

Escola de Ciências Sociais e Humanas
Departamento de Economia e Políticas Públicas

**Políticas de Apoio às Pequenas e Médias Empresas (PME) em
Angola**

Eliseu de Jesus Van-Dúnem Botelho

Dissertação submetida como requisito para a obtenção do grau de Mestre em
Economia e Políticas Públicas

Orientador:

Professor Doutor Raul Lopes - Professor Associado

ISCTE- Instituto Universitário de Lisboa

Setembro, 2014

Agradecimentos

Este momento de agradecimento pode ser um momento de desagrado, principalmente quando é impossível lembrarmos de todos os que de maneira significativa contribuíram ou não para a materialização deste trabalho. Não é que isso tenha de significar necessariamente um pedido de desculpa antecipado. Não! Não, porque mesmo assim este humilde trabalho não o seria se deixasse de agradecer a todos quanto nele contribuíram.

Quero neste momento agradecer em especial e em primeiro lugar, ao meu querido orientador de pesquisa, o Professor Doutor Raul Gonçalves Lopes pela prontidão e atenção que dedicou a este trabalho, pelas críticas construtivas que me deu e pela procura incansável das melhores soluções para os obstáculos que foram surgindo no trilhar deste caminho... muito obrigado Doutor.

Os meus agradecimentos vão também para a minha família, que, embora distante, sempre foi a motivação mais importante para continuar esta caminhada, especialmente os meus pais e os meus irmãos. Um obrigado especial ao meu irmão cunhado Gilson Van-Dúnm.

Agradeço também o apoio incondicional do meu colega André Oliveira que com muito carinho sempre esteve ao meu lado nos bons e maus momentos. Agradeço o apoio de todos os meus colegas durante toda esta trajetória académica. Agradeço também o apoio incondicional do Dr. Mendes Batista e da Dra. Fátima Suleman que de maneira sempre prestável me ajudaram. E de maneira geral e não menos importante aos professores do Mestrado em Economia e Políticas Públicas do ISCTE.

Agradeço também à minha prima Ilda Duarte por me ter acolhido em sua casa quando cheguei em Portugal. Agradeço aos meus amigos e companheiros de luta: Gildo Matias José, Estanislau Franco e Carlos Trinta que estiveram sempre ao meu lado nos bons e maus momentos.

Não me esquecerei de agradecer a todos, aqueles que me servem longe dos holofotes, mas a quem devo a minha profunda gratidão, principalmente ao Dr. Freitas Nhime. E mais uma vez, um agradecimento, também especial, a todos que, apesar de não citados aqui, contribuíram para a concretização deste trabalho.

Resumo

Esta pesquisa disserta o tema sobre as políticas de apoio às PME em Angola. O tópico é abordado sob a ótica de como o Governo Angolano apoia as PME no contexto atual. Esta pesquisa foi realizada na província de Luanda.

A investigação tem como Objetivo analisar conhecer as possibilidades de financiamento das PME; identificar os principais obstáculos que limitam o desenvolvimento das PME; perceber que tipo de apoio o Governo tem dado às PME em Angola. Neste estudo optou-se pela metodologia descritiva (qualitativa), das políticas de apoio as PME e de algumas variáveis chaves no que diz respeito a análise teórica conceptual, unindo a um estudo empírico através de entrevistas realizadas.

O resultado da análise de todos os dados revelou que os pequenos e médios empresários e os vendedores carecem de apoios, principalmente financeiros, institucionais, isto é, redução dos processos burocráticos, espaço físico para o desenvolvimento do negócio, por um lado. Por outro, as principais dificuldades encontradas aos empresários de PME e aos vendedores informais tem a ver com a falta de recursos qualificados, demasiada burocracia nas instituições governamentais e com falta de conhecimento das práticas moderna de gestão por parte dos empresários das PME e aos vendedores informais. Concluiu-se que muitos destes problemas têm a ver com o facto de existir atividades pouco produtivas motivadas pela sua própria sobrevivência de vida do praticante. Neste caso, propôs-se que a solução deve consistir no aumento do desenvolvimento da indústria microfinanceira nacional e obrigar os bancos a redefinirem novas estratégias.

Palavra-chave: PME, PME em Angola, políticas de apoio, contributo na economia, principais obstáculos.

Abstract

This research dissertation on the theme policies to support SMEs in Angola. The topic is approached from the perspective of how the Angolan Government supports SMEs in the current context. It should be noted that this research took place in the Province of Luanda (Angola).

Our research aims, analyze and explore the various possibilities of financing to the SMEs, which identify the main obstacles that limit the development of these companies; even realize what kind of support the Government has given to them in Angola. In this study, we opted for descriptive methodology (qualitative) policies to support SMEs and some key variables with regard to the conceptual theoretical analysis, uniting through an empirical study interviews.

The result of the analysis of all issues revealed that small and medium sellers and need support, especially financial, institutional character, that is, reducing bureaucratic processes, purchase of a physical space for the realization of commercial activity on the one hand and on the other, the main difficulties for entrepreneurs from SMEs and informal traders has to do with the lack of skilled human resources, too much bureaucracy in public institutions and the lack of knowledge of modern business management practices by of the practitioners of this service. In short, many of these problems have to do with the fact that there are little productive activities, motivated by livelihood of the entrepreneur. In this case, it proposes that the solution should be to increase the development of national microfinance industry and requires the banking entity to redefine policies access to different kinds of credit or microcredits.

Keywords: SMEs, SMEs in Angola, Policy support, contribution in the economy, Main obstacles.

Glossário de siglas

PNUD – Programa de Desenvolvimento das Nações Unidas

BUE - Balcão Único do Empreendedor

GEU - Guiché Único de Empresa

PME - Pequenas e Médias Empresas

QREN - Quadro de Referência Estratégica Nacional

BS - Banco Sol

PREI - Programa de Reconversão da Economia Informal

ONG's - Organizações não-governamentais

OGE - Orçamento Geral do Estado

CMCA - Câmara Municipal do Comercio de Angola

ZEE - Zona Económica Especial

INAPEM - Instituto Nacional de Apoio às Pequenas e Medias Empresas

IFE - Instituto de Fomento Empresarial

PAI - Programa Angola Investe

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

DLR - Desenvolvimento Local e Regional

I&DT - Investigação e Desenvolvimento Tecnológico

SI I&DT – Sistema de Incentivos à Investigação e Desenvolvimento Tecnológico

SCT - Sistema Científico e Tecnológico

IAPMEI - Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação

ILE - Iniciativas Locais de Emprego

OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

CEE - Comunidade Economia Europeia

DEL - Desenvolvimento Económico Local

UNICEF - Fundo das Nações Unidas para a Infância

CGD - Caixa Geral de Deposito

EU - União Europeia

BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento Económico e Social

OIT - Organização Internacional do Trabalho

CEPAL – Comissão Económica para América Latina e Caribe

CIPC – Comissão de Empresas e Propriedade Intelectual.

DCI - Departamento de Comércio e Industria

PALOP - Países Africano de Língua Oficial Portuguesa

SADC - Comunidade para o Desenvolvimento da Africa Austral

EU - União Europeia

Índice de Quadros

Quadro 1.1- Retrato do tecido empresarial Angolano.....	5
Quadro1.2- Estrutura produtiva Brasileira, estabelecimento por grandes setores e emprego formais por grandes empresas.....	10
Quadro 1.3- Estudo comparativo entre África do Sul, Brasil e Índia.....	14
Quadro 1.4- Definição de PME na Índia.....	15
Quadro 1.5- Número de empresas por sector/ Rússia.....	20
Quadro 1.6- Número de empresas por cada mil habitantes/ Rússia.....	21
Quadro 3.1- Categoria e subcategoria para análise de conteúdo das entrevistas aplicadas as instituições.....	53
Quadro 3.2- Categoria e subcategoria para análise de conteúdo das entrevistas aplicadas aos vendedores e empresários.....	56
Quadro 3.3- categoria e subcategoria para análise de conteúdo das entrevistas aplicadas angolanos residentes em Portugal.....	58
3.4- Problemas, prioridades e linhas de apoios (Síntese das entrevistas realizadas).....	72
Quadro I.1- Classificação de empresas por porte Lei Geral das PME pelo SEBRAE.....	1
Quadro I.2- Critério de classificação de empresa adotado pelo BNDES.....	1
Quadro I.3- Definição de PME/ China.....	2
Quadro II.1- Programa Angola Investe.....	2
Quadro II.2- Metas a cumprir até 2015.....	3
Quadro II.3- Impacto previsto.....	3
Quadro II.4- Gastos previsto.....	4
Quadro II.5- Estratégia Angola 2025.....	4
Quadro II.6- Programa de apoio às PME.....	5

Índice de Gráficos

Gráfico I.1- Força de trabalho economicamente inativa.....	13
Gráfico I. 2- Força de trabalho.....	14
Gráfico I.3- Número de PME/ Índia.....	16
Gráfico I.4- Setor percentual de PME.....	17
Gráfico I.5- Investimento fixo de PME.....	17
Gráfico I.6- Emprego gerado pelas PME.....	18
Gráfico I.7- Classificação de PME por setor.....	18
Gráfico I.8- Classificação de PME por área geográfica	19
Gráfico I.9- Contribuição de PME por %.....	23
Gráfico I.10- Principais obstáculos/PME/ China.....	2

ÍNDICE GERAL	
AGRADECIMENTOS	I
RESUMO	II
ABSTRACT	III
GLOSSÁRIO DE SIGLAS	IV
ÍNDICE DE QUADROS	VI
ÍNDICE DE GRÁFICOS	VII
ÍNDICE	VIII
INTRODUÇÃO	1
CAPÍTULO I - A DINÂMICA E OS FATORES DE SUPORTE COMPETITIVO DAS PME NO MERCADO GLOBAL.	3
1.1 - Definição de conceitos chaves das PME	3
1.2- Os BRICS: Países de capitalismo emergente. Casos: Brasil, África do Sul, Índia, Rússia e China.	8
1.2.1- Brasil	9
1.2.2- África do Sul	11
1.2.3- Índia	15
1.2.4- Rússia	20
1.2.5- China	23
1.3- Problemática das PME em África	25
CAPÍTULO II - NATUREZA DOS APOIOS PÚBLICOS ÀS PME	32
1- Apoios Institucionais	32
2- Apoios fiscais e de Crédito	32
3- Desenvolvimento Local e Regional	32
4- Formação e Recursos Humanos	33
5- Empreendedorismo Feminino	33
6- Promoção da Competitividade	34
7- Microcrédito	35
2.2- AVALIAÇÃO DOS EFEITOS DOS APOIOS ÀS PME	35
2.3- AVALIAÇÃO DOS EFEITOS DOS APOIOS ÀS PME EM ANGOLA	43
CAPÍTULO 3- METODOLOGIA, ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS RESULTADOS	51
3.1- Amostra	52
3.2- Inquérito por entrevista	52
3.3- Justificação do tema	53
3.4- Apresentação e Análise dos Resultados	54

3.4.1- Análise e Resultados das entrevistas aplicadas às Instituições	62
3.4.2- Análise e Resultados das entrevistas aplicadas a angolanos residentes em Portugal	65
3.4.3- Análise e Resultados das entrevistas aplicadas aos vendedores informais e a Empresários	68
CAPÍTULO IV- CONCLUSÃO E SUGESTÕES	75
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICA	78
ANEXOS	83

Introdução

Tradicionalmente as Micro, Pequenas e Médias Empresas, têm sido um dos principais instrumentos de sustentação das economias modernas, inclusive a de países mais desenvolvidos, não só por participarem na redução do desemprego, mas também por se ajustarem às necessidades das comunidades e com isso contribuírem significativamente na redução da pobreza (Barth, et al, 2011:19).

As PME assumem claramente um ponto estratégico no desenvolvimento da economia angolana apesar dos pontos fortes e fracos. Quanto aos pontos fortes é de destacar o grande espírito empreendedor, que é motivado pelas necessidades de sobrevivência. Quanto aos pontos fracos, a débil qualificação dos empresários nacionais e a fraca qualificação da força de trabalho.

Esta pesquisa é uma dissertação para a obtenção do grau de mestre em Economia e políticas Públicas, subordinado ao tópico da política de apoio às Pequenas e médias empresas no contexto atual de Angola.

Os objetivos específicos deste trabalho são: analisar o ambiente de negócio das pequenas e médias empresas em Angola, face as oportunidades; conhecer as possibilidades de financiamento das pequenas e médias empresas; identificar os principais obstáculos que limitam o desenvolvimento das pequena e médias empresas e perceber que tipo de apoio o governo tem dado às pequenas e médias empresas em Angola.

Esta dissertação está estruturada em quatro capítulos. No capítulo I iremos definir o que é uma PME e que modelos de gestão existem, compreender a sua importância na economia, nomeadamente em Angola; distinguir uma PME das grandes empresas e que desafios lhes são colocados para serem competitivas. No segundo momento demonstraremos a situação das PME nos países de capitalismo emergente (BRICS). Pensamos, que é de grande importância olharmos para essa realidade e tentar perceber que políticas os BRICS utilizam para rapidamente se afirmarem no mercado global. Por fim pensamos que é útil olharmos para a realidade africana onde podemos encontrar algumas diferenças face à situação política, económica e financeira, bem como

problemas culturais e ideológicos com que às PME e os empresários são confrontados na atualidade.

O capítulo II, está consagrado à natureza dos apoios públicos às PME: institucionais, fiscais e de crédito, desenvolvimento local e regional, empreendedorismo feminino, promoção da competitividade e microcrédito. No segundo momento, é feita a avaliação destes apoios e por último é dada especial atenção à avaliação dos apoios às PME angolanas.

O capítulo III é essencialmente metodológico, onde se descrevem as informações dos dados decorrente da análise de conteúdo, amostra, inquérito por entrevista, apresentação e análise dos resultados. Por último o capítulo IV é dedicado à conclusão final e sugestão de boas práticas internacionais que podem ser úteis para o caso angolano.

Capítulo I - A dinâmica e os fatores de suporte competitivo das PME no mercado global.

Este capítulo apresenta na primeira seção a questão definição de uma PME, importância e diferença com as grandes empresas e modelo de gestão. Na segunda seção: países de capitalismo emergente: os BRICS e na terceira seção a Problemática das PME em África.

1.1 - Definição de conceitos chaves das PME

Não existe uma definição universal do que é uma PME, contudo a definição varia em função do número de funcionários e do financiamento fixado pelo Estado (Hessels e Parker, 2013:137). Num primeiro momento veremos definições de alguns autores e noutro momento definições de instituições e organizações, nomeadamente a União Europeia e OCDE.

Sendo assim uma PME é uma empresa que emprega cerca de 50 a 200 funcionários e é considerada a principal espinha dorsal da economia de países desenvolvidos e subdesenvolvidos, na criação de emprego e aumento da renda¹.

De acordo com a definição recomendada pela União Europeia 2003/361/CE², as PME são classificadas como empresas com menos de 250 trabalhadores cujo volume de negócios anual não excede os 50 milhões de euros ou cujo balanço total anual não excede os 43 milhões de euros. De forma mais detalhada classificam-se como micro as empresas com menos de 10 trabalhadores e um volume de negócio igual ou inferior a 2 milhões de euros; como pequenas empresas, aquelas que têm menos de 50 trabalhadores e um volume de negócios inferior a 10 milhões de euros e as restantes como médias empresas.

Para a OCDE (2010), as PME são definidas como empresas não controladas independentemente do número de funcionários que elas empregam, o limite médio de uma PME é de 250 funcionários, tal como a União Europeia define, em muitos países

1 Barth et al, 2011:19; Gunasekarana, et al; 2011: 5489-5509; Hessels e Parker, 2013:137).

2 Disponível: <http://www.iapmei.pt/resources/download/r6maio2003.pdf>

criaram o limite máximo de 200 funcionários, enquanto nos EUA, considera-se que as PME são empresas que empregam até 500 funcionários.

De acordo com (Deeks, 1973:37), o modelo de gestão na maioria das PME é tradicional, baseado na gestão familiar e tendo como gestor o patriarca ou os seus herdeiros, por isso as suas características e formas variam segundo a crença e a mobilidade desses gestores.

O modelo de gestão concentra-se na estrutura de sobrevivência da atividade do negócio. A estratégia da empresa é simplesmente manter-se viva, o proprietário é o principal fornecedor de energia, o funcionamento da empresa está ligado a parentes e amigos mais próximos da família do titular da empresa (Churchill e Lewis (1983:3-9).

No que se refere à sua impotência, as PME geralmente baseiam-se em dois fatores principais. O primeiro fator decorre da sua contribuição para a criação de emprego e riqueza. Embora representem 99% de todas as empresas as PME são responsáveis por 60 a 70% de todas as empresas criadas nos países da UE. O segundo fator é a sua contribuição para a inovação e crescimento de novas empresas sobretudo as start-ups (União Europeia, 2003).

As PME desempenham um papel fundamental na geração de emprego, criação de renda, promoção da inovação, gerando anúncios competitivos e aumento de riqueza económica. Em muitos países constituem 90% de todas as empresas³. Contudo, a importância de todos esses efeitos depende muito da capacidade de crescimento.

Por exemplo em Angola as PME não têm grande importância, pelo simples facto da economia Angolana ser muito dependente do sector petrolífero e diamantífero deixando as pequenas e médias empresas numa situação de pouca importância, sobretudo no que concerne a contribuição para a economia formal. Mas, por outro lado, principalmente no sector informal as PME têm grande importância na criação de emprego e renda e são usadas como instrumento alternativo no combate à pobreza e à exclusão social.

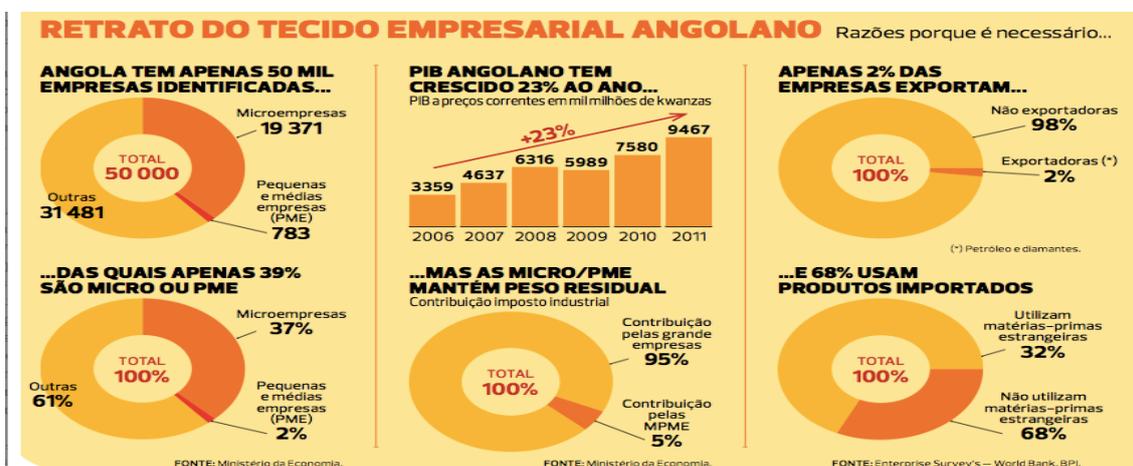
³ Hay, M, Kamshad, 1994:49-50; Boldrini, Bienfait, et al 2011:775-776; Poon e Swatman, et al 1999:9-18; Barth, et al, 2011:19)

Políticas de Apoio às Pequenas e Médias Empresas (PME) em Angola

Existe uma grande dependência da economia angolana no sector da importação, 2% das empresas angolanas são exportadoras ao passo que 98% das empresas são importadoras. O quadro de empreendedorismo nacional, está eminentemente concentrado nas atividades de importação com baixa incorporação nacional. A taxa de sucesso da iniciativa empreendedora em Angola é de apenas 3,3% e em função disso podemos constatar que o país se confronta com um défice de participação empresarial angolano⁴

As pequenas e médias empresas, até ao momento, continuam a ter uma importância bastante reduzida no tecido empresarial formal angolano, contribuem apenas 5% do imposto industrial. O tipo de empreendedorismo em Angola além de ser bastante informal também se encontra muito dependente das exportações com baixa incorporação nacional. Como mostra o quadro abaixo sobre o retrato do tecido empresarial angolano.

Quadro nº 1- Retrato do Tecido Empresarial Angolano



Disponível em:

http://www.opais.net/pt/opais/det=27899&id=2000&utm_medium=referral&utm_source=rss&utm_content=Angola

Segundo (Rocha, 2011:115), o sector produtivo angolano continua a enfrentar várias deficiências estruturais tais como: a excessiva dependência face ao petróleo, a falta de desenvolvimento da indústria bem como da agricultura, a fraca qualidade da ação

⁴ Lei nº30/11 sobre as Micro, Pequenas e Médias Empresa. Disponível em: <http://www.pert.minfin.gv.ao/legislacoes/LeiMPME.pdf>

governativa e administrativa do Estado, a corrupção, o déficit em recursos humanos qualificados, as assimetrias regionais e socio-económicas, a carência em termos de infraestruturas de novas tecnologias de informação e comunicação, deficientes infraestruturas de transporte, dificuldades de acesso ao crédito, o déficit do espírito empreendedor e entre muitas outras deficiências.

Apesar das especificidades que as PME apresentam, elas diferem em grande parte das grandes empresas⁵. As principais diferenças são:

1. Diferença no tamanho;
2. Maior flexibilidade na adaptação;
3. Estrutura organizacional simples;
4. Menos inovadoras;
5. Boa capacidade na criação de conhecimento, mas pobre na retenção do conhecimento;
6. Limitação no acesso ao financiamento;
7. Maior aproximação com os seus clientes;
8. Menor qualificação dos recursos humanos.

Para as PME serem competitivas necessitam de ajustar as estratégias de operação, estar prontas para aceitar os novos avanços das tecnologias de informação e comunicação, melhorar o modelo organizacional, incentivar a internacionalização, melhorar a formulação de políticas governamentais, melhorar o acesso ao financiamento e qualificar os seus recursos humanos, este sim, talvez, constitui o fator mais importante na capacidade de mobilidade para a mudança.

Segundo Gunasekaran et al (2001:5490), Para manterem a competitividade as PME devem ajustar as suas estratégias de operação, estar disponíveis para aceitar e utilizar os

⁵ Kamshad, 1994:49-50; Stecher e Meyer, 2003:61; Cragg e Word, 2011:355; Al Querim, 2005; Hessels e Parker,2013:137.

novos avanços da ciência e da tecnologia e tirar alguma vantagem sobre os seus mais próximos concorrentes. No mercado global moderno as PME necessitam competir não só com os rivais tradicionais mas também com as empresas estrangeiras pelo que podem comercializar os mesmos produtos a preços mais baixos.

Apesar da crise financeira internacional as PME têm demonstrado resistência em termos de sustentabilidade de negócio. Além disso, a concorrência e a sustentabilidade das PME, envolvem fatores como a evolução das novas tendências de mercado, mudanças tecnológicas, nova gestão e técnicas de organização.

Os fatores que influenciam a capacidade de resistência e a competitividade das PME são os fatores internos e externos. Relativamente ao fator interno é composto pelo comportamento organizacional que é moldado pelas estratégias adotadas pelas empresas, sobretudo a longo prazo; as características gerenciais determinam a qualidade e a diferenciação do produto. Estes são fatores que ligam uma base forte e sustentável e que colocam a empresa em níveis competitivos, fazendo o uso das oportunidades e enfrentando os novos desafios que a globalização pode causar.

A força de uma PME consiste na capacidade de tomar decisões e de auto adaptar-se em função dos problemas dos novos tempos. Mas são fracas em áreas como marketing, geração de capital, uso da tecnologia e gestão.

Segundo a Lei das Pequenas Empresas (2008:6-7), a União Europeia criou alguns princípios para tornar as PME mais competitiva e desenvolver o espírito empresarial:

- Certificar-se de que os empresários que enfrentam problemas de financiamento tenham uma segunda oportunidade; para tal deve-se promover uma política de segunda oportunidade, ao facilitar trocas de experiências entre os Estados Membros;
- Criar regras que vão de acordo com o Princípio “primeiro pensar pequeno”. Avaliar de forma criteriosa o impacto de futuras medidas legislativas e administrativas nas PME;

- Criar possibilidades no sentido de fazer com que as administrações públicas possam sentir os problemas vivenciados pelas PME; continuar a tentar reduzir o tempo necessário para criar uma empresa, no máximo uma semana;
- Incentivar políticas públicas que vão de encontro com o fortalecimento e a sobrevivência das PME. A U.E., irá publicar um livro de referência para ajudar as PME de forma a aumentar a consciência sobre as opções existente de apoio às próprias;
- Facilitar o acesso das PME ao mercado de crédito e desenvolver um ambiente legal e empresarial que ajude a pagamentos convenientes nas transações comerciais. Para tal a U.E. irá fornecer assistência aos Estados Membros para que estes desenvolvam programas de preparação para investimentos de alta qualidade;
- Apoiar as PME a beneficiar das oportunidades providenciadas pelo Mercado Único; assegurar que as PME beneficiem das políticas atuais do mercado livre, compilando informação sobre o funcionamento do Mercado Único através de uma fiscalização mais apertada do mesmo;
- Ajudar as PME a beneficiarem do crescimento dos mercados. Com isto a União Europeia pretende facilitar o acesso das PME aos mercados de países candidatos e vizinhos da U.E. e procurar oportunidades de negócios em mercados de países terceiros.

1.2- Os BRICS: Países de capitalismo emergente. Casos: Brasil, África do Sul, Índia, Rússia e China.

As PME são consideradas como elemento fundamental na estratégia de desenvolvimento, sustentabilidade e da competitividade das economias dos países emergente (BRICS). As Pequenas empresas representam em grande escala 90% do total das economias dos países emergentes.

As PME nesses países têm menor importância no que concerne a criação e renda de emprego, bem como salários, do que as grandes empresas (Arroio e Scerry, 2010:9).

Apesar das dificuldades que às PME enfrentam no mercado global, os BRICS são países que estão a viver uma fase de grande prosperidade económica e um crescimento acentuado do PIB, nas primeiras décadas do Milénio (Arroio e Scerry, 2010:9).

Assim sendo vamos apresentar em seguida a importância, características e dificuldades que às PME enfrentam nestes países (Brasil, África do Sul, Índia, Rússia e China).

1.2.1- Brasil

Segundo o critério usado pela Legislação complementar 123/2006 e também usado pelo SEBRAE, a definição de uma PME é feita através de duas categorias. A primeira tem a ver com as receitas brutais das empresas; a segunda tem haver na com o número de pessoas ocupadas. Uma outra categoria definida recentemente pela Legislação é a do micro empreendedor individual; pessoa que trabalha por conta própria que obtém uma receita anual de até R\$ 36 mil⁶ (Matos e Arroio, 2011:10).

Segundo o Banco Nacional de Desenvolvimento Económico e Social (BNDES), principal parceiro de financiamento das micro, pequenas e médias empresas utiliza uma definição diferente. O banco apresenta uma definição⁷, baseada em faturação bruta anual muito superior aquelas estabelecida pela Lei Geral das PME (Matos e Arroio, 2011:10).

Importância das PME na economia Brasileira

As PME jogam um papel importante na economia brasileira, segundo alguns dados oficiais apontam que em 2010, existia quase 3,4 milhões de estabelecimentos no Brasil. Segundo a luz do quadro abaixo, em conjunto com as micro, pequenas e médias empresas respondiam por 99%, contribuindo com 52,6% dos empregos formais e quase 40% das remunerações de toda a economia (Matos e Arroio, 2011:11).

⁶ Consultar anexo nº 1

⁷ Ver anexo nº 2

A importância das PME na economia brasileira é confirmada pela grande taxa de crescimento que estas têm apresentado nos últimos anos. Entre 1996 -2001 às PME demonstraram um crescimento na ordem de 60% seu número. A taxa anual de crescimento no geral foi de aproximadamente 44%. 40,61% das PME atuam no segmento do comércio, atingindo um valor na ordem de 6 milhões de pessoas. Outros 34,64% das PME atuam em diferentes segmentos dos serviços ocupando cerca de 5,97 milhões de pessoas. As restantes atividades, indústria e construção civil, respondem na ordem de 15% das pequenas e médias empresas e as atividades ligados a agricultura atingem 9,8% (Matos e Arrois,2011:11). Como mostra o quadro abaixo.

Quadro nº 2- Estrutura Produtiva Brasileira das PME

ESTRUTURA PRODUTIVA BRASILEIRA, ESTABELECIMENTOS POR GRANDES SETORES E EMPREGOS FORMAIS POR PORTE DE EMPRESA^a - 2010

Porte		Micro (a)	Pequena (b)	Subtotal (a + b)	Média (c)	Subtotal (a + b + c)	Grande	Total
Estabelecimentos	Indústria	290 480	50 078	340 558	10 693	351 251	2 180	353 431
	Construção civil	140 303	17 148	157 451	3 715	161 166	500	161 666
	Comércio	1 183 519	164 624	1 348 143	12 257	1 360 400	7 046	1 367 446
	Serviço	976 840	173 174	1 150 014	20 753	1 170 767	25 355	1 196 122
	Agronegócio	315 849	7 727	323 576	1 046	324 622	161	324 783
	Total	2 906 991	412 751	3 319 742	48 464	3 368 206	35 242	3 403 448
	Porcentagem	85,4%	12,1%	97,5%	1,4%	99,0%	1,0%	100,0%
Empregos formais (31/dez)	nº	8 303 800	9 497 906	17 801 706	5 388 442	23 190 148	20 878 207	44 068 355
	Porcentagem	18,8%	21,6%	40,4%	12,2%	52,6%	47,4%	100,0%

Fonte: Ministério do Trabalho e Emprego / Relação Anual de Informações Sociais (MTE/RAIS 2010).

^a A classificação por porte adotada segue aquela proposta pela SEBRAE que considera o número de pessoas ocupadas, com faixas distintas para comércio e serviços e para indústria e construção civil (considerado também para o agronegócio).

Fonte: Matos e Arroio, 2011:11

Em termos de destruição setorial as micro juntamente as pequenas e médias empresas atuam em segmentos caracterizados pelo baixo conhecimento tecnológico e com pessoas de baixo nível de qualificação. Os segmentos tradicionais onde as PME atuam com maior destaque são confecção, couro e calçados, alimentos e bebidas, comércio a retalho, serviços terciarizados por outras empresas (limpeza e segurança), e serviços pessoais, na sua maioria essas empresas estão fortemente limitadas em mercados locais ou regionais, fazendo com que a qualidade dos produtos tende a ser menor e a competição menos intensa (Matos e Arroios, 2011: 11).

Em termos de serviços técnicos profissionais às PME destacam-se na advocacia, auditoria, arquitetura, marketing e publicidade e veterinária. Outros segmentos de grande peso destas empresas destacam-se nas tecnologias de informação e comunicação, com destaque em matérias ligadas a criação de softwares e conteúdos para as pequenas e médias empresas. Neste setor encontram-se pessoas altamente qualificadas e com excelentes oportunidades de negócios para empreendedores que estão em condições de explorar de forma eficiente e racional as possibilidades fornecidas pelas novas tecnologias (Matos e Arroios, 2011: 12)

Segundo o estudo realizado pelo SEBRAE (2005) aponta que existia nos meados da década 2000 quase 20 milhões de micro pequena e médias empresas informais, envolvendo aproximadamente 60 milhões de indivíduos.

Outro estudo feito pelo CEPAL/PNUD/OIT (2008) “sugere que a taxa de informalidade⁸ em 2003 foi de proximamente 54,2%.” Nos últimos anos verificou-se uma pequena queda na ordem de 51,8% em 2006 (Matos e Arroios, 2011: 13).

De acordo com Matos e Arroios (2011:13), “as atividades desempenhadas com maior frequência pelos empreendedores informais são: comércio e reparação (32,9%), construção civil (17,5%), indústria de transformação e extrativa (15,8%), transporte e armazenamento (8%) e serviços coletivos, sociais e pessoais (7,9%). Como era de se esperar o Sudeste e o Sul do país são as regiões de maior desenvolvimento industrial. Concentram quase metade destes empreendimentos, com São Paulo (25%), Minas Gerais (10,2%), Rio de Janeiro (8,4%) e o Rio Grande do Sul (6,9%)”. Estes dados mostram que grande parte da população brasileira é fortemente dependente do setor das micro, pequenas e médias empresas, quer sejam do setor formal ou informal.

1.2.2- África do Sul

África do Sul têm uma população aproximadamente de 49 milhões, entre os quais 24 milhões são do sexo masculino e 25 milhões são do sexo feminino. A taxa de desemprego em 2011, foi de 25% esta taxa foi baseada no mercado de trabalho de pessoas com idades compreendidas entre os 15 a 64 encontram-se desempregados e estão ativamente a procura de trabalho. Este número aumenta para 34% na medida em

8 A taxa de informalidade é a percentagem de trabalhadores informais sobre o total da ocupação

que a motivação vai diminuindo por partes das pessoas que não encontram emprego (Ngwenya, 2012: 195).

No discurso do Estado da Nação feito pelo Presidente da África do Sul, Jacob Zuma, em 2011 afirmava que o ano de 2011 é o ano da África do Sul na criação de emprego através da transformação económica significativa e crescimento inclusivo, para tal o presidente anunciou que, “9 bilhões de Rands foi reservado para um fundo de “Jobs” para cofinanciamento público inovador e do setor privado de novos projetos de trabalho ao longo dos próximos três anos. Este cofinanciamento será complementado por uma quantidade de 10 bilhões de Rands vindo da Indústria de Desenvolvimento e Cooperação (IDC), bem como 20 bilhões em benefícios fiscais e incentivos fiscais.” (Ngwenya, 2012: 195-196).

“Este comunicado segue-se à introdução da nova via de crescimento em 2010, que tem como objetivo orientar o governo no sentido de garantir que a criação de trabalho decente está no centro das suas políticas económicas”, ao mesmo tempo, foram identificadas seis áreas prioritárias virada para a criação de emprego bem como infra estruturas, mineração e beneficiamento, fabricação, economia verde e turismo (Ngwenya, 2012: 195).

Foi realizada uma pesquisa pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM), que concluiu que “as taxas de sobrevivência das PME na África do Sul é baixa e que a oportunidade para a atividade empresarial são as mais baixas de todos os países em desenvolvimento”. O governo sul-africano traçou um ambicioso projeto em criar 5 milhões de empresas até ao ano de 2020 (Ngwenya, 2012:201).

O governo sul-africano criou em 1996 o Small Business Act National, alterada pela Lei nº 29/2004, que define uma pequena empresa como uma entidade ou não, constituída ou registada sob qualquer lei que consiste principalmente em pessoas que exercem atividades de negócios, incluindo qualquer federação, compostas total ou parcialmente de tal associação ou qualquer entidade (Ngwenya, 2012:196).

A mesma Lei nº 29/2004 define uma PME em quatro categorias: as microempresas, empresas sobreviventes, pequenas empresas e médias empresas (Smit e Watkins, 2012:6324-6325).

As PME são consideradas como os principais motores do crescimento e desenvolvimento nos países em desenvolvimento; desempenha um papel fundamental na economia sul-africana na criação de emprego, e aumento de renda⁹.

Segundo o Relatório sobre o desenvolvimento (PNUD, 2003), na África do Sul estima-se que 90% de todas empresas formais são micros, pequenas e médias empresas. O sector das PME é um dos parceiros estratégicos na contribuição da economia sul-africana.

De acordo com a pesquisa feita pelo FinScope (2010 citado por Ngwenya, 2012:197), existe na África do Sul 5,98 milhões de PME, sendo que 965.875 (16%) estão registadas no CIPC – Comissão de Empresas e Propriedade Intelectual.

Segundo Ntsika¹⁰ (2001 citado por Smit Watkins, 2012: 6325), o setor das PME não é só vista na perspectiva de criação de emprego mas também na capacidade de absorver trabalhadores vindo do setor privado e público.

A taxa de desemprego continua a ser um dos principais entraves para o país alcançar a promessa do Governo de “uma vida melhor para todos”. A taxa de desemprego como vimos é de 25% como indica acima, constitui assim uma das elevada taxas do que outros países em desenvolvimento. Em Setembro de 2010 havia na África do Sul cerca de 439.600 desempregados, um ano mais tarde isto é em setembro de 2011 este número aumentou para 444.200. Isto mostra um aumento de desemprego de 46 mil pessoas (Ngwenya,2012:197-98).

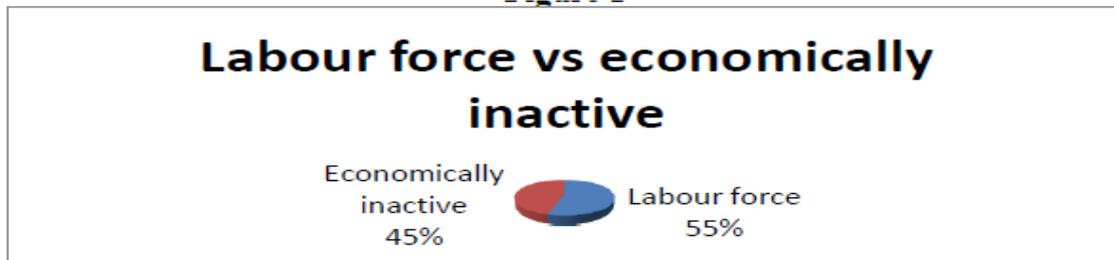
Segundo (Ngwenya, 2012:197-98), Cerca de 45% da população Sul-africana é economicamente inativa e a população em idade de trabalho ou a força de trabalho é de 55% como mostra a figura a seguir.

⁹ Tsoabisi, 2012:45, Chimucheka, 2012:4957, Neneh e Vanzyl, 2012:8327, Ngwenya, 2012:195

¹⁰ Ntsika Enterprise Promotion Agency (Ntsika) (2001). State of Small Business Development in South Africa. Annual Review 2001 [Online].

<http://www.transformationaudit.org.za/researchdatabase/government-1/other-government-output/2000-2006/2001ntsika/> [3/3/2010].

Gráfico n° 1- Força de trabalho economicamente inativa



Fonte: Ngwenya, 2012:198

Relativamente a força de trabalho, como mostra a figura a seguir 25% são desempregados e 75% são empregados.

Gráfico n° 2- Força de trabalho



Fonte: Ngwenya, 2012:198

No entanto face a estas lacunas o governo Sul-africano em parceria com o Ministério do emprego tem criado pouca estratégia de combate ao desemprego e as PME podem ser um via alternativa pra redução dessas assimetrias.

A tabela a seguir mostra-nos um estudo comparativo entre a África do Sul, Brasil e Índia. A comparação é considerada no âmbito do número total de pequenas empresas existentes; empresas registadas na contabilidade nacional e o contributo que elas fornecem para o PIB de cada País (Ngwenya, 2012:201).

Quadro nº 3- Estudo comparativo do número total das PME; Africa do Sul, Brasil e Índia

	South Africa (2007)	Brazil (2008)	India (2006/07)
Total small businesses	2.4 million	16 million	26.1 million
Registered firms	595 000	5.9 million	1.6 million
Informal businesses	1.4 million	10.4 million	24.6 million
GDP contribution	27% - 34% (micro, small, medium)	20% (micro and small)	8% (only MSMEs)
Percent of the workforce	56%	56.1%*	90%

Notes: - *Of the workforce in the formal sector in urban areas

- South Africa's statistics include small, micro and medium-sized firms; Brazil's statistics include only small and micro-sized firms; India's statistics are as according to the definition of MSMEs: Medium, Small and Micro-Enterprises as per India's classification of small businesses.

Sources: Review of trends on entrepreneurship and the contribution of small enterprises to the economy of South Africa, 2000 – 2006 (Seda); MPE Data (Sebae) and the Quick Results of the 4th All India Census of MSMEs (MSME Ministry, India) (Tim, 2011)

Fonte: Ngwenya, 2012:201

Principais desafios que as PME Sul-africana enfrentam

A taxa de sobrevivência das PME na África do Sul é relativamente baixa, estima-se que as empresas recém criadas não sobrevivem acima de cinco anos. Uma pesquisa feita pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM) confirma que “ a taxa de sobrevivência de novas empresas na África do Sul é baixa e que a oportunidade para a atividade empresarial é mais baixa de todos os países em desenvolvimento analisados (Departamento de Comércio e Indústria, 2008 citado por Ngwenya, 2012:201).

Segundo Tsoabisi (2012:45), os principais desafios das PME na África do Sul são:

Gestão financeira; problemas de produção operacional; acesso á tecnologia e mercado; fraude, roubo e planeamento.

1.2.3- Índia

De forma geral às PME são definidas em termos de número de trabalhadores e investimento de capital, sendo assim para o caso indiano, a definição de uma PME não se baseia no número de funcionários mas na quantidade de investimento. Como mostra o quadro abaixo

Quadro nº 4- Definição de PME na Índia

Old definition (before October 2, 2006)			
Sector	Micro enterprises	Small enterprises	Medium enterprises
Manufacturing	Up to Rs.25 lakhs	Above Rs. 25 lakhs to Rs. 1 crore	Not defined
Service	Up to Rs.10 lakhs	-	Not defined
New definition (from October 2, 2006)			
Sector	Micro enterprises	Small enterprises	Medium enterprises
Manufacturing	Up to Rs. 25 Lakhs	Above Rs. 25 Lakhs but does not exceed Rs. 5 Crores	Above Rs.5 Crores but does not exceed Rs.10 Crores
Service	Up to Rs.10 Lakhs	Above Rs. 10 Lakhs rupees, but does not exceed Rs. 2 Crores	Above Rs. 2 Crores rupees but does not exceed Rs. 5 Crores rupees

Source: (Development Commissioner of MSME, 2009)

(Note: \$1= Rupees (Rs.) 50 as on April 2009, 1million = 10 lakhs, 100 lakhs = 1 crore)

Fonte: Venkatesh e Muthiah, 2013:7

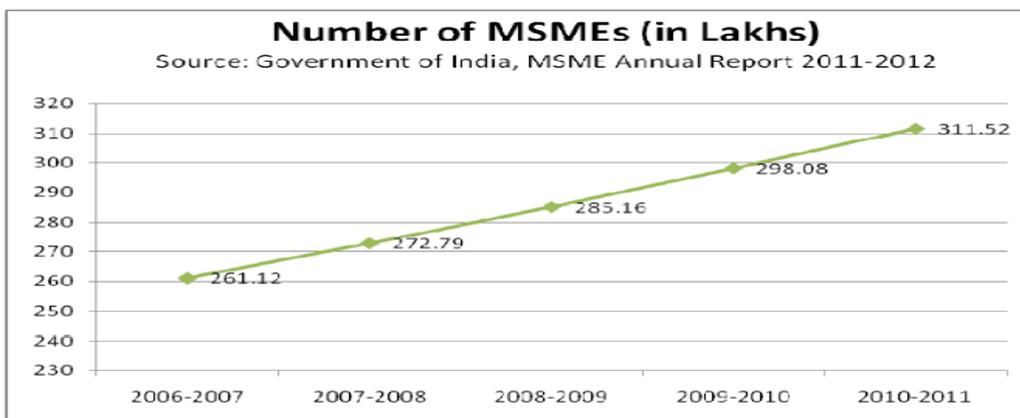
Para um país em desenvolvimento como a Índia, onde a mão-de-obra é abundante e capital escasso, o setor das PME é uma importante fonte de emprego para milhões de pessoas (Venkatesh e Muthiah, 2013:793). As PME desempenham um papel vital na economia indiana, representam uma importante fonte de criação de emprego e renda, geram receitas significativas. As PME representam o modelo de desenvolvimento económico que enfatiza o elevado contributo para a produção nacional. As PME na Índia vivem hoje um ambiente confortável em termos de novas tecnologias, e com isso tendem maior facilidade em abraçar os riscos e as incertezas que lhes permitem tirar vantagem no ambiente empresarial e humano¹¹.

Segundo a Câmara de Desenvolvimento das PME da Índia (2011 citado por Mathur et al, 2011:754), as PME na Índia contribuem até 45% da produção industrial, 40% das exportações, empregam aproximadamente cerca de 60 milhões de pessoas, criam 1,3 milhões de empregos por ano e produzem cerca de 8000 produtos de qualidades para os mercados locais e internacionais. A contribuição das PME em termos do PIB foi de 17% em 2009 e este número poderá aumentar para 22% até 2012.

¹¹ Rajshekhar et al, 2011:1004; UMA, 2013:120; Zaidi, 2013:413

A partir da última década as PME continuam a ter um percurso de crescimento bastante acelerado. Segundo o quadro a baixo, podemos ver um aumento considerável em 2006-2007 de 261,12 pontos para 311,52 em 2010-2011, um salto notável no número de PME na Índia (Lubina Zaidi, 2013:413-415).

Gráfico n° 3- número de PME na Índia

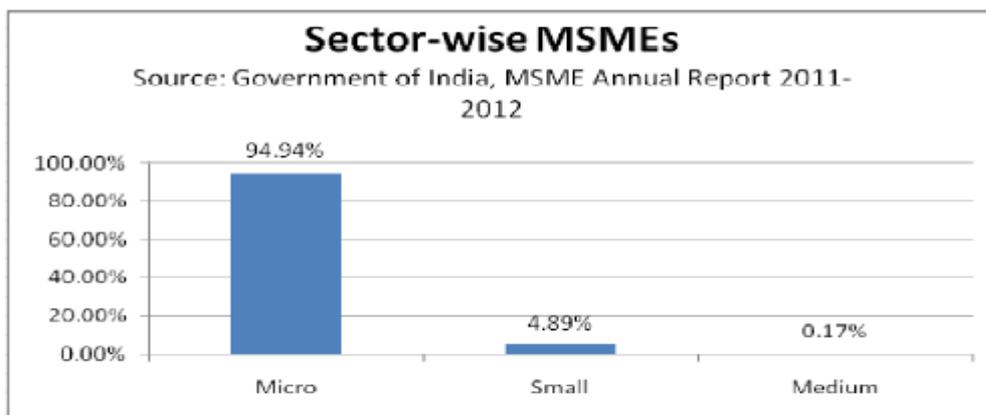


* Projected data for the year 2009-10 to 2010-11.
Source: Government of India, MSME Annual Report 2011-2012

Fonte: Lubina Zaidi, 2013:415.

Maior parte das atividades de produção e criação de emprego encontram-se no setor de micro empresas com 94,94% e as pequenas empresas representam 4,89% e ao passo que o setor das médias empresas representa apenas 0,17%.

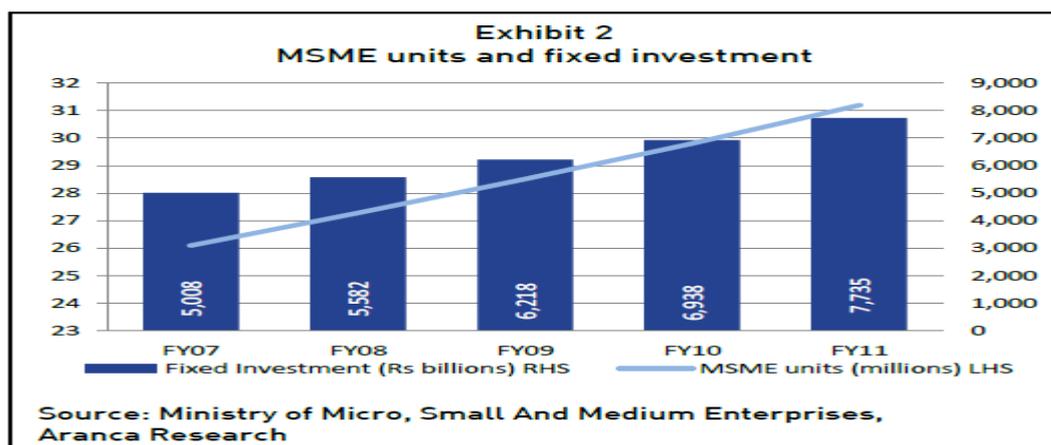
Gráfico n° 4- Setor percentual de PME



Fonte: Zaidi, 2013:416.

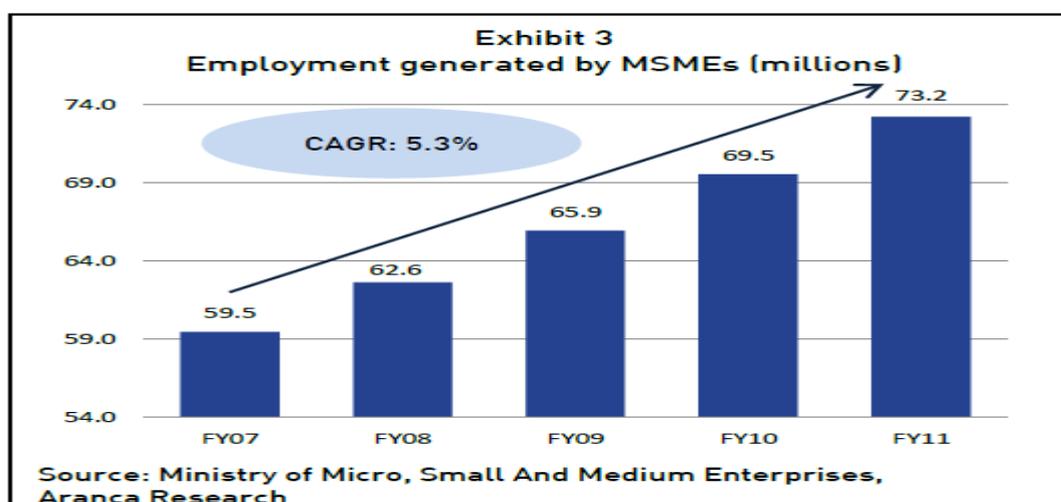
Segundo o Ministério das Micro e Pequenas e Médias empresas, o número de PME na Índia tem crescido a um número bastante significativo, a taxa anual média é aproximadamente 4,5% durante o período 2007-2011 e no final de 2011, a taxa situou-se em 31,2 milhões. Em termos de acumulação de investimentos a taxa média anual é de aproximadamente 11,5%. O número de pessoas empregadas no sector das PME aumentou para 73,2 milhões de pessoas durante o ano de 2011. As PME estão cada vez mais a contribuir para a criação de emprego e renda na Índia (Zaidi, 2013:416).

Gráfico n° 5- Investimento fixo de PME



Fonte: <http://www.ibef.org/download/SMEs-Role-in-Indian-Manufacturing.pdf>

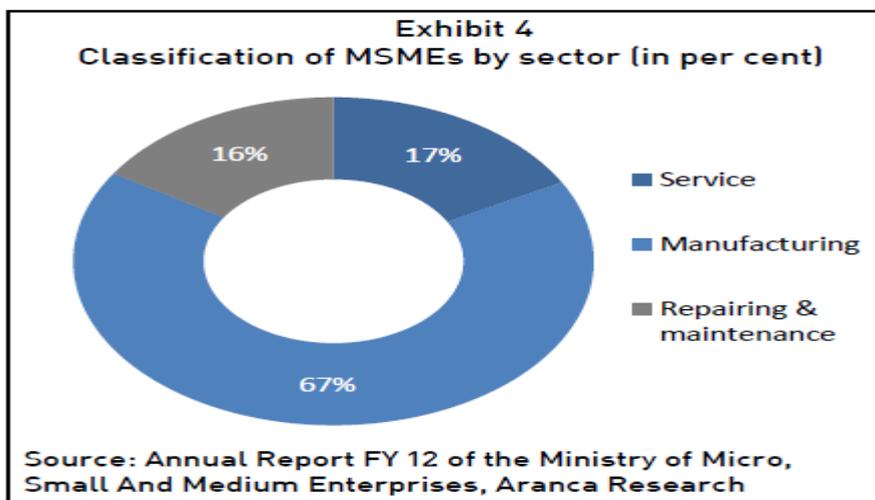
Gráfico n° 6- Emprego gerado pelas PME



Fonte: <http://www.ibef.org/download/SMEs-Role-in-Indian-Manufacturing.pdf>

Relativamente em termos de classificação por sectores, verifica-se que o setor de reparação e manutenção representa 67%, o sector dos serviços representa 17% e ao passo que para o sector manufatureiro 16%.

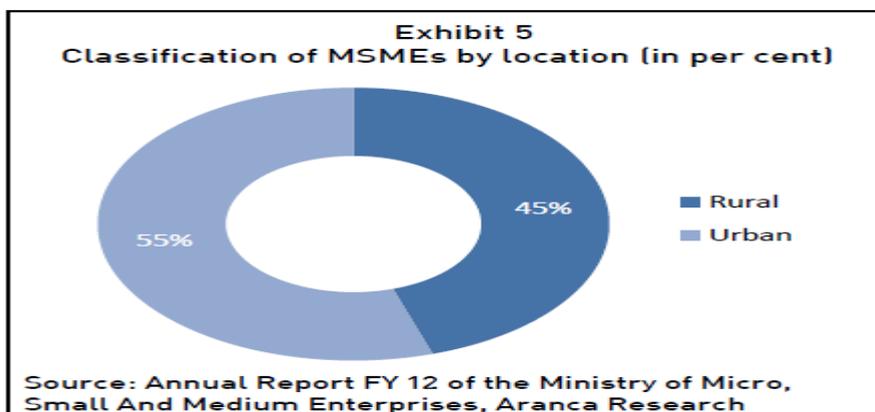
Gráfico nº 7- Classificação de PME por setor



Fonte: <http://www.ibef.org/download/SMEs-Role-in-Indian-Manufacturing.pdf>

Em termos de localização geográfica as PME localizam-se em grande escala nas regiões urbanas com 55% e para o sector rural 45%. Como mostra o seguinte gráfico.

Gráfico nº 8- Classificação de PME por área geográfica



Fonte: <http://www.ibef.org/download/SMEs-Role-in-Indian-Manufacturing.pdf>

Apesar do crescimento que se verifica nas PME e do contributo que o governo indiano tem fornecido, elas enfrentam uma série de problemas e obstáculos tais como dificuldades de financiamento e de acesso aos mercados globais, falta de infra estruturas

adequadas, energia e água, aquisição de matérias-primas, logística e armazenamento, design, falta de acesso às tecnologias modernas, excesso burocráticos e tantas outras dificuldades¹².

Em suma, é fundamental garantir a competitividade do setor das PME, pois ajudaria no crescimento global do setor industrial e financeiro, bem como na economia nacional.

1.2.4- Rússia

Muito antes da revolução nos anos 70, existiam poucas iniciativas por parte do setor privado, pois, o grande empresário era o Estado e deixando os empresários sem margem de manobra. O fenómeno das PME é bastante jovem na Rússia em comparação com outros países do Leste como a Polónia, República Checa e Hungria. O nível de desenvolvimento das PME ainda está longe das exigências de uma estrutura racional de uma economia de mercado competitivo, elas contribuem apenas com 3% do PIB nacional (Astrakhan e Chepurenko, 2003:341-342). Verifica-se na Rússia um ambiente macroeconómico agudizado principalmente as altas taxas de inflação e déficit orçamental tem contribuído para o fraco desempenho das pequenas empresas e do setor empresarial (Kihlgren, 2003:194-195).

Em função do sistema de governo que se encontra em transição para uma economia de mercado, fez com que as PME tenham características muito diferentes em relação as outras economias, sobretudo as emergentes. A maioria das PME Russas não são especializadas em determinados produtos/ tecnologia e isso verifica-se pelo facto da instabilidade e volatilidade dos mercados de produtos em constante mudança. Por isso existe um ligeiro interesse por parte dos proprietários e gerentes das PME em contratarem pessoas flexíveis, multifuncionais e não profissionais (Astrakhan e Chepurenko, 2003:349).

Durante o período de transição de economia planificada para uma economia de mercado, houve pelo menos três mudanças na definição das PME para melhor enquadrar-se na nova economia: A Lei Federal de 1996 define uma PME como o apoio do Estado às pequenas empresas. Segundo o governo russo, uma PME é uma empresa que alberga até 100 funcionários (Astrakhan e Chepurenko, 2003:342).

¹² IBEF Indian. disponível em: <http://ibef.org/>).

Políticas de Apoio às Pequenas e Médias Empresas (PME) em Angola

Em 1996 existia aproximadamente 877.300 pequenas empresas e quatro anos mais tarde o número baixou para 873.600. Relativamente em termos de divisão setorial grande parte das PME encontram-se no setor da indústria, construção cível e comércio e restauração. Um pouco melhor encontra-se os setores de comércio geral com 42.400 empresas, ciência e pesquisa científica com 48.400 e os sectores com menos dinâmicas são os transportes, agricultura e saúde e segurança social. Como mostra o seguinte quadro.

Quadro nº5- Número de PME por setor na Rússia

Dynamics of number of SMEs by sector (1996–2000)

Sectors	Number of SMEs		SME growth rate 1.04.2000:1.01.1996=100
	1.01.1996	1.04.2000	
Total	877,300	873,600	99.6
Among them:			
Industry	128,500	133,700	104.0
Construction	145,500	126,100	86.7
Trade and catering	374,600	404,100	107.9
Transport	2000	19,300	94.1
Agriculture	900	14,300	145.9
General commercial activity	42,400	35,900	84.7
Science and scientific research	48,800	31,000	63.5
Health care, social welfare	16,800	18,400	109.5

Source: TACIS [2, p. 2]; Ministry of Antimonopoly Policy and Entrepreneurship Promotion of the Russian Federation [1].

Fonte: Astrakhan e Chepurenko, 2003: 343

Existe maior concentração das PME em duas cidades nomeadamente São Petersburgo e Moscovo, talvez isso dá-se pelo facto de que estas cidades localizam-se perto da União Europeia e conseguem receber maiores sinergias das regiões europeias mais desenvolvida. Em termos de indicadores de desenvolvimento de pequenas empresas as outras regiões estão num nível bastante inferior como mostra o quadro.

Quadro nº6- Número de empresas por cada mil habitantes.

Number of SMEs per 1000 persons (as of 01.01.1998)

Region	No. of SMEs per 1000 people
St.-Petersburg	22
Moscow	21
North West	15
East Siberia	12
Central	9
Kaliningrad oblast	7
West Siberia	6
North Caucasus	5
Volga	4
Ural	4
Volga-Vyatka	3
North	3
Average	6

Source: TACIS [2, p. 12].

Fonte: Astrakhan e Chepurenko, 2003:345

Principais constrangimentos para o desenvolvimento das PME

Os requisitos legais na abertura dos negócios são muito onerosos, muita burocracia para o licenciamento de atividade comercial e certificação do produto e serviço. O problema da tributação é vista como um dos principais obstáculos que impede o desenvolvimento das PME, verifica-se uma carga fiscal bastante excessiva. Apesar do governo ter aprovado a nova Lei do Código de Imposto em 2001, a situação mudou lentamente e com poucas evidências que demostre um resultado favorável por partes dos proprietários e gerentes (Astrakhan e Chepurenko, 2003:349-350).

Outra situação de maior preocupação está ligado com o acesso ao financiamento, é extremamente escasso, o sistema bancário tem demonstrado algumas deficiências e não estar preparado para apoiar o setor privado. O sistema bancário demonstra muita cautela para financiar as PME, principalmente as novas empresas que são consideradas como empresas de riscos dada a elevada taxa de insucesso na fase inicial. Os empréstimos feito pelas instituições bancarias foi de 10% em 1997, enquanto que em outros países em transição foi de 40% inicial (Kihlgren, 2003:196).

Segundo Kihlgren, (2003:196), outro problema que não deixa de ter importância relaciona-se com razões históricas que contribuem para a falta de cultura empreendedora. Por um lado, existe pouca experiência por parte dos empresários russos

em termos de habilidades de iniciativas de negócios, falta de raiz histórica no ramo empresarial e, por outro, o longo período do comunismo que influenciou o desenvolvimento das PME.

1.2.5- China

O processo de definição (anexo I.3) de uma PME na China é bastante complexo em relação com os Padrões internacionais seguido por várias economias e depende da categoria (indústria), número de funcionários, faturação anual e ativos totais. Uma PME industrial é definida como tendo até 2000 funcionários e uma média empresa é constituído por 2000 funcionários e uma pequena empresa tem menos de 300 funcionários. O certo é que o que é considerado como uma PME na China pode ser considerado como grande empresa em muitos países (Xeangfeng, 2008:39).

As PME constituem uma parte significativa na economia Chinesa, em 2007 cerca de 4.459 grandes empresas foram responsáveis por 0,19% do número total de empresas registradas no país, 4,2291 médias empresas representaram 1,78% e 2.327.969 pequenas empresas representaram 98% do total. No global as PME representaram 99,7% do número total empresas que operam na China. As receitas de negócios das PME representaram de 60,42% das receitas totais, as pequenas empresas 6.54 triliões, ou 23,70%. O rendimento industrial das PME foi de 66,28%, 11.77 triliões das pequenas empresas, isto é, 37,29% representa este número de empresas 11.77 triliões (Liu Xeangfeng, 2008:40).

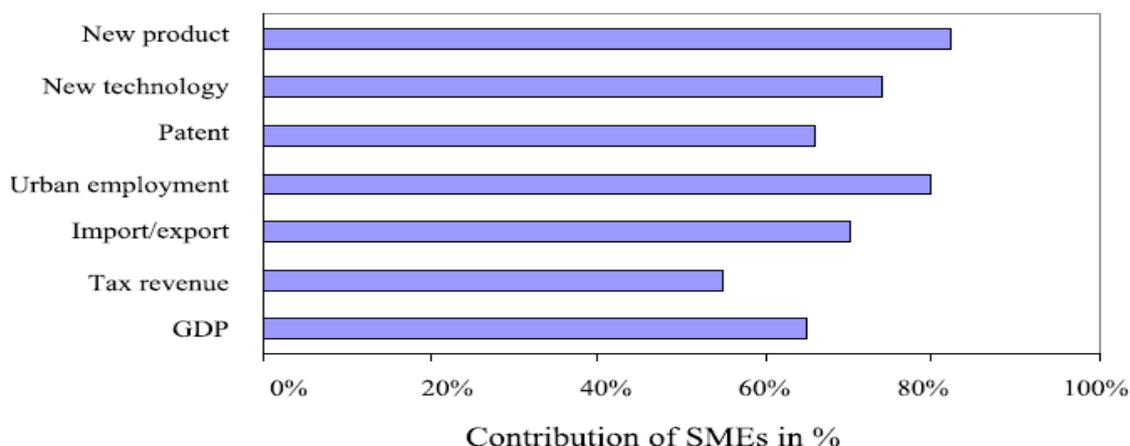
As PME estão a desempenhar cada vez mais um papel importante na criação de emprego e aumento de renda. Por exemplo as grandes empresas empregam 20,877.8 mil funcionários, ou representam 18,11% do emprego total; as médias empresas empregam 35,464.3 funcionários e representam 30,76%.

Segundo (Zhu e Sanderson¹³ 2009 citado por Zhu, et al. 2012:1133), na China existem mais de 42 milhões de PME, contribuem com aproximadamente 60% do PIB, 50% das receitas fiscais, 70% das importações e exportações e 80% do emprego nas regiões urbanas. De acordo com as estatísticas Chinesas (Centro de Inovação Tecnológico de

¹³ Zhu, & Sanderson, J. W. 2009. The key obstacles and countermeasure against development of innovative SMEs in China. *China Soft Science*, 9: 23–31.

Beijing, 2008) 68% das PME não sobrevivem nos primeiros 5 anos; apenas 19% conseguem sobreviver nos 6 a 10 anos, aproximadamente 13% das PME conseguem atingir os 10 anos ou mais (Liu Xeangfeng, 2008:40), como mostra o quadro:

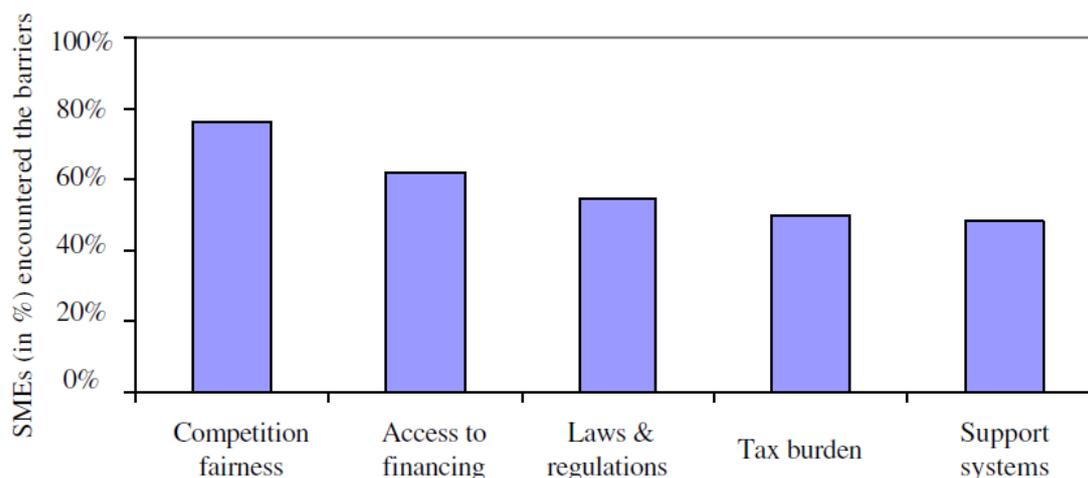
Gráfico n° 9- Contribuição das PME por %



Fonte: Zhu et al, 2012:1133

Apesar do desenvolvimento significativo das PME na China, elas continuam a experimentar algumas barreiras em termos de instituições sobretudo no setor da inovação tais como: justiça e competição, acesso ao financiamento, leis e regulamento, carga tributária e sistema de apoios (Zhu et al, 2012:1131), tal como mostra o seguinte quadro:

Gráfico n° 10- Principais obstáculos das PME na China



Fonte: Zhu, Wittmann at al, 2012:1136.

1.3- Problemática das PME em África

Depois da abordagem síntese da literatura internacional pensamos, que é útil olharmos para a realidade africana onde podemos encontrar algumas diferenças face a situação política, económica e financeira, bem como problemas culturais e ideológicos que às PME e os empresários são confrontados na atualidade.

Para Beyene (2002:130), “o desenvolvimento das economias africanas após a colonização no geral não foi tão impressionante, assistimos hoje em algumas economias a demonstrarem crescimento e as outras a abrandarem, o alto crescimento populacional e o declínio da renda per capita, esmagamento da dívida externa e democracias frágeis, ambiente político caracterizado por turbulência e conflitos tem proporcionado um ambiente instável de desenvolvimento.”

“A economia africana é caracterizada pela criatividade pelas iniciativas populares, pela emergência de novas organizações e espíritos engenhoso que escapam aos registos contábeis. A clarificação das “dinâmicas da base ou de dentro” conduz a análises que diferem fortemente das constatações globais que salientam a estagnação da produtividade e a perda de competitividade externa de Africa” Hugon (2000:227).

Em Africa a maioria das micro, pequenas e médias empresas estão ligados a actividades de comércio tais como: têxteis, vestuário, alimentos, bebidas fermentadas, madeiras e produtos florestais. Atividades de fabricação são particularmente significativos em áreas rurais, onde eles constituem uma parcela substancialmente maior de empresas do que nas áreas urbanas em países africanos (Buckley, 1997:1083).

A importância das PME e a modernização do sector informal começam a ser vistos como estratégia para relançar o desenvolvimento e crescimento, o caso para estimular e apoiar as PME torna-se evidente quando se considera o seu potencial para o desenvolvimento que se manifesta em sua natureza de trabalho intensivo (Buckley, 1997:1084).

O surgimento das economias informais, tem constituído uma das principais formas de subsistência das populações pobres e conseqüentemente das mulheres em Africa, as actividades das mulheres estão frequentemente ligado em subsectores específicos como

a preparação da alimentação, produção em pequena escala, comércio de rua ou trabalho sob contrato (Buckley, 1997: 1086).

De acordo com Ponson, (2000:290-295), os empresários ligados aos sectores das PME, procuram desenvolver as iniciativas privadas, local no mercado informal. As PME, estão mais preocupadas em contratar indivíduos com mão-de-obra barata que possam fazer o trabalho em casa ou em lugares específicos, em condições de grande risco, de trabalho e sem proteção, contudo isso reflete-se no elevado custo de impostos. É impressionante que isso não afeta na força e disposição do trabalho nem na qualidade dos produtos face as grandes empresas.

As PME africanas estão extremamente ligadas ao sector informal¹⁴, este é considerado como corrente benéfica para os pequenos empresários. Em África a presença da economia informal é bastante dominante e abrange a maior parte dos trabalhadores. Em África sobretudo na região dos PALOP, as pessoas para capitalizar financiamento para as suas atividades comerciais dependem de uma rede de solidariedade e que a família se mantém como o grupo fundamental que possibilita entre ajuda perante os riscos; pese embora este ato de solidariedade seja de grande ameaça no empobrecimento das condições de vida em geral (Feliciano, Lopes et al, 2008:17).

Para Feliciano, Lopes et al, (2008:17), alguns mecanismos de associação como por exemplo os sistemas de crédito e poupança rotativos, tem demonstrado fundamentalmente um instrumento de diminuição de riscos, surgindo como mecanismos de organização e gestão mais eficaz e sustentada. Em suma é da economia informal que garante a um número elevado de famílias a sobrevivência e as condições da sua reprodução, pese embora que apenas em casos mais raros permite a melhoria das condições de vida.

As PME em África enfrentam fortes desafios que impede de se tornarem competitivas no mercado global, e por outra também vivem ambiente de muitas turbulências desde a instabilidade política, infra-estrutura, recursos humanos menos qualificados, acesso ao financiamento formal, e que optam como alternativa o mercado informal, falta de

¹⁴ O sector informal é “todo o conjunto de atividades e práticas económicas legais realizadas por agentes económicos total ou parcialmente ilegais” (Feliciano, Lopes et al, 2008: 20).

transparências nos contratos e tantos outros problemas que iremos abordar com maior destaque.

Segundo Kim Yejoo (2011), a forte concorrência das PME asiáticas em África têm contribuído negativamente para o desenvolvimento das PME locais. “A grande presença das PME chinesas em Africa nomeadamente na região da SADC, onde a influência das economias chinesas tem sido particularmente dominante, estima-se que 80% das empresas chinesas que atuam em Africa são PME. A desvantagem das PME chinesas em África é que elas usam normalmente os seus próprios trabalhadores e por outra, os Chineses não confiam no sistema bancário africano e que provavelmente os seus lucros levam de volta para a china em vez de reinvestirem nos países africanos; assim deixam de contribuir para a criação de emprego local.”

Como o sector financeiro formal não consegue ou não esta preocupado a responder as necessidades da população, a maiorias das pequenas empresas recorrem ao financiamento informal, bem como o financiamento endógeno, onde as PME na sua generalidade auto financiam-se. A princípio recebem o financiamento, oriundos dos parentes, das pessoas mais próximas, dos amigos e outros. Num primeiro caso os proprietários auto financiam-se os seus próprios ganhos e com isso não se endividam juntos das pessoas estranhas nem mesmo nas instituições bancarias legais (Lalart, 2000:267-275).

Usualmente os empresários optam por financiamento externo solicitando junto dos amigos e família, ajuda normalmente não é com juros e muito longe dos empréstimos solicitado nas instituições bancárias que são muitas vezes usurários e por fim o financiamento informal - a maioria dos empresários africanos são financiado pelo sector informal, a poupança individual e ajuda prestada pelos amigos constitui grande importância que deixa pouco espaço para as instituições legalizada de crédito (Lelart, 2000:274-280).

Segundo Kim (2011), relativamente aos países africanos em geral, enfrentam problemas de gerência para suportar adequadamente o desenvolvimento das PME e o que é pior muitos governos africanos impõem fortes regras para as Pequenas empresas. Por exemplo na Etiópia as pequenas empresas queixam-se muito por causa dos

regulamentos burocrático muito rígido, impostos bastante elevado longe do alcance de muitos empreendedores

No Gana depois do país ter descoberto o petróleo todas as PME que tentaram entrar no mercado petrolífero sobre tudo no sector de refinaria e gás enfrentaram grandes dificuldades porque o governo, concentrou os apoios nas empresas internacionais com maior Know-How e capital, afastando a concorrência as PME locais. Outra situação prende-se com as assimetrias de informação sobre os contratos não estão ao dispor dos empreendedores locais e esta situação está intimamente ligado com a corrupção e em muitas situações os contratos são assinados a porta fechada entre empresas e Governo (Kim, 2011)

Outro obstáculo que às PME enfrentam em Africa é falta de infra estruturas, regimes sem atrativos fiscais, sistema jurídico bastante burocrático, mecanismos inadequado para o relançamento das políticas de incentivos às PME e a corrupção que volte e meia tem deflagrado o ambiente económico e social do continente (Kim, 2011).

As elites africanas começam a reconhecer que a promoção do desenvolvimento deve substancialmente proporcionar um ambiente macroeconómico que possibilita o crescimento do sector privado, que nos tempos remotos desempenhou um papel modesto de desenvolvimento (Tsoabisi, 2012:36-37).

Face a esta situação muitos governos africanos começaram a criar medidas que favorecem as PME locais, como por exemplo o governo da Nigéria proibiu a importação de produtos totalmente fabricados na China. Para impedir o fluxo crescente das PME chinesa; a Camara de Comércio de Windhoek- Namíbia, modificou os regulamentos de forma a esvaziar o peso que as empresas estrangeiras tinham sobre tudo no domínio dos transportes e produtos de belezas (Kim, 2011).

Uma vez que o sector privado em Africa não se encontra desenvolvido em grande escala, as PME poderão servir como incentivo ao desenvolvimento e no alívio a pobreza. Atualmente as PME são caracterizadas por enumeras limitações que as impedem de realizar o seu pleno potencial de crescimento (Smit e Watkins, 2012: 6325).

Segundo (Rogerson, 2008 citado por Tsoabisi, 2012:40-41), num estudo realizado pelo Banco Mundial em 2000: é preciso que se crie em Africa um ambiente político oportuno

que facilite as iniciativas das pequenas empresas tais como: “A criação de oportunidade de emprego, desenvolvimento de infra estruturas que oferece oportunidades de negócios para comunidades locais; incentivando cooperativas para ajudar a comunidade a tornar-se forte no mercado económico local; promover o desenvolvimento económico e crescimento por meio de estratégias que criam um ambiente propício para o investimento; desenvolver e manter os principais sectores da economia e promover o desenvolvimento das micro, pequenas e médias empresas”.

África deveria criar políticas de incentivos que possa facilitar e aproveitar o potencial empreendedor visível à zungarem¹⁵ nas ruas, estradas, praças. “As PME em muitos países africano, vivem ambientes de muita timidez, falta lhes uma organização eficiente e conhecimento das novas técnicas modernas de gestão. As organizações criadas para promover o desenvolvimento das PME, não estão suficientemente preparadas para desempenharem as tarefas e a ligação com os decisores políticos deixa muito além das expectativas” (Beyne, 2002:132).

Apesar da modernização e das constantes mudanças que o continente africano se confronta, e nos últimos anos ter havido um grande período de crescimento das principais economias africanas; quando chegar a sua fase de prosperidade, como assistimos na Asia, pensamos que a África manterá um desenvolvimento bastante acelerado no campo da sua matriz. Provavelmente conseguirá manter as suas qualidades, culturais, sociais, políticas e económicas, talvez não necessariamente no quadro do modelo padrão do desenvolvimento da Democracia e do Capitalismo dos Países Ocidentais. A globalização parece abrir grandes possibilidades e oportunidade e também novos desafios (Beyene, 2002:132- 133).

Concluimos que na década 60-70 houve maior preocupação dos países em desenvolvimento implementarem políticas ativas de apoio às PME, com maior atrativo em programas ligado ao crédito como ferramenta para o desenvolvimento económico e crescimento. As principais razões deste facto invocavam a favor de três argumentos. Em primeiro lugar, alegava-se que às PME aumentam a concorrência e o empreendedorismo

15 Vendedores ambulantes

e o seu desenvolvimento tem um impacto positivo na inovação e crescimento da produtividade, em segundo lugar as PME podem ser mais produtivas do que as grandes empresas, mas o seu desenvolvimento é muitas das vezes limitado pela insuficiência do sector financeiro, que não é capaz de fornecer crédito suficiente para as PME e que tem que ser fornecida pelo apoio direto do governo. E por fim o seu desenvolvimento ajuda na redução da pobreza e da exclusão social. No final da década 80 as políticas de apoio ligado às PME, começou a ser reconsiderada como principais práticas em diferentes países, no estímulo de projectos ligado à iniciativas empresariais. Por outro lado, os fundos preferências em algumas situações eram alocados para fins não prioritários (Fontes, 2005:5).

No entanto, ainda nos anos 70, foi o início da redescoberta das pequenas empresas em grande medida pela capacidade de dar resposta positiva em termos de criação de emprego e aumento de renda, perante uma conjuntura macroeconómica adversa. Foi destacado serem uma forma empresarial de grande relevância, pela maior independência, criatividade e realização pessoal em relação as grandes empresas. Com o surgimento da nova economia nos anos noventa e com o crescimento económico dos EUA, principalmente no tecido empresarial constituído pelas pequenas e médias empresas, viram a atenção dos governos centrar-se na questão da importância das pequenas e médias empresas. “Assim, muitos governos nomeadamente os europeus consciente do aumento da distância que os separa do crescimento económico americano, manifestaram o reconhecimento do papel fulcral desempenhado pelas PME e anunciaram a intenção de implementarem medidas em seu apoio” (Medeiros et al, 2000:15).

Os fundos governamentais utilizados no apoio às PME devem ser fundamentalmente sujeitas a uma gestão profissional e competente com base em critérios comerciais. A falta de transparência na informação financeira e contabilística das PME pode provocar a mortalidade das pequenas empresas. As PME precisam também de um ambiente externo favorável, composto por apoio em todas as áreas sociais e de serviços associados, isto deve incluir um sistema de garantia legal para as PME, suporte de risco, apoio fiscal e tributário, formação profissional, técnicas e sistemas de informação e consultoria (Fontes, 2005: 5).

O continente africano, apesar de estar a viver hoje ambiente de grande tensão política caso da África do norte, também é visível a recuperação do crescimento económico de algumas economias a demonstrarem um ligeiro avanço, embora este crescimento não reflète na qualidade de vida da população. A este respeito, a promoção das PME não pode ser negligenciado, vários factores são vitais para construir um acultura empresarial, o papel dos governos é de vital importância como o caso da Nigéria e da Namíbia mencionados anterior mente. O que se precisa em África é um esforço por parte dos governos para criar condições favoráveis para os seus próprios empresários. Em termo da presença das empresas asiáticas em África espera-se que elas possam contribuir com a sua experiência para a economia local. No entanto quando as empresas asiáticas entrarem em África, elas devem fornecer oportunidades para as empresas locais Kim (2011).

Capítulo II - Natureza dos apoios públicos às PME

Este capítulo encontra-se subdividido em sete secções. Primeiro, apoio institucional, segundo, apoio fiscal e de crédito, terceiro, desenvolvimento local/ regional, quarto, formação e recursos humanos, quinto, empreendedorismo feminino, sexto, promoção da competitividade e sétimo, microcrédito. Na segunda secção avaliação dos apoios públicos às PME, a nível geral e em particular em Angola.

1- Apoios Institucionais

A promoção das pequenas e médias empresas tornou-se o principal dado o reconhecimento do seu papel para a geração de emprego e renda, fundamentalmente na redução do elevado número de desemprego (Matos e Arroio, 2011:18-19). Daí que os incentivos Institucionais consistam na necessidade do Estado em criar mecanismo e políticas que possam ajudar a melhorar o ambiente económico e social das PME. Na generalidade dos casos os apoios às instituições variam em função do sistema político, económico e do tipo de mercado de cada país.

2- Apoios fiscais e de Crédito

A política de incentivos fiscais consiste basicamente em abrir mão de parte das receitas obtidas com impostos e taxas, para promover a facilidade na abertura de empreendimentos e atração de novos negócios para uma determinada região. A principal atração de uma política de incentivos fiscais virada às PME deve consistir na diminuição da incidência de taxas e cargas tributárias que afetam as pequenas e médias empresas. Cabe ao governo criar e desenvolver ações de incentivos fiscais e de apoio ao crédito que favoreça os pequenos negócios e expandir os já existentes (SEBRAE, 2005: 53).

3- Desenvolvimento Local e Regional

São apoios concedidos pelo governo central ou local com a finalidade de valorizar e potencializar os recursos endógenos de cada região. O “Desenvolvimento Local e Regional pode passar também por aglomerados de empresas localizadas em um mesmo

território, que apresentem especialização produtiva e mantenham algum vínculo de articulação, interação, cooperação e aprendizagem entre si e com outros atores locais tais como governo, associações empresariais, instituições de crédito, ensino e pesquisa” (SEBRAE, 2005: 75)

4- Formação e Recursos Humanos

A capacitação técnica e profissional de um povo é o ponto fundamental para o desenvolvimento empreendedor de qualquer região: formação do capital humano.

“O estímulo às atitudes empreendedoras é reconhecidamente fator determinante para a formação de cidadãos produtivos e responsáveis. Nesse sentido, adverte a SEBRAE que os programas de capacitação profissional devem estar estritamente interligados às atividades produtivas da região, sob o risco de subutilizar o potencial latente dos empreendedores locais” (SEBRAE, 2005: 60). Os líderes municipais são responsáveis em fazer um prévio diagnóstico de forma a elaborar uma estratégia de modo a seleccionar os setores que receberão mais apoios em infraestruturas, e as áreas dos cursos de capacitação¹⁶ socioprofissionais. De igual modo, a participação do poder público pode assumir uma posição estratégica e decisiva na qualificação da mão- de- obra.

5- Empreendedorismo Feminino

O mercado informal é visto como uma alternativa para as pessoas que não conseguem encontrar solução no mercado formal. No caso de Angola, por exemplo, esse mercado é liderado pelas mulheres pelo facto de que muitas delas não possuem qualificações. E

16 Muitos órgãos desenvolveram cursos de capacitação de trabalhadores, entre os quais se destacam: o Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI), o Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (SENAC), o Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (SENAR) e o Serviço Nacional de Aprendizagem de Transporte (SENAT).

como alternativa recorrem ao mercado informal que consegue dar respostas a essas necessidades dado o peso que o mercado informal possui na economia de Angola.

No Brasil o mercado informal constitui uma alternativa de iniciativas empreendedoras feitas por mulheres, por isso, foi criado um banco específico para apoiar as iniciativas femininas, numa primeira fase, e que mais tarde passou também a apoiar os homens (Barone et al, 2002:16).

6- Promoção da Competitividade

A promoção da competitividade visa o aumento de produtividade, de flexibilidade e da capacidade de dar resposta à presença ativa no mercado global nas diferentes mobilidades de projeto previstas. Destina-se, também, a apoiar investimentos em fatores dinâmicos da competitividade num conjunto alargado de áreas de intervenção e de tipologia de investimentos, entre os quais se destacam os incentivos ligados à internacionalização das PME, incentivos à inovação e apoios destinados a projetos de investigação e desenvolvimento tecnológico (I&DT). Este sistema de incentivo tem como beneficiários finais as PME bem como as associações empresariais, entidades públicas e entidades do sistema científico e tecnológico que desenvolvam programas estruturados de intervenção num conjunto de empresas¹⁷.

Tendo presente as características do tecido empresarial nacional e a necessidade de uma atuação especializada face a diferentes estádios de desenvolvimento e graus de inserção no mercado global, foram criados três Sistemas de Incentivos para promover a competitividade:

- **SI I&DT – Sistema de Incentivos à Investigação e Desenvolvimento Tecnológico nas Empresas** - visa intensificar o esforço nacional de I&DT e criar novos conhecimentos com vista ao aumento da competitividade das empresas, promovendo a articulação entre estas e as entidades do Sistema Científico e Tecnológico (SCT);
- **SI Inovação – Sistema de Incentivos à Inovação**, que aponta para a inovação

¹⁷ Fonte: <http://www.pofc.qren.pt/areas-do-competec/incentivos-as-empresa>

no tecido empresarial pela via da produção de novos bens, serviços e processos que suportem a sua progressão na cadeia de valor e o reforço da sua orientação para os mercados internacionais, bem como do estímulo ao empreendedorismo qualificado e ao investimento estruturante em novas áreas com potencial crescimento;

- **SI Qualificação PME – Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME**, que visa a promoção da competitividade das PME através do aumento da produtividade, da flexibilidade e da capacidade de resposta e presença ativa no mercado global.

7- Microcrédito

Barone, et al (2002:11), o microcrédito como sendo “a concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. É um crédito destinado à produção (capital de giro e investimento) e é concedido com uso de metodologia específica”.

2.2- Avaliação dos efeitos dos apoios às PME

A última fase do processo político visto por uma sequência de atividades, é a avaliação das políticas. De uma forma geral a avaliação pode ser definida como “atividades destinadas a julgar os méritos dos programas do Governo, a qual varia de forma significativa com a especificação do objecto, as técnicas de medição e os métodos de análise” (Rocha, 2010:141).

Apoios Institucionais

Os instrumentos institucionais no Brasil, por exemplo, durante o século XX, onde a industrialização foi fortemente baseada no apoio do Estado ao desenvolvimento da estrutura produtiva das grandes empresas, tanto nacionais como estrangeiras. Iniciativas de apoio ao universo micro e pequenas empresas constituíam um item muito pequeno na

agenda do Governo, apesar da existência de grande número de PME, foi apenas nas últimas décadas do século XX que as políticas específicas para o seu fomento foram implementadas¹⁸. Este incentivo resultou na estrutura institucional de apoio às pequenas empresas. Houve grande destaque das políticas sociais enquanto meios para a promoção do desenvolvimento económico com destaque ao desenvolvimento regional, e as PME foram destacadas neste contexto, como um elemento dinamizador e central (Matos e Arroio; 2011: 17-65).

Já no caso da Rússia a realidade é muito diferente: os apoios institucionais não tiveram um grande impacto como aconteceu no Brasil e justifica-se pelo facto de o fenómeno das PME ser bastante recente. Nos anos 70 existiam poucas iniciativas por parte do setor privado, pois, o grande empresário era o Estado, deixando os empresários sem margem de manobra. No entanto, os empresários foram perdendo a cultura empreendedora (Astrakhan e Chepurenskiy, 2003:341-342).

Na Índia, os apoios institucionais funcionaram de forma eficaz porque o governo apercebendo-se que as PME contribuem para o melhoramento do nível de vida das populações no combate às desigualdades sociais, criou o Ministério das Micro, Pequenas e médias Empresas (MPME), com perspectiva de apoiar um plano financeiro, que facilite a introdução de novas tecnologias nas PME (Zaidi, 2013:419). Com estes apoios as PME na Índia conseguiram empregar mais de 60 milhões de pessoas e criaram mais de 1,3 milhões de empregos por ano produzindo mais de 8000 produtos (Mathur et al, 2011:754).

Na China, os apoios institucionais não funcionaram em grande escala como aconteceu na Índia. Se por um lado Governo chinês, antes de 2000, não reconhecia totalmente o significado do contributo das PME para a economia e como tal, não existia preocupação do Governo em apoiar as PME em termos de financiamento, nem benefícios fiscais, por outro, antes de 2000 nem existiam infraestruturas de apoio às PME. As políticas de apoio estavam simplesmente viradas para as grandes empresas e para as PME era simplesmente uma miragem (Yu et al, 2007:3).

¹⁸ Uma revisão detalhada da atuação do estado junto às micro e pequenas empresas em diferentes períodos históricos é feita por Narro, Botelho e Mendonça (2004).

Relativamente à África do Sul, os apoios institucionais não tiveram grandes resultados, embora estes apoios sejam destinados a reduzir as desigualdades do passado para trazer equilíbrio racial, ainda é visível que os apoios institucionais estão mais virados para os empreendedores brancos. Entretanto a economia sul-africana é a que menos cresce se olharmos para a realidade dos países de capitalismo emergente (Ngwenya, 2012:202).

Apoios Fiscais e de Crédito

Quanto à avaliação dos Incentivos Fiscais e de Crédito, no caso do Brasil, o sistema financeiro brasileiro não está totalmente disponível para responder às necessidades das PME, e muito menos às necessidades dos trabalhadores por conta própria. Verificam-se grandes obstáculos no acesso ao crédito que fecha as portas a milhões de famílias e indivíduos ligados às mais variadas iniciativas empreendedoras, e que gera a renda da sua sobrevivência (SEBRAE, 2005: 49). Apesar disso, nas últimas décadas muitas políticas de incentivo têm sido direcionadas aos empreendedores com iniciativas individuais e para as micro, pequenas e médias empresas, quer pertencentes ao sector formal quer informal. Em 2011, o Governo de Dilma comemorou a marca de 1 milhão de trabalhadores formalizados no “Programa Micro Empreendedor Individual”, o que apresenta um ligeiro sucesso (Matos e Arroio, 2011: 23).

Em suma, pode-se afirmar que das diferentes iniciativas de políticas de apoio ao financiamento de micro direcionado às PME têm-se caminhado na direção certa, bastando diminuir o sector da informalidade.

Na África do Sul, não funcionou adequadamente como no Brasil, verificando-se nas poucas linhas de apoio de incentivos fiscais e de crédito. Isto apesar do Presidente Jacob Zuma ter anunciado em 2011 uma linha de crédito no valor de 9 bilhões de Rands para apoiar as PME e mais tarde um outro financiamento de 10 bilhões de Rands vindo da Industria de Desenvolvimento e Cooperação (IDC), bem como 20 bilhões em benefícios fiscais e incentivos fiscais (Ngwenya, 2012: 195-196). Na prática muitas destas iniciativas não foram concluídas por parte do governo Sul-africano. Outro problema consiste nas assimetrias de informação dos incentivos direcionados para as PME, pois muitas das vezes nem sabem que tais incentivos existem. Por outro lado o problema

prende-se com a fraca gestão financeira, fraude roubo e planeamento inadequado. O excesso de burocracia é bastante complicado e assim muitas PME abandonam o plano de assistência destas instituições (Tsoabisi, 2012: 203-204).

Penso que mais do que apoios fiscais e financeiros, deveria haver uma necessidade de educar e capacitar o sector das PME para enfrentar os novos desafios da globalização. É preciso que haja mais recursos destinados a orientar e dar apoios ao invés de apenas injetarem milhões de Rands.

Para Portugal, na tentativa de avaliar esses impactos foi encomendado um estudo ao IAPEMI onde se concluiu que quase todos os entrevistados afirmaram um conjunto de razões que imputavam às PME, dando a entender que as empresas não maximizavam as oportunidades financeiras disponíveis. Esse facto seria da responsabilidade, quer das empresas, quer dos potenciais financiadores. Outros afirmaram que o papel das instituições financeiras em termos de divulgação e acompanhamento não teve uma política eficiente. Os motivos mais frequentes, que as instituições financeiras apontavam que estava no fraco desempenho das PME eram: valores sociológicos; mentalidade tradicionalista do gestor português; pouca flexibilidade em termos de capacidades de adaptação a novos produtos e diferentes soluções financeiras; grandes barreiras à mudança; estrutura empresarial; nível etário elevado; empresas dotadas de reduzidos recursos humanos e matérias; método de gestões pouco profissionais e pouca transparência nas contas apresentadas (Oliveira, 2001:224-225).

O Governo russo deve reconhecer que o melhor apoio que pode fornecer às PME vai significar a remoção das barreiras administrativas para a criação e crescimento de pequenas empresas, porque o modelo de apoio tradicionalista que vigorou muito tempo é um entrave para às PME se tornarem competitivas e estarem prontas para os novos desafios da globalização. Por outro lado, o Governo deve criar políticas que vão de encontro com os interesses do empreendedorismo local em termos de visão e prática. Um outro problema que o governo deve melhorar prende-se com a política orçamental que está em contradição com a política do desenvolvimento do empreendedorismo privado, estes conflitos existem, tanto a nível federal como a nível regional, e expressam-se num crescimento desproporcional da pressão fiscal sobre as empresas privadas e pequenas empresas em particular (Astrakhan e Chepurenskiy, 2003:354).

Na Índia os apoios fiscais e de crédito funcionaram muito melhor em relação a outros países emergentes como é o caso da África do Sul e da Rússia, embora existissem muitas PME que se queixaram da falta de apoios financeiros e de alguma burocracia nos incentivos fiscais, isto não retira o mérito de que as PME na Índia tiveram maior apoio fiscal e de crédito. Basta olharmos para o contributo que elas forneceram à economia nacional (cerca de 40% da produção nacional do país, quase 50% do total das exportações, 35-40% para o PIB) e por serem responsáveis de mais de 90% de todas as empresas industriais (Zaide,2013:413). Criando em média 8.000 novos produtos de qualidade para os mercados nacionais e internacionais (IBEF:6). A economia da Índia pode crescer mais de 8% por ano até 2020 e pode-se tornar na segunda maior economia do mundo à frente dos EUA e em 2050 e a terceira maior depois da China e dos EUA (Ruchika, 2012: 291).

Apesar do Governo Chinês ter acordado tarde para as políticas de apoio aos incentivos fiscais e de crédito para às PME, estes apoios tiveram resultados positivos. No ano de 2000 não existia qualquer preocupação com as PME, sendo que o foco central era as grandes empresas. Volvidos três anos surgiu o primeiro sinal: a existência de infraestruturas de apoio às PME. Surgiu também a Lei sobre a Promoção das PME e com ela a resolução de três problemas relacionados com a sobrevivência das PME. “O primeiro foi a criação de igualdades de condições para o acesso ao mercado por parte das PME, o segundo foi a redução dos encargos das PME e o terceiro a exploração de novas fontes de financiamento para o desenvolvimento das PME” (Yu et al, 2007:3).

Desenvolvimento Local e Regional

Num país da dimensão do Brasil, a existência de uma política de desenvolvimento regional e local, torna-se fundamental para que, a retoma do crescimento que se anuncia e as forças tradicionais da concentração sejam minimizadas e o dinamismo possa atingir as mais diversas regiões do país¹⁹. Este programa não teve grandes resultados porque hoje são visíveis as grandes disparidades regionais e locais entre os pobres que vivem

¹⁹ Ministério da Integração Nacional, 2003:11.

em favelas e os ricos que vivem nas metrópoles. Muito tem de se fazer além do que já se fez (Matos e Arroio, 2011:23-24).

Em Portugal foi criado em 1986 o Programa Iniciativas Locais de Emprego (PILE) que surgiu por intermédio das recomendações feitas pela OCDE e pela CEE. Relativamente à sua avaliação o Programa ILE teve um impacto positivo na melhoria da qualidade de vida das populações, sobretudo aquelas que apresentam pouca mobilidade social, e por outro, o programa ILE foi um instrumento que conseguiu ajudar e integrar as populações que estavam fora do quadro de emprego formal e encontraram nas ILE a alternativa para a resolução dos seus problemas. “Globalmente o programa mostrou-se eficaz e eficiente no alcance dos seus objetivos; o efeito líquido estimado (340 empregos em 811 atuais inquiridas) revela uma adicionalidade significativamente elevada quando comparada com outros programas de incentivos; o programa mostra-se eficiente atingindo esta adicionalidade com um custo significativamente inferior a outros sistemas de incentivos nacionais; os recursos públicos envolvidos revelaram elevado efeito multiplicador junto do emprego e do investimento”. Em zonas rurais as ILE contribuíram significativamente com a criação de oportunidades de emprego, bem como na própria mobilização dos recursos endógenos, contribuindo para a diversificação produtiva e do intercâmbio intersectoriais entre as comunidades (Henriques et al, 1991: 81).

Na tentativa de dar maior vitalidade aos municípios o Governo Sul-africano, liderado pelo Departamento Provincial, criou uma estratégia designada “Desenvolvimento Económico Local.” O objetivo desta iniciativa não é o de criar emprego direto mas facilitar um ambiente económico e social que promova a criação de oportunidade de emprego. O DEL, numa primeira fase poderia implementar política de emprego direto. Isso poderia ser mais atuante e eficaz, tendo em conta o nível elevado de desemprego (25%), o qual constitui uma das taxas mais elevadas em relação aos outros países emergentes (Ngwenya, 2012:197-98).

Existe na África do Sul elevada força da mão-de-obra, embora na sua maioria não qualificada e é a partir desta situação que o DEL deveria funcionar, no sentido de facilitar um ambiente económico e social que promova a criação de oportunidade de emprego como criação de instituições de apoio municipais em consultoria, auditoria,

acompanhamento e valorizar o papel dos municípios como atores de mudanças. Esta política deve ser destinada a trazer benefícios económicos e melhoria da qualidade de vida da população que vive nesses municípios (Tsoabissi, 2012:37).

Formação e Recursos Humanos

No Brasil a maioria das PME atuam em segmento caracterizado por baixo conteúdo tecnológico e maior frequência de pessoas com menores níveis de qualificação, verificando-se um contributo negativo para a expansão e internacionalização das PME limitando apenas a mercados locais e regionais. Logo, o Governo brasileiro apesar do esforço que tem feito para qualificar a mão-de-obra deve fazer um pouco mais porque a qualificação dos recursos humanos constitui o principal ativo de qualquer sociedade (Matos e Arroio, 2011: 11).

De acordo com a realidade Sul-africana, uma das razões do insucesso e da elevada mortalidade das PME nos primeiros anos da sua existência, consiste no fraco conhecimento dos empreendedores e no facto de muitos não estarem preparados para atividades comerciais. Nesta ordem de ideias, o Governo sul africano deve melhorar as bases de competências empreendedoras, gestão e marketing, práticas de planeamento e trabalho em equipa para atrair e manter uma força de trabalho qualificada e para garantir produtividade e rentabilidade (Neneh e Vanzyl, 2012: 8327)

No caso da Rússia o problema não está muito ligado com a qualificação dos recursos humanos, mais sim com a fraca experiência do empreendedorismo, e isto, deve-se ao facto de que não existia na Rússia grande preocupação por parte do Estado em apoiar as pequenas iniciativas (Astrakhan e Chepureenko, 2003:341-342).

Em Portugal foi implementado um programa de sensibilização e formação para promover o espírito empresarial. Foram organizadas reuniões de informação por todo país, bem como cursos de formação local ou por via internet. No entanto, estes programas não atingiram os resultados que se esperava pelo facto de as PME portuguesas de forma geral, continuarem a centrar as suas políticas financeiras na utilização de um grupo de produtos que podem ser classificados tradicionais (Serra, 2001: 224-225).

Relativamente à China não houve grande interesse por parte do Governo na política de formação e qualificação dos recursos humanos. Em 2000 o Governo chinês lançou um programa denominado “PME Online”, quatro anos mais tarde o volume médio de cliques no site atingiu mais de 200 mil e tinha mais de 60 mil membros. O governo apoia 104 instituições de serviços ligados à gestão, formação, consultoria e auditoria em seis cidades (Yu et al, 2007:4).

Na Índia a mão-de-obra é abundante e nem toda é qualificada, principalmente os empreendedores localizados nas áreas rurais. Para atenuar essas lacunas, o governo criou centros de formação pedagógica com o objetivo de apoiar os empreendedores em formação profissional. Podemos concluir que existe na Índia um elevado grau de recursos humanos qualificados (IBEF:9).

Empreendedorismo Feminino

No Brasil o mercado informal constitui uma alternativa para as iniciativas empreendedoras feitas pelas mulheres. Foi criado em 1989 um banco denominado Banco da Mulher com o apoio do Fundo das Nações Unidas para a Infância- UNICEF e do Banco Internacional de Desenvolvimento, com a metodologia de grupos solidários. Na primeira fase, o banco destinava-se simplesmente a apoiar as mulheres e mais tarde passou também a apoiar os homens. O Banco da Mulher estendeu os seus serviços aos estados do Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Amazonas, Minas Gerais e Rio de Janeiro. Filiou-se ao Women’s World Banking e em 2001, o Banco da Mulher teve grande sucesso e concedeu aproximadamente 9 mil créditos atingindo um valor recorde R\$ 6,7 milhões (Barone et al, 2002:16).

Microcrédito

No Brasil apesar de existirem enormes iniciativas de apoio ao microcrédito, a indústria de micro finanças ainda é muito pequena e frágil diante do tamanho e potencial do segmento microempresarial brasileiro. Existem no Brasil cerca de 13,9 milhões de micro empreendimentos, dos quais a maior parte não tem acesso ao crédito oferecido pelo sistema financeiro tradicional. Existe um enorme desafio para uma adequada

consolidação e expansão do microcrédito no país e o número de operações e de instituições ligados ao microcrédito são muito pequenas se considerarmos o tamanho da economia brasileira especialmente o sector informal. O acesso da população de mais baixa renda ao microcrédito ainda é reduzido, levantando questões de que essa população, na maioria dos casos, não possui condições educacionais, culturais e económica mínima para a realização do crédito. “Nesta senda coloca-se a importância da integração com as demais políticas sociais para que os resultados sejam positivos.” O facto é que ainda não se conseguiu alcançar os mais pobres da pirâmide social, subutilizando o potencial do microcrédito como combate à pobreza (Barone et al, 2002: 26-27).

Em Portugal a oferta de microcrédito é bastante escassa e havendo apenas três instituições disponíveis a fornecer microcrédito, entre as quais se destaca o Banco Millennium, a CGD e a Associação Nacional de Desenvolvimento ao Crédito. Esta última serve como ponte de ligação entre as pessoas que necessitam do microcrédito e os Bancos. A falta de garantias pessoais ou reais – torna a questão de financiamento uma variável crítica. Numa sociedade, como a portuguesa, onde existe uma proporção significativa de população em situação de pobreza, o microcrédito pode desempenhar um papel importantíssimo para quem tem ideias de negócio mas não tem capital nem garantias para o obter. O acesso ao crédito para o lançamento de novos empreendimentos torna-se decisivo, uma vez que, dificilmente as camadas mais pobres da população podem garantir, para além da sua palavra de honra, o pagamento das dívidas contraídas para montar os negócios (Portela et al, 2008: 38)

Portanto uma vez que a sociedade portuguesa vive momentos não muito bons em termos de criação de emprego, o Governo poderia dar maior atenção a este instrumento e usar como mecanismo para a redução do desemprego e exclusão social.

2.3- Avaliação dos efeitos dos apoios às PME em Angola

Apoios Institucionais

Os apoios institucionais em Angola estão a quem das expectativas existindo apenas 50 mil PME entre os quais 19.371 são micros e 783 são PME e no geral representam 39% e

contribuem apenas com 5% do imposto industrial. As instituições de apoio como o Instituto Nacional de Apoio às Pequena e Médias Empresas e o Guiché Único do Empreendedor, apesar da sua modernização e simplificação de criação de empresas e apoios, na prática não corresponde à realidade, pois isto pouco se reflete na realidade dos empresários. Os serviços disponíveis encontram-se concentrados em Luanda e estão orientados para clientes mais importantes. O acesso a serviços de desenvolvimento empresarial é limitado e a conceção e estrutura desses serviços, quando existem, não está de acordo com as necessidades e realidades de negociar no segmento mais baixo do mercado (PNUD, 2006:5).

Grande parte dos apoios institucionais está virada simplesmente para a cidade capital-Luanda, deixando as outras províncias sem ação nem reação. Em função desta realidade Luanda tornou-se a província mais rica de Angola, “concentrando quase 71% de todo o rendimento gerado no país, contém 90% de toda as atividade financeira, 75% da atividade de imobiliária, 81,3% da prestação de serviço prestados de educação, 63,3% dos serviços privados de saúde, 68% da atividade de transportes, 55,1% do comércio a grosso e a retalho, 47,3% da atividade industrial e 70,4% da indústria extrativa” (Rocha, 2011:138).

Apoios fiscais e de Crédito

O governo angolano criou em 2011 o Programa Angola Investe (anexo II.1), que foi concebido para facilitar o acesso ao crédito e prestar assessoria aos empresários, mas na realidade este programa está de certa forma ligado a uma elite e condiciona uma grande parte de empreendedores que procuram apoios. Por falta de assimetria de informação e muito clientelismo, estes apoios beneficiam em grande medida aos empresários fixados na cidade capital, excluindo uma margem de empresários fixado nas restantes províncias. Parece-me que existe por parte do governo angolano uma preocupação em criar políticas de apoios às PME, apenas nas vésperas de eleições. O programa Angola Investe foi criado em 2011 um ano antes das eleições com 14 iniciativas emblemáticas, onde o Estado dizia que este programa vinha para revolucionar às PME e após o resultado das eleições a coisa está a andar de uma forma lenta.

Por outro, o problema não consiste simplesmente em bombardear milhões e milhões de dólares, como parece fazer o Programa Angola Investe. Do ponto de vista prático, em termos de visão e ambição deve haver uma política coordenada de apoios para capacitar, e educar os empreendedores na criação de uma instituição ligada ao apoio, em termos de consultoria, auditoria, boa prática em gestão e formação de novos empreendedores.

De forma geral o sistema produtivo angolano continua a enfrentar várias dificuldades estruturais, como a excessiva dependência em relação ao petróleo, a falta de desenvolvimento da indústria e da agricultura, a fraca qualidade governativa e administrativa do Estado, o elevado défice de recursos humanos qualificados, a forte carência em infraestruturas de novas tecnologias de informação e comunicação, os entraves burocráticos, as dificuldades de acesso ao crédito²⁰, o défice de espírito empreendedor entre muitas outras deficiências (Rocha, 2011:115).

Uma outra deficiência do sistema produtivo reside na falta de qualificação dos recursos humanos, tratando-se da área mais importante para o desenvolvimento de qualquer país. “O domínio da valorização dos recursos humanos angolano não se pode socorrer da desculpa do longo conflito militar. Israel, desde a sua fundação em 1946, tem estado em guerra constante com os seus vizinhos e os seus recursos humanos são dos mais qualificados internacionalmente” (Rocha, 2011:141-142).

Apesar do grande crescimento da economia angolana que nos últimos anos se verifica, o problema maior reside no facto desse crescimento, até à presente data, não se ter convertido numa melhoria das condições de vida da população em geral e em oportunidades de aumento dos rendimentos da maioria das pessoas. Por exemplo, quando se viaja para o interior do país percebe-se que a pobreza continua principalmente nas zonas rurais e nas periferias urbanas. É lastimável a carência social e as oportunidades não estão democratizadas a nenhum nível. A maioria dos angolanos não têm sido chamada a fazer parte deste imenso bolo financeiro. A Nação que somos todos nós, sem diferença de classes sociais, com certeza não está efetivamente mais rica (Rocha, 2011:116). Se houvesse sensibilidade na moralização da governação, muito mais

20 Embora a taxa de crédito à economia tenha passado de 1% em 2002 para quase 22% do PIB em 2009, o acesso ao crédito continua a ser um grave problema, embebido em inúmeras dificuldades de toda a ordem.

poderia ter sido feito no passado e muito deverá ser feito para além do que tem sido consagrado nos Programas Gerais do Governo²¹.

Desenvolvimento Local e Regional

No caso de Angola não existe nos programas do Estado para o apoio às PME uma política de Desenvolvimento Regional e Local, pelo facto de ser um Estado muito centralizado, em que as decisões são feitas para o âmbito nacional. Talvez a descentralização dos poderes e implementação de eleições autárquicas fossem uma alternativa. Posso aqui dizer que o atual programa Angola Investe apesar de ser um programa de âmbito nacional, consagra um subprograma para a cidade capital²².

Em 2012, o Estado angolano criou um programa específico para Luanda denominado “Iniciativas de Impacto Económico e Social Imediato”, orçamentado em 69 milhões de dólares com quatro projetos principais. O primeiro chama-se Luanda Limpa com um orçamento de 25,6 milhões de dólares; finalidade: acabar com o lixo em Luanda. O segundo orçado em 43,6 milhões de dólares; finalidade: criação de redes populares: 18 mercados municipais, 80 mercados de bairros e 14 mercados de peixe e 100 quiosques. O terceiro, um programa de apoio ao pequeno negócio em Luanda, orçado em 18,7 milhões de dólares; finalidade: criar 100 balneários públicos, 11 cozinhas comunitárias e 14 polidesportivos. Tudo indicava que Luanda iria sofrer uma “revolução empreendedora” e aguardávamos com muita calma que estas iniciativas sociais e económicas de carácter “ imediato” fizessem jus ao nome. Dois anos depois quase nada foi feito, afinal eram simplesmente políticas de um partido em vésperas de campanha eleitoral (Angola, 2012).

Formação e Recursos Humanos

²¹ ver quadro nº 2, 3, 4, 5, 6 e 7

²² ver anexo nº 3 sobre as iniciativas de impacto económico e social imediato.

Em Angola deve existir uma política coordenada entre o Instituto Nacional de Apoio às Pequenas e Médias Empresas (INAPEM) com o atual “Programa Angola Investe” no sentido de qualificar e requalificar os recursos humanos, porque a falta de qualificação dos indivíduos leva a uma baixa taxa de sucessos dos negócios e das iniciativas empreendedoras e a solução passa pela criação de um plano de capacitação dos empresários por via de programas de formação e de consultoria bem como de uma incubadora (Programa de Desenvolvimento das PME, 2012: 7).

Empreendedorismo Feminino

Foi criado o “Programa Meu Negócio Minha Vida” com o objetivo de ajudar milhares de angolanos a criarem o seu próprio negócio, principalmente mulheres, por constituírem uma classe mais vulnerável na nossa sociedade (Angola, 2012).

Por causa do peso excessivo que a economia informal representa em Angola, do índice elevado de pobreza extrema e do analfabetismo na maioria das mulheres angolanas, mesmo assim existe uma grande motivação do espírito empreendedor, embora não sendo por vontade mas sim por necessidade. É a partir daqui que o governo deveria fornecer mais apoios não só financeiro como tem feito na maioria dos seus programas, mas também apoios ligados à formação, à gestão e marketing, ao aconselhamento e por fim o monitoramento.

Não podemos dizer que este programa teve um grande impacto porque faltou por parte do governo mais divulgação, informação e mais políticas de incentivos para as pessoas terem conhecimento que existem estes programas e que podem recorrer a eles. Em Luanda, o programa até teve mais impacto, mas no interior de Angola a situação foi bem pior.

Microcrédito

Avaliando o microcrédito em Angola é na realidade bastante diferente face ao Brasil. Verifica-se em Angola poucas linhas de apoio ao microcrédito, são poucas as instituições destinadas a fornecer microcrédito e verifica-se uma apatia por parte do sector bancário a fornecer apoios aos micro empreendedores. Um outro problema

prende-se com o excesso de burocracia. A solução deve passar pela simplificação dos processos e na monitorização dos benefícios fiscais para os empreendedores. Um exemplo de sucesso foi a estratégia que o Banco Sol implementou. No início, o Banco concedia empréstimos somente a grupos e mais tarde passou a financiar negócios individuais dos seus clientes mais importantes. Aproveitando a boa relação que mantinha com os seus clientes e a sua vasta cobertura geográfica, o banco implementou uma estratégia eficaz aceitando garantias informais confiando a ONG's internacionais o acompanhamento e assistência ao cliente (perspetiva Económica na África 2004/2005:60).

O acesso ao microcrédito permite que as empresas promovam as oportunidades aos pobres de satisfazerem as necessidades básicas e protegerem-se dos riscos. Por isso o Governo angolano deve expandir e melhorar a rede de apoio ao microcrédito que deve ser destinado a todas as pessoas e não só aos mais privilegiados (PNUD,2006:20).

Concluimos que em muitos casos as iniciativas dos governos para promover as PME são resultado de opções políticas e não económicas. Os governos dos países desenvolvidos, devem continuar a esforçar-se em apoiar as PME porque elas constituem um parceiro fundamental na redução da pobreza, na exclusão social e na criação de emprego (Zaidi, 2013:420).

No caso dos países europeus a “avaliação dos incentivos ao investimento empresarial está concentrado principalmente em métodos qualitativos de pesquisas, análise da evolução de indicadores, que se transformam em objetivos como o de maior investimento, a criação de emprego e o financiamento destinado à inovação” (QREN, 2013: 4). O impacto geral dos incentivos é positivo em qualquer tipo de empresa quer seja por dimensão, idade, sector e até mesmo em âmbito geográfico. O impacto é positivo nas empresas com menos de 10 trabalhadores e em empresas com dificuldade no acesso a financiamento.

Relativamente à sobrevivência, o impacto das políticas públicas é mais acentuado nas microempresas. Os incentivos ligados à sobrevivência e emprego qualificado são mais eficazes no caso de empresas tradicionalmente frágeis, principalmente para as empresas novas com menos de 3 anos de existência ou empresas com pouca autonomia financeira (QREN, 20013:13-14).

Nos países africanos, o problema da baixa competitividade e capitalização das empresas prende-se com a má qualidade da governação e da administração, porque o que se precisa em África são instituições legítimas e fortes com transparência nos contratos públicos, e deixar para trás a questão do excesso de burocracia, fraude, roubo e tantas outras práticas. As elites africanas devem ultrapassar o conceito de que a estabilidade de uma nação depende do papel do homem forte, porque isto leva ao retrocesso e ao incumprimento das políticas de apoio às PME, quer isto dizer que, o que se precisa em África é de instituições legítimas e fortes.

Tendo em conta a experiência internacional, caso de sucesso do Brasil em políticas de apoio às PME e a longa experiência no ramo, sobretudo na criação de programas desde institucionais, técnicos, de apoio ao crédito, de microcrédito e tantos outros, seria uma boa prática a ser utilizada na realidade angolana. Um outro caso de sucesso, a Índia, que criou o Ministério das Micro Pequenas e Médias Empresas, e desde então, as políticas de apoio às PME tem sido eficaz.

Relativamente a Angola, a criação de um tecido empresarial nacional fortalecido sobretudo ao nível das PME, que seja gerador de emprego e de riquezas, passa fundamentalmente pela diversificação da economia para além do petróleo e gás. Aumentar a produção nacional, reduzir as importações, combater a pobreza e a exclusão social através de emprego e de auto-empregos; estimular a formalização das atividades económicas em Angola e melhorar a taxa de bancarização da população (PNUD,2006:9)

Penso que o que falta a Angola é a definição de uma estratégia que envolva o segmento das empresas líderes e o das PME, por exemplo dos capitalistas avançados. Nessa política, os objetivos deverão ser claros e explícitos, representando um eixo central em torno do qual as empresas se possam organizar. Esta política deverá direcionar objetivos mais claros aos diversos segmentos das PME, sem, no entanto, representar uma continuação das políticas tradicionais de cunho financeiro e paternalista.

As iniciativas de apoio às PME só terão êxito se basearem no diálogo aberto entre o sector privado e o Estado, através das suas diferentes conjunturas. Para tal, devem-se criar linhas de apoio para o sector privado se reorganizar e se estruturar. Devem ser criadas linhas de diálogo entre os sectores privados e público, tanto a nível global como por áreas e sectores. Deveriam ser criados mecanismos paritários independentes para

controlo e supervisão da implementação dos programas planeados. Para tal o Conselho de Administração do INAPEM deveria ser mais aberto e atuante. É preciso que se criem medidas para eliminar os obstáculos ao recurso da mão- de- obra qualificada estrangeira nos casos em que a mão-de-obra local seja insuficiente ou inexistente (PNUD,2006:9).

No entanto, existem em Angola vários Ministérios que têm competências diversas relacionadas com o desenvolvimento do sector das PME, mesmo assim é necessária a criação de um Ministério específico destinado a coordenar o desenvolvimento das PME.

Por outro lado, deve-se aumentar a oferta de crédito e para tal esta estratégia deve passar pelo aumento do desenvolvimento da indústria micro financeira nacional, obrigando os bancos a redefinirem novas estratégias. Portanto as boas práticas internacionais no sector de micro finanças, como o caso do Brasil, devem ser difundidas em Angola por intermédio de seminários e workshops regulares (PNUD; 2006:9).

O governo deve formular e implementar um plano de ação integrado para a diversificação da economia, promovendo a articulação com outras políticas de carácter nacional que sejam relevantes, tais como a promoção do empreendedorismo, a promoção e a valorização dos recursos humanos nacionais.

Capítulo 3- Metodologia, Análise e Interpretação dos Resultados

O tema anunciado no capítulo acima remete-nos a conceção de um trabalho de investigação que permitisse dar resposta à questão relacionada com as políticas de apoio às PME em Angola.

A metodologia utilizada para a concretização da parte prática deste estudo consiste no método qualitativo, recorrendo-se ao guião de entrevista semiestruturado, com perguntas fechadas na sua maioria e algumas perguntas de tipo aberta. Na prática, é frequente recorrer-se a métodos mistos, por exemplo, uma entrevista não diretiva imediatamente seguida de uma fase semidiretiva ou um questionário constituído por questões abertas e fechadas. Podemos definir uma entrevista como um encontro interpessoal que se desenrola num contexto e numa situação social determinados que implica a presença de um profissional e de um amador. (Ghiglione e Matalon,2005:64).

Pensamos que um questionário por entrevista é mais útil e podemos recolher informações com maior precisão e tem maior relevância por ser um ato presencial. (Carmo, 2008:141). O presente trabalho tem como objetivo geral: conhecer a melhor forma de o Governo Angolano apoiar as PME no contexto angolano. Objetivo específicos: Analisar o ambiente de negócio das pequenas e médias empresas em Angola, face às oportunidades. Conhecer as possibilidades de financiamento das pequenas e médias empresas em Angola. Identificar os principais obstáculos que limitam o desenvolvimento das pequenas e médias empresas em Angola. Perceber que tipo de incentivo o Governo tem dado às pequenas e médias empresas em Angola.

Em função dos objetivos da dissertação que esperamos alcançar e tendo em conta a questão de partida (Qual a melhor forma de o Governo Angolano apoiar as PME?), pensamos que um inquérito por entrevista semiestruturado é a via mais eficaz para alcançar os objetivos preconizados. Assim, este capítulo foi dividido em 4 secções que permitiram a sua melhor compreensão e funcionalidade: 1) amostra, 2) inquérito por entrevista, 3) justificação do tema e 4) apresentação e análise dos resultados.

3.1- Amostra

Tendo em conta o teor da presente investigação, os seus objetivos e as questões inerentes à investigação e à recolha de dados para o estudo foram realizadas entrevistas presenciais. As mesmas tiveram por finalidade conversas com cantineiros, empresários, técnicos e indivíduos residentes em Lisboa, por anonimato. A conversa permitiu adquirir opiniões que fundamentaram as respostas ao questionário padrão, contribuindo para uma melhor compreensão dos resultados obtidos. É indiscutível que a qualidade e a validade dos resultados de um inquérito dependem da dimensão da amostra (Ghiglione e Matalon, 2005). Assim, esta estratégia criou algumas dificuldades na obtenção de uma amostra razoável. Apesar de tudo isso considera-se estar reunida uma amostra suficiente para o asseguramento da credibilidade dos resultados. Foram utilizadas 26 entrevistas e distribuídos da seguinte ordem: 9 técnicos de varias áreas, Ministério da Economia, do INAPEM, Guiché Único da Empresa, BUE, IFE, um economista e um representante da Câmara do Comércio de Angola, 10 cantineiros, elementos que de certa forma exercem atividades comerciais em casa e fora do mercado formal, 2 empresários de pequeno e médio porte e por fim procedeu-se a angolanos residentes em Portugal, dos quais 3 exercem pequenas atividades comerciais na área de restauração e salão de beleza e os 2 são estudantes.

Quanto aos angolanos residentes em Portugal, o objetivo era procurar saber quais eram as suas espetativas de voltarem para Angola e darem continuidade da atividade comercial que fazem em Lisboa, e quanto aos estudantes procuramos saber quais as suas visões sobre o que o Governo tem feito para melhorar o ambiente económico dos empresários e não só.

3.2- Inquérito por entrevista

O método de entrevista, pelo seu grau de aproximação entre os entrevistados e o investigador, permite obter informações de maior precisão (Quivy e Campenhoudt; 1995). Este método é considerado o mais adequado para o problema em causa, por se tratar de expressões subjetivas, o entrevistado tem maior liberdade de opinar com maior liberdade possível as suas ideias.

Nesta ordem de ideias, elaborou-se uma formalidade de entrevistas para os cantineiros, empresários, técnicos ligados a várias instituições de carácter público e estudantes residentes em Lisboa, cujas questões foram estruturadas de forma que cingisse, principalmente no tema em estudo. Foi escolhida para essa investigação a entrevista semidiretiva ou semidirigida, já que, não integralmente aberta nem guiada por um grande número de perguntas diretas (Quivy e Campenhoudt,1995). O objetivo principal foi de confrontar as opiniões dos mesmos em relação aos tipos de apoios que o governo tem fornecido, quer seja os cantineiros ligado a informalidade, bem como aos empresários ligados ao formal.

De igual modo, mesmo que existam alguns pontos em comum foram criados dois guiões de entrevistas diferentes e adaptados por três grupos alvos. Um direccionou-se para os cantineiros e empresários e outro para técnicos, académicos e angolanos residentes em Lisboa. O presente guião de entrevista teve como objetivo identificar a melhor forma de o Governo Angolano apoiar as pequenas e médias empresas (PME) no contexto atual. Para assegurar o rigor da análise dos dados recolhidos procedeu-se à gravação áudio da entrevista. Os dados recolhidos foram exclusivamente para fins académicos, foram tratados confidencialmente e apresentados de forma anónima, sem qualquer referência às empresas e pessoas participantes no estudo. Entretanto os dados resultantes das entrevistas foram recolhidos entre os meses de Julho e Agosto, após a marcação prévia com os entrevistados.

3.3- Justificação do tema

A escolha do tema deve-se à importância que as pequenas e médias empresas vêm assumindo no desenvolvimento económico e social do país, na capacidade de criar riqueza e fomentar emprego.

Na prática as PME assumem cada vez mais um papel fundamental nas economias nacionais e nas economias regionais, em especial no grande potencial de criação de renda de emprego.

Para a concretização do estudo pretendemos focar-nos na amostra com destaque na província de Luanda, cidade capital da República de Angola, pela seguinte razão: Luanda é a província mais rica de Angola, “concentrando quase 71% de todo o

rendimento gerado no país, contém 90% de toda as atividade financeira, 75% da atividade de imobiliária, 81,3% da prestação de serviço prestados de educação, 63,3% dos serviços privados de saúde, 68% da atividade de transportes, 55,1% do comércio a grosso e a retalho, 47,3% da atividade de industrial e 70,4% da indústria extrativa” (Rocha, 2011:138).

Do ponto de vista geográfico 67% das pequenas e médias empresas estão sedeadas em Luanda e acolhe cerca de 59% dos postos de trabalho. As pequenas e médias empresas angolanas não dispõem de serviços que possam apoiar o seu desenvolvimento e crescimento. A maior parte dos serviços disponíveis encontram-se concentrados em Luanda e estão orientados para clientes mais importantes. Outra razão que nos levou a escolher a cidade de Luanda é porque podemos verificar que o grande centro facilitador do surgimento de empresários se encontra em Luanda, com uma grande concentração e diversificação de atividades económicas em relação ao restante país, e um grande número de negócios, empresas e empresários. Outra razão prende-se muito com a necessidade de procurar obter um conjunto de informações que nos levem a uma visão mais explícita sobre a problemática das PME em Angola.

Trata-se de um trabalho de origem académica, mas também de grande utilidade prática para o conhecimento da sociedade em geral. Assim sendo o presente trabalho pretende dirigir-se a um público vasto, principalmente empresários, vendedores ambulantes, técnicos, académicos e economistas. Espera-se que este trabalho venha ter uma utilidade, para além do mundo académico, a todos técnicos, profissionais e indivíduos da sociedade em geral que no dia-a-dia lidam com estas empresas que constituem em Angola (Luanda) um universo de alguns milhares.

3.4- Apresentação e Análise dos Resultados

Neste ponto pretende-se apresentar e analisar os resultados das entrevistas realizadas, tendo em conta os objetivos descritos nos capítulos anteriores. Sendo assim, esta secção está dividida em três subsecções. Os resultados das entrevistas aplicadas a diversas

instituições (3.4.1), o resultado das entrevistas aplicado aos zungueiros²³ e empresários (3.4.2), e por fim a entrevistas aplicadas a estudantes angolanos residentes em Portugal (3.4.3). Por outra é apresentada a análise dos temas que se julgou ser importante para analisar e avaliar o ambiente político e a naturezas dos apoios às PME.

Os resultados em bruto foram tratados e analisados de forma a serem significativos e validados e para tal recorreu-se ao processo de codificação que corresponde a uma transformação segundo a regras definidas dos dados em bruto do texto. Para garantir a segurança das informações e uma vez que o guião das entrevistas foi anónimo a caracterização das instituições serão aqui apresentados por códigos neste caso, adotou-se a estratégia por letras.

Quadro nº 3.1- Categorias e subcategorias para análise de conteúdo das entrevistas aplicadas as Instituições

Categorias	Subcategorias
Perfil/objetivo/ caracterização	.Finalidade . Classificação
Limitações/ Obstáculos	. Dificuldade no acesso ao crédito . Falta de recursos qualificados . Demasiada burocracia . Incentivo a produção . Formação . Corrupção
	. Bonificação de juros . Fundo de garantia . Fundo público de capital de risco . Suporte ao empreendedorismo . Simplificação dos processos burocráticos

²³ Vendedores ambulantes (informais), que vendem produtos diversos nas ruas, um pouco por todo país, principalmente na cidade capital.

Políticas de Apoio às Pequenas e Médias Empresas (PME) em Angola

<p>Melhoria do modelo de empreendedorismo</p>	<ul style="list-style-type: none"> . Fomento do Cooperativismo . Dinamizar os setores bandeira . Programa de incentivo a produção nacional . Corredores de escoamento de produtos/ campo/ cidade . Dinamizar os polos industriais e as ZEE . Micro negócio . Programa de reconversão do informal/ formal
<p>Medidas/ criação/ tecido empresarial forte</p>	<ul style="list-style-type: none"> . Diversificar a economia . Aumentar a produção nacional . Combater a pobreza . Estimular a formalização . Aumento/ mão-de-obra qualificada
<p>Medidas prioritárias/ desenvolvimento/ PME</p>	<ul style="list-style-type: none"> . Apoios . Formação . Financiamento/ crédito/ microcrédito
<p>Necessidade de formação mão de obra</p>	<ul style="list-style-type: none"> . Iniciação . Aperfeiçoamento . Marketing . Formação . Gestão
<p>Transparência/ Corrupção/ sucesso</p>	<ul style="list-style-type: none"> . Influências . Clientelismo . Lóbi
<p>Reconversão da economia/ informal/ formal</p>	<ul style="list-style-type: none"> . Criação/Pograma . Registo/ Controlo . Impostos

Vantagens/ Desvantagens	<ul style="list-style-type: none"> . Aquisição serviços/ produtos baixo custo . Aquisição serviços/ produtos rápido . Falta de garantia . Riscos de graves perdas nos negócios . Problemas de contabilidade . Difícil receber crédito/ Banco
Apoios	<ul style="list-style-type: none"> . Fiscais/ Créditos . Institucionais . Desenvolvimento Local/ Regional . Microcrédito . Promoção/ Competitividade . Empreendedorismo feminino . Formação/ mão-de-obra
Futuro/ atividade informal	<ul style="list-style-type: none"> . Formalizadas/ legalizadas . Tende/acabar . Manter

No quadro a baixo, encontra-se as categorias e subcategorias definidas para o tratamento dos dados das entrevistas realizadas aos vendedores e empresários. O foco central do quadro, consiste na organização e estruturação das respostas chaves, dos pontos comuns e dos pontos de divergência entre os vendedores e os empresários.

Quadro n° 3.2- Categorias e subcategorias para análise de conteúdo das entrevistas aplicadas aos vendedores e Empresários.

Categorias	Subcategorias
-------------------	----------------------

Políticas de Apoio às Pequenas e Médias Empresas (PME) em Angola

<p>Perfil</p>	<p>Nível/escolaridade</p> <ul style="list-style-type: none"> . Objetivo . Área de negócio . Valor/ vendas/ mensais . Números/trabalhadores
<p>Razões/ abertura/ negócios</p>	<ul style="list-style-type: none"> . Elevar posição/ sociedade . Agarrar/ oportunidade . Tradição familiar . Sobrevivência . Bem-estar/ familiar . Arranjar mais dinheiro
<p>Financiamento/ Empresa</p>	<ul style="list-style-type: none"> . Crédito . Poupança/ familiar . Capital próprio . Fornecedores . Ajuda governamental . Capital/ Risco . Business Angels
<p>Apoio/ Governo</p>	<ul style="list-style-type: none"> . Fiscal . Crédito . Microcrédito . Formação . Consultoria . Acompanhamento

Limitações/ Obstáculos	<p>Dificuldade no acesso ao crédito</p> <ul style="list-style-type: none"> . Falta de recursos qualificados . Demasiada burocracia . Incentivo a produção . Formação . Corrupção . Ausência de instituições técnicas/ apoios . Espaço/ físico adequado ao negócio
Necessidade de formação mão-de-obra	<ul style="list-style-type: none"> . Iniciação . Aperfeiçoamento . Marketing . Formação . Gestão
Vantagens/ Desvantagens	<ul style="list-style-type: none"> . Aquisição serviços/ produtos baixo custo . Aquisição serviços/ produtos rápido . Falta de garantia . Riscos de graves perdas nos negócios . Problemas de contabilidade . Difícil receber crédito/ Banco
Transparência/ Corrupção/ sucesso	<ul style="list-style-type: none"> . Influências . Clientelismo . Lóbi
Futuro/ atividade informal	<ul style="list-style-type: none"> . Formalizadas/ legalizadas . Tende/acabar . Manter
Melhorar o negócio	<ul style="list-style-type: none"> . Crédito

	. Microcrédito . Institucional
--	-----------------------------------

O quadro abaixo, apresenta as categorias e subcategorias da análise de conteúdo das entrevistas efetuadas aos angolanos residentes em Portugal. A finalidade deste quadro consiste na apresentação das respostas de forma esquematizada, sobre a visão dos Angolanos, sobre o que tem sido feito em Angola, no âmbito das políticas de apoio às PME.

Quadro nº 3.3- Categorias e subcategorias para análise de conteúdo das entrevistas aplicadas angolanos residentes em Portugal

Categoria	Subcategorias
Perfil	. Formação . Entidade profissional . Função
Limitações/ Obstáculos	. Dificuldade no acesso ao crédito . Falta de recursos qualificados . Demasiada burocracia . Incentivo a produção . Formação . Corrupção
Melhoria do modelo de empreendedorismo	. Bonificação de juros . Fundo de garantia . Fundo público de capital de risco . Suporte ao empreendedorismo . Simplificação dos processos burocráticos . Fomento do Cooperativismo . Dinamizar os setores bandeira

Políticas de Apoio às Pequenas e Médias Empresas (PME) em Angola

	<ul style="list-style-type: none"> . Programa de incentivo a produção nacional . Corredores de escoamento de produtos/ campo/ cidade . Dinamizar os polos industriais e as ZEE . Micro negócio . Programa de reconversão do informal/ formal
Medidas/ criação/ tecido empresarial forte	<p>Diversificar a economia</p> <ul style="list-style-type: none"> . Aumentar a produção nacional . Combater a pobreza . Estímulo a formalização . Aumento/ mão-de-obra qualificada
Necessidade/ formação mão de obra	<ul style="list-style-type: none"> . Iniciação . Aperfeiçoamento . Marketing . Formação . Gestão
Transparência/ Corrupção/ sucesso	<ul style="list-style-type: none"> . Influências . Clientelismo . Lóbi
Reconversão da economia/ informal/ formal	<ul style="list-style-type: none"> . Criação/Pograma . Registo/ Controlo . Impostos
Vantagens/ Desvantagens	<ul style="list-style-type: none"> . Aquisição serviços/ produtos baixo custo . Aquisição serviços/ produtos rápido . Falta de garantia . Riscos de graves perdas nos negócios . Problemas de contabilidade

	. Difícil receber crédito/ Banco
Apoios	. Fiscais/ Créditos . Institucionais . Desenvolvimento Local/ Regional . Microcrédito . Promoção/ Competitividade . Empreendedorismo feminino . Formação/ mão-de-obra
Futuro/ atividade informal	. Formalizadas/ legalizadas . Tende/acabar . Manter

3.4.1- Análise e Resultados das entrevistas aplicadas às Instituições

Análise dos conteúdos das entrevistas aplicadas às instituições foi feita a partir de informações categorizadas que estão presente no quadro anterior. Portanto foram efetuadas entrevistas a 9 instituições no geral, não poderei fazer qualquer menção dos seus respetivos nomes, razão pela qual as mesmas serão apresentadas durante o texto como Instituições A, B, C, D, E, F, G, H, I. O objetivo da entrevista é identificar a melhor forma de o Governo angolano apoiar as pequenas e médias empresas (PME) no contexto atual.

Assim sendo, no que toca ao perfil dos técnicos entrevistados constatou-se que três são formados em Economia, dois em Gestão de empresa, e quatros são juristas. Quanto à questão da categoria “Limitações/ Obstáculos”, os técnicos consideram que o que está na origem dos obstáculos ao desenvolvimento das PME é fundamentalmente o acesso ao crédito, falta de recursos qualificados e demasiada burocracia, embora alguns defendam que não existem estes obstáculos. A corrupção não ficou de parte, constitui também um entrave ao sucesso dos negócios e ao bom funcionamento das PME, as

instituições convergem no sentido de que é preciso que se crie políticas de relançamento da produção nacional.

Quanto ao modelo de empreendedorismo angolano, embora sendo muito informal e pelo facto de depender quase a 90% das atividades de importação, aqui verifica-se uma divergência de opiniões e soluções. Por exemplo para melhorar este aparato, as instituições A, B, C, D, E, F, G, H, I acham que é extremamente importante dinamizar programa de consumo da produção nacional, também é extremamente importante criar corredores para o escoamento dos produtos agropecuários, aumentar a bonificação de juros para os pequenos e médios empresários e apoiar o micro negócio, dinamizar os polos industriais e a ZEE. Relativamente à criação de um tecido nacional forte a nível, a de PME, todos concordam que deve passar pela diversificação da economia; aumentar a produção nacional; combater a pobreza; estimular a formalização e aumentar a mão-de-obra qualificada, sendo este último apontado como o principal elemento e uma das razões do baixo índice de sucessos do empresariado nacional.

Relativamente à necessidade da formação da mão-de-obra, todas as instituições corroboram na medida em que deve passar primordialmente na formação e gestão e depois das linhas fundamentais surgiu o marketing porque mais do que produzir é preciso saber vender. No tocante as vantagens e desvantagens de recorrer as práticas informais, as instituições de certo ponto convergem no sentido de facilitar os pobres em pequenas escalas, mas na verdade estas atividades não beneficiam em nada o individuo que quer levar a sério o mundo dos negócios. Mais no ponto de vista prático e da dinâmica da vida em Angola e tendo em conta o peso que a economia informal tem na economia angolana estas atividades (informais) serve como alternativa de sobrevivência a muitas pessoas. E uma das principais vantagens de recorrer a informalidade prende-se com aquisição de serviços/ produtos a baixo custo, aquisição de produtos de forma mais rápida, é mais fácil de se adaptar às necessidades do negócio, não há garantia dos produtos e muito menos preencher documentos oficiais. Quanto a desvantagem não há qualidade nos produtos, nem mesmo garantia, dificilmente poderá recorrer a um crédito bancário, por isso mesmo o melhor é legalizar e formalizar o seu negócio para poder beneficiar dos apoios que o estado tem anunciado.

Quanto à opinião das instituições no tocante a natureza dos apoios mais importante que os empresários e as PME deveriam beneficiar, consideram extremamente importante os apoios institucionais, principalmente os apoios fiscais e de crédito, a formação dos recursos humanos mais uma vez voltamos neste item, o microcrédito outro instrumento de apoio primordial sobre tudo a nível suburbano, um outro apoio a promoção da competitividade, e é mas que certo que as pequenas empresas angolanas não são competitivas e por fim o empreendedorismo feminino que na nossa sociedade tem grande destaque. De acordo com as opiniões das instituições face a problemática das políticas de apoios prioritários que deviam ser tomadas para o desenvolvimento das PME em Angola, quanto a esta questão houve alguns pontos comuns e algumas divergências, começamos nos pontos comuns. As instituições A, B e D comungam a mesma tese que estes apoios são os que estão consagrados no Programa Angola Investe e que este programa está muito adequado a realidade empresarial nacional. Já a C, defende que o primado deve ser a formação do homem, e depois desburocratização dos processos burocráticos e por fim mais linhas de apoios, a instituição, a E defende facilidade no acesso ao crédito, e bonificação do próprio crédito, a instituição, F podem ser tomadas várias medidas estimular a produção nacional e em caso de aumento de capital social estará isente de qualquer encargos, a G defende a dinamização das taxas, redução dos impostos, ora as taxas são muito altas e desincentiva o pequeno empresário, ao passo que a instituição H deveria ser feito uma reforma nos serviços públicos, com finalidade de tornar estes serviços menos burocráticos e mais eficientes, logo o que se verifica em Angola é “criar dificuldades para vender a facilidade”. A corrupção e a transparência são um problema para os negócios em Angola e não só, infelizmente é muito visível na realidade angolana, quanto a esta questão a instituição A, nega que haja em Angola estes problemas.

Tendo em conta a categoria “Reconversão da economia/ informal/ formal” a instituição A, C, D, F, H, afirmam que já existe este programa denominado PREI, mais infelizmente não se encontra em execução, e para a instituição B, é possível basta olharmos para o BUE foi criado com propósito de reconverte a economia informal para a formal. Para a instituição G, o estado deveria formalizar todas as atividades informais e teria melhor controlo da tutela das cobranças dos impostos, para a instituição I, é possível legalizar e formalizar, mas tudo isto deve passar na criação de políticas

próprias e uma forte atividade pedagógica, mostrando a importância da reconversão da economia informal para formal. Quanto ao futuro das atividades informais, as instituições convergem na mesma linha de pensamento serão formalizadas e legalizadas, de forma geral estas atividades são de pequenas dimensões e facilmente poderão acabar um dia.

3.4.2- Análise e Resultados das entrevistas aplicadas a angolanos residentes em Portugal

Nesta secção, serão apresentados os dados dos resultados das entrevistas realizada aos angolanos residentes em Portugal, entre os quais foram 5 entrevistas no total, sendo que 3 são pessoas que residem em Portugal há muito tempo e com alguma experiência no ramo de negócio e conseguiram criar pequenos estabelecimentos comerciais na área de restauração e serviços de salão de beleza, os 2 são estudantes na área de economia e outro na área de linguística.

Relativamente ao perfil dos entrevistados (quadro nº 3.3), duas deles possuem formação em gestão e contabilidade, a outra é cabeleireira e são gerentes e donas dos seus estabelecimentos, os outros 2 são estudantes e residem em Portugal há menos de 2 anos. Sobre a questão das “Limitações/ Obstáculos das PME em Angola”, um dos entrevistados defende que as dificuldades no acesso ao crédito, falta de recursos humanos qualificados, demasiada burocracia, falta de incentivo ao consumo interno, são os principais obstáculos ao desenvolvimento das PME. Um deles defende que o principal obstáculo ao bom funcionamento das pequenas e médias empresas passa pelo acesso ao crédito e qualificação dos recursos humanos, um outro defende que a corrupção constitui o principal impedimento do desenvolvimento das PME, porque todos os demais obstáculos são provocados por causas das práticas corruptivas, ao passo que os dois estudantes consideram o acesso ao crédito, formação do homem e a demasiada burocracia constitui os principais desafios do desenvolvimento das pequenas e médias empresas. Quanto à “melhoria do modelo de empreendedorismo”, para esta questão os entrevistados consideram extremamente importante a simplificação dos processos burocrático, corredores de escoamento de produtos agropecuários e apoio ao micro negócio e não muito importante a bonificação de juros, embora para uns consideraram importante e pouco importante o fundo de garantia, e fundo público de

capital de risco. Tendo em conta a criação de um tecido empresarial forte a nível de PME, todos os entrevistados concordam que a criação em Angola de um tecido forte a nível de PME deve passar na diversificação da economia, aumento da produção nacional, combate à pobreza, estímulo a formalização e aumento da mão-de-obra qualificada. “Quanto as medidas prioritárias que deviam ser tomadas para as PME desenvolverem-se” uma das entrevistadas na sua humildade não esta dentro do assunto, logo não sabe o que é que existe em Angola concretamente sobre essa matéria, mas afirma que essa situação passa na necessidade de aumentar o aceso ao crédito e facilitar a legalização das empresas. A segunda pessoa entrevistada concorda que esta situação passa na proteção ao empresariado, diminuição da criminalidade e asseguramento das instalações privadas. O terceiro entrevistado defende que deve passar pelo primado da formação do homem, criação de escolas profissionais e cursos técnicos em diversas áreas, a quem que defendeu que isto deveria passar na minimização dos processos burocráticos ou seja, facilidade na abertura do acesso ao crédito, facilidades na documentação que confere autonomia às pessoas para fazerem os seus negócios e por último embora concorda com os anteriores, isto é na facilidade do acesso ao crédito com juros bonificados e simplificação dos processos burocráticos na constituição e na atribuição do alvará, vai mais longe ao dizer que outra solução deve passar necessariamente na criação de programa de incentivos ao consumo da produção nacional, porque ora vejamos, uma pessoa quando produz alguma coisa tem que ter mercado, as pessoas quando investem é para ficarem ricas e não para ficarem mais pobres como estão, portanto ninguém esta interessado em entrar no mercado empresarial para ficar mais pobre.

Relativamente à formação da mão-de-obra todos os entrevistados concordam que é extremamente importante a iniciação, aperfeiçoamento, a formação e gestão, quanto ao marketing, alguns dos entrevistados consideram ser muito importante para o sucesso da empresa. A questão da corrupção e da transparência constitui um entrave para o sucesso das empresas em Angola, principalmente aqueles empresários que procuram trabalhar honestamente, e além de apresentarem as críticas muitos dos entrevistados apresentaram soluções e um deles concorda que o governo deveria fazer uma limpeza geral dentro do seu aparelho funcional, houve um entrevistado que limitou-se em não comentar esta situação porque alegava não conhecer a realidade de Angola. No tocante à criação de

um programa que torne a economia informal para formal todos concordam que é possível basta a vontade do governo em querer fazer e aplicar este programa porque as pessoas estão na rua não por vontade mais sim por necessidade, por outra por ser uma pergunta aberta, e com liberdade do entrevistado expressar-se sobre o assunto as respostas foram um pouco diversa para uns o governo deveria criar cooperativas e tirar as pessoas das ruas e pô-las nos mercados formais e por outra deveria ainda o governo criar as feiras periódicas e semanais como muitas das vezes é feito em Portugal e face a estas medidas seria uma forma de diminuir a má imagem de pobreza extrema.

Face às vantagens/desvantagens, as opiniões são muito diversas: uns consideram que aquisição de serviços/produtos a baixo custo, aquisição de produtos com rapidez, não pagar tantos impostos é uma vantagem extremamente importante, ao passo que os produtos de menor qualidade, risco de pagar multas elevadas, falta de garantia constitui uma desvantagem ao recorrer as práticas informais. Por outra quanto as linhas de apoio mais importante que os empresários e as PME devem beneficiar, todos concordam que os apoios fiscais/créditos, microcrédito, institucional e a formação do homem são apoios extremamente importantes, ao passo que alguns consideram que os apoios ao desenvolvimento local/regional, promoção da competitividade e empreendedorismo feminino constituem medidas muito importantes. Relativamente ao futuro das atividades informais, todos concordam que devem ser legalizadas e formalizadas.

Todos os entrevistados que possuem estabelecimento comercial mostraram disponibilidade em abrir e expandir os seus negócios em Angola e para tal precisam de apoio (crédito/ microcrédito, redução dos processos burocráticos e apoios institucional). Um dos entrevistados (estudante) possui uma empresa em Angola e gostaria de apoio financeiro para expandir o seu negócio, pretendendo um crédito com juros bonificado e que o Estado proteja as empresas nacionais na concorrência com as empresas internacionais (chinesas) que entram em Angola com maior capacidade financeira e know-how.

3.4.3- Análise e Resultados das entrevistas aplicadas aos vendedores informais e a Empresários

Finalmente, vem a análise de conteúdo das entrevistas realizadas aos vendedores informais e mais tarde aos empresários de pequena e média dimensão. Relativamente ao grau de escolaridade dos vendedores informais, 5 entrevistados são técnicos médios até à 13ª classe, 3 são técnicos superiores e um pouco abaixo aparece um com a 9ª classe e mais abaixo um com a 6ª classe. Quanto ao tipo de negócio realizado pelos entrevistados, de uma forma geral todos estão inclinados no comércio geral, pelo simples facto de que é atividade mais influente e de certa forma com maior rentabilidade nos negócios informais no país. A maioria dos entrevistados possuem menos de 6 trabalhadores, e não passam de micro empresários, mas também tendo em conta a realidade de Angola, são negócios de sobrevivência e de algum modo de risco e esta situação reflete-se no volume das vendas mensais e requer maior atenção porque as opiniões variam de entrevistado para entrevistado. Assim, verificamos uma curiosidade um dos vendedores tem um valor mensal de (3 milhões/ Kz), aproximadamente 6000 USD, um dos entrevistado preferiu o volume mensal das vendas, alegando que não faz quase nada, depois aparecem dos entrevistados que o valor das vendas está orçado em (200 mil/ Kz), quase 2000 USD e outros com valores mais baixos (50 mil/ Kz, menos de 500 USD), 25 mil kwanzas, pouco de 250 USD, 15 mil Kwanzas menos de 150 USD, 10 mil Kwanzas menos de 100 USD e por fim, 5 mil Kwanzas menos de 50 USD.

Relativamente às razões que levaram a iniciar o negócio, a maioria dos entrevistados alega motivos de sobrevivência, ou seja, arranjar uma forma de vida que dê mais dinheiro, elevar a posição social e contribuir para o bem-estar da família. Quanto ao financiamento da atividade comercial, 8 entrevistados iniciaram o negócio por conta própria, um dos entrevistados, o financiamento foi por herança familiar/ amigos e o último recebeu um crédito de 12 mil USD financiado pelo Banco Sol. Concluo assim que as linhas de apoio ao crédito são muito estreitas para as pessoas que exercem atividades informais e destaca-se aqui o Banco Sol que de resto é um exemplo de sucesso no apoio ao microcrédito/ crédito no sector informal e pondo em cheque simplesmente a palavra de honra do cliente “Juro por favor pagarei o microcrédito/ crédito”. De certa forma estes comerciantes sentem-se abandonados pelo Governo e alegam que não recebem nenhum apoio fiscal (crédito, microcrédito, formação, consultoria e acompanhamento). Ao longo do trabalho de investigação em

Luanda, encontramos um entrevistado que teve apoio ao microcrédito vindo do governo.

Tendo em conta “os principais obstáculos que limitam o desenvolvimento dos pequenos negócios em Angola”, os entrevistados apontam os seguintes obstáculos: dificuldade no acesso ao crédito, falta de recursos qualificados, corrupção, falta de espaço físico adequado ao negócio, demasiada burocracia e falta de instituições de apoio técnico. Quanto a questão da formação da mão-de-obra, as opiniões foram muito divergentes: uns são a favor da formação técnica e formação em gestão, outros concordam com a iniciação/ aperfeiçoamento e defendem o marketing como um fator a ter em conta.

Relativamente às vantagens decorrentes da informalidade, eles defendem que é mais fácil fazer negócio no mercado informal porque não pagam muitos impostos, não precisam preencher documentos e não perdem tempo com burocracias. Dizem ainda que os preços são mais baixos e que não é preciso prestar contas com alguém. Mas as desvantagens são enormes: aquisição de serviços/produtos de menor qualidade, pouca garantia na qualidade dos produtos, risco dos concorrentes fazerem queixas as autoridades dificuldade em recorrer ao crédito ou microcrédito nas instituições públicas como privadas, risco de ter graves perdas nas receitas, inspeções surpresa e multas enormes. Quanta a corrupção e a transparência, os entrevistados consideram-nos um impedimento ao desenvolvimento do país e que deve ser combatido a todo custo. Por exemplo quando um individuo recorre ao banco para pedir um crédito e se não tiveres nenhum amigo o crédito para ser cedido pode levar uma eternidade e por outra é tão pouco e mesmo assim para teres acesso ao credito de forma mais célere tens que pagar 10% e os juros são bastante elevados como é possível se mal chegará para os meus objetivos e terei que pagar mais comissão. Por outra se não tiveres nenhuma pessoa amigo ou parente nas instituições públicas acabas por levar mais tempo para seres atendido e não consegues atingir a meta caso contrário terás que pagar aquilo que chamamos “Gasosa”. Relativamente ao futuro das atividades informais passa naturalmente pela formalização e legalização, está opinião é repartida por 8 entrevistados, um afirmou que dificilmente ira acabar, tendo em conta a forma como as pessoas usam esse mercado como fonte de sobrevivência e por último um deles afirma que não pensou nisso com grande exatidão, mais penso que as atividades informais não vão desaparecer agora, porque temos um país imenso e virgem de quase tudo e com

uma população pobre. Agora se o governo adotar medidas bastante profícuas para a redução da pobreza ali sim veremos que esta atividade irá baixar, neste momento não baixa porque serve como mola de desenvolvimento de pessoas com baixas qualificações académicas. Quanto aos apoios desejados, 100% dos entrevistados consideram o crédito/ microcrédito o apoio mais importante que precisavam para aumentar e melhorar o seu negócio, em segundo consideraram o apoio institucional como outro elemento importante na redução dos processos burocráticos e um deles alega não ser formado na área de comércio e gestão e gostaria de beneficiar de uma formação em gestão e marketing. A divergência das respostas passava na ambição e na capacidade da grandeza, onde uns gostariam de beneficiar de um crédito na ordem de 50, 100 e 200 mil USD e outros microcrédito 3, 5 e 10 mil USD.

O mesmo guião de entrevista foi aplicado aos vendedores e empresários de maior dimensão e o objetivo era tentar comparar o mercado formal com o informal e saber quais as dificuldades que os empresários se debatem no dia-a-dia. A grande limitação deste grupo alvo é que pouco aceitaram participar no estudo alegando que não tinham tempo e que iriam viajar uns para o interior de Angola e outros para o exterior. Depois de aturados esforços, apenas dois aceitaram participar no estudo e é com estes que trabalhamos.

Relativamente ao nível de escolaridade dos empresários, um é técnico superior e o outro terminou o ensino médio (13º classe). Em termos de tipo de negócio um encontra-se na área de vendas de eletrodomésticos e o outro na área de comércio (clínicas, lojas, farmácias, rede de mini mercados e vendas de carros). Em termos de números de trabalhadores um tem 50 trabalhadores e o outro tem 10. Quanto ao volume mensal das vendas o empresário com maior número de trabalhadores arrecada 2 milhões de Kwanzas (USD 10.000) e o outro, 500 mil Kwanzas (USD 5000). Quanto a subcategoria “razões do início da atividade” um defendeu as principais razões foram aumentar o prestígio da minha família e arranjar uma forma que meda mais dinheiro, ao passo que o outro foi para elevar a posição na sociedade e aumentar o prestígio da minha família. Quanto ao financiamento convergem: por conta própria. Em termos de apoio vindo do estado um nunca recebeu nada e o outro no princípio da atividade também não, mas recentemente com o aumento dos negócios tem beneficiado de créditos bancários.

Quanto a questão “ quais os principais obstáculos que limitam o desenvolvimento dos pequenos negócios em Angola”, um dos entrevistados aponta dificuldade no acesso ao crédito, corrupção, falta de formação dos empresários e elevada burocracia, e o outro aponta a formação dos empresários e quanto se fala de empresários tem que se ter em conta uma escola de preparação e uma da vida. A escola da vida é aquela em que o empresário nunca foi e basta lhe darem a mão e levanta-lo para ser um grande empresário, os tais chamados “empresário nato”, olha para o mercado e encontra oportunidade. A inteligência do homem não está no individuo que vive bem ou que tem dinheiro, mais sim na quele que não tem nada e se adivinharmos que é a pessoa certa pode ser um grande empresário. No tempo colonial todos os agricultores que não sabiam ler nem assinar o seu nome eram financiados pelo banco, penso que o mesmo espelho do passado deveria adotar no presente e talvez mudar o nome. Quando uma pessoa fosse ao banco pedir crédito, o banco olha as capacidades dele e aceitava e acompanhava o devedor desde a fase do arranque ate a maturidade e depois de estar bem encaminhado o banco deixava caminhar sozinho. É desta forma que os bancos deveriam fazer atualmente, não apenas financiar mas sim fazer parte do dia-a-dia da atividade.

Os empresários concordam que a formação da mão-de-obra passa pela aposta na formação técnica e formação em gestão, quanto ao marketing seria a ultima fase após o funcionamento da empresa. Quanto as vantagens, uma das razões consiste no facto de não perder tempo com burocracia nos serviços públicos, não ter que preencher muitos documentos officias e ser mais fácil de adaptar as necessidades do negócio, enquanto as desvantagens pouca garantia na qualidade dos produtos, difícil recorrer a crédito bancário. A falta de transparência é um problema para o bom funcionamento das empresas e de qualquer órgão e a corrupção cria grandes problemas e é muito visível nas instituições e desincentiva o pequeno e o grande empresário.

A atividade informal nasceu da luta pela sobrevivência, principalmente na fase em que o país vivia dificuldade de instituições de suporte empresarial. O que se precisa em Angola é um mercado formal organizado e não selvagem como o modelo que os vendedores querem fazer, onde em qualquer esquina querem vender, o governo tem noção que não existe emprego e por isso não deve acabar, mas sim organizar para evitar anarquia e manter a ordem. Por último, quanto aos apoios os empresários defenderam

que precisam de apoios financeiros, sendo extremamente importante para o sucesso do seu negócio, porque o verdadeiro empresário tem de ter uma base logística muito forte caso contrário deixa de ser um empresário e passa para um vendedor informal.

Com apoio financeiro haverá maior capacidade de crescer e criar mais empresas e quando isto acontecer poderei empregar muitas pessoas e assim estaria ajudar o estado a reduzir o índice de desemprego. Em toda parte do mundo o estado não acaba com o desemprego e ali o empresário é chamado a contribuir na redução do desemprego.

Conclui-se que o problema maior sobre os apoios às PME em Angola consiste no incumprimento das políticas de fomento às micro, pequenas e médias empresa e de toda as diretrizes que constam no PAI, que na realidade o programa não está a ter os resultados que se esperava.

É preciso rever este quadro no sentido de que as pessoas possam ter confiança e beneficiarem dessas facilidades e por outro lado é necessário criar condições para o desenvolvimento da capacidade institucional das Associações Empresariais de maneira que essas Associações Empresariais possam divulgar os interesses da classe empresarial e também prestarem bom serviço de apoio as empresas, sobretudo as pequenas e médias empresas e um fator não menos importante é capacitar os pequenos empresários porque existe convicções de que não temos tradição como empresários.

No tempo colonial os empresários eram os portugueses e depois o estado passou a ser o principal empresário e só na década de 1985 com as primeiras tentativas de reformas económicas é que começou a abertura de empresas no setor privado. Penso que um dos grandes problemas prende-se com as grandes quantidades de petróleo que temos em Angola e de certa forma tem contribuído negativamente nos outros setores.

Muito antes da crise financeira (2007-2008), quase ou nada se falava da diversificação da economia, sofremos um pouco daquilo que se chama “doença holandesa”, temos recursos naturais, petróleo, diamantes estamos numa boa, não precisamos desenvolver outros setores. 70% da economia nacional depende das importações, quer para o consumo, quer para equipamentos quase nada produzimos. A estrutura produtiva cresce pouco parece um “país que bebe muito e come pouco” não há desenvolvimento de

outros sectores fundamentais para estruturar a diversificação da economia como agricultura, pecuária, indústria transformadora e transportes.

Apesar do dinamismo das PME em Luanda, um dos principais desafios é o facto de elas ser constituídas por atividades de pouca dimensão e de tipo comercial ao invés de produtivas como evidenciam os dados das entrevistas. Os indivíduos deste setor possuem conhecimentos e capital limitado, colocam em risco todo o potencial que o setor oferece e a sua contribuição na economia nacional. O baixo nível de qualificação dos vendedores informais e alguns empresários não permite que os mesmos desenvolvam negócios sustentáveis, consigam obter atualizados sobre produtos e mercados, tenham acesso ao crédito conforme os dados dos entrevistados.

Existe maior facilidade de um empresário (formal) beneficiar de crédito e formação em áreas diversas e muitos empresários são tratados de forma diferente. Se olharmos para o informal ali encontraremos os vendedores e este grupo são os mais vulneráveis e constituem em Angola um grupo de milhões. Poucas instituições fornecem crédito a este grupo, o exemplo de sucesso tem sido o Banco Sol que continua a fornecer crédito e microcrédito aos vendedores informais.

Por outro lado a inexistência de uma política clara de apoio ao desenvolvimento de PME a nível nacional, bem como a complexidade e elevados custos de licenciamento de atividades económicas constituem outros grandes problemas que os empresários enfrentam. As elevadas taxas de impostos no mercado informal e em alguns casos no mercado formal tem penalizado o desenvolvimento dos negócios dos empresários proprietários de PME e vendedores informais, dando origem a comportamento de tentativas de fugas ao fisco através da corrupção ou da permanência no setor informal.

3.4- Problemas, prioridades e linhas de apoios (Síntese das entrevistas realizadas)

Limitações/ Obstáculos	Entrevistados		
	Instituições (9)	Comerciantes (12)	Estudantes (5)
Dificuldade no acesso ao crédito	7	10	4
Falta de recursos qualificados	8	7	3
Demasiada burocracia	4	9	5

Políticas de Apoio às Pequenas e Médias Empresas (PME) em Angola

Fraco incentiva a produção	5	8	4
Falta de Formação/ Empresários	4	8	3
Corrupção	2	8	3
Instituições de apoio Técnico/ Gestão/ Empresários	---	9	---
Espaço Físico adequado/ Negócio	---	9	---
Futuro das atividades informais			
Formalizadas/ legalizadas	7	9	5
Tende/acabar	2	3	0
Manter		0	0
Linhas de Apoios			
Fiscais e de Crédito	5	1	---
Microcrédito	5	1	---
Formação dos Recursos Humanos	5	0	---
Formação de mão-de- obra			
Iniciação	5	9	4
Formação	7	7	4
Gestão	8	6	4

Capítulo IV- Conclusão e Sugestões

Este capítulo está subdividido, em dois subgrupos. O primeiro é dedicado à conclusão final. O segundo às sugestões das boas práticas internacionais que podem ser úteis para o caso de Angola.

Uma vez que as pequenas empresas têm problemas em se desenvolverem e afirmarem-se por causa do próprio circuito comercial que não é suficientemente ágil para permitir a sua sobrevivência, penso que deveria existir facilidade no acesso ao crédito e com juros bonificados, formação do empresário e qualificação dos recursos humanos.

Por outra às PME, deveriam capacitar-se no seu papel de modo como estão inseridos no conjunto da economia e por isso mesmo dimensionar as suas expectativas na realidade económica do país, uma vez que por vezes elas são confrontadas com a concorrência das grandes empresas. Por exemplo, a nível do pequeno e médio comércio, o problema das grandes superfícies, onde de certa forma as grandes matam as pequenas empresas no domínio comercial e penso que a única forma das pequenas e médias empresas sobreviverem é criarem políticas de atratividade, onde as empresas comerciais de proximidade devem criar alguma coisa que as torne mais atrativas.

Por exemplo a nível dos alfaiates hoje os vestuários compram-se nas boutiques ou nas empresas de maior dimensão, mas o alfaiate é uma figura que pode manter-se ali em atividade, ele constitui uma relação de proximidade com o cliente e tem capacidade de responder um pouco melhor com os interesses dos clientes. Um fato feito à medida tem maior interesse do que um fato comprado na loja onde olhamos simplesmente na altura e no tamanho. Existem algumas pessoas que gostam de um fato feito do seu jeito e isto é possível se existir uma relação de proximidade com o alfaiate e penso que estas questões são muito importante para a sobrevivência das pequenas e médias empresas.

Por outro lado existe aqui uma questão importante, por vezes são designados grandes empreendimentos que deveriam ser catalogados como média dimensão. Existe em Luanda atividades designadas supermercados que na realidade em qualquer parte do mundo deveria ser minimercado e aqui chamamos de supermercado ou mesmo hipermercado. Penso que o estado pode resolver este problema se existir uma atribuição em função das dimensões e da realidade porque de alguma forma penaliza o pequeno e

médio empresário. As empresas que se apresentam com dimensões pomposas, grandiosas não pagam os impostos em função da designação. Se pagassem os impostos em função da dimensão que adotam do modo como estão enquadradas, penso que haveria maior facilidade para às PME.

Relativamente à questão do mercado informal levará muito tempo e não é com medidas legais que se vai resolver o problema. O problema não foi criado por falta de medidas legais, mas pelas circunstâncias que o país viveu. Por exemplo o que é que se faz com o jovem que vende na rua água com gelo, vai se dizer a ele que tem que ter uma bancada (quiosque) ali onde os carros param e compram água e obriga-lo a pagar impostos, este imposto vai recair sobre ele. Para ele poder pagar impostos em função das vendas teria que formalizar o seu negócio, e como pode formalizar o seu negócio a vender meia dúzia de garrafas de água para sobreviver? Este imposto não iria recair sobre as receitas porque não existe maneira de controlar as suas receitas. Se houvesse uma forma de controlar as receitas, aí a situação seria diferente.

Por exemplo uma janela aberta²⁴ vai ter que se passar um recibo e depois levar nas finanças para avaliar o volume das vendas. Uma pessoa que comprou uma cerveja terá a paciência de esperar que lhe passem um recibo da compra. Penso que deveríamos olhar para outra dimensão do negócio informal e não apenas na perspetiva do estado ir buscar receitas fiscais. O negócio informal deve ser uma preocupação do estado na defesa do consumidor e na manutenção da ordem pública e não na perspetiva do estado ir buscar receitas. O estado tem muitos locais onde pode ir buscar receitas e deve ir buscar receitas onde estão envolvidos os agentes do estado como agentes económicos.

Neste grupo o estado dá facilidades de isenção fiscais aos ricos e depois empenha-se em ir buscar receitas aos pobres que vivem apenas para poderem sobreviver no dia seguinte. Aqueles que vendem água, gelado e jornais nas ruas são essas as fontes de receitas do Estado. São estes que vão melhorar o OGE. Penso que o Estado deveria ir buscar receitas fundamentalmente aos que fazem grandes volumes de negócio e o que é que nos vimos quando estes indivíduos querem fazer grandes volumes de negócio? Pedido imediato de isenção fiscal ou facilidade fiscal e o Estado concede muito

²⁴ Pequena loja que o proprietário abre em sua casa e comercializa produtos diversos

rapidamente. Logo temos um Estado que está preocupado em ajudar os ricos e empobrecer os pobres.

Do que foi aqui exposto, seria interessante desenvolver outras observações ou investigações no domínio da melhor forma de o Governo Angolano apoiar as pequenas e médias empresas. Tendo em conta as boas práticas internacionais, pensamos que é de enorme importância que as mesmas devam ser difundidas em Angola, isto quer dizer que:

- As iniciativas de apoio às PME só terão êxitos se basear-se no diálogo aberto entre o sector privado e o Estado, através das suas diferentes conjunturas. Para tal, deve-se criar linhas de apoios para o sector privado: reorganizara-se e estrutura-se.
- O objetivo principal do Programa Angola Investe deve passar pela promoção de um sector de micro e pequenas e médias empresas em Angola que seja diversificado e forte e para tal é importante gerar consenso quanto a uma visão comum e uma estratégia mais propícia e específica da expansão da oferta de crédito às pequenas e médias empresas, do direcionamento da oferta de formação profissional virado para o mercado e da introdução de modelos pilotos de fornecedores de serviços de apoio ao desenvolvimento de pequenas e médias empresas.
- Deve-se aumentar a oferta de crédito e para tal esta estratégia deve passar no aumento do desenvolvimento da indústria micro financeira nacional e obrigar os bancos a redefinirem novas estratégias. Portanto as boas práticas internacionais no sector de micro finanças caso do Brasil, devem ser difundidas em Angola por intermédio de seminários e workshops regulares.
- Devem se realizar estudos de mercado para avaliar as oportunidades de exploração de mercados internacionais e regionais que se abrem aos bancos comerciais e desenvolver novas políticas para as pequenas e médias empresas.
- Quanto ao acesso ao crédito para às PME, uma recomendação que se deixa para os decisores de políticas é de considerar a implementação de projetos de acesso ao crédito e ao microcrédito e fundos de garantia compatíveis com a realidade e possibilidade dos necessitados.

Referências Bibliográfica

Al-Qirim, N. (2005), “An empirical investigation of an e-commerce adoption capability model in small business in New Zealand” *Electronic Markets*, 15 (4), pp. 418-437.

Arroio e Scerri (2010), “Projecto BRICS: Relatório comparativo sobre o papel das Pequenas e Médias Empresas no Sistema Nacional de Inovação”, *Instituto de Economia* (Disponível em: http://brics.redesist.ie.ufrj.br/proj_idrc/cp_report/Comparative_report_on_SME.pdf)

Asmelash Beyene (2002), “Enhancing the Competitiveness and Productivity of Small and Medium Scale Enterprises (SMEs) in Africa: An Analysis of Differential Roles of National Governments Through improved Support Services”, *Africa Development*, 27 (3), pp. 130-156.

Astrakhan. I e Chepurenko. A, (2003), “Small business in Russia: any prospects after a decade?”, *Futures*, 35, pp. 341-342.

Barone, et al (2002:11), “Introdução ao Microcrédito”. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/htms/public/microcredito/microcredito.pdf>

Barth, Lin e Yost (2011), “Small and Medium Enterprise Financing in Transition Economies”, *Atlantic Economic Journal* 39, pp. 19-38.

Boldrine, Bienfait e Chéné (2011), “Improving SMEs’ Guidance Within Public Innovation Supports”, *European Planning Studies* 19 (5), pp. 775-776.

Carmo, (2008). *Metodologia da investigação. Guia para auto aprendizagem*. 2ª edição. Universidade aberta, pp 141.

Chimucheka, (2012), “Usefulness of business plans to small, micro and medium enterprises in East London, South Africa”, *African Journal of Business Management*. 6 (14), pp. 4957.

Churchill, Lewis (1987), “The Five Stage of Small Business Growth”, *Harvard Business Review*, 61, pp.3-9 (10).

Cragg, Caldeira e Ward (2011), “Organizational information systems competences in small and medium-sized enterprises”, *Information & Management*, 48, p. 351-363.

Deeks, J.(1973). “The small firm – asset or liability?”, *Journal of Management Studies*, 10 (1), pp. 25–27.

DR.P. UMA, (2013):120, “Role of SMEs in Economic Development of India”, *Asia Pacific Journal of Marketing & Management Review*, 2 (6), pp. 120.

Feliciano J. et al (2008), *Proteção Social, Economia Informal e Exclusão Social nos PALOP* Lisboa, Editora; Principia, Pp. 20

Fontes W.G (2005), “Small and medium enterprises financing in China”, *Universitat Pompeu Fabra*.

Ghiglione Rodolph e Benjamim Matalon (2005), *O inquérito: Teoria e prática*, Oeiras-Portugal, Celta editora. Pp 64.

Graeme Buckley (1997), “Microfinance in Africa: Is it Either the Problem or the Solutions?”, *World Development*, 25 (7), pp. 1081-1093.

Gunasekaran, Rai e Griffin (2011), “Resilience and competitiveness of small and medium size enterprises: an empirical research”, *Internacional journal of productio Reseach*, 49 (18), pp. 5489-5509.

Hay. M, Kamshad (1994), “Small firm Growth: intentions, implementatio and impediments”, *Business strategy Review Autumn*, 5 (2), pp.49-68.

Henriques et al (1991), *O programa ILE em Portugal*, Lisboa, IEFP, pp. 81.

Hessels e Parker (2013), “Constraints, internationalization and growth: A cross- country analysis of European SMEs”, *Journal of World Business*, 48 (1), pp.137-148.

Hugon (2000), *Os empresários africanos e a análise económica*. p. 227

IBEF, (sine anno) “Indian SMEs Role in Indian Manufacturing Sector”, *aranca*, (Online). Disponível em: <http://www.ibef.org/download/SMEs-Role-in-Indian-Manufacturing.pdf>

Jornal O País (2012), “As pequenas nunca foram tão grandes” (Online). Disponível em: <http://www.portaldeangola.com/2012/10/as-pequenas-empresas-nunca-foram- tao-grandes/>

Kihlgren .A, (2003), “Small business in Russia—factors that slowed its development: an analysis”, *Communist and Post-Communist Studies* 36, pp. 194-195.

Kim, Y. (2011). “SMEs in Africa: Challenges and the role of Government for the future” Consultancy African Intelligence” (Online). Disponível em : http://www.consultancyafrica.com/index.php?option=com_content&view=article&id=906:smes-in-africa-challenges-and-the-role-of-government-for-the-future&catid=58:asia-dimension-discussion-papers&Itemid=264.

Lelart. M, (2000), “Os modos de financiamento das pequenas e médias empresas”, pp. 267-282.

Liu Xeangfeng, (2008), “SME Development in China: A Policy Perspective on SME Industrial Clustering”, *SME in Asia and Globalization*, pp. 39.

Lubina Zaidi, (2013), “Problems affecting the growth of small and Medium Enterprises (SMEs) in India”, *International Conference on Technology and Business Management*, pp.413.

Madeiros e Pena (2001), *Microempresa*, Livros e Leituras. Lisboa, pp. 15

Mathur, Mittal et al, (2011), “Improving productivity in Indian SMEs”, *Production Planning & Control*, 23, (10–11), pp. 754.

Matos e Arroio (2011), “Políticas de apoio a micro e pequenas empresas no Brasil: avanços no período recente e perespectiva futuras”, *Comissão Económica para América Latina e Caraíbas*. Disponível em: <http://www.cepal.org/ddpe/publicaciones/xml/1/45421/LCW449.pdf>

Neneh e Vanzyl, (2012), “Towards establishing long term surviving small and medium enterprises (SMEs) in South Africa: An entrepreneurial approach”, *African Journal of Business Management*. 6 (28), pp.8327.

Ngwenya, (2012) “The Small and Medium-Size Enterprises as a Vehicle for Employment Creation in South Africa”. *Clute Institute International Conference*. Bangkok, Thailand.

Observatório do QREN (2013) “Análise contra factual dos impactos dos incentivos do POE/PRIME na sobrevivência e no crescimento das empresas”. Disponível em: <http://www.qren.pt/np4/file/3525/file926.pdf>.

OCED (2010), Working Party on SMEs and Entrepreneurship. Lessons From the Global Crisis and the way forward to Job Creation and Growth. Paris

Oliveira (2001:224-225), *Enquadramento Jurídico e Normativo*. Lisboa. Livros e Leituras.

PNUD (2011), “Programa de apoio ao desenvolvimento do sector micro e pequeno Empresarial Angolano”, (Online). Disponível em : http://www.undp.org/content/dam/undp/documents/projects/AGO/00037249_Prodoc-AEP.pdf.

Ponson, B (2000), “Empresários Africanos e Asiáticos: algumas comparações”, pp. 53-57

Poon, S. e Swatman (1999), “An exploratory study of small business Internet commerce issues”, *Information and Management*, 35 (1), pp. 9-18.

Portal de Negócios (2010), “A lei das Pequenas empresas”, 1. Disponível em: http://www.oportaldenegocios.com/xfiles/pdf/pme/pme_voll.pdf.

Governo de Angolano (2012), “Programa de Desenvolvimento das PME”, p. 7, disponível em: http://www.angola.org.uk/PDF/press/mineco_programa_desenvolvimento_MPME_APR.pdf

Quivy, R, Campenhoudt(1995), “Manual de investigação em ciências sociais” Lisboa Gradiva. 1995.

Rajshkhar, et al, (2011), “Entrepreneurial orientation, management commitment, and human capital: The internationalization of SMEs in India”, *Journal of Business Research* 64, pp. 1004.

Rocha A. (2011:115), *Crise económica e desenvolvimento Em Angola- uma análise para o período 1997-2009/2010*, Luanda, Editora; Chá de Caxinde. Media

Ruchika Jeswal (2012), Role of SME in Indian Economy *Institute of Management Studies, Ghaziabad*. pp 291.

SEBRAE (2005), “Políticas públicas municipais de apoio às micro e pequenas empresas”. Disponível em: http://antigo.sp.sebrae.com.br/topo/pol%C3%ADticas%20p%C3%ABlicas/arquivos_politicas_publicas/temas_debate_politicas_publicas_apoio_mpes.pdf

Serra (2001: 224-225), *Instrumentos de financiamento e acesso ao crédito*. Lisboa. Livros e Leituras.

Smit e Watkins (2012), “A literature review of small and médium enterprises (SME), risk management practices in South of africa”, *African Journal of business management*, 6 (21), pp 6324-6330.

Stecher, w e Meyer, (2003). *Manual de Gestão para as Pequenas e Médias Empresas*. Paris, 2ªed, pp. 19-20

Tsoabisi, S. (2012), “Suporting Small Medium and Micro Enterprises in South Africa”, *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 3 (12), pp 35.

União Europeia (2003), “Definição Europeia de PME” (Online), disponível em: <http://www.enterpriseeuropenetwork.pt/info/pol%20serv/pol%20C3%ADticas/Paginas/p1.aspx>

Venkatesh. S e Muthiah. K, (2013), “SMEs in India: Importance and Contribution”, *Asian Journal of Management Research*, pp.793.

Y. Zhu, et al. (2012):1133, “Institution-based barriers to innovation in SMEs in China”, *Asia Pac J Manag*, 29, pp. 1133.

Yu et al, (2007),“SME Development and Poverty Reduction” Case study of Xiji County, China.

Anexos

Anexo I

Quadro nº I.1 – Classificação de empresas por porte segundo a Lei Geral das MPE e adotado pelo SEBRAE.

Porte	Receita bruta anual	Pessoas ocupadas
Micro empreendedor individual ¹	Igual ou inferior a R\$ 36 mil	-
Microempresa	Igual ou inferior a R\$ 240.000	Indústria e construção civil: até 19 Comércio e serviços: até 9
Pequena empresa	Superior a R\$ 240.000 e menos de R\$ 2.400.000	Indústria e construção civil: 20 a 99 Comércio e serviços: 10 a 49
Média empresa	-	Indústria e construção civil: 100 a 499 Comércio e serviços: 50 a 99

Fonte: SEBRAE, 2005 e Lei Complementar 123/2006.

¹ Apenas categorias de atividades previstas pela legislação.

Fonte: Matos e Arroio, 2011: 10

Quadro nº I.2- Critério de classificação de empresas por porte adotada pelo BNDES para enquadramento em suas linhas de financiamento.

Porte	Receita bruta anual
Microempresa	Menor ou igual a R\$ 2,4 milhões
Pequena empresa	Maior que R\$ 2,4 milhões e menor ou igual a R\$ 16 milhões
Média empresa	Maior que R\$ 16 milhões e menor ou igual a R\$ 90 milhões
Média-grande empresa	Maior que R\$ 90 milhões e menor ou igual a R\$ 300 milhões
Grande empresa	Maior que R\$ 300 milhões

Fonte: BNDES.

Fonte: Matos e Arroio;2011:10

Quadro nº I. 3- definição de PME na China.

Size Category	Industries	Employment-based	Total assets	Business revenue
Small	Industry	< 300	<¥ 40million	< ¥ 30million
	Construction	< 600	<¥ 40million	<¥ 30million
	Wholesale	<100		<¥ 30million
	Retail	<100		<¥ 10million
	Transport	<500		<¥ 30million
	Post	<400		<¥ 30million
	Hotel & restaurant	<400		<¥ 30million
Medium	Industry	300- 2000	¥ 40million-400million	¥ 30million-300million
	Construction	600-3000	¥ 40million-400million	¥ 30million-300million
	Wholesale	100-200		¥ 30million-300million
	Retail	100-500		¥ 10million-150million
	Transport	500-3000		¥ 30million-300million
	Post	400-1000		¥ 30million-300million
	Hotel & restaurant	400-800		¥ 30million-150million

Note: SME meet one or more of the conditions. ME should meet three conditions, the others are SE.

Source: SME promotion law of China,2003.

Fonte: Liu Xeang feng, 2008:39.

Anexo II

Quadro II. 1- Programa Angola Investe

O QUE É O ANGOLA INVESTE (Programa de desenvolvimento das M/PME)		
O ESSENCIAL SOBRE O PROGRAMA... 14 iniciativas de acção que querem revolucionar o empreendedorismo		
PROBLEMA	SOLUÇÃO	INICIATIVAS
Dificuldades de acesso a financiamento	I Facilitar o acesso ao crédito para MPME	1. Bonificação de juros 2. Fundo de garantia 3. Fundo público de capital de risco
Qualificação dos recursos humanos	II Desenvolver programas de capacitação para MPME	4. Suporte ao empreendedor (formação, consultoria e incubadoras)
Excesso de processos burocráticos	III Potenciar a desburocratização e os apoios fiscais e institucionais	5. Simplificar os processos burocráticos para as M/PME 6. Monitorizar benefícios fiscais para o empreendedorismo 7. Monitorizar aplicação dos apoios institucionais da lei M/PME 8. Fomento do cooperativismo
Fraco incentivo à produção nacional	IV Planos de incentivo à produção nacional	9. Dinamizar os sectores-bandeira 10. Programa de incentivo ao consumo de produção nacional 11. Corredores para escoamento produtos agro-pecuários 12. Dinamizar de pólos agro-industriais, pólos indústrias e ZEE
Dificuldades sociais e informalidade	V Iniciativas de impacto social e económico imediato	13. Programa micro-fomento / apoio ao pequeno negócio 14. Programa Reversão Economia Informal (PREI)

Fonte:

http://www.opais.net/pt/opais/?det=27899&id=2000&utm_medium=referral&utm_source=rss&utm_content=Angola.

Quadro II. 2- Metas a cumprir até 2015

...E AS METAS A CUMPRIR ATÉ 2015 A visão para Angola nos próximos três anos	
ONDE QUEREMOS ESTAR	ONDE ESTAMOS
1 MELHORAR A COMPETITIVIDADE (chegar ao top ten da África Subsariana)	Angola está em 139.º lugar entre 142 países analisados pelo World Economic Forum.
2 MANTER TAXAS DE CRESCIMENTO REAIS DO PIB (entre os 7% e os 8,5%)	Crescimento do PIB em 2012 estará entre os 8% e os 10%, segundo o Governo.
3 REDUZIR DÉFICE DA BALANÇA COMERCIAL SEM PETRÓLEO (reduzir importações/aumentar exportações)	Défice foi de 25,7 mil milhões de dólares, em 2010, segundo o Economist Intelligence Unit.
4 AUMENTAR NÚMERO DE EMPRESAS DE CAPITAL ANGOLANO (entre 5% a 7,5% ao ano)	Foram criadas 2445 empresas, em 2010, segundo o Guiché Único de Empresas.
5 MELHORAR TAXA DE SUCESSO DOS EMPREENDEDORES (dos actuais 3% para mais de 7%)	Valor actual da taxa de sucesso é de 3%, segundo o Global Entrepreneurship Monitor.
6 REDUZIR A TAXA DE DESEMPREGO (dos actuais 28% para 23%)	Valor actual da taxa de desemprego é de 28%, segundo o Instituto Nacional de Estatística.

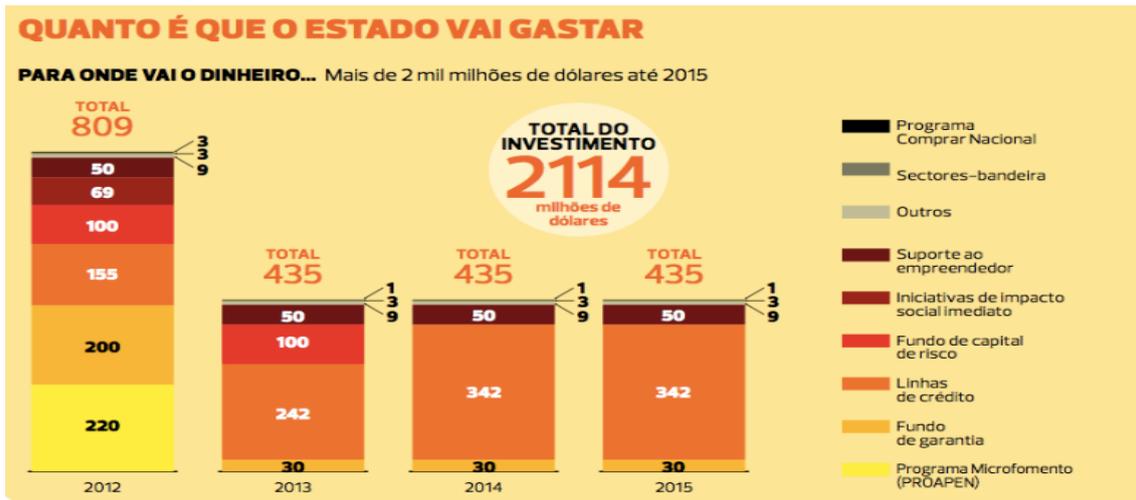
Fonte: http://www.opais.net/pt/opais/?det=27899&id=2000&utm_medium=referral&utm_source=rss&utm_content=Angola

Quadro II. 3 -Impacto previsto

...E QUAL O IMPACTO PREVISTO Grandes números do Angola Investe e dos seus três programas-chave			
ANGOLA INVESTE	ACESSO A CRÉDITO PARA AS MPME (1)	MEU NEGÓCIO, MINHA VIDA (2)	INICIATIVAS DE IMPACTO ECONÓMICO E SOCIAL IMEDIATO (3)
ORÇAMENTO EM 2012 809 milhões de dólares	ORÇAMENTO FUNDO DE GARANTIA EM 2012 200 milhões de dólares	ORÇAMENTO PARA 2012 220 milhões de dólares	ORÇAMENTO PARA 2012 69 milhões de dólares
ORÇAMENTO ATÉ 2015 435 milhões de dólares/ano	ORÇAMENTO JUROS BONIFICADOS EM 2012 155 milhões de dólares	TAXA DE JURO PARA OS MICROEMPREENDEDORES 2%	MERCADOS 115
EMPRESAS CRIADAS/AUXILIADAS 9000	TAXA DE JURO MÁXIMA PARA AS MPME 5%	PESSOAS BENEFICIADAS 500 000	QUIOSQUES 100
EMPREGOS CRIADOS 300 000	BANCOS SUBSCRITORES (2) 20	EMPREGO CRIADOS 100 000	EQUIPAS DE RECOLHA DO LIXO 300
CONTRIBUIÇÃO PARA O PIB 900 milhões de dólares			POLIDESPORTIVOS 14
REDUÇÃO DA TAXA DE DESEMPREGO 3,4%			BALNEÁRIOS PÚBLICOS 100
	(1) Subprograma do Angola Investe. Por ordem do valor da linha de crédito: 1.º BIC; 2.º BMA; 3.º SOL; BES/A; BFA; 6.º BAN; BNF; BPC; 9.º BK; 10.º BCTA; 11.º BCA; BN; 13.º BCI; VALOR; 15.º BPA; 16.º KEVE; 17.º BCH; 18.º FINBANCO; 19.º VALOR; 20.º BANC	(2) Programa de Apoio ao Pequeno Negócio, um subprograma do Angola Investe.	(3) Subprograma do Angola Investe.

Fonte: http://www.opais.net/pt/opais/?det=27899&id=2000&utm_medium=referral&utm_source=rss&utm_content=Angola.

Quadro II. 4- Gastos previstos



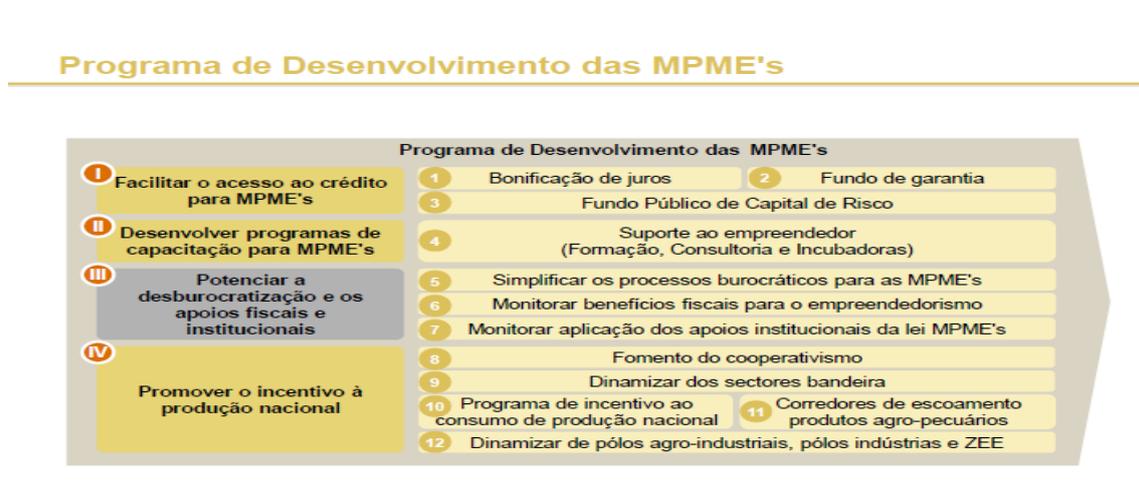
Fonte: http://www.opais.net/pt/opais/?det=27899&id=2000&utm_medium=referral&utm_source=rss&utm_content=Angola.

Quadro II. 5 - Estratégia Angola 2025



Fonte: http://www.angola.org.uk/PDF/press/mineco_programa_desenvolvimento_MPM E_APR.pdf

Quadro II. 6 - Programa de apoio às PME



Fonte: http://www.angola.org.uk/PDF/press/mineco_programa_desenvolvimento_MPM E_APR.pdf

Anexo A- Guião de entrevista

Guião de entrevista (Instituições, técnicos, académicos e residentes em Portugal)

ISCTE IUL
Instituto Universitário de Lisboa

Escola de Ciências Sociais e Humanas
Departamento de Economia e Política

Guião de Entrevista

O presente Guião de entrevista tem como objetivo identificar a melhor forma de o **Governo Angolano apoiar as pequenas e médias empresas (PME) no contexto atual**. Esta investigação insere-se no âmbito de uma Dissertação de Mestrado em Economia e Políticas Públicas (MEPP) a realizar no Instituto Superior de Ciências do Trabalho e Empresa (ISCTE), Lisboa, Portugal.

Nota: Para assegurar o rigor da análise dos dados recolhidos é desejável proceder à

gravação áudio desta entrevista. Os dados recolhidos são exclusivamente para fins académicos, serão tratados confidencialmente e apresentados de forma anónima, sem qualquer referência às empresas e pessoas participantes no estudo.

1-Qual a sua área de formação?-----

2-Como classificaria a sua entidade profissional?

- a. Universidade
- b. Empresa de consultoria
- c. Instituição pública ou associativa NG
- d. Empresa de construção/indústria
- e. Empresa comércio/serviços

3-Que tipo de função desempenha na sua entidade profissional?

- f. Gestor
- g. Professor
- h. Técnico superior especializado
- i. Encarregado/Chefe/quadro intermédio
- j. Trabalhador especializado

4-A sua empresa já teve relações comerciais com Angola? N---- S---- Se sim, que tipo de negócios?-----

5-Quais os principais obstáculos que limitam o desenvolvimento das pequenas e médias empresas em Angola. Numa escala de 1 a 5. (sendo 1= nada importante, 2= pouco importante, 3= importante, 4= muito importante e 5= extremamente importante).

- 1 - Dificuldade no acesso ao crédito -----1 2 3 4 5
- 2 - Falta de recursos qualificados -----1 2 3 4 5
- 3 - Demasiada burocracia-----1 2 3 4 5
- 4 - Fraco incentivo a produção nacional-----1 2 3 4 5
- 5 - Falta de formação -----1 2 3 4 5
- 6 Corrupção -----1 2 3 4 5

6-O modelo de empreendedorismo angolano além de ser ainda muito informal está eminentemente assente em atividades de importação com baixa incorporação nacional. O que deve ser feito para melhorar este quadro? (assinale com 1= nada importante, 2= pouco importante, 3= importante, 4= muito importante e 5= extremamente importante)

- 1 - Bonificação de juros -----1 2 3 4 5
- 2 - Fundo de garantia -----1 2 3 4 5
- Fundo público de capital de risco -----1 2 3 4 5

Suporte ao empreendedorismo -----	1	2	3	4	5
Simplificação dos processos burocráticos -----	1	2	3	4	5
Fomento do cooperativismo -----	1	2	3	4	5
Dinamizar os sectores bandeira -----	1	2	3	4	5
Programa de incentivo ao consumo de produção nacional-----	1	2	3	4	5
Corredores para escoamento produto agropecuário-----	1	2	3	4	5
Dinamizar os polos agro- industrias, polos industrias e ZEE -----	1	2	3	4	5
Apoio ao micro negócio -----	1	2	3	4	5
Programa de reconversão da economia informal para formal -----	1	2	3	4	5

7- Tendo em vista a criação em Angola de um tecido empresarial nacional forte, sobre tudo ao nível de PME, qual o grau de importância das seguintes medidas

Diversificar a economia-----	1	2	3	4	5
Aumentar a produção nacional-----	1	2	3	4	5
Combater a pobreza-----	1	2	3	4	5
Estimular a formalização-----	1	2	3	4	5
Aumentar a mão- de – obra qualificada-----	1	2	3	4	5

8-Na sua opinião, que medidas políticas prioritárias deviam ser tomadas para apoiar o desenvolvimento das PME em Angola?

9- Considere haver necessidade de formação de mão- de- obra? Numa escala de (1= nada importante até 5 mais importante). Quais os tipos de ação de formação desejada.

Iniciação-----	1	2	3	4	5
Aperfeiçoamento-----	1	2	3	4	5
Marketing -----	1	2	3	4	5
Formação -----	1	2	3	4	5
Gestão -----	1	2	3	4	5

10-A falta de transparência, a corrupção são problemas para o sucesso dos negócios em Angola?

11-É possível o Governo criar um programa de reconversão da economia informal para a formal ? Sim--- Não. Se sim COMO?

12-Vantagens de recorrer à informalidade. Numa escala de 1 a 5 (sendo 1= nada importante, 2= pouco importante, 3= importante, 4= muito importante e 5= extremamente importante).

Aquisição de serviços/ produtos a baixo custo-----	1	2	3	4	5
Aquisição de serviços/ produtos de melhor qualidade-----	1	2	3	4	5
Aquisição de serviços/ produtos de forma mais rápida/ célere-----	1	2	3	4	5
Melhor acessibilidade a produtos e serviços-----	1	2	3	4	5
Maior capacidade de negociação Mais variedade de produtos e serviços	1	2	3	4	5
Mais fácil de se adaptar às necessidades do negócio -----	1	2	3	4	5
Não há necessidade de vinculo formal-----	1	2	3	4	5
Mais fácil fazer negócio de circunstância-----	1	2	3	4	5
Não ter que preencher documentos oficiais-----	1	2	3	4	5
Não pagar tantos impostos-----	1	2	3	4	5
Ganhar mais dinheiro e de forma mais rápida-----	1	2	3	4	5
Contratar pessoas pontualmente sem formalização-----	1	2	3	4	5
Conseguir bons contactos-----	1	2	3	4	5
Não há necessidade de dar garantias aos clientes-----	1	2	3	4	5
Contratar pessoal à medida das necessidades por curtos períodos-	1	2	3	4	5
Não perder tempo com burocracias nos serviços públicos—	1	2	3	4	5

13-Desvantagem de recorrer à informalidade. Numa escala de 1 a 5 (sendo 1= nada importante, 2= pouco importante, 3= importante, 4= muito importante e 5= extremamente importante).

Aquisição de serviços/ produtos elevado custo-----	1	2	3	4	5
pouca garantia na qualidade dos serviços/ produtos-----	1	2	3	4	5
Riscos dos concorrentes fazerem queixas às autoridades- -----	1	2	3	4	5
Risco de poder estar sujeito a vinganças/ acertos de contas-----	1	2	3	4	5
Difícil recorrer a créditos nos bancos-----	1	2	3	4	5
Difícil de documentos/ fundamentar o seu negócio-----	1	2	3	4	5
Risco de não ficar satisfeito-----	1	2	3	4	5
Risco dos trabalhadores faltarem -----	1	2	3	4	5
Inexistência de regularidade nos negócios- -----	1	2	3	4	5
Riscos de ter greves perdas nas receitas-----	1	2	3	4	5
Riscos de ser inspecionados e pagar multas-----	1	2	3	4	5
Incerteza do resultado do negócio-----	1	2	3	4	5
facilidade de se perder dinheiro com imprevistos-----	1	2	3	4	5
Necessidades de se terem bons contactos-----	1	2	3	4	5
Difícil de estabelecer relações fortes com os contactos-- -----	1	2	3	4	5
Pagamento a pronto (antecipado)-----	1	2	3	4	5
Pagamento em dinheiro (na mão)-----	1	2	3	4	5
Problemas de registos na contabilidade -----	1	2	3	4	5

14-Na sua opinião quais são as linhas de apoios mais importante que os empresários e às PME devem beneficiar ? Numa escala de 1 a 5 (sendo 1= nada importante, 2= pouco importante, 3= importante, 4= muito importante e 5= extremamente importante).

Institucionais-----	1	2	3	4	5
fiscais e de crédito-----	1	2	3	4	5
Desenvolvimento Local e regional-----	1	2	3	4	5
Formação dos recursos humanos-----	1	2	3	4	5

Empreendedorismo feminino-----	1	2	3	4	5
Microcrédito-----	1	2	3	4	5
Promoção da competitividade -----	1	2	3	4	5

15-Como vê o futuro das atividades informais

- Formalizada/ legalizadas
- Terão tendência acabar --
- Não pensou nisso--
- Se possível, mante-las como estão-

16- Que tipo de medidas/apoios públicos precisaria para decidir criar/expandir o seu negócio em Angola?

Não penso investir em Angola, mesmo com medidas de apoio

Obrigado pela sua prestimosa colaboração!

Anexo B

Guião de entrevista- Empresários e (Zungueiros)

ISCTE  **IUL**
Instituto Universitário de Lisboa

Escola de Ciências Sociais e Humanas
Departamento de Economia e Política
Guião de Entrevista

O presente Guião de entrevista tem como objetivo identificar a melhor forma de o **Governo Angolano apoiar as pequenas e médias empresas (PME) no contexto atual.** Esta investigação insere-se no âmbito de uma Dissertação de Mestrado em Economia e Políticas Públicas (MEPP) a realizar no Instituto Superior de Ciências do Trabalho e Empresa (ISCTE), Lisboa, Portugal.

Nota: Para assegurar o rigor da análise dos dados recolhidos é desejável proceder à gravação áudio desta entrevista. Os dados recolhidos são exclusivamente para fins

académicos, serão tratados confidencialmente e apresentados de forma anónima, sem qualquer referência às empresas e pessoas participantes no estudo.

1- Qual o grau de escolaridade mais elevado que completou?

Ensino básico (até a 9ª classe)

Ensino médio (até a 13ª classe)

Ensino superior

Mestrado ou Doutoramento

2- Que tipo de negócio é o seu?

3- Quantas pessoas estão ocupadas com o negócio? -----

4- Qual é, mais ou menos, o valor mensal das vendas? _____

5- Quais as principais razões que levaram a iniciar o seu negócio? Numa escala de 1 a 5 (sendo 1= nada importante, 2= pouco importante, 3= importante, 4= muito importante e 5= extremamente importante)

Elevar a minha posição na sociedade-----1 2 3 4 5

Aproveitar uma oportunidade que surgiu-----1 2 3 4 5

Continuar uma tradição familiar-----1 2 3 4 5

Necessidade de sobrevivência -----1 2 3 4 5

contribuir para o bem estar dos meus familiares-----1 2 3 4 5

Aumentar o prestígio da minha família-----1 2 3 4 5

Arranjar uma forma de vida que me dá mais dinheiro-----1 2 3 4 5

6- O financiamento da sua atividade comercial foi com:

Recurso ao crédito-----

Poupança familiar/amigos-----

Capital próprio-----

Fornecedores -----

Capital de risco-----

Business angels-----

Ajuda governamental

7- Tem recebido algum apoio por parte do Governo.

Fiscal-----

Crédito-----

Microcrédito-----

Formação-----

Consultoria-----

Acompanhamento-----

Outro: Qual?-----

8- Quais os principais obstáculos que limitam o desenvolvimento dos pequenos negócios em Angola.

Numa escala de 1 a 5. (sendo 1= nada importante, 2= pouco importante, 3= importante, 4= muito importante e 5= extremamente importante).

Dificuldade no acesso ao crédito -----1 2 3 4 5

Falta de recursos qualificados -----1 2 3 4 5

Demasiada burocracia-----1 2 3 4 5

Fraco incentivo a produção nacional-----1 2 3 4 5

Falta de formação dos empresários-----1 2 3 4 5

Corrupção -----1 2 3 4 5

Falta de instituições de apoio técnico e de gestão aos empresários—1 2 3 4 5

Falta de espaços físicos adequados ao negócio-----1 2 3 4 5

Outros. Quais?-----

9- Considera haver necessidade de formação de mão- de- obra? Numa escala de (1= nada importante até 5 extremamente importante)

Iniciação-----1 2 3 4 5

Aperfeiçoamento-----1 2 3 4 5

Marketing -----1 2 3 4 5

Formação técnica -----1 2 3 4 5

Formação em Gestão -----1 2 3 4 5

10- Vantagens de recorrer à informalidade. Numa escala de 1 a 5 (sendo 1= nada importante, 2= pouco importante, 3= importante, 4= muito importante e 5= extremamente importante)

Aquisição de serviços/ produtos a baixo custo-----	1	2	3	4	5
Aquisição de serviços/ produtos de melhor qualidade-----	1	2	3	4	5
Aquisição de serviços/ produtos de forma mais rápida/ Célere-----	1	2	3	4	5
Melhor acessibilidade a produtos e serviços-----	1	2	3	4	5
Maior capacidade de negociação Mais variedade de produtos e serviços	1	2	3	4	5
Mais fácil de se adaptar às necessidades do negócio-----	1	2	3	4	5
Não há necessidade de vinculo formal-----	1	2	3	4	5
Mais fácil fazer negócio de circunstância-----	1	2	3	4	5
Não ter que preencher documentos oficiais-----	1	2	3	4	5
Não pagar tantos impostos-----	1	2	3	4	5
Ganhar mais dinheiro e de forma mais rápida-----	1	2	3	4	5
Contratar pessoas pontualmente sem formalização-----	1	2	3	4	5
Conseguir bons contactos-----	1	2	3	4	5
Não há necessidade de dar garantias aos clientes-----	1	2	3	4	5
Contratar pessoal à medida das necessidades por curtos períodos--	1	2	3	4	5
Não perder tempo com burocracias nos serviços públicos-----	1	2	3	4	5

11- Desvantagem de recorrer à informalidade. Numa escala de 1 a 5 (sendo 1= nada importante, 2= pouco importante, 3= importante, 4= muito importante e 5= extremamente importante).

Aquisição de serviços/ produtos elevado custo -----	1	2	3	4	5
pouca garantia na qualidade dos erviços/ produtos-----	1	2	3	4	5
Riscos dos concorrentes fazerem queixas às autoridades	1	2	3	4	5
Risco de poder estar sujeito a vinganças/ acertos de contas	1	2	3	4	5
Difícil recorrer a créditos nos bancos -----	1	2	3	4	5
Difícil de documentos/ fundamentar o seu negócio-----	1	2	3	4	5
Risco de não ficar satisfeito-----	1	2	3	4	5
Risco dos trabalhadores faltarem-----	1	2	3	4	5
Inexistência de regularidade nos negócios -----	1	2	3	4	5
Riscos de ter greves perdas nas receitas-----	1	2	3	4	5
Riscos de ser inspecionados e pagar multas-----	1	2	3	4	5

Incerteza do resultado do negócio-----	1	2	3	4	5
facilidade de se perder dinheiro com imprevistos-----	1	2	3	4	5
Necessidades de se terem bons contactos-----	1	2	3	4	5
Difícil de estabelecer relações fortes com os contactos-----	1	2	3	4	5
Pagamento a pronto (antecipado)-----	1	2	3	4	5
Pagamento em dinheiro (na mão)-----	1	2	3	4	5
Problemas de registos na contabilidade-----	1	2	3	4	5

12-A falta de transparência e a corrupção são problemas para o sucesso dos negócios em Angola?)----- 1 2 3 4 5

13- Como vê o futuro das atividades informais.

Terão tendência acabar?

Deviam ser formalizada/legalizadas

Se possível, mante-las como estão

Não pensou nisso

14- De que apoios precisava para poder melhorar o seu negócio? (identifique os 3 mais importantes)

Obrigado pela sua prestimosa colaboração!

Anexo C- consentimento informativo

Consentimento informado:

Instituição: _____

Data: _____



Exmo (a) Senhor (a).

A Escola de Ciências Sociais e Humanas do Instituto Superior da Ciência do Trabalho e da Empresa – Instituto Universitário de Lisboa (ECSH/ISCTE-IUL), vem por este, solicitar a sua colaboração no projeto de investigação sob o tema “**Políticas de Apoio às Pequenas e Médias Empresas em Angola**”. O estudo a realizar-se na sua instituição, bem como o Ministério da Economia, Ministério das Finanças, e os representantes do Instituto Nacional de Apoio às Pequenas e Médias Empresas, Guiché Único da Empresa, Balcão Único do Empreendedor e o Instituto de Formação Empresarial, fica a cargo do mestrando **Eliseu de Jesus Van-Dúnem Botelho**, no âmbito da sua Dissertação de Mestrado em Economia e Políticas Públicas do ISCTE – IUL.

Para isso, ser-lhes-á solicitado (a) que respondam ao guião de entrevista. A entrevista será assegurada pelo mestrando que desenvolve esta investigação. A participação será voluntária, sem prejuízo pessoal ou profissional, não estando previstos riscos associados à participação neste estudo. Salientamos, ainda, que a confidencialidade dos dados está garantida e que os dados recolhidos serão apenas e exclusivamente utilizados com fim científico. Os participantes não serão identificados em qualquer relatório ou publicação.

Cumprimentos académicos.

Eliseu J. Van-Dúnem Botelho
Mestrando MEPP

Prof. Doutor Raul Lopes
Professor Associado do ISCTE- IUL