

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

**EMPREENDEDORISMO EM CABO VERDE
NECESSIDADE OU OPORTUNIDADE**

-

Realidade da Ilha de Santo Antão - Cabo Verde

VLADEMIRO EUGÉNIO OLIVEIRA

Orientadora: Professora Doutora VIRGÍNIA TRIGO

LISBOA 2011

VLADEMIRO EUGÉNIO OLIVEIRA

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

**EMPREENDEDORISMO EM CABO VERDE
NECESSIDADE OU OPORTUNIDADE**

-

Realidade da Ilha de Santo Antão – Cabo Verde

Dissertação apresentada para a obtenção do Grau de Mestre em Gestão de Empresas, conferido pelo Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa – ISCTE - Lisboa

Orientadora: Professora Doutora Virgínia Trigo

ISCTE – BUSINESS SCHOOL – Instituto Universitário de Lisboa

Lisboa, 2011

VLADEMIRO EUGÉNIO OLIVEIRA

EMPREENDEDORISMO EM CABO VERDE
NECESSIDADE OU OPORTUNIDADE

-

Realidade da Ilha de Santo Antão – Cabo Verde

MEMBROS DA BANCA EXAMINADORA

Lisboa, 2011

DEDICATÓRIA

À memória dos meus queridos pais

Eugénio Oliveira

e

Alexandra Oliveira

Pelo amor, pelo carinho, pelos ensinamentos, sobretudo pelos conselhos

AGRADECIMENTOS

Várias são as pessoas que, directa ou indirectamente, deram o seu contributo para a elaboração desta dissertação. Assim queria agradecer muito sinceramente:

À minha orientadora, Professora Doutora Virgínia Trigo, pela excelente orientação e atenção carinhosa.

Ao Dr. João Marcos Mota, pela competente participação e disponibilidade na tarefa de revisão textual.

Aos senhores professores, membros da banca examinadora, pela disponibilidade e contribuições oportunas.

À minha família, pela paciência e tolerância pelos momentos em que se viu privada da minha presença física.

Aos entrevistados, pela forma atenciosa como me receberam e pelo tempo disponibilizado.

Aos colegas que participaram dessa aventura, pelo companheirismo e amizade demonstrados durante o curso e, principalmente, pelos jantares.

A todos aqueles que, de uma forma ou de outra, contribuíram para que eu chegasse a este momento.

RESUMO

Sob a nova óptica de um mundo globalizado e sem fronteiras, a actividade empreendedora reveste-se de fundamental importância para o processo de desenvolvimento económico de uma comunidade e de uma nação, pois estimula o crescimento gerando novos empregos, novas tecnologias e novos produtos e serviços. A visão tradicional do empreendedorismo é que empreendedores ocupam nichos de mercado, visualizam onde há espaços a serem preenchidos. No entanto, a escassez de postos de trabalho e a sensação de futuro incerto podem exercer uma pressão no indivíduo, motivando-o a criar seu próprio negócio como forma de assegurar o seu sustento, ou seja, desenvolvendo uma actividade empreendedora.

Estudos sobre a motivação empreendedora mostram-nos que a actividade empreendedora, por um lado, é realizada por indivíduos que conseguem identificar novas oportunidades de negócios através de um processo visionário; por outro lado, a mesma actividade é realizada por indivíduos que não tinham outra escolha, ou seja, que estavam desempregados e sem alternativas, e assim iniciaram seu próprio negócio por necessidade de sobrevivência.

Este trabalho apresenta um estudo qualitativo, desenvolvido através de pesquisa exploratória, bibliográfica e de campo, feito a cento e vinte empreendedores estabelecidos na ilha de Santo Antão, em Cabo Verde. Teve como objectivo identificar, com base no binómio “**Empreendedorismo por oportunidade**” ou “**Empreendedorismo por necessidade**”, o que está na origem do empreendedorismo praticado na referida Ilha. Para um melhor entendimento das motivações empreendedoras, foi utilizado um referencial teórico que aborda o tema “empreendedorismo”. A pesquisa de campo foi realizada através da utilização de questionários/entrevistas e o método de recolha de dados foi o de entrevista directa.

Palavras-chave: Empreendedorismo, Empreendedor, Empreendedorismo por oportunidade, Empreendedorismo por necessidade, Cabo Verde.

ABSTRACT

Nowadays in a more global and unified world the actions are very important to improve the economic development of a whole nation as it motivates the rising of new occupations, and jobs, technologies and services. The traditional view point on what entrepreneurship and enterprising are, puts them managing limited spaces. However the decrease of jobs and the sensation of an uncertain future, motivate the interested ones in the creation of their own business.

Researches surround the original motivation on entrepreneurship, show us two opposite sides: one side is filled in by individuals who identify new opportunities for business the other one is represented by the unemployed ones.

This paper stresses quality and excellence on researches and bibliographies. One hundred and twenty (120) enterprising, members from “Santo Antão” island were interviewed. Based on the binomial entrepreneurship by chance” or” entrepreneurship by need” the objective is the identification, of the origins of, that activity in the island. For a better understanding a theory referential was used. The survey was done through questionnaires, interviews, and direct conversation.

Key words: Entrepreneurship; enterprising; entrepreneurship by chance; entrepreneurship by need; Cape Verde.

ÍNDICE GERAL

DEDICATÓRIA	III
AGRADECIMENTOS	IV
RESUMO	V
ABSTRACT	VI
ÍNDICE GERAL	VII
SIGLAS	X
ÍNDICE DE TABELAS	XI
ÍNDICE DE FIGURAS	XII
ÍNDICE DE QUADROS	XIII
CAPÍTULO I.....	14
1 - CONTEXTUALIZAÇÃO.....	14
1.1 – INTRODUÇÃO.....	14
1.2 – ENQUADRAMENTO DO EMPREENDEDORISMO EM CABO VERDE.....	17
1.3 - TEMA E PROBLEMA	24
1.4 - OBJECTIVO DO TRABALHO.....	26
1.4.1 - Objectivo geral	26
1.4.2 - Objectivos específicos.....	26
1.5 - RELEVÂNCIA E JUSTIFICATIVA.....	27
1.6 - DELIMITAÇÃO DO TRABALHO	28
1.7 - ESTRUTURA DO TRABALHO.....	28
1.8 - SÍNTESE.....	29
CAPÍTULO II.....	30
2 - REFERENCIAL TEÓRICO	30
2.1 - INTRODUÇÃO	30
2.2 - REFERENCIAL TEÓRICO	30
2.2.1 - EMPREENDEDORISMO VISTO POR ECONOMISTAS	31
2.2.2 - EMPREENDEDORISMO VISTO POR NÃO ECONOMISTAS.....	32
2.3 - EMPREENDEDORISMO	32
2.4 - O EMPREENDEDOR	36
	VII

2.4.1 – Mas, afinal, que é ser empreendedor?	37
2.5 - CARACTERÍSTICAS EMPREENDEDORAS	39
2.6 - EMPREENDEDORISMO POR NECESSIDADE VERSUS EMPREENDEDORISMO POR OPORTUNIDADE.....	43
2.6.1 - Empreendedorismo por necessidade	44
2.6.2 - Empreendedorismo por oportunidade	47
2.7 - SÍNTESE.....	49
CAPÍTULO III	50
3 – MÉTODO DE INVESTIGAÇÃO	50
3.1 - INTRODUÇÃO	50
3.2 - DELINEAMENTO DA METODOLOGIA	51
3.4 - RECOLHA E TRATAMENTO DOS DADOS	53
3.5 - QUESTÕES UTILIZADAS PARA ATENDER AOS OBJECTIVOS DA PESQUISA	54
4 - APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS DA PESQUISA	56
4.1 - INFORMAÇÕES GERAIS SOBRE O EMPREENDEDOR	58
4.1.1 - Género	58
4.1.2 - Idade	59
4.1.3 - Nível de escolaridade	60
4.1.4 - Estado civil.....	61
4.1.5 - Número de filhos.....	62
4.2 - AS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DA ACTIVIDADE EMPREENDEDORA EM SANTO ANTÃO	63
4.2.1 - Principais características da actividade empreendedora	64
4.2.2 - Nível de conhecimento.....	65
4.2.3 - Fontes de financiamento.....	66
4.2.4 - Factores importantes de sucesso	66
4.2.5 - Nível de qualidade e eficiência	67
4.2.6 - Dedicção e envolvimento	68
4.2.7 - Nível de planeamento.....	69
4.2.8 - Principais necessidades que motivam os empreendedores	70
Entrevista - 1.....	71
Entrevista - 2.....	72

Entrevista - 3.....	72
CAPÍTULO IV	74
5 – ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	74
6 – CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES E SUGESTÕES PARA FUTUROS ESTUDOS	80
7 - BIBLIOGRAFIA.....	84
ANEXO I - QUESTIONÁRIO/ENTREVISTA APLICADO (A) AOS EMPREENDEDORES	91

SIGLAS

ADEI – Agência de Desenvolvimento Empresarial e Inovação

AMUSA – Associação para Mutualismo em Santo Antão

BCV – Banco de Cabo Verde

CCAISB – Câmara do Comércio, Agricultura, Indústria e Serviços do Barlavento –
Delegação de Santo Antão

CV – Cabo Verde

EBC – Economia Baseada no Conhecimento

GEM – Global Entrepreneurship Monitor

GOP – Grandes Opções do Plano

IEFP – Instituto do Emprego e Formação Profissional

IDH – Índice de Desenvolvimento Humano

INE – Instituto Nacional de Estatística - CV

OMC – Organização Mundial do Comércio

PIB – Produto Interno Bruto

UE – União Europeia

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1 - Ilustra a evolução da taxa de desemprego (%) entre 2006-2009, segundo a nova abordagem e a antiga abordagem -INE, 2010.	19
Tabela 2 - Ilustra a distribuição das empresas e sua variação por ilhas.	19
Tabela 3 - As características da actividade empreendedora	46
Tabela 4 - O principal motivo que esteve na origem da abertura de um negócio em Santo Antão	64
Tabela 5 - Nível de conhecimento anterior à criação de um negócio em Santo Antão.....	65
Tabela 6 - Principais fontes de financiamento para criação de um negócio em Santo Antão	66
Tabela 7 - Factores importantes para o sucesso de um negócio em Santo Antão	67
Tabela 8 - Nível de qualidade e eficiência dos produtos e serviços em Santo Antão	68
Tabela 9 - Empenhamiento e dedicação ao negócio em Santo Antão.....	68
Tabela 10 - Nível de planeamento para a criação de um negócio em Santo Antão	69
Tabela 11 - Necessidades que motivam os empreendedores de Santo Antão.....	70

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 - Ilustra a evolução do crescimento do PIB real (2000 - 2011)	21
Figura 2 - Retrata a distribuição sectorial da actividade económica cabo-verdiana.	22
Figura 3 - Distribuição das empresas entrevistadas por sectores de actividade económica	57
Figura 4 - Distribuição das entrevistas por concelhos.....	57
Figura 5 - Género do empreendedor.....	59
Figura 6 – Idade do empreendedor	60
Figura 7 – Nível de escolaridade do empreendedor	61
Figura 8 – Estado civil do empreendedor	62
Figura 9 – Estrutura familiar (número de filhos dos empreendedores).....	63

ÍNDICE DE QUADROS

Quadro 1 - Características atribuídas aos empreendedores pelos pesquisadores comportamentais.....	42
Quadro 2 - Questões que respondem aos objectivos da pesquisa.....	54

CAPÍTULO I

1 - CONTEXTUALIZAÇÃO

1.1 – INTRODUÇÃO

O presente trabalho aborda o tema “ Empreendedorismo ” pretendendo-se conhecer, através do estudo sobre o empreendedorismo na Ilha Santo Antão, em Cabo Verde, se a actividade aí praticada se trata de empreendedorismo por oportunidade ou por necessidade. O estudo tem interesse uma vez que é diferente o conjunto de circunstâncias que determina um ou outro tipo de empreendedorismo bem como o seu impacto na economia.

À semelhança do que acontece nas sociedades contemporâneas mais avançadas, a sociedade caboverdiana defronta-se hoje com novos desafios à sua capacidade de assegurar um crescimento económico sustentável e garantir o bem-estar da população. É nossa firme convicção que, em parte, estes desafios decorrem das mudanças associadas ao processo da globalização, ao desenvolvimento das novas tecnologias de informação e comunicação, às mudanças contínuas nos comportamentos dos consumidores, à necessidade de procurar e entrar em novos mercados, à emergência de novas actividades onde as fronteiras sectoriais são cada vez mais ténues.

A sociedade actual atravessa, segundo Peter Drucker (1996), uma época de transição para um novo paradigma a que muitos chamam de EBC¹. Esta transição origina rupturas quer em relação às estruturas, quer aos modelos, quer aos processos existentes, alimentando problemas e novos desafios que requerem novas respostas e que criam novas oportunidades.

Por isso, o momento actual pode ser chamado de “era do empreendedorismo”, pois são os empreendedores que estão eliminando barreiras comerciais e culturais, encurtando distâncias, globalizando e renovando os conceitos económicos, criando novas relações de

¹ Economia Baseada no Conhecimento

trabalho, gerando novos empregos, quebrando paradigmas e gerando riqueza para a sociedade.

A chamada nova economia, a era da Internet, mostrou recentemente (e ainda vem mostrando) que boas ideias inovadoras, “know-how”, um bom planeamento e, principalmente, uma equipa competente e motivada são ingredientes poderosos que, quando somados no momento adequado, acrescidos do combustível indispensável à criação de novos negócios – o capital – podem gerar negócios grandiosos em curto espaço de tempo. Isso era algo inconcebível há alguns anos. O contexto actual é propício para o surgimento de um número cada vez maior de empreendedores, ou seja, de pessoas que criam o seu próprio negócio.

Estas mudanças são proporcionadas por pessoas ou equipas de pessoas que são visionárias², que sonham, que questionam, que arriscam, que querem algo diferente, que fazem acontecer, em suma, que empreendem. Estes indivíduos, hoje chamados de “empreendedores”, são cada vez mais reconhecidos como um dos pilares da economia enquanto agentes auto-renovadores, criadores de emprego e portadores de inovação (Trigo, 2003).

A verdade é que, em todo o mundo, o interesse pelo empreendedorismo se estende além das acções dos governos nacionais, atraindo também a atenção de muitas organizações e entidades multinacionais como ocorre na Europa, nos Estados Unidos, na Ásia e mais recentemente na África. Actualmente, há uma convicção quase que generalizada em todo mundo, de que o poder económico dos países depende de seus futuros empresários ou empreendedores e da competitividade de seus empreendimentos. Outro exemplo que podemos com certeza referir é o interesse do Fórum Económico Mundial que patrocina a conferência anual de Davos, no qual o tema “empreendedorismo” tem sido discutido de forma recorrente, já que é considerado de interesse global.

É neste contexto particular que se enquadra a crescente atenção que é dedicada à promoção do empreendedorismo e à generalização de uma “cultura empreendedora”³ na sociedade

² Corrente empreendedora defendido por FILION, 2004. Alguém que imagina, que sonha, desenvolve e concretiza suas visões.

³ Capacidade de um país em educar os empreendedores, financiadores, sociedade e o próprio Estado

cabo-verdiana. A criação de uma cultura empreendedora passa por moldar os potenciais empreendedores para aproveitarem as oportunidades ou criarem as suas próprias oportunidades, como também por proceder a um conjunto vasto de alterações culturais, político-legais, infraestruturais, institucionais que facilitam e atizam o empreendedorismo.

É nosso firme propósito, que estimular a cultura empreendedora passa, ainda, por induzir comportamentos favoráveis à inovação, à introdução de melhorias nos processos, nos produtos e serviços, e por acelerar o processo de modernização para promover o desenvolvimento económico do país. A inovação assume um papel central e é neste ambiente caracterizado por “turbulência” que as empresas operam. É graças à capacidade de inovar, de criar algo diferente, que muitos dos problemas económicos e sociais da actualidade encontram respostas (Trigo, 2003).

A globalização e as modificações nas relações de trabalho fazem com que alguns indivíduos partam para áreas inexploradas, dando importância às ideias e sonhos e criando o próprio negócio. Este contexto, denominado empreendedorismo, pode ser definido como um conjunto de hábitos e características pessoais que tem como base a captação de ideias e iniciativas, transformando-as em oportunidades de negócio (Filion, 1997).

As oportunidades são indicadas por um conjunto de tendências e mudanças sociais, políticas, económicas e culturais. Também as situações de crise (não obstante as consequências nefastas sobre as pessoas) geram oportunidades de criação de mercados capazes de satisfazer certas necessidades e com menores custos.

O empreendedorismo é visto mais como um fenómeno individual ligado à criação de empresas, quer através do aproveitamento de uma oportunidade ou simplesmente por necessidade de sobrevivência, do que um fenómeno social que pode levar o indivíduo ou uma comunidade a desenvolver capacidades de solucionar problemas e de buscar a construção do próprio futuro, isto é, de gerar capital social e capital humano (Franco, 2001).

A via de uma economia de mercado foi utilizada por vários países da Europa de Leste e das ex-repúblicas soviéticas e o empreendedorismo foi utilizado como solução privilegiada para os problemas destas economias em transição (Trigo, 2003).

Assim, abraçando esta inclinação, a partir dos anos 90, Cabo Verde decide por uma economia de mercado, ou seja, o sector privado passa a ser decisivo para o desenvolvimento e o crescimento económico do país. No entanto é com a mudança política em 1991 que se deu início ao processo de liberalização económica e social do país.

1.2 – ENQUADRAMENTO DO EMPREENDEDORISMO EM CABO VERDE

A Constituição da Republica de Cabo Verde estabelece formalmente o direito à iniciativa privada como alavanca de desenvolvimento. O sistema económico cabo-verdiano entra verdadeiramente num processo de liberalização e privatização, com a Lei Constitucional nº 01/IV/92, de 25 de Setembro, e com a Lei nº 47/IV/92 que define o quadro geral de alienação das empresas públicas e das participações do Estado em empresas de natureza económica.

A partir de então o sistema económico em Cabo Verde é assegurado por três pilares considerados relevantes para o ambiente económico e social: i) a estabilização macroeconómica mediante os habituais instrumentos de política monetária, cambial, (com a convertibilidade do escudo cabo-verdiano através de uma paridade fixa em relação ao euro), fiscal, orçamental e a política de privatização, (isto é, transferência de activos do Estado para proprietários privados); ii) a inserção da economia cabo-verdiana no mercado mundial; iii) a promoção de empresariado nacional.

Entre as mais importantes reformas do sistema económico destacam-se o encorajamento do sector privado, a promoção da criação das pequenas e médias empresas, a privatização da maior parte das empresas públicas, o reforço dos direitos de propriedade privada, a abolição do controlo de preços, a liberalização do comércio externo, a revisão da legislação laboral e a modernização do direito comercial.

As grandes reformas empreendidas nos últimos anos em Cabo Verde traduziram-se, entre outros aspectos, nos seguintes: i) desenvolvimento do sector privado, muito embora maioritariamente no comércio e serviços; ii) aumento do fluxo do investimento directo externo; ii) aumento e alteração da estrutura das exportações de bens e serviços

(exportação de produtos de indústria ligeira, produtos tradicionais, turismo, transporte, etc.).

À primeira vista poder-se-á dizer que grande parte do sucesso do crescimento económico verificado em Cabo Verde nestes últimos anos é fruto da capacidade empreendedora dos cabo-verdianos. Neste sentido, nas linhas gerais traçadas pelo Governo em matéria de desenvolvimento económico de Cabo Verde, nas Grandes Opções do Plano de 2006-2011, é explícito o tratamento da problemática do empreendedorismo. Por exemplo a segunda opção diz o seguinte:

“...Promover a capacidade empreendedora, a competitividade e o crescimento; alargar a base produtiva...” (Grandes Opções de Plano 2006-2011, pg.42).

Para a concretização do ambicioso programa de desenvolvimento do País, o Governo e a sociedade estão empenhados na busca de novas soluções para estimular e promover o empreendedorismo, sobretudo nas camadas mais jovens e desfavorecidas, com várias iniciativas desde 2001, entre as quais se destacam: desenvolvimento de micro e pequenas empresas integradas; políticas públicas favoráveis; capacitação e criação de programas de acompanhamento; melhoria de acesso ao financiamento; medidas fiscais com forte redução da carga tributária para empresas de promotores jovens; programa Empresas no Dia; criação da Agência de Desenvolvimento Empresarial e Inovação (ADEI).

Se o empreendedorismo é, felizmente, cada vez maior, ele é a palavra certa e a estratégia certa tanto para o desenvolvimento de Estados e economias como para o desenvolvimento individual das pessoas singulares. Acreditamos que o empreendedorismo é um factor chave para o desenvolvimento do País e o caminho certo para:

- criação de emprego e auto-emprego;
- aumento da inovação e competitividade;
- 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.

Em Cabo Verde o crescente número de pessoas que criam o seu próprio negócio é motivado por “oportunidade” ou por “necessidade”. Marzia Grassi (2003), na sua

investigação, deixa claro que o motivo dominante é a necessidade (alternativa de emprego). Em Cabo Verde, segundo os resultados do Inquérito ao Emprego 2009 (Nova Abordagem)⁴, a taxa de desemprego é de 13,1%, no referido ano. Em termos de tendência verifica-se um ligeiro aumento da taxa de desemprego.

No entanto, a autora frisa que o alto índice de pessoas envolvidas em actividades empreendedoras pode ser interpretado como factor positivo quanto à pró-actividade dos cabo-verdianos na procura de uma actividade independente do sistema clássico de emprego.

Tabela 1 - Ilustra a evolução da taxa de desemprego (%) entre 2006-2009, segundo a nova abordagem e a antiga abordagem -INE, 2010.

Taxa de Desemprego (%)	2006	2007	2008	2009
Nova abordagem	13,4	15,3	13,0	13,1
Antiga abordagem	21,2	21,6	17,8	20,9
Diferença	7,8	6,3	4,8	7,8

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística de Cabo Verde.

Aproveitando esta dinâmica, e de acordo com o III Recenseamento Empresarial (2007)⁵ levado a cabo pelo Instituto Nacional de Estatística (INE) nos últimos cinco anos, o número de empresas activas em Cabo Verde aumentou 38%, passando de 5.460, em 2002, para 7.460, em 2007, com maior concentração nas ilhas do Sal, São Vicente e Santiago.

Tabela 2 - Ilustra a distribuição das empresas e sua variação por ilhas.

Distribuição das Empresas Activas em Cabo Verde					
ILHAS	2002		2007		Varição
	Número	%	Número	%	%
Santo Antão	484	8,3	522	7	8
São Vicente	1 231	22,5	1 532	20,4	24
São Nicolau	371	6,8	306	4,1	-17
Sal	369	6,8	775	10,3	110
Boa Vista	108	2	202	2,7	88

⁴ Os estudantes não são considerados desempregados

⁵ O III recenseamento empresarial de 2007, foi efectuado em 2008 e publicado em 2009

Maio	158	2,9	185	2,5	17
Santiago	2 325	43	3 233	42	39
Fogo	278	5,1	621	8,3	123
Brava	136	2,5	136	2,5	0
Total	5 460	99,9	7 512	99,8	38,2

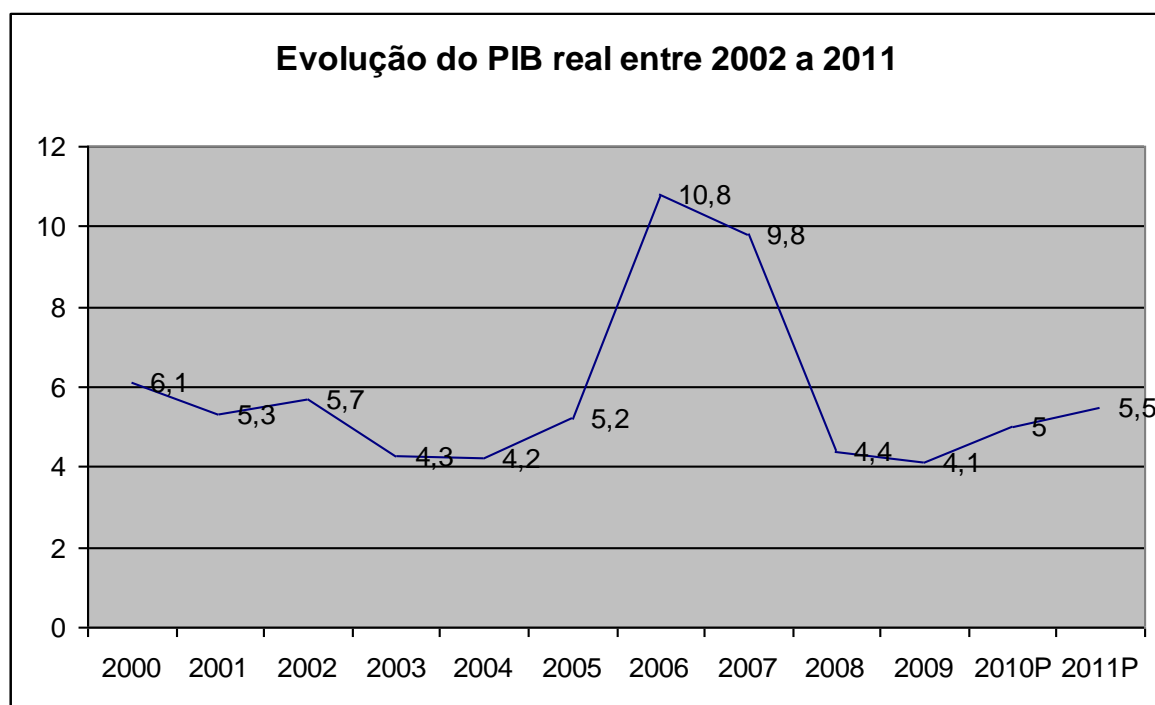
Fonte: INE (Instituto Nacional de Estatística) de Cabo Verde (III Recenseamento empresarial 2007).

Elaborado pelo autor:

Do quadro podemos constatar um crescimento notável de empresas nas ilhas da Boa Vista, de 88% (de 108, em 2002, para 202, em 2007), do Sal, de 100% (de 369, em 2002, para 775, em 2007) e do Fogo, de 123% (278, em 2002, para 621, em 2007). No entanto é de referir que neste período, a ilha de São Nicolau registou uma queda de menos 17% (de 371 para 306). Este crescimento considerável traduz, entre outros aspectos importantes, fonte geradora de emprego, rendimento para a população, aumento da actividade privada (portanto, o empreendedorismo), com consequências directas sobre o crescimento da economia e a sustentabilidade do País.

Entre 2000 – 2010 a evolução do PIB real tem acompanhado a tendência de crescimento, com principal destaque para os anos de 2006 a 2008. Segundo as previsões do BCV (Banco de Cabo Verde) o nosso País tem estado à margem da crise económica e financeira que assola o mundo actualmente. As previsões apontam para um crescimento acima de 5% a partir de 2010.

Figura 1 - Ilustra a evolução do crescimento do PIB real (2000 - 2011)



Fontes: Banco de Cabo Verde, INE de Cabo Verde, FMI, BCV e Espírito e Banco Santo.

Elaborado pelo autor.

Acompanhando esta tendência de crescimento económico, o PIB per capita tem tido um desempenho notável se compararmos os 190 USD\$ 1975, 1.102 USD\$ em 1990, 1.623 USD\$ em 2000 e os 2.548 USD em 2010⁶. O forte crescimento foi acompanhado de uma melhoria sensível e contínua do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH)⁷. Em consequência deste dinamismo económico e social verificado nos últimos anos, Cabo Verde tem vindo a conquistar de forma notória um lugar cimeiro e visível no panorama económico mundial, como atesta a adesão recente à Organização Mundial do Comércio (OMC)⁸, e a sua integração no grupo dos Países de Desenvolvimento Médio, de acordo com os padrões estabelecidos pelas Nações Unidas⁹ e considerados como sendo marcos relevantes para as ambições do País na arena internacional.

⁶ Fonte INE (Instituto Nacional de Estatística) de Cabo Verde, FMI, BCV e Espírito e Banco Santo.

⁷ IDH - É uma medida comparativa usada para classificar os países pelo seu grau de “desenvolvimento humano”, usada pela ONU para classificar os Estados membros:

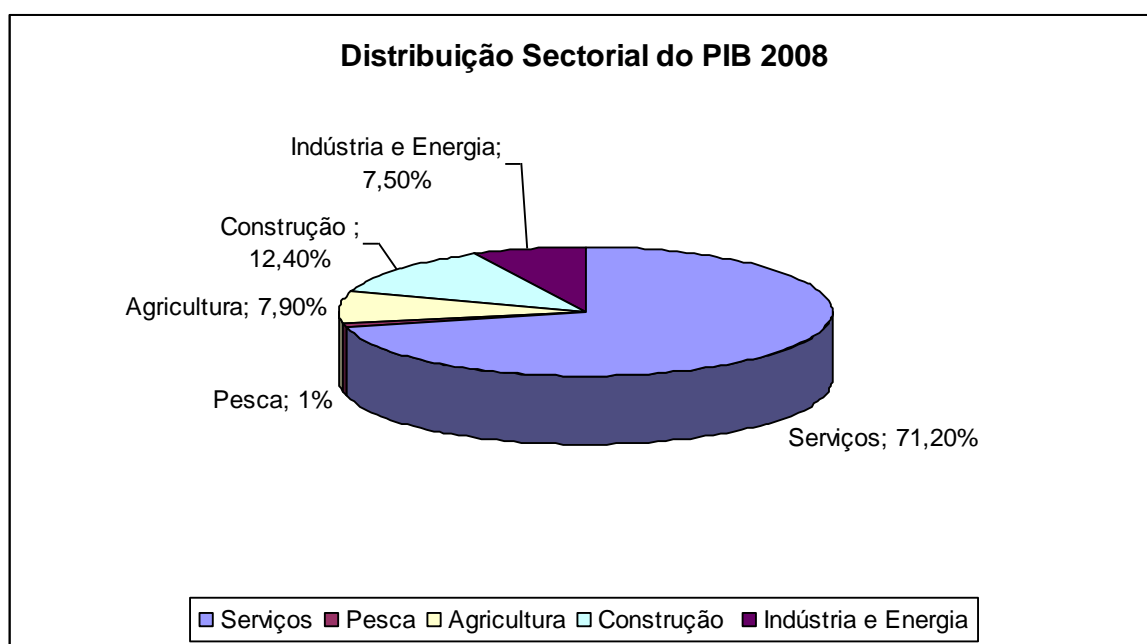
A partir de 2010 o IDH combina três factores:

- Uma vida longa e saudável: expectativa de vida ao nascer.
- O acesso ao conhecimento: anos médios de estudos e anos esperados de escolaridade.
- Um padrão de vida decente: PIB (PPC) per capita

⁸ Em 2008, Cabo Verde tornou-se o 153º membro efectivo da OMC

⁹ Resolução 59/2009 das Nações Unidas, de Dezembro 2004

Figura 2 - Retrata a distribuição sectorial da actividade económica cabo-verdiana.



Fontes: Africa Development Bank, OECD, ES Research – Research Sectorial.

Elaborado pelo autor.

Cabo Verde possui uma pequena economia aberta e muito condicionada pela conjuntura externa, o que se explica pela dependência face às importações de energia, alimentos e capitais. É uma economia terciarizada, onde os serviços (incluindo o turismo) representam mais de 70% do PIB, com uma indústria pouco desenvolvida e uma agricultura de subsistência. Entre 2000 e 2007, Cabo Verde apresentava-se como o mercado turístico de maior crescimento entre as economias mais dependentes do sector, com uma taxa de crescimento médio anual de 20.9%. No entanto o sector, apresenta forte abrandamento desde 2008, devido á conjuntura internacional.

De acordo com a GEM¹⁰ (2009), Cabo Verde encontra-se bem posicionado no que diz respeito à Abertura do Mercado / Barreiras à Entrada. Contudo, segundo o mesmo relatório, são frágeis as políticas que incentivem empresas novas e/ou em crescimento.

¹⁰ GEM - A “Global Entrepreneurship Monitor” (GEM), é um organismo criado em 1999, liderado pela “London Business School” e pelo “Babson College”, cuja função é a medição da actividade empreendedora, abrangendo mais de 50 países em 2010. Anualmente a GEM publica uma lista dos países inscritos, indicando a percentagem ou a posição que cada país ocupa, em termos das actividades dos empreendedores por necessidade e empreendedores por oportunidade (indivíduos que têm vocação ou que conseguem identificar as oportunidades de mercado).

Nesta linha de análise o mesmo relatório afirma que relativamente às restantes condições estruturais para o empreendedorismo, o cenário é claramente de um país que precisa mudar em matéria de introdução do Empreendedorismo como factor de desenvolvimento:

- sistema financeiro pouco desenvolvido para o aparecimento de novos negócios com uma dependência quase exclusiva do sector bancário para o financiamento de negócios;
- inexistência prática de programas de apoio ao aparecimento de novos negócios (programas em fase de projectos e sem efeitos práticos até agora);
- ligeira introdução de conteúdos sobre o Empreendedorismo sem a qualidade exigida e sem efeitos práticos desejados. No entanto é salutar o reconhecimento, por parte das entidades responsáveis pela Educação e Formação Profissional, da necessidade de introduzir o tema Empreendedorismo na Educação e Formação;
- ausência de Investigação e Desenvolvimento (I&D).

Em termos de competitividade, Cabo Verde também não tem alcançado resultados satisfatórios se nos compararmos aos nossos concorrentes mundiais. O relatório do Doing Business do Banco Mundial (2010) coloca o país na 132ª posição (num universo de 183 países avaliados), tendo destacado a fraca performance nos itens seguintes: encerramento de empresas (183ª posição), contratação de trabalhadores (167ª), acesso ao crédito (152ª), protecção de investidores (132ª), iniciando o negócio (120ª), entre outros. Reforçando esta percepção, Cabo Verde aparece na 117ª posição (num total de 139 países) no Relatório de Competitividade Global 2010/2011 do World Economic Fórum.

Quais as razões que estarão por detrás destes resultados? Vários estudos têm apontado como principais factores limitativos do crescimento económico em Cabo Verde os seguintes:

- o ambiente de negócios ainda pouco flexível e não ajustado às dinâmicas exigidas pelo sector privado;
- acesso ao capital, especialmente por parte das PME's;
- a inadequação – do ponto de vista quantitativo e qualitativo – do capital humano, para permitir um sector empresarial inovador e competitivo;
- o custo elevado de factores de produção, especialmente telecomunicações, energia, água e saneamento;

- a natureza arquipelágica do País, agravada pelo deficiente sistema de transporte inter - ilhas; e
- ambiente pouco propício para a inovação como factor de competitividade e crescimento económico.

1.3 - TEMA E PROBLEMA

O presente estudo procura analisar, de forma objectiva, as motivações empreendedoras em Cabo Verde, com ênfase na Ilha de Santo Antão, e responder de forma clara e materializada esta pergunta: Quais as motivações que estarão na origem do Empreendedorismo em Santo Antão? Terão elas uma origem na oportunidade ou na necessidade?

Se considerarmos as distintas motivações de empreender, tendo em conta Fillion (1999) que destaca a existência de duas categorias de empreendedorismo e em sintonia com a classificação utilizada pelo relatório executivo da Global Entrepreneurship Monitor 2005 GEM (2005), que conceitua suas diferenças, é para nós gratificante poder compreender e distinguir qual das categorias se enquadra no contexto da Ilha de Santo Antão, ou seja, “empreendedorismo por necessidade ou empreendedorismo por oportunidade”.

A nível internacional, a taxa de empreendedorismo é medida com base no estudo anual efectuado em vários países através do Global Entrepreneurship Monitor (GEM) que analisa o empreendedorismo na sua vertente de criação de empresas e divide o fenómeno em dois tipos conforme a motivação: “**empreendedorismo por oportunidade**, em que as pessoas são motivadas pela percepção de um nicho de mercado em potencial e **empreendedorismo por necessidade**, em que elas são motivadas pela falta de alternativa satisfatória de ocupação e rendimento” (GEM 2005, p. 13). A mesma classificação é utilizada pelos relatórios GEM 2006 e GEM 2007.

Segundo o relatório do GEM (2007) as oportunidades de sobrevivência de empresas cuja criação foi orientada pela necessidade são menores que as orientadas por oportunidade. Porém, nem sempre é assim e muitas cumprem o papel para o qual foram criadas. E porque é que algumas permaneceram e se desenvolveram enquanto outras não? O que é que esses

empresários (empreendedores) fizeram de diferente daqueles cujas empresas não sobreviveram? A que factor se pode creditar sua prevalência?

Alguns pesquisadores das áreas do comportamentalismo (Weber, 1930; Mc Clelland, 1971; Timmons, 1973; Pinchot, 1989) e da economia (Cantillon, 1755; Say, 1803, 1815, 1816, 1839; Schumpeter, 1954, 1997, Baumol, 1968, 1990, 1993; Buchanan e Di Pierro, 1980) têm estudado exaustivamente o comportamento humano e os resultados da forma como as pessoas estabelecem suas relações consigo mesmas no que se refere ao auto-conhecimento e à auto-estima em relação aos seus negócios, quanto à forma como se envolvem, desfrutam ou padecem nesse relacionamento; e ainda como ambos, ser humano e negócio, se relacionam com o ambiente em que se dá essa intersecção triangular.

É nosso juízo que, compreendendo as motivações empreendedoras dos empresários e empreendedores da Ilha Santo Antão, este trabalho irá certamente contribuir para promover mais e melhor o empreendedorismo na Ilha, estimular a concorrência, aumentar a competitividade e orientar as empresas para a melhoria contínua. O mesmo poderá ainda estimular novos empresários e criadores de novas empresas para o desenvolvimento económico e sustentado da Ilha, para a aplicação de suas competências na diminuição da dependência dos empregos e na criação de novos empregos.

Também é nossa convicção que, compreendendo as motivações empreendedoras da Ilha, esta dissertação irá concorrer para o melhor sucesso dos empresários e empreendedores actuais e potenciais, para a melhoria da situação económica da Ilha, para a qualidade de vida dos Santantonenses, para a diminuição do desemprego e para o desenvolvimento da própria economia cabo-verdiana.

Por conseguinte, o problema a ser tratado neste estudo está configurado nos seguintes questionamentos: Que motivações empreendedoras na ilha de Santo Antão? Que representa a ilha de Santo Antão em relação às ilhas de Santiago e S. Vicente em termos empresariais? Que papel lhe está reservado?

1.4 - OBJECTIVO DO TRABALHO

Com este trabalho pretendemos assim identificar duas questões fundamentais relacionadas com o empreendedorismo em Cabo Verde, com principal enfoque na Ilha de Santo Antão: (i) será o empreendedorismo por necessidade ou oportunidade; e (ii) no que se refere ao empreendedorismo, qual o papel de Santo Antão face a Santiago (ilha capital) e a S. Vicente (economia de proximidade).

1.4.1 - Objectivo geral

- a) Averiguar o tipo de motivação e as diferenças significativas entre empreendedorismo por oportunidade e empreendedorismo por necessidade, em Santo Antão.

1.4.2 - Objectivos específicos

- a) Pesquisar as características principais do empreendedor de sucesso;
- b) Investigar os factores que levaram as pessoas a tornarem-se empreendedores;
- c) Indagar qual das categorias (tipos) de motivação empreendedora é mais susceptível de ter sucesso no caso específico da Ilha de Santo Antão;
- d) Identificar as características do empreendedor; e
- e) Verificar qual o significado dos empreendedores de Santo Antão face às duas maiores economias de Cabo Verde: Santiago e São Vicente.

Dada a importância do tema acima referido e o seu contexto actual no País, pretendemos com este estudo analisar, com fiabilidade e segurança, recorrendo aos critérios cientificamente comprovados, qual é a motivação que, com base no binómio “**Empreendedorismo por oportunidade**” ou “**Empreendedorismo por necessidade**”

está na origem do empreendedorismo em Cabo Verde, com principal ênfase na Ilha de Santo Antão.

Pretendemos ainda, com o mesmo, sensibilizar os empresários empreendedores, gestores, financiadores e a sociedade em geral da importância do empreendedorismo no processo de desenvolvimento económico de Cabo Verde.

1.5 - RELEVÂNCIA E JUSTIFICATIVA

Pode-se creditar grande parte da importância deste trabalho à realidade com que se depara o empreendedorismo em Santo Antão, e assim contribuir para promover mais e melhor o empreendedorismo na Ilha, estimular a concorrência, aumentar a competitividade e orientar as empresas para a melhoria contínua.

Acrescenta-se ainda que a escolha da Ilha de Santo Antão para esta dissertação se prende pela paixão por aquela que é considerada um diamante por lapidar¹¹ onde se viu nascer, o desejo de conhecer as motivações empreendedoras, podendo deste modo contribuir para aumentar a performance das empresas sedeadas na Ilha.

A identificação das competências, conhecimentos, atitudes e talentos dos empreendedores da Ilha de Santo Antão pode ser uma informação importante para a melhoria da eficiência de programas e políticas públicas de capacitação para o empreendedorismo local, podendo contribuir para o aumento do sucesso de micro e pequenas empresas que serão criadas por "necessidade" no País e, conseqüentemente para reduzir a alta taxa de mortalidade dessa categoria de empresas em Cabo Verde.

Finalmente, outro factor não menos importante que justifica esta pesquisa está na escassez de trabalhos relacionados com o tema. Se o empreendedorismo é tão importante para o desenvolvimento económico dos Estados como para as sociedades contemporâneas, é para nós justo dedicar especial atenção ao assunto.

¹¹ Santo Antão é a mais bela ilha de Cabo Verde. No entanto ela ainda permanece virgem, devido a alguns constrangimentos estruturais.

1.6 - DELIMITAÇÃO DO TRABALHO

A delimitação deste trabalho está restrita a três situações pontuais e intencionais. A primeira diz respeito à especificidade da proposta de pesquisa, voltada exclusivamente ao empreendedorismo cabo-verdiano. A segunda está relacionada com as distintas motivações empreendedoras em Cabo Verde, com ênfase na ilha de Santo Antão. Finalmente, a sua localização, uma vez que todos os empresários a serem entrevistados desenvolvem suas actividades nesta ilha.

1.7 - ESTRUTURA DO TRABALHO

O trabalho inicia com uma introdução na qual estão expostos o panorama actual do empreendedorismo, os motivos que justificam sua realização, seus objectivos, sua delimitação e uma síntese.

O capítulo segundo inclui uma Fundamentação Teórica, que integra uma revisão da literatura, que consiste numa breve análise histórica de alguns investigadores que têm pesquisado sobre o fenómeno do empreendedorismo, versando as duas principais correntes (economista e não economista). Abordamos ainda as características empreendedoras, os factores que fomentam o empreendedorismo e por último e o empreendedorismo por oportunidade e por necessidade.

O terceiro capítulo refere-se aos procedimentos metodológicos utilizados, descrevendo a pesquisa de campo desenvolvida, o tipo da pesquisa, a colecta e o tratamento dos dados, a descrição dos dados obtidos através da pesquisa e análise dos mesmos, bem como a interpretação dos resultados.

Finalmente, no capítulo quatro, apresenta-se a análise e discussão dos resultados, a conclusão e propõem-se sugestões para futuros trabalhos. Completando esta dissertação, seguem-se as referências bibliográficas e os apêndices.

1.8 - SÍNTESE

O empreendedorismo é relevante e ocupa um lugar de destaque tanto a nível nacional como a nível internacional, sendo visto como um dos principais vectores de desenvolvimento quer dos Estados, quer das sociedades contemporâneas.

A mudança de paradigma no emprego caracteriza o final de século XX e início do século XXI, o que leva os indivíduos à procura de outras alternativas em relação ao emprego e ao rendimento tradicional (salário). Uma constante exigência por níveis de desempenho individual autónomo que destaquem a iniciativa e a capacidade de geração do próprio trabalho (emprego) é uma demanda social emergente.

Em Cabo Verde, a verdade é que as primeiras sementes já foram lançadas: destacamos o empenho do Governo em relação a esta matéria, o número de pessoas que criam o seu próprio negócio e a assunção do empreendedorismo como matéria curricular das universidades cabo-verdianas.

CAPÍTULO II

2 - REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 - INTRODUÇÃO

O empreendedorismo vem sendo abordado de diversas formas por diferentes autores ao longo da sua história. Isso ocorre porque o tema tem sido objecto de estudo das mais diversas áreas das ciências humanas como a Economia, a Administração, a Psicologia, a Sociologia, de entre outras. Economistas de renome vêm há mais de um século afirmando que o empreendedorismo é uma das mais importantes forças dinâmicas capazes de moldar a paisagem económica actual. No entanto as causas e os impactos deste fenómeno são ainda muito mal compreendidos (GEM, 2002).

Duas questões, em particular, são de interesse no presente trabalho: o empreendedor que empreende porque vislumbra uma oportunidade no mercado e o empreendedor que o faz pela necessidade de sobrevivência e pelos consequentes impactos dessas motivações diferenciadas no processo do empreendedorismo num país.

2.2 - REFERENCIAL TEÓRICO

À luz das investigações recentes, o conceito tem origens muito antigas e foi primeiramente estudado (a partir do século XVIII) por economistas interessados em entender o fenómeno e, mais tarde, por investigadores de outras áreas (não economistas). A primeira conferência sobre o estado da arte, no que respeita à pesquisa sobre empreendedorismo, realizou-se pela primeira vez em 1980, reuniu maioritariamente investigadores não economistas e teve como resultado o livro *The Encyclopedia of Entrepreneurship*, publicado em 1982.

De uma maneira geral, os estudos sobre a matéria utilizam um referencial teórico baseado em autores, conhecidos e consagrados nas pesquisas sobre o tema empreendedorismo (Cantillon, 1755; Say, 1803; Schumpeter, 1928; Weber, 1930; McClelland, 1961; Timmons, 1971; Fillion, 1987; Veciana, 1999; Dolabela 1999). A maioria dos autores sobre o tema tem sua origem na ciência económica e na ciência do comportamento. Dolabela (1999: 47) destaca que existem duas correntes principais de estudo do empreendedorismo: os economistas que associaram o empreendedor à inovação e os comportamentalistas que enfatizaram aspectos de atitudes como a criatividade e a intuição.

2.2.1 - EMPREENDEDORISMO VISTO POR ECONOMISTAS

Afirma Fillion (1999: 6-7) que o precursor da Teoria Económica – Richard Cantillon (1697 – 1734) - associou o empreendedor a oportunidades de lucro não exploradas e o risco intrínseco à sua exploração, destacando que Adam Smith(1723 – 1790) é considerado o formulador da teoria económica, o qual vislumbra o empreendedor como aquele que deseja obter um excedente de valor sobre o custo de produção. Lembra ainda Jean-Baptiste Say (1769 – 1832) que atribui ao empreendedor um papel particular, diferenciando a função empreendedora e a função capitalista.

No entanto, Schumpeter foi quem construiu as principais bases económicas do empreendedorismo (Fillion, 1999: 7); (Macedo e Boava, 2008: 7); (Silva, Gomes, Correia, 2009: 60). Para Schumpeter (1988: 48), o empreendedor promove a inovação, sendo esta radical pois destrói e substitui esquemas de produção vigentes. Baseado nessa premissa nasce o conceito de «destruição criativa»¹².

Drucker (1998: 45) afirma que “Schumpeter postulava que o desequilíbrio dinâmico provocado pelo empreendedor inovador, em vez de equilíbrio e otimização, é a ‘norma’ de uma economia sadia e a realidade central para a teoria económica e a prática económica”. Para Macedo e Boava (2008: 7) a Escola Neoclássica de Economia,

¹² Caracteriza-se pela substituição do velho pelo novo por meio de processos inovadores. Ou seja, destruição criativa é o processo onde é criada uma ideia atrás da outra, uma destruindo a anterior com sucessivos progressos consecutivos.

representada por Alfred Marshall, caracterizava o empreendedor como um indivíduo que assume riscos.

2.2.2 - EMPREENDEDORISMO VISTO POR NÃO ECONOMISTAS

A abordagem comportamental considera que o empreendedor busca a sua realização pessoal. Nessa área dos comportamentalistas, um dos autores mais citados é David McClelland, sendo considerado o autor que realmente deu início à contribuição das ciências do comportamento para o empreendedorismo (Filion, 1999: 8; Silva e Bassani, 2007: 63; Macedo e Boava, 2008: 7).

Nesta linha de pensamento, McClelland (1972: 61) analisa o empreendedor numa perspectiva comportamental, procurando evidenciar suas características psicológicas afirmando “que a motivação constitui o principal combustível do motor empreendedor, sendo a mesma fundamentada em três necessidades básicas do ser humano: necessidade de realização, de afiliação e de poder”.

Anteriormente, Rotter (1966) procurou relacionar a necessidade de sucesso ao conceito de “locus” de controlo por ele desenvolvido, sugerindo que a necessidade de sucesso está associada a um “locus” de controlo internalizado no indivíduo: semelhante internalidade nas pessoas com elevada necessidade de sucesso convence-as de que são as suas próprias acções e iniciativas que influenciam determinados resultados que pretendem alcançar (Trigo 2003).

2.3 - EMPREENDEDORISMO

Existe alguma controvérsia sobre a origem do termo Empreendedorismo. Mas, afinal, qual é a melhor definição para empreendedorismo? Para uns a enunciação empreendedorismo surgiu na França a partir da palavra entrepreneur por volta dos séculos XVII e XVIII, enquanto que para outros a mesma é um neologismo derivado da livre tradução da palavra

americana entrepreneurship¹³ que, por sua vez, foi derivada do latim *imprehendere*, tendo seu correspondente “empreender” surgido na língua portuguesa no século XV.

Definições mais recentes são atribuídas a Robert Menezes (2007), para quem “Empreendedorismo é a arte de fazer acontecer com motivação e criatividade” ou, ainda, “Empreendedorismo é tirocínio pessoal que, impulsionado pela motivação, criatividade e iniciativa, busca a descoberta vocacional, a percepção de oportunidades e a construção de um projecto de vida ideal.”

Segundo Souza Neto (2001), o uso mais antigo do termo empreendedorismo regista-se na história militar francesa, no século XVII, e fazia referência a pessoas que se comprometiam em conduzir expedições militares. O mesmo autor atribui ao economista irlandês de origem francesa, do século XVIII, Richard Cantillon, o primeiro uso do termo *entrepreneur* no contexto empresarial para se referir a alguém que compra bens e serviços a certos preços com vista a vendê-los a preços incertos no futuro.

Ainda de acordo com Souza Neto (2001), em inglês utiliza-se o vocábulo francês *entrepreneur* para denominar os novos empresários e as pessoas que se estabelecem por conta própria, os empreendedores. Entretanto, com a evolução dos estudos científicos sobre o empreendedorismo, o termo foi adquirindo significados mais complexos e completos.

Para Sousa Neto, o empreendedorismo é um tema relevante, actual e sua análise pelo campo académico ainda é recente. Segundo esta autora, os primeiros movimentos académicos sobre empreendedorismo surgiram nos anos 1940, na Harvard Business School, sendo, nos anos 1950, instituído o Internacional Council for Small Business. Desde então, a realização de congressos, eventos e feiras deu origem à “Enciclopédia do Empreendedorismo” e vem ajudando a disseminar as pesquisas sobre o tema ao redor do mundo.

Nesta linha de raciocínio, outros autores consideram que o empreendedorismo é um neologismo derivado da livre tradução da palavra americana *entrepreneurship*, sendo utilizada para designar os estudos relativos ao empreendedor, seu perfil, suas origens, seu sistema de actividades, seu universo de actuação, conforme ensina Dolabela (1999:43).

¹³ Termo inglês que literalmente traduzido quer dizer espírito empreendedor, mas o termo é originário do idioma francês - *entrepreneur*

Para diversos autores, entre eles Filion (1999), Dolabela (1999), Bastiani (2000), Dornelas (2001), Hisrich (2004), Guimarães (2005) e Fontoura (2005), o empreendedorismo pode ser a força motriz de mudança da realidade de um bairro, uma cidade, uma região, um Estado e até de uma Nação.

O surgimento do termo empreendedorismo, na visão de Filion (1997), deu-se, no século XIX, através de pessoas que aproveitavam oportunidades de obter lucros assumindo os riscos inerentes à actividade. Essas pessoas eram responsáveis por adquirir um produto em seu estado bruto, desenvolvê-lo e vendê-lo a um preço maior. Ainda no século XIX, os economistas passam a ver o empreendedor como aquele que transfere recursos económicos de um sector de produtividade mais baixa para um sector de produtividade mais elevada e de maior rendimento, como um agente da mudança.

Ainda para Filion (1997), pode parecer que haja uma confusão quanto ao conceito de empreendedorismo por não existir consenso na definição e nos limites do empreendedor. Contudo, esse é um assunto que atrai especialistas de diferentes áreas do conhecimento, levando-os a discutir suas pesquisas em função de suas percepções particulares do fenómeno. A aparente confusão criada pelas diferentes visões deste conceito basicamente reflecte a diferença lógica e a natureza desses enfoques.

Entretanto, no início do século XX, Schumpeter (1997) refere que a essência do empreendedorismo está na percepção e na exploração de novas oportunidades no âmbito dos negócios, utilizando recursos disponíveis de maneira inovadora. Para o autor, sem inovação não há empreendedores, sem investimentos empreendedores não há retorno de capital e o capitalismo não se propulsiona. Desde então os economistas passam a ver os empreendedores como detectores de oportunidades de negócios, criadores de empresas e corredores de risco.

Em linhas gerais, poder-se-ia dizer que os primeiros estudos sobre Empreendedorismo surgiram no século XVII dentro das disciplinas de ciências sociais. Mesmo que determinados temas ressurgam continuamente durante toda a história da teoria do empreendedorismo, não há nenhuma definição aceite por todos os economistas ou que seja aplicável em cada economia (Hoselitz, 1952).

Na verdade o empreendedorismo pode ser impulsionado pelo anseio das pessoas em assumirem responsabilidades para si ao evitarem trabalhos rotineiros conforme salientam Birley & Muzyka (2001:04). Os empreendedores tornam-se mais criativos, emanam altos níveis de energia, podendo influenciar e persuadir seus pares a despeito de uma oportunidade de negócio, combinados com a disposição de correr riscos moderados e calculados, diferentemente das incertezas incorridas por qualquer aventureiro que se possa encontrar no mundo dos negócios. São estas e diversas outras características pessoais da personalidade dos empreendedores que são apontadas por alguns autores como Schumpeter (1934); Drucker (1987), Fillion (1999), Birley & Muzyka (2001).

O aumento da investigação sobre Empreendedorismo acaba por ser um reconhecimento da importância que o fenómeno assume no desenvolvimento das economias e das sociedades, situação já sublinhada por Schumpeter (1949) há mais de sessenta anos. A importância atribuída pela literatura a este fenómeno abrange três aspectos principais: a criação de emprego, a inovação e a criação de riqueza.

Igualmente, o conceito de empreendedorismo está muito relacionado aos pioneiros da alta tecnologia do Vale do Silício, na Califórnia. Ainda nos EUA, o Babson College tornou-se um dos mais importantes pólos de dinamização do espírito empreendedor com enfoque no ensino de empreendedorismo na graduação e pós-graduação, com base na valorização da oportunidade e da superação de obstáculos, conectando a teoria com a prática, introduzindo a educação para o empreendedorismo através do currículo e das actividades extracurriculares (Trigo 2010).

Na realidade o empreendedorismo ocupa uma dimensão ampla, podendo ser não apenas o acto de criação de uma nova empresa. No entanto, no que diz respeito aos indivíduos que criam uma empresa, não restam dúvidas de que estes são empreendedores. Refere-se que um empreendedor, ao criar uma empresa, ao ser inovador numa actividade ou inovador numa estratégia empresarial, tem sempre subjacente a percepção de uma oportunidade e a vontade de fazer algo, com o objectivo de obter uma vantagem competitiva, utilizando para tal os recursos disponíveis, tomando sempre em consideração uma envolvente incerta.

Assim, entendemos que o empreendedorismo está directamente relacionado às realizações pessoais dos indivíduos comprometidos com seus próprios projectos empreendedores de negócios, conforme salienta Birley & Muzyka (2001). Estes personagens da chamada nova

onda da economia mundial, os empreendedores no Século XXI, estão causando o mesmo impacto da Revolução Industrial no século XIX.

Ao estudarmos o fenómeno temos uma intuição “ou podemos até mesmo afirmar” que a maioria das pessoas ainda vê o empreendedorismo apenas naqueles indivíduos que abrem novos negócios, que criam empresas próprias, que deixam de ser empregados para serem “donos do seu nariz”¹⁴. Mas na verdade o empreendedorismo não é somente isso. As pessoas podem ser empreendedoras como proprietários de novas empresas, como funcionários de grandes empresas, de órgãos públicos como professores, como chefes de família, donas de casa, estudantes, enfim, existem vários tipos de empreendedores.

2.4 - O EMPREENDEDOR

Nas sociedades abertas, onde o sistema económico vigente é baseado no direito de propriedade privada e na organização empresarial da produção, os bens de capital devem ser reunidos e mobilizados pelos agentes privados para produzirem bens e serviços destinados ao atendimento da demanda da população. Poucas são as actividades produtivas que ficam a cargo do Estado, para as quais o investimento é feito pelo governo com recursos públicos, e são basicamente aquelas destinadas à formação da infra-estrutura, como é o caso das rodoviárias, das ferroviárias, dos hospitais ou das escolas.

Uma população de empresários, com espírito de iniciativa e disposição para o risco, é necessária para formar um corpo de empreendedores que responderão pelos investimentos em unidades produtivas nos sectores primário, secundário e terciário. É dessa realidade que nascem milhões de empresas que fazem o Produto Interno Bruto. Um país somente consegue formar-se como um capitalismo de mercado se houver liberdade de iniciativa e pessoas “com iniciativa”, capazes de compor o conjunto de titulares dos meios de produção.

¹⁴ Linguagem popular “livre” autonomia independente (palavra relacionada)

2.4.1 – Mas, afinal, que é ser empreendedor?

Na primeira metade do século XX, o economista austríaco J. A. Schumpeter (que vimos citando) descreveu o empreendedor como uma das mais importantes forças do capitalismo, cuja evolução corresponderia a etapas cíclicas de expansão e crise.

Para Schumpeter (1934, citado por Benevides, 2002, p. 30):

A função do empreendedor é reformar ou revolucionar o modelo de produção, participando, assim, do processo de “destruição criativa” da ordem económica vigente. Trata-se, portanto, do responsável pela inovação e pela capacidade da economia se desenvolver.

Enunciar uma definição de «empreendedor» é uma tarefa complexa, dados os inúmeros elementos que deve conter. No entanto entendemos que não se pode fazer referência ao termo empreendedorismo sem ter em conta o “agente” ou actor do empreendedorismo, o empreendedor. Numa tentativa de resolução, Harwood (1982, p.92) sugeriu: «Depois de tanto se ter escrito sobre o assunto poderemos muito bem concluir que não interessa saber o quê ou quem é o empreendedor mas antes examinar o habitat dessa misteriosa criatura [...]. Conheçamo-lo através das variáveis ambientais que formam o seu comportamento e determinam o seu alcance. Esse parece ser o consenso sobre o assunto.» Mas continuou – e continua – a não haver consenso (Trigo, 2003).

Na literatura, a palavra francesa “entreprende” ou “entrepreneur” literalmente significa “o intermediário”, aquele que está no centro ou no meio. Originalmente estava relacionada com a actividade de um intermediário, aquele que fica “entre” o fornecedor e o mercado e que facilita o processo de troca (Hindle e Yecken, 2004). Neste sentido, o empreendedor é a pessoa que “faz acontecer”.

Na visão de Virgínia Trigo (2003), “empreendedores” são cada vez mais reconhecidos como um dos pilares da economia enquanto agentes auto-renovadores, criadores de emprego e portadores de inovação.

Tropman e Morningster (1989) identificaram como agentes de mudanças económicas e sociais ou, ainda, numa definição que pretende sintetizar diferentes abordagens contemporâneas, os que “reconhecem uma oportunidade para introdução de novos

produtos, serviços, processos, mercados ou tecnologias e a prosseguem reunindo para tal os recursos que lhes permitirão explorá-las”, citando Morris, 1998, p.16 (citado por Trigo, 2003).

Igualmente, um dos mais diáfanos intérpretes das características do sistema económico, ainda actual, Joseph Schumpeter (1959), definiu o empreendedor como sendo o agente do processo de “destruição criativa”, entendido como o impulso fundamental que acciona e mantém em marcha o motor capitalista, constantemente criando novos produtos, novos mercados e sobrepondo-se aos antigos métodos menos eficientes e mais caros, revolucionando sempre a estrutura económica, destruindo sem cessar a antiga e, continuamente, criando uma nova (Trigo, 2003).

No entanto (é necessário recuar muito no tempo - 1800), o economista francês Jean Batist Say, considerado o pai do empreendedorismo, utilizou o termo empreendedor no livro «Tratado de Economia Política», (citando Trigo, 2003), no qual diz que “o empreendedor transfere recursos económicos de um sector de produtividade mais baixa para um sector de produtividade mais elevada e de maior rendimento”. Ou seja, o empreendedor, para Say, é o responsável por “reunir todos os factores de produção... e descobrir no valor dos produtos ... a reorganização de todo o capital que ele emprega, o valor dos salários, o juro, o aluguer que ele paga, bem como os lucros que lhe pertencem”.

Como citado anteriormente, para melhor entendimento do termo é imprescindível a contribuição de Joseph Schumpeter (1950): um empreendedor é uma pessoa que deseja e é capaz de converter uma nova ideia ou invenção em uma inovação bem sucedida, sendo sua principal tarefa a “destruição criativa” a qual se dá através da mudança, ou seja, através da introdução de novos produtos ou serviços em substituição dos que eram utilizados. A destruição criativa, na visão de Schumpeter (1950), podia ser sintetizada na prática de se criarem novas organizações ou de revitalizarem organizações maduras, particularmente novos negócios, geralmente em resposta a oportunidades identificadas.

Entretanto há aspectos marcantes que nos permitem compreender o que nos referimos quando falamos de empreendedor. Estes são aspectos em grande medida comportamentais como novidade, organização, criação, criatividade, riqueza e risco. Em resumo das ideias anteriormente referidas, podemos apontar alguns traços principais sobre quem é empreendedor:

- i) toma iniciativa para criar algo novo e de valor para si próprio e para os clientes;
- ii) despende o seu tempo e esforço para realizar o empreendimento e garantir o seu sucesso;
- iii) recolhe as recompensas sob a forma financeira, de independência, reconhecimento social e de realização pessoal;
- iv) assume riscos de insucesso do empreendimento, quer sejam riscos financeiros, sociais ou psicológicos/ emocionais.

2.5 - CARACTERÍSTICAS EMPREENDEDORAS

A nossa intenção não é esgotar, neste trabalho, o perfil do empreendedor. No entanto sabemos que não há só um «perfil empreendedor» que inclua todas as características do empreendedor de sucesso. O potencial empreendedor tanto pode ser hoje um empregado como um desempregado, um professor, um médico, um vendedor ambulante, um pedreiro, um estudante, um recém - licenciado, ou uma dona de casa e mãe de sete filhas. Portanto, não há um perfil único, mas podemos identificar um conjunto de características que aparecem mais marcadas nos empreendedores.

Assim, e ainda que ninguém nasça para ser empreendedor – ser empreendedor não é uma característica inata nem hereditária, embora existam diferentes combinações de características que são mais frequentes, associadas ao perfil dos empreendedores - vários estudiosos têm-se esforçado durante várias décadas no sentido de uniformizar algumas características mais comuns entre os empreendedores.

Nesta linha de pensamento, Schumpeter (1942) associa o empreendedor com a inovação, estando a essência do empreendedorismo na percepção e no aproveitamento das novas oportunidades no âmbito dos negócios. A trajectória económica do capitalismo é descrita, por este autor, como um “fluxo circular” cuja tendência é o equilíbrio:

Ocorre no momento em que há uma mudança espontânea e descontínua nos canais do fluxo, perturbação do equilíbrio que altera e desloca o estado de equilíbrio

previamente existente, dando o equilíbrio estacionário lugar ao desequilíbrio dinâmico provocado pelo empreendedor (Schumpeter, 1942, p.72).

A contribuição dos empreendedores para o desenvolvimento da economia capitalista, segundo a teoria de Schumpeter (1942), envolve a capacidade de promoção que, como já foi anteriormente referido, o autor denominou de “destruição criativa”, ou seja, um processo capaz de introduzir o novo e gerar riquezas para um país. O empreendedor, para este autor, é o agente do processo de destruição criativa que, por sua vez, é o impulso fundamental que “acciona e mantém em marcha o motor capitalista”, constantemente criando novos produtos, novos métodos de produção, novos mercados, sobrepondo-se aos antigos métodos menos eficientes e mais caros.

O perfil traçado por Schumpeter (1942) para o empreendedor descreve um indivíduo que possui o sonho e a vontade de fundar um império pessoal, a vontade de conquistar; o impulso de lutar, de se mostrar superior aos outros, de ser bem sucedido, não tanto pelos frutos do sucesso mas pelo sucesso em si mesmo; a alegria de criar e realizar coisas ou, simplesmente, de empregar a própria energia e engenho; um tipo que procura a dificuldade, que se transforma para tornar possível a transformação, que se deleita com novos empreendimentos, e para quem o ganho pecuniário é de facto a expressão consumada do sucesso. Esse tipo de personalidade, para o autor, seria “inata” ao indivíduo.

O empreendedor, segundo Schumpeter (1942), tem a função de realizar novas combinações nos canais de produção, tendo como resultado a constituição de um novo empreendimento. Para este autor, é a capacidade de implementação das novas possibilidades de combinação que destaca o empreendedor como uma categoria especial, que assegura o desenvolvimento económico. Os empreendedores, diz Schumpeter (1942), não acumulam nenhum tipo de bem, não criam meios de produção mas empregam os meios de produção existentes de maneira diferente, mais apropriada, mais vantajosa. Eles implantam novas combinações e deixam de ser empreendedores no momento em que param de inovar.

A visão comportamental do empreendedorismo teve início após os trabalhos de Weber (1930) que, em meados de 1930, concebeu os empreendedores fundamentalmente como inovadores que possuíam uma importante função de liderança no ambiente organizacional. Weber (1930) sublinhava o facto de que atitudes tais como a racionalidade económica e o

espírito de iniciativa do capitalismo moderno eram consequências de certas concepções religiosas do mundo a que as seitas protestantes, calvinistas, davam particular realce. Assim, este autor lançou as bases para o esforço de compreensão das origens sociais e psicológicas, de forças económicas-chave como os rápidos progressos tecnológicos, a especialização da mão-de-obra, o crescimento da população e o oneroso espírito empresarial.

Weber (1930) identificou no sistema de valores um elemento fundamental para a explicação do comportamento empreendedor. Em sua análise, este autor aponta que um dos factores motivadores para quem se estabelecia por “conta própria” era a crença religiosa ou o trabalho ético protestante que estabelecia normas de conduta que punham freio à extravagância, ao consumo ostensivo e à indolência. Com isso, o resultado era maior produtividade, diminuição das despesas e aumento da poupança, todos factores vitais para o crescimento económico. Weber (1930) via os empreendedores como inovadores, pessoas independentes cujo papel de liderança nos negócios inferia uma fonte de autoridade formal.

A partir de Schumpeter (1942), Weber (1930) e outros autores, McClelland (1972) inicia uma linha de pesquisa sobre alguns factores psicológicos que poderiam ser associados ao progresso económico e à ascensão de uma nação. Este autor identificou, por meio de métodos quantitativos, na “necessidade de realização” dos indivíduos, um factor primordial para o desenvolvimento de um país.

É interessante notar que, em sua pesquisa, o mesmo autor indica que a liderança não está associada à necessidade de realização e, de facto, os indivíduos com alta necessidade de realizar não são considerados líderes por seus pares. Além disso, diz McClelland (1972), esses indivíduos apresentaram uma preferência maior por carreiras que envolviam risco e mostraram-se mais dispostos a abrir o próprio negócio do que os indivíduos com pouca necessidade de realização:

“O provável termo comum entre a necessidade de realização e a capacidade de iniciativa seria semelhante interesse por situações que envolviam risco moderado ou oportunidade máxima de obter satisfação de realização pessoal, sem correr risco desnecessário de fracasso”. (McClelland, 1972, p.86)

Mais tarde, McClelland (apud Management Systems International, 1999) realizou uma pesquisa com o intuito de identificar determinadas competências ou traços que pareçam ter alguma correlação com a actividade empreendedora bem sucedida na Índia, no Malawi e no Equador.

A partir daí, esse pesquisador apresentou dez características do comportamento empreendedor: busca de oportunidade e iniciativa; persistência; correr riscos calculados; exigência de qualidade e eficiência; comprometimento; busca de informações; estabelecimento de metas; planeamento; persuasão e rede de contactos; independência e autoconfiança.

A pesquisa do empreendedorismo com foco comportamental, para Fillion (1997), revelou que as características dos empreendedores reflectem as características do período e do local onde eles vivem, caracterizando o empreendedorismo como um fenómeno regional e histórico. Segundo esta concepção, o autor identificou algumas características comportamentais comuns aos empreendedores, que podem ser analisadas no quadro a seguir:

Quadro 1 - Características atribuídas aos empreendedores pelos pesquisadores comportamentais

Inovadores	Auto conhecimento
Correm riscos moderados	Confiantes
Independentes	Pensam em longo prazo
Criadores	Tolerância a ambiguidade e à incerteza
Energéticos	Possuem iniciativa
Tenacidade	Aprendem
Originais	Uso dos recursos disponíveis
Optimistas	Sensíveis aos outros
Orientados a resultados	Agressivos
Flexíveis	Tendem a confiar nas pessoas
Desembaraçados	Acreditam no dinheiro como medida da sua performance

Fonte: Fillion (1997)

Nesta mesma linha Filion (1999) lista como características dos empreendedores as seguintes: inovação; necessidade de realização; liderança; auto-consciência; riscos moderados; auto-confiança; independência; envolvimento a longo prazo; criatividade; tolerância à ambiguidade e incerteza; energia; iniciativa; tenacidade; capacidade de aprendizagem; originalidade; habilidade na utilização de recursos; optimismo; sensibilidade a outros; orientação para resultados; agressividade; flexibilidade; tendência a confiar nas pessoas; habilidade para conduzir situações e dinheiro como medida de desempenho.

Por sua vez, procurando responder à questão sobre quem pode ser empreendedor, Drucker (1986) relaciona a capacidade de ser inovador com o empreendedorismo, sendo a inovação o instrumento específico dos empreendedores, o meio pelo qual eles exploram a mudança como uma oportunidade para um negócio diferente ou um serviço diferente. A inovação, para este autor, pode bem ser apresentada como uma disciplina, ser aprendida e ser praticada. Os empreendedores buscam, com propósito deliberado, as fontes de inovação, as mudanças e seus sintomas que indicam oportunidades para que a inovação tenha êxito. A inovação, complementa Drucker (1986), é o acto que contempla os recursos com a nova capacidade de criar riqueza.

O mesmo autor (1986) comenta que a essência da característica empreendedora está em saber lidar com as incertezas e que qualquer indivíduo que tenha à sua frente uma decisão importante a ser tomada pode-se comportar de forma empreendedora desde que tenha conceitos e teorias, dando suporte aos seus actos. Para este autor, empreender é uma iniciativa arriscada para as pessoas que não sabem o que estão fazendo, que não possuem método.

2.6 - EMPREENDEDORISMO POR NECESSIDADE VERSUS EMPREENDEDORISMO POR OPORTUNIDADE

No campo dos estudos sobre Empreendedorismo, uma definição é considerada uma das mais importantes decisões: é o conceito do empreendedorismo por necessidade versus empreendedorismo por oportunidade. De um modo geral, "empreendedor por necessidade" é aquele que não tinha outra escolha, ou seja, estava desempregado e sem alternativas, e

assim iniciou seu empreendimento; por outro lado, o “empreendedor por oportunidade” tinha outras escolhas, como por exemplo um bom emprego, e lançou-se no mundo do empreendedorismo por escolha própria.

Nesta linha de pensamento, Filion (1999, p. 20) destaca a existência destas duas categorias de empreendedores designando-os por: “os empreendedores voluntários” e “empreendedores involuntários”. Esta dicotomia torna-se ainda mais evidente quando se observa a classificação utilizada pelo relatório executivo da Global Entrepreneurship Monitor 2005 – GEM 2007, que conceitua suas diferenças: os “Empreendedores por oportunidade são motivados pela percepção de um nicho de mercado em potencial e os empreendedores por necessidade são motivados pela falta de alternativa satisfatória de ocupação e rendimento” (GEM 2005, p. 13). A mesma classificação é utilizada pelos relatórios GEM 2006 e GEM 2007.

Ainda segundo Filion (1997 apud Dolabela, 1999, p 69), “os empreendedores podem ser voluntários (têm motivação para empreender) ou involuntários (são forçados a empreender por motivos alheios à sua vontade: desempregados, imigrantes, etc.)”.

2.6.1 - Empreendedorismo por necessidade

As necessidades podem ser conceituadas como um desequilíbrio interno do indivíduo, ou a manifestação de um déficit, uma determinada carência que, ao surgir, causa um estado de tensão, insatisfação, desconforto e desequilíbrio (Lezana, 2004). Existem três formas de retomar o estado de equilíbrio: através da satisfação da necessidade, da compensação (quando a necessidade é transferida para outro objecto) ou ainda da frustração (neste caso, permanece no indivíduo, podendo ou não retomar o estado de equilíbrio).

Buscando descobrir as necessidades que motivam os empreendedores, os resultados da pesquisa, para Birley & Westhead apud Lezana & Tonelli (1998), foram as seguintes:

Necessidade de Aprovação – os desejos são conquistar uma alta posição na sociedade, obter o reconhecimento, ter respeito, status e prestígio da sociedade.

Necessidade de Independência – a necessidade de liberdade e autonomia é bastante forte nos empreendedores, buscando o controle do seu próprio tempo e colocando seu enfoque no trabalho.

Necessidade de Desenvolvimento Pessoal – refere-se à necessidade de desenvolver seus potenciais, capacidades, buscar novos conhecimentos, de inovar, estar sempre acompanhando e à frente das mudanças exigidas pelo mercado.

Necessidade de Segurança – necessidade de protecção dos perigos e ameaças advindos do meio, podendo ser perigos reais ou imaginários, físicos ou psicológicos - é a auto-preservação.

Necessidade de Auto-realização – é o aperfeiçoamento dos desempenhos e realizações por meio da maximização dos potenciais.

De modo geral, "empreendedorismo por necessidade" é aquele em que o empreendedor não tinha outra escolha, ou seja, estava desempregado e sem alternativas, e assim iniciou seu empreendimento. Portanto, empreendedores por necessidade consistem naqueles que iniciam negócios motivados pela falta de alternativa satisfatória de ocupação e rendimento tradicional (salário).

Segundo Greco (apud IBQP, 2009) empreendedorismo por necessidade ocorre quando o indivíduo se sente forçado a iniciar o próprio negócio por não haver outras opções de trabalho ou por estar insatisfeito com as condições do trabalho existentes. Neste caso, há o empreendedorismo como "ferramenta para o desenvolvimento".

Segundo a pesquisa GEM (2007), o empreendedorismo motivado por necessidade é constituído por indivíduos excluídos do mercado formal de trabalho (como empregados sem registo em carteira, os desempregados, donas de casa) que buscam alternativas de sobrevivência (criação do próprio rendimento) ou complementação do rendimento familiar.

"A acção empreendedora motivada pela necessidade apresenta condições precárias de actuação; essa parcela da população empreendedora necessita de ser estimulada por políticas públicas de qualificação, acesso ou crédito," (GEM, 2007, p. 69).

Uma pista importante que demonstra o quão é extremamente importante uma definição em relação a esta matéria encontra-se explicita no relatório do GEM 2006 (Bosma & Harding, 2007). O mesmo relatório indica que o empreendedorismo por necessidade é mais ocorrente em países (ou regiões) que apresentam rendimento médio ou abaixo da média. Portanto, os que empreendem por necessidade são aqueles que se localizam em países (ou regiões) onde oportunidades de trabalho são insatisfatórias ou inexistentes, com elevadíssimas taxas de desemprego.

A tabela nº 3 retrata as características da actividade empreendedora, concluindo que nos países desenvolvidos a taxa de empreendedorismo por oportunidade é incomparável com a taxa de empreendedorismo por necessidade. A França e a Arábia Saudita, por exemplo, apresentam menores taxas de empreendedorismo por necessidade (11% e 12% respectivamente), enquanto que a China e a Argentina apresentam maiores taxas (49% e 48% respectivamente).

Tabela 3 - As características da actividade empreendedora

Principais Características da Actividade Empreendedora				
Proporção da Actividade Empreendedora				
PAÍSES	Oportunidade	Necessidade	Homens	Mulheres
Africa do Sul	66%	34%	60%	40%
Arábia Saudita	88%	12%	92%	8%
Argentina	52%	48%	61%	39%
Chile	74%	26%	66%	34%
China	51%	49%	56%	44%
Colômbia	66%	44%	57%	43%
Estados Unidos	76%	24%	63%	37%
Jamaica	66%	34%	57%	43%
Peru	72%	28%	56%	44%
Japão	70%	30%	76%	24%
Reino Unido	83%	17%	68%	32%
Rússia	70%	30%	56%	44%
Uganda	55%	45%	56%	44%
Venezuela	67%	33%	53%	47%

Equador	71%	39%	54%	46%
Alemanha	73%	27%	55%	45%
França	89%	11%	71%	29%
Brasil	65%	35%	56%	44%
Bolívia	71%	29%	53%	47%
Índia	76%	24%	69%	31%
Itália	84%	16%	70%	30%

GEM 2007 - Elaborado pelo autor

Portanto, a nossa visão é que o empreendedor por necessidade cria o próprio negócio porque não tem alternativa. Geralmente não tem acesso ao mercado de trabalho ou foi demitido, não lhe restando outra opção a não ser trabalhar por conta própria. Geralmente envolve-se em negócios informais, desenvolvendo tarefas simples, prestando serviços e conseguindo normalmente como resultado, pouco retorno financeiro (um salário). É um grande problema social para os países em desenvolvimento pois, apesar de o empreendedor ter iniciativa, trabalhar arduamente e buscar por todas as formas a sua subsistência e a dos seus familiares, isso não contribui para o desenvolvimento económico.

2.6.2 - Empreendedorismo por oportunidade

A palavra oportunidade tem origem no nome de um vento importante na navegação da antiguidade; os latinos chamavam de “ob portus” ao vento que conduzia a embarcação em direcção ao porto.

O outro extremo da actividade empreendedora é aquele em que as pessoas empreendem diante de uma oportunidade. O empreendedor “por oportunidade” tinha outras escolhas, por exemplo, um bom emprego, e lançou-se no mundo do empreendedorismo por escolha própria, ou seja, homens e mulheres que tomam a decisão de iniciar uma actividade económica independente. Logo, o empreendedorismo por oportunidade ocorre quando o indivíduo identifica uma oportunidade de negócio, isto é, escolhe o empreendimento de entre diversas e possíveis opções existentes no mercado.

Segundo Greco (apud IBQP, 2009), “o empreendedorismo por oportunidade é em geral caracterizado pela criação de empresas de maior complexidade organizacional, maior nível de tecnologia e maior conhecimento de mercado por parte do empreendedor.”

Para Sipilã (2006) o reconhecimento de oportunidades pode ser pensado como um processo onde empreendedores buscam identificar oportunidades para explorá-las; entretanto, para ser capaz de visualizar uma oportunidade, é necessário reconhecê-la, o que não é uma capacidade muito fácil de desenvolver. Por fim, conceitua oportunidade como uma situação futura desejada que tem um potencial valor económico.

Nixdorff & Solomon (2005) definem o reconhecimento de oportunidades como um processo cognitivo que pode ser realçado com treino e com educação. Para estes autores, o reconhecimento de oportunidades parece estar recebendo uma atenção especial nos últimos anos. Entretanto, ainda não há um conceito claro sobre o assunto, há confusão quando se abordam características tais como intuição, consciência, intenção, criatividade. A habilidade de identificar oportunidades caracteriza-se pela capacidade de identificar novas oportunidades de produtos e/ou prestação de serviços, perceber o que os outros não percebem, visualizar além - é o famoso “faro”.

Por sua vez, Baron (2004) argumenta que o reconhecimento de oportunidades está intimamente ligado às estruturas de conhecimento dos empreendedores. Tal reconhecimento demanda a percepção coerente entre factores aparentemente desconexos, tais como: factores tecnológicos, económicos, políticos e sociais, precisando, para isso, de um conhecimento anterior que os possibilite realizarem tais nexos. Também é o conhecimento que, ao ser activado, permite novas ideias de negócios originais e/ou mais práticos que os existentes. Para este autor, o conhecimento é a base do reconhecimento de oportunidades. A habilidade de identificar oportunidades caracteriza-se pela identificação das oportunidades de negócios - é a “interacção com as pessoas” e a “experiência profissional prévia” (Baron (2004).

Portanto, são os sistemas sociais que habilitam o empreendedor no processo de descoberta, avaliação e exploração de oportunidades, através de uma interdependência mútua entre agente e sistema. Assim, o que auxiliará o empreendedor a detectar oportunidades é o meio, o contexto onde ele está inserido.

2.7 - SÍNTESE

Empreendedorismo é um fenómeno complexo que abrange uma variedade de contextos e os diversos conceitos utilizados na literatura sobre o tema reflectem essa complexidade.

Duas correntes distintas tentam arduamente explicar o fenómeno. Por um lado, para os economistas, a inovação está associada aos empreendedores e, por outro lado, para os comportamentalistas, os empreendedores estão associados à criatividade, à persistência ao assumirem riscos e à liderança.

A motivação para iniciar uma actividade empreendedora é actualmente um dos temas relevantes de estudo nacionais e internacionais, cujo principal objectivo é conhecer melhor a natureza do empreendedorismo em cada país, sobretudo nos países em desenvolvimento.

O conhecimento das motivações empreendedoras de cada país ou região pode ser um contributo essencial para implementação de programas e políticas adequadas para a promoção e desenvolvimento da actividade empreendedora e sua sustentabilidade ou, quiçá, transformar o empreendedorismo por necessidade em empreendedorismo por oportunidade.

CAPÍTULO III

3 – MÉTODO DE INVESTIGAÇÃO

3.1 - INTRODUÇÃO

Neste capítulo apresentamos a metodologia utilizada neste trabalho de investigação cujo propósito é documentar o tipo de empreendedorismo praticado na ilha de Santo Antão de Cabo Verde, com o fim de comprovar se se trata de empreendedorismo por necessidade ou por oportunidade.

O método de recolha de informação nele utilizado foi a entrevista/questionário com opções fechadas e “in loco”, ou seja, nos locais de trabalho ou em casa dos empreendedores entrevistados. De facto, a pesquisa in loco, segundo Richardson (1999), é possivelmente a forma mais comum de descrever as características e medir determinadas variáveis de grupos, por permitir o contacto com a realidade onde o fenómeno se desenrola e possibilitar melhor compreensão e análise dos factos relatados.

Para além do incentivo teórico apresentado, outros factores estiveram na origem da escolha deste método de recolha de informação, tais como: o conhecimento do autor desta dissertação, das localidades investigadas; a especificidade social do assunto; a dimensão da amostra; as características demográficas da população; e grau de acesso.

3.2 - DELINEAMENTO DA METODOLOGIA

Delimitar uma pesquisa significa estabelecer limites para a investigação. Essa delimitação ocorre em relação ao assunto, à extensão, ao tempo, ao espaço, entre outros factores que possam melhor delinear e especificar a pesquisa.

Ao definir a metodologia para um estudo, é preciso ter claro que o método é o caminho para se chegar a determinado fim. A importância da metodologia utilizada justifica-se pelo necessário cunho científico (Miguel, 2007) que necessariamente confere a um trabalho de investigação. Portanto, esta dissertação não poderia ser realizada sem a definição dos caminhos a serem seguidos para se alcançar os objectivos propostos.

Assim, “para que um conhecimento seja científico, torna-se necessário identificar as operações mentais e técnicas, que possibilitam sua verificação” (GIL, 1999, p. 26). Isso, nada mais é do que descrever o método que guiou todo o processo de realização das actividades, desde a concepção do tema até à descrição dos resultados finais e conclusões.

Este trabalho tem carácter qualitativo face ao objecto de análise referido nos capítulos anteriores, ou seja, quais as motivações que estarão na origem do Empreendedorismo em Santo Antão. Terão elas origem na existência de uma oportunidade ou terão sido originadas por uma necessidade? A população investigada engloba 120 (cento e vinte) empreendedores formais da ilha de Santo Antão, tendo como recorte geográfico de investigação os três concelhos: Ribeira Grande, Paul e Porto Novo.

As entrevistas foram realizadas pessoalmente no mês de Fevereiro de 2011. A participação foi voluntária, respeitando o direito de privacidade e a garantia de que as informações prestadas não teriam outra finalidade senão a de elaboração de um trabalho científico de fim de curso. O critério adoptado para a entrevista foi o da acessibilidade. Para o estudo foram excluídas as empresas com mais de 5 trabalhadores, mas houve que ter em consideração todos os tipos de empreendimentos, independentemente do tempo (anos) de vida dos mesmos.

3.3 - PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS DO TRABALHO

A pesquisa realizada para este trabalho, tendo em vista os objectivos ambicionados e os processos realizados, caracteriza-se, segundo as classificações de pesquisa apresentadas por Silva (2001), como sendo descritiva, visando descrever sistematicamente as características da população em estudo e estabelecendo relações entre as variáveis, bibliográfica e do levantamento de campo.

Efectivamente, envolveu a consulta dos relatórios do GEM 2006, 2007 e 2008, III o Recenseamento Empresarial de Cabo Verde (2007), documentação fornecida pela delegação da CCAISB¹⁵ e pelas Repartições de Finanças e Câmaras Municipais da ilha, livros já publicados, relatórios, publicações de instituições públicas e privadas, pesquisas de algum material disponibilizado na Internet, produções académicas como teses, dissertações e artigos, além de outros textos especializados e a interrogação directa das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer.

O plano de pesquisa foi pré-estabelecido de forma a direccionar pesquisa e pesquisador para o contacto com a realidade na qual se desenvolvem os fenómenos - objecto da pesquisa que o autor procurou compreender e relatar.

Sabe-se que as entrevistas são adequadas à ocasião e se constituem “numa das mais importantes fontes de informação, para um estudo de caso” (Yin, 2001, P. 112). Além de que, entre as técnicas de interrogação, “é a que apresenta maior flexibilidade” (Gil, 1996, P. 98).

Como anteriormente referido nos capítulos anteriores e conforme sugere a literatura, o empreendedorismo pode ser considerado uma questão de motivação, de personalidade e de comportamento. Por outro lado, a literatura aponta que o empreendedorismo pode ser voluntário ou involuntário. “Os empreendedores voluntários são os que têm motivação para empreender enquanto ou involuntários são forçados a empreender por motivos alheios à sua vontade” (Filion, 1999, p. 20).

¹⁵ Câmara do Comércio, Agricultura, Indústria e Serviços de Barlavento – Delegação de Santo Antão

Este trabalho pode ser classificado como uma pesquisa qualitativa por se tratar de um estudo que se baseia numa variedade de técnicas utilizadas de uma maneira qualitativa tais como entrevistas formais ou informais, técnicas de observação de campo, análise histórica e etnográfica conforme salientam VIEIRA & ZOUAIN (2004:17).

3.4 - RECOLHA E TRATAMENTO DOS DADOS

A estratégia para a recolha da informação do trabalho de campo – a entrevista pessoal - foi definida com base nos seguintes pressupostos: não comprometer a fiabilidade do presente trabalho; baixo nível de escolaridade dos entrevistados; dificuldade de comunicação.

Segundo Yin (2004), a entrevista é uma fonte essencial na recolha de dados, essencialmente quando se debruça sobre assuntos que dizem respeito a seres humanos, os quais devem ser conhecidos e interpretados através do olhar das pessoas específicas e outros entrevistados que nos dão a conhecer aspectos relevantes sobre determinadas situações (Trigo, 2003).

Como o universo da pesquisa era bastante extenso (522 empresas), não havia possibilidade de o entrevistar na sua totalidade, havendo assim a necessidade de investigar apenas uma parte dessa população¹⁶. A esta parte da população dá-se o nome de amostra, que é uma parcela ou um subconjunto seleccionado do universo.

As empresas foram intencionalmente escolhidas para este estudo e, como sujeitos entrevistados, os seus donos e / ou os seus gestores. A escolha foi motivada pelo facto de que essas empresas têm um único proprietário (dono), pela semelhança no seu porte e pelo facto de que elas representam a principal fonte de rendimento tradicional (salário) para os seus donos e familiares.

As entrevistas foram realizadas por três pesquisadores de campo, sendo um deles o autor do estudo. Os pesquisadores, apesar de possuírem alguma experiência como entrevistadores, foram treinados através de simulações de entrevistas nas quais alguns pontos foram discutidos no sentido de o entrevistador não influenciar ou direccionar a resposta do entrevistado.

¹⁶ É o conjunto de elementos que apresentam pelo menos uma característica em comum

O carácter descritivo e exploratório utilizado nesta pesquisa justifica-se pelo facto de ela se propor estudar as características de uma determinada população, especialmente as motivações dos empreendedores da ilha de Santo Antão a partir de informações fornecidas por eles próprios e outros dados recolhidos no local.

Os dados recolhidos foram objecto de tratamento estatístico. Utilizamos o Software Excel e o SPSS para garantir maior fiabilidade da informação, considerando a dimensão da amostra e o número de respostas obtidas.

3.5 - QUESTÕES UTILIZADAS PARA ATENDER AOS OBJECTIVOS DA PESQUISA

As questões da entrevista/questionário foram seleccionadas com o objectivo de atender aos objectivos da pesquisa. Cada objectivo específico foi alcançado com base numa ou mais questões que se encontram no questionário no anexo I. Buscando facilitar o entendimento do questionário e estabelecer uma ligação entre o mesmo e os objectivos da pesquisa, o quadro nº2 mostra os objectivos da mesma e as devidas questões formuladas para atendê-los:

Quadro 2 - Questões que respondem aos objectivos da pesquisa

Objectivos da pesquisa	Questões da pesquisa
1º - Sectores de actividades económicas	a) Sector Primário b) Sector Secundário c) Sector Terciário
2º - Informações gerais sobre o empreendedor	a) Idade b) Sexo c) Escolaridade d) Estado Civil e) Número de filhos
3º - Principal motivo de abertura da empresa (criação do negócio)	a) Necessidade de sobrevivência b) Identificação de uma oportunidade de negócio c) Percepção de uma oportunidade de negócio

<p>4º - Conhecimentos anteriores à abertura do negócio</p>	<p>a) Trabalhava noutra empresa do ramo b) A família tinha um negócio igual c) Tinha formação no ramo de negócio d) Trabalhava noutra empresa e) Desempregado (a)</p>
<p>5º - Fontes de financiamento aquando da abertura do negócio</p>	<p>a) Poupança pessoal b) Poupanças familiares ou de amigos (empréstimos) c) Empréstimos bancários d) Subsídio do Estado e) Recurso ao micro-crédito</p>
<p>6º - Processo de planeamento para a abertura do negócio</p>	<p>a) PN= Plano de Negócios b) VEF= Viabilidade Económico-Financeira d) EM = Estudo de mercado e) V/I = Visão do negócio/ Ideia</p>
<p>7º - Factores importantes para o sucesso do negócio</p>	<p>a) Ter conhecimento das necessidades do mercado b) Ter orientação para as necessidades dos clientes c) Ser pró-activo d) Ter apoio da família e) Apoio dos trabalhadores</p>
<p>8º - Grau de exigência de qualidade/eficiência dos produtos e serviços</p>	<p>a) Excelente b) Bom c) Razoável d) Mau</p>
<p>9º - Empenhamento e dedicação ao negócio</p>	<p>a) Dedicção exclusiva b) Número de horas c) Dedicção parcial</p>
<p>10º- Necessidades que motivam</p>	<p>a) Necessidade de aprovação</p>

os indivíduos a tornarem-se empreendedores na Ilha	b) Necessidade de independência c) Necessidade de desenvolvimento pessoal d) Necessidade de segurança e) Necessidade de auto-realização
--	--

Fonte: Elaborado pelo autor

Apesar de serem estas as questões que realmente atenderam aos objectivos da pesquisa, algumas outras questões foram efectuadas procurando conhecer melhor o tipo de empreendedorismo em Santo Antão e também para dar entrada ou continuidade aos assuntos específicos, de forma a que a entrevista se transformasse numa conversa agradável e amigável junto aos empreendedores entrevistados.

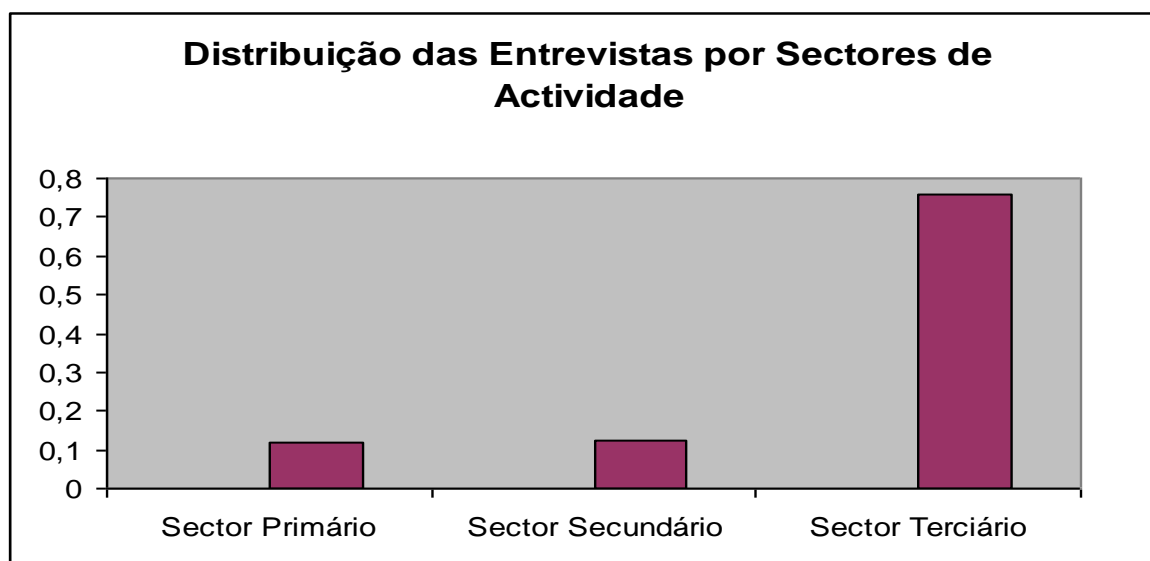
4 - APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS DA PESQUISA

Os dados colectados referem-se a entrevistas realizadas junto de cento e vinte (120) empreendedores na ilha de Santo Antão, num universo de quinhentas e vinte e duas (522) empresas aí existentes, conforme dados Informativos do Instituto Nacional de Estatísticas, resultantes do III Recenseamento Empresarial (2007). Convém aqui referir que, apesar destes dados, não foram possível confirmar quer junto desta instituição a estrutura da distribuição da actividade económica da referida ilha de modo a distribuir as entrevistas proporcionalmente.

Sectores de actividade económica objecto da pesquisa.

A figura nº3 mostra-nos os sectores de actividade económica que constituem objecto da pesquisa. Assim, o sector terciário – sector de maior actuação dos empreendedores - representa um percentual de 75.8%, seguido do sector secundário com 12.5% e por último o sector primário com 11.7%. Por falta de informação não foi possível fazer uma comparação com a estrutura da actividade económica da ilha.

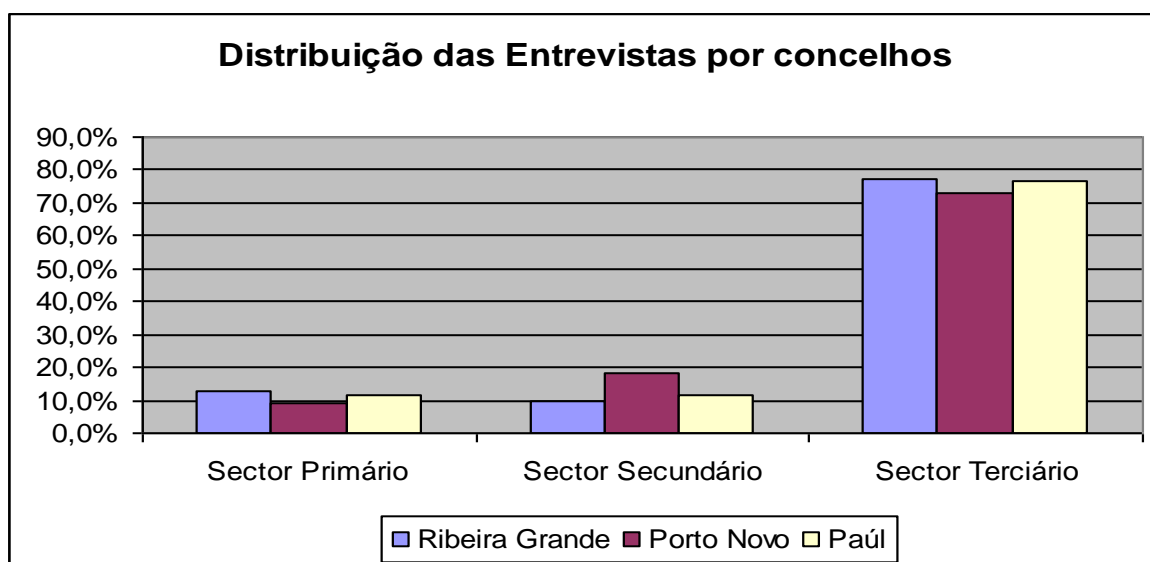
Figura 3 - Distribuição das empresas entrevistadas por sectores de actividade económica



Fonte: Elaborado pelo autor

Uma vez determinada a mostra, houve a necessidade de distribui-la para os diferentes concelhos onde o estudo foi realizado, tendo como critério de selecção o peso de cada um na estrutura económica da ilha conforme a figura nº4.

Figura 4 - Distribuição das entrevistas por concelhos



Fonte: Elaborado pelo autor

Com efeito, podemos constatar através do gráfico que, em todos os concelhos, o sector terciário é aquele com maior representação da actividade económica. Assim, o sector terciário (comércio geral e restauração e outros pequenos serviços) representa 72,7% a

77.2%, o sector secundário 10% a 18.3% e o sector primário 9% a 12.8% da actividade económica da ilha de Santo Antão. Como já anteriormente referido, não foi possível comparar estes resultados de modo proporcional à estrutura da distribuição da actividade económica da ilha. No entanto, eles estão de acordo com os dados do INE que diz que a economia cabo-verdiana é terciarizada em mais de 70%.

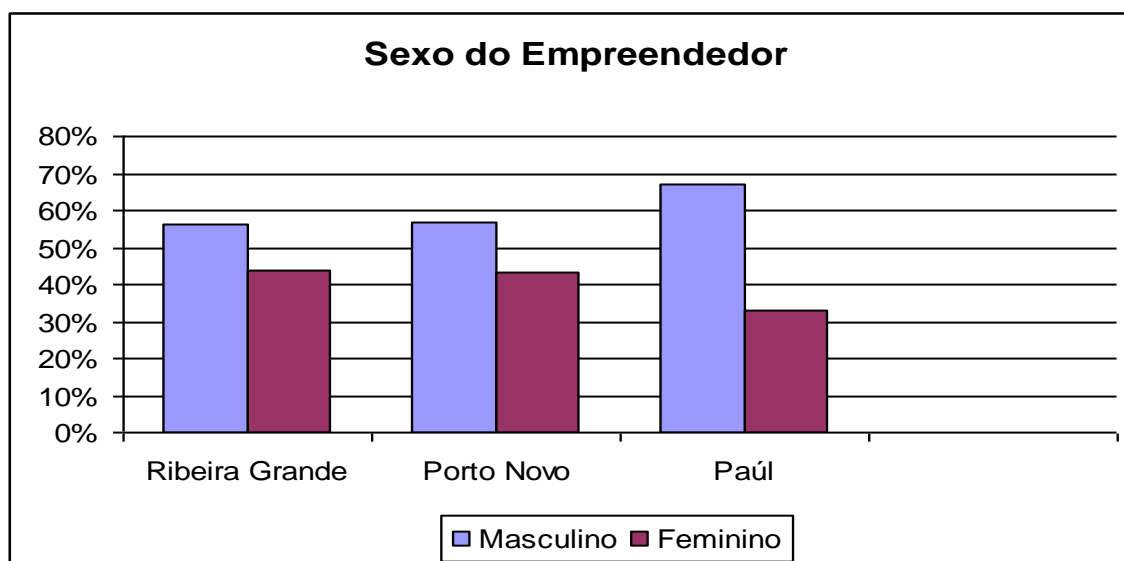
4.1 - INFORMAÇÕES GERAIS SOBRE O EMPREENDEDOR

É muito frequente em pesquisas na área das ciências sociais iniciar-se as apresentações com dados demográficos ou socio-económicos. Este trabalho optou mais uma vez por este procedimento, com a finalidade de identificar as características básicas dos grupos de análise para facilitar a ordenação e organização das ideias do pesquisador. Neste primeiro momento procurou-se identificar o empreendedor, classificando-o quanto ao género, idade, nível de escolaridade, estado civil e número de filhos.

4.1.1 - Género

A literatura diz-nos que os indivíduos do sexo masculino são mais propensos a ser empreendedores. No entanto, sabe-se que, segundo os Relatórios do GEM em 2006, 2007 e 2008 a necessidade constitui o principal factor de motivação para as mulheres iniciarem um empreendimento, principalmente quando se trata de mulheres chefes de família.

Figura 5 - Género do empreendedor



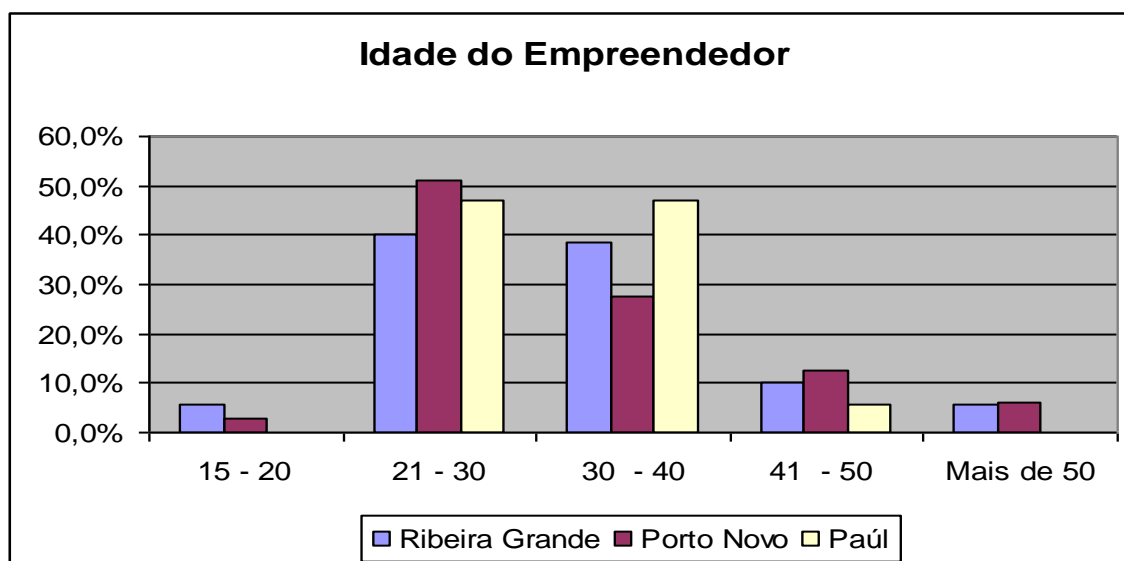
Fonte: Elaborado pelo autor

Os resultados demonstram-nos que, apesar do sexo masculino prevalecer, isto é, mais de 56% dos entrevistados serem homens, é de destacar a representação das mulheres acima da média mundial, ou seja, acima dos 33%. Estes resultados parecem normais devido ao peso que as mulheres têm nas estruturas familiares em Cabo Verde.

4.1.2 - Idade

A literatura mostra-nos que, em muitos países os empreendedores iniciam a sua actividade na faixa etária entre os 22 e os 45 anos, e mais provavelmente por volta dos 30 anos de idade; a partir dos 40 anos as pessoas são menos propensas a arriscar em negócios próprios (GEM, 2006). Este intervalo de idade é justificado pelo facto de o empreendedor precisar de alguma experiência, credibilidade, apoio financeiro e vitalidade física para se envolver nos esforços do novo empreendimento.

Figura 6 – Idade do empreendedor



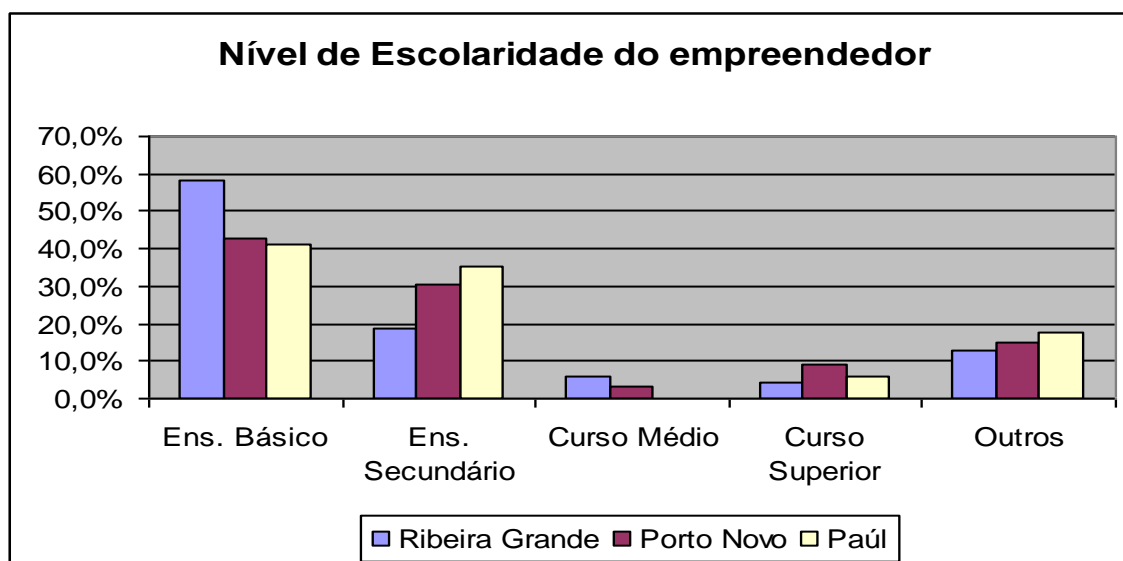
Fonte: Elaborado pelo autor

No entanto, os resultados obtidos na pesquisa dizem o contrário. Em todos os concelhos há uma concentração na faixa etária de 21 a 30 anos (40% a 51.2%), de 30 a 40 anos (27.4% a 47.1 %), de 41 a 50 anos (5.8% a 12.4%). Já na faixa etária de 15 a 20 anos e nos entrevistados com mais de 50 anos os resultados são abaixo dos 8%. A idade que consta no gráfico corresponde à que o empreendedor tinha no momento em que se iniciou o negócio e não ao momento em que foi entrevistado.

4.1.3 - Nível de escolaridade

Ainda que de um modo geral não se possa afirmar que existe uma relação directa entre o nível de escolaridade e a motivação empreendedora, sabe-se que existem estudos (GEM, 2007) que demonstram que o primeiro contribui positivamente para o tipo de empreendedorismo em diferentes países. Em nosso entender, o baixo nível de escolaridade constitui uma alavanca poderosa que empurra as pessoas para o empreendedorismo por necessidade, isto porque os indivíduos com níveis de escolaridade muito baixo dificilmente se conseguem integrar no mercado de trabalho especializado.

Figura 7 – Nível de escolaridade do empreendedor



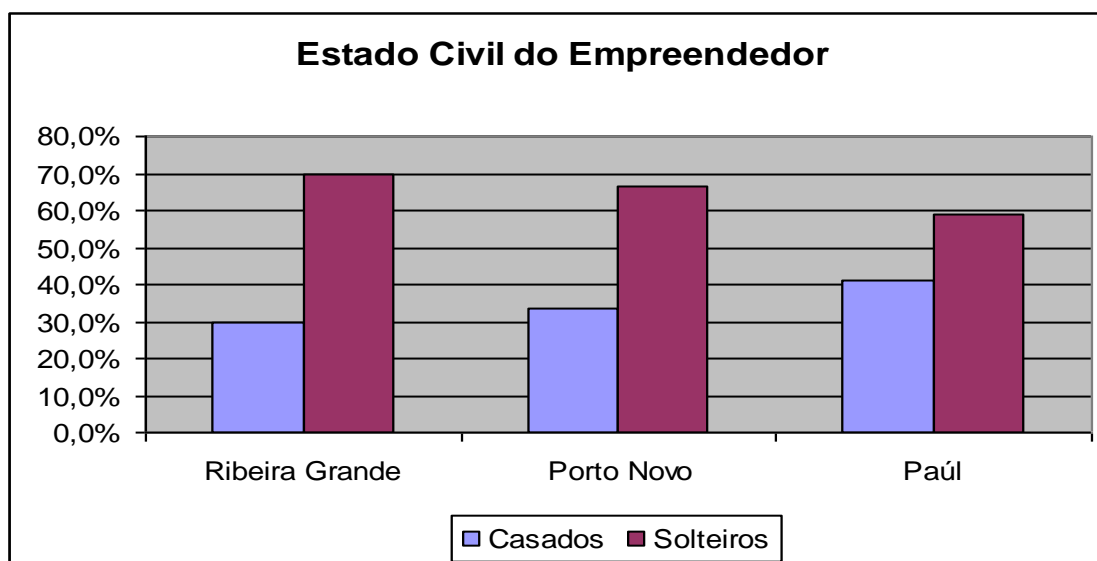
Fonte: Elaborado pelo autor

No que se refere às qualificações, 41,2% a 58,5% dos empreendedores entrevistados possuem o nível de ensino básico; 18,5% a 35,3% o ensino secundário; e 12,9% a 17,6% outros por exemplo o (curso profissional). Apenas menos de 5,9% dos entrevistados declaram possuir curso médio ou curso superior. Note-se que mais de metade dos entrevistados possuem um nível de qualificação muito baixo, ou seja, declaram não ter completado o ensino básico.

4.1.4 - Estado civil

Embora alguma literatura aponte para que o empreendedor seja geralmente casado quando inicia o seu primeiro negócio, no entanto, os resultados obtidos dizem o contrário.

Figura 8 – Estado civil do empreendedor



Fonte: Elaborado pelo autor

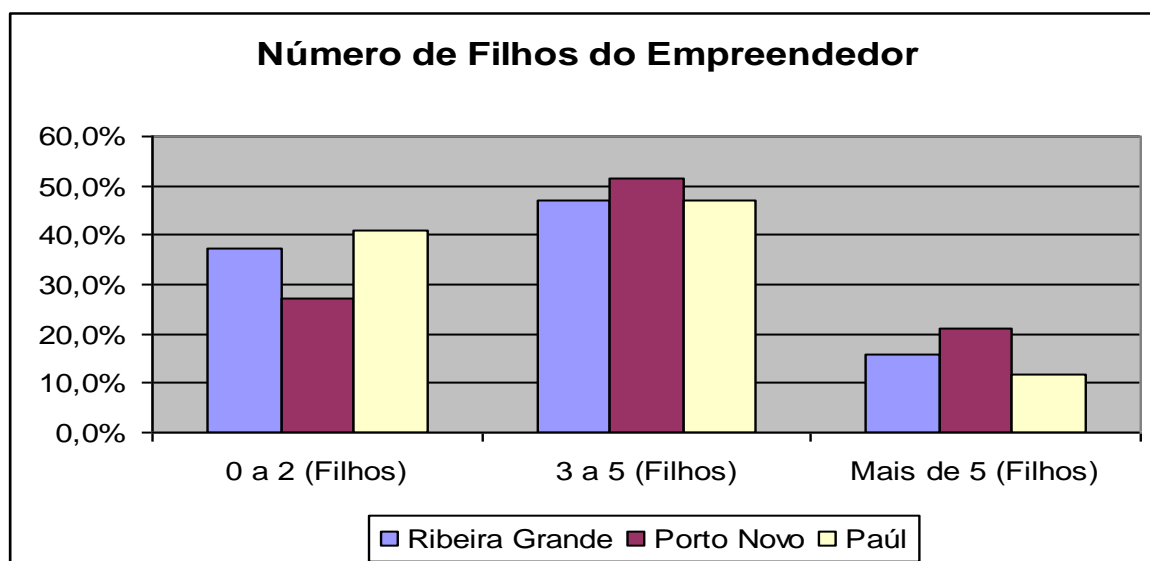
No que se refere ao estado civil, podemos constatar, no gráfico, que 58.9% a 70% dos entrevistados são solteiros enquanto 30% a 41.1% se dizem casados.

Com já tivemos oportunidade de referir no capítulo II, o empreendedorismo por necessidade ocorre em situações bem diferentes das do empreendedorismo por oportunidade, daí a maior concentração de empreendedores solteiros.

4.1.5 - Número de filhos

Em Cabo Verde a taxa de natalidade sempre se revelou elevada. Para melhor compreensão do fenómeno em estudo, também houve necessidade de conhecer a estrutura familiar dos entrevistados. Do gráfico em baixo consta que 47.1% a 51.5% % dos entrevistados em todos os concelhos têm 3 a 5 filhos, 27.3% a 41.1 têm 0 a 2 filhos e 11.8% a 21.2% têm mais de 5 filhos.

Figura 9 – Estrutura familiar (número de filhos dos empreendedores)



Fonte: Elaborado pelo autor

Sabe-se da pesquisa do GEM 2008 que o empreendedorismo por necessidade se desenvolve em ambientes familiares geralmente numerosos, ou seja, os empreendedores tem mais do que dois filhos e que o envolvimento de toda a família constitui um factor essencial para o sucesso do empreendimento.

4.2 - AS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DA ACTIVIDADE EMPREENDEDORA EM SANTO ANTÃO

O presente trabalho tem o objectivo primordial de conhecer o tipo de empreendedorismo praticado na ilha de Santo Antão. Para tal foram colocadas sete questões, tendo cada uma, três a cinco opções fechadas, consideradas como as mais comuns dentro do estudo realizado no capítulo II, visando diagnosticar os motivos que levam os indivíduos a tornarem-se empreendedores na ilha de Santo Antão. Os resultados obtidos estão descritos nas Tabelas nos nº4,5,6,7,8,9,10,11, respectivamente.

4.2.1 - Principais características da actividade empreendedora

Com efeito, na tabela nº 4 foram apresentadas três opções fechadas aos empreendedores, visando diagnosticar as motivações empreendedoras na ilha de Santo Antão.

Tabela 4 - O principal motivo que esteve na origem da abertura de um negócio em Santo Antão

ITENS	ESPECIFICAÇÃO	%
1	Necessidade de sobrevivência	89.2
2	Identificação de uma oportunidade de mercado	10.8
3	Percepção de uma oportunidade de mercado	0.0

Fonte: Elaborado pelo autor

No campo dos estudos sobre o empreendedorismo, uma definição é considerada uma das mais importantes decisões: é o conceito do empreendedorismo por necessidade versus empreendedorismo por oportunidade, referenciado anteriormente no capítulo II.

Os resultados da pesquisa são muito expressivos, pois 89.2% dos entrevistados acham que a necessidade de sobrevivência constitui o principal motivo para a abertura do negócio, ou seja, eram ou estavam desempregados e, não tinham outro rendimento. Estes resultados permitem-nos dizer que o empreendedorismo praticado na ilha de Santo Antão, é sem dúvida um empreendedorismo por necessidade e não por oportunidade.

A maioria dos entrevistados considera que não lhes restava outra escolha, como por exemplo um emprego, e por isso lançou-se no mundo do empreendedorismo por opção própria. É interessante destacar que apenas 10.8% dos inquiridos afirmam que a identificação de uma oportunidade de negócio teve origem na abertura do negócio em áreas como contabilidade, gestão, actividades turísticas, transportes e comunicações, construção civil, beleza e estética.

4.2.2 - Nível de conhecimento

Nesta questão foram apresentadas cinco opções fechadas aos empreendedores, visando diagnosticar o nível do seu conhecimento anterior à abertura do negócio na citada ilha.

Tabela 5 - Nível de conhecimento anterior à criação de um negócio em Santo Antão

ITENS	ESPECIFICAÇÃO	%
1	Trabalhava noutra empresa do ramo	6.7
2	A família tinha um negócio igual	8.3
3	Tem formação no ramo do negócio	3.3
4	Trabalhava noutra empresa	8.3
5	Desempregado (a)	73.3

Fonte: Elaborado pelo autor

O conhecimento, segundo a literatura (Baron 2004), é um factor importante para o sucesso do negócio. No entanto, a pesquisa mostrou que 73.3% dos empreendedores, quando iniciaram os seus negócios, se encontravam desempregados e que a maioria não possuía conhecimentos anteriores sobre o negócio. Este resultado é justificado pelo facto de existir uma taxa de desemprego extremamente elevada em Cabo Verde (13.1% segundo a nova abordagem já referenciada no capítulo I).

Outros factores importantes apontados pela literatura (GEM 2007) como incentivos ao empreendedorismo estão relacionados com experiências anteriores ou com familiares. Os resultados da pesquisa apontam que somente 8.3% dos empreendedores afirmaram que a família tinha um negócio igual ou então que trabalhavam noutra empresa e 6.7% afirmaram que trabalhavam noutra empresa do mesmo ramo de negócio. É interessante destacar que somente 3 % dos empreendedores criaram o próprio negócio na área de formação.

4.2.3 - Fontes de financiamento

Foram apresentadas cinco opções fechadas aos sujeitos, com a finalidade de determinar a principal fonte de financiamento para abertura do negócio na ilha de Santo Antão.

Tabela 6 - Principais fontes de financiamento para criação de um negócio em Santo Antão

ITENS	ESPECIFICAÇÃO	%
1	Poupança pessoal	51.6
2	Poupança de familiares ou de amigos (empréstimos)	11.7
3	Empréstimo bancário	10.0
4	Subsídio do Estado	0.0
5	Recurso ao micro-crédito	26.7

Fonte: Elaborado pelo autor

Os resultados da pesquisa apontam que o capital inicial para a abertura do negócio da maioria dos empreendimentos foi proveniente de poupança pessoal (51.7%) e com recurso ao micro crédito (26.7%). É importante destacar que, dos empreendedores entrevistados, somente uma minoria recorreu a empréstimo de familiares ou de amigos (11.7%) e somente 10% recorreu a empréstimo bancário.

É também importante destacar o papel que o micro-crédito representa actualmente para o empreendedorismo por necessidade na ilha, já que o recurso ao financiamento bancário é quase impossível, não só pela falta de confiança que os bancos têm no empreendedor como também no negócio.

4.2.4 - Factores importantes de sucesso

Foram apresentadas cinco opções fechadas aos sujeitos, consideradas como as mais comuns dentro do estudo realizado no capítulo II deste trabalho, tendo como finalidade identificar quais os factores que contribuem para o sucesso do negócio na ilha de Santo Antão.

Tabela 7 - Factores importantes para o sucesso de um negócio em Santo Antão

ITENS	ESPECIFICAÇÃO	%
1	Ter conhecimento das necessidades do mercado	2.5
2	Ter orientação para necessidades dos clientes	15.8
3	Ser pró-activo	28.3
4	Ter apoio da família	50.0
5	Ter apoio dos trabalhadores	3.3

Fonte: Elaborado pelo autor

Quanto aos factores mais importantes para o sucesso do negócio na ilha, 50 % dos inquiridos confirmam que o apoio da família constitui o principal factor; 28.3% indicam o factor pró-activo e 15.8% revelam orientação para as necessidades do cliente. Outros factores que indicam resultados pouco expressivos são o apoio de trabalhadores (3.3%) e somente 2.5% apontam o conhecimento das necessidades do mercado como factor importante de sucesso.

Estes resultados confirmam o que foi descrito na revisão da literatura. No empreendedorismo por necessidade as empresas ou os pequenos negócios tendem a ser empreendimentos de carácter familiar e o sucesso do mesmo depende, em grande parte, do envolvimento de toda a família no empreendimento.

4.2.5 - Nível de qualidade e eficiência

A exigência de qualidade e a eficiência são características empreendedoras, identificadas na literatura por David McClelland. Através delas o empreendedor encontra maneiras de fazer as coisas melhor e com maior rapidez, contribuindo assim para o sucesso do negócio. Foram apresentadas três opções fechadas visando determinar o nível de qualidade e a eficiência dos seus produtos e seus serviços na ilha de Santo Antão.

Tabela 8 - Nível de qualidade e eficiência dos produtos e serviços em Santo Antão

ITENS	ESPECIFICAÇÃO	%
1	Excelente	8.3
2	Bom	69.2
3	Razoável	22.5
4	Mau	0.0

Fonte: Elaborado pelo autor

Os resultados revelam que a maioria dos empreendedores (69.2%) considera que a qualidade dos seus produtos e serviços é boa, enquanto que 22.5% acham que ela é razoável e 8.3% consideram-na excelente. Na percepção dos empreendedores entrevistados, seus produtos e serviços atendem aos padrões de qualidade aceitáveis, o que constitui um factor importante para a continuidade e sucesso do seu negócio.

4.2.6 - Dedicção e envolvimento

Na tabela nº9, foram apresentadas duas opções fechadas aos sujeitos, consideradas como as mais comuns da literatura concernente aos níveis de empenho e dedicação ao negócio. A dedicação e o envolvimento do empreendedor são factores cruciais para alimentar e fazer crescer o seu negócio pois, segundo o velho ditado popular, “ O olho do dono engorda o cavalo”.

Tabela 9 - Empenhamento e dedicação ao negócio em Santo Antão

ITENS	ESPECIFICAÇÃO	%
1	Tempo inteiro (8 ou mais horas por dia)	90.0
2	Tempo parcial	10.0

Fonte: Elaborado pelo autor

Os resultados da pesquisa são expressivos. Nota-se que a quase totalidade dos empreendedores (90%) não exerce outras actividades além do seu empreendimento, ou

seja, mantém dedicação exclusiva ao seu negócio, excluindo normalmente a dedicação da família. Somente 10 % se dedica parcialmente ao seu empreendimento.

Esta situação ocorre devido às características do empreendedorismo por necessidade que é praticado na ilha, como ficou claro nas respostas às questões colocadas na entrevista/questionário, ou pelo facto de uma percentagem muito reduzida dos entrevistados ter formação média ou superior, quer na área do negócio ou não. Assim, só uma minoria pode dividir o seu tempo entre o seu negócio e outra actividade. É possível que essa dedicação integral ao negócio seja um dos factores importantes para a boa gestão e desenvolvimento do empreendimento.

4.2.7 - Nível de planeamento

Com o objectivo de diagnosticar os níveis de planeamento para a abertura de um negócio em Santo Antão, foram apresentadas quatro opções fechadas aos entrevistados, consideradas como especiais por não serem extraídas da revisão da literatura.

Tabela 10 - Nível de planeamento para a criação de um negócio em Santo Antão

ITENS	ESPECIFICAÇÃO	%
1	Plano de negócio	0.0
2	Viabilidade económica e financeira	8.3
3	Estudo de mercado	0.0
4	Visão/ideia	91.7

Fonte: Elaborado pelo autor

Constata-se que uma expressiva maioria dos empreendedores (91.7%) não desenvolveu qualquer tipo de planeamento para a criação do negócio. Os entrevistados afirmaram ter somente uma vaga ideia na cabeça, ou seja, uma visão do negócio que foi suficiente para a abertura do mesmo. Os resultados mostram que apenas 8.3% fizeram estudos antes da abertura do negócio, isto é, fizeram estudo de viabilidade económica e financeira relativamente ao ramo do negócio que pretendiam instalar.

Quanto ao plano de negócio, um dos mais importantes instrumentos de análise da viabilidade económica, a totalidade (ou quase) dos entrevistados desconhece a sua existência. Como anteriormente ficou referido, estes empreendedores desenvolvem pequenos negócios principalmente no sector do comércio tradicional e outros pequenos serviços cujo planeamento não é de todo justificado.

4.2.8 - Principais necessidades que motivam os empreendedores

Na tabela nº11 apresentam-se dados referentes às necessidades que motivam os indivíduos a serem empreendedores em Santo Antão. Assim, foram apresentadas cinco opções fechadas aos entrevistados, consideradas comuns na literatura.

Tabela 11 - Necessidades que motivam os empreendedores de Santo Antão

ITENS	ESPECIFICAÇÃO	%
1	Necessidade de aprovação	0.0
2	Identificação de independência	8.3
3	Necessidade de desenvolvimento pessoal	0.8
4	Necessidade de segurança	90.8
5	Necessidade de auto-realização	0.0

Fonte: Elaborado pelo autor

Quanto às necessidades que motivam os indivíduos a serem empreendedores de sucesso na ilha, os resultados são expressivos e revelam-nos que 90.8% dos inquiridos elegem a necessidade de segurança como o principal motivo. Estes resultados parecem um pouco distorcidos pelo facto de se ter verificado que nem sempre esta questão foi bem entendida pelos entrevistados. Outro dado importante, comprovado pelos entrevistadores, é que a necessidade de segurança foi entendida pelos entrevistados somente como um perigo real à sobrevivência. Note-se que apenas 8.3% dos inquiridos indicaram a necessidade de independência como o principal factor, enquanto os outros factores não tiveram importância nenhuma junto dos mesmos.

Para melhor compreensão do tipo de empreendedorismo praticado na ilha de Santo Antão e como forma de enriquecimento do presente estudo, deixamos aqui extractos de três entrevistas recolhidas durante a investigação a três empreendedoras na ilha.

Entrevista - 1

Pergunta: Podia-nos explicar qual foi a origem do seu negócio?

Resposta: “Quando iniciei a minha actividade, eu era uma criança de catorze anos de idade. Vivia com a minha mãe e éramos sete irmãos. No início era muito difícil pois tinha vergonha do meu trabalho. Mas, como eu estava grávida, não tinha outra alternativa e por isso continuei. É só imaginar uma criança de catorze anos com um balaio (cesto) de peixe fresco na cabeça a percorrer os vales da Ribeira Grande!

Com o tempo as coisas começaram a melhorar. Comecei a gostar daquilo que faço, arranjei os meus clientes e hoje sinto-me feliz com o meu trabalho. Com o meu negócio consigo sozinha educar os meus três rapazes, alimentá-los, pagar renda de casa, ter um telemóvel e, às vezes, até vou passar um fim-de-semana no Mindelo - São Vicente.

Tenho a minha carteira de clientes, todos confiam no meu produto (peixe fresco). Alguns dos meus clientes pagam no final do mês e outros pagam diariamente. Assim consigo gerir melhor o meu negócio.

Hoje não tenho nenhum problema com o meu trabalho, todos me adoram e eu adoro o que faço. Este trabalho exige muita dedicação e esforço mas... Tenho muitas amigas e, quando nós saímos juntas, todos me respeitam independentemente do que eu faço. Isto faz-me sentir uma lutadora, uma batalhadora, e muito orgulhosa. Quero ser o orgulho dos meus rapazes. Aliás, eles são as minhas tropas. Sabe, tenho um quartel e um exército para sustentar e educar. Por isso, tenho que lutar e batalhar todos os dias. Neste momento não sei se podia mudar de negócio. Só quero é cuidar e educar os meus filhos e depois, quem sabe”.

Entrevista - 2

Pergunta: Podia-nos explicar qual foi a origem do seu negócio?

Resposta: “ Em Santo Antão não há trabalho, mas temos que viver. Para isso é preciso imaginar e ter uma dose de estratégia de sobrevivência, ou seja, isto é uma batalha.

Quando iniciei o meu negócio tinha simplesmente uma licença de mesa pois eu não tinha capital inicial para abrir outro tipo de negócio. Era muito difícil, trabalhava mais de catorze horas por dia, sete dias por semana, e principalmente à noite. Não tinha outra alternativa. Sou uma mãe de seis filhos. As minhas filhas têm-me ajudado muito e sem ajuda de todos nada seria assim.

Chegar aqui não foi tarefa fácil. Foi uma batalha muito dura, durante mais de vinte longos anos. Agora já tenho este pequeno restaurante, é um orgulho trabalhar aqui. Todos nos sentimos muito felizes com este negócio.

Com este trabalho consigo sustentar e educar os meus filhos, pois não temos nenhum outro rendimento. Graças à dedicação e empenho de todos, tenho bons clientes, o que é uma vantagem para mim e para o meu negócio. Adoro este trabalho e estou a planear pedir um empréstimo bancário para melhorar mais o meu negócio. O grande problema é que eu tenho muito medo de dívidas. Seria muito bom mas ainda não sei. Sinto-me orgulhosa, realizada e feliz. Graças a Deus”.

Entrevista - 3

Pergunta: Podia-nos explicar qual foi a origem do seu negócio?

Resposta: “Somos um grupo de oito mulheres que se uniu e fundou uma micro-empresa agro-industrial. O principal objectivo é transformar os produtos agrícolas locais e desenvolver uma economia solidária. Nesta fase o grupo está a confeccionar licores, doces que estão a ser absorvidos pelo comércio local. A maioria do grupo são mulheres desempregadas, por isso este negócio ajuda no dia-a-dia de cada uma, quer no sustento da família quer na educação dos filhos.

Para a segunda fase temos outros projectos, na área do desenvolvimento do artesanato, confecção de bordados, engarrafamento de bebidas locais, destinados a outros mercados internos. Estes projectos vêm sendo apoiados pelas associações comunitárias locais, por outros parceiros nacionais e internacionais como a União Europeia, Cooperação Portuguesa, entre outros”.

Este tipo de empreendedorismo, a que se dá o nome de empreendedorismo comunitário, encontra-se muito enraizado na ilha de Santo Antão, quer através das associações comunitárias quer através de grupos isolados de empreendedores.

CAPÍTULO IV

5 – ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Considerando que este é o primeiro estudo deste género em Cabo Verde, ele assume um carácter sobretudo exploratório, embora vários sinais indiquem que os dados serão de grande importância para as instituições do País, incluindo agências governamentais e não governamentais, universidades, bem como académicos e outros interessados nesta matéria.

O empreendedorismo é relevante e ocupa um lugar de destaque, quer a nível nacional quer internacional, sendo visto como um dos principais vectores de desenvolvimento seja dos Estados, seja das sociedades contemporâneas. O objecto central da presente dissertação baseia-se no estudo e análise sobre a motivação que conduz muitas pessoas de Santo Antão, em Cabo Verde, a enveredarem para o tipo de empreendedorismo praticado naquela Ilha. Feito o estudo, estamos em condições de afirmar que se trata, sem dúvida, do empreendedorismo por necessidade e não por oportunidade.

Da revisão da literatura sabe-se que o GEM (Global Entrepreneurship Monitor), que analisa o empreendedorismo na sua vertente de criação de empresas, divide o fenómeno em dois tipos conforme a motivação: “**empreendedorismo por oportunidade**, em que as pessoas são motivadas pela percepção de um nicho de mercado em potencial e **empreendedorismo por necessidade**, em que elas são motivadas pela falta de alternativa satisfatória de ocupação e rendimento tradicional (o salário)”, ou seja, simplesmente lutam pela sobrevivência.

A elaboração deste estudo permitiu perceber que, embora o empreendedorismo tenha atingido grande eco somente nos últimos vinte anos, o espírito empreendedor sempre esteve presente na história da Humanidade, fazendo com que a cultura empreendedora fortalecesse cada vez mais e se enraizasse na nossa civilização. O empreendedorismo vem sendo estudado desde o século XII, mas mereceu maior importância a partir do século XVIII, com Richard Cantillon (1725), Jean Baptist Say (1803) e Joseph Schumpeter (1912), entre outros.

Ao estudarmos as motivações empreendedoras podemos referir que, à vista de um observador distraído, parece não haver diferenças significativas entre empreendedores por necessidade e aqueles que criam suas empresas motivados pela identificação de uma oportunidade. Não obstante, as diferenças existem e podem ser percebidas desde os primeiros passos para a criação e desenvolvimento do empreendimento, como também, no caso do empreendedorismo por necessidade, nos comportamentos ansiosos e desconexos dos seus promotores em geral, os quais não seguem uma trajectória coerente e planeada para desenvolvimento e implementação do negócio como se verificou neste estudo.

Os resultados da pesquisa indicam-nos que os empreendimentos dos empreendedores pesquisados são predominantemente do sector terciário (comércio tradicional, serviço de restauração e bares, e outros), actuando em ramos diversificados em todos os concelhos e que nos outros sectores de actividade económica a predominância é bastante reduzida, contrariando a priori a nossa intenção por se tratar de uma ilha tipicamente rural. No entanto, por outro lado, confirmam os dados do INE que indicam que mais de 70% da actividade económica cabo-verdiana residem no sector terciário, como foi referenciado no capítulo I.

Quanto ao perfil apresentado pelos empreendedores, de referir que o mesmo é formado, basicamente, por uma percentagem elevada de mulheres (33% a 44%) na faixa etária entre 21 e 30 anos, solteiras, com média de 3 a 5 filhos, com um nível muito baixo de escolaridade (ensino básico e secundário na maioria incompleto). Dois factores podem estar na origem desta percentagem elevada de mulheres: primeiro, devido ao papel da mulher cabo-verdiana como chefe de família; segundo o papel da elevada migração masculina. A totalidade depende unicamente do empreendimento como fonte de rendimento (sustento) para o agregado familiar. É interessante notar, através do estudo, que a escolaridade não é condição essencial quando se trata do empreendedorismo por necessidade.

Os resultados orientam para o objectivo central deste estudo que foi o de identificar a motivação empreendedora em Santo Antão, em Cabo Verde. Quando questionados os empreendedores sobre o “principal motivo que esteve na origem da abertura do negócio”, 89.2% confirmaram a necessidade de sobrevivência como o principal motivo.

Podemos comprovar através da pesquisa, como referimos no capítulo II, que a acção empreendedora motivada pela necessidade apresenta condições precárias de actuação. Geralmente os empreendedores por necessidade envolvem-se em pequenos negócios e muitas vezes informais, desenvolvendo tarefas e serviços simples, conseguindo pouco retorno financeiro. No fundo, como relatam os entrevistados - objecto deste estudo, este tipo de empreendedorismo não é mais que um sacrifício contínuo, uma luta constante para sobrevivência.

Um facto que pôde ser claramente observado com este trabalho é que o “conhecimento” não constitui um factor determinante no empreendedorismo por necessidade. Os resultados são muito expressivos e mostram que 73.3% dos entrevistados afirmaram que eram desempregados ou estavam desempregados quando da abertura do negócio, portanto não tinham conhecimento prévio do negócio. Somente uma percentagem muito reduzida dos empreendedores (6.7 %) afirmou que tinha conhecimento anterior sobre o tipo de negócio que decidiu empreender.

No entanto não ficou comprovado que o conhecimento do sector, referido por vários autores, seja uma condição básica para a sobrevivência dos pequenos negócios. Questionados sobre a “principal fonte de financiamento”, 51.7% dos entrevistados responderam que as poupanças pessoais constituíram a principal fonte de financiamento, sendo que 26.7% confirmaram ter recorrido ao micro-crédito. Somente uma minoria recorreu a empréstimos junto de familiares, amigos ou bancários para abertura do negócio.

Como “factores importantes de sucesso”, 50% dos entrevistados apontaram o apoio da família como crucial e fundamental para o sucesso do seu negócio, enquanto que 28.3% afirmaram que o factor mais importante de sucesso é ser pró-activo e inovador, condições defendidas na linha de pensamento de Schumpeter (1950).

Outro dado interessante é que a maioria (69.2%) coloca ênfase na qualidade e na eficiência dos seus produtos e serviços, classificando-as de boas. Na concepção de Joseph Schumpeter (1950), um empreendedor é uma pessoa que deseja e é capaz de converter uma nova ideia ou invenção numa inovação bem sucedida. Estes empreendedores transformam a inovação num instrumento capaz de lhes proporcionar maior oportunidade para o

negócio. Citando um dos entrevistados, fazer “um simples sorriso ou um pequeno jeito” constitui um ingrediente essencial para fidelizar ou encantar um cliente.

Quando questionados sobre a “dedicação e empenho dos empreendedores no seu negócio”, os resultados do estudo mostram-nos que eles se envolvem intensamente com suas empresas ou seus negócios, dedicando-lhes entre 10 e 12 horas por dia, sendo que a maioria trabalha durante os sete dias por semana e quase não tira férias.

É curioso notar que os empreendedores vêem seus empreendimentos como a única fonte de rendimento (sustento). Outro dado que nos parece também interessante é que todos os entrevistados, em termos de desafios e dificuldades, apontaram com ênfase as dificuldades financeiras, ou seja, raramente tiveram acesso ao crédito, infra-estruturas de apoio, políticas governamentais adequadas ou apoio específico à criação de pequenos negócios, aspectos atrás referenciados.

Uma outra questão visivelmente certificada nesta pesquisa é que o empreendedorismo por necessidade constitui um grande problema social para os países em desenvolvimento pois, apesar de haver iniciativa, de se trabalhar arduamente e de se diligenciar de todas as formas para a subsistência dos empreendedores e seus familiares, não cria postos de trabalho para além dos seus donos, não cria riqueza, em suma, não contribui para o desenvolvimento económico dos países. No extremo oposto, segundo Greco (apud IBQP, 2009), “o empreendedorismo por oportunidade é em geral caracterizado pela criação de empresas de maior complexidade organizacional, maior nível de tecnologia e maior conhecimento de mercado por parte do empreendedor”, contribuindo para criação de riqueza nacional e gerando postos de trabalho.

Finalmente, outro factor comprovado neste estudo diz respeito à falta de um reforço no sentido de identificar oportunidades de negócio na ilha de Santo Antão. Os resultados da pesquisa mostram que apenas 8.3% dos empreendedores identificaram as oportunidades, desenvolveram o planeamento adequado antes da implementação dos negócios. Note-se que 91.7% dos entrevistados afirmaram não ter desenvolvido qualquer planeamento prévio à abertura do negócio.

Outro cruzamento possível a partir dos dados da pesquisa é a relação que pode existir entre empreendedorismo por necessidade e a taxa de desemprego, ou seja, 73.3% dos nossos entrevistados confirmam que no momento da abertura do negócio estavam desempregados e não tinham outra alternativa, e que se a tivessem não teriam iniciado o negócio. Por outro lado, é curioso notar que os resultados da pesquisa confirmam que em Santo Antão, como nas outras ilhas de Cabo Verde, as elevadas taxas de desemprego são acompanhadas de altas participações dos empreendedores por necessidade no total da actividade empreendedora, como acontece no Brasil e Argentina, (GEM 2009) empreendedorismo no Brasil.

Embora não esteja referenciado na literatura própria para este estudo, outro factor que nos chamou atenção durante a pesquisa e que nos parece interessante é o surgimento e desenvolvimento do empreendedorismo comunitário na ilha de Santo Antão. Através da Associação para Mutualismo em Santo Antão (AMUSA), várias associações comunitárias (principalmente de mulheres chefes de família) tem conseguido, através da União Europeia, apoio financeiro para a implementação de pequenos negócios.

Em entrevista com o responsável da AMUSA, ficámos a saber que a mesma tem seis associações afiliadas, com duzentos e trinta e nove clientes e que apoia pequenos empreendimentos em todos os sectores de actividade. Mais de 50% destes clientes dependem dos empreendimentos como a principal fonte de rendimento e os restantes recorrem ao apoio financeiro (micro-crédito) para implementação de pequenos negócios como actividades complementares.

Outro facto que nos pareceu relevante conhecer e que também não foi motivo de estudo nos manuais próprios é o impacto da crise económica e financeira na actividade empreendedora em Santo Antão. Com efeito, os entrevistados fizeram saber que as actividades económicas tradicionais têm passado à margem da crise. No entanto os sectores do turismo, transporte e entretenimento são para eles os mais afectados. Outro dado importante é que os empreendedores de Santo Antão entrevistados não têm altas aspirações quanto ao crescimento dos seus negócios. Poucos esperam gerar dois ou mais postos de trabalho nos próximos cinco anos.

Contudo, o empreendedorismo é um factor chave da economia de qualquer país. A iniciativa de indivíduos que desenvolvem e empreendem ideias contribui para que a economia se estruture, cresça e consolide, criando riqueza e gerando empregos. O empreendedor deveria ser, por todos os aspectos, o centro de atenção das instituições de uma sociedade. É necessário, realmente, compreender esse fenómeno e avaliar a extensão da sua contribuição para o desenvolvimento económico e social de um país.

É importante sublinhar que o empreendedorismo baseado em necessidade não deve ser desencorajado. Por exemplo, em países com um ambiente político estável, os empreendedores por necessidade poderão dar melhor qualidade de vida às suas famílias, assim como fortalecer a educação de seus filhos como é o caso de Cabo Verde.

Conclui-se igualmente que, das análises dos relatórios do GEM, nas regiões que apresentam altos rendimentos (salários), as pessoas tendem a empreender por oportunidade; nas que são consideradas de rendimento médio o que leva as pessoas a empreender é a necessidade de sobrevivência, como confirmam os resultados do presente estudo.

6 – CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES E SUGESTÕES PARA FUTUROS ESTUDOS

Este estudo abre caminhos para novas investigações a respeito da motivação empreendedora, do empreendedorismo e para o sucesso deste em Cabo Verde, quer na vertente motivação ou perfil do empreendedor quer no sentido de incentivos aos micro e pequenos empreendedores no desenvolvimento das suas competências empreendedoras.

Estamos conscientes da informação analisada e da linha de argumentação que conduziu esta dissertação. Portanto, com o trabalho desenvolvido, pensamos ser pertinente deixar aqui explícitas as nossas modestas recomendações com vista à melhoria do empreendedorismo em Cabo Verde, principalmente na ilha de Santo Antão.

As nossas recomendações estão condensadas em quatro pontos considerados fundamentais para a consolidação e desenvolvimento do empreendedorismo em Cabo Verde e que ao longo da investigação foram identificados pelos entrevistados e visíveis aos olhos de qualquer interessado nesta matéria:

1º - Programas orientados para o desenvolvimento do empreendedorismo em Cabo Verde

- Criar condições ambientais favoráveis, junto das instituições financeiras, com vista a fomentar e promover o desenvolvimento da capacidade empreendedora dos cabo-verdianos.
- Desenvolver um trabalho específico de incentivo e preparação ao empreendedorismo junto ao crescente público formado por mulheres cabo-verdianas na maioria chefes de família.
- Manter nas equipas de programas de apoio ao empreendedor outros empreendedores que já tenham vivido todo o ciclo de criação de um novo negócio.
- Estimular uma maior integração entre empresas e instituições de ensino superior e profissional, fomentando desta forma o desenvolvimento de conhecimento relevante para a comunidade.

2º - Políticas governamentais

- Simplificar os procedimentos e regulamentos de natureza legal, fiscal e tributária que interferem na velocidade e facilidade de constituição e registo de novas empresas.
- Zelar para um ambiente institucional adequado ao desenvolvimento da força empreendedora da população cabo-verdiana.
- Adotar políticas de estímulo aos financiamentos pessoais e familiares para criação novos negócios.

3º - Apoio financeiro

- Criar mecanismos de acesso ao capital para a criação de empresas.
- Facilitar acesso ao crédito às micro e pequenas empresas.
- Desenvolver programas e instrumentos de suporte financeiro, investimento e crédito que façam a necessária distinção entre o empreendedor por oportunidade e o empreendedor por necessidade, observando suas particularidades (ramo de actividade, a complexidade do projecto e o potencial de crescimento).
- Levar em consideração as especificidades das ilhas.

4º - Educação e capacitação para o empreendedorismo

- Estabelecer parcerias entre as instituições de ensino e as empresas para promover a prática do empreendedorismo através de estágios, programas, cursos ou palestras, ou seja, levar também a experiência dos empreendedores para dentro das instituições de ensino.
- Habilitar os professores dos vários níveis de ensino para o desenvolvimento de actividades pedagógicas e empreendedoras através de programas de formação de formadores.
- Instituir disciplinas sobre a criação de novos negócios em todos os níveis do ensino obrigatório e secundário.
- Promover maior flexibilidade, indução e alteração dos conteúdos programáticos, não só no que tange à disciplina de Empreendedorismo mas também a recursos que permitam explorar a capacidade criativa dos estudantes.

5º - Infra-estruturas de apoio técnico e de gestão à actividade empreendedora

- Os programas de apoio ao empreendedor devem ter, em suas equipas, outros empreendedores que tenham vivido todo o ciclo de criação de um negócio.
- Os serviços do Estado deverão fornecer orientação competente, rápida e gratuita para avaliação da viabilidade do negócio.
- O Estado deve facilitar o acesso a serviços jurídicos, de gestão e contabilidade de qualidade, o que, por si só, constitui um mecanismo de criação de empregos e de salários aos profissionais liberais e isso poderia ser propiciado por organizações como a ADEI a custos simbólicos. Promover auxílio no processo de abertura e funcionamento da empresa: elaboração de plano de negócio, análise de viabilidade, análise financeira, contratos, registos, alvarás, etc.

6.1 - LIMITAÇÕES E SUGESTÕES PARA FUTUROS TRABALHOS

Algumas limitações foram encontradas no decorrer desta investigação, sem no entanto terem comprometido os objectivos com ela almejados. Das várias limitações, apontamos aquelas que consideramos mais importantes.

- a) - Discrepância entre as informações do INE e a realidade, ou seja, o número de empresas deve ir ao encontro da realidade.
- b) - Maior clarificação das instituições consideradas empresas e as equiparadas a empresas.
- c) - Inexistência de cadastro empresarial junto das instituições da ilha, de modo a permitir o fornecimento de informação credível e ajustada à realidade.
- d) - Falta mecanismo, junto das instituições, que permita clarificar a estrutura da distribuição da actividade económica da ilha.

Como recomendação para trabalhos futuros e tendo como finalidade aumentar o grau de confiança sobre os resultados obtidos nesta pesquisa e também como forma de alargar as informações referentes à motivação empreendedora na ilha de Santo Antão, e em Cabo Verde no geral, submetemos para apreciação o seguinte.

i) - Apesar de termos atingido o objectivo proposto, sugerimos a realização de outros trabalhos semelhantes a este, em situações diferentes, para amostras maiores, de forma a reduzir o intervalo de confiança sobre os resultados obtidos.

ii) – A realização de outro trabalho do género seria interessante, com uma amostra proporcional à estrutura da distribuição da actividade económica da ilha para garantir maior confiabilidade das conclusões abstraídas sobre a amostra.

iii) - Um outro estudo que poderia ser desenvolvido na ilha de Santo Antão seria uma análise do perfil empreendedor santantonense. Este estudo teria todo o interesse na medida em que poderia esclarecer alguns mitos sobre o empreendedor, ou porque alguns conseguem alcançar o sucesso e outros não.

7 - BIBLIOGRAFIA

1º - Publicações

BARON, R. J.; SHANE, S. A. (2007), «Empreendedorismo: Uma visão do Processo», São Paulo: Thomson Learning, 2007.

BIRLEY, S. & MUZYKA, D. F. (2001), «Dominando os desafios do empreendedor: o seu guia para se tornar um empreendedor», São Paulo: Makrom Books, 2001.

BOSMA, N. & HARDING, R. (2007) «Global Entrepreneurship Monitor», GEM 2006 results. Wellesley/London»: Babson College/London Business School, 2007.

CANTILON, Richard (1755), «Éssai sur la nature du commerce en general», edição da Harvard University, Boston, citada por Joseph A. Schumpeter em History of Economic Anallysis (1954), Oxford University Press

DOLABELA, Fernando (1999), «Oficina do Empreendedor», São Paulo: Cultura Ed. Associados.

DORNELAS, José Carlos Assis (2001), «Empreendedorismo: Transformando Ideias em Negócios», Ed. Campus.

DORNELAS, José Carlos Assis (2003), «Empreendedorismo corporativo», Llsevier Editora.

DORNELAS, José Carlos Assis (2005), «Empreendedorismo: Transformando Ideias em Negócios», Llsevier Editora.

DRUCKER, Peter F.(1967), «O Gerente Eficaz», R. Janeiro, Guanabara.

DRUCKER, Peter F. (1985), «Inovação e Espírito Empreendedor: Práticas e Princípios», 7º Ed. 2003.

Esperança J. P. (2009) «Finanças Empresariais», 2º Edição – Publicações D. Quixote.

FERREIRA, Manuel Portugal, SANTOS, João carvalho e SERRA, Fernando Ribeiro, «Ser Empreendedor: Pensa, Criar e Moldar a Nova Empresa», 2º Edição – Edições Sílabo, Lisboa, 2010.

FILION, L. J. (2001), «O Empreendedorismo como Tema de Estudos Superiores: Empreendedorismo, Ciência, Técnica e Artes», Instituto Euvaldo Lodi.

_____ «Empreendedorismo: empreendedores e proprietários - gerentes de pequenos negócios. Revista de Administração», Universidade de São Paulo (USP). V. 34, n. 2, p. 05-28, abril/junho, 1999(a).

GIL, António Carlos. «Como Elaborar Projectos de Pesquisa» 4º ed. São Paulo: Atlas, 1996.

GRASSI, Márzia (2003), «Rabidantes, Comércio Espontâneo Transnacional em Cabo Verde», Spleen Edições.

Harwood, Edwin (1982), «The Sociology of Entrepreneurship», em Calvin A. Kent, Donald L. Sexton e Karl H. Vesper (eds) Encyclopedia of Entrepreneurship, Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice Hall, Inc.

HISRICH, Robert D. PETER M.(2004), «Empreendedorismo», Bokman, Florianópolis, Brasil.

HISRICH, Robert D. e Peters, Michael P. (2002), “Entrepreneurship”, 5 th Edition, McGraw- Hill/Irwin, New York

LEZANA, A. G. R. (2004) «Fundamentos do empreendedorismo», Florianópolis- Brasil.

LEZANA, A. G. R. & TONELLI, A. (2004), «O comportamento do empreendedor», In: DE MORI, F. (Org.). Empreender: identificando, avaliando e planejando um novo negócio». Florianópolis.

MACEDO, F. M. F. BOAVA, L.T. (2008): “Dimensões epistemológicas da pesquisa em empreendedorismo”. Em: XXXII ENCONTRO DA ANPAD pp.

McClelland, D.C. (1971), «Motivating economic achievement», NYC: Free Press.

McCLELLAND, D. C. (1971), «Entrepreneurship and Achievement Motivation», Approaches to the Science of Socioeconomic Development, in: Lengyel, P. (Ed.) Paris, UNESCO, 1971.

McClelland, D.C. (1971), «Motivating economic achievement», NYC: Free Press.

MORRIS, M. J.(1998), «Iniciando uma Pequena Empresa com Sucesso», Ed. McGraw Hill.

MUZIKA, Daniel F. & CHURCHILL, Neil. «Incentivando o espírito empreendedor, In: Dominando os desafios do empreendedor: o seu guia para se tornar um empreendedor». S. Paulo: Makrom Books, 2001, pg. 285-289.

SANTOS Nelson António (2003), «Estratégia Organizacional: Do posicionamento ao Movimento», Ed. Sílabo

SCHUMPETER, Joseph A. (1982), «Teoria do Desenvolvimento Económico», Ed.1982,São Paulo, Brasil.

SCHUMPETER, J. A. «Capitalismo, Socialismo e Democracia», Tradução Sérgio Góis de Paula. Zahar Editores, Rio de Janeiro: 1976.

SCHUMPETER, J. «Teoria do desenvolvimento económico: Uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo económico», São Paulo: Nova Cultural, 1997.

SILVA, L. F. BASSANI, C. L. (2007): “Evolucionismo: a face oculta do empreendedorismo”. Em: Brazilian Business Review, v 4, N° 1, pp. 60-73.

SOUZA NETO, B. «Genealogia e Especificidades Acerca de um Empreendedor Popular: O Artesão Brasileiro», In: II ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS, 2001, Londrina. **Anais...** Londrina: Universidade estadual de Londrina (UEL) / Universidade estadual de Maringá (UEM), 2001.

TIMMONS, J.A. «New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21s Century», Homewood: Irwin, 1999

TRIGO, Virgínia (2003), «Entre o Estado e o Mercado, Empreendedorismo e a Condição do Empresário na China», Ad Litteram, Lisboa

WEBER Max (1996) «A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo», Ed. Pioneira.

Veciana, J. (1999): “Creación de Empresas como Programa de Investigación Científica”. Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, Vol. 8, Nº 3, pp. 11-36.

YIN, R. K. Estudo de Caso: Planeamento e Métodos. Porto Alegre: Editora Bookman, 2001

YIN, R. K. Estudo de caso. São Paulo: Bookman, 2001

2º - Teses e Dissertações

CIMADON, j. Eduardo, «Empreendedorismo na gestão de empresas criadas por necessidade», dissertação de Mestrado, Santa Maria, RS, Brasil 2008.

GONÇALVES, M (2000), «O Empreendedorismo em Portugal: Tipificação das empresas e perfil dos empreendedores», dissertação de Mestrado, ISCTE-IUL, Portugal.

FERRERA, Orlanda (2007), «O perfil do empreendedor na ilha de Santiago – Cabo Verde», dissertação de Mestrado ISCTE-IUL, Portugal.

GUIMARÃES, A. F. De Designer a Empresário: Desafios ao Empreendedorismo e a Inovação em Escritórios de Design no Rio de Janeiro. Dissertação submetida ao corpo Docente do Instituto COPPEAD de Administração, da Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro: UFRJ/ COPPEAD, 2005

SILVA, E. L. «Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação», Florianópolis: Laboratório de Ensino a Distância da UFSC, 2001.

3º - Working papers

GEM – Global Entrepreneurship Monitor, «Empreendedorismo no Brasil» – Relatório Executivo, 2006.

GEM (2005) - Global Entrepreneurship Monitor; 2006, «Report on Women and Entrepreneurship».

GEM 2007 – Global Entrepreneurship Monitor, «Empreendedorismo no Brasil», Relatório Executivo, 2009.

JESUINO J.(2010), «Textos de apoio à disciplina de Comportamento Organizacional», Mestrado Cabo Verde, 2010-2010,ISCTE-IUL, Portugal

Instituto Nacional de estatísticas de Cabo Verde «III Recenseamento empresarial», 2007.

Instituto Nacional de estatísticas de Cabo Verde «III Recenseamento empresarial», 2007.

INE (2004), «Inquérito ao perfil da pobreza em Cabo Verde», Instituto Nacional de Estatísticas de Cabo Verde.

MINISTÉRIO DAS FINANÇAS DE CABO VERDE, «Grandes Opções do Plano: 1997/ 2000, 2001/ 2006; e 2006/2011», Gabinete de Estudos e Planeamento do Ministério das Finanças.

TRIGO Virgínia (2004), «A Política da União Europeia Quanto ao Desenvolvimento do Empreendedorismo».

TRIGO Virgínia (2010), «Textos de apoio a disciplina de Empreendedorismo» Mestrado Cabo verde 2010/2011, ISCTE-IUL, Portugal.

4. - Referências não publicadas retiradas da Internet

BASTIANI, Valdecir Marco De, «Empreendedorismo – Dando Asas ao Espírito Empreendedor». São Paulo: Saraiva, 2007, UNIVERSIDADE GAMA FILHO/POSEAD Gestão ...
www.scribd.com/.../BSC-Gestao-Do-Conhecimento-e-Aprendizagem-Organizacional

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (2005), « London Business School & Babson College», www.entreworld.org/gem.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (2009), «Empreendedorismo no Brasil», Curitiba – Brasil, <http://www.gem.com>.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR, «Os Sete Países mais Empreendedores Do Mundo», <http://www.gem.com>.

INSTITUTO BRASILEIRO DA QUALIDADE E PRODUTIVIDADE. «Desafios do empreendedorismo». Disponível em:

<<http://ibqp.org.br/empreendedorismo/home/?pag=detalheDestaque&id=16>>

INSTITUTO BRASILEIRO DA QUALIDADE E PRODUTIVIDADE. «Brasileiras ocupam o décimo lugar entre as mais empreendedoras do mundo». Disponível em:

<<http://www.ibqp.org.br/portal/home/index.php?id=22&pag=artigoEntrevistaDetalhe>>.

NIXDORFF, J. & SOLOMON, G. Role of opportunity recognition in teaching entrepreneurship. Proceedings of the 2005 50th World Conference of ICSB.

SEBRAE, «Perfil Empreendedor», <http://www.sebrae.com.br>.

TRIGO Virgínia (2010), «Doze meses de Empreendedorismo».

**ANEXO I - QUESTIONÁRIO/ENTREVISTA APLICADO (A) AOS
EMPREENDEDORES**

1 - RAMO DE ACTIVIDADE DA EMPRESAS

1.1. Primário

1.2. Secundário

1.3. Terciário

2 - INFORMAÇÕES GERAIS SOBRE O EMPREENDEDOR

2.1 - Género

2.1.1. Masculino

2.1.2. Feminino

2.2 - Idade

2.2.1. (15 – 20) Anos

2.2.2. (21 – 30) Anos

2.2.3. (31 – 40) Anos

2.3.4. (41 – 50) Anos

2.2.5. (51 – 60) Anos

2.2.6. (Mais de 60) Anos

2.3 - Nível de escolaridade

2.3.1. Ensino básico 1º 2º 3º

2.3.2. Ensino secundário 1º 2º 3º

2.3.3. Curso médio

2.3.4. Curso superior

2.3.5. Mestrado

2.3.6. Curso especializado (profissional)

2.4 - Estado civil

2.4.1. Casado

2.4.2. Solteiro

2.5 - Número de filhos

2.5.1. (0 – 2) Filhos

2.5.2. (3 – 5) Filhos

2.2.3. (Mais de 5) Filhos

3 - AS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DA ACTIVIDADE EMPREENDEDORA EM SANTO ANTÃO

3.1 - O principal motivo que esteve na origem da abertura do negócio

3.1.1. Necessidade de sobrevivência

3.1.2. Identificação de uma oportunidade de negócio

3.1.3. Percepção de uma oportunidade de negócio

3.2 - Nível de conhecimento anterior à criação do negócio

3.2.1. Trabalhava noutra empresa do ramo

3.2.2. A família tinha um negócio igual

3.3.3. Tem formação no ramo de negócio

3.3.4. Trabalhava noutra empresa

3.3.4. Desempregado (a)

4.2 - A principal fonte de financiamento para criação do negócio

4.2.1. Poupança pessoal

4.2.2. Poupança de familiares ou amigos

4.2.3. Empréstimo bancário

4.2.4. Subsídio do Estado

4.2.5. Recurso ao micro-crédito

4.3 – Os factores importantes para o sucesso de negócio

4.3.1. Ter conhecimento das necessidades do mercado

4.3.2. Ter orientação para necessidades dos clientes

4.3.3. Ser Pró-activo

4.3.4. Ter apoio da família

4.3.5. Ter apoio dos trabalhadores

4.4 - Nível de qualidade e eficiência dos produtos e serviços

4.4.1. Excelente

4.4.2. Bom

4.4.3. Razoável

4.4.4. Mau

4.5 - Empenhamento e dedicação ao negócio

4.5.1. Tempo inteiro (mais de 8 horas por dia)

4.5.2. Tempo inteiro (8 horas por dia)

4.5.2. Tempo parcial

4.6 - Nível de planeamento para a criação do negócio

4.6.1. Plano de negócio

4.6.2. Viabilidade económica e financeira

4.6.3. Estudo de mercado

4.6.4. Visão / ideia

4.7 - Necessidades que motivam os indivíduos à tornarem empreendedor

4.7.1. Necessidade de aprovação

4.7.2. Necessidade de independência

4.7.3. Necessidade de desenvolvimento

4.7.4. Necessidade de segurança

4.7.5. Necessidade de auto-realização
