financeiros. Para ele, a dificuldade encontra-se mais na identificação de uma oportunidade de negócio lucrativo do que propriamente na questão financeira, uma vez que se o negócio tiver potencial de crescimento e lucro, é provável que venha merecer apoio de qualquer investidor.

Neste sentido, e pelo fato dos recursos financeiros serem limitados, o empreendedor deverá apelar à sua imaginação e capacidade criativa para, com eficácia, fazer uso dos mesmos.

Basicamente um empresário, quando decide iniciar um novo negócio ou ampliar um já existente, possui duas formas de captação de recursos: a interna (o recurso a lucros retidos, reservas, sócio/s, família, capitais próprios, sendo que estes verificam-se geralmente na fase de gestação); e a externa (geralmente na fase de desenvolvimento com recurso a empréstimos bancários ou outras entidades financeiras).

No caso da opção por capitais próprios, estes não têm qualquer contrapartida fixa de remuneração, isto é, pode ou não ser remunerada em função da rentabilidade gerada pela empresa. Os capitais alheios, por seu lado, têm uma remuneração mínima fixada e, regra geral, possuem um esquema de reembolso previamente definido.

Se a empresa opta pelos recursos internos, estará a limitar o crescimento dos seus negócios ao nível desses recursos ou da capacidade de gerar lucro da empresa. Essa limitação de recursos pode impedir o desenvolvimento dos negócios tendo em consideração a competitividade do mercado (captação de clientela, de maior quota de mercado, de investimento em recursos humanos...) que exige sempre um investimento maior. Assim, se a

empresa quiser crescer num ritmo superior ao da geração de lucro proporcionado pelos recursos internos, terá de recorrer à fontes externas de financiamento. Mas essas fontes (e porque são escassas) nem sempre são de fácil acesso por parte das empresas. A inexistência de financiamento adequado ou as dificuldades de acesso ao mesmo constituem um verdadeiro entrave para a constituição e desenvolvimento inicial das empresas. São sobretudo as PME que sentem maiores dificuldades para sobreviver à fase de arranque e crescimento, uma vez que os recursos são insuficientes para fazerem face às crescentes necessidades de capital.

Como já foi referido, e de acordo com a CCE (2003:12), o financiamento revelou-se como o segundo obstáculo à iniciativa empresarial (a barreira administrativa foi considerada o primeiro maior obstáculo). Segundo um estudo realizado por Grant Thornton a 50000 PME na Europa (Pacheco 2009), estas apresentaram doze obstáculos ao crescimento, sendo que o quarto maior é a falta de financiamento, o quinto é o custo do financiamento, e o sexto é a falta de fundos próprios.

Sendo o financiamento um fator importante na criação e na manutenção das empresas, esses obstáculos podem pôr em risco o crescimento das mesmas e asfixiar a atividade económica. É neste contexto que as conclusões do Conselho Europeu da Primavera de 2006 sublinham que *“um mercado financeiro plenamente integrado e suficiente acesso ao financiamento são cruciais para o crescimento das PME”* (CCE, 2006b:3), e continuam a alertar para a necessidade de ajudar as PME a ultrapassarem os obstáculos no acesso ao financiamento conforme o relatório da CCE (2011:2). De acordo com Pacheco (2009), as dificuldades de acesso ao financiamento podem impedir significativamente o aparecimento de projetos, nomeadamente projetos de micro e pequena dimensão e a criação de novas atividades, sobretudo ao nível local.

Segundo Matias (2006), a generalidade dos trabalhos de investigação já realizados apontam que as fontes de financiamento mais utilizadas pelas PME são o autofinanciamento e o crédito bancário. A teoria das preferências hierárquicas de Myers (1984) e Myers e Majluf (1984), citados por Matias (2006), aponta que as empresas preferem financiar-se preferencialmente com fundos gerados internamente e, na ausência ou ineficiência destes, recorrem a endividamento alheio, com destaque para o financiamento bancário. Para o autor, somente quando estas duas fontes de financiamento atingem os seus limites é que as empresas equacionam a possibilidade de recorrer a outras fontes de financiamento alternativas, as que geralmente apenas as grandes empresas têm acesso, pelo que afirma ser compreensível a persistente e quase irreversível dependência estrutural das PME em relação ao endividamento bancário.

Matias (2006) considera que, se por um lado, é inegável a importância das PME em qualquer economia, onde se destaca o seu tradicional contributo para o desenvolvimento e crescimento económico (através da criação de riqueza e emprego), por outro lado, são os agentes produtivos que maiores dificuldades sentem no acesso a financiamento externo destinado ao desenvolvimento/crescimento da sua atividade, estando as suas estruturas financeiras geralmente desequilibradas, com uma forte dependência em relação a financiamentos de curto prazo, com destaque para o crédito bancário. No entanto, as empresas e os empreendedores devem encontrar fontes de financiamento alternativas ao sistema bancário tradicional.

Neste sentido, e antes de se avançar para algumas das opções de financiamento disponíveis às MPME, convém fazer uma referência às dificuldades dessas empresas no acesso ao financiamento, bem como uma referência às fontes de financiamento alternativas ao sistema bancário tradicional.

### **2.2.2 Obstáculos no acesso ao financiamento – Causas e Soluções**

Segundo Matias (2006), as PME, e em particular as MPME, têm dificuldades em conseguir obter os capitais externos necessários à satisfação das suas necessidades financeiras, devido, entre outros fatores, à opacidade da informação que transmitem. O autor assinala como causas dessa dificuldade, de entre outras, os modelos organizacionais incipientes, equipas de gestão reduzidas e pouco qualificadas, ativos pouco diversificados, atenção reduzida à qualidade, estruturas financeiras débeis, fraca transparência dos documentos contabilísticos e, por consequência, fraca capacidade negocial perante a banca e poucas alternativas para contornar o obstáculo de acesso a financiamento externo.

Relativamente às estruturas débeis que caracterizam as PME, Guerra (2000) citado por Matias (2006), no âmbito do seu contributo para a elaboração do Programa Operacional da Economia (POE), enumerou aquilo a que considerou as fragilidades estruturais das PME e que distinguiu em fragilidades endógenas e restrições exógenas. As fragilidades endógenas traduzem-se em fraquezas resultantes do ambiente interno das empresas, nomeadamente as estruturas financeiras débeis (fraca dotação em capitais próprios e excesso de passivo a curto prazo), fraca transparência informativa dos documentos contabilísticos (que dificulta as relações de confiança com os bancos e consequentemente a obtenção das melhores condições de crédito). As restrições exógenas variam numa relação direta com as fragilidades endógenas e traduzem-se na falta de fontes de financiamento disponíveis para as PME. Pelo fato de haver

pouca disponibilidade de fundos (resultante em parte da desconfiança das PME em relação a abertura do capital à novos acionistas e a recusa de informação às sociedades de capital de risco), os meios de financiamento das PME acabam por se limitar aos disponibilizados pelo sistema bancário, e com condições menos vantajosas.

A relutância dos bancos em financiar as empresas recém-criadas, em particular as PME, através dos seus meios clássicos de financiamento, justifica-se, entre outras razões, pela ausência de experiência e histórico de relacionamento bancário. Assim, essas empresas recém criadas veem portanto o recurso ao capital alheio limitado ao crédito à fornecedores, às fontes de capital informais (sócios, amigos e familiares), assim como aos *business angels* (Matias, 2006). Pelo exposto, as dificuldades no acesso ao financiamento surgem como uma das principais restrições ao crescimento de uma PME, de acordo com a generalidade das conclusões extraídas dos inquéritos e observatórios de PME realizadas um pouco por todo o mundo.

Ainda de acordo com o relatório elaborado pelo Observatório das PME Europeias (2002), as empresas em fase de arranque são as que sentem maiores dificuldades no acesso ao financiamento, enquanto que as empresas em fase de maturidade apresentam menores dificuldades, provavelmente porque, não necessitam de recorrer com tanta frequência a novos financiamentos e, também, porque deverão assumir estruturas financeiras mais equilibradas ou consolidadas que permitem melhorar o risco de crédito e, por essa via, reduzir o constrangimento no acesso ao endividamento bancário.

Para ultrapassar a dificuldade no acesso ao financiamento, é importante que as empresas apresentem informação credível adequada à tomada de decisão de concessão de financiamento. Segundo Binks e Ennew (1997) citados por Matias (2006), a redução das restrições ao financiamento enfrentadas pelas PME depende da existência de um fluxo de informação de ambos os lados do contrato de financiamento: financiador (banco) e financiado (empresa). De acordo com esses autores, dado que o banco tem de perceber como os mercados e a empresa funcionam (para avaliar corretamente o seu risco e definir a estrutura e a proteção adequada ao financiamento, que por sua vez também deverá corresponder às necessidades sentidas), a empresa por seu lado deve fornecer ao banco informação fidedigna, apropriada e atualizada. Uma das soluções apontadas para essa melhoria, seria a certificação das contas e uma política fiscal que incentive a apresentação pelas MPME, de informação (contabilística) “realmente” representativa da sua situação económico-financeira (Matias, 2006).

O autor afirma ainda que a redução das falhas de mercado no domínio da opacidade informacional existente entre as PME e os parceiros financeiros tem vindo a ser alcançada através de políticas públicas dinamizadas por parcerias, nomeadamente as orientadas para a criação e difusão de fontes de financiamento alternativas ao crédito bancário, tais como subsídios de investimento, o capital de risco, o microcrédito e a dinamização de capitais para PME. Não obstante os bancos continuarem a revelar-se parceiros financeiros privilegiados para estas empresas e a qualidade do relacionamento bancário uma condição importante no acesso e melhoria das condições de crédito, na opinião do Presidente da Associação Nacional dos Jovens Empresários de Portugal (Jornal OJE, 2011), *“as empresas e os empreendedores devem encontrar fontes de financiamento alternativas ao sistema bancário tradicional”*. Neste sentido, será pertinente abordar este assunto no ponto seguinte.

### **2.2.3 Soluções alternativas e complementares de financiamento**

Como tem sido referido, o principal entrave ao empreendedorismo é a escassez de financiamento às empresas, situação que pode asfixiar qualquer actividade económica. Os critérios de concessão de crédito tornaram-se significativamente mais restritivos, sobretudo para as PME, provocando uma contracção na concessão de créditos. Isso traduziu-se em spreads mais elevados, bem como na exigência de novas condições contratuais (PTFranchising).

Considerando que ao longo do ciclo de vida das empresas as necessidades de capital são diferentes, o ideal (para uma oferta atrativa e diversificada de recursos financeiros) seria um mix de financiamento adequado à essas diferentes fases de vida. Na opinião do presidente da ANJE, na fase inicial e de desenvolvimento de uma empresa (seed capital e start-up), o capital de risco seria a fonte elegível. *“Antes de mais porque se trata de um aumento dos capitais próprios das empresas e não de um financiamento através de capitais alheios, o que evita o endividamento e reforça a liquidez dessas mesmas empresas. Mais: para além do capital que disponibilizam, as sociedades de capital de risco e os business angels apoiam os jovens empreendedores nas várias fases de constituição da empresa e acompanham de perto a sua evolução, dando conselhos úteis à luz do conhecimento que teem do funcionamento do mercado”*. Outros meios importantes de financiamento das PME (que mais adiante serão tratados) seria o leasing, apontado para actividades de investimento, e o factoring, para reforço de tesouraria.

Como também já foi referido, para o crescimento sustentado de um país é necessário haver um esforço conjunto do setor público e do privado na tentativa de minimizar as dificuldades sentidas pelas PME no acesso ao financiamento. Da parte do setor público, algumas iniciativas importantes podem ser apontadas, nomeadamente a criação da sociedade de garantia mútua e a disponibilização de linhas de crédito às empresas, bem como benefícios fiscais em sede de IRC. A nível da União Europeia existem os subsídios ao investimento que visam melhorar as condições de acesso das PME ao crédito, às ajudas regionais, à formação e à capacitação dos seus profissionais, entre outros.

Após a exposição sobre as dificuldades de acesso ao crédito, as causas prováveis e a forma de minimizar esses constrangimentos, irá ser abordado no ponto seguinte algumas das fontes de financiamento destinadas às MPME. Com o que vem a seguir, que não passa de um resumo de algumas opções de financiamento, não aprofundando nenhuma delas e nem mesmo esgotando todas as opções disponíveis, pretende-se essencialmente dar a conhecer as possibilidades de financiamento, bem como, em alguns casos, das respetivas vantagens e desvantagens.

#### **2.2.4 As Fontes de Financiamento**

Iniciar um negócio sem o capital necessário é apontado como o principal motivo de insucesso e mortalidade das empresas. Os recursos financeiros bem como um plano de negócio delineado é fundamental, quer para o arranque do negócio, quer para o seu crescimento e desenvolvimento. Como atrás referido, as necessidades de financiamento existem em função da fase em que se encontra a empresa e, sendo os recursos disponíveis escassos, cabe ao empreendedor utilizá-los de forma racional. Para isso, é fundamental que as empresas conheçam as várias formas de financiamento existentes.

De um modo geral, as fontes de financiamento dividem-se em internas e externas, e na decisão sobre qual delas utilizar, a primeira grande dúvida é se deverá ser interna ou externa. Tal decisão reveste-se de grande importância dado condicionarem a estrutura de financiamento da empresa, o seu equilíbrio financeiro, o seu grau de endividamento e a sua autonomia financeira. Neste sentido, a escolha deverá pesar, entre outras questões, a perda ou ganho de autonomia financeira, a possibilidade e/ou facilidade de acesso às fontes de financiamento e o custo financeiro desse financiamento (Nunes 2008).

Segundo a CCE (2006b:3), a opção de financiamento de capitais próprios e alheios que combina empréstimos e fundos próprios, proporciona soluções inovadoras. Esta técnica

permite *“evitar a diluição do património e ao mesmo tempo tem efeitos positivos no financiamento do crescimento, e também ajuda a consolidar os balanços para dar resposta às expectativas dos bancos no novo quadro financeiro e, por fim, contribui para financiar as transmissões de empresas”*.

Na fonte interna o autofinanciamento ganha maior protagonismo, sendo obtido pela retenção de lucros, controlo de custos e gestão de ativos por parte do empreendedor. O autofinanciamento (infopédia), como o próprio nome indica, corresponde a uma fonte de financiamento gerada dentro de uma entidade, com a particularidade de derivar diretamente da atividade normal de exploração dessa mesma entidade. Distingue-se, assim, de outras fontes de financiamento ao dispor das empresas e outras entidades, como sejam o recurso a financiamentos externos (nomeadamente bancários) ou as entradas adicionais de capital efetuadas pelos respetivos detentores de capital, seja sob a forma de suprimentos ou prestações suplementares. Em termos empresariais, o autofinanciamento é de fato uma das principais fontes de financiamento utilizadas.

A fonte externa por seu lado abrange o recurso a capitais alheios, onde se encontram os créditos a fornecedores, empréstimos bancários, linhas de crédito, leasing e factoring. O uso de capital de terceiros pode ser muito vantajoso para empresa e, desde que aplicado corretamente, provoca a alavancagem financeira e possibilita que o lucro seja superior ao custo de capital alheio. Os bancos são essenciais para garantir liquidez às empresas e apoiar os seus investimentos, designadamente através de linhas de crédito bonificado e de programas de micro crédito.

A fonte de financiamento externa engloba ainda o reforço do capital próprio da empresa, obtido através do capital de risco e do recurso ao mercado de capitais. Os incentivos atribuídos (de origem interna ou externa ao país) são também uma fonte de financiamento externa importante para as empresas.

Como já foi referido, cada fonte de financiamento apresenta características próprias e adequadas a determinada fase da vida das empresas. A maioria dos empresários para iniciar o seu negócio recorrem primeiramente aos recursos próprios, recursos de familiares e amigos (acabando estes, muitas vezes, por se transformarem em sócios/accionistas dessas empresas). Segundo Banha (2010), recorrendo a recursos próprios, é necessário que a empresa constitua reservas financeiras não somente para renovar o seu imobilizado mas também para reembolsar os empréstimos contraídos. Por outro lado, se uma empresa pretende assegurar o seu desenvolvimento, não deve recorrer a novos empréstimos sem dispor ela própria de um certo financiamento interno, pois a banca não aceita geralmente cobrir a totalidade dos riscos.

O autofinanciamento constitui um complemento indispensável aos pedidos de empréstimo e, se este autofinanciamento é insuficiente, a empresa deverá, para a obtenção de recursos externos de que necessite, proceder a um aumento do seu capital. No entanto há cuidados a ter, pois pode-se pensar que o autofinanciamento permite uma determinada autonomia em relação ao mercado financeiro, o que por sua vez pode prejudicar o crescimento da empresa.

Pelo exposto, as empresas podem recorrer ao capital alheio como os empréstimos bancários, o leasing, o factoring, a garantia mútua, o microcrédito; ao capital próprio, onde se pode destacar o capital de risco, os business angels e as sociedades de capital de risco, e ainda à programas específicos de incentivo ao investimento.

#### **2.2.4.1 O Empréstimo Bancário**

O empréstimo bancário é um contrato a partir do qual uma instituição financeira disponibiliza um certo montante à empresa, durante um período de tempo, sem haver qualquer interferência do banco na gestão da empresa (aliás esta é apontada, pelos empresários, como a grande vantagem para o recurso a este tipo de financiamento). A empresa em contrapartida reembolsa o capital obtido acrescido de juros, os quais são calculados com base numa taxa determinada pela instituição bancária.

Os bancos são normalmente as instituições financeiras a quem se recorre com maior frequência, mas, como é sabido, os empréstimos bancários acarretam despesas suplementares. Esta forma de financiamento é adequada para empresas já instaladas e o setor bancário tem preferência por empresas moderadamente endividadas e que apresentem cash-flows capazes de cumprir o serviço da dívida.

Os bancos são mais recetivos a emprestarem dinheiro a empresas sólidas e já estabelecidas no mercado, do que a empresas emergentes. Assim, o financiamento bancário pode ser aconselhável nas situações de expansão de um negócio lucrativo; de financiamento de uma grande aquisição (equipamentos, instalações, etc.) ou quando o cash flow da empresa é forte e seguro. Por sua vez é desaconselhável o recurso ao financiamento bancário quando a empresa é demasiado jovem ou não lucrativa. Nestes casos, a empresa terá muitas dificuldades para obter financiamento, pois a relação riscos/retorno de um empresário é desinteressante na ótica do banco (em parte devido à insuficiência de informação que o banco possui de uma empresa recém criada). Além disso, mesmo que consiga obter o desejado empréstimo devido ao seu historial de crédito muito positivo, deverão ser-lhe exigidas

garantias pessoais que poderão ser incomportáveis, assim como juros demasiado elevados (Portal das PME Portugal).

Os empréstimos bancários podem ser de curto, médio e longo prazo. Os de curto prazo destinam-se a responder às necessidades de tesouraria, normalmente implica uma taxa de juro elevada, enquanto que os de médio e longo prazo destinam-se ao investimento, com plano de amortizações adequado aos fluxos financeiros do plano de negócio.

Até há pouco tempo, os empréstimos bancários às empresas tinham sofrido um aumento justificado pelo aumento da concorrência, pelas inovações no setor e também à maior flexibilidade por parte das instituições na concessão de crédito. Consequentemente houve um abrandamento dos critérios exigidos para a atribuição de crédito, bem como melhoria das condições de reembolso o que levou a justificar o crescente interesse neste tipo de financiamento.

No caso português, atendendo à conjuntura económica em que se vive atualmente, o Governador do Banco de Portugal apelou às empresas portuguesas para que reduzam a dependência do financiamento bancário (canal RTP). *“A ideia é fazerem aumento de capitais próprios e recorrerem ao mercado. Nem todos os recursos captados através do mercado de capitais são capitais próprios e nem todos os capitais próprios são captados através do mercado de capitais. O que se verifica é que há uma grande aversão, quer a entrada de capitais próprios, quer ao mercado de capitais, que não é favorável ao desenvolvimento económico do país”*.

#### **2.2.4.2 Leasing**

Outra importante forma de financiamento bancário para as PME é o Leasing, recomendado para aquisição de bens cuja utilização se limita a um certo período de tempo.

O leasing consiste num contrato em que o locador cede um bem por um prazo determinado ao locatário, mediante o pagamento de uma renda. É um instrumento de financiamento ao qual a empresa pode recorrer quando não pretende afetar grandes quantidades de capital para ter acesso a um determinado bem (normalmente tratam-se de bens de equipamento). Num contrato leasing, o proprietário do equipamento (o locador) autoriza o utilizador (o locatário) a dispor do equipamento em troca de pagamentos periódicos, que incluem capital e juros. Findo o prazo de vigência do contrato, o locador pode adquirir o equipamento objeto do contrato, mediante o pagamento de um valor residual pré-estabelecido (Portal das PME).

Os direitos e deveres das partes que integram o leasing (locador e locatário) encontram-se dispostos no contrato de locação financeira, bem como as condições a que deve obedecer uma possível aquisição do bem por parte do locatário após o período acordado.

O Leasing pode ser imobiliário ou mobiliário, consoante se trate de lojas, armazéns ou veículos e máquinas.

O aumento de liquidez das empresas (uma vez que os pagamentos são diferidos e os reembolsos adequados aos fluxos de tesouraria); o fato de ser um tipo de financiamento acessível e imediato; a celeridade de ambas as partes do contrato (tanto na entrega dos bens como no pagamento ao fornecedor) bem como o fato do locatário poder escolher o objeto do contrato e o seu fornecedor ter vantagens fiscais e evita a obsolescência dos seus bens, são algumas das vantagens apontadas para o recurso a este tipo de financiamento. Como desvantagem pelo fato do locatário ser proprietário do equipamento, terá que indenizar a locadora no caso de surgir algum acidente com o equipamento da sua responsabilidade.

Este tipo de financiamento é sobretudo aconselhável para a aquisição de equipamentos que não são estratégicos para a empresa, ou apenas serão utilizados por um período de tempo limitado. Um exemplo típico, são os automóveis ao serviço da empresa, que tendem a ser adquiridos em sistema de leasing (Portal das PME).

#### **2.2.4.3 Factoring**

Um contrato de factoring consiste na cedência dos créditos da empresa a uma sociedade especializada que se responsabilizará pela cobrança desse crédito. A factoring adianta uma parcela do valor desse crédito à empresa, recebendo em troca uma comissão. Este método tem a vantagem da empresa poder realizar os seus créditos sem estar dependente do prazo de pagamento dos clientes. Tem a desvantagem do custo associado, que reduz a rentabilidade das vendas (Portal das PME).

#### **2.2.4.4 Garantia Mútua**

A Garantia Mútua, é um produto financeiro para MPME disponibilizados pelas Sociedades de Garantia Mútua (SGM), através da emissão de garantias em nome das empresas, que asseguram o cumprimento de compromissos por elas assumidos (SPGM). As empresas, por sua vez, têm de adquirir uma participação numa Sociedade de Garantia Mútua.

As principais características das Sociedades de Garantia Mútua é a de facilitar o acesso das PME ao crédito; promover a obtenção de melhores condições de financiamento (em custo e em prazo); reduzir a prestação de garantias reais (da empresa) e pessoais (dos sócios/acionistas); apoiar empresas com viabilidade e descontar parte do seu risco num fundo público, o Fundo de Contra Garantia Mútua (nesse aspeto são consideradas mais próativas de que os Bancos), podendo assim aceitar maiores riscos, para além de outras vantagens que proporcionam aos mutualistas, nomeadamente apoio e consultadoria.

As SGM apoiam o acesso das PME ao financiamento, reduzindo constrangimentos da dimensão e necessidade de colaterais; permitindo melhores taxas de juro e prazos adequados às necessidades e contribuindo ainda para a melhoria da estrutura financeira e da credibilidade e da imagem das PME junto da Banca.

#### **2.2.4.5 Microcrédito**

O Microcrédito é um empréstimo de reduzido valor destinado a micro e pequenos negócios. Segundo Alves (2005), este tipo de financiamento surgiu no Bangladesh e serviu para dar resposta às dificuldades verificadas por vários empreendedores na obtenção de créditos bancários para a constituição de uma empresa.

Esta forma de financiamento apoia pequenos projetos de investimentos viáveis, concedidos a pessoas que, tendo capacidade empreendedora e motivação, apresentam dificuldades acrescidas no acesso ao crédito e ao mercado de trabalho. Essas pessoas são geralmente desempregados ou pequenos empresários, que não têm acesso ao crédito bancário normal para a realização de um pequeno investimento.

Trata-se de um importante meio para fomentar a atividade empresarial e *“favorece não só a competitividade e o espírito empresarial, como também a inclusão social”* (CCE, 2006b:7), uma vez que possibilita a criação de auto-emprego e o desenvolvimento de pequenos projetos por indivíduos que, apesar de não possuírem as qualificações desejadas, são portadores de experiência e saberes nas respetivas áreas de conhecimento.

De acordo com Vala (2007), existem três características principais que distinguem o microcrédito da longa lista de iniciativas falhadas de combate à pobreza. A primeira característica é a existência de pagamentos regulares que se iniciam assim que o empréstimo é concedido. A segunda, tem a ver com a responsabilidade de grupo (quando a opção é o crédito conjunto), ou seja, o empréstimo é feito a um grupo que tem de garantir que os empréstimos feitos a todos os elementos de grupo são pagos, caso contrário o grupo inteiro é

penalizado. Por fim, cada empréstimo, se pago a tempo, traz associado a promessa de novos e maiores empréstimos. Para o autor, um dos problemas dos sistemas de apoio social como rendimento garantido ou doações intermitentes é que não criam incentivos ao investimento nem à poupança. Como não existe a responsabilidade de devolver o montante concedido, esse é gasto em bens de consumo em vez de ser aplicado em bens de investimento. Pelo contrário, os pagamentos regulares obrigatórios do microcrédito, obrigam os devedores a realizar investimentos em atividades geradoras de valor e a desenvolver hábitos de poupança. Outro aspeto interessante do microcrédito é o fato de cerca de 90% dos clientes serem mulheres. As instituições que concedem este tipo de crédito consideram que as mulheres, duma forma geral, gerem melhor os seus negócios que os homens e resistem melhor à tentação de gastar o dinheiro fora dos projetos.

As microfinanças constituem um importante sistema de intermediação financeira apropriado ao desenvolvimento económico local, baseado em atividades de micro, pequena e média escala, financiando empreendimentos geradores de emprego (e auto-emprego) e de rendimentos, que devido à sua natureza (reduzida dimensão, deficiente sistema de registo contabilístico e precariedade de garantias) encontram-se praticamente vedadas em aceder à banca convencional. As instituições de microfinanças estão dotadas de uma tecnologia e lógicas de funcionamento adequadas para lidar com clientes de baixa renda e sem garantias reais exigidas pela banca clássica (Banco de Moçambique, 2007).

#### **2.2.4.6 O Capital de Risco**

O Capital de risco é uma modalidade de investimento utilizada para apoiar negócios por meio da compra de uma participação acionária, geralmente minoritária, com objetivo de ter as ações valorizadas para posterior saída da operação (Wikipedia).

A noção de capital de risco é uma noção multifacetada, pelo que qualquer definição que seja apresentada necessita de ser ajustada ao âmbito do tema que se pretende estudar. Ainda assim, é comum afirmar-se que se trata de uma modalidade de financiamento em que se produzem duas sequências interrelacionadas: um Investidor (Sociedade de Capital de Risco ou Business Angel) adquire uma participação societária, normalmente minoritária, numa PME, possuidora de um forte potencial de crescimento e rentabilidade que lhe permita obter uma mais-valia significativa no final da duração (frequentemente 3, 5 ou 7 anos) prevista para o êxito do projeto. Por outro lado o empreendedor obtém não só Capitais Próprios mas fundamentalmente o capital Conhecimento (resultante do “saber fazer”, das redes de contatos

nacionais e internacionais e principalmente da credibilidade que proporciona às “ideias”) de que o investidor é possuidor (Gesbanha).

Chama-se capital de risco não pelo risco do capital, porque qualquer investimento, mesmo a aplicação tradicional, em qualquer banco tem um risco, mas pela aposta em empresas cujo potencial de valorização é elevado e o retorno esperado é idêntico ao risco que os investidores querem correr.

Trata-se de uma forma de financiamento atrativo, na medida em que o empreendedor não só assegura os fundos necessários, como garante um parceiro de capital que irá partilhar o risco com o empresário. Este modelo de investimento é feito através de sociedades especializadas neste tipo de negócio, denominadas Sociedades de Capital de Risco. Estas sociedades além do contributo em capital, ajudam na gestão e aconselhamento.

Atendendo a critérios temporais e de carácter qualitativo, é possível distinguir quatro modalidades de financiamento por Capital de Risco, a saber (Gesbanha):

- ✓ Capital Semente – fundos dedicados a projetos empresariais definidos somente num plano de negócios;
- ✓ Financiamento do Capital Inicial – fundos para pôr em andamento uma empresa que possui um protótipo de um produto pronto a comercializar;
- ✓ Financiamento do Crescimento – fundos que permitem superar a carência de recursos próprios para financiar o crescimento estável da empresa, já em funcionamento;
- ✓ Outras Operações – incluem-se nesta modalidade, entre outras, as operações de compra de capital da empresa por parte da equipa de gestão, quer interna quer externa, ou a aquisição e reestruturação de empresas em dificuldade.

Atualmente o capital de risco é considerado uma das principais fontes de investimento das empresas em fase de startup, em fase de expansão ou em mudança de gestão e dos investimentos com grande nível de risco acompanhados de elevado retorno. Qualquer destas situações tem um risco muito elevado associado à incerteza do projeto em que a empresa se encontra, não se pode considerar como a solução mas sim uma solução.

O Capital de Risco possibilita a modernização e reestruturação das empresas, aumentando a rentabilidade e a competitividade. O recurso ao financiamento via capital de risco só está ao alcance de negócios que apresentem potencial de crescimento ou um elevado retorno de investimento esperado.

Esta forma de financiamento é adequada nas seguintes condições (Portal das PME): (i) o empreendedor possui uma ideia e uma tecnologia excepcional, que lhe permitiu (ou permitirá) conquistar uma base de clientes de elevado potencial; (ii) o empreendedor está

disponível para partilhar o controlo da empresa com terceiros; (iii) a empresa pretende distribuir parte do seu capital em bolsa num futuro próximo, o que implica necessidades extra de capital.

#### **2.2.4.7 Business Angels e Sociedades de Capital de Risco**

Os Business Angels e as Sociedades de Capital de Risco (SCR) são dois tipos de investidores presentes no financiamento com recurso a capital de risco. Os primeiros são constituídos por investidores que proporcionam baixas taxas de financiamento a projetos seed-capital e startup, e as segundas têm como objetivo a participação no capital de outras empresas, de modo a obterem mais-valias a partir da alienação destas participações.

Os Business Angels são investidores privados que, por deterem capital para investimento e experiência ou conhecimentos de um determinado setor ou área de negócio, se envolvem em projetos, contribuindo assim para o seu crescimento. Geralmente participam em projetos com investimentos inferiores, normalmente entre 20.000 e 50.000 euros (em Portugal), e por serem pessoas que acreditam nos projetos e têm experiência na criação de empresas, acabam por se envolver mais na própria gestão do negócio. Estes indivíduos estão dispostos a correr riscos em troca de ganhos financeiros provenientes do desenvolvimento e crescimento da empresa.

Contrariamente ao que acontece com os Business Angels, investidores privados, as Sociedades de Capitais de Risco são sociedades anónimas e apresentam-se como entidades que assumem participações minoritárias e provisórias (entre 5 a 7 anos em média) no capital da empresa para depois alienarem a sua parte. O objetivo é realizar participações em empresas com forte potencial de crescimento e desenvolvimento.

Segundo Banha (2000), a estratégia das SCR reside na realização de investimentos de longo prazo, em ações/quotas de empresas não cotadas, e cujo rendimento advém principalmente dos resultados obtidos com a alienação desses investimentos, quer através da revenda de ações aos fundadores ou a outros accionistas, quer ainda através de uma oferta pública de venda (OPV). Neste sentido, a participação de uma SCR numa empresa é sempre precedida de um estudo de viabilidade do projeto. A valorização do negócio é o fim último do financiamento das SCR. Por este motivo, para o empreendedor cativar os potenciais investidores na fase de apresentação do projeto, terá de dar garantias reais da rentabilidade do mesmo.

De forma resumida, o recurso ao capital de risco, quando comparado com outras formas de financiamento, apresenta as seguintes vantagens para os empreendedores: (i) o financiamento não vence juros nem obriga a garantias bancárias (os investidores participam nos capitais próprios como sócios, logo sem direito a juros nem garantias de recompra, ou seja, assumem por completo o risco do negócio); (ii) os investidores promovem a inovação tecnológica e auxiliam na gestão das empresas, dão sugestões de desenvolvimento, facilitam o acesso a outras fontes de financiamento e estabelecem uma rede global de contatos de grande interesse para as empresas.

Todavia, existe algum mito em torno deste mecanismo de financiamento. O capital de risco não financia a inovação no momento zero e muito menos aposta em pessoas com boas ideias. É relativamente reduzida a aplicação na fase de capital semente e startup, aplica-se mais na fase de expansão da empresa. Por isso, é apontado como a ponte entre o início de crescimento de uma empresa e o momento da entrada nos mercados de capitais. O recurso mais aconselhável para o momento de arranque são os designados business angels, que não só constituem alternativas de financiamento, como também afiguram como consultores e mentores para o empreendedor.

#### **2.2.4.8 Financiamento com recurso a programas específicos de incentivo ao investimento e políticas favoráveis ao empreendedorismo**

Os programas específicos de incentivo ao investimento também são considerados uma fonte de financiamento externa, podendo os incentivos serem internos ou externos ao país.

Sendo o desenvolvimento económico o objetivo primordial de qualquer governo, o papel do Estado no desenvolvimento das empresas MPME revela-se de extrema importância. Como assinala o Livro Verde do Empreendedorismo na Europa (2003), o Estado deve apoiar o empreendedorismo, sobretudo em setores de bens transacionáveis e que permitam aumentar as exportações ou substituir as importações. Esse apoio deve traduzir-se em programas específicos de incentivo, em linhas de crédito, em fundos públicos de capital de risco, em benefícios fiscais em sede de IRC. Neste sentido, cabe a cada governo avaliar as dificuldades e os obstáculos no desenvolvimento económico e, com base nisso, estabelecer prioridades nas suas políticas e programas governamentais que permitam criar um enquadramento favorável ao empreendedorismo.

Relativamente às políticas públicas de apoio ao empreendedorismo, podem ser classificadas em políticas regulatórias (nomeadamente apoio às novas empresas como prioridade local ou nacional, a rapidez na obtenção de licenças e autorização, os impostos e a

burocracia que por sua vez gera efeitos positivos sociais e de desenvolvimento económico) ou políticas de estímulo. Essas políticas afetam positivamente o ambiente empreendedor. Segue na tabela abaixo (tabela 2.3), alguns exemplos dessas políticas.

**Tabela 2.3 – Exemplos de Políticas Regulatórias/Estímulo ao Empreendedorismo**

<b>Políticas Regulatórias</b>	<b>Políticas de Estímulo</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Regras de entrada e saída de negócios;</b></li> <li>• <b>Regras trabalhistas e sociais;</b></li> <li>• <b>Regras de propriedade;</b></li> <li>• <b>Regras tributárias;</b></li> <li>• <b>Regras de propriedade intelectual; regras de falência;</b></li> <li>• <b>Regras que afetem a liquidez e disponibilidade de capital (incluindo taxas de juro e acesso a financiamento).</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promoção de uma cultura e uma educação empreendedora;</li> <li>• Desenvolvimento de indústria de incubadoras e venture-capital;</li> <li>• Programas de promoção da inovação (pesquisa e desenvolvimento);</li> <li>• Programas de fomento à internacionalização;</li> <li>• Aumento de acesso ao empreendedorismo por grupos sub-representados (étnicos, mulheres etc.).</li> </ul>

Fonte: Elaboração da autora<sup>5</sup>

De acordo com Solimeo (1991), citado por Mendes (2012), o maior estímulo que um governo pode dar à criação, crescimento e modernização das PME está associado à estabilidade política e económica e às regras que regem as atividades empresariais, somadas à liberdade de "empreendedor". Para Fajnzylber (1983), também citado por Mendes (2012), é necessário ter em conta que o aumento do papel regulador estatal pode ser um fator de influência negativa sobre a economia, pois nele sempre se desenvolveram resultados maléficis, como a burocratização e a corrupção.

Relativamente à programas governamentais, e para uma maior eficácia, convém que as mesmas sejam a diversos níveis (nacional, local e regional) para assim conseguir prestar um apoio mais abrangente, e tendo em consideração as diferentes necessidades. Os programas passam pela criação de entidades que prosseguem os objetivos do governo relativamente ao fomento do empreendedorismo, e como tal essas entidades deverão ser competentes com um quadro de pessoal qualificado que possa prestar um trabalho eficiente, a diversos níveis, junto às MPME.

<sup>5</sup> Com base no documento “Desenvolvimento de Políticas Públicas de Fomento ao Empreendedorismo em Estados e Municípios” do Centro de Estudos em Administração Pública e Governo (CEAPG), Brasil (2002)

### 2.3 Reflexão sobre a revisão de literatura

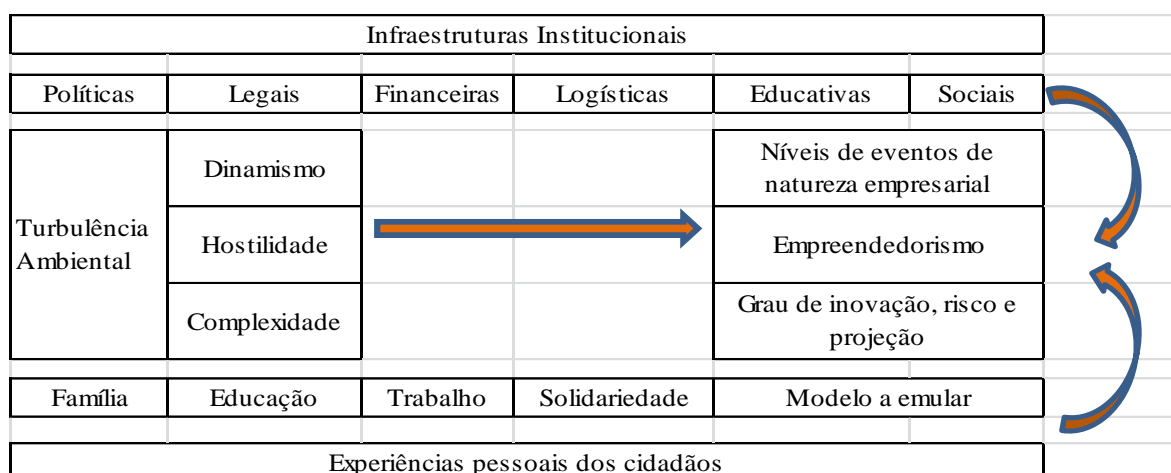
No decorrer do trabalho de revisão bibliográfica, foi possível compreender um pouco da história e origem da palavra “empreendedorismo”. Pelo fato do empreendedor se revelar como um potencial criador de novas empresas e de sustentabilidade das existentes, e por contribuir objetivamente para o incremento de novos empregos, demonstra que o empreendedorismo é consideravelmente importante, e possui uma ligação muito próxima com o desenvolvimento de uma região e de um país. Daí a necessidade de haver condições estruturais para construir uma sociedade mais empreendedora. Essas condições, de acordo com o relatório GEM, são designadas como condições estruturantes do empreendedorismo num país.

Porém, existem vários fatores que podem influenciar a dinâmica das empresas. Estes podem ser externos ou internos. Os externos tem a ver com as condições estruturantes já referidas que, em caso de não existirem ou de serem de difícil acesso, dificultam fortemente a atividade das empresas. Os internos tem a ver com a própria estrutura da empresa e pode-se destacar, por exemplo, a falta de conhecimento nas áreas de gestão, a falta de capacidade ou o medo de assumir riscos, as fragilidades ao nível da estrutura financeira, fraca transparência dos documentos contabilísticos. Estes fatores dificultam a relação com a banca, sendo o acesso ao financiamento apontado como a maior dificuldade com que as PME se deparam no início e ou desenvolvimento da sua actividade. Agora mais do que nunca, essa dificuldade é cada vez mais visível, derivada da crise financeira mundial que tem provocado um grande revés na vida das empresas.

Relativamente ao fatores externos, Morris (1998) agrupa as diversas variáveis que intervêm no meio ambiente e que influenciam o empreendedorismo em três grupos: *(i)* infraestruturas institucionais, que caracterizam uma sociedade; *(ii)* o grau de turbulência nela existente; *(iii)* as experiências pessoais dos membros dessa sociedade.

Segundo o autor, é o efeito combinado destas três forças ambientais que influencia o grau de intensidade empresarial numa dada sociedade. A figura abaixo (Figura 2.1), retrata uma síntese do relacionamento destas variáveis e fornece uma explicação do empreendedorismo através de variáveis contextuais.

**Figura 2.1 – Determinantes Ambientais do Empreendedorismo**



Fonte: Trigo, V. (2003)

O primeiro passo para fomentar o empreendedorismo e incrementar a criação de novas empresas, consiste em criar na sociedade um clima geral favorável ao fenómeno. Criar um clima favorável e promover o empreendedorismo passa por perceber as implicações que o fenómeno tem em diversas áreas da sociedade e procurar que todas elas contribuam neste sentido.

Para que o empreendedorismo se desenvolva, torna-se essencial que o governo introduza o tema nos programas de educação dos diversos níveis de ensino, que o sistema financeiro disponibilize instrumentos adequados para além do habitual (capital de risco, business angels, bancos, fontes informais, etc) para financiar a criação de novas empresas, uma vez que estas contribuem para a criação de emprego e de riqueza e desenvolvimento de um país.

Para Valá (2007), sendo a erradicação da pobreza um objetivo ético primordial de qualquer país, além de ser muito mais importante do que qualquer objetivo de natureza económica, a sua implementação vai favorecer o crescimento económico e a redução das desigualdades sociais. Para isso, é necessário também que, para além do Estado, os empresários assumam um papel decisivo na transformação da economia nacional, e sejam flexíveis às novas oportunidades que surgem no mercado.

Apesar do instinto inato ser uma motivação para a maioria dos empresários, os incentivos do mercado são ainda os maiores impulsionadores. Um bom ambiente propício ao negócio e um maior apoio às capacidades empresariais ajudam as empresas de todas as dimensões a fazerem a sua contribuição para o desenvolvimento socio-económico do país.

Todavia, a questão do financiamento, além de fundamental, é também um obstáculo à maior parte dessas empresas ao longo do tempo.

Assim, ao longo do trabalho foram mencionados vários motivos que constituem entraves às PME no acesso ao financiamento. Contudo, se estas empresas forem mantidas alheias às hipóteses de financiamento, perde-se uma grande possibilidade de, através deste particular segmento de empresas, incrementar-se a eficiência e a densificação do tecido empresarial nacional em geral.

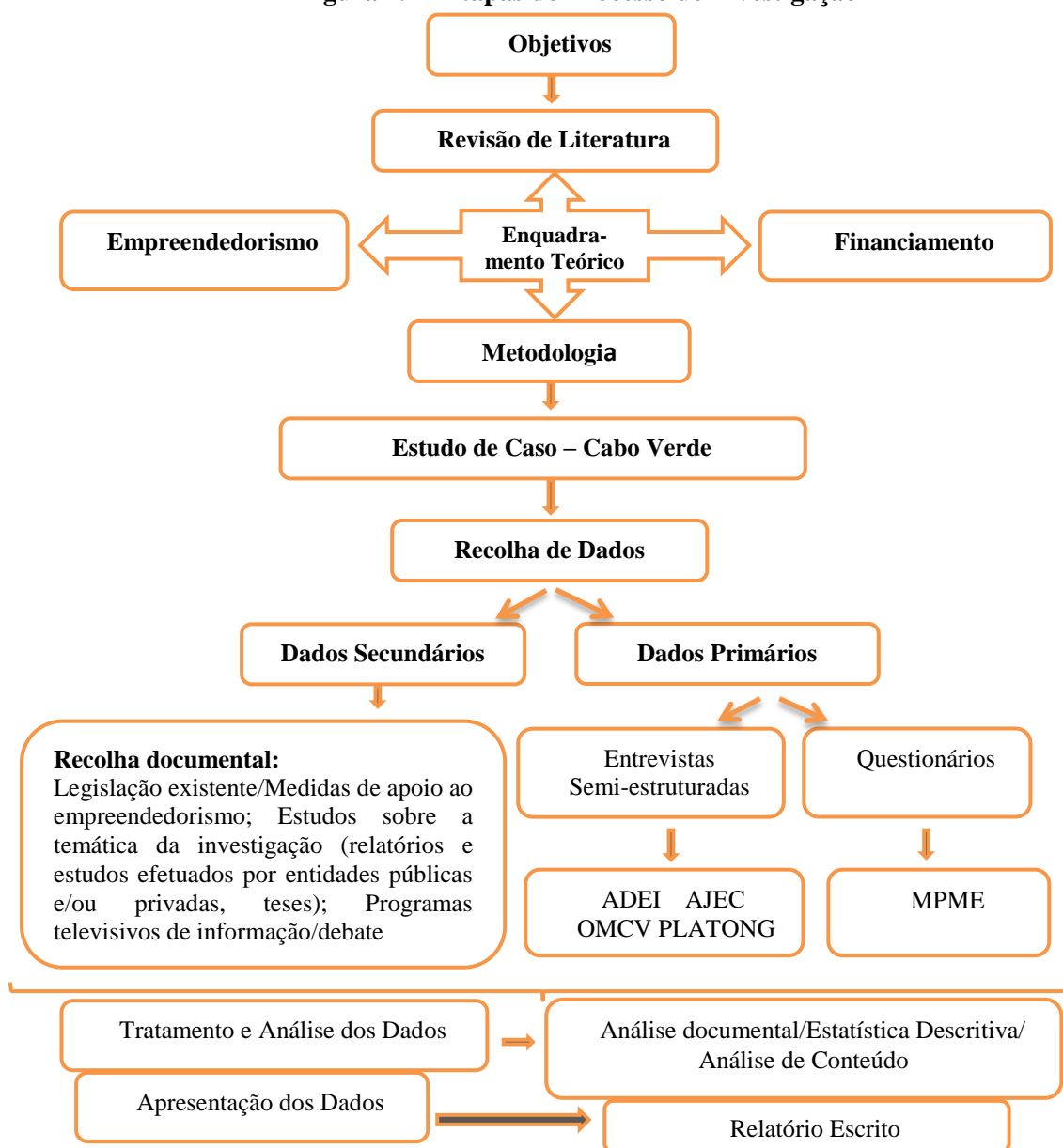
Considerando ainda que o desenvolvimento só é sustentável quando considerado em uma perspetiva multidimensional, muito importante afigura-se o papel do Estado e os mecanismos da boa governação. Assim, reconhecendo o importante papel que o financiamento tem como alavanca para o desenvolvimento, argumenta-se que uma visão integrada de desenvolvimento é fundamental, bem como um adequado ambiente de negócios no campo. Serviços especializados de apoio às MPME são necessários, bem como um sistema de capacitação de pessoas para explorar os recursos disponíveis em seu redor.

Neste sentido, várias economias teem apostado em estratégias que visam elevar as capacidades competitivas das MPME, por considerarem essas empresas como o motor do crescimento e desenvolvimento económico. Estas apostas passam pela criação de sociedades de capital de risco, e também criação de sistemas nacionais de apoio às inovações financeiras das PME.

Tendo em consideração os objetivos do presente trabalho, o estudo de caso irá debruçar igualmente sobre uma perspetiva multidimensional, verificar o que está a ser feito; quais as políticas públicas duradoiras para a consolidação do empreendedorismo em Cabo Verde como alternativa à falta de emprego; os movimentos de iniciativa privada e entidades não-governamentais e perceber a forma como o financiamento influencia o empreendedorismo no país.

Para uma melhor compreensão dos passos a seguir, segue o esquema que ilustra as várias etapas deste processo de investigação (figura 2.2).

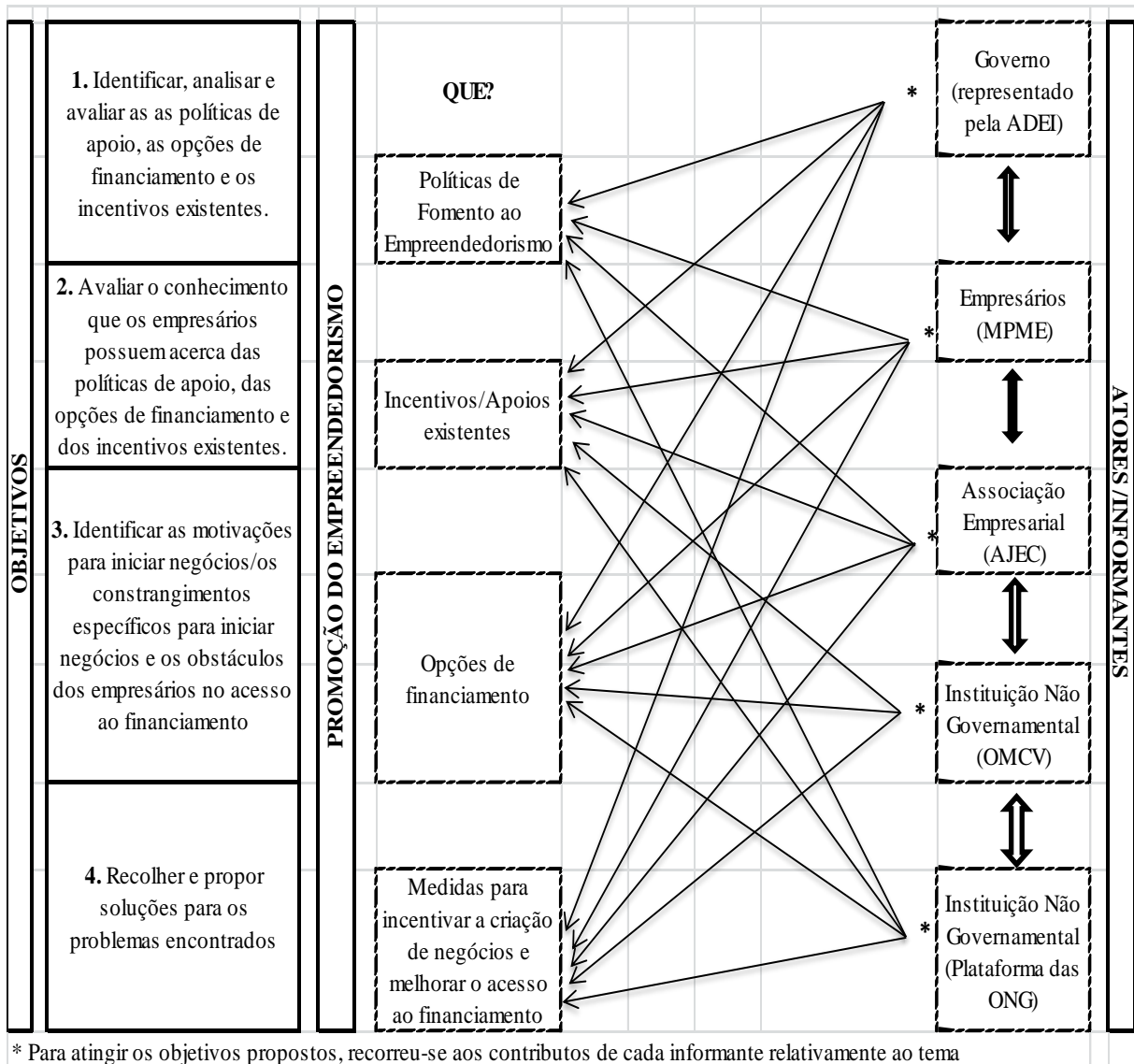
**Figura 2.2 - Etapas do Processo de Investigação**



**Fonte:** Elaboração da autora

Para se definir que informações recolher e a quem recorrer, delineou-se um esquema inicial de análise, que articula os objetivos, os temas de análise e as fontes de recolha de dados. Assim tendo em consideração os objetivos estipulados, os temas de análise são: (1) as políticas do governo de apoio ao empreendedorismo, (2) as opções de financiamento e incentivos existentes; e (3) as motivações do empreendedor e os constrangimentos ao empreendedorismo (figura 2.3).

**Figura 2.3 – Esquema de Análise**



**Fonte:** Elaboração da autora

## **CAPÍTULO 3 – METODOLOGIA**

### **3.1 Enquadramento**

Ao longo do capítulo anterior, procurou-se dar ênfase ao papel do empreendedorismo e do financiamento na prestação das micros, pequenas e médias empresas como fatores de criação de emprego e de desenvolvimento quer a nível regional e nacional, quer a nível mundial.

Regra geral, a maior parte das pessoas, nas diferentes etapas das suas vidas, umas vezes por oportunidade, outras vezes por necessidade, já ponderaram arriscar em negócios próprios, que proporcione a sensação de independência e ao mesmo tempo de contributo para a criação de emprego. O negócio pode surgir através de uma ideia ou sonho próprio que se põe em prática, ou ainda simplesmente dando continuidade (em contextos diferentes ou não) às ideias dos outros. Seja num caso ou no outro, o primeiro aspeto que costuma vir a tona é a questão do financiamento. Este afigura-se como um problema, daí que se coloca a hipótese de relação entre os dois conceitos chave deste estudo.

De forma intuitiva a primeira resposta será de que o financiamento influencia e muito o empreendedorismo e viceversa (visto que uma boa ideia associado a um bom plano de negócios pode facilitar a obtenção de financiamento em melhores condições, já que as probabilidades de sucesso no retorno dos investimentos são maiores). Contudo, nem sempre a primeira intuição é correta, talvez porque não foi estudada em profundidade todas as condicionantes do objeto em estudo. Sendo assim, pode-se concluir que, em algumas situações não se pode agir por intuição mas sim recorrendo a uma metodologia e a um processo de planeamento que seja mais adequado à situação em concreto.

Uma vez definido os objetivos pretendidos, a etapa seguinte será a escolha da forma como se pretende recolher a informação necessária. Assim, neste capítulo estão descritos os procedimentos metodológicos que nortearam a realização deste trabalho. São discutidos inicialmente os fundamentos metodológicos, seguido da metodologia utilizada para a recolha dos dados bem como a sua análise, tratamento e interpretação. Pretende-se com este capítulo apresentar uma descrição detalhada sobre o modo como a investigação foi realizada.

### 3.2 Justificação e escolha de metodologia

A investigação empírica procura responder a um conjunto de questões acerca de um determinado tema permitindo, após o tratamento e análise dos dados recolhidos, extrair as conclusões. Greenwood (1965) aponta três métodos de investigação empírica, a saber: o método experimental, o de medida e o método de casos.

De acordo com Bell (1993:85), nenhuma abordagem depende unicamente de um só método, da mesma forma que não se exclui determinado método apenas porque é considerado quantitativo, qualitativo ou designado por “estudo de caso”.

No caso desta dissertação, optou-se pelo método de estudo de caso. *“Um estudo de caso é uma investigação de natureza empírica. Baseia-se fortemente em trabalho de campo ou em análise documental. Estuda uma dada entidade no seu contexto real, tirando todo o partido possível de fontes múltiplas de evidência como entrevistas, observações, documentos e artefatos”* (Yin, 1984). *“Like surveys case study research is one of those research approaches wich can take a qualitative or quantitative stance. In this resource pack, the qualitative approach to case study is described where in the value of case study relates to the in depth analysis of a single or small number of units. Case study research is used to describe an entity that forms a single unit such as a person, an organization or an institution. Some research studie describe a series of cases”* (Flores, 2011). Segundo Bell, os estudos de casos, geralmente considerados estudos qualitativos, podem combinar uma grande variedade de métodos, incluindo técnicas quantitativas.

Enquanto na investigação quantitativa *“o objectivo é a generalização dos resultados a uma determinada população em estudo a partir de uma amostra, o estabelecimento de relações causa efeito e a previsão de fenómenos”*, em investigação qualitativa *“a preocupação central não é a de saber se os resultados são susceptíveis de generalização, mas sim a de que outros contextos e sujeitos a eles podem ser generalizados”* (Bogdan e Biklen, 1994, citado por Carmo e Ferreira, 1998). Nessa mesma linha de pensamento, *“os estudos de caso não se usam quando se quer conhecer propriedades gerais de toda uma população. Pelo contrário, usam-se para compreender a especificidade de uma dada situação ou fenómeno, para estudar os processos e as dinâmicas da prática, com vista à sua melhoria, ou para ajudar um dado organismo ou decisor a definir novas políticas. O seu objetivo final é proporcionar uma melhor compreensão de um caso específico.*

De acordo com Merriam (1988) e Yin (1984), o “estudo de caso será uma abordagem adequada, quando não se pergunta o “quê?”, “quantas?”, mas sim “como?” e “porquê?”; (...) quando se quer compreender melhor a dinâmica de um dado programa ou processo”.

Patton (1990), citado por Carmo e Ferreira (1998), afirma que uma forma de tornar um plano de investigação mais “sólido” é através da triangulação, ou seja, utilizar diferentes métodos, incluindo a combinação de abordagens quantitativas e qualitativas. Assim, neste estudo aplicou-se a triangulação de métodos: a quantitativa (com recurso a questionários), complementada com a qualitativa (com recurso a análise documental e entrevistas semiestruturadas).

### 3.3 Recolha de Dados – Fontes e técnicas de recolha

Para a recolha de informação recorreu-se à dados secundários (elementos documentais) e a dados primários (questionários e entrevistas semi-estruturadas), conforme tabela 3.1 – Fontes e Instrumentos de Recolha de Dados.

**Tabela 3.1 – Fontes e Instrumentos de Recolha de Dados**

Informantes Instrumentos de recolha	Intuição Governamental	Instituições Não Governamentais			Setor Privado
	ADEI	OMCV	PLATAFORMA ONG	AJEC	EMPRESAS (MPME)
<b>Documental</b>					
Estudos/Relatórios	X	X		X	
Legislação	X	X	X	X	
Site oficial	X	X	X	X	
<b>Entrevistas</b>	X	X	X	X	
<b>Questionários</b>					X

Fonte: Elaboração da autora

Neste sentido, tendo em consideração os objetivos propostos, foi elaborada a matriz de articulação entre os objetivos, os conteúdos e as fontes de recolha de dados (Tabela 3.2).

**Tabela 3.2 – Matriz de articulação objetivos/conteúdos/fontes de recolha de dados**

Objetivos	Tópicos/Conteúdos	Documentos (ver anexo V - análise de documentos)	Questionários (ver anexo VI- Grelha de questionário)	Entrevistas (ver anexo VIII- Grelha de entrevista)
1. Identificar, analisar e avaliar as políticas de apoio, as opções de financiamento e os incentivos existentes.	As políticas de apoio ao empreendedorismo	X	X	X
	As opções de financiamento e os incentivos	X	X	X
2. Avaliar o conhecimento que os empresários possuem acerca das políticas de apoio, das opções de financiamento e dos incentivos existentes.	Conhecimento dos empresários acerca dos apoios e incentivos existentes	X	X	X
3. Identificar as motivações para iniciar negócios; os constrangimentos específicos para iniciar negócios e os obstáculos dos empresários no acesso ao financiamento	Motivação para iniciar negócios; Obstáculos no acesso ao crédito/apoios e incentivos	X	X	X
4. Recolher e propor soluções para os problemas encontrados	Articulação entre os parceiros; encontrar soluções e propostas de melhoria	X	X	X

**Fonte:** Elaboração da autora

Relativamente à recolha dos dados primários, os questionários e as entrevistas foram os métodos escolhidos, uma vez que se pretende obter pareceres dos diversos intervenientes sobre o tema desta investigação. Será interessante expor as opiniões e as dificuldades sentidas pelos empresários e confrontar essas informações com as medidas governamentais e não governamentais de promoção do empreendedorismo no país.

### 3.3.1 Análise documental

Através da análise documental (que constituiu a 1ª fase do processo de recolha de informação), pretende-se sobretudo contextualizar o país a nível socioeconómico, a evolução da economia, e analisar a sua situação relativamente aos conceitos chave do estudo, com o intuito de saber quais os processos e ações em curso para o fomento do empreendedorismo no país. Para isso foi analisado o quadro existente de apoio, e neste sentido teve como fontes os documentos oficiais. Foram ainda consultados outras documentações sobre o tema em estudo, nomeadamente relatórios, publicações, dissertações, bem como a visualização de programas televisivos de informação e debates. Assim, relativamente a análise documental, para além de toda a documentação referenciada no trabalho e que constam ainda nas referências bibliográficas, foi efetuado uma pequena compilação das principais legislações com aspetos relevantes de apoio ao empreendedorismo bem como outros documentos oficiais, encontrando-se esses documentos resumidos na tabela 3.3.

**Tabela 3.3 – Documentos com aspetos relevantes de apoio ao empreendedorismo**

Temas	Documentos
<b>Políticas de apoio ao empreendedorismo</b>	<p><b>GOP – Grandes Opções do Plano (2002-2005)</b> – <i>“Promover a capacidade empreendedora, a competitividade e o crescimento; alargar a base produtiva”</i> - 2ª opção do plano (pág. 30-31)</p> <p><b>Lei 55/VI/2005, de 10 de janeiro</b> - Cria um conjunto de incentivos fiscais para os estabelecimentos ou empreendimentos turísticos aos quais for atribuído o estatuto de Utilidade Turística.</p> <p><b>Resolução 13/2009, de 18 de maio/DL 10/2009, de 15 de junho</b> - Criação da ADEI/Estatutos da ADEI - <i>“...urge redobrar esforços para apoiar o desenvolvimento do sector privado cabo-verdiano, reconhecidamente a melhor opção para a consecução dos objectivos nacionais. O Governo tem consciência dos desafios que se colocam: dificuldade na obtenção de financiamento; constrangimentos ligados à política fiscal; falta de capacidade dentro do próprio sector; inexistência de uma entidade que congregue o apoio e a promoção do desenvolvimento do sector privado. Decidiu, neste quadro, o Governo criar a Agência de Desenvolvimento Empresarial e Inovação (ADEI), dotada de capacidade e autonomia, que trabalhará na promoção do sector privado nacional e da inovação, na identificação e eliminação dos constrangimentos ao desenvolvimento empresarial, no aproveitamento das oportunidades do mercado, visando fundamentalmente a constituição de um sector privado forte e competitivo...”</i></p> <p><b>Lei 49/VII/2009, de 30 de dezembro</b> - Define o regime geral de acesso às atividades económicas; o Governo assume o compromisso de regular e adequar os incentivos à iniciativa privada e de evitar a dupla tributação.</p>

(continua)

Temas	Documentos
<p><b>Opções de financiamento</b></p>	<p><b>DL 45/1995, de 11 de Setembro e DL 37/2000 de 28 de Agosto</b> - Regulamenta as sociedades de locação financeira “Leasing”</p> <p><b>Lei 3/V/1996, de 1 de julho e DL 52-E/90, de 4 de julho</b> - regulamenta as instituições de crédito e parabancárias</p> <p><b>DL 13/2005, de 7 de fevereiro</b> - Regulamenta as sociedades de cessão financeira “Factoring”</p> <p><b>Lei n.º 15/VII/2007, de 10 de setembro</b> - Regula a atividade de Micro finanças</p> <p><b>DL 33/2010, de 6 de setembro</b> – <i>“Reconhecendo-se que as pequenas e médias empresas e as microempresas assumem um papel relevante na estrutura económica empresarial dos países e na dinamização da economia”...</i>, estabelece o regime jurídico das <i>Sociedades de Garantia Mútua</i>, <i>“como instituições especiais de crédito que têm por objeto uma atividade bancária restrita à realização de garantias à primeira solicitação, ou similares, e de serviços conexos em benefício de micro, pequenas e médias empresas, ou outras pessoas coletivas, qualquer que seja a sua natureza jurídica, e de pessoas singulares, regendo-se pelo disposto no presente diploma e pelas disposições aplicáveis às instituições de crédito”</i>.</p> <p><b>DL 34/2010, de 6 de setembro</b> – cria a figura de Fundo de Contra Garantia Público (FCP), assente no regime bancário, tal como consta da Lei n.º 3/V/96 de 1 de Julho.</p> <p><b>Resolução 25/2012, de 11 de maio</b> – Cria o programa “Medir para competir”, que sistematiza num quadro lógico de objetivos globais e eixos específicos, mais de 100 medidas de reformas imediatas, visando globalmente o reforço da cidadania, a modernização, a transparência e a competitividade dos serviços públicos. De entre as medidas a implementar, cita-se a medida n.º 88 <i>“melhorar o acesso ao crédito com a criação de linhas em função dos setores considerados prioritários designadamente PME, Startups, modernização, expansão, internacionalização e empreendedorismo feminino”</i>; a medida 89 <i>“melhorar a articulação dos programas de microcrédito, com outros financiamentos às PME, incentivando a inovação financeira e a diversificação das fontes de financiamento”</i> e a medida 90 <i>“melhorar o sistema de informação de crédito - central de risco de crédito e bureau de crédito privado, central de balanços – e promover instrumentos de partilha de risco entre público e privado através da operacionalização do FGM”</i>.</p>
<p><b>Dificuldades no acesso ao crédito e aos incentivos existentes</b></p>	<p><b>Relatório do Orçamento de Estado para 2013</b> (setembro de 2013) – Relativamente aos benefícios fiscais é proposta a revisão e reforma dos BF que se encontram dispersos por várias legislações, que dificultam a sua compreensão e espera-se, de entre outros resultados, que o novo código de racionalização de incentivos fiscais venha criar incentivo à criação ou formalização do emprego e criar incentivos ao setor financeiro.</p>
<p><b>Motivação/Constrangimentos dos empresários para iniciar negócio</b></p>	
<p><b>Lei n.º 39/VI/2004, de 2 de fevereiro</b> - Estabelece medidas de modernização administrativa, designadamente sobre acolhimento e atendimento dos cidadãos em geral e dos agentes económicos em particular, comunicação administrativa, simplificação de procedimentos, audição dos utentes e sistema de informação para gestão.</p> <p><b>Lei 35/2007 de 29 de outubro</b> - Institucionaliza a Casa do Cidadão, que engloba serviços integrados para um atendimento público focalizado nas necessidades do cidadão; Prevê a centralização dos serviços do Estado num espaço físico, evitando deslocações, e atendimento não presencial (online ou telefónico).</p> <p><b>Portaria n.º 6/2008, de 13 de março</b> - Fixa os emolumentos pela promoção da constituição da “empresa no dia” e da constituição “online” de sociedade por quotas e anónima e a duração do período experimental, bem como o organismo responsável pelo procedimento; Promove a competitividade nacional, pois o custo da criação de sociedade em Cabo Verde passa a ser atrativo no contexto da economia global.</p> <p><b>DL n.º 9/2008, de 13 de março:</b> Institui um regime especial de constituição e início de atividade de sociedades comerciais por quotas e anónimas nas modalidades de constituição presencial “empresa no dia” (constituída em atendimento presencial único, numa conservatória ou na Casa do Cidadão) e de constituição “online” de sociedade comerciais.</p> <p><b>Portaria n.º 17/2013, de 13 de Março</b> - Revoga a Portaria n.º 28/99, de 14 de Junho, que fixa os montantes mínimos do capital social, para efeitos de constituição de sociedades comerciais por quotas, anónimas, e cooperativas – Justificação da implementação dessa medida: <i>“Queremos facilitar a criação de empresas e ter um ambiente de negócios favorecedor da realização de investimentos. A limitação legal que havia na criação das empresas em termos de realização de capital (2,5 milhões de escudos - 22,6 mil euros) era um obstáculo”...</i> <i>“A ideia é incentivar e facilitar o desenvolvimento do setor privado, para promover investimentos”</i>, afirma o PM de Cabo Verde.</p> <p><b>Portaria 19/2013, de 14 de março</b> – Estabelece as condições de candidaturas aos apoios financeiros a conceder pela Direção Geral da Juventude, aos jovens que apresentem projetos relativos a atividades geradoras de rendimento.</p>	

Fonte: Elaboração da autora

### 3.3.2 Questionários

Com a aplicação dos questionários, pretende-se analisar a situação das MPME relativamente aos constrangimentos específicos ao nível da criação de negócios, do acesso ao financiamento e outros apoios; avaliar o conhecimento que os empresários possuem acerca das fontes de financiamento/incentivos existentes e a sua opinião relativamente às políticas de governo de apoio ao empreendedorismo.

O enquadramento teórico determinou a estrutura do questionário que é utilizado no presente estudo (ver anexo I - grelha do questionário), ficando estruturada em 4 blocos conforme descrição:

✓ Bloco I – Informações gerais – pretende-se obter informações relativas aos dados da empresa, no que concerne ao setor de atividade, ano de início de actividade, dados do respondente (nomeadamente o cargo ocupado, a formação académica e a idade) e o n.º de trabalhadores que a empresa possui;

✓ Bloco II – Constituição da empresa – pretende-se saber os motivos que levaram à criação da empresa e os principais constrangimentos com que se depararam no decorrer do processo de iniciação e/ou durante o seu crescimento/desenvolvimento;

✓ Bloco III – Informações sobre apoios/incentivos - pretende-se analisar o grau de conhecimento e satisfação relativamente aos apoios e incentivos existentes e, no caso de terem recorrido a esses apoios, perceber e avaliar como decorreu o processo;

✓ Bloco IV – Informações sobre financiamento – pretende-se analisar o conhecimento que os empresários possuem acerca das opções de financiamento existentes através das suas opções no início e/ou durante a fase de crescimento e desenvolvimento de atividade;

✓ Bloco V – Políticas de apoio ao empreendedorismo – pretende-se analisar a opinião dos inquiridos relativamente às políticas de apoio ao empreendedorismo, a avaliação que fazem das mesmas, bem como sugestões de melhorias.

Inicialmente, o questionário (composto por questões abertas e fechadas) era para ser dirigido às MPME pertencentes a diversos setores de atividades, escolhidas de entre as micros, pequenas e médias empresas de todas as ilhas que compõem o arquipélago de Cabo Verde, e criadas no período de 2005 a 2012. Para tal, foi solicitado à Casa do Cidadão de Cabo Verde uma listagem dessas empresas, e o resultado foi uma lista grande de empresas. Após uma primeira tentativa de contato (1ª abordagem), verificou-se que grande parte dessas empresas não existia ou não chegaram a iniciar atividade, por razões desconhecidas. Assim, à listagem inicial (resultante do 1º contato para apurar as empresas ativas) foi efetuado um filtro

de 110 empresas (espalhadas pelas diversas ilhas de Cabo Verde), e o questionário foi novamente remetido via email. Infelizmente essa 2ª abordagem também não resultou pelo que, por motivos de tempo, a distribuição do questionário limitou-se às MPME instaladas na Ilha de Santiago, mais precisamente na cidade da praia e arredores. Essa distribuição acabou por ser feita de uma forma evolutiva, ou seja, as primeiras empresas indicavam as outras, e assim sucessivamente. Desta forma, a amostra classificou-se como não aleatória ou não probabilística, sendo que não dependeu de cálculos estatísticos de probabilidade, ou seja não se partiu de uma população para se ter uma amostra representativa.

O processo de envio dos questionários decorreu entre novembro e dezembro de 2012 e a sua recolha entre janeiro e fevereiro de 2013. Estes foram remetidos via email (ver anexo II – pedido de colaboração e modelo de questionário), após contato telefónico com as empresas para indicação de pessoas responsáveis para o preenchimento dos mesmos. No total foram remetidos 66 questionários mas, apesar de várias insistências, apenas 31 empresas responderam ao estudo.

### **3.3.3 Entrevistas**

Através da revisão de literatura ficou assente que o empreendedorismo é fortemente influenciado pelas condições estruturantes do país. As ações das diversas entidades que participam no processo do empreendedorismo (sejam públicas ou privadas), são capazes tanto de incentivar como de criar barreiras a atividade empreendedora do país. Neste sentido, de forma a analisar as medidas em curso para o desenvolvimento das MPME e o para o fomento da iniciativa empreendedora, foi decidido aplicar a técnica de entrevista a algumas das entidades consideradas chaves nesse processo.

Os motivos que levaram a escolha da técnica de entrevista: (i) *“por entender que é a forma essencial para a recolha e sistematização de dados, essencialmente usada quando se debruça sobre assuntos que diz respeito a seres humanos, os quais devem ser conhecidos e interpretados através do contato direto com os entrevistados que nos dão a conhecer aspetos relevantes sobre a situação em estudo”*(Trigo, 2003); e (ii) *“porque a obtenção de dados a partir da escuta direta da realidade é de fato um elemento determinante do grau de novidade da investigação e por isso traz uma mais-valia ao trabalho, aumentando consideravelmente o seu interesse para a comunidade científica e a sua utilidade para o universo objeto de estudo”*.

Pretende-se com as entrevistas identificar, analisar e avaliar as medidas de apoio e incentivos existentes, as ações das entidades chaves no processo de fomento do empreendedorismo e as sinergias resultantes das parcerias entre os vários informantes.

Os métodos de entrevista são uma aplicação dos processos fundamentais de comunicação que quando são corretamente utilizados permitem ao investigador retirar das suas entrevistas elementos de reflexão muito ricos. No método de entrevista, contrariamente ao questionário, há um contato direto entre o investigador e os seus interlocutores. Esta troca permite aos interlocutores exprimirem as suas ideias, enquanto o investigador, através das suas perguntas, facilita essa expressão e não deixa fugir dos objetivos de investigação.

As entidades entrevistadas foram escolhidas intencionalmente e de forma a conter elementos heterogéneos. Inicialmente foram endereçados pedidos de participação no estudo (ver anexo III – pedido de entrevista) a seis entidades<sup>6</sup> (duas organizações governamentais, e quatro não governamentais): a ADEI - entidade escolhida pelo governo para aplicar as políticas de desenvolvimento do setor privado, o Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP), a Associação dos Jovens Empresários de Cabo Verde (AJEC), a Plataforma das Organizações Não Governamentais (PLATONG), a Associação de Apoio à Auto Promoção da Mulher no Desenvolvimento (Morabi) e a Organização das Mulheres de Cabo Verde (OMCV), estas duas últimas com atribuições à nível do microcrédito. Dessas entidades inicialmente escolhidas, conseguiu-se entrevistar quatro: uma governamental (ADEI) e três não governamentais (AJEC, OMCV e PLATONG).

O guião das entrevistas (ver anexo IV) constituiu somente uma orientação, tendo em consideração as diferentes atribuições de cada entidade, sendo que as questões poderiam eventualmente ser reformuladas ou adicionadas no decorrer das entrevistas, caso se justificasse.

Uma breve apresentação do trabalho a ser realizado e os objetivos que se pretendia atingir, precederam ao início da entrevista, que decorreu no mês de Novembro de 2012. No final de cada entrevista, houve espaço para eventuais comentários, sugestões adicionais e agradecimento pelo tempo disponibilizado.

À exceção da Adei e da Platong<sup>7</sup>, a recolha dos dados foi efetuada com recurso a um gravador (após autorização prévia), de forma a garantir a exatidão das anotações efetuadas.

---

<sup>6</sup> Das instituições convidadas a participar no estudo, não foi possível obter a colaboração de duas: a Morabi, que apesar de várias insistências alegou não ter disponibilidade para conceder a entrevista, e o IEFP que ficou de responder à entrevista via email (por indisponibilidade de ser presencial), mas até à conclusão do trabalho não houve qualquer retorno.

<sup>7</sup> Por indisponibilidade das entidades, nas datas propostas, a entrevista foi respondida posteriormente via email.

No anexo V, consta uma descrição sumária das características, atribuições e apoios prestados pelas entidades participantes no estudo.

### **3.4 Tratamento, análise e apresentação dos dados**

Descrita a forma como os dados foram recolhidos, é agora a vez de fazer referência ao tratamento e análise dos mesmos.

Os dados recolhidos via questionário foram tratados e analisados com recurso ao software de análise estatística, SPSS – Statistical Package for Social Sciences (versão 20.0), uma vez que permitia a consolidação de todas as empresas inquiridas, facilitando assim a análise das informações através da estatística descritiva. Optou-se por uma análise univariada, que consiste numa apreciação crítica às questões do questionário individualmente. Assim foram analisadas as questões na mesma ordem apresentada no questionário e, relativamente às questões abertas, tiveram uma análise qualitativa segundo a natureza de seus conteúdos, o que permitiu efetuar o agrupamento por categorias de respostas, procurando identificar o que tinham de comum entre si, de forma a viabilizar a interpretação dos dados.

Relativamente às entrevistas, esta técnica de recolha de dados está sempre relacionada com um método de análise de conteúdo<sup>8</sup>. Segundo Bardin (2007), o método de análise de conteúdo compreende diferentes fases: pré-análise, exploração e o tratamento dos resultados obtidos e interpretação dos mesmos, e pode ser desenvolvido com recurso a várias técnicas, sendo a mais utilizada a análise categorial, técnica esta utilizada no presente estudo. Assim, foi feita a transcrição das entrevistas e a aplicação da técnica de recortes dos temas, em função das categorias gerais de análise pré-estabelecidas.

A lista de temas, categorias e subcategorias que resultou da análise dos dados recolhidos, pode ser vista nos anexos VI a X.

---

<sup>8</sup> Bardin define a análise de conteúdo como “um conjunto de técnicas de análise das comunicações, que utiliza procedimentos sistemáticos e objetivos de descrição do conteúdo das mensagens.

## II PARTE - ESTUDO DE CASO

### CAPÍTULO 4 – APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS - CASO CABO VERDE

#### 4.1 Contextualização

Cabo Verde é um pequeno país com uma superfície total de 4.033 km<sup>2</sup>, localizado na costa ocidental africana, no Oceano Atlântico, a 450 km da costa do Senegal.

É um arquipélago composto por dez ilhas e oito ilhéus, subdividido em dois grupos: grupo do Barlavento constituído pelas ilhas de Santo Antão, São Vicente, São Nicolau, Santa Luzia (a única ilha não habitada), Sal e Boa Vista, e o grupo do Sotavento, constituído pelas ilhas de Maio, Santiago, Fogo e Brava.

Cabo Verde foi descoberto em 1460 e esteve sob o domínio colonial português até 1975, altura em que alcançou a sua independência a 5 de Julho. Em Janeiro de 1991 foi institucionalizado o sistema multipartidário e tem hoje um regime parlamentar estável gozando de paz e de estabilidade social e política. O mais recente relatório sobre a liberdade no mundo (Freedom House 2012) diz que Cabo Verde tem um estatuto de democracia eleitoral e está na lista dos países considerados completamente livres. Está na linha da frente dos países da CPLP e da CEDEAO<sup>9</sup>.

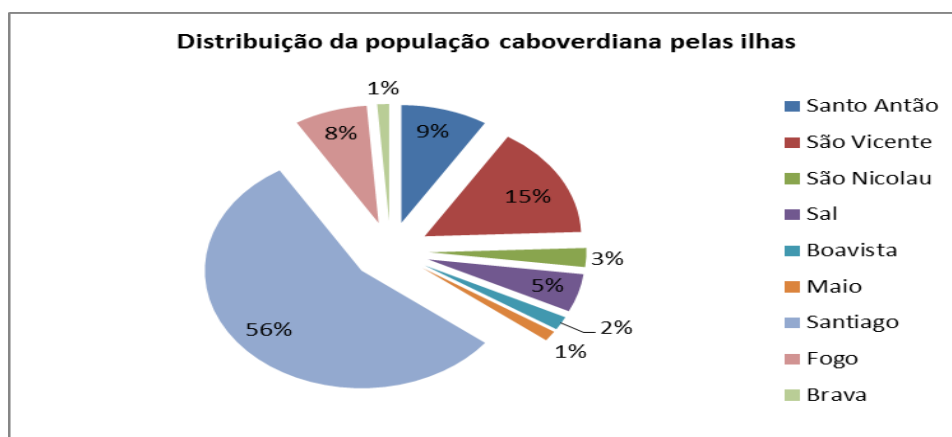
A falta de recursos naturais e as escassas chuvas no arquipélago, explica o fato da emigração fazer parte da realidade do país. Esses motivos determinam a partida de muitos cabo-verdianos para o estrangeiro, sendo que atualmente a população cabo-verdiana emigrada é maior do que a que vive em Cabo Verde. De acordo com o Censo 2010<sup>10</sup>, a população residente representa 491.875 habitantes distribuídos pelas 9 ilhas habitadas. A taxa de crescimento populacional médio anual, entre o período 2000-2010, foi de 1,2%. A população cabo-verdiana é maioritariamente jovem, sendo 31,6% com idade entre 0-14 anos, 61,9% entre 15-64 anos e 6,4% com idade superior a 65 anos. A maior parte da população concentra-se na ilha de Santiago, o que torna esta ilha a mais populosa (56%) do país (Figura 4.1).

---

<sup>9</sup> Fonte: <http://asemana.sapo.cv/spip.php?article84207&ak=1>

<sup>10</sup> INE (Instituto Nacional de Estatística de Cabo Verde) - Em 2010 os 491.875 indivíduos residentes no território nacional no momento do censo, inclui 192 sem abrigos.

**Figura 4.1 – Distribuição da População Caboverdiana pelas Ilhas**



Fonte: INE (2010)

O clima é tropical seco, com uma temperatura média anual de 25 graus centígrados e com duas estações, a das chuvas (de Agosto a Outubro) e a estação seca (restantes meses do ano). A temperatura da água varia entre 21 e 25 graus centígrados.

O país dispõe de uma rede rodoviária (estradas principais e secundárias) com uma alta penetração. Dispõe de portos (em todas as ilhas) e aeroportos (excepto nas ilhas de S.Antão e Brava). Cabo Verde tem quatro aeroportos internacionais nas ilhas do Sal, S.Vicente, Santiago e Boavista. As ligações aéreas e marítimas teem contribuído para a aproximação e o desenvolvimento das ilhas.

A comunicação oral entre os habitantes das diferentes ilhas é feita em língua nacional (o crioulo), e em português, que é a língua oficial.

A moeda nacional é o escudo cabo-verdiano (ECV), sendo que 110,265 CVE equivale a 1 EUR<sup>11</sup>.

Os recursos económicos de Cabo Verde dependem sobretudo da agricultura e da riqueza marinha. A agricultura sofre frequentemente os efeitos das secas. O setor industrial encontra-se em pleno desenvolvimento e podemos destacar a fabricação de aguardente, vestuário e calçado, tintas e vernizes, o turismo, a pesca e as conservas de peixe e a extracção de sal, não descurando o artesanato. A banana, as conservas de peixe, o peixe congelado, as lagostas, o sal e as confecções são os principais produtos exportados.

Cabo Verde é um país que sofre de diversos constrangimentos, onde sobressaem a própria insularidade e séries prolongadas de chuvas insuficientes, que ocasionam ciclicamente fenómenos de seca. Tais constrangimentos, aliados à falta de recursos naturais de registo,

<sup>11</sup> Valor fixo por força do Acordo de Cooperação Cambial assinado entre Portugal e Cabo Verde, a 13 de Março de 1998.

conduz a uma economia orientada para o setor dos serviços que representa 70% do seu produto interno bruto (PIB), com um crescente contributo do Turismo (este representa 20% dos serviços)<sup>12</sup>.

Apesar da boa parte da população (39% em 2010)<sup>13</sup> habitar as zonas rurais, a produção de bens alimentares é claramente insuficiente, originando que mais de 80% do consumo seja satisfeito com o recurso às importações, tornando o país quase totalmente dependente do exterior para responder às necessidades básicas dos cerca de 491 mil habitantes e obter matérias primas para as atividades económicas. Isto explica os dados do INE em 2010, nomeadamente o produto interno bruto (PIB) na ordem dos 123.916,7 milhões de escudos; a importação de bens e serviços de 78.493,8 milhões de escudos e a exportação de bens e serviços de 26.066,5 milhões de escudos.

O mar circundante, apesar de possuir razoável potencial (são referidas insistentemente as suas capacidades para apanha da lagosta e pesca do atum), não se encontra adequadamente explorado.

Pelo exposto, Cabo Verde apresenta sistematicamente elevados défices comerciais, recorrentemente financiados pela ajuda externa (equivalente a 30% do PIB) e pelas remessas dos emigrantes (em 2010 atingiu cerca de 10,3 milhões de contos cabo-verdianos, equivalente a 93,7 milhões de euros)<sup>14</sup>, sendo a maior fatia remetida pelos emigrantes residentes em Portugal (representa 31% do total de remessas dos emigrantes).

Cabo Verde nunca se mostrou um lugar de fácil convivência para os seus habitantes, que desde sempre encararam a situação geográfica do país como um desafio para contornar as condições adversas (Sanches, 2012).

#### **4.2 Breve caracterização e evolução da Economia Caboverdiana**

Para uma visão global sobre a evolução da economia cabo-verdiana, desde o período pós dependência até à data, encontra-se resumida na tabela abaixo (tabela 4.1) os 3 momentos que marcaram as reformas do Estado: entre 1975 e 1991 o período após a independência; entre 1991 a 2000 a mudança do modelo de estratégia de desenvolvimento e de 2000 à data os desenvolvimentos recentes.

---

<sup>12</sup> Fonte: Câmara do Comércio, Indústria e Turismo de Cabo Verde

<sup>13</sup> Idem

<sup>14</sup> Idem

**Tabela 4.1 – Evolução das Reformas do Estado**

Período	Papel do Estado	Principais reformas efectuadas
1975 – 1989	Estado Providência – Forte	Criaram-se novas instituições do novo Estado Independente com foco na segurança alimentar, no acesso universal da Saúde e da Educação.
1990 – 2000	Estado Liberal – Mínimo	Reformas institucionais com foco nas necessidades de liberalização política (democracia) e económica (mercado).
2000 – 2011	Estado Estado Regulador – Necessário	Reformas institucionais em todos os quadrantes e a todos os níveis (macro e micro), focando-se na cidadania, modernização, transparência e competitividade.

Fonte: Elaboração da autora a partir do documento “Agenda de Reforma do Estado de Cabo Verde” Agosto 2011

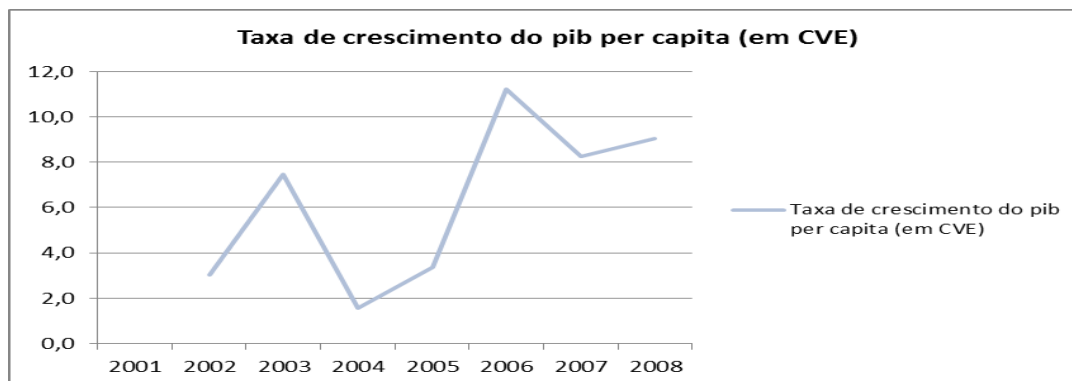
Segundo o estudo realizado por Mendes (2010), o fato da economia cabo-verdiana ser confrontada com condições naturais bastante adversas e forte dependência externa, como atrás referido, fez com que as autoridades nacionais adotassem a estratégia de desenvolvimento do país assente na modernização e internacionalização da economia, tendo como principal vetor o setor privado. Prova disso é que as grandes reformas, empreendidas nos últimos anos em Cabo Verde, traduziram-se entre outros aspetos, nos seguintes: (i) o setor privado conheceu uma outra dinâmica de desenvolvimento, embora maioritariamente no comércio e serviços virados para o mercado interno; (ii) aumento do fluxo do investimento direto externo; (iii) aumento e alteração das exportações de bens (peso significativo de produtos de indústria ligeira e diminuição dos produtos tradicionais). Como resultado das reformas implementadas, a economia de Cabo Verde tem vindo a registar um crescimento económico robusto nos últimos anos (com uma taxa de variação média anual de 6,4% entre 2001 e 2008<sup>15</sup> - Figura 4.2). Esta evolução positiva tem fundamentalmente como resultado o aumento da procura interna, refletindo a aceleração dos investimentos públicos e o reforço do clima de confiança no setor privado (BCV, 2004).

Sanches (2012), no seu estudo sobre o empreendedorismo e desenvolvimento local, refere que nas Grandes Opções do Plano<sup>82</sup> é explícito o tratamento da problemática do empreendedorismo: *“promover a capacidade empreendedora, a competitividade e o crescimento; alargar a base produtiva* (GOP 2002-2005 - 2ª opção do plano, pág.30). Segundo o autor, as GOP’s estabelecem assim o enquadramento do fenómeno “empreendedorismo” e conferem ao setor privado, uma vez mais, o papel de dinamizador do crescimento económico. Dentro deste clima, os empreendedores em Cabo Verde, atentos às mudanças verificadas no contexto nacional e no mercado internacional, procuram uma nova

<sup>15</sup> INE (2008)

postura, uma melhor combinação dos recursos disponíveis, de forma a aumentar proativamente o volume dos negócios e o valor acrescentado bruto.

**Figura 4.2 – Crescimento de crescimento do PIB real, 2001 – 2008**



Fonte: INE (2008)

Em termos de estrutura, registou-se uma crescente participação do setor terciário na economia do país, igualmente uma tendência de alargamento do peso do setor industrial, enquanto o setor primário mantém-se com um crescimento normal. Destaca-se nesse crescimento, o setor do turismo e da indústria de construção civil, motivada pela dinâmica da imobiliária turística e pelos investimentos em infraestruturas. No que se refere ao turismo, tem havido um registo crescente de entradas (aproximadamente 162 mil em 2001 para 330 mil em 2009) tendo em 2012 superado todas as expectativas, com o registo de um número de entradas de turistas (533.877) superior à própria população de Cabo Verde<sup>16</sup>. Esta dinâmica do turismo (verificado entre 2001 e 2008), refletiu-se igualmente no setor da construção civil, derivado dos investimentos nas áreas de imobiliária turística. Paralelamente o governo implementou um ambicioso programa de investimentos em infraestruturas (construção de portos, aeroportos<sup>17</sup>, estradas, etc). Houve um crescimento e diversificação do setor de serviços em geral, mas também ligados a área financeira (aparecimento de novos bancos, expansão das redes de agências dos bancos comerciais, entre outros). Toda essa dinâmica traduziu-se numa maior densificação do tecido empresarial em Cabo Verde com um aumento do n.º de empresas. No entanto, essa dinâmica ainda não foi suficiente para reduzir o emprego que é ainda bastante elevada e afeta sobretudo a camada mais jovem da população.

<sup>16</sup> [http://www.portugalcaboverde.com/item2\\_detail.php?lang=1&id\\_channel=33&id\\_page=95&id=100](http://www.portugalcaboverde.com/item2_detail.php?lang=1&id_channel=33&id_page=95&id=100)

<sup>17</sup> Até 2005 havia um único aeroporto internacional (na ilha do Sal), e desde aí foram criadas mais 3 aeroportos internacionais (Ilha de Santiago em 2005, Ilha da Boavista em 2007 e Ilha de S. Vicente em 2009)

Tendo em consideração as determinantes ambientais do empreendedorismo, segundo Morris (figura 2.3), no caso de Cabo Verde onde o reflexo das condições institucionais e a dimensão “indivíduo” são tidos como fundamentais à iniciativa privada, importa referir as infraestruturas institucionais e as experiências dos cidadãos com relevância direta. À semelhança do que acontece noutros países, o quadro institucional constitui o estímulo da atividade empresarial e delimitador das relações económicas, pois nem sempre as pessoas e, designadamente, as MPME, seguem as regras ditadas pelas instituições, porque algumas não são divulgadas suficientemente ou porque se escondem numa complexa regulamentação (Ferreira, 2008). Neste sentido é necessário esclarecer e incentivar as empresas no desenvolvimento dos seus negócios.

*"Penso que o futuro em Cabo Verde passa pela criação de pequenas e médias empresas de transformação, por exemplo em informática, computadores e outros produtos eletrónicos, de manufaturas e de montagem. Há um clima perfeito para a criação de produtos delicados"*<sup>18</sup>. Satisfeito com os "bons números" sobre Cabo Verde, Colm Foy sublinhou que o país lusófono tem um *"bom programa de investimento público, desenvolvimento do setor privado, crescimento do investimento exterior, um sistema político muito equilibrado e aposta na formação"*. Acrescenta ainda que *"Cabo Verde pode beneficiar de uma população relativamente sofisticada, estruturada e da situação política muito estável. Por exemplo, no que diz respeito à montagem pode importar (peças) e exportar resultados, beneficiando da diferença de preços"*. Segundo Colm Foy, o Governo de Cabo Verde deve buscar soluções para que *"os cidadãos possam passar da dependência à independência"*, extravasando esta recomendação a todos os governos africanos. O porta-voz da OECD recomenda por isso a aposta nas infra-estruturas, na diversificação da economia, na racionalização das importações e exportações e na transparência da utilização das receitas das exportações.

### **4.3 Algumas conquistas alcançadas e desafios a superar**

Embora a economia do país seja jovem e de pequena dimensão, tem vindo a conquistar um lugar visível no panorama económico mundial, como atesta a sua adesão, em Julho de 2008, à Organização Mundial do Comércio (OMC)<sup>19</sup>, tendo sido o primeiro país

---

<sup>18</sup> Porta Voz da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OECD), Colm Foy, no dia em que apresentou em Lisboa o relatório sobre as Perspetivas Económicas para África 2008.

<sup>19</sup> A OMC é a organização internacional que se ocupa das regras que regem o comércio entre os Estados. Os pilares da OMC são os acordos que foram negociados e assinados pela maior parte dos países que participam no comércio mundial.

africano a aderir aquela organização. A abertura plena da economia ao comércio internacional, reforça um percurso de desenvolvimento e crescimento económico em que Cabo Verde se assumiu como uma das poucas economias africanas a alcançar os objetivos traçados no “Millenium Development Goals” e lhe permitiu a passagem, ainda em 2008, para o grupo de países de rendimento médio, de acordo com os padrões estabelecidos pelas Nações Unidas (Lopes, Balsa e Nunes, 2010). Nas tabelas e figura abaixo<sup>20</sup>, pode-se constatar alguns indicadores que permitem destacar os feitos do país ao nível do continente africano, nomeadamente ao nível das condições do ambiente de negócios (Tabela 4.2), das condições de infraestruturas (Tabela 4.3) e do acesso à internet per capita (Figura 4.3).

**Tabela 4.2 – Ranking África – FDI countries of future**

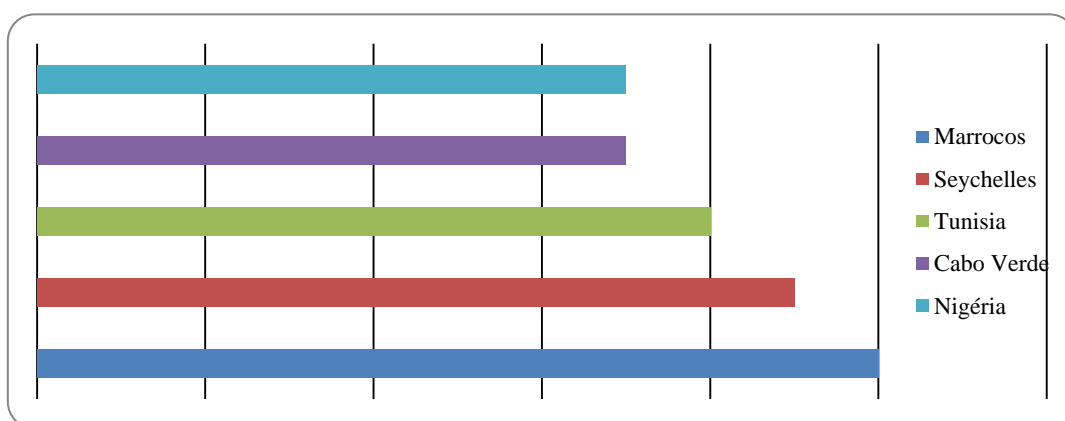
<b>Best Business Friendliness</b>	
<b>Rank</b>	<b>Country</b>
<b>1</b>	Reunion (Dept of France)
<b>2</b>	South África
<b>3</b>	Egypt
<b>4</b>	Tunisia
<b>5</b>	Mauritania
<b>6</b>	Ghana
<b>7</b>	Rwanda
<b>8</b>	Botswana
<b>9</b>	Morocco
<b>10</b>	Cape Verde

**Tabela 4.3 – Índice EGOV e TIC em Cabo Verde**

<b>Índice de governação eletrónica (International Telecommunication Union, 2010)</b>				<b>Índice de desenvolvimento das TIC's (International Telecommunication Union, 2010)</b>			
<b>Rank África</b>	<b>Rank Mundo</b>	<b>País</b>	<b>E-Gov Index</b>	<b>Rank África</b>	<b>Rank Mundo</b>	<b>País</b>	<b>ICT Index</b>
<b>1</b>	66	Tunísia	0.4826	1	66	Seychelles	3.66
<b>2</b>	77	Maurícias	0.4645	2	72	Maurícias	3.44
<b>3</b>	86	Egipto	0.4518	3	92	África do Sul	2.79
<b>4</b>	97	África do Sul	0.4306	<b>4</b>	<b>102</b>	<b>Cabo Verde</b>	<b>2.62</b>
<b>5</b>	104	Seychelles	0.4179	5	109	Botswana	2.30
<b>6</b>	<b>108</b>	<b>Cabo Verde</b>	<b>0.4054</b>	6	113	Gabão	2.16
<b>7</b>	114	Líbia	0.3799	7	114	Namíbia	2.04
<b>Média Mundial</b>			<b>0.4406</b>	<b>Média Mundial</b>			<b>3.38</b>
<b>Média</b>			<b>0.2733</b>	<b>Média</b>			<b>1.60</b>

<sup>20</sup> Tabelas elaboradas pela autora com base no documento “Agenda da Reforma do Estado de Cabo Verde” (Agosto 2011)

**Figura 4.3 – Internet Users Per capita**



O país destacou-se ainda no Doing Business 2011 “Making a Difference for Entrepreneurs”<sup>21</sup>, ao figurar no top 10 mundial em matéria de melhoria na facilidade de negócios no último ano, com base no número e impacto das alterações às regulações de negócios para as firmas locais, implementadas entre junho de 2009 e maio de 2010. Com as diversas medidas implementadas pela reforma do estado, destacando-se a “Empresa no Dia” (que facilita e reduz o custo de abertura e funcionamento das empresas) e o pagamento eletrónico de impostos, Cabo Verde avançou dez lugares em relação ao ano, colocando-se assim em 3º lugar na lista dos 10 melhores reformadores do mundo<sup>22</sup>.

Em 2011, o país registou a segunda maior remodelação da regulação de negócios para as empresas locais, tornou mais fácil a abertura de uma empresa com a informatização do sistema de licenciamento. Facilitou ainda o registo de propriedade e aboliu alguns impostos de selo.

Como resultados dessas conquistas, o país é visto como exemplo de democracia, boa governação<sup>23</sup> e desenvolvimento, encontrando-se numa nova fase de desenvolvimento, fase esta que implica fazer face a novas realidades e desafios.

Por outro lado, existem resultados menos bons que constituem fatores limitativos do crescimento económico do país, nomeadamente em termos de competitividade. De acordo com o Relatório de Competitividade Global 2010/2011 do World Economic Forum<sup>24</sup>, o país

<sup>21</sup> O Doing Business 2011 publicado pela International Finance Corporation, braço privado do Banco Mundial, avalia o ambiente de negócios em 183 economias e mede a competitividade num ranking que inclui Cabo Verde. O relatório foi publicado em 2011, mas avalia o mercado futuro de 2012

<sup>22</sup> Site oficial do governo de CV

<sup>23</sup> O Índice Ibrahim de Governação Africana 2011 colocou Cabo Verde em primeiro lugar entre 53 países no que diz respeito à “Participação e Direitos Humanos”, categoria em que o arquipélago alcançou 78 pontos. Nos itens “Segurança e Estado de Direito” e “Oportunidade Económica Sustentável”, Cabo Verde posiciona-se no terceiro lugar, com 87 e 68 pontos, respetivamente.

<sup>24</sup> Citado no Relatório da AJEC “Empreendedorismo em Cabo Verde – High Level Round Table”

ocupou a 117ª posição (num total de 139 países analisados) destacando, a fraca performance nos itens contratação de trabalhadores, acesso ao crédito, iniciando o negócio, entre outros.

A melhoria dos indicadores do Doing Business que tende à melhoria do ambiente de negócios e da competitividade interna e externa do país, tem sido um desafio estratégico nacional da agenda de transformação do país. Neste sentido, o objetivo da VIII legislatura (2011-2016)<sup>25</sup>, é *“construir uma economia dinâmica, competitiva e inovadora, com prosperidade partilhada para todos. Para isso, impõe-se acelerar o ritmo de transformação da economia e da modernização da sociedade. Todas as ações serão direcionadas para este objetivo e para a construção de um futuro melhor para os cabo-verdianos, tanto em Cabo Verde como na Diáspora”*. Mas de que forma o Governo pretende alcançar este objetivo? *“A promoção do desenvolvimento do setor privado, do investimento e da alta produtividade é a principal forma de se conseguir o nosso objetivo nacional de edificação de uma economia dinâmica, competitiva e inovadora, portadora de prosperidade para todos. O setor privado é o motor do crescimento. É o setor privado que compete no mercado global”*.

O desafio do governo consiste na criação de um ambiente mais favorável ao investimento e aos negócios e o objetivo é densificar o tecido empresarial nacional, reforçar a competitividade das empresas e desenvolver a capacidade empreendedora dos cabo-verdianos, particularmente dos jovens. Para isso, o governo tem apostado na promoção das PME com vista a facilitar o seu acesso ao financiamento. A criação do Novo Banco, constitui uma resposta às necessidades específicas das micro, pequenas e médias empresas cabo-verdianas, ao mesmo tempo que vão ser constituídos fundos de garantia e capitais de risco (UNICV, 2010).

Ainda, com vista à contínua melhoria do ambiente de negócios, vem sendo implementando diversos projetos de modernização e de inovação com a colaboração de todos os atores da economia nacional, quer seja o Governo, os vários departamentos do setor público, as Câmaras Municipais, as Câmaras de Comércio, as Instituições Financeiras e os Operadores Económicos, a destacar o papel da ADEI e da AJEC, projetos esses que serão abordados no ponto seguinte, reservado ao empreendedorismo em Cabo Verde.

Contudo, apesar dos progressos registados, persistem constrangimentos variados: condições climáticas adversas, mercado pequeno e fragmentado, ausência de escala e de tradição industrial e infraestruturas insuficientes, entre outros. O país continua a ter como

---

<sup>25</sup> Programa legislativo do Governo de Cabo Verde para o período de 2011-2016, pág. 6

grande desafio a energia e água, requisitos fundamentais para elevar a capacidade nacional de produção de bens e serviços.

O fato do país possuir um elevado grau de abertura económica, torna-se susceptível aos efeitos adversos que ocorrem no mercado internacional. Sendo um dos fatores de dinamização do crescimento económico, o investimento externo direto (IDE), muito dependente da conjuntura internacional, coloca o país perante enormes desafios, agravados pela sua grande vulnerabilidade às evoluções e choques internacionais e pelos constrangimentos internos, nomeadamente o desemprego e a pobreza que atingem milhares de caboverdianos nos vários pontos do país (UNICV, 2010).

Por outro lado, ainda que Cabo Verde tenha vindo a registar índices relativamente confortáveis a nível do desenvolvimento humano<sup>26</sup> (o país, que ocupou em 2011 a 133ª posição no índice e em 2012 a 132ª posição, é considerado um país de desenvolvimento humano médio), é constatação generalizada que esse desenvolvimento pode ser potenciado através do desenvolvimento da capacidade empreendedora da sociedade caboverdiana. Isto passa, necessariamente, pela implementação de políticas de qualificação dos recursos humanos e de promoção ativa dos empreendimentos.

#### **4.4 O Empreendedorismo em Cabo Verde**

*“Considerando que Cabo Verde é um país com desafios de desenvolvimento, é necessário que as pessoas inculquem o empreender como forma de promover o crescimento económico e melhorar as suas condições de vida. É crucial que se projete para além do Estado e torne o cidadão um importante fator de criação do emprego e do rendimento através de empreendedorismo. As hipóteses de se conseguir um emprego formal são cada vez menos e a saída é empreender, encontrando soluções criativas, principalmente em países emergentes como é o caso”*<sup>27</sup>. O programa televisivo, dedicado ao tema empreendedorismo em Cabo Verde, teve como finalidade contextualizar o fenómeno no país e contou com a participação da ADEI, da AJEC e de um empresário e doutorando em Empreendedorismo. Foram debatidos aspetos como o perfil e as limitações dos empreendedores caboverdianos

---

<sup>26</sup> Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) é uma medida comparativa usada para classificar os países pelo seu grau de "desenvolvimento humano" e para ajudar a classificar os países como desenvolvidos (desenvolvimento humano muito alto), em desenvolvimento (desenvolvimento humano médio e alto) e subdesenvolvidos (desenvolvimento humano baixo). A estatística é composta a partir de dados de expectativa de vida ao nascer, educação e PIB (PPC) per capita (como um indicador do padrão de vida) recolhidos a nível nacional (o estudo incidiu-se sobre 187 países).

<sup>27</sup> Rádio Televisão de Cabo Verde (RTC) Programa televisivo “Conversas em Dia” - Disponível em [http://www.rtc.cv/index.php?paginas=47&id\\_cod=13463](http://www.rtc.cv/index.php?paginas=47&id_cod=13463)

bem como as medidas em curso para a minimização dessas limitações e fomento de empreendedorismo, de entre os quais o obstáculo no acesso ao financiamento e melhorias das condições de negócios para as MPME.

Apesar do empreendedorismo ser uma temática atualmente bastante divulgada, relativamente à Cabo Verde os estudos ainda são muito escassos. Segundo a AJEC, em Cabo Verde o conceito de empreendedorismo merece ser alvo de reflexão tendo em consideração diversas dimensões: (i) a existência de alta taxa de desemprego; (ii) a necessidade de densificação do tecido empresarial; (iii) a melhoria da economia real; (iv) o aumento da competitividade; (v) a preocupação existente com a criação de empresas; e (vi) a alta taxa de mortalidade das empresas existentes no país.

Relativamente às motivações do empreendedor cabo-verdiano, tendo por base a distinção entre os dois tipos de empreendedorismo (por necessidade e por oportunidade), segundo McClelland, e considerando o número da informalidade em Cabo Verde<sup>28</sup> e da dependência excessiva da importação, pode-se a priori definir o cabo-verdiano como empreendedor por necessidade, uma vez que existe um grande número de pessoas que empreendem por sobrevivência. Grassi (2003), na sua investigação, considera que o motivo dominante é a necessidade. No entanto, afirma que o alto índice de pessoas envolvidas em atividades empreendedoras pode ser interpretado como fator positivo quanto à proatividade dos cabo-verdianos na procura de uma atividade independente do sistema clássico de emprego. Mas por outro lado, verifica-se que atualmente e principalmente a camada jovem, não se resigna a terminar uma formação e ficar à espera de um emprego estável, mas sim aventuram-se e tentam colocar em prática o sonho de montar um negócio próprio a partir de uma ideia pensada e planeada, com base nos conhecimentos obtidos. Esta atitude também poderá ter a ver, ou não, com o nível de formação dos indivíduos, ou seja, um dos determinantes do empreendedorismo, segundo Morris.

Relativamente às condições estruturantes do país, e segundo o relatório elaborado pela AJEC em 2010<sup>29</sup>, em que a entidade efetuou uma simulação sobre o nível das condições estruturais do empreendedorismo em Cabo Verde, tendo por base o estudo GEM, utilizando os nove fatores base dessa metodologia, o cenário obtido foi de um país que está a iniciar a introdução do empreendedorismo como fator de desenvolvimento, destacando-se o sistema financeiro pouco desenvolvido para o aparecimento de novos negócios com uma dependência quase exclusiva do setor bancário para o financiamento de negócios; a inexistência prática de

---

<sup>28</sup> INE 2010

<sup>29</sup> Relatório da AJEC “Empreendedorismo em Cabo Verde – High Level Round Table”

programas de apoio ao aparecimento de novos negócios (programas em fase de projetos e sem efeitos práticos até à data); a introdução aligeirada de conteúdos sobre o empreendedorismo sem a qualidade exigida e efeitos práticos desejados, reconhecendo as entidades responsáveis pela educação e formação profissional a necessidade de introduzir o tema empreendedorismo na Educação e Formação, e a inexistente Investigação e Desenvolvimento (I&D).

Por outro lado, relativamente às normas sociais e culturais, alguns estudos apontam que o insucesso empresarial em Cabo Verde é, ao nível social, fortemente penalizado. É necessário que a sociedade valorize o empreendedorismo, que este assunto seja abordado nas escolas (do ensino primário à universidade), uma vez que a abordagem junto aos mais novos é fundamental para alterar, a longo prazo, a imagem negativa associada ao empresário na sociedade cabo-verdiana.

No âmbito do estudo sobre as novas oportunidades (UNICV, 2010), concluiu-se que o resultado do perfil da população face ao empreendedorismo confirma uma situação confortável, pelo fato de que grande parte dos entrevistados opinou de forma positiva sobre o que se espera de um empreendedor. Outra conclusão do estudo é de que 31,3% dos inquiridos não pretendem abrir o seu próprio negócio, pelos seguintes motivos: falta de interesse, falta de uma visão de negócio, desconhecimento de gestão e falta de apoio financeiro. Esta situação poder ser revertida se esses fatores limitativos forem trabalhados a nível das entidades apropriadas, fomentado assim o empreendedorismo. É necessário promover o apoio dos líderes políticos, sociais e empresariais ao espírito empreendedor, reequilibrar os riscos, alterar leis e instituições, lançar programas para alterar as atitudes vigentes na sociedade, fomentando assim uma cultura empreendedora.

#### **4.4.1 A situação das PME em Cabo Verde - Constrangimentos ao seu desenvolvimento**

Em Cabo Verde, as PME são consideradas fundamentais no plano de sustentação económica e no desenvolvimento regional. No entanto, o desenvolvimento das PME em Cabo Verde enfrenta muitas restrições e a produção de manufaturados, principalmente, sofre com a pressão da competitividade das importações. De acordo com 60% dos empresários<sup>30</sup>, além do custo de trabalho que é relativamente elevado, a fraca economia de escala e os problemas verificados à nível da energia eléctrica tem dificultado o investimento e duas questões são apontadas como estando na origem desses constrangimentos: a qualidade e o transporte.

---

<sup>30</sup> Relatório das Nações Unidas (2010)

Sendo a economia cabo-verdiana fortemente dependente do turismo, a mesma sofre com a dificuldade de acesso das PME neste setor, sendo essa certificação de qualidade uma das medidas previstas no programa do Estado “Mudar para Competir”<sup>31</sup>. Relativamente aos transportes, o desenvolvimento de infraestruturas de transporte com base em padrões internacionais é essencial para reduzir os constrangimentos e os custos da insularidade, melhorando a competitividade e o posicionamento do país como um centro de transportes internacional. O objetivo do Plano Estratégico do Governo 2008-2012 no transporte está a proporcionar ao país um sistema de transporte que atende aos padrões internacionais de eficiência e qualidade.

#### **4.4.2 A problemática de financiamento das PME**

É consenso geral que as PME são importantes na criação de emprego, sendo a sua quota de criação de emprego muitas vezes superior ao seu peso na economia (contribuição para o PIB). Elas assumem um papel de relevo no desenvolvimento de uma economia saudável, na promoção do emprego e criação de um mercado interno sólido e sustentável. Assim, no âmbito dessa constatação, a criação de incentivos às PME são particularmente importantes pelo seu valioso contributo nas atividades económicas. As melhorias nas condições de acesso ao financiamento bem como os incentivos para atração das empresas nacionais e investidores externos, são fatores muito importantes e que constam sempre da agenda política de qualquer Governo.

A questão do financiamento não é preocupação só de quem necessita (neste caso os empreendedores) mas também da parte da entidade financiadora (bancos e instituições financeiras). Alguns motivos são apontados como obstáculos no acesso ao financiamento, nomeadamente: (i) insuficiência de Capitais Próprios; (ii) não separação do que é património da empresa e do que é do sócio-gerente; (iii) organização e gestão; (iv) qualidade e fiabilidade da informação contabilística e financeira e (v) má aplicação (desvio) dos recursos.

Para ultrapassar esses constrangimentos que representam obstáculos no acesso ao financiamento, as PME tem de adotar uma estrutura de gestão eficiente. O fato de possuírem as características acima descritas, e no caso de conseguirem algum financiamento, as taxas de juros são muito elevadas, uma vez que os bancos tem receio em ceder aos pedidos. Neste

---

<sup>31</sup> Resolução 25/2012, de 11 de Maio

sentido, se o principal problema das PME é o acesso ao financiamento, é compreensível que o seu crescimento e expansão fiquem igualmente condicionados.

No caso concreto de Cabo Verde, um dos obstáculos das PME no acesso ao financiamento deve-se ao seu fraco património. Quando o banco “resolve” conceder empréstimo, as empresas veem-se obrigadas a duplicar as garantias o que provoca muitas vezes dificuldades em alcançar o equilíbrio financeiro. A falta de organização empresarial, nomeadamente carência de recursos humanos qualificados, de contabilidade administrativa e funções de controlo, constitui outro obstáculo no acesso ao financiamento. Geralmente nas PME, incluindo as de maior dimensão, o responsável da empresa, é o único responsável pelas decisões na empresa. A falta de formalização conduz a erros, a fraudes, e compromete a regularidade dos processos, o que pode penalizar sobretudo as empresas de manufaturas, especialmente aquelas destinadas à exportação ou ao mercado como o turismo de alta qualidade.

As instituições formais de crédito não estão preparadas para conceder financiamento às startups. Os bancos preferem trabalhar com empresas já existentes e que tenham uma história de sucesso, garantindo por isso o cumprimento das obrigações para com a instituição financeira.

Apesar de Cabo Verde, como país de desenvolvimento médio, contar com linhas de crédito concedidas por organizações internacionais (BAI; Banco Mundial), enquadradas em programas específicos, a burocracia no acesso a essas linhas de créditos pelas PME continua a ser considerada como condicionante ao sucesso.

A mentalidade predominante nas PME é a preferência pelo investimento com recurso ao crédito bancário, com especial atenção para as empresas familiares. Assim, é importante a criação de mecanismos de financiamento às PME, mas também é necessário atuar ao nível da mentalidade, da opção única e exclusivamente pelo crédito tradicional.

Como alternativa às instituições de crédito tradicionais, o recurso ao capital de risco foi, e continua a ser, referenciado por muitos estudiosos, sobretudo nos Estados Unidos da América, onde a indústria do capital de risco se encontra desenvolvido, como o instrumento financeiro mais adequado. Mas, à semelhança de muitos outros países, em Cabo Verde o capital de risco continua a ser um produto financeiro relativamente novo e pouco procurado.

Segundo um relatório das Nações Unidas (2010), a vantagem de um fundo de garantia é um efeito de alavanca quase automático sobre o crédito, especialmente interessante quando se concentra no desenvolvimento das PME. O financiamento das PME necessita de uma vasta gama de financiamento que serão fornecidos em várias fases do ciclo de vida das empresas

(criação, crescimento, consolidação). Se o fundo de investimento é menos automática no acesso ao crédito, ele pode melhorar a gestão e fortalecer a governança corporativa, que muitas vezes é útil para novas empresas. Esse fundo também reduz o custo do risco para o banqueiro e assenta em um modelo economicamente mais adequado para o financiamento das startups. A coexistência do sistema bancário tradicional e a sociedade de garantia mútua em Cabo Verde poderia ter um efeito verdadeiramente virtuoso no desenvolvimento do setor privado. Se considerarmos que é o papel dos bancos fornecer recursos da dívida, ambos os veículos parecem ser úteis para complementar a gama de financiamento, nomeadamente: o fundo de garantia para reduzir o custo de risco para os bancos, e o fundo de investimento, para fortalecer o capital e melhorar a governação.

É neste sentido que, em 2010, o Conselho de Ministros criou os diplomas que estabelecem o regime jurídico das Sociedades de Garantia Mútua <sup>32</sup> e o Fundo de Contra Garantia Público<sup>33</sup>, para facilitar o acesso às PME ao financiamento. Para o Governo, e segundo a Ministra da Presidência do Conselho de Ministros e da Juventude, *“a criação de um Sistema de Garantia Mútua não só permite às pequenas, médias e micro empresas utilizarem um instrumento de grande interesse como permite terem outra forma de relacionamento com a própria questão de acesso ao crédito... primeiro porque facilita o acesso ao financiamento, segundo porque acaba por auxiliar os próprios custos financeiros da empresa”*. Sustenta ainda que *“uma SGM acaba, antes de mais, por ser um sistema de parceria público-privada, em que as sociedades de gestão são essencialmente privadas e a sociedade de garantia mútua acaba por analisar o risco, dá a garantia e beneficia de um apoio público na forma de contra-garantia”*.

Com a criação deste fundo e a aprovação deste regime jurídico para as sociedades de garantia mútua, provavelmente irá revolucionar o acesso ao mercado bancário, uma vez que entende o governo ser necessário fazer todos os esforços a fim de garantir o acesso de pequenos empresários e micro empresários ao crédito.

*“Pela sua dimensão, as pequenas, médias e micro empresas acabam por ter fatores muito específicos no seu acesso ao crédito. Assim, o Governo acredita que estará a criar as condições para dinamizar a economia, promover o crescimento económico e reduzir a pobreza”*, afirma a Ministra da Juventude.

O "grande ganho" é que não só as empresas poderão beneficiar deste acesso ao crédito, como também grupos de indivíduos, como por exemplo, jovens estudantes que queiram

---

<sup>32</sup> DL 33/2010, de 6 de setembro

<sup>33</sup> DL 34/2010, de 6 de setembro

aceder ao crédito para financiamento do curso superior, ou jovens que depois da formação queiram criar a sua empresa.

O Presidente da ADEI<sup>34</sup> também partilha da opinião de que o fundo de capital de risco irá contribuir para o financiamento e crescimento das pequenas e medias empresas cabo-verdianas, uma vez que esse instrumento, que possui uma abordagem diferente do financiamento pela banca comercial, apresenta-se como um parceiro de negócio. Segundo o Presidente da ADEI, são várias as vantagens que este fundo pode proporcionar, nomeadamente pelo fato deste fundo investir no capital da empresa e aportar expertise e networking, traduz-se assim num fator de desenvolvimento e crescimento do negócio; permite que as empresas cabo-verdianas possam alavancar o seu financiamento através do crédito comercial com perfis de riscos menores e consequentemente menores custos do empréstimo (taxas de juro mais baixas); o capital de risco não exige garantias e está presente na empresa, ao contrário do sistema bancário tradicional.

#### **4.4.3 As opções de financiamento e os apoios e incentivos ao empreendedorismo**

##### **4.4.3.1 O setor financeiro normal**

De acordo com o estudo elaborado pela Afrosondagem, Lda, Cabo Verde pode ser considerado um país altamente bancarizado, situação que se deve em parte a combinação de múltiplos fatores donde se destacam, por exemplo a estabilidade social, económica e política, a alta taxa de monetarização, a insularidade do país aliada a uma forte emigração e, sobretudo, a aposta clara do governo na criação das condições realmente favoráveis à edificação de uma praça financeira credível e de referência internacional. Esses fatores aliados a uma política de internacionalização da economia do país e de promoção do setor privado decerto contribuiram de forma determinante para reforçar a atratividade do setor tanto no plano interno como externo.

O país conta com o apoio financeiro, técnico e humano de vários organismos internacionais, como o Banco Mundial, o Fundo Monetário Internacional (FMI), e o Banco Africano de Desenvolvimento (BAD), com o objetivo de, entre outros, apoiar projetos a nível do financiamento, formação, implementação da política pública de desenvolvimento.

O sistema financeiro do país é composto, atualmente, por um banco central, o Banco de Cabo Verde, e por vários bancos comerciais nacionais, nomeadamente o Banco Comercial

---

<sup>34</sup> Fonte: <http://www.expressodasilhas.sapo.cv/economia/item/32974-fundo-de-capital-de-risco-vai-contribuir-para-financiamento-das-pme-cabo-verdianas---adei>

do Atlântico (BCA), a Caixa Económica de Cabo Verde (CECV), o Banco Interatlântico (BI), o Banco Caboverdiano de Negócios (BCN); o Banco Africano de Investimentos (BAI), o Banco Espírito Santo (BES), o Ecobank e, o mais recente, o Novo Banco. Este último destina-se a financiar as micro empresas e desempenha um papel importante no desenvolvimento pessoal. A CECV e o Novo Banco são os únicos bancos comerciais com um programa de microcrédito, sendo o Novo Banco (constituído por capital público e privado) especialmente direcionado para as PME.

Outras instituições de crédito viradas essencialmente para o desenvolvimento do setor privado, para além do Novo banco, é o caso da Promotora, empresa do Grupo Caixa Geral de Depósitos (CGD) que apoia e promove investimentos no setor privado nacional e na inovação tecnológica em projetos ou empresas, através da participação temporária no respetivo capital. A sua área de negócio abrange ainda a elaboração de estudos de viabilidade técnica, económica e financeira; avaliação de empresas e projetos; conceção e implementação de ações de formação na área empresarial e financeira e aconselhamento.

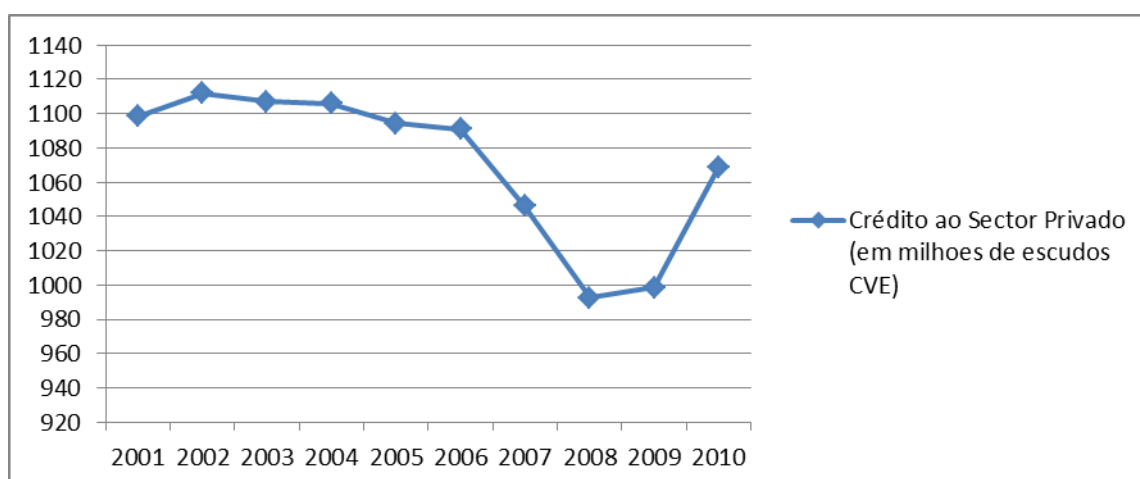
Segundo o Presidente da ADEI<sup>35</sup>, os bancos instalados atualmente em Cabo Verde não conseguem dar resposta a tudo, razão porque as empresas continuam a sentir dificuldades para financiar a sua atividade e o seu crescimento. Acrescenta ainda que, o fato do acesso ao financiamento ser uma das principais ameaças do ambiente de negócios em Cabo Verde, essa situação *“manifesta-se na criação de empresas, dado que muitos projetos empreendedores não são financiados através da banca tradicional, mas também, várias micro, pequenas e médias empresas sentem dificuldades de funding para financiar a expansão e crescimento do negócio”*.

De acordo com as estatísticas do BCV (2011), houve uma ligeira diminuição do crédito concedido entre 2005 e 2008, que veio a normalizar-se em 2009, conforme se pode verificar através da figura abaixo (figura 4.4). No entanto os dados disponibilizados não permitiram fazer a distinção entre os valores concedidos às MPME dos concedidos às restantes empresas.

---

<sup>35</sup> Fonte: <http://www.expressodasilhas.sapo.cv/economia/item/32974-fundo-de-capital-de-risco-vai-contribuir-para-financiamento-das-pme-cabo-verdianas---adei>

**Figura 4.4 – Crédito\* concedido ao setor privado**



**Fonte:** Elaborado pela autora com base no Boletim de Estatística BCV - 20 anos (o crédito inclui empresas mistas, privadas e particulares)

#### **4.4.3.2 O setor das microfinanças**

Tendo ainda em consideração o relatório da Afrosondagem, sobre a demanda de serviços financeiros que confirma a existência de uma solicitação efetiva quanto às necessidades potenciais que não estão consideradas pelo sistema financeiro atual, a realidade de cabo verde, que sofre com a insularidade, aliada à pequena dimensão do país, resulta num quadro de reduzido potencial para beneficiar de economias de escala, afetando desta forma a competitividade do país. Segundo o relatório do Investment Climate in Cape Verde (RPED, 2007, citado pela Afrosondagem), embora o país seja relativamente mais produtivo que os seus vizinhos e mesmo algumas economias de grande dimensão como as Filipinas ou a África do Sul, é pouco competitivo devido a fatores estruturais de que se destacam a insularidade e a pequena dimensão. Assim, tendo em consideração essa realidade, pode-se apontar ainda como fontes de financiamento das MPME, em alternativa ao setor financeiro formal, o setor das microfinanças.

O setor das microfinanças, que embora não seja um instrumento de combate ao desemprego, é uma oferta de serviços financeiros para a promoção e desenvolvimento das microiniciativas empresariais locais, o acesso a esses serviços vem ampliando as oportunidades de geração de trabalho e renda para essas camadas mais pobres da população. Para tal, contribuem algumas organizações não governamentais que desenvolvem, entre outras, atividades na área do microcrédito, como é o caso da Morabi (Associação Caboverdiana de Auto Promoção da Mulher) e da OMCV (Organização das Mulheres

Caboverdianas), cujo principal objetivo é melhorar a situação socioeconómica das mulheres cabo-verdianas, e mais 10 instituições de microcrédito que tem as suas ações direcionadas para um público cujo acesso ao sistema bancário tradicional é praticamente impossível.

Dentro do setor das microfinanças existe ainda o setor informal das microfinanças (que não vai ser aqui tratado) e a indústria das microfinanças (constituída essencialmente por organizações não governamentais). Só na ilha de Santiago estão localizadas 2/3 das 12 instituições que operam no setor. Das instituições com sede na ilha de Santiago, aproximadamente metade tem uma intervenção circunscrita ao Concelho onde estão sediados. As ilhas de Fogo, Maio e S. Antão albergam as restantes instituições.

Dados do levantamento realizado apontam que, a maioria das instituições do setor tem um alcance ainda muito limitado, à exceção da Morabi e a OMCV com maior abrangência, dispondo de representações descentralizadas em quase todas as ilhas do arquipélago.

De acordo com a Afrosondagem, a maioria dos operadores tem um estatuto de organizações não governamentais e como tal, foram registadas legalmente ao abrigo da lei nº28/III/87 que regula a atuação das associações sem fins lucrativos. Com a aprovação da lei que regula as atividades de micro-finanças (Lei nº 15/VII/2007), progressivamente as instituições passaram a registar-se no Banco de Cabo Verde, entidade esta responsável pela regulação e supervisão do setor financeiro no país. Essa lei concedeu autorização às IMFs já inscritas no BCV a operarem como instituições de provisão de serviços micro-financeiros. De acordo com essa lei, considera-se micro-finanças, a atividade exercida pelas entidades autorizadas, sem o estatuto de instituições de crédito ou para-bancárias, e que praticam habitualmente operações de crédito e/ou de recolha de poupança dos seus membros e ofereçam serviços financeiros específicos a favor das populações que operam essencialmente à margem do circuito bancário tradicional.

Segundo o estudo da Afrosondagem, as IMF, cujas iniciativas piloto de oferta institucionalizada dos serviços micro financeiros em Cabo Verde datam dos anos 90, têm demonstrado um desenvolvimento e impacto muito importante no financiamento e apoio ao desenvolvimento de atividades geradoras de rendimento em todo o país, em especial nas regiões com maior pobreza. Prova disso é que no final do ano 2009 tinham um total de 8481 clientes ativos para uma carteira ativa total de 442.923.846 ECV, sendo que a maioria das IMFs apresenta uma taxa de reembolso que se situa acima dos 90%, o que pode representar, mesmo que de forma indireta, um indicador positivo do impacto das IMFs. Relativamente à distribuição dos créditos por setor de atividade, de acordo com os dados do estudo, o setor

terciário é o que mais beneficia, representando aproximadamente 60% dos créditos concedidos.

O financiamento das IMF faz-se com recursos a parceiros de desenvolvimento, e tem sido apoiado também no quadro do Programa Nacional de Luta Contra a Pobreza, através de um fundo. No entanto o acesso a esse fundo constitui um forte constrangimento ao desenvolvimento das IMF.

#### **4.4.3.3 Os apoios e incentivos**

Relativamente a apoios e incentivos fiscais à criação de empresas em Cabo Verde, pode-se identificar os seguintes<sup>36</sup>:

- ✓ Incentivos fiscais (estes dividem-se em dois grupos conforme os impostos a que se referem e, basicamente, são isenções tributárias ao lucro). Compreende o Imposto Único sobre o Rendimento (IUR) e o Imposto de Natureza Aduaneira (Decreto Legislativo n.º 2/2011, 21/02);

- ✓ Incentivos a setores específicos, nomeadamente o setor da indústria (Decreto Legislativo n.º 13/2010 de 08/11); do turismo (Lei n.º 55/VI/2005, de 10/01), dos transportes marítimos e da saúde;

- ✓ Estatuto de Investidor Externo (Lei n.º 89/IV/93, de 13/12);

- ✓ Estatuto Industrial (Decreto Legislativo n.º 13/2010 de 08/11).

Por outro lado, existem instituições nacionais públicas criadas ou reestruturadas, e ainda entidades não governamentais com o objetivo de apoiar as PME cabo-verdianas, com programas específicos de apoio. Nesta matéria existe<sup>37</sup>:

- ✓ Câmara de Comércio Indústria e Serviços de Sotavento (CISS) - Esta instituição gere um fundo denominado Fundo de Crescimento e Competitividade (FCC), financiado pelo Banco Mundial, que apoia as PME cabo-verdianas. Este fundo foi concebido especificamente para compensar os problemas colocados ao empresariado cabo-verdiano pela estrutura do mercado em que operam. Trata-se de um instrumento financeiro concebido pelo Banco Mundial - Projeto de Capacitação de Pequenas e Médias Empresas e de Governação Económica. O instrumento principal do FCC é a oferta de suporte financeiro às empresas num

---

<sup>36</sup> Esses incentivos, a sua descrição bem como a forma de os requerer, poderá ser consultado no documento “Como regressar à Cabo Verde com sucesso” elaborado em Agosto de 2011, ou ainda na página oficial do governo de Cabo Verde.

<sup>37</sup> Informação fornecida pela CISS.

sistema de “cost sharing” do “Matching Grant” variável, dependendo da natureza do beneficiário e que variará de 25% até um máximo de 50% do valor do projeto financiado.

✓ A Agência de Desenvolvimento Empresarial e Inovação (ADEI) - Não concede apoios financeiros para investimentos, mas tem um programa de apoio, onde concede os seguintes incentivos ou facilidades<sup>38</sup>:

- Acesso aos Mercados - Este programa visa apoiar e providenciar os meios necessários para que os pequenos empresários e produtores nacionais possam fazer chegar os seus produtos a qualquer ponto do mercado cabo-verdiano. Tem como objetivo facilitar o contato entre os produtores e os estabelecimentos hoteleiros ou outros, com vista a possibilitar o incremento da utilização de artigos cabo-verdianos, bem como de serviços. Atua em domínios como pequena e média indústria, indústria agro-alimentar e indústria de transformação. Este programa oferece vantagens como a criação de uma network que vai permitir que os empresários/agricultores possam conhecer em profundidade as necessidades do mercado canalizando desta forma a sua produção e minimizando as perdas e ainda obterem o processo de certificação e qualidade que garante maior receptividade junto dos consumidores;

- Cluster TIC (promoção de empresa de base tecnológica) é um programa que tem por objetivo dinamizar as potencialidades dos jovens empreendedores nas áreas das tecnologias de informação e comunicação, facilitar o aparecimento e consolidação de novas empresas nas áreas TIC e promover redes de conhecimento e troca de experiências com vista à capacitação de empresas startups. Este programa oferece aos beneficiários vantagens como o apoio na preparação de plano de negócios e facilitação no contato com as estruturas existentes conducente ao pleno desenvolvimento de ideias inovadoras.

- PME Express, é um programa de apoio pontual em matérias específicas de gestão de micro, pequenas e médias empresas nacionais. Contempla intervenções curtas em marketing e promoção de produtos/serviços, organização financeira e contabilística. Este programa tem como objetivo proporcionar serviços de apoio, consultoria e formação de pequenas e médias empresas, com especial ênfase às micro e pequenas empresas que procuram apoio para a resolução de problemas concretos de informatização e modernização administrativa e suscetíveis de uma resposta rápida e breve, designadamente na formação individual de ativos ou micro grupos de formandos, promover o efeito multiplicador da utilização de ferramentas informáticas e serviços externos de consultoria formativa pelas pequenas empresas e reforçar o papel das TIC no aumento de produtividade das empresas e, por fim, apoiar por períodos

---

<sup>38</sup> Informação mais detalhada e sobre outros programas e projetos podem ser consultados no site da adei: [www.adei.cv](http://www.adei.cv)

curtos e em ações específicas empresas que não pretendam ou não sejam elegíveis para o programa mais extenso "coaching ou capacitação de longa duração". Oferece ainda a vantagem de permitir que em pouco tempo os beneficiários possam desenvolver competências na valorização da empresa, através da redução e controlo dos custos, maximização das vendas e melhoria da imagem. A médio/longo prazo, espera-se que os beneficiários do programa sejam capazes de diversificar e alargar o seu campo de atuação. O programa PME Express atua na elaboração de planos de negócios, assistência técnica para a organização contabilística e integração dos sistemas de informação e comunicação.

Para serem beneficiárias dos programas de apoio da ADEI, atrás referenciados, as micro, pequenas e médias empresas deverão enquadrar-se nos seguintes critérios: ter empresa legalmente constituída, o número de empregados deve ser inferior a 50 trabalhadores, não ter beneficiado do programa anteriormente e ter a situação fiscal e de previdência social regularizada.

✓ African Development Foundation (ADF) - É uma organização do governo dos EUA, sediada em Washington, D.C., que opera atualmente em 16 países do continente africano. Nas suas atividades de crédito privilegia o financiamento para a expansão e capacitação operacional da empresa. A ADF é um instrumento de apoio muito importante para o desenvolvimento das PME e da economia caboverdiana em geral, pois permite as empresas financiarem as suas atividades em condições vantajosas, sem juros, em relação aos bancos comerciais e outras instituições de crédito no mercado, tornando-as sustentável e mais competitivas. O fundo é alimentado pelo governo caboverdiano e governo americano, em partes iguais, e o reembolso do capital financiado reverte, na totalidade, a favor do governo de Cabo Verde, para ser afeto a outros programas de promoção das PME. O montante máximo de financiamento é de 250.000 USD para a expansão da empresa, com um período de reembolso de 4 a 5 anos; e 100.000 USD para capacitação operacional, com um período de reembolso de 2 anos. O prazo de decisão de financiamento varia entre 60 a 180 dias;

✓ PSOM é um Programa de Cooperação da Holanda com os Mercados Emergentes, nos quais se insere a economia caboverdiana, integrado no quadro global de cooperação bilateral entre Holanda e Cabo Verde. Neste âmbito, este programa representa um mecanismo de Ajuda Pública ao Desenvolvimento (APD), criado pelo governo holandês, com o objetivo de fornecer assistência técnica e financeira às PME resultantes de uma parceria estratégica entre promotores holandeses e dos países emergentes que cumprem os critérios de acesso, nomeadamente, as PME caboverdianas. PSOM, agora denominado PSI, é um programa do Ministério dos Negócios Estrangeiros da Holanda que incentiva os investimentos privados

nos países em desenvolvimento. Sem o acesso ao PSOM/PSI, estes investimentos provavelmente não seriam levados a cabo, na medida em que se previam grandes riscos e uma taxa de rentabilidade inicial muito baixo. Com este programa de apoio, os empresários cabo-verdianos, em parceria com empresários holandeses, têm a possibilidade de solicitar um apoio financeiro de até 60% do valor global dos projetos ao Governo Holandês. O fundo disponível representa um apoio de 60% do custo total do projeto. O custo total do projeto poderá atingir, no máximo, 900.000 euros, cerca de 100 mil contos e o subsídio total por projeto de até 540.000 euros, aproximadamente 60 mil contos. Para Cabo Verde está prevista a aprovação de dois a quatro projetos por ano. Os projetos serão geralmente implementados sob a forma de joint ventures, sociedade constituídas por, pelo menos, uma empresa cabo-verdiana e por uma outra holandesa;

✓ AJEC – é a associação dos jovens empresários de Cabo Verde que apoia os seus associados em matéria de formação, consultoria e incubação de empresas, ou seja a associação representa um espaço de net work entre os seus associados, mas tem também como objetivo influenciar as políticas públicas favorecedoras do setor privado no geral;

✓ Plataforma ONG - a plataforma das organizações não governamentais de Cabo Verde é uma instituição representativa das organizações da sociedade civil de desenvolvimento no país e tem como missão de *“Contribuir para o reforço e melhoria do nível de intervenção das ONGs membros, através de ações concertadas e da promoção da sua participação no desenvolvimento socioeconómico do país”* <sup>39</sup>. Apoiam através de formações profissionais e promovem a economia social e solidária.

Pelo exposto, a análise documental comprova que existem alguns incentivos que favorecem tanto a criação como a modernização e expansão das empresas no mercado nacional, bem como apoios e incentivos para a internacionalização das mesmas. Os incentivos são de natureza diferentes, abrange todos os setores de atividade económica, e acompanha as várias fases de um processo. Os mesmos foram criados para fomentar a capacidade empreendedora, bem como a sua dinamização e competitividade no mercado.

Em contrapartida, o Governo exige que as empresas apresentem certos requisitos, de entre eles, a capacidade técnica e de gestão, e que sejam declarados nos termos legais e regulamentares.

Feita a análise documental, apresenta-se de seguida os resultados da análise dos questionários que será complementada pela análise das entrevistas.

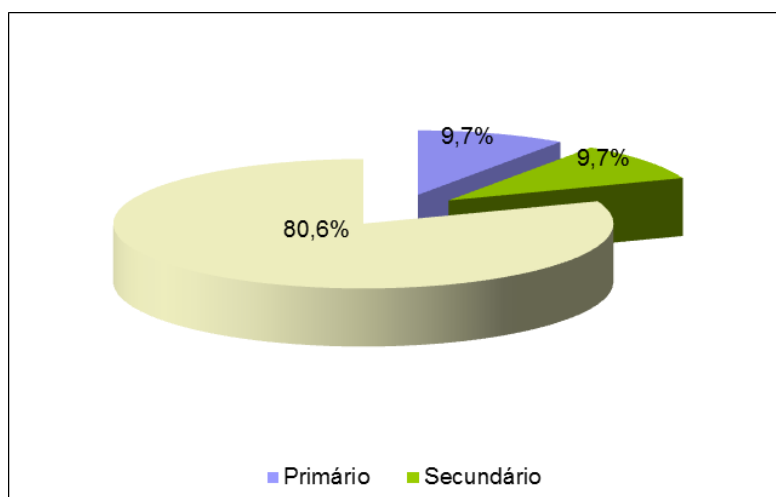
---

<sup>39</sup> <http://www.platongs.org.cv>

## 4.5 Caracterização da Amostra

De acordo com os resultados apurados e a seguir descritos, o bloco I do questionário permite efetuar a caracterização geral da amostra, considerando informações tanto da empresa como da pessoa inquirida.

**Gráfico 4.1 – Setor de Atividade**



Da totalidade das empresas inquiridas, constata-se que a maior parte (80,6%) exerce a sua atividade no setor terciário, enquanto as restantes dedicam-se, em percentagem igual (9,7%), ao setor primário e secundário. Essa constatação vai de encontro à estatística do INE de 2010, que classifica o tecido empresarial caboverdiano como maioritariamente absorvida pelo setor terciário.

**Tabela 4.4 - Data de criação das empresas**

Ano de início da actividade	Frequência	%
2005	3	9,7
2006	4	12,9
2007	6	19,4
2008	4	12,9
2009	4	12,9
2010	7	22,6
2011	1	3,2
2012	2	6,5
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100,0</b>

**Tabela 4.5 - N.º de trabalhadores**

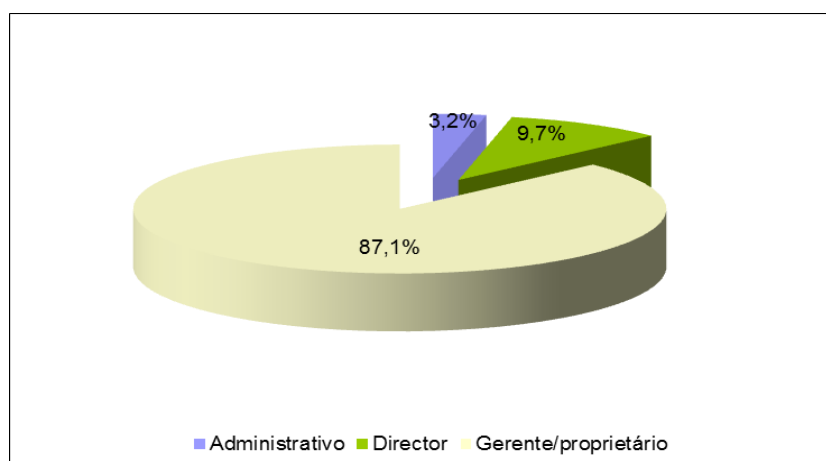
Número de trabalhadores	Frequência	%
Até 9	24	77,4
De 10 a 19	5	16,1
20 ou mais	2	6,5
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100,0</b>

A totalidade das empresas participante no estudo, foram criadas entre 2005 e 2012, tendo-se registado a maior percentagem em 2010 (22,6%), seguido do ano de 2007 (19,4%). Relativamente à empregabilidade, aproximadamente 78% das empresas tem a seu cargo o máximo de 9 trabalhadores, e apenas cerca de 7% empregam mais de 20 funcionários.

**Tabela 4.6 - Dados relativos à pessoa inquirida (idade, habilitações)**

Idade do inquirido	Frequência	%	Habilitações literárias do inquirido	Frequência	%
Menos de 30 anos	3	9,7	2º Ciclo do Ensino Básico	3	9,7
30 - 40 anos	17	54,8	3º Ciclo do Ensino Básico	12	38,7
40 - 50 anos	9	29,0	Bacharelato	1	3,2
Mais de 50 anos	2	6,5	Licenciatura	15	48,4
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100,0</b>	<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100,0</b>

**Gráfico 4.2 - Cargo ocupado na empresa**



A maior fatia dos empresários situa-se na faixa etária entre os 30 e os 40 anos de idade, representando cerca de 55% dos inquiridos, seguido de 29% com idade compreendida entre os 40 e 50 anos. Relativamente ao nível de habilitações literárias, pode-se afirmar que quem empreende apresenta um grau de instrução satisfatório e elevado, ou seja, o secundário e o ensino superior. A maior parte dos inquiridos ocupa o cargo de gerente, sendo que a maioria dos seus funcionários são compostos pelos próprios familiares e/ou amigos próximos, o que de resto espelha a realidade das empresas cabo-verdianas, ou seja, MPME familiares.

**Tabela 4.7 - Motivação para iniciar negócio**

Quais os motivos que levaram à criação de emprego	Frequência	%
Situação de desemprego	9	29,0
Insatisfação com o emprego que detinha na altura	-	-
Oportunidade de negócio	14	45,2
Necessidade de realização	18	58,1
Conhecimento do setor de actividade	10	32,3
Conhecimentos adquiridos na empresa onde trabalhava anteriormente	12	38,7
Conversas com amigos e/ou família	3	9,7
Outros	7	22,6

Relativamente aos motivos que estiveram na origem da criação da empresa, são apontados como os principais, a necessidade de realização (58,1%) e a oportunidade de negócio (45,2%), seguidos do fator conhecimento da atividade (seja por já terem trabalhado na área, seja porque a sua formação literária abranger aquele setor de actividade, representando 38,7% e 32,3%, respetivamente). Essa constatação vai de encontro aos subsídios recolhidos na fase de revisão bibliográfica que aponta como principais razões que levam um indivíduo a enveredar por um negócio próprio, a necessidade de realização e a deteção de uma oportunidade de negócio. O fato de grande parte dos inquiridos ter formação média e superior, justifica também a escolha desses motivos, uma vez que se trata de uma quota da população já detentora de algumas capacidades e conhecimentos, o que lhes permite mais facilmente identificar as oportunidades de negócios.

Por sua vez, e conforme já referido, a necessidade de realização também pode estar associada ao fator desemprego (a necessidade de sentir-se útil), o que justifica que cerca de 29% dos inquiridos tenha selecionado o fator desemprego como um dos motivos para a criação de um negócio, motivo esse aliado à necessidade de realização, da identificação de uma oportunidade e à experiência adquirida no emprego que detinham anteriormente. Entretanto sete dos inquiridos selecionaram “outros motivos”, que se seguem:

- ✓ 1(um) inquirido apontou a “*necessidade de prestação de cuidados de reabilitação no país*” o que acaba por ser a identificação de uma oportunidade de negócio e, neste caso concreto, temos aqui o fator inovação (serviço novo);
- ✓ 4(quatro) inquiridos apontaram “*o desejo de regressar ao país de origem*”, o que não é de se estranhar pelo fato de Cabo Verde ser um país com uma grande taxa de emigração (conforme já referido, a população emigrante é maior que a população atualmente residente no país). Assim, e tendo em consideração a conjuntura económica que se vive a

nível mundial, muitos dos emigrantes decidiram regressar às suas origens e, com alguma experiência profissional adquirida e as suas poupanças, investir no próprio país.

- ✓ 1(um) inquirido que *“estava desempregado e ao frequentar a Feira do Empreendedorismo, este evento despertou-me a motivação para criar o meu próprio negócio”*;
- ✓ 1(um) inquirido afirmou que *“a dificuldade em arranjar emprego na minha área de formação (recursos humanos) ”* foi o motivo que o levou a criar uma empresa de trabalho temporário.

**Tabela 4.8 - Dificuldades no processo de criação de empresa**

Dificuldades no processo de criação da empresa						
	Nada importante	Pouco importante	Medianamente importante	Importante	Muito importante	NS/NR
Falta de fundos próprios	-	19,4%	9,7%	19,4%	51,6%	-
Difícil acesso ao crédito	3,2%	9,7%	12,9%	16,1%	58,1%	-
Custo do crédito (taxas de juros)	-	9,7%	6,5%	29,0%	54,8%	-
Infraestruturas necessárias	-	22,6%	38,7%	29,0%	9,7%	-
Burocracia institucional	9,7%	6,5%	25,8%	12,9%	45,2%	-
Inexperiência ao nível de gestão	32,3%	29,0%	22,6%	12,9%	3,2%	-
Outras	-	-	-	-	-	100,0%

Relativamente às dificuldades enfrentadas no processo de criação da empresa, os inquiridos apontam como muito importante o “difícil acesso ao crédito” (58,1%), o “custo do crédito” (54,8%), “falta de fundos próprios” (51,6%) e a “burocracia institucional” (45,2%), ou seja, estes motivos constituem fortes obstáculos no processo de iniciação de negócios. Conforme já referido, a dificuldade de acesso ao financiamento pode impedir significativamente o aparecimento de projetos, nomeadamente projetos de micro e pequena dimensão e a criação de novas atividades, sobretudo ao nível local

Por sua vez, a existência de infraestruturas necessárias é considerada uma dificuldade de importância média por cerca de 39% dos inquiridos, enquanto a inexistência de conhecimentos a nível de gestão é considerado um obstáculo nada ou pouco importante, por cerca de 61% dos inquiridos.

**Tabela 4.9 - Grau de conhecimento relativamente às políticas públicas de apoio**

<b>Políticas públicas de apoio ao empreendedorismo</b>						
	<b>Não conheço</b>	<b>Conheço parcialmente</b>	<b>Conheço medianamente</b>	<b>Conheço bem</b>	<b>Conheço muito bem</b>	<b>NS/NR</b>
Fontes de financiamento existente	16,1%	41,9%	22,6%	6,5%	12,9%	-
Incentivos à criação de empresas existentes	22,6%	45,2%	19,4%	6,5%	6,5%	-
Acessibilidade ao financiamento bancário	25,8%	32,3%	22,6%	9,7%	9,7%	-
Acessibilidade aos incentivos existentes	22,6%	51,6%	12,9%	6,5%	6,5%	-
Apoio das entidades competentes durante a criação da empresa	29,0%	38,7%	22,6%	6,5%	3,2%	-
Legislação existente de apoio ao empreendedorismo	51,6%	35,5%	3,2%	6,5%	3,2%	-

Relativamente ao nível de conhecimento acerca das políticas públicas de apoio ao empreendedorismo, de uma forma geral esse conhecimento é considerado relativamente fraco, situando-se as opções entre “conheço medianamente” e “não conheço”. O fato de 51,6% dos inquiridos revelarem não conhecerem a legislação de apoio ao empreendedorismo deve-se ao fato de, conforme a análise efetuada aos documentos e às entrevistas, não existir um quadro regulamentar de promoção ao empreendedorismo, à exceção de algumas medidas implementadas para promover o empreendedorismo e o setor privado. E é esse conjunto de medidas levadas a cabo por diferentes instituições que explica a escolha, por parte de alguns inquiridos, pelas opções “conheço parcialmente” e “conheço muito bem”.

**Tabela 4.10 - Grau de satisfação relativamente às políticas públicas de apoio**

<b>Políticas públicas de apoio ao empreendedorismo</b>						
	<b>Nada satisfeito</b>	<b>Parcialmente satisfeito</b>	<b>Medianamente satisfeito</b>	<b>Satisfeito</b>	<b>Muito satisfeito</b>	<b>NS/NR</b>
<b>Total</b>	<b>70,4</b>	<b>20,4</b>	<b>3,8</b>	<b>3,2</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>
Fontes de financiamento existente	67,7%	22,6%	3,2%	3,2%	3,2%	-
Incentivos à criação de empresas existentes	67,7%	25,8%	3,2%	3,2%	-	-
Acessibilidade ao financiamento bancário	71,0%	16,1%	9,7%	-	3,2%	-
Acessibilidade aos incentivos existentes	64,5%	29,0%	3,2%	3,2%	-	-
Apoio das entidades competentes durante a criação da empresa	67,7%	25,8%	3,2%	3,2%	-	-
Legislação existente de apoio ao empreendedorismo	83,9%	3,2%	-	6,5%	-	6,5%

Considerando o fraco conhecimento relativamente às políticas públicas de apoio ao empreendedorismo, os resultados constantes no quadro acima demonstra a coerência nas respostas, uma vez que não se pode estar satisfeito acerca de uma matéria que pouco ou nada se conhece. No geral, a grande maioria dos inquiridos mostra a sua insatisfação relativamente às políticas públicas de apoio, e os resultados acima demonstram que a insatisfação global é partilhada por 70,4% dos empresários. É em relação ao item “legislação de apoio ao empreendedorismo” que se verifica a maior percentagem de insatisfação, pelos motivos já expostos. Tendo ainda em consideração a revisão bibliográfica, é possível concluir, através dos dados acima expostos, que os empresários (cerca de 67,7%) consideram insuficientes tanto as opções de financiamento como os incentivos existentes de apoio à criação de empresas, assim como o fraco apoio das entidades competentes no processo inicial de criação da empresa. Para além da escassez das opções de financiamento, 71% dos empresários não estão nada satisfeitos relativamente à acessibilidade a essas mesmas fontes.

**Tabela 4.11 - Candidatura aos incentivos**

No decorrer do processo, candidatou-se a algum incentivo	Frequência	%
Sim	17	54,8
Não	14	45,2
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100,0</b>

**Tabela 4.12 – Tipo de incentivo a que se candidatou**

Qual o incentivo a que se candidatou	Frequência	%
Fundo de Competitividade	4	23,5
Programa de acesso aos mercados	1	5,9
PME Express	4	23,5
IUR	3	17,6
Imposto de natureza aduaneira	3	17,6
Incentivos a sectores específicos	1	5,9
NS/NR	1	5,9
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100,0</b>

Do total das empresas inquiridas, aproximadamente 55% (correspondente a 17 das 31 empresas) puderam candidatar-se a algum incentivo na fase de criação ou crescimento da sua empresa. As escolhas recaíram, em igual percentagem, sobre o fundo de competitividade e

PME Express (ambos com 23,5%), seguida de incentivos fiscais que se traduzem em isenções nos primeiros anos de atividade nomeadamente isenções de IUR (17,6%) e imposto de natureza aduaneira (também com 17,6%), e por último com 5,9 % cada, o programa de acesso aos mercados, os incentivos a setores específicos. Houve ainda 5,9% dos inquiridos que, apesar de terem respondido afirmativamente à pergunta, não especificaram qual o incentivo a que se candidataram.

Esses incentivos revelam-se muito importantes na fase de criação de uma empresa pelos seguintes motivos: não são exigidas garantias (as empresas em início de atividade raramente conseguem satisfazer o requisito de prestação de garantias), conforme tabela 4.13; a rapidez da resposta (tabela 4.14); e o fato desses incentivos facilitarem o acesso a outras formas de financiamento, conforme referenciado na revisão de literatura, apesar de 43% dos inquiridos não partilhar dessa opinião (tabela 4.15).

**Tabela 4.13 – Ao recorrer aos incentivos, foi-lhe exigido algum tipo de garantia**

Ao recorrer aos incentivos, foi-lhe exigido algum tipo de garantia?	Frequência	%
Não	15	93,8
NS/NR	1	6,3
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100,0</b>

**Tabela 4.14 – Tempo decorrido entre a candidatura e a resposta**

Quanto tempo decorreu entre a candidatura ao incentivo e a decisão?	Frequência	%
entre 1 a 3 meses	9	64,3
entre 4 a 6 meses	4	28,6
NS/NR	1	7,1
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100,0</b>

**Tabela 4.15 – Os incentivos facilitaram ou não o acesso a outras formas de financiamento**

Considera que o fato de ter recebido algum dos incentivos atrás referidos tenha facilitado o acesso a outras formas de financiamento?	Frequência	%
Sim	7	50,0
Não	6	42,9
NS/NR	1	7,1
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100,0</b>

De acordo com os resultados que se segue (tabela 4.16), acerca dos motivos pelos quais as empresas não usufruíram dos incentivos, constata-se que 17,6% é porque viram as suas candidaturas rejeitadas e 76,5% foi devido a três motivos: a elevada burocracia (11,8%), a ausência ou pouca divulgação da informação acerca dos mesmos (52,9%) e a falta de interesse da própria empresa (11,8%), deduzindo-se, por esses três últimos motivos apontados, que houve desistência a meio do processo de candidatura. De salientar que a rapidez na decisão não é sinónimo de facilidade na aprovação das candidaturas, uma vez que, conforme referido por cerca de 30% dos empresários não usufruíram dos incentivos por causa da elevada burocracia e o não preenchimento de alguns requisitos, conforme tabela 4.16.

**Tabela 4.16 – Motivos de não terem usufruído dos incentivos**

<b>Caso não tenha usufruído de nenhum incentivo, isso deveu-se a</b>	<b>Frequência</b>	<b>%</b>
Elevada burocracia para usufruir do incentivo	2	11,8
Não possui os requisitos necessários	3	17,6
Ausência ou pouca divulgação de informação acerca dos mesmos	9	52,9
Falta de interesse da própria empresa	2	11,8
NS/NR	1	5,9
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100,0</b>

**Tabela 4.17 - Recurso a Empréstimos**

<b>No decorrer do processo de criação/crescimento do seu negócio, teve de recorrer a empréstimos?</b>	<b>Frequência</b>	<b>%</b>
Sim	25	80,6
Não	5	16,1
NS/NR	1	3,2
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100,0</b>

<b>Se sim, em que fase</b>	<b>Frequência</b>	<b>%</b>
Criação	18	72,0
Crescimento	12	48,0

Cerca de 81% das empresas inquiridas tiveram de recorrer a empréstimos, seja durante a fase de criação, seja na fase de desenvolvimento, ou mesmo em ambas as fases. Da

totalidade dessas empresas, 72% recorreram na fase da criação, enquanto que 48% foi durante a fase de crescimento.

**Tabela 4.18 – Tipo de empréstimo a que recorreu**

Qual o tipo de empréstimo a que recorreu	Frequência	%
Empréstimo de familiares/amigos	12	48,0
Autofinanciamento	3	12,0
Crédito bancário	12	48,0
Microcrédito	10	40,0
Leasing	6	24,0
Factoring	-	-
Outro	-	-

Relativamente ao tipo de empréstimo a que recorreram, a maioria dos inquiridos respondeu os empréstimos de familiares/amigos e o crédito bancário em igual proporção (48%). Na sequência da revisão bibliográfica, foi possível aferir que os empresários preferem antes de mais recorrer aos familiares e amigos e só depois de esgotadas as tentativas de obtenção de recursos internos é que optam pelo crédito bancário. O fato do recurso ao microcrédito apresentar uma percentagem também significativa (40%), tem a ver com as condições que são exigidas pelas instituições de microcrédito e que são bastante mais acessíveis do que o setor bancário. O leasing bem como o autofinanciamento surgem no final das opções com cerca de 24% e 12 %, respetivamente.

**Tabela 4.19 – No caso de ter recorrido à empréstimos bancários, o seu pedido foi aceite?**

No caso de ter recorrido a empréstimos bancários, o seu pedido foi aceite?	Frequência	%
Sim	11	64,7
Não	4	23,5
NS/NR	2	11,8
<b>Total</b>	<b>17</b>	<b>100,0</b>

Relativamente a esta questão, e com uma taxa de não resposta de cerca de 12%, aproximadamente 65% dos empresários responderam afirmativamente contra cerca de 24% de respostas negativas.

**Tabela 4.20 - Em caso afirmativo, que garantias foram exigidas**

Se sim, que garantias forma exigidas	Frequência	%
Fiança	3	27,3
Aval	4	36,4
Letras	-	-
Livrança	3	27,3
Hipoteca	9	81,8
Penhora mercantil	3	27,3
<b>Total</b>	<b>11</b>	

Uma vez que aos empréstimos bancários está sempre associado a prestação de garantias, das 11 empresas cujo pedido foi aceite, as garantias exigidas foram na sua maioria hipoteca (cerca de 82%), seguida de aval (36,4%), e a fiança e penhora mercantil (ambas com 27,3%). Tendo em consideração que as empresas em início de atividade podem não ter capacidade para prestarem garantias, deduz-se que a grande maioria dos empresários tinham património próprio ou algum rendimento que lhes permitiu que o pedido fosse aprovado.

**Tabela 4.21 - Em caso negativo, qual o motivo**

Se não, qual o motivo da recusa	Frequência	%
Estrutura financeira débil	-	
Fraca transparência dos documentos contabilísticos	-	
Ausência de experiência e histórico de relacionamento bancário	1	
Impossibilidade de prestar garantias	1	
Inexperiência em gestão e fraca capacidade negocial junto à instituição de crédito	1	

As empresas cujos pedidos foram recusados (aproximadamente 24%), deve-se, para além da já citada dificuldade em prestar garantias, à ausência de experiência e histórico de relacionamento bancário bem como à inexperiência em gestão e fraca capacidade de negociação junto à banca, conforme quadro acima, motivos esses também referenciados no trabalho de revisão bibliográfica.

Exposta os resultados na análise dos questionários, far-se-á de seguida a apresentação e discussão da análise das entrevistas que irá complementar a análise até aqui efetuada.

#### 4.6 As políticas públicas de apoio ao empreendedorismo

É consenso geral entre os participantes do estudo, e comprovado através da análise documental, que Cabo Verde ainda não possui uma lei específica de promoção do empreendedorismo. No entanto, é notório a existência de algumas ações neste sentido, tanto do setor público como do privado. Conforme a ADEI, *“ainda não existe uma lei de promoção do empreendedorismo, mas sim um conjunto de ações de promoção realizadas por várias instituições públicas, nomeadamente a ADEI e o IEFP, com recurso ao financiamento do Orçamento de Estado”*. A AJEC considera que *“ainda não foi delineado uma estratégia em termos de políticas públicas para a promoção de empreendedorismo. Existem várias iniciativas, quer da parte do governo central, quer da parte dos municípios e das organizações não-governamentais, mas não se sente que há um plano consistente, com uma visão estratégica, com prioridades e consistência”*. Se por um lado, da parte do governo, tem havido algumas iniciativas para promover o empreendedorismo, como é o caso da criação da ADEI, a medida em curso de criação da SGM e de um fundo privado focalizado nas PME, e a promoção ao nível do ensino (que ao nível secundário, quer ao nível superior), por outro lado o setor privado e as entidades não governamentais também tem sido livres nessa promoção.

O fato de não existir um quadro regulamentar mas sim algumas medidas de apoio, é confirmado pelos resultados da análise dos questionários aos empresários, em que a maior parte afirmou desconhecer a legislação que promove o empreendedorismo. Aqueles que possuem algum grau de conhecimento referiam-se às medidas existentes de apoio e não à legislação em si. As medidas existentes, e em curso, com vista à promoção do empreendedorismo surgiram, segundo a ADEI, da necessidade de *“incutir na sociedade cabo-verdiana a motivação e o espírito adequado ao melhor aproveitamento das oportunidades de desenvolvimento de atividades geradoras de rendimento, enquanto solução ao auto-emprego, à criação de emprego e à redução da pobreza”*. Outras necessidades foram apontadas pela Plataforma das ONG, como estando na origem da implementação de medidas de apoio ao empreendedorismo em Cabo Verde, nomeadamente a situação do desemprego juvenil associado ao grande investimento na formação (profissional e superior), tendo o empreendedorismo surgido como uma estratégia e um mecanismo de facilitação do acesso ao mercado de trabalho através da promoção do autoemprego.

Relativamente a forma como essas medidas tem sido implementadas, a ADEI afirma que tem sido feita *“ao nível da melhoria de ambiente de negócios (através de um conjunto de medidas que reduzem a burocracia no relacionamento das empresas e empreendedores com o*

*Estado (registo e licenciamento de empresas, pagamento de impostos, acesso ao financiamento, proteção de investidores...), mas também ao nível da melhoria e desenvolvimento de fatores de competitividade, tais como as infraestruturas, os recursos humanos, a sofisticação da gestão das empresas, a inovação, entre outros*". Na opinião da ADEI, a implementação dessas medidas tem sido muito positiva e *"a dinâmica da economia é muito superior que há alguns anos, particularmente no setor do Turismo, Agronegócio, TIC e do Mar*. Todavia, esta entidade governamental também assume que ainda subsistem alguns constrangimentos e desafios que necessitam ser ultrapassados, nomeadamente *"no domínio de acesso ao crédito, da exportação, dos transportes inter-ilhas, da legislação laboral, da fiscalidade da fiscalização das atividades económicas*". Esses constrangimentos são confirmados por cerca de 70,4% dos empresários, que demonstram uma insatisfação global relativamente às políticas públicas de apoio ao empreendedorismo, sendo o nível máximo de insatisfação direcionado para o fato de não existir uma legislação de apoio.

Por outro lado, a AJEC considera que o fato de não haver uma política consistente de promoção do empreendedorismo, isso conduz a riscos, nomeadamente a má compreensão do que é empreendedorismo e a dispersão de recursos e ineficiência de afetação de recursos em prol do empreendedorismo. Essa entidade considera ainda positivo o fato de atualmente em Cabo Verde se falar muito do empreendedorismo, mas receia as implicações que isso poderá trazer na captação/interiorização do próprio conceito, uma vez que não se faz a distinção relativamente ao conceito de empreendedorismo, que considera fundamental, que é a distinção de acordo com a motivação para empreender, ou seja, *"o empreendedorismo por necessidade (aquela que a pessoa para sobreviver tem que empreender) e o empreendedorismo a que designo por vocação (pessoas que tem uma vocação/instinto mais empreendedor para empreender, enquanto alavanca de crescimento)*". Acresce que *"do ponto de vista de políticas públicas, não se faz uma distinção neste sentido pelo que, infelizmente, acaba-se por meter no mesmo saco todas as iniciativas de criação de negócios*".

Relativamente à contribuição de organismos internacionais na implementação de medidas de apoio, a ADEI conta com parcerias importantes da Lux Development, da UNIDO, do Banco Africano de Desenvolvimento, do Banco Mundial, da Fundação Intent (Holanda), do Governo Holandês (Programa PSI), Projeto Entrepreneur en Afrique e OFII (França), do SEBRAE (Brasil) e Startup Weekend (USA), o que é positivo visto serem parceiros com maior experiência na promoção do empreendedorismo.

#### 4.7 As opções de financiamento e incentivos

No que toca ao financiamento, da parte do governo os apoios e as medidas para as novas empresas e para o empreendedorismo refletem-se através de *“intervenções que, por um lado, visam reduzir os constrangimentos no acesso ao crédito, nomeadamente a garantia mútua; aumentar as opções de financiamento, como é o caso da criação do Novo Banco focado nas PME, e o Fundo de Capital de Risco (ainda em fase de criação) e, por outro lado, intervenções no sentido de apoiar a organização administrativa e financeira nas empresas e melhorar as capacidades de gestão”*. O Novo Banco (banco comercial com vertente fortemente social), foi criada para complementar a banca caboverdiana na oferta de produtos e serviços para um segmento alvo específico, nomeadamente a população de baixa renda; particulares com atividade informal; família com atividade informal; jovem empreendedor; pequeno empresário em nome individual e micro, pequena e média empresa. O objetivo desta medida é apoiar a população de baixa renda e promover um desenvolvimento sustentado do negócio informal, da micro, pequena e média. Outra forma de apoio do governo é a disponibilização do Fundo de Crescimento e Competitividade às PME caboverdianas, fundo esse gerido pelas Câmaras de Comércio, Indústria e Serviços, e tem-se revelado um verdadeiro instrumento potenciador da competitividade das empresas.

Da parte das entidades não governamentais, existem os programas de microcrédito. Atualmente as instituições de microcrédito encontram-se federadas na FAM-F<sup>40</sup>, que através da cooperação com o ACDI/VOCA<sup>41</sup>, com a Cooperação Luxemburguesa e outros tem contribuído para a formação dos técnicos das instituições de micro crédito e tem fornecido equipamentos e software de gestão e contabilidade. De acordo com a ADEI, as IMF mostraram um desenvolvimento e impacto muito importante no financiamento e apoio ao desenvolvimento de atividades geradoras de rendimento em todo o país, em especial nas regiões com maior pobreza. Podem aceder ao microcrédito as pessoas de baixo rendimento, sem acesso a outras fontes de financiamento (ou seja, pessoas excluídas do sistema financeiro formal), desde que tenham capacidade de desenvolver uma atividade geradora de rendimento. A capacidade de desenvolver um negócio próprio, de acordo com a OMCV, pode ser demonstrada através da apresentação de um plano de negócio aceitável e, em certos casos, é necessário um fiador, para que o pedido possa ser avaliado. *“De referir que numa primeira vez não é dado o valor total do solicitado. Este vai aumentando consoante o desempenho”*,

---

<sup>40</sup> FAM-F - Federação das Associações de Micro Finanças, que de momento é presidida pela OMCV

<sup>41</sup> Organização Internacional para o Desenvolvimento de Cooperativas Agrícolas / Voluntários para Assistência à Cooperativas Estrangeiras

acrescenta a OMCV, sendo esta também uma forma de se fazer o acompanhamento do crédito. Para efeitos de concessão do primeiro crédito, os técnicos da OMCV fazem uma visita ao beneficiário para verificar a existência de algumas condições criadas para iniciar o negócio. *“Uma vez confirmada a existência de condições favoráveis à concessão do crédito, o mesmo é aprovado, e os agentes continuam a fazer as visitas periódicas para criarem relações com os clientes e acompanharem de perto o desenvolvimento dos negócios”*. Esta medida permite não só a criação de uma boa relação entre os beneficiários e os técnicos da instituição, como também permite que estes, através dessa proximidade e contato frequente, detetem eventuais riscos a tempo de evitar ou minimizar o incumprimento dos compromissos assumidos. Assim, os beneficiários do microcrédito são acompanhados pelos técnicos da instituição desde o início do processo e beneficiam ainda de ações de formação de como gerir o crédito, cuja duração é aproximadamente de quatro a cinco dias (ministradas pelos próprios técnicos da OMCV ou outros convidados), sendo esta outra das condições para se aceder ao programa do microcrédito. Isso revela que os apoios prestados não se limitam apenas à concepção do microcrédito mas estendem-se a outros níveis, nomeadamente o acompanhamento, formação e capacitação.

Quanto à avaliação das medidas e apoios existentes, a maior parte dos empresários considera insuficientes tanto as opções de financiamento como os incentivos existentes de apoio à criação de empresas, mas deixam transparecer que graças ao programa de microcrédito muitos empresários tem conseguido criar os seus negócios e apontam recursos limitados dessas instituições como uma lacuna a ultrapassar. Já a ADEI, no que respeita ao apoio público, considera que *“o balanço é positivo mas dado à recente implementação de algumas medidas e outras ainda em fase de preparação, perspetivo um contributo muito relevante a médio prazo no apoio ao crescimento das empresas nacionais, em especial as MPME.”* Também considera positivo o programa de microcrédito, afirmando que *“a grande maioria dos beneficiários puderam criar e manter uma atividade geradora de rendimento, diminuindo dessa forma os níveis de desemprego e pobreza em Cabo Verde”*. No entanto, admite que é uma área que pode melhorar, através do desenvolvimento institucional das IMF, no domínio dos recursos humanos e das tecnologias de suporte à atividade e ainda o desenvolvimento de um modelo de negócio que garanta o financiamento das IMF. Essa opinião é partilhada pela AJEC, que considera que *“a criação do FGM seria uma sugestão para melhorar essa área. A garantia mútua é um sistema privado e de cariz mutualista de apoio às micro, pequenas e médias empresas, que se traduz fundamentalmente na prestação de garantias financeiras para facilitar a obtenção de crédito em condições de preço e prazo*

*adequadas aos seus investimentos e ciclos de actividade*”. Por sua vez a Plataforma das ONG, reconhece que *“o microcrédito tem dado um bom contributo, mas infelizmente ainda longe de cobrir as reais necessidades, dificuldade essa confirmada pela OMCV que afirma: “é pena não termos capacidade de fazer um maior acompanhamento, ter mais agentes de crédito para acompanhar de perto os negócios...seria bom que houvesse mais financiamento, que os agentes de crédito tivessem mais e melhores condições de efetuarem os seus serviços, como por exemplo transporte próprio para fazerem o acompanhamento, uma vez que isso também significa um dispêndio de recursos”*”.

#### **4.8 Dificuldades dos empresários no acesso ao financiamento e aos incentivos**

Relativamente ao grau de conhecimento que os empresários possuem acerca das medidas de apoio (que os próprios consideram ser relativamente fracos e em parte devido a pouca divulgação dos mesmos), a ADEI afirma ter havido algumas melhorias, mas continua a ser uma área que merece e continuam a dar muita atenção. *“Para além de eventos promocionais, da informação divulgada online, de várias brochuras promocionais, estamos a criar um Guia do Empreendedor onde pretendemos compilar toda a informação que uma empresa ou empreendedor precisa em termos de programas de apoio, oportunidades de negócio, benefícios fiscais, processos de registo e criação de empresas, contatos de instituições, ferramentas de gestão, requisitos de acesso ao crédito, entre outros”*. Por sua vez, a AJEC afirma que hoje em dia fala-se muito em empreendedorismo, sendo que o mesmo está a ser bastante divulgado, seja através de instituições governamentais ou não governamentais, seja através dos meios de comunicação, e como tal os empresários já começam a ter algum conhecimento, mas admite também que ainda muito trabalho há fazer. Relativamente ao programa de microcrédito, a OMCV é da opinião de que os empresários estão bem informados *“...as pessoas quando nos procuram já vêm com alguma informação sobre o nosso trabalho e até já vem com ideias sobre que negócios querem fazer. E essas mesmas pessoas é que muitas vezes trazem os amigos”*. Ou seja, a organização considera que esta divulgação de informação, “boca a boca”, é eficiente *“...temos casos de pessoas que começaram com o microcrédito e conseguiram a sua independência, e inclusive conseguiram criar mais postos de trabalho”*, no entanto admite que os técnicos da instituição necessitam de ter mais e melhores condições para chegar mais perto daqueles que não conseguem ou não têm disponibilidade de se deslocarem (a camada da população mais desfavorecida), de forma a que o programa se torne mais abrangente.

No que diz respeito aos contributos para facilitar o acesso dos empresários ao financiamento e incentivos, estes dependem muito das atribuições de cada entidade. Assim, considerando que a ADEI atua fundamentalmente com intervenções que visam promover o desenvolvimento de capacidades técnicas e de gestão nas empresas, o acesso ao crédito, mercados, tecnologias, o desenvolvimento da inovação, a cooperação internacional, a entidade contribui através do *“apoio à organização administrativa e financeira, melhorias ao nível da produção (desenvolvimento de produtos, marketing, etc), eficiência e rentabilidade das empresas, capacitação técnica e de gestão, planeamento e análise de viabilidade do negócio (estudos de viabilidade e planos de negócio), constituição do dossier de crédito, bem como a intermediação junto de instituições de crédito”*. Por sua vez, o AJEC, que tem como objetivos promover a inovação, a competitividade e o desenvolvimento das empresas privadas em todos os aspetos relevantes e em consonância com as políticas do Governo, *“apoia os empresários através do programa PME Express, que é um programa de apoio pontual em matérias específicas de gestão de micro, pequenas e médias empresas nacionais. Contempla ainda intervenções curtas na aquisição de softwares e equipamentos informáticos, marketing e promoção de produtos/serviços, organização financeira e contabilística das empresas”*. A OMCV, detentora de um programa de microcrédito para as pessoas que não tem possibilidades de aceder ao crédito bancário, permitindo que criem um negócio próprio e consigam estabelecer-se no mercado, e desencadear atividades geradoras de rendimento, concede *“orientação profissional, treino de competências de forma a capacitar as pessoas que pedem apoio”*. Neste sentido, todos estes contributos constituem uma mais valia para os empresários que veem as suas capacidades desenvolvidas, conseguem ter mais e melhores conhecimentos, instrumentos de gestão para planear e fortalecer os seus negócios, ganhar aptidões a vários níveis, o que lhes permitirá melhorar o relacionamento com as instituições de crédito e terem maior capacidade de negociação junto às mesmas. A OMCV ainda manifesta a importância do seu apoio da seguinte forma: *“Quando nos procuram é porque não conseguem esse financiamento através do banco. Assim através do nosso financiamento, conseguem desenvolver os seus negócios, conseguem reunir minimamente as condições exigidas pelos bancos para a concessão do crédito bancário. Existem pessoas que já não recorrem a nós porque já se encontram financeiramente estabilizados e conseguem outros créditos através da banca”*.

Relativamente ao que se poderia fazer para amenizar a dificuldade de acesso ao crédito, a ADEI considera que a solução passa por um *“aumento das opções de financiamento, para além do bancário (como por exemplo o Capital de Risco, os Business*

*Angels, as instituições e fundos internacionais), bem como mecanismos de apoio às garantias (garantia mutua e seguros de crédito), a implementação de uma central de risco de crédito e a fixação legal de mínimos de crédito bancário às MPME”. Já a OMCV considera que é preciso dar mais oportunidades as instituições de microcrédito “...existem poucas instituições de microcrédito, deveriam existir outros...o governo deveria investir mais no Novo Banco”. Este, foi criado numa perspectiva de cariz social, mas na opinião da OMCV desviou-se dos objetivos, ou seja, acabou por ser como os outros bancos tradicionais em que as pessoas não conseguem obter crédito devido às exigências. “Com a criação do novo banco pensamos que iríamos ficar menos sobrecarregados, mas o resultado foi o contrário. Cada vez mais pessoas vieram pedir a nossa ajuda porque o Novo Banco exige condições que não são alcançáveis para essas pessoas.*

#### **4.9 As motivações e os constrangimentos para iniciar negócios**

Relativamente à caracterização do empreendedor caboverdiano, as decisões apontam para um empreendedorismo misto. Não obstante todas as entidades admitirem que o empreendedorismo por necessidade é mais latente, também são da opinião que existem empreendedores por oportunidade ou vocação, embora em muito menor quantidade. A ADEI e a Plataforma das ONG consideram o empreendedorismo caboverdiano como misto, enquanto que a AJEC é da opinião de que o empreendedorismo por necessidade é visivelmente maior e aponta como indicadores desse tipo de empreendedorismo a informalidade da economia caboverdiana: *“existe um grande número de pessoas que empreendem por sobrevivência. Quando o empreendedorismo é por vocação a tendência é de ser mais formal e existe um limite de crescimento a nível informal. Cabo Verde tem três vezes mais empresas informais do que formais. Só a análise deste indicador já é suficiente para se ter uma perceção sobre o empreendedorismo cabo-verdiano. Outro indicador que reflete que o cabo-verdiano não é empreendedor por vocação é o nível de internacionalização das empresas cabo-verdianas que é muito baixo, quer do ponto de vista da exportação, quer do ponto de vista de abertura de filiais no exterior, quer do ponto de vista do joint venture ou outras formas de internacionalização que ainda é muito incipiente”*. A OMCV, tendo em consideração as suas atribuições, não hesita em afirmar que o caboverdiano é um empreendedor por necessidade.

Por sua vez, a análise dos questionários aos empresários confirma que, embora tenha havido nalguns casos a deteção de oportunidades de empreender, o motivo principal que os levou a criarem um negócio próprio foi a necessidade de realização.

Relativamente aos constrangimentos com que os empresários se deparam (para além insuficiência das opções de financiamento e dos incentivos), a insatisfação dos empresários estende-se ainda à (difícil) acessibilidade aos apoios, considerando igualmente fraco o apoio das entidades competentes no processo inicial de criação da empresa. De acordo com um dos empresários, *“apesar de existirem apoios na fase de criação e implementação da empresa, com a criação da ADEI, programa de crescimento e competitividade, também no acesso ao crédito, com a criação do sistema de garantia mútua, e alfandegários, a política de incentivos não beneficia as empresas recém-criadas, porque nos primeiros anos as empresas não têm lucro, e os incentivos são essencialmente fiscais e traduzem-se em isenções. Não tendo lucro, as empresas não conseguem obter benefícios”*. Outro empresário que afirma *“em vez de criarem bolsas de emprego ou incubadoras de empresa, era preferível criar um fundo de manutenção empresarial, cujo acesso seria em função de faturas emitidas e não pagas pelo cliente, cabendo à ADEI ou outra instituição com poderes legais na cobrança coerciva. Assim impedia que muitas das empresas afundassem ou mesmo tivessem que fechar as portas pela via da descapitalização”*. No geral, os empresários partilham da opinião de que as medidas existentes não se adequam à realidade do país, acham que deveria haver mais incentivos, referindo-se novamente ao fato dos apoios serem insuficientes, o fato das políticas fiscais não beneficiarem as empresas recém criadas, o difícil acesso ao crédito e insistem numa legislação propícia ao empreendedorismo que favoreça principalmente os jovens e as empresas recém criadas.

Relativamente à facilidade em criar empresas, tanto a ADEI como a AJEC são da opinião que a lei caboverdiana facilita esse processo. A AJEC fornece exemplos dos incentivos fiscais e de outras medidas de agilização do processo de criação das empresas como a criação de empresa no dia, e salienta ainda uma conquista muito importante (medida essa proposta pela própria AJEC e aceite pelo Governo) que é a de que *“as empresas que vierem a ser criadas por jovens empresários com idades compreendidas entre os 18 e os 35 anos gozam de isenção do IUR, isenção essa que vigora por um período de 3 anos”*. Mas ambas as instituições também são unânimes em assumir que ainda há muitos domínios onde se pode melhorar, para facilitar não só a criação mas sim a graduação de empresas, e que outras formas de apoio são necessárias nomeadamente facilitar o acesso à contratação pública por parte das PME.

Quanto às políticas ativas de apoio aos desempregados, a ADEI considera que o programa com maior visibilidade e impacto tem sido o Programa de Luta Contra a Pobreza que

vem apoiando pessoas em situação de pobreza (a maioria, naturalmente, desempregada) a iniciar uma atividade geradora de rendimentos.

#### 4.10 As parcerias

Considerando que a melhoria do ambiente de negócios depende também de uma boa relação e articulação entre os vários atores da sociedade, a avaliação que as entidades fazem acerca das parcerias é, no geral, boa. A ADEI considera que pode ser melhorada e para tal é necessário a existência de espaços regulares de diálogo e concertação. Por sua vez, a OMCV afirma que as relações com os parceiros nacionais e internacionais tem sido bom, mas o problema é ao nível económico, *“uma vez que os meios para disponibilizar a terceiros, e os próprios parceiros também estão limitados. Muitas vezes não nos dão aquilo que pedimos porque eles têm que conceder também às outras instituições de microcrédito como, por exemplo, a Morabi”*. No entanto, essa opinião positiva não é partilhada pela Plataforma ONG, que faz um balanço negativo relativamente às parcerias: *“é necessário criar um quadro institucionalizado das relações de parcerias, na base de uma liderança forte”*.

Por sua vez, a opinião dos empresários acerca das entidades (públicas ou privadas) que deveriam contribuir mais ativamente na promoção do empreendedorismo no país (considerando que apenas 15 empresas responderam à essa questão), a grande maioria considera que é o setor público. Apontam o Governo no geral, mas em particular as instituições dependentes deste, nomeadamente o Ministério da Economia, o Ministério das Finanças, o Ministério do Trabalho e da Juventude e as Câmaras do Comércio, Indústria e Serviços. Uma percentagem mais pequena aponta ainda o INPS (Instituto Nacional de Previdência Social), como um dos institutos que poderá contribuir ainda para esse processo. Houve ainda empresários que responderam “todas as entidades”, cujas atribuições influenciam direta ou indiretamente a criação de empresas, incluindo nesta categoria tanto o setor público como o privado. Relativamente à intervenção que cada um deve ter, consideram que a participação do setor público deverá incidir sobre a:

- ✓ Legislação existente (seja a revisão/melhoria/adequação das leis existentes) e ainda a criação de um quadro regulamentar que tenha em atenção a realidade do país; que impulse os jovens, a economia e a competitividade do país. Relativamente à legislação, a prioridade é fazer uma revisão às leis fiscais e de incentivos aos mais jovens e às empresas recém criadas, diminuir as burocracias e os tempos de resposta;

- ✓ Melhor articulação entre as várias entidades de forma a executar com eficácia os objetivos preconizados e principalmente proporcionar uma rápida resposta às pessoas que recorrem à essas entidades; proporcionar uma divulgação mais eficiente e eficaz de todas as iniciativas que visam apoiar os empreendedores...ou seja maior coordenação e avaliação dessas entidades;
- ✓ Redefinição dos planos do IEFP relativamente às acções de formação para a constante qualificação tanto dos desempregados como da população ativa; apoio específico para os jovens empresários a nível de formações nas áreas consideradas chaves (gestão, plano de negócios...).

Relativamente ao setor privado e entidades não-governamentais, os empresários apontam o setor bancário, a associação de empresários, as universidades e as instituições de microcrédito como as entidades que melhor poderiam contribuir para o fomento do empreendedorismo.

## CAPÍTULO 5 - CONCLUSÃO

O tema “empreendedorismo”, objeto de vários estudos, tem-se revelado um fenómeno bastante complexo. Conforme foi referido no decorrer da revisão bibliográfica, existem inúmeras definições de empreendedorismo correndo-se o risco de se perder na variedade de conceitos. No entanto é notório, nas várias publicações que abordam o fenómeno, a contribuição deste para o desenvolvimento de toda a sociedade e a base de criação da sua riqueza. Agora mais do que nunca, tendo em consideração as constantes mutações e a instabilidade económica a nível mundial, o empreendedorismo surge como a solução para o desenvolvimento global e sustentado de um país. Sendo uma das ideias do empreendedorismo a criação de empresas, é também consenso geral que as pequenas e médias empresas tem um papel preponderante na criação de emprego e riqueza, pelo que a aposta nessas empresas tem sido constante nos objetivos e programas legislativos de qualquer governo.

O ideal será o empreendedorismo contemplado nos seus vários “elementos” conjuntamente, designados de acordo com o GEM, como condições estruturantes do empreendedorismo. Estas, corretamente implementadas e executadas, conseguem ser (bons) alicerces do empreendedorismo, e este por sua vez o “motor de desenvolvimento” de um país.

Neste estudo em particular, centrou-se sobre alguns elementos chaves da ação empreendedora, nomeadamente as políticas públicas, as opções de financiamento, os incentivos existentes, as motivações para iniciar negócio, e os constrangimentos para iniciar negócios, nomeadamente o acesso ao crédito. Este último é considerado como o maior obstáculo ao desenvolvimento das pequenas e médias empresas em todo o mundo, e Cabo Verde não é exceção.

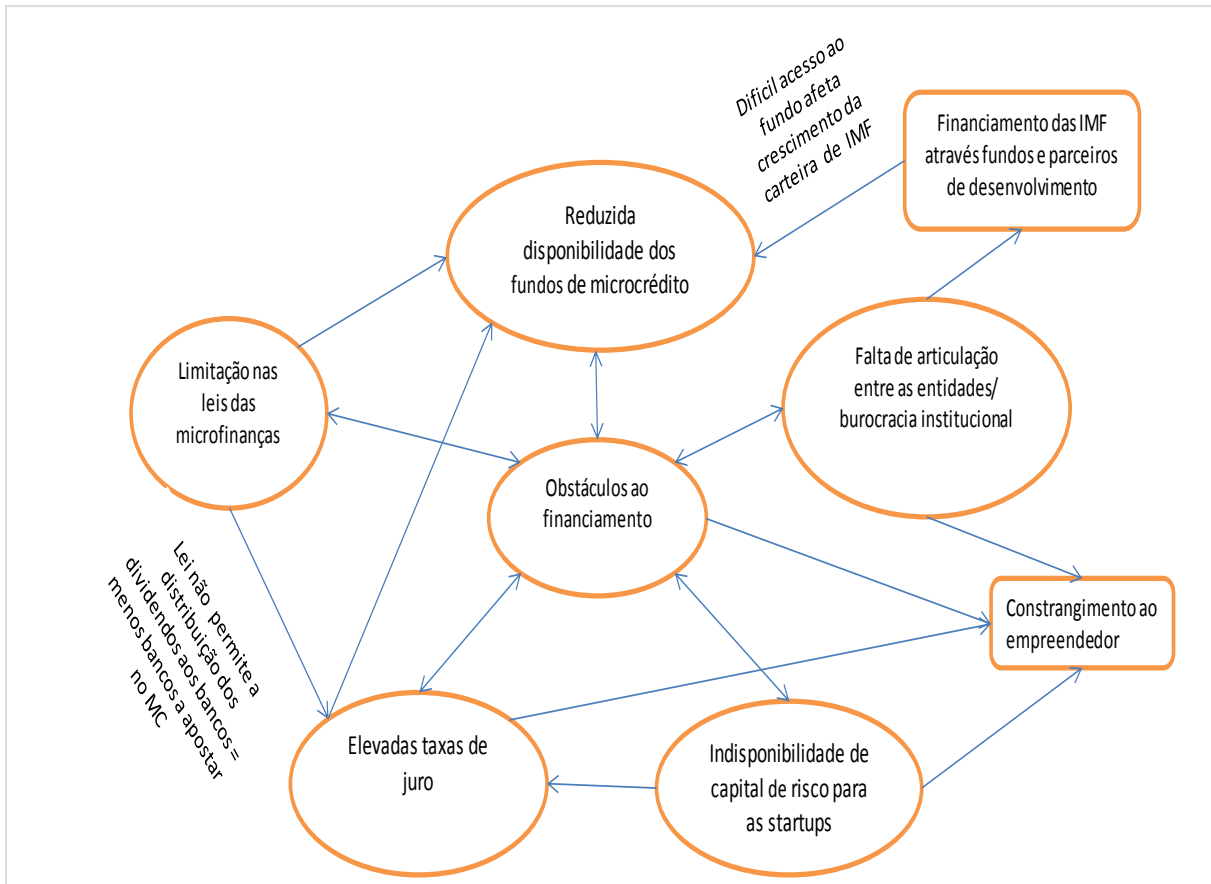
Do estudo empírico, foi possível constatar a existência de algumas medidas de apoio ao empreendedorismo, implementadas para potenciar o crescimento e a competitividade das empresas. Destaca-se a criação da Agência de Desenvolvimento Empresarial e Inovação (entidade responsável pela implementação das políticas de apoio ao empreendedorismo) visando a orientação, capacitação e motivação das PME, a promoção das empresas no acesso ao crédito, ao mercado, às tecnologias e ainda intervenções que visam melhorar o ambiente de negócios. Por outro lado, existe ainda as associações empresariais e entidades não governamentais que visam influenciar as políticas públicas favorecedoras do setor privado no geral, atuando como intermediários entre este e o governo. Neste sentido, é notório a existência de medidas e iniciativas levadas a cabo por várias entidades, desde o setor público ao setor privado, no sentido de desenvolverem o fenómeno no país.

Uma vez que foi reconhecido por todos os participantes no estudo a inexistência de uma lei de promoção ao empreendedorismo no país, tendo em consideração as especificidades das PME, a concepção e implementação dessa lei deverá levar em consideração as reais necessidades e os constrangimentos com que as PME se deparam, seja na fase de criação, seja na fase de crescimento e desenvolvimento. Apesar das medidas existentes abrangerem as diferentes fases de vida de uma empresa, os empresários consideram que a política de incentivos, que se traduz essencialmente em benefícios fiscais e isenções sobre os lucros, não beneficiam as empresas recém criadas.

Conforme referenciado no enquadramento teórico, o quadro institucional constitui o estímulo da atividade empresarial e delimitador das relações económicas, pois nem sempre as pessoas e, designadamente, as MPME, seguem as regras ditadas pelas instituições, porque algumas não são divulgadas suficientemente ou porque se escondem numa complexa regulamentação. Assim, e pelo fato dos empresários manifestarem ainda fracos conhecimentos relativamente às medidas existentes, torna-se necessário esclarecer e incentivar os empresários no desenvolvimento dos seus negócios e, isso passa por uma melhor articulação entre as entidades promotoras do empreendedorismo. Quanto a isso, os entrevistados são da opinião de que a divulgação está a ser feita, mas reconhecem entretanto que é preciso trabalhar mais essa área a fim de conseguirem, não só que a informação chegue a todos mas também que haja um envolvimento de todos no processo.

A criação da ADEI veio dinamizar o setor privado, uma vez que o conjunto de acções levadas a cabo, juntamente com outros parceiros, nomeadamente a AJEC, tem dado resultados positivos, uma vez que, apesar de não reconhecido por muitos empresários, a dinâmica da economia tem sido boa, muitas iniciativas estão a ser implementadas, existem apoios à vários níveis (como se pode constatar no anexo V), e uma maior participação da sociedade nas diversas atividades de promoção do empreendedorismo. No entanto, os obstáculos ao empreendedor ainda são muitos, nomeadamente no acesso ao financiamento (ao crédito especificamente) e no que diz respeito a política fiscal. Relativamente ao crédito, alguns dos motivos fazem parte da figura que se segue (figura 5.1).

**Figura 5.1 – Obstáculos ao financiamento**



Fonte: Elaboração da autora

Em relação às opções de financiamento, os participantes do estudo são unânimes em considerar que o acesso ao crédito, o custo do mesmo, a falta de fundos próprios e a burocracia institucional constituem os maiores obstáculos à criação e desenvolvimento de um negócio. Se se comparar as empresas que recorreram aos incentivos e as que recorreram à empréstimos, apercebe-se que houve maior procura pelo apoio financeiro, e relacionando ainda essas duas variáveis com o nível de habilitações pode-se concluir que por terem já alguns conhecimentos (em termos de procedimentos de criação de negócios) o apoio financeiro faz mais falta no processo de criação de empresa do que os restantes apoios. Conforme ilustra a figura 5.1, são várias as condicionantes que fazem com que o acesso ao financiamento seja um grande obstáculo ao empreendedor. Iniciando-se a explicação pelo microcrédito, o difícil acesso ao fundo público constitui um constrangimento para as IMF, o que afeta o crescimento da sua carteira e consequentemente a reduzida disponibilidade dos fundos de microcrédito. A reduzida disponibilidade de fundo também é explicada pelo fato da lei de microfinanças não permitir a distribuição dos dividendos (resultante das atividades de

microcréditos) aos bancos, o que faz com que estes não apostem tanto no microcrédito. Assim, a insuficiente disponibilidade de fundos de microcrédito, a inexistência de capital de risco para as startups, deixa o empreendedor com a opção do crédito bancário (e quando lhe é concedido) que comporta taxas elevadas.

Em relação aos constrangimentos do empreendedor no acesso ao financiamento, e apesar de algumas medidas já implementadas, nomeadamente a criação do Novo Banco (direcionado para as iniciativas de microcrédito), para apoiar principalmente a camada com dificuldade no acesso à banca tradicional; os apoios à organização administrativa e financeira (capacitação à nível de gestão), com vista à redução dos constrangimentos no acesso ao crédito, e em curso a implementação de um fundo de capital de risco, verificou-se que o apoio financeiro é insuficiente, principalmente para as empresas recém criadas. Torna-se necessário uma maior diversificação do financiamento, de forma a haver alternativas ao crédito bancário, uma vez que as taxas de juros são elevadas e podem comprometer o desempenho e o crescimento económico das empresas. Para tal, seria pertinente um levantamento dos instrumentos de financiamento existentes e específicos para as PME, das condições de acesso, das exigências, do grau de utilização (conforme foi referido, a informação dos créditos concedidos às empresas constantes das estatísticas do BCV não especificam o crédito por tipo de empresa), e tendo em consideração ainda os principais constrangimentos dos jovens empreendedores no acesso a tais instrumentos, formular políticas públicas e criar instrumentos que visem melhorar o acesso das PME ao capital necessário ao desenvolvimento dos seus negócios.

É de salientar ainda que, conforme se constatou, o Novo Banco, criado com o objetivo de, conjuntamente com as instituições de microcrédito, apoiar no combate à exclusão financeira das MPME, tem exigido condições semelhantes aos do setor bancário tradicional. Neste sentido, será pertinente rever a posição desse banco e ver como pode articular-se de forma mais eficaz com as instituições de microcrédito, uma vez que estas, tendo em conta os recursos limitados, sentem-se com dificuldades em responder aos pedidos.

Confirmou-se ainda que as dificuldades de acesso ao crédito não é só derivado do ambiente externo às empresas mas também derivado do ambiente interno, pelo que o apoio na capacitação das empresas revela-se extremamente importante. Esse apoio pode melhorar a gestão das empresas e conseqüentemente as suas relações com o banco.

Outro obstáculo muito referido pelos empreendedores tem a ver com a política fiscal. Os (des) incentivos fiscais constituem igualmente forte constrangimento, principalmente às empresas recém criadas. Relativamente a isso, o que os empreendedores anseiam é a

implementação de um pacote de incentivos específicos às PME, uma vez que os existentes não abonam a favor. Espera-se que a revisão e reforma dos benefícios fiscais que foi prevista no Relatório da Proposta de Orçamento de Estado para 2013, possa ser a solução para a criação de um conjunto de incentivos direcionados especificamente para o setor privado. Um importante incentivo fiscal, em falta em Cabo Verde, é a isenção da taxa social única na contratação do 1º emprego e ainda na contratação de desempregados de longa duração. Seria uma medida muito benéfica, uma vez que iria permitir a empresa beneficiar de uma espécie de “almofada fiscal” e menos encargos a nível dos recursos humanos e, por outro lado, iria contribuir para a redução do desemprego, um mal que aflige o país.

Uma vez que só se pretendia abordar algumas das condições estruturantes do empreendedorismo, é pertinente fazer referência a uma, também muito importante (são todas, umas mais prioritárias que outras), e que no caso de Cabo Verde seria bom que fosse trabalhado: o elemento “cultura”. Constatou-se que os caboverdianos “empreendem muito por necessidade”, e essa constatação, aliado ao fato dos empresários considerarem que a entidade que mais deveria contribuir para a promoção do empreendedorismo seria o governo, demonstra que é necessário fomentar bastante a cultura empreendedora no país. Uma das formas de instigar essa cultura é através da promoção do empreendedorismo na educação (do ensino básico ao superior), sendo que ensino superior as universidades tem sido cooperantes neste sentido.

Para finalizar, e porque a junção dos esforços contribui para o desenvolvimento de um país, tem-se verificado um grande empenho dos parceiros no processo de fomento do empreendedorismo em Cabo Verde. Os próprios reconhecem que ainda há muitos desafios a superar, mas também afirmam que os esforços teem dado frutos, uma vez que a dinâmica do empreendedorismo faz-se notar cada vez mais, a destacar a semana global do empreendedorismo, que movimenta a sociedade no seu todo.

Os prémios atribuido à Cabo Verde nas categorias “Country of the Year” e “Atividades per capita”, no Congresso Mundial da Semana Global do Empreendedorismo, que decorreu no Rio de Janeiro, Brasil, entre os dias 18 e 24 de Março de 2013, confirmam o empenho dos parceiros na evolução do fenómeno em Cabo Verde. O país foi distinguido devido à promoção do empreendedorismo por alturas da Semana Global do Empreendedorismo em 2012. No entanto, esses prémios também são sinónimos de maiores desafios para o futuro, e Cabo Verde tem que reforçar as ações relativamente às fraquezas e ameaças que dificultam o desenvolvimento da sua capacidade empreendedora.

Pelo exposto, uma vez implementados algumas medidas de promoção ao empreendedorismo, mais do que acompanhar a sua execução, é também necessário, com base na avaliação e nos resultados obtidos, explorar outras soluções que permitam dar continuidade aos resultados positivos e dinamizar a ação empreendedora, sempre na base da atualização de processos, tendo em consideração as reais necessidades do país.

## **CAPÍTULO 6 – LIMITAÇÕES DO TRABALHO E SUGESTÕES PARA INVESTIGAÇÕES FUTURAS**

O empreendedorismo como uma das soluções para o desenvolvimento de um país necessita de ser vista em toda a sua essência, de serem consideradas todas as situações que o influencia. Assim, este estudo não explora nem esgota as condições necessárias ao desenvolvimento desse fenómeno, e mesmo as que aqui foram tratadas, não o foram na profundidade que mereciam.

Houve muitas limitações ao longo do trabalho que dificultaram o cumprimento das pretensões iniciais, nomeadamente o fato de não ter conseguido uma amostra considerada suficiente para extrapolar os resultados a toda a população; as dificuldades na pesquisa, seleção e recolha dos dados, tendo em consideração a distância geográfica; a curta e tardia deslocação à Cabo Verde para a recolha das entrevistas; a escassez da bibliografia caboverdiana referente ao tema em estudo e a própria inexperiência como investigadora, nomeadamente no tratamento de dados recolhidos.

Tendo em consideração algumas situações registadas no decorrer deste estudo, nomeadamente o grande número de empresas que foram criadas recentemente mas, por razões desconhecidas, não se encontram ativas, seria pertinente efetuar um estudo para tentar perceber os motivos dessa taxa de insucesso, uma vez que não só a criação de empresas diz muito sobre a competitividade de um país, como também a taxa de mortalidade dessas empresas. Outro estudo que poderia ser interessante seria o empreendedorismo em Cabo Verde tendo em consideração todas as condições estruturantes do GEM.

Para finalizar, e apesar de inúmeros obstáculos encontrados no decorrer deste trabalho, a sensação de que havia sempre um ou outro aspeto a ser tido em conta ou que poderia ser abordado de outra forma, ajudaram a perceber que a aprendizagem será sempre uma “companhia”, que o aperfeiçoamento resulta de erros e tentativas, sendo que as oportunidades para melhorar vão surgindo ao longo da caminhada. Assim, espero que este trabalho dê algum contributo no estudo sobre o empreendedorismo em Cabo Verde.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alves, M. (2005) *O microcrédito é uma maneira de cada um se ajudar a si próprio...*, Inforbanca, ano XVII, n.º 66, pp. 10-11.
- Azevedo, M. (2001) *Teses, relatórios e trabalhos escolares, sugestões para a estruturação da escrita*, Lisboa - U. Católica Editora.
- Banco de Moçambique. Bancarização da Economia – Extensão dos Serviços Financeiros às Zonas Rurais. Nampula, Janeiro 2007.
- Banha, F. (2000) *Capital de Risco – Os tempos estão a mudar*, Venda Nova, Bertrand Editora.
- Banha, F. (2010) Empreendedorismo e seus mecanismos de financiamento. Artigo disponível em URL: [http://www.gesventure.pt/newsletter/Info\\_n63.htm](http://www.gesventure.pt/newsletter/Info_n63.htm).
- Barañamo, A. M. (2004) *Métodos e Técnicas de Investigação em Gestão*, 1ª Edição, Lisboa, Edições Sílabo, Lda.
- Barreto, L. P. (1998) *Educação para o Empreendedorismo*, Salvador: Escola de Administração de Empresa da Universidade Católica de Salvador, 1998.
- Bastardo, C.; Gomes, A. R. (1998) *O Financiamento e as aplicações Financeiras das Empresas*, Lisboa, 6ª Edição, Texto Editora.
- Bell, J. (1997) *Como realizar um projecto de investigação*, 2ª Edição, Lisboa, Gradiva Publicações, Lda.
- Boutin, G., Goyette, G. e Hébert, M. L. (1990) *Investigação Qualitativa: Fundamentos e Práticas*, Lisboa – Éditions Agence d'ARC.
- Brealey, R. A.; Myers, S. C. (1992), *Princípios de Finanças Empresariais*, Lisboa, Editora McGraw-Hill.
- Bruneau, J. e Machado, H. V. (2006) Empreendedorismo nos países da América Latina baseado nos indicadores do Global Entrepreneurship Monitor (GEM), *Universidad Talca*.
- Carmo, H.; Ferreira, M.M (1998) *Metodologia da Investigação – Guia para Auto Aprendizagem*, Lisboa, Universidade Aberta.
- Carvalho, J. (2022) *Metodologia do Trabalho Científico, "Saber-Fazer" da investigação para dissertações e teses*, Lisboa - Escolar Editora.
- CCE (2003) Livro Verde: espírito empresarial na Europa, *Comissão das Comunidades Europeias*, Bruxelas, 29p.
- CCE (2005) Proposta de decisão do Parlamento Europeu e do Conselho que cria um Programa-Quadro para a Competitividade e a Inovação (2007-2013, *Comissão das Comunidades Europeias, Bruxelas, 6.4.2005 – COM (2005) 121 final - 2005/0050 (COD)*.
- CCE (2006b) Comunicação da Comissão ao Conselho, ao Parlamento Europeu, ao Comité Económico e Social Europeu e ao comité das Regiões: Aplicar o Programa Comunitário de Lisboa: Financiar o crescimento das PME – Promover a mais valia europeia, *Comissão das Comunidades Europeia*.
- CCE (2011) Relatório geral sobre a atividade na União Europeia – [http://europa.eu/generalreport/pdf/rg2011\\_pt.pdf](http://europa.eu/generalreport/pdf/rg2011_pt.pdf).
- CEAPG. Desenvolvimento de políticas públicas de fomento ao empreendedorismo em Estados e Municípios” - Brasil 2002. Disponível em URL:< <http://ceapg.fgv.br/node/88090>>
- Cohen, E. (1996), *Análise Financeira*, Lisboa, 1ª Edição, Editorial Presença.
- Conso, P. (1983) *A Gestão Financeira das Empresas*, Rés Editora, Porto Limitada.

- Costa, H.; Ribeiro, P. C. (1998) *Criação e Gestão de Micro-Empresas e Pequenos Negócio*, Lisboa, Lidel – Edições Técnicas, Lda.
- Decreto legislativo 1/2011 *Regulamenta o Centro Internacional de Negócios de Cabo Verde*.
- Decreto Legislativo 2/2011 *Lei sobre a Internacionalização das Empresas*.
- Diário da República (2011) Programa XIX Governo Constitucional Português – Programa Estratégico para o Empreendedorismo e Inovação – 5.1.3, *Diário da República*, nº 250 Série I de 30/12/2011 Suplemento 1.
- Dolabela, F. (2006) *O segredo de Luísa*, São Paulo, Editora de Cultura
- Dornelas, J. C. A. (2005) *Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios*, 2ª Edição, Rio de Janeiro, Elsevier.
- Drucker, P. F. (1997) *Inovação e Gestão*, 4ª edição, Lisboa, Editorial Presença.
- Drucker, P. F. (2008) *O essencial de Drucker*, Lisboa, Actual Editora
- Eco, U. (2008) *Como se faz uma tese em Ciências Sociais*, 14ª Edição, Lisboa, Editorial Presença.
- Estudo Quantitativo e qualitativo sobre a demanda global das Micro-Finanças em Cabo Verde, no âmbito da ADA (Apuui au Développment Autoonome), Afrosondagem, Lda
- Estudo sobre as Oportunidades de Negócios em Cabo Verde (2010) *Apresentação Sucinta das Oportunidades de Negócios nos Sectores Primário, Industrial ou de Transformação e Serviços em Cabo Verde*”, Ministério da Economia e UNICV.
- Estudos CAMPO - Centro de Apoio ao Migrante no País de Origem (2011) *"Regressar à Cabo Verde com Sucesso"*.
- EU (2002), Principais resultados do Observatório das PME Europeias em 2002, *Observatório das PME Europeias 2002*.
- Fayolle, A. (2002) Le champ de l’entrepreneuriat à l’étude du processus entrepreneurial: Quelques idées e pistes de recherche, 6º *Congrés internacional francophone sur la PME*, Octobre 2002, HEC Montréal.
- Fayolle, A. (2005) Dynamiques du Processus Entrepreneurial, *Intervention du 20/04/05*.
- Ferreira, O. (2008) “O perfil empreendedor na ilha de Santiago – Cabo Verde”, Tese de Mestrado, ISCTE Lisboa.
- Filion, L. J. (1999) Empreendedorismo: empreendedores e proprietários – Gerentes de pequenos negócios, *Revista de Administração USP* – Abril/Jun 99
- Flores, A. (2011) Sebenta de Apoio “Estratégias e Estudo de Caso” - Documento não publicado - Universidade do Algarve.
- Foddy (1996) *Como Perguntar: Teoria e Prática da Construção de Perguntas em Entrevistas e Inquéritos*, Oeiras: Celta Editora.
- Gesbanha. Capital de Risco. Acesso em Fevereiro de 2012. Disponível em URL:<<http://www.gesbanha.pt/faqs/faqr.asp>>
- Ghiglioni, R.; Matalon, B. (1997) *O Inquérito - Teoria e Prática* - 4ª Edição (Tradução Portuguesa), Oeiras, Celta Editora.
- Global Entrepreneurship Monitor (2004) – Empreendedorismo em Portugal - <http://www2.spi.pt/gem/docs/GEM2004Portugal-PublishedReport-Portuguese.pdf>
- Global Entrepreneurship Monitor (2005) – Empreendedorismo no Brasil - [http://www.comicro.org.br/imgs/estudos/9-GEM-Empreendedorismo-no-Brasil\\_2005.pdf](http://www.comicro.org.br/imgs/estudos/9-GEM-Empreendedorismo-no-Brasil_2005.pdf)
- Global Entrepreneurship Monitor (2010) – Estudo sobre Empreendedorismo em Portugal - [http://www.empreender.aip.pt/irj/go/km/docs/sitemanager/www\\_empreender\\_aip\\_pt/documentos/pt/barometro/destaque/GEM\\_Portugal\\_Final.pdf](http://www.empreender.aip.pt/irj/go/km/docs/sitemanager/www_empreender_aip_pt/documentos/pt/barometro/destaque/GEM_Portugal_Final.pdf)
- Grassi, M. (2003) *Rabidantes, Comércio Espontâneo Transnacional em Cabo Verde*, Spleen Edições.

- Hespanhol, P. (2012) Empreendedorismo – Crie o seu próprio negócio - *Revista Montepio*, 2012, n.º 6 série II, p. 63 a 64.
- Hill, M.; Hill, A. (2005) *Investigação por questionário*, 2ª Edição (revista e corrigida), Lisboa, Edições Sílabo.
- Infopédia. Autofinanciamento. Acesso em 2012-04-04. Disponível em: <URL: [http://www.infopedia.pt/\\$autofinanciamento](http://www.infopedia.pt/$autofinanciamento)>
- Jornal OJE (2011). Soluções de financiamento do empreendedorismo. Disponível em URL:<<http://www.oje.pt/suplementos/emprego-e-formacao/opiniaio/solucoes-de-financiamento-do-empreendedorismo>>
- Karlsson, C., Friis, C.; Paulsson. T (2004), *Relating entrepreneurship to economic growth*, Cesis Working paper 13, Stockholm, The Royal Institute of Technology.
- Kuratko, D. F. e Hodgetts, R. M., (2004) *Entrepreneurship - Theory, Process, Practice*, Thomson.
- Lei 55/VI/2005, Decreto Legislativo 13/2010 - *Incentivos fiscais e aduaneiros aos empreendedores*.
- Lei 89/IV/2010 e Decreto Regulamentar 1/94 *Lei de Investimento Externo – Incentivos e garantias ao investimento externo*.
- Leitão, J. L.; Morais, J. A.; Resende, M. A. (1996) *Produtos Bancários e Financeiros*, Lisboa, Publicações Europa – América.
- Lopes, Jorge; Balsa, Carlos e Nunes, Alcina (2010) É a imagem empresarial de Cabo Verde um espelho do seu potencial de desenvolvimento económico e social? - Disponível em: <[http://www.scielo.gpeari.mctes.pt/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0873-](http://www.scielo.gpeari.mctes.pt/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0873-)
- Martens, C. D. P.; Freitas, H. A Orientação Empreendedora em Organizações de Tecnologia da Informação, In: *Congresso Internacional de Gestão de Tecnologia e Sistemas de Informação (CONTECSI)*, 4º, 2007, São Paulo/SP. Anais...São Paulo/SP: CONTECSI, 2007.
- Matias, M. (2006) “A importância do relacionamento bancário no financiamento das PME portuguesas”, Tese de Doutoramento, Universidade da Beira Interior.
- Matias, M. (2009) “O relacionamento bancário e o financiamento das PME: Uma revisão da literatura” – Working Paper n.º27, Globadvantage Working Paper Series, IP Leiria, 2009.
- Mendes, A. (2012) “O empreendedorismo e crescimento económico - o caso de Angola”, Dissertação de Mestrado, Universidade do Minho.
- Menezes, H. C. (1996) *Princípios de Gestão Financeira*, Lisboa, Editorial Presença, 6ª Edição.
- Morris, M. H. (1998) *Entrepreneurial Intensity: Sustainable Advantages for Individuals, Organisations, and societies*, Quorum Books, Westport, CT.
- Morris, M. H.; Lewis, P. S.; Sexton, D. L. (1994) Reconceptualizing entrepreneurship: an input-output perspective, *SAM Advanced Management Journal*, v.59, n. 1, p. 21-31.
- Morris, M. H.; Zahra, S. A.; Shindehutte, M. (2000), *Understanding factors that trigger entrepreneurial behavior in established companies*. In: Libercap, Gary D. (editor) *Entrepreneurship and Economic Growth in the American Economy*. Tuscon, AZ, USA: University of Arizona, 2000. Disponível em: <http://www.robinson.gsu.edu/rec/papers/paper11.doc>.
- Neves, J. C. (1996) *Textos de Gestão, Análise Financeira, Métodos e Técnicas*, Lisboa, 11ª Edição, Texto Editora.
- Newsletter da ADEI (2010/2011) *Temas relacionados com o Empreendedorismo*.
- Nunes, P (2008). Fonte de financiamento. Acesso em Março de 2012. Disponível em URL:<[http://www.knoow.net/cienceconempr/gestao/fonte\\_de\\_financiamento.htm](http://www.knoow.net/cienceconempr/gestao/fonte_de_financiamento.htm)>

- Orçamento do Estado Cabo-verdiano para 2012.
- Pacheco, J (2009) “Empreendedorismo e Financiamento: Papel da Administração Pública em Portugal e da União Europeia”, Dissertação de Mestrado, Universidade de Aveiro.
- Peralta, H. (2011) Empreendedorismo - A paixão de criar negócios, - *Revista Montepio*, n.º 4 série II, p. 28-31.
- Ponte, J. P. (1994) O estudo de caso na investigação em educação matemática-  
[http://www.educ.fc.ul.pt/docentes/jponte/docs-pt%5C94-Ponte\(Quadrante-Estudo%20caso\).pdf](http://www.educ.fc.ul.pt/docentes/jponte/docs-pt%5C94-Ponte(Quadrante-Estudo%20caso).pdf)
- Portal das PME. Tipos de financiamento. Disponível em URL:<<http://www.pmeportugal.com.pt/PME-NA-HORA/Conhecimento/Financiamento.aspx>>
- PTFranchising. Feira do Empreendedor do Porto. Disponível em URL:<[http://www.ptfranchising.com/ver\\_entrevista.php?id\\_entrevista=65](http://www.ptfranchising.com/ver_entrevista.php?id_entrevista=65)>
- Quintart, A.; Zisswiller, R. (1995), *Teoria Financeira*, Lisboa, Editora Caminho.
- Reis, F. L. (2010) *Como elaborar uma Dissertação de Mestrado, segundo Bolonha* – Guia Prático, Ed. LIDEL 2ª Edição.
- Relatório da AJEC (2010) *Empreendedorismo em Cabo Verde, High level Round Table*.
- Relatório das Nações Unidas (2010) *Note on Opportunity of a Venture Capital Tool Financing SMES in Cape Verde*.
- Relatório n.º 58551-CV, Documento do Banco Mundial (2010) *Cabo Verde: Avaliação Inicial do mercado de Trabalho Formal*.
- Revista do Observatório de Imigração (2008) *Empreendedorismo Imigrante*.
- Rodrigues, J. N.; Sequeira, G. (2004) *Mestres da Geração Start-up*, Centro Atlântico, Lisboa.
- RTP. BdP apela às empresas para que reduzam dependência do financiamento bancário. Entrevista transmitida em 10/04/2012.
- Santana, J. C. (1995) *O Contrato de Factoring, Sua Caracterização e Relações Factor-Aderente*, Lisboa, Edições Cosmos.
- Santos, A. (2001) *O Factoring e a Gestão*, Lisboa, Tito Lyon de Castro.
- Sarkar, S. (2007) *Empreendedorismo e Inovação*, Lisboa, Edição 2007, Escolar Editora.
- Sarkar, S. (2010) *Empreendedorismo e Inovação*, 2ª Edição, Lisboa, Escolar Editora.,
- Silva, F. G., *Manual do Empreendedor*, Editora Bertrand.
- Silva, J. M. B. (1991) Textos de Gestão – *Os Novos Instrumentos de Gestão*, Lisboa, Texto Editora.
- Simões, V. C. (1997) *Inovação e Gestão em PME*, Ministério da Economia, Gabinete de Estudos e Perspectivas Económica.
- SPGM “Garantia Mútua e Empreendedorismo Qualificado”. Disponível em URL:<  
[http://www.empreender.aip.pt/irj/go/km/docs/site-manager/www\\_empreender\\_aip\\_pt/conteudos/pt/centrodocumentacao/Centro%20de%20Documenta%C3%A7%C3%A3o/Garantia%20M%C3%BAtua%20e%20Empreend.%20Qualif.\\_Ant%C3%B3nio%20Gaspar%20\(Adm.Exec.%20SPGM,%202008\).pdf](http://www.empreender.aip.pt/irj/go/km/docs/site-manager/www_empreender_aip_pt/conteudos/pt/centrodocumentacao/Centro%20de%20Documenta%C3%A7%C3%A3o/Garantia%20M%C3%BAtua%20e%20Empreend.%20Qualif._Ant%C3%B3nio%20Gaspar%20(Adm.Exec.%20SPGM,%202008).pdf)>
- Stevenson, J.H.; Jarillo, J.C. (1990) A paradigm of entrepreneurship: entrepreneurial management, *Stratetegic Management Journal*, Vol 11, p 17-27.
- Tavares, M.; Martinho, R. L. (1994) *Leasing: Uma opção de financiamento*, Lisboa, Textos de Gestão, 5ª Edição Atualizada, Texto Editora.
- Timmons, J. A.; Spinelli, S. (2010) *New Venture creation: Entrepreneurship for the 21st Century*, McGraw-Hill International Edition, New York.
- Trigo, V. (2008) 12 meses de empreendedorismo, *Disciplina de Empreendedorismo – ISCTE*.

- Valá, S. C. (2007) A nossa riqueza está no campo: Economia Rural, Financiamento aos Empreendedores e Fortalecimento Institucional em Moçambique, *Conferência Inaugural do IESE – Desafios para a investigação social e económica em Moçambique*, Conference Paper n.º 39, 44p.
- Wickham, P. A. (2006) Strategic Entrepreneurship.
- Wikipédia. Capital de Risco. Acesso em Fevereiro 2012. Disponível em URL:<[http://pt.wikipedia.org/wiki/Capital\\_de\\_risco](http://pt.wikipedia.org/wiki/Capital_de_risco)>
- Yin, R. (1984). Case study research: Design and methods. Newbury Park, CA: Sage.
- Zimmerer, T. W.; Scarborough, N. M. (2010) *Essentials of Entrepreneurship and small business management*, Pearson Education, New Jersey.

### **Sites visitados**

- [http://eeas.europa.eu/delegations/cape\\_verde/index\\_pt.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/cape_verde/index_pt.htm)
- [www.adei.cv](http://www.adei.cv)
- [www.morabi.org](http://www.morabi.org)
- [www.omcv.org](http://www.omcv.org)
- [www.ajec.org.cv](http://www.ajec.org.cv)
- [www.anje.pt](http://www.anje.pt)
- [www.apme.pt](http://www.apme.pt)
- [www.bcv.cv](http://www.bcv.cv)
- [www.campo.com.cv](http://www.campo.com.cv)
- [www.diasporacontributo.com.cv](http://www.diasporacontributo.com.cv)
- [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)
- [www.governo.cv](http://www.governo.cv)
- [www.iapmei.pt](http://www.iapmei.pt)
- [www.ic.cv](http://www.ic.cv)
- [www.iefp.cv](http://www.iefp.cv)
- [www.ine.cv](http://www.ine.cv)
- [www.ineo.pt](http://www.ineo.pt)
- [www.ipad.mne.gov.pt](http://www.ipad.mne.gov.pt)
- [www.oi.acidi.gov.pt](http://www.oi.acidi.gov.pt)
- [www.portaldaempresa.pt](http://www.portaldaempresa.pt)
- [www.portaldoempreendedor.pt](http://www.portaldoempreendedor.pt)
- [www.speempreendedorismo.pt](http://www.speempreendedorismo.pt)
- [www.spi.pt](http://www.spi.pt)
- [www.cciab.org](http://www.cciab.org)
- [www.cvinvest.cv](http://www.cvinvest.cv)