

PAULO EDVALDO HORÁCIO



EMPREENDEADORISMO, MICRO E PEQUENAS EMPRESAS E FALÊNCIA: RAZÕES DE CRIAÇÃO E MORTALIDADE DAS *START-UPS* - ESTUDO DE CASO NA PROVÍNCIA DO BIÉ

Universidade Fernando Pessoa

Porto, 2019

PAULO EDVALDO HORÁCIO



EMPREENDEDORISMO, MICRO E PEQUENAS EMPRESAS E FALÊNCIA: RAZÕES DE CRIAÇÃO E MORTALIDADE DAS *START-UPS* - ESTUDO DE CASO NA PROVÍNCIA DO BIÉ

Universidade Fernando Pessoa

Porto, 2019

PAULO EDVALDO HORÁCIO



EMPREENDEDORISMO, MICRO E PEQUENAS EMPRESAS E FALÊNCIA: RAZÕES DE CRIAÇÃO E MORTALIDADE DAS *START-UPS* - ESTUDO DE CASO NA PROVÍNCIA DO BIÉ

Orientador: Prof. Doutor António Cardoso

Trabalho apresentado à Universidade Fernando Pessoa, como parte dos requisitos para obtenção do grau do Mestre em Ciências Empresariais sob a orientação do Prof. Doutor António Cardoso.

Assinatura do Aluno _____

Resumo

Esta pesquisa tem por tema “empreendedorismo, micro e pequenas empresas e falência” e, em termos globais, visa analisar os principais motivos que estimulam os jovens da província do bié a criarem *startup* e os principais motivos da mortalidade prematura das mesmas *startups*, o que constitui o nosso objecto de estudo. Hoje em Angola a criação de *Startups* tornou-se uma febre desenfreada, pois todos querem ser empreendedores, micro empresário, alguns com conhecimentos sobre o assunto e outros nem por isso. Mais tal febre, deve-se aos constantes programas do executivo que fomentam a criação de *startups* para poderem desta forma dar o seu contributo para o desenvolvimento da economia nacional. O executivo criou programas de fomento de *startups* como: BUE (Balcão Único do Empreendedor), INAPEM (Instituto Nacional de Apoio as Pequenas e Micro empresas), PROAPEN (Programa de Apoio ao Pequeno Negócio), ANGOLAINVEST e temos ainda o GUE (Guichê Único da Empresa), que torna a constituição das *Startups* num processo de curto prazo. Para isso desenvolveu-se um estudo quantitativo, distribuído a uma amostra de 25 *startups* na província do bié. Os dados foram analisados, e os resultados evidenciam que as *startups* são criadas por motivos como: a procura pelo autoemprego devido a elevada taxa de desemprego, a procura pelo aumento dos rendimentos, a influência dos amigos ou familiares e outros alegam criarem as suas *Startups* para ajudar a desenvolver a sociedade. Por outro lado os dados apontam como sendo motivos causadores da mortalidade prematura das *startups* na província do bié, tais como: a falta de financiamento, a falta de clientes, a falta de matérias primas, a falta de recursos humanos qualificados, a burocracia na constituição, a concorrência chinesa, a aplicação incorreta do capital e a demora nos pagamentos por parte do estado.

Palavras-chaves: Empreendedor, Empreendedorismo, MPMe, criação e mortalidade das *Startups*.

Abstract

This research has as a theme "entrepreneurship, micro and small business and bankruptcy" and, in global terms, aims to analyze the main reasons that encourage young people in the province of Bie to create startup and the main reasons for the premature mortality of the same startups, which is our object of study. Today in Angola the creation of Startups has become a rampant fever, because everyone wants to be entrepreneurs, micro entrepreneur, some with knowledge on the subject and others not. And the reason behind these events is due to the continues programs that the Government create which encourage the creations of startups to be able to contribute to the countries economy. The Government has created so far, startups programs such as: BUE (The Entrepreneur's Desk), INAPEM (National Support Institute for Small and Micro Enterprises), PROAPEN (Small Business Support Program), ANGOLAINVEST and GUE (companies creation desk), which makes the Startups creation process easier. For that, a quantitative study was developed, distributed to a sample of 25 startups in Bié province. The data were analyzed and the results show that startups are created for common reasons: the search for self-employment due to the high rate of unemployment, the search for increased incomes, the influence of friends or relatives and others claim to create their Startups to help develop the society. On the other hand, the data indicate to be the causes for the premature mortality of startups in Bie province, such as: lack of financing, lack of clients, lack of raw materials, lack of qualified human resources, bureaucracy in the constitution, Chinese competitors, wrong use (application) of capital and delay in payments by the Government.

Key words: Entrepreneur, Entrepreneurship, MPMe, creation and mortality of Startups.

Agradecimentos

Agradeço o meu orientador, Professor Doutor António Cardoso. Muito obrigado pela persistência e pela crença em mim depositada.

Agradeço a Deus todo poderoso, pelas inúmeras bênçãos que me tem dado, pela proteção divina, pois só assim foi possível tornar este sonho em realidade.

Agradeço também aos meus deuses da terra meus Pais, pois só com o vosso suporte foi possível fazer esta trajetória, sou eternamente grato por ter-vos como pais, obrigado pelos puxões de orelhas, pela crença e perseverança e por nunca desistirem.

A minha amada esposa muito obrigado por tudo, pelas noites mal dormidas por me ajudares em todos os aspectos, quando achei que não era capaz tu estavas lá pra me encorajar e auxiliar no que precisava, és o meu anjo da guarda e minha luz.

Aos meus familiares e amigos que direta ou indiretamente estiveram ligados a esta trajetória e ajudaram. O meu muito obrigado.

Aos meus colegas, muito obrigado por tudo, pois travamos esta batalha juntos e só foi possível vencermos pela união que existe.

A direção provincial do INAPEM do Bié, a direção provincial do comércio, a direção provincial do BUE (Balcão único do empreendedor), a direção provincial do SIR (serviço integrado dos registos).

Dedicatórias

Este trabalho é dedicado a minha família em geral, aos meus pais que de forma incansável tem estado comigo e me apoiado, Paiva Horácio e Maria Rosa Sawissi (em memória), a minha esposa Jessica Horácio, aos meus filhos Ray e Rick, aos meus irmãos, os meus Sogros, amigos, colegas e a todas as pessoas que de forma direta ou indireta puderam ajudar, o meu muito obrigado.

Paulo Edvaldo Horácio

ÍNDICE GERAL

Resumo-----	I
Abstract-----	II
Agradecimentos-----	III
Dedicatória-----	IV

CAPÍTULO I: INTRODUÇÃO-----	1
1.1. Tema-----	4
1.2. Justificação da escolha-----	4
1.3. Problema-----	5
1.4. Hipótese-----	6
1.5. Objetivo geral-----	6
1.5.1 Objetivos específicos-----	6
1.6. Metodologia-----	7
1.7. Estrutura do trabalho-----	8

CAPÍTULO II: EMPREENDEDORISMO MICRO E PEQUENAS EMPRESAS ...	9
2.1 Conceitos Básicos sobre empreendedorismo-----	9
2.2 O processo empreendedor e as características do empreendedor-----	12
2.3 Ser Empreendedor em Angola -----	13
2.3.1 Principais Motivações para a Criação de um Negócio: Oportunidade vs Necessidade	16
2.4 A Coragem de Empreender m Angola-----	21
2.5 Tipos de Empreendedorismo-----	22
2.6 Micro e Pequenas Empresas-----	24
2.7 Legislação das MPME vigente em Angola-----	28
2.8 Falência ou Mortalidade Empresarial-----	28
2.8.1 Falência, Causas Internas e Externas-----	31
2.8.2 Processo de falência de uma empresa em Angola-----	32
2.8.3 <i>Startups</i> , Instituições de criação e licenciamento em Angola / Bié-----	34

CAPÍTULO III: METODOLOGIA DA INVESTIGAÇÃO-----	42
3.1 Introdução-----	42
3.2 Métodos de pesquisa-----	43
3.3 Fases do processo de pesquisa-----	44

3.4 Definição do problema-----	46
3.5 Questões de pesquisa-----	46
3.6 Design da pesquisa-----	47
3.7 População e amostra-----	47
3.7.1 Técnicas de análise de dados-----	51
3.8 Notas conclusivas-----	51
 CAPITULO IV: DESENVOLVIMENTO DO TRABALHO-----	52
4.1 Introdução-----	52
4.2 Apresentação da Província-----	53
4.3 Caracterização das <i>Startups</i> -----	56
4.4 Análise dos resultados obtidos-----	57
4.5 Discussão dos resultados obtidos-----	65
4.6 Considerações finais-----	69
 CAPITULO V: CONCLUSÃO-----	71
5.1.Tema de estudo-----	71
5.2.Resposta aos objetivos e às questões da pesquisa-----	72
5.3.Contributos da pesquisa-----	74
5.4.Limitações da pesquisa-----	75
5.5. Implicações e Recomendações resultantes da pesquisa -----	76
5.6. Orientação para futuras investigações-----	77
 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS-----	79
APÊNDICES-----	84

LISTA DE SIGLAS

BUE	Balcão Único do Empreendedor.
EUA	Estados Unidos da América.
GEM	<i>Global Entrepreneurship Monitor.</i>
GUE	Guichê Único da Empresa.
INAPEM	Instituto Nacional de Apoio às Pequenas e Micro Empresas.
INEA	Instituto Nacional de Estatística.
MAPTSS	Ministério da Administração Pública Trabalho e Segurança Social.
MC	Micro Empresa.
MD	Média Empresa.
MINCO	Ministério do Comércio.
MINF	Ministério das Finanças.
MPME	Micro, Pequenas e Médias Empresas.
PQ	Pequena Empresa.
PROAPEN	Programa de Apoio ao Pequeno Negócio.
SBA	<i>Small Business Administration.</i>
SIR	Serviço Integrado dos Registos.
PIB	Produto Interno Bruto.
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.
SINFIC	Empresa de Sistema de Informação Industrial e Consultoria
EB	<i>Established Businesses</i>
ERA	Extensão Rural de Angola

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1 - Taxas TEA em Angola e nos diferentes tipos de economias -----	14
Tabela 2 – Taxa TEA por faixa etária em Angola, 2014 e 2016 e nos diferentes tipos de economia em 2016 -----	18
Tabela 3 – Taxa de empreendedorismo de negócios estabelecidos em Angola 2014 e 2016 e nos diferentes tipos de economia em 2016 -----	19
Tabela 4 – Cessação da atividade empreendedora em Angola 2014e 2016 e por tipo de economia 2016-----	20
Tabela 5 – Resumo das principais contribuições para o fenómeno falência-----	31
Tabela 6 – <i>Startups</i> criadas no comércio, Bié, 2012/2014-----	36
Tabela 7 – <i>Startups</i> registradas no INAPEM, Bié, 2012/2014-----	38
Tabela 8 – <i>Startups</i> registradas no INAPEM, distribuidas por municípios-----	38
Tabela 9 – <i>Startups</i> criadas no BUE, 2012/2014-----	40
Tabela 10 – <i>Startups</i> criadas no BUE, distribuidas por por municípios-----	40
Tabela 11 – Distribuição da Amostra segundo: sexo, idade, principais motivações, nome e tipo de empresa -----	50
Tabela 12 – <i>Startups</i> , idade e percentagem dos donos ou gestores-----	56
Tabela 13 – <i>Startups</i> , plano de negócios, razões da mortalidade e área de atuação-----	58

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1- Atividade empreendedora induzida pela oportunidade e pela necessidade em Angola e nos diferentes tipos de economias	17
--	----

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Atividades mais praticadas na província do Bié -----	36
Gráfico 2 – <i>Startups</i> - Distribuidas por municípios INAPEM Bié -2012 / 2014-----	39
Gráfico 3 – <i>Startups</i> - Elaboração do Plano de Negócio das -----	59
Gráfico 4 – <i>Startups</i> - Área de Atuação-----	60
Gráfico 5 – <i>Startups</i> - Razões da Mortalidade Prematura-----	61
Gráfico 6 – <i>Startups</i> - Gosto pela atividade que exerce -----	62
Gráfico 7 – <i>Startups</i> - Origem do Capital Inicial -----	63
Gráfico 8 – <i>Startups</i> - Acesso a Formação de Empreendedorismo-----	64

CAPÍTULO I: INTRODUÇÃO

O processo de criação das micro e pequenas empresas nunca foi tão importante e rápido como agora, tendo em conta as políticas criadas pelo executivo no ano de 2011, que facilitaram tanto a criação quanto o financiamento das Micro e Pequenas empresas.

Com a necessidade de diminuir a taxa de desemprego e estimular cada vez mais a economia nacional, torna-se uma das prioridades do executivo a criação ou surgimento de novas micros e pequenas empresas, para ajudar no combate a fome e a pobreza. Para tal, algumas variáveis para o bom funcionamento destes projetos têm sido excluídas, tais como: formação de empreendedorismo, planeamento, fiscalização e acompanhamentos desses empreendimentos nos primeiros anos de suas vidas.

Conforme Carvalho (2003), os fatores que influenciam uma empresa para o seu sucesso ou fracasso, estão presentes no contexto interno assim como no externo. A forte concorrência que se faz sentir cada vez mais nos mercados, induz a que apenas as empresas “mais aptas” sobrevivam e tenham mais sucesso no mercado e as menos aptas acabam por falir de forma precoce.

A maioria das oportunidades beneficia as empresas já estabelecidas. Na maioria das vezes, empresas estabelecidas exploram melhor uma oportunidade do que as novas empresas, visto que, quando as empresas estão em atividade por algum tempo, elas acabam por desenvolver diversas vantagens em comparação as novas empresas.

Ao longo dos anos foram-se observando diferentes abordagens ao tema, tornando-se cada vez mais evidente o papel da formação empreendedora para a sobrevivência da empresa, podendo perceber o que necessita mudar internamente (melhor desempenho, melhor método de trabalho, eficácia e racionalidade), já que os fatores externos associados ao risco sistémico, que ocorrem no país ou mundialmente não podem ser controlados.

As empresas *startup* por não conseguirem financiamentos com a facilidade desejada acabam por fechar as suas portas ou prendem-se as dificuldades existentes no início da sua atividade, por ficarem sem rumo ou pernas para continuar devido a necessidade de financiamento diante da banca comercial privada (Angolana), gerada pela desconfiança dos mesmos bancos.

Segundo Francisco (2013), a Banca deverá no futuro, ver as MPME (micro, pequenas e médias empresas) com outros olhos. Elas apresentam uma necessidade de financiamento face as grandes empresas e portanto, menos concentração de risco por crédito concedido, embora o seu forte não seja a apresentação de garantias bancárias reais e fiáveis.

Em Angola dois males minam esta relação entre a Banca e as MPME, no que toca ao acesso ao crédito: a débil preparação dos micros empresários e o histórico negativo de créditos por reembolsar, de que até agora a banca privada se queixa. Levará algum tempo a ser restituída essa confiança.

Conforme Justin *et alii*. (2011 p.51), estudos feitos pela *National Federation of Independent Business* (Federação Nacional de Empresas Independentes dos EUA), apontam que a experiência profissional anterior é responsável por 45% das novas ideias, os interesses pessoais e *hobbies* representam 16% do total, acontecimentos casuais 11%, empresa familiar 6%, influência de amigos ou parentes 5%, sugestão 7% instrução escolar ou cursos 6% e outros 4%.

Em Angola muitas empresas são criadas diariamente, muitas delas os seus fundadores nem sabem o porquê. Muitos são os motivos que influenciam a criação de uma micro ou pequena empresa, dentre eles destacamos: Moda (todo jovem quer ser empreendedor), crenças de possuir competências naturais de empreendedor ou por terem uma ideia muito boa, a falta de empregos para jovens universitários leva-os a promoverem o seu próprio emprego através da criação da sua empresa.

Na Província do Bié os motivos constatados como influenciadores para a criação de uma micro ou pequena empresa são: a influência de amigos ou familiares, a procura de rendimentos adicionais, oportunidades na área de trabalho, falta de emprego e a crença de ajudar a sociedade.

Infelizmente, dos vários micros empreendedores entrevistados apenas dois tiveram acesso a uma formação empreendedora, a maioria desconhece a existência de um órgão de formação empreendedora, alguns descartam a importância de tal formação e outros apelam a mais divulgação e colóquios para a formação empreendedora. Constatamos ainda que para muitos ser empreendedor é sinónimo de festas, exibição de carros, relógios e roupas caras. Todo o jovem quer de uma forma rápida ser empresário de sucesso, rompendo etapas com o intuito de atingir o mais rápido possível a independência financeira e estatuto social.

A falta de formação empreendedora, informação, aprendizagem contínua e conhecimento nos seus projetos empresariais levam-os ao precipício. Pois eles não procuram fazer um estudo minucioso ou viável do mercado, no segmento em que pretende investir e quando o fazem subestimam as empresas concorrentes, deixam de olhar e analisar as necessidades do seu alvo ``*TARGET*``.

Com um mínimo planeamento, períodos, metas atingíveis e bem preconizadas é possível tornar uma empresa saudável e duradoura. Muitos jovens angolanos apesar da vontade de empreender, pecam na hora da tomada de decisões e não fazem as suas empresas evoluir, ou seja não tomam as decisões acertadas por medo de arriscar, por falta de formação empreendedora que lhe dá capacidades de analisar as ameaças e as oportunidades, a falta de aprendizagem contínua tanto para o empreendedor como para o colaborador para poder atingir outras metas e atender a outras necessidades.

Movidos por vários motivos para a criação das suas empresas, alguns por sorte sobrevivem por algum tempo, dando-lhes a ilusão de serem vencedores o que os leva a estarem na zona de conforto, acabando por ignorar aspectos importantes para se tornarem empresas sólidas e duradouras, por desconhecimento das características de um empreendedor deixam de ser criativos, planejadores, responsáveis e deixam de gostar da

área em que atuam. Partindo para outras áreas e por vezes sem conhecimento nenhum, deixam de ter visão futurista, de pesquisar mais sobre a área que atua ou que pretende atuar, deixam de ser persistentes e acima de tudo deixam de fazer formações, trocar experiências e ouvir conselhos.

A aprendizagem contínua constitui também o único meio de fazer frente aos concorrentes, com a crescente entrada de micro e pequenas empresas estrangeiras, que por sua vez, vêm munidas de *Know-How* nas diversas áreas de atuação, vêm também munidas de tecnologia de ponta, recursos financeiros e pessoas bem qualificadas. No entanto só com a aprendizagem contínua, formação empreendedora, fiscalização e orientação, será possível fazermos frente a estas empresas concorrentes bem como a alguns problemas básicos que vão desde a resistência dos trabalhadores a inovação até ao perigo de os trabalhadores se tornarem obsoletos e posteriormente termos empresas sólidas e duradouras.

1.1 Tema

A mortalidade prematura das *Start ups* ocorre pela falta de formação e capacitação dos empreendedores, pela falta linhas de crédito, além da falta de um programa do estado ou privado que acompanhe essas empresas por pelo menos dois anos desde a sua criação, bem como a dificuldade do acesso ao crédito, infraestruturas, a dificuldade de capital humano qualificado e a falta de plano de negócio o que leva a troca constante de colaboradores aumentando desta forma a taxa de desemprego, que se repercutirá no aumento da pobreza.

1.2 Justificativa da escolha

O que me motivou a falar deste tema é o facto de ser um assunto pertinente, devido a importância económica e social desta tipologia de empresas e por termos assistido a criação de muitas micro e pequenas empresas desde o ano de 2012, devido as políticas do governo que incentivam a criação e financiamento de micro e pequenas empresas, a forma como as mesmas estinguem-se, ou seja foram criadas inúmeras micro, pequenas empresas e poucas continuam vivas.

Em 2012, devido à aprovação da Lei das MPME (Micro, Pequenas e Médias Empresas) Lei nº- 30/11 de Setembro de 2011, surgiram vários programas de incentivo empreendedor de formas a darem respostas positivas as expectativas do executivo, que visa a redução da taxa de desemprego, o combate da fome, da pobreza e contribuir para o aumento da economia nacional.

Por outro lado, a rápida extinção das micro e pequenas empresas tem sido preocupante devido aos altos custos ou altos investimentos feitos pelo governo, através dos programas de investimentos públicos como: BUE, INAPEM, PROAPEN e ANGOLA INVESTE.

A realidade econômica do nosso país, baseia-se numa economia de mercado, é necessário que se fale e se investigue as verdadeiras razões da rápida extinção das micro e pequenas empresas, devido ao facto de serem estas empresas as principais prestadoras de serviços para as grandes empresas, embrião para grandes empreendimentos que por sua vez prestam serviços ao estado e acima de tudo por serem responsáveis pela maior parte de negócios em todos os países do mundo.

Para resolvermos esta péssima situação, é necessário partir da descoberta dos erros cometidos e posteriormente ajudarmos a ter micro e pequenas empresas sólidas, duradouras e prontas a dar resposta às aspirações das grandes empresas e do executivo, de formas a termos uma nação próspera tanto a nível económico, social e político.

1.3 Problema

O problema da investigação está relacionado com o Empreendedorismo, micro e pequenas empresas e falência: razões de criação e mortalidade das *start-ups* - estudo de caso na província do bié, para o efeito levanta-se a seguinte questão: Quais são os motivos que estimulam a criação e a mortalidade prematura das *start ups* na província do Bié?

Com este estudo queremos responder ao problema supracitado, com sustento da hipótese abaixo descrita.

1.4 Hipóteses

Partimos da hipótese de que a mortalidade das *start ups*, verifica-se num período de dois anos desde a sua criação, por falta de capacitação/formação dos empresários que as criam ou por parte dos seus gestores, falta de transparência nas linhas de créditos e pela falta de um programa do estado ou privado que fiscalize e oriente o novo empreendedor pelo menos durante os dois primeiros anos de sua existência.

As *start ups* serão empresas sólidas e duradouras se os gestores ou proprietários obtiverem formações de empreendedorismo, melhores créditos, fiscalização, acompanhamento e orientação dos órgãos estatais ou privados por pelo menos dois anos.

1.5 Objetivo Geral

Temos como objetivo geral, compreender a importância da formação de empreendedorismo aos fundadores, gestores das *start ups* nos organismos de formação, palestras para troca de experiências, implementação e transparência nas linhas de créditos e supervisão dos órgãos responsáveis, será possível termos *Start ups* sólidas e duradouras.

1.5.1 Objetivos Específicos

Para uma melhor compreensão da investigação traçaram-se cinco objetivos específicos com vista a irem de encontro com a temática em análise.

- Identificar as motivações que estimulam os jovens da província do Bié a criarem *start ups*.
- Identificar as razões que estão na base da mortalidade prematura das *start ups*.
- Compreender até que ponto a falta de formação empreendedora, fiscalização e orientação das *start ups* os conduz a mortalidade prematura.
- Analisar até que ponto a dificuldade no acesso ao crédito, infraestruturas e pessoal qualificado contribuem na mortalidade prematura das *start ups*.

1.6 Metodologia

O presente trabalho inscreve-se no âmbito das razões de criação e mortalidade prematura das *start ups*. Utilizou-se essencialmente a pesquisa de carácter exploratório, uma vez que a minha pretensão foi constatar quais os motivos que originam a mortalidade prematura das *start ups* na Província do Bié.

Segundo Carlos (2007), a investigação exploratória permite-nos obter um primeiro contato com a realidade do objeto de estudo. Para o autor, a investigação exploratória caracteriza-se pela sua flexibilidade e versatilidade em relação aos outros métodos de pesquisa, principalmente, os quantitativos. Este tipo de pesquisa é baseada em pequenas amostras que proporciona percepções e compreensão do contexto do problema, tendo como vantagens o seu cunho informal na obtenção de informações, trabalha com um baixo volume de dados, além de proporcionar ao pesquisador, liberdade para analisar o contexto social. A razão de não conhecer com profundidade os empreendedores a entrevistar, leva-me a escolher este método que me ajudou a compreender a origem da falência prematura das micro e pequenas empresas que será objeto deste estudo.

Recorreu-se, também, ao método dialético e comparativo, para podermos conhecer e compreender as várias etapas do processo da mortalidade e como podem estas tornarem-se sólidas e duradouras como as outras.

Na organização deste estudo usamos a técnica de entrevista que nos permitiu estudar com profundidade os micro e pequenos empreendedores. Segundo Aaker e Day (2004), as entrevistas são realizadas frente a frente com o respondente, na qual o assunto-objeto da entrevista é explorado em detalhes. Estas entrevistas ajudaram-me a conhecer os pequenos empreendedores, como gerem os seus negócios, planificam os seus negócios, como ultrapassam as dificuldades encontradas e saber qual é a origem da falência prematura das suas empresas.

O método exploratório é uma técnica que procura obter uma amostra de elementos convenientes, pelo que se utilizou uma amostra não probabilística por conveniência. Assim, selecionamos 25 *start ups* que atuam em diferentes áreas de atuação.

1.7 Estrutura do trabalho

O trabalho está constituído por cinco capítulos; sendo uma introdução. Nela foram definidas as linhas mestras da dissertação: o objeto do trabalho (o tema), a justificativa da escolha do tema, o problema, os objetivos, visão sucinta da metodologia, limitações do trabalho e o resultado do trabalho (uma descrição das entrevistas realizadas).

O segundo capítulo é dedicado ao tema “Empreendedorismo, micro, pequenas empresas e falência” de modo a apresentar e a sustentar o problema definido nesta dissertação. Assim, faz-se um enquadramento teórico inicial, seguido de um levantamento e análise bibliográfica em relação ao tema, de forma a responder às questões inicialmente colocadas na definição do problema e identificar soluções para o nosso problema de investigação. Assim os conceitos de empreendedorismo, O processo empreendedor e as características do empreendedor, ser empreendedor em Angola, a coragem de empreender em Angola, tipos de empreendedorismo, micro e pequenas empresas, legislação das MPME vigente em Angola, falência ou mortalidade empresarial, causas internas e externas da falência, o processo da falência de uma empresa em Angola e as instituições de criação e licenciamento de *Start ups* em Angola/Bié serão abordados.

O terceiro capítulo consta a metodologia de investigação. Os métodos e ferramentas utilizados justifica-se a escolha dos mesmos, tendo por base a investigação realizada com o intuito de conseguir realizar um estudo científico baseado em metodologias científicas, transformando o estudo como um modelo dos futuros trabalhos.

O quarto capítulo consta os resultados obtidos durante o estudo, procurando avaliar a sua aplicabilidade.

O quinto capítulo trata especificamente das conclusões finais onde enunciamos o essencial da pesquisa sem esquecer algumas recomendações para futuras investigações. Posteriormente apresenta-se a bibliografia utilizada.

CAPÍTULO II- EMPREENDEDORISMO MICRO, PEQUENAS EMPRESAS E FALÊNCIA

Neste capítulo iremos realçar a importância de empreender e a importância das micro e pequenas empresas para o desenvolvimento de um país, bem como, a origem da falência prematura desta tipologia de empresas.

2.1 Conceitos Básicos sobre empreendedorismo

Segundo Definição apresentada pela *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2010) *cit in Portugal* (2015 p. 76), empreendedorismo é qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou uma nova iniciativa empresarial ou social, tal como emprego próprio, uma nova organização empresarial ou a expansão de um negócio existente, por um indivíduo, equipe de indivíduos, ou negócios estabelecidos.

Neste sentido como sustenta Say (1803), (*cit in Portugal*, 2015: p 18), o empreendedor é também o agente que transfere recursos económicos de um sector de produtividade mais baixo para um sector de produtividade mais elevado e de maior rendimento, fazendo uma separação entre lucro do empreendedor e lucro do capital.

Segundo Smith (1776), (*cit in Rocha*, 2012: p3) os empreendedores são pessoas que reagem às alterações das economias, funcionando como agentes económicos que convertem a procura em oferta.

De facto, e conforme Mill (1848), (*cit in Rocha*, 2012: p3) define empreendedor como uma pessoa que corre riscos e toma decisões e que gere recursos limitados para o lançamento de novos produtos.

Para Shane e Venkataraman (*cit in Baron et alii.* (2011 p.6), define Empreendedorismo como sendo uma área de negócios, busca entender como surgem as oportunidades para criar algo novo (novos produtos ou serviços, novos mercados, novos processos de produção ou matérias primas, novas formas de organizar as tecnologias existentes); como são descobertas ou criadas por indivíduos específicos que, a seguir, usam meios

diversos para explorar ou desenvolver estas coisas novas, produzindo assim uma vasta gama de efeitos.

Assim, para Sarkar (*cit in* Francisco 2013 p. 27), Empreendedorismo é um processo de identificação, desenvolvimento e captação de uma ideia para a vida. A visão pode ser uma ideia inovadora, uma oportunidade ou simplesmente uma forma melhor de fazer algo. O resultado final deste processo é a criação de uma nova empresa, formada em condições de risco e de uma incerteza considerável.

Para Hisrich, (2009 p.30), empreendedorismo é o processo de criar algo novo com valor, dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação e da independência financeira e pessoal.

Segundo Dornelas (2012 p. 28), empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades. E a perfeita implementação destas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso.

De fato, e conforme Schumpeter (1939) (*cit in* Rocha 2012, p3) empreendedores inovam não apenas para usar as invenções mas, também, por introduzirem novos métodos de produção, novos produtos, uma abertura de um novo mercado; ou pela aquisição de uma nova fonte de oferta de materiais ou até a criação de uma nova empresa.

Bombonato (1996), (*cit in* Santos 2014, p. 29), o empreendedor é, acima de tudo, um profissional otimista. Acredita que, ao definir e implementar o seu negócio, irá formar filas intermináveis de clientes para serem atendidos no seu balcão, procurando exatamente o produto ou serviço que o mesmo esteja a pôr à disposição.

Para Farah (2011 p.1), a ação empreendedora é o processo dinâmico pelo qual se pode gerar mais riquezas. Essa prosperidade é obtida por pessoas que assumem riscos, em termos de patrimônio, tempo ou comprometimento.

Gerber (1996), (*cit in* Farah 2011, p.3). o empreendedor é o visionário dentro de nós, o sonhador, a energia por trás de toda atividade humana. A imaginação que acende o fogo do futuro, o catalisador das mudanças. O empreendedor vive o futuro, nunca do passado, raramente o presente.

Para Schumpeter (1964 p. 10), empreendedor é aquele que possui a intuição e a capacidade de ver as coisas de uma maneira que posteriormente se constata ser verdadeira, mesmo que no momento isso não possa ser comprovado, e de se perceber o fato essencial, deixando de lado o perfunctório, mesmo que não se possa demonstrar os princípios que nortearam a ação.

“O empreendedor é alguém que imagina, desenvolve e realiza suas visões”. Filion (1999, p.19).

Em quase todas as definições de empreendedorismo em epígrafe, de diversos autores, há um consenso no comportamento dos empreendedores que abrange pontos similares como: iniciativa ou criação de algo novo, organização, tempo e esforço, aceitação dos riscos ou fracassos, recompensas de ser um bom empreendedor, independência, satisfação pessoal e assumir os riscos necessários.

Embora cada uma dessas definições perceba os empreendedores de uma perspectiva ligeiramente distinta, todas contêm noções semelhantes, como novidade, organização, criação, riqueza e risco. Ainda assim, cada definição é um pouco restritiva, uma vez que existem empreendedores em todas as áreas. Ao enquadrarmos este aspeto em Angola, fundamentalmente nas micro e pequenas empresas, verificamos o segmento de empreendedores de visão estratégica. São grupos de pessoas que começaram um pequeno negócio e acumularam um capital, consideram o mercado em que atuam como o seu local de trabalho, inovam e criam novas oportunidades.

2.2 O processo empreendedor e as características do empreendedor

A decisão de tornar-se empreendedor pode ocorrer aparentemente por acaso. Isso pode ser testado fazendo-se uma pergunta básica a qualquer empreendedor. O que o levou a criar a sua empresa? Não nos devemos surpreender se a resposta for: não sei ou foi por acaso. Na verdade, essa decisão ocorre devido a fatores externos, ambientais e sociais, a aptidões pessoais ou a um somatório de todos esses fatores, que são críticos para o surgimento e o crescimento de uma nova empresa.

Segundo Francisco (2013 p. 32), quem deseja tornar-se empreendedor deve ser detentor de algumas características pessoais, caso não as tenha, deve procurar adquiri-las com formações, atenção e busca constante. As características mais apresentadas pelos empreendedores são:

- * Criatividade
- * Capacidade de organização e planeamento
- * Responsabilidade
- * Capacidade de liderança
- * Gosto por trabalhar em equipa
- * Gosto pela área em que atua
- * Visão de futuro e coragem para assumir riscos
- * Interesse em pesquisar novas informações, soluções e inovações o seu negócio.
- * Persistência
- * Saber ouvir as pessoas
- * Facilidade de comunicação e expressão.

Para Farah, “*et alii*” (2011, p.6,7), estudos recentes promovidos por renomadas instituições detetaram características comportamentais de pessoas de espírito empreendedor; tais estudos também desenvolveram métodos de treinamento para que essas características sejam adquiridas e estimuladas. Uma pessoa dificilmente reunirá todas as características detetadas. Todavia, a possibilidade de adquirir ou moldar um

comportamento está aberta a todas as pessoas que desejam um melhor desempenho pessoal à frente de seu negócio.

As características a seguir citadas pelo autor em epígrafe, são adaptações das seguintes fontes: Manual de iniciação empresarial; Estudos Sebrae – sondagem balcão Sebrae: a voz e a vez dos pequenos empresários; candidato a empresário e estudos da mortalidade das empresas paulistas e o empreendedor. Degen, (1989) (*cit in* Farah, 1992).

- 1- Capacidade de assumir riscos calculados.
- 2- Aproveitar oportunidades, tendo iniciativa e força de vontade.
- 3- Busca de informações e conhecimento do ramo empresarial.
- 4- Planejamento e senso de organização.
- 5- Liderança, comprometimento pessoal e otimismo.
- 6- Persistência e espírito empreendedor.
- 7- Autoconfiança e independência pessoal

Em suma, podemos concluir que todos os autores concordam que para se ser um empreendedor é preciso saber analisar os fatores externos, sociais e ambientais e acima de tudo, ser detentor de algumas características empreendedoras.

2.3 Ser Empreendedor em Angola

O empreendedorismo encontra-se no centro da política económica e industrial, estimulando a criação de novas empresas e o desenvolvimento de novas oportunidades para as empresas já existentes.

O empreendedorismo em particular é reconhecido como um fator crítico para o desenvolvimento contínuo de Angola, uma vez que os empreendedores fomentam a inovação e a competitividade, operando como catalisadores das mudanças estruturais na economia e impelindo as empresas a melhorar a sua produtividade, de modo a permitir o crescimento de novos negócios e inovadores, contribuindo para reduzir a dependência do país relativamente ao petróleo e manter as elevadas taxas de crescimento. (Francisco 2013 p 35).

Existe uma grande variedade de motivos que levam as pessoas a terem o próprio negócio, de forma objetiva, a pesquisa *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM 2017), Pela primeira vez, inclui uma componente focada na relação dos jovens com o empreendedorismo em Angola (idade entre 18 e os 64 anos).

A elaboração do relatório GEM Angola 2017 implicou a recolha de dados de três fontes principais:

Foi feita uma sondagem à população adulta, junto de 2.047 indivíduos (com idades entre 18 e 64 anos), residentes em Angola, e os principais resultados desta sondagem são apresentados de acordo com três componentes de análise: atividade empreendedora; atitudes e perceções sobre o empreendedorismo; e aspirações empreendedoras.

O principal índice do GEM designa-se por Taxa de Actividade Empreendedora *Early-Stage Total* (TEA – *Total Early-Stage Entrepreneurship Activity*) e mede a proporção de indivíduos adultos (com idades compreendidas entre os 18 e os 64 anos) envolvidos quer num negócio em fase nascente (negócio que proporcionou remuneração salarial por um período não superior a 3 meses), quer na gestão de um novo negócio (negócio que proporcionou remuneração salarial por um período de 3 á 2 meses (negócios novos). Estes indivíduos são denominados de empreendedores *early-stage*.

Tabela 1 - Taxas TEA em Angola e nos diferentes tipos de economias.

Tipo de economia	Média da taxa TEA
Angola 2014	21,5%
Angola 2016	35,2%
Economias orientadas para os fatores de produção 2016	18,1%
Economias orientadas para a eficiência 2016	14,2%
Economias orientadas para a inovação 2016	9,1%

Fonte: www.ceic-ucan.org relatório GEM – Angola 2017

Tal como referido anteriormente, Angola lidera os países do universo GEM no que diz respeito à taxa TEA, sendo o país onde a atividade empreendedora é mais intensa. Assim, tendo em conta as tendências registadas nos estudos GEM anteriores, é nas economias orientadas para os fatores de produção que se regista uma atividade empreendedora mais intensa. No ano de 2016, as economias orientadas para os fatores de produção apresentaram uma TEA média de 18,1%. A este grupo de economias seguem-se, respetivamente, as economias orientadas para a eficiência e para a inovação, com TEA médias de 14,2% e 9,1%.

À medida que os países crescem economicamente existe uma tendência de decréscimo da taxa TEA, uma vez que existe um maior investimento por parte dos países na criação de postos de trabalho, o que tem influência na taxa TEA. Neste contexto, os elevados valores da taxa TEA nas economias orientadas para os fatores de produção podem ser explicados pelos elevados níveis de desemprego registados nestes países, o que leva a que a população tenha uma maior tendência para enveredar por atividades empreendedoras. Assim, as crises económicas estão muitas vezes na base de um aumento do défice de trabalho que conduz, por sua vez, a um aumento da taxa de atividade empreendedora.

De acordo com os dados do Censo Geral de 2016⁷, a taxa nacional de desemprego em Angola é de **24%** (**24%** para os homens, e **25%** para as mulheres). Estes números, juntamente com a grande dependência da economia face às exportações, conduzem a que haja uma maior incidência da atividade empreendedora em Angola.

De acordo com os dados apresentados na Tabela 1, verifica-se um aumento significativo da Taxa de TEA em Angola comparativamente com o ano de 2014. Deste modo, em 2016, a Taxa de Atividade Empreendedora aumentou **13,7%** em relação ao ano de 2014. Neste período registou-se, assim, um aumento significativo da proporção de empreendedores *early-stage* por cada 100 indivíduos em idade adulta em Angola.

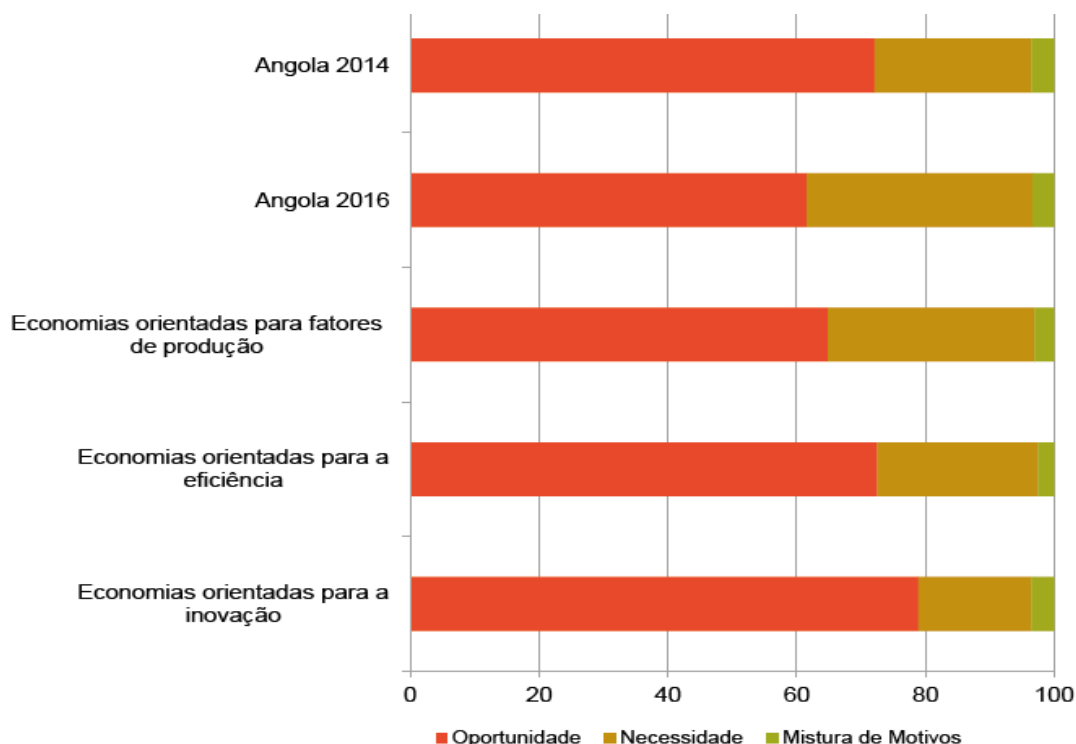
2.3.1- Principais motivações para a criação de um negócio: oportunidade versus necessidade

A distinção entre a atividade empreendedora induzida pela oportunidade e a atividade empreendedora induzida pela necessidade assume particular relevância no âmbito da análise da atividade empreendedora.

Neste contexto, entende-se por empreendedorismo induzido pela oportunidade aquele que resulta do desejo de aproveitar, por iniciativa própria, uma possibilidade de negócio existente no mercado, através da criação de uma empresa. Por outro lado, o empreendedorismo induzido pela necessidade resulta da ausência de outras oportunidades de obtenção de rendimentos (designadamente, através do trabalho dependente) que leva os indivíduos à criação de um negócio, uma vez que consideram não possuir melhores alternativas no contexto atual.

No sentido de analisar estes dois tipos de empreendedorismo, é apresentada a Figura 1, que ilustra a proporção da atividade empreendedora induzida pela oportunidade e pela necessidade em Angola, nos anos de 2014 e de 2016, bem como, nos diferentes tipos de economias em 2016.

Figura 1 – Atividade empreendedora induzida pela oportunidade e pela necessidade em Angola e nos diferentes tipos de economias.



Fonte: Relatório GEM 2017

No ano de 2016, em Angola, 61,6% dos empreendedores *early-stage* criaram um negócio motivados pela oportunidade, enquanto 35,1% o fizeram motivados pela necessidade. Deste modo, a oportunidade apresenta-se como a principal motivação subjacente à criação de novos negócios, podendo a mesma estar na base do aumento substancial da taxa TEA de Angola no ano de 2016.

Comparativamente com o ano de 2014, em Angola, no ano de 2016, registou-se uma diminuição da proporção dos empreendedores *early-stage* que criaram um negócio motivados pela oportunidade (72,1% em 2014), havendo, como tal, um aumento da proporção de negócios que foram criados motivados pela necessidade (24,4% em 2014). Deste modo, o aumento na taxa TEA, em comparação com o ano de 2014, pode ter por base o aumento da proporção de empreendedores *early-stage* que criaram um negócio motivados pela necessidade. Tal pode ser explicado pela supramencionada elevada taxa de desemprego, a qual leva a que haja uma maior necessidade de criação de autoemprego.

Tabela 2 - TEA por faixa etária em Angola, 2014 e 2016 e nos diferentes tipos de economia em 2016.

Faixa Etária	Angola 2014	Angola 2016	Economias orientadas para fatores de produção	Economias orientadas para a eficiência	Economias orientadas para a inovação
18 a 24 anos	14,8%	32,8%	14%	12,4%	5,9%
25 a 34 anos	27%	39,2%	22,1%	17,4%	11,6%
35 a 44 anos	22,5%	41,2%	18,9%	16,7%	10,7%
45 a 54 anos	22,2%	28,9%	14,9%	13,1%	8,9%
55 a 64 anos	23,9%	23,4%	11,8%	9,1%	5,9%

Fonte: Relatório GEM – Angola 2017

Tal como se pode depreender através da análise da Tabela 3, em Angola a faixa etária em que se regista a maior incidência de atividade empreendedora *early-stage* é a faixa etária entre os 35 e os 44 anos (**41,2%**), sendo esta seguida da faixa etária entre os 25 e os 34 anos (**39,2%**). Deste modo, assiste-se a uma alteração relativamente ao registado em Angola no ano de 2014, visto que as faixas etárias que registaram as maiores percentagens de empreendedores *early-stage* foram, as que compreendem as idades entre os 25 e os 34 anos e os 55 e os 64 anos (representando, respetivamente, **27%** e **23,9%** da população adulta).

Neste contexto, pode observar-se que o perfil etário dos empreendedores *early-stage* angolanos difere do perfil etário médio dos empreendedores *early-stage* dos diferentes tipos de economias, nos quais a faixa etária entre os 25 e os 34 anos regista uma maior incidência da atividade empreendedora.

Tabela 3 – Taxa de empreendedorismo de negócios estabelecidos em Angola 2014 e 2016 e nos diferentes tipos de economia em 2016

Economias	Média da taxa de empreendedorismo de negócios estabelecidos	Média da taxa TEA	Rácio
Angola 2014	6,5%	21,5%	0,3
Angola 2016	13,5%	35,2%	0,4
Economias orientadas por fatores de produção	10,9%	18,1%	0,6
Economias orientadas para a eficiência	8,6%	14,2%	0,6
Economias orientadas para a inovação	6,7%	9,1%	0,7

Fonte: Relatório GEM – 2017

Através da análise da Tabela 3 pode-se inferir que em Angola, no ano de 2016, se verificou uma taxa de empreendedorismo de negócios estabelecidos de **13,5%**, o que significa que existem cerca de treze empreendedores estabelecidos em cada 100, isto é, indivíduos em idade adulta que são proprietários ou estão envolvidos na gestão de um negócio com mais de três anos e meio. Neste contexto, considerando o valor da taxa TEA registada para Angola no ano de 2016 (**35,2%**) é possível concluir que o rácio entre as duas variáveis é de 0,4, o que demonstra que a mortalidade das empresas angolanas estabelecidas é ainda um fenómeno de importância significativa.

Neste contexto, tendo em conta o significativo aumento da taxa TEA em Angola no ano de 2016, podemos concluir que uma proporção considerável da atividade empreendedora *early-stage* é resultante de novos negócios (negócios com idade superior a 3 meses e inferior a 3,5 anos) e de negócios nascentes (negócios que proporcionaram uma remuneração salarial por um período inferior a 3 meses).

Considerando os diferentes tipos de economias, as economias orientadas para a eficiência e as economias orientadas para os fatores de produção são as que registam maiores discrepâncias entre a taxa TEA e a taxa de negócios estabelecidos. Estes valores são representativos da maior mortalidade dos negócios nesses contextos.

Tabela 4 – Cessação da atividade empreendedora em Angola 2014 e 2016 e por tipo de economia em 2016

	Angola 2014	Angola 2016	Economias orientadas por fatores de produção	Economias orientadas para a eficiência	Economias orientadas para a inovação
Taxa de cessação de negócios	14,8%	29,4%	9,2%	5%	3%
Salu do negócio e o negócio não continuou	8,7%	23,5%	6,7%	3,7%	2%
Salu do negócio e o negócio continuou	6,1%	5,9%	2,5%	1,3%	1%

Fonte: Relatório GEM 2017

Em Angola, em 2016, **29,4%** da população adulta cessou a atividade empreendedora nos 12 meses anteriores à realização da Sondagem à População Adulta, uma taxa superior à verificada no ano de 2014 (**14,8%**). Este é um fator importante que nos revela que apesar de no ano de 2016 a taxa TEA de Angola ter subido substancialmente em comparação com o ano de 2014, existe uma elevada cessação da atividade empreendedora no país.

Paralelamente, no ano de 2016, **23,5%** da população adulta angolana afirmou ter cessado o negócio, sendo que o mesmo não continuou, enquanto **5,9%** afirmou ter cessado o negócio mas o mesmo continuou. Tal revela que Angola apresenta dificuldades em manter ativos os negócios criados, sendo a sua taxa de cessação de negócios bastante superior à das restantes economias orientadas para os fatores de produção.

Justifica-se realçar que, apesar de algumas diferenças naturais, as taxas de cessação de negócios afiguram-se semelhantes entre os três tipos de economias em análise, sendo que em todas elas a taxa de negócios que não continuaram se afigura superior à taxa de negócios que continuaram após a saída do negócio.

2.4 A Coragem de Empreender em Angola

Desde o ano de 2012, todas as dificuldades outrora existentes no processo de criação de uma empresa estão a ser ultrapassadas, contudo ainda verificamos dificuldades em outras condições estruturais para o bom funcionamento das micro e pequenas empresas, tais como o apoio financeiro, a falta de formação, dificuldade no acesso a infraestruturas físicas, abertura do mercado, transferência de investigação e desenvolvimento, infraestrutura comercial e profissional, normas sociais e culturais e programas governamentais mais práticos. (www.gue.minjus-ao.com / www.portalangop.co.ao / www.angonoticias.co.ao).

Empreender em angola parece fácil, porque quase todo o micro empresário empreende da mesma forma, como se a gestão do negócio da fuba fosse a mesma gestão para o negócio de material elétrico, dizendo quase na maior das vezes todos fazem assim. Francisco (2013, p.36).

Investimos pouco na inovação, talvez seja por medo. Se assim fosse porque temer a inovação mesmo sabendo que é inevitável, o mesmo acontece com os colaboradores que tendem a resistir o uso de componentes tecnológicos. Francisco (2013, p.36).

De forma geral, o país é muito dependente de empresas estrangeiras. É necessário mudar essa situação e a capacitação de cidadãos angolanos capazes de montar seus próprios empreendimentos, seria de grande valia para o país. (Francisco 2013, p.35).

A bibliografia específica sobre o tema em referencia é bastante escassa, uma vez que angola é um país que esteve mergulhado numa guerra civil que durou 30 anos e a província do Bié é uma das que mais sofreu com a guerra (<http://www.portalangop.co.ao>)

2.5 Tipos de Empreendedorismo

De fato, e conforme Francisco (2013 p.29,30), ao longo dos anos os investigadores descreveram diferentes tipos de empreendedorismo, tais como:

- » Empreendedorismo por necessidade;
- » Empreendedorismo por oportunidade;
- » Empreendedorismo ético;
- » Empreendedorismo de capital;
- » Empreendedorismo eletrônico;
- » Empreendedorismo familiar;

Empreendedorismo por necessidade: ocorre quando o individuo se sente forçado a iniciar o próprio negócio por não haver outras opções de trabalho ou por insatisfação com as condições de trabalho existentes. Em geral, necessita de menos recursos e de um nível menor de serviços devido à fraca estrutura operacional e tecnológica.

Empreendedorismo por oportunidade: ocorre quando o individuo identifica uma oportunidade de negócio, ou seja, escolhe o negócio a fazer dentre as diversas e possíveis opções existentes no mercado. O empreendedorismo por oportunidade, geralmente é caracterizado pela criação de empresas de maior complexidade organizacional, maior nível tecnológico e implica um maior conhecimento do mercado por parte do empreendedor. A ação empreendedora por oportunidade é normalmente motivada pela percepção de um potencial nicho de mercado.

Empreendedorismo ético: no plano empresarial, a ética tem que ver com os comportamentos e as tomadas de decisões, ou seja, as escolhas efetuadas face a uma pluralidade de hipóteses, tendo como pano de fundo o conceito de moralidade aplicada aos negócios. Seja como resposta às decisões de indivíduos que usam as posições institucionais (nomeadamente os gestores) em proveito próprio, ou aos danos que algumas organizações provocam ao nosso ambiente social e natural, ou aos sofrimentos

que impõem a empregados e gestores, a verdade é que o crescimento acelerado das preocupações de ordem ética é uma tendência importante da nossa época.

Empreendedorismo de capital: o empreendedorismo é uma ferramenta poderosa para ajudar as pessoas a alcançarem o sucesso económico, ao mesmo tempo que tomam o controlo das suas vidas. Se alguns apostam em negócios mais conservadores, outros investem o seu saber em negócios com grande potencial tendo por base as tendências do momento ou desenvolvimentos tecnológicos presentes e futuros. O empreendedor de capital disponibiliza recursos em troca de partes de capital e financia mentes criativas e empreendedoras promissoras às quais é dada a oportunidade de arriscar e dedicar alguns meses da sua vida a comprovar determinados conceitos.

Empreendedorismo eletrónico: nas ultimas décadas observa-se o desenvolvimento avassalador de tecnologias que permitem, cada vez mais, ligar o indivíduo a um mundo novo e repleto de possibilidades. Um bom exemplo é o crescente comércio online que, por um lado, apresenta novas oportunidades, e por outro, exige um novo conjunto de conhecimentos e competências. Neste cenário surge o empreendedorismo eletrónico. Aliando técnicas convencionais às originadas exclusivamente para o mercado online, este é o empreendedorismo eletrónico. Outro aspeto interessante é o custo reduzido das ações de marketing online. Um pequeno empreendedor jamais conseguiria anunciar no horário nobre da televisão, mas na internet ele pode competir com as grandes redes, através de anúncios em sites por exemplo, de comparação de preços. As redes sociais, cujo uso vem crescendo vertiginosamente em todo mundo, também têm sido bastante usadas para ações de marketing pelas pequenas empresas de comércio eletrónico e não só.

Empreendedorismo familiar: separar gestão de propriedade, talvez seja um dos aspetos mais difíceis quando o assunto é empreendedorismo familiar. Mas, se a família trabalha unida, estipula as mesmas metas e procura deixar os laços de lado, focando o esforço em fazer o negócio andar, o sucesso está mais próximo. apresentam-se historicamente como propulsor das economias da grande maioria dos países. O empreendedorismo familiar como campo de pesquisa apresenta-se vasto e desafiante, pois muitos dos seus aspetos ainda precisam de conceituação. Tanto que, o próprio

empreendedorismo não possui um conceito unificado para todos os estudos, e nem se pode afirmar que isso seja necessário, tendo em vista a multiplicidade e, ao mesmo tempo, a complexidade dos aspetos que envolvem o empreendedorismo.

Em suma, podemos concluir que o autor concorda que a capacidade de identificar oportunidades é caracterizada pela busca constante de produtos ou serviços que satisfaçam novas necessidades ou necessidades já existentes de uma maneira mais eficiente. Tomar decisões eticamente adequadas, tem que ver com as convicções dos gestores e homens de negócios acerca do que é bom ou mau, certo ou errado, moral ou imoral. A aposta no capital de risco é um vetor de crescimento bem identificado pelos estudiosos que apontam a necessidade de termos um mercado mundial de capital de risco eficiente, com incentivos adequados para fundos que proporcionam financiamento para *startups* inovadoras. A empresa familiar não tem sido uma tarefa fácil, todos os dias acompanhamos desentendimentos em angola que, podemos agregar em três grandes vertentes: ao nível da propriedade, ao nível da gestão e ao nível da sucessão. Mais contudo é um dos tipos de empreendedorismo predominante em angola.

2.6 Micro e Pequenas Empresas

Ser rotulada como empresa de pequeno porte ou micro empresas, pode dar a impressão de que a empresa não é importante, o que é completamente falso.

De acordo com Longenecker *et alii.* (2011 p.7), já foi feito muito esforço para se definir o termo pequenas empresas ou empresas de pequeno porte usando critérios, como número de funcionários, volume de vendas e valor dos ativos. Contudo não existe uma definição universalmente aceite.

As *start-ups* constituem bases para as grandes empresas que por sua vez prestam serviços ao executivo, por isso nesta época em que vivemos numa economia de mercado dominada pelas empresas, torna-se essencial termos micro e pequenas empresas sólidas e autossuficientes financeiramente de formas a cumprirem com o seu papel.

Os *startups* representam um importante papel na economia dos países, em função da quantidade de pessoas que acolhem como funcionários; pelo potencial económico que, no conjunto, formam em termos de PIB; pela formação de profissionais técnicos; pela pulverização dos negócios e pela capacidade de se adaptarem rapidamente às novas ordens e realidades económicas.

Assim as *startups* erigem-se, no agregado, em instrumento de estabilidade económica, procurando e fornecendo produtos de maneira a dinamizar todos os mercados do país. Essa caracterização é comum em todos os países, e, aqui em Angola, não poderia ser diferente.

Conforme o IBGE, (2007), no Brasil, a quantidade de empresas registradas oficialmente totalizava 6 milhões e 800 mil, das quais 99% eram micro empresas e pequenas empresas. Respondem pela geração de 52,3% do emprego, 13 milhões de trabalhadores e R\$ 1,38 trilhões de rendimentos salarial e 64% do PIB. A grande maioria das empresas (88%) opera informalmente. Das empresas pesquisadas, 95% tinham um único proprietário e 70% apenas uma pessoa ocupada. Santos (2014, p.5).

Segundo Longenecker *et alii*. (2011 p.7), o relatório do *Small Business Administration* (SBA) órgão dos Estados Unidos da América que dá apoio às pequenas empresas indica que as pequenas empresas:

- » Representam mais de 99,7% de todos os empregadores.
- » Empregam mais da metade de todos os funcionários do sector privado.
- » Pagam 44,5% do total da folha de pagamento privado dos Estados Unidos.
- » Geram, anualmente, de 60% a 80% de todos os novos postos de trabalho.
- » Produzem 13 a 14 vezes mais patentes por empregado do que as grandes empresas produtoras de patentes.

Segundo o Observatório Internacional Sebrae (2013) existiam aproximadamente 775.000 PMEs, o que representa 99,5% do tecido empresarial português. Essas empresas empregam 2.264 milhões de pessoas (78,7% do emprego em Portugal) e são responsáveis por 66,5% do volume de negócios no país.

Nos EUA, existem 27,9 milhões de pequenas e médias, ou seja, 99,7% das empresas americanas são classificadas como pequenas e médias 50% dos empregos encontram-se nas pequenas e nas médias empresas, e 64% dos novos empregos são gerados por elas. As *startups* criam cerca de 600 mil empregos por ano. O faturamento médio anual de uma PME pode chegar a 182.700 dólares, as PMEs representam 98% das empresas exportadoras, contribuindo com 33% do valor exportado.

Segundo o INAPEM, de abril a dezembro de 2012, foram certificadas e classificadas 5.463 empresas. Sendo as províncias do Zaire e Luanda detentoras dos lugares cimeiros no que ao cadastramento diz respeito.

- 1- Micro empresas - 4.022
- 2- Pequenas empresas - 873
- 3- Médias – 568

De 2012 a agosto de 2013 foram cadastradas e certificadas 2.168 empresas, estando distribuídas de seguinte forma.

- 1- Micro empresas - 1.444
- 2- Pequenas empresas – 429
- 3- Médias empresas – 295

De 2012 a 2013 foram certificadas um total de 7.631 empresas pelo INAPEM. A província do Zaire tem apenas 11 empresas certificadas, a província de Luanda tem 1.048 empresas certificadas.

Cabe ao INAPEM o papel de acompanhar, certificar e classificar as empresas e os empreendedores singulares focados pela Lei 30/11. A certificação é realizada pelo INAPEM em um prazo de 30 dias, mediante a apreciação da documentação das empresas ou dos empreendedores singulares requerentes contra exigências legais e regulamentares de enquadramento, a partir do número de trabalhadores e da faturação bruta. Também cabe ao INAPEM, a exclusão daquelas que deixarem de atender aos requisitos previstos na lei (www.portal.inapem.gov.ao).

Na província do Bié são criados mais de duas mil *start ups* por ano, sendo a maior parte micro empresas. Exercendo a atividade de comércio precário, comércio por retalho e

prestação de serviços, no entanto são certificadas pelo INAPEM cerca de 216 empresas por ano.

As *startups* são responsáveis por mais de metade dos empregos imediatos, infelizmente sem contratos de trabalho, sem segurança social e sem seguro de acidentes de trabalho que é obrigatório por lei. Sem somarmos a isso a ocupação que os empreendedores geram para si mesmos, pode-se dizer que os empreendimentos de micro e pequeno porte são responsáveis por uma boa parte de trabalhadores (colaboradores) existentes no sector privado da economia nacional.

A sobrevivência das *startups* é condição indispensável para o desenvolvimento económico da província do Bié em particular e do País em geral.

E toda à análise feita mostrou-nos que os dois (2) primeiros anos de atividades de uma nova micro ou pequena empresa são os mais difíceis, o que torna esse período o mais importante em termos de orientação e fiscalização da sobrevivência das micro e pequenas empresas caso existisse um plano de orientação e fiscalização, por isso a maior parte das micro e pequenas empresas nem sequer chegam a sobreviver por um (1) ano.

Muito já foi feito para melhorar as condições dos empreendimentos de micro e pequeno porte na província do Bié e não só, no entanto, ainda há muito que fazer para melhorar os índices de sobrevivência dos micro empreendimentos. A fiscalização e orientação neste processo é essencial para verificar se os esforços que o executivo tem feito estão a gerar de fato, os resultados desejados, que são a qualidade dos serviços, competitividade e o desenvolvimento sustentável das micros e pequenas empresas da província.

2.7 Legislação das MPME vigente em Angola

De acordo com a Lei das Micros, Pequenas e Médias Empresas MPME vigente em Angola - Lei nº- 30/11 de 13 de setembro de 2011.

A presente lei e a regulamentação dela decorrente são aplicáveis às MPME, constituídas e registradas no território nacional, enquanto instrumento de fomento ao empresariado privado nacional e da economia, de promoção do emprego, da competitividade e da redução da pobreza nos termos definidos nesta lei.

Entende-se por empresa, as sociedades que, independentemente da sua forma jurídica, tenham por objeto o exercício de uma atividade económica.

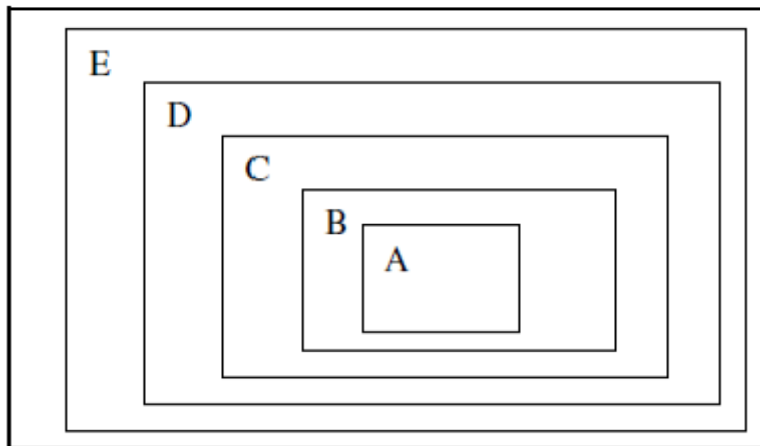
Para efeitos da presente lei, consideram-se:

- a) Micro empresas abreviadamente MC, aquelas que empreguem até 10 trabalhadores e/ou tenham uma faturação bruta anual não superior em kz ao equivalente a USD 250 mil;
- b) Pequenas empresas abreviadamente PQ, aquelas que empreguem mais de 10 e até 100 trabalhadores e/ou tenham uma faturação bruta anual em kz superior ao equivalente a USD 250 mil e igual ou inferior a USD 3 milhões;
- c) Médias empresas abreviadamente MD, aquelas que empreguem mais de 100 até 200 trabalhadores e/ou tenham uma faturação bruta anual em kz superior ao equivalente a USD 3 milhões e igual ou inferior a USD 10 milhões.

2.8 A Falência ou Mortalidade Empresarial

Para facilitar o entendimento do estudo aqui proposto, foi necessário definir de maneira clara o que se considera falência empresarial. Na verdade há formas diferentes de contextualizar a extinção de uma empresa. É possível encontrar pelo menos cinco conceitos distintos na definição de falência empresarial. (Cochran, 1981). *cit in* (Jardim 2011).

Ilustração I



Fonte: Jardim (2011)

- A. Falência Normal: Empresa que deu baixa formal junto aos órgãos oficiais.
- B. Encerramento das atividades com dívidas aos credores sem baixa formal.
- C. Encerramento das atividades para evitar perdas e dívidas sem baixa formal.
- D. Empresas vendidas ou transformadas em outras atividades.
- E. Descontinuidade da empresa por qualquer outra razão.

De acordo com Jardim (2011), o fenómeno de falência pode ser explicado de duas formas, considerando o aspecto económico ou o aspecto jurídico, deste modo as definições de falência diferem no campo económico e jurídico.

Para Altman (1993) *cit in* Jardim (2011) a falência, como processo jurídico, é um instrumento de seleção tendo como intuito principal punir o devedor que não cumprir com as suas obrigações.

O termo falência empresarial foi adoptado pela empresa *Dun & Bradstreet* que durante muitos anos forneceram estatísticas relevantes para descrever várias condições empresariais insatisfatórias.

Depois de um processo de falência ser iniciado, os credores não podem perseguir os devedores para o pagamento até que o processo de falência esteja concluído.

Uma empresa encontra-se em estado insatisfatório quando as suas obrigações começam a ser cada vez maiores face aos seus ativos (Altman 2006) *cit in* Jardim (2011).

O fenómeno de falência é visto como um acontecimento normal, originando um efeito purificador na sociedade e na economia, eliminando desta maneira aqueles que não são eficientes (Schumpeter 1979 p.17). *cit in* Jardim (2011).

Segundo Altman (1993), *cit in* Jardim (2011) em estudo realizado em 1986, com aproximadamente 6.000 empresas falidas em 1983, no qual a principal causa de falência atribuída pelos analistas consultados foram os erros da má gestão empresarial.

De acordo com Altman (1993), *cit in* Jardim (2011) demonstra que falência é uma preocupação mundial e aponta que nos Estados Unidos cerca de 50% das empresas fecham antes de completarem cinco anos de existência.

Segundo pesquisa realizada pelo IBGE (2006), intitulada “Estatísticas do Cadastro Central de Empresas” apresenta dados alarmantes acerca da dinâmica de criação e mortalidade de negócios no Brasil. Cerca de 70% das empresas criadas no Brasil fecham as portas. São geralmente micro e pequenas empresas com poucos funcionários.

Tabela 5 - Resumo das Principais Contribuições para o fenómeno Falência.

Autores	Conteúdo
Altman (1986) e Mário (2005)	Defendem que a falência é provocada tanto por fatores internos quanto por fatores externos.
Altman (1986), Matias (1992) e Mário (2005)	Defendem que a falência é o processo seleção natural no mundo dos negócios.
Altman (1993) e Ferreira (2006)	Constataram que 50% das empresas fecham suas portas antes de completarem cinco anos de existência.
Drucker (2006)	A falência de uma empresa faz parte do ciclo de vida organizacional.
Mário e Carvalho (2007)	Premissa: Causas Externas + Causas Internas = Problema (FALÊNCIA).
Mário (2005), Aghion <i>et alii.</i> (1992; 1993), Hart <i>et alii.</i> (1997), Hart (2000), Mário e Aquino (2004)	Importância dada aos processos de falência e de reorganização/recuperação de empresas.
Peel e Beynon (2001), Dimitras <i>et alii.</i> (1999), Ooghe <i>et alii.</i> (1994) e Pompe e Bilderbeek (2005)	Técnicas de previsão centradas sobre as informações financeiras, classificando as empresas como “ <i>failing</i> ” ou “ <i>non failing</i> ”.
Ohlson (1980)	Criticou a construção dos modelos, pela falta de uma teoria sobre falência.

Fonte: Jardim (2011)

2.8.1 Falência: Causas Internas e Externas

Para Bradley III e Cowdery (2004), *cit in* Jardim (2011), as hipóteses de fracasso nas pequenas empresas aparentam ser muito elevadas, isto age como uma barreira à entrada para as *Start-ups*.

De fato, existem casos de insucesso em que a falência poderia ser evitável, todos os produtos têm um ciclo de vida, que consiste na introdução de produtos, no seu crescimento, maturidade e declínio. Assim, algumas falhas são devido à mudança das condições do mercado.

Segundo relatos de *Dun & Bradstreet* um bom gestor irá acompanhar muitos e preparar-se para estes ciclos de produto.

Para Altman e Hotchkiss (2006). *Cit in* Jardim (2011). A verdade, porém é de que cerca de 90% das falhas das *Start ups* é o resultado de má gestão causada pela falta de conhecimentos.

As causas de falência das *Startups* surgem pelo: ambiente geral que é a recessão na indústria. Ambiente imediato: que é a falta de clientes, insatisfação dos clientes, desconfiança em vários níveis por parte dos elementos que combinam este ciclo (bancos, clientes, fornecedores). Características de gestão ou o empresário: que surge pela falta de competências e poucas habilidades em muitas áreas, imprudência, autoritarismo na liderança. A política das empresas: a falta de avanços estratégicos, despesas impróprias de capitais e graves erros operacionais.

As razões para a falência das *Startups* são as seguintes: gestão informal, baixa qualidade de gestão e a escassez de recursos, Francisco (2013 p. 61).

Podemos concluir que, os fatores cientificamente comprovados quer seja internos ou externos coincidem com as razões que estão na base da mortalidade prematura das *Startups* na província do Bié.

2.8.2 O processo da falência de uma empresa em Angola

De acordo com código de processo civil vigente em angola (2005 p. 460).

Segundo o artigo 1135.º o comerciante impossibilitado de cumprir as suas obrigações considera-se em estado de falência.

O artigo 1136.º espelha a instância de falência que se inicia por apresentação do comerciante ou a requerimento, quer dos credores, quer do ministério público.

O artigo 1140.º ilustra o prazo para a apresentação do comerciante.

1. Todo o comerciante que se encontre impossibilitado de cumprir as suas obrigações comerciais deve, antes de cessar efetivamente os pagamentos, ou nos dez dias seguintes à cessação, apresentar-se ao tribunal competente para a declaração de falência, requerendo a convocação dos credores.
2. Os herdeiros do comerciante podem intervir na instância por ele iniciada e podem também instaurá-la nos trinta dias subsequentes ao seu falecimento.

O artigo 1141.º diz respeito à documentação a juntar ao requerimento para declaração de falência.

1. No requerimento há-de o interessado expor as causas determinantes do estado de falência, indicar a data da cessação de pagamentos, se já tiver ocorrido, e juntar prova documental dos fatos alegados.

Segundo o artigo 1274.º a falência é classificada, segundo as circunstâncias, como casual culposa ou fraudulenta.

Após a pesquisa de campo *in loco*, junto de órgãos responsáveis como a Repartição Fiscal do Kuito (MINF) Ministério das finanças e a direção Provincial dos registos comerciais (SIR) serviços integrados dos registos e Tribunal. Analisou-se também o banco de dados oficiais para identificar a situação da ocorrência da falência das empresas.

Cada uma dessas metodologias possui vantagens e desvantagens. A pesquisa de campo tem como vantagens a obtenção de dados mais atualizados e a constatação empírica da manutenção das atividades das empresas e órgãos públicos visitados, mas, por outro lado, apresenta elevado custo para sua realização. Por sua vez, a utilização do processamento das bases de dados oficiais apresenta custo mais baixo de elaboração.

A realização de ambos os métodos sobre um mesmo universo de empresas e órgãos públicos, abertas em um mesmo período, pode levar a resultados diferentes, em função de como se define o momento de “nascimento” da empresa. Quando foi registada no

SIR, no MINCO, quando obteve o seu Cartão de Contribuinte no MINF. ou ainda quando passou a constar nos registos oficiais tais como: Segurança Social INSS, no MAPTSS, Registo Estatístico no INEA, até o seu encerramento ou falência.

Saber quais as características necessárias para classificar uma empresa como falida, (por Ex: se está efetivamente em operação, ou pretende retomar a atividade após paralisação, ainda que temporária). Assim, métodos distintos tendem a gerar resultados distintos, ainda que possuam o mesmo objetivo.

Sabe-se que todos os empreendimentos mercantis formais, a partir do momento da sua constituição, se relacionam com o governo seja por meio de obrigações fiscais (pagamentos de impostos), em casos de encerramento formal, ou seja, as relações entre a empresa e o governo resultam daquilo que ela faz ou deixa de fazer.

- Indícios ou certeza de que uma micro empresa esta oficialmente falida ou encerrada.

Segundo informações obtidas, é o não pagamento de impostos e o encerramento por longo tempo dos estabelecimentos que se subentendem por falidas. Porém não nos depaaramos com empreendedores que diante de dificuldades financeiras ou outras dificuldades que obrigam o fim das suas atividades procedem de forma legal. Ou seja, não cumprem com os princípios legais estabelecidos, como, requerer a sua excelência senhor chefe da repartição fiscal solicitando a não cobrança de impostos por inúmeros motivos por um período de tempo até que estejam em condições de continuar a exercer as suas atividades.

Em suma podemos concluir que, embora existam princípios legais para decretar a falência ou insolvência em angola, ao longo da nossa pesquisa não nos depaaramos com nenhum *startup* que tenha cumprido com tais princípios, o que demonstra claramente que existe descuido quer do ministério público quer por parte dos empreendedores na aplicabilidade da mesma lei.

2.8.3 Instituições de Criação e Licenciamento de *Startups* em Angola/Bié

A atividade comercial data desde que o homem pensou em trocar alguns bens com os que lhe faziam falta por necessidade. Ao longo dos anos instituições foram criadas por forma a organizar essa atividade.

Em Angola, na época colonial a estrutura que respondia pela atividade comercial era a secretaria de estado da economia.

As transformações que marcaram a atividade comercial nos períodos pré e pós-independência foram caracterizados por três grandes etapas:

- 1- De 1974 a 1984 – organização administrativa e empresarial do comércio e monopolização pelo governo.
- 2- De 1985 a 1995 – Liberalização da atividade comercial e de prestação de serviços mercantis.
- 3- De 1996 a 2007 – Criação de bases gerais e jurídicas legais sobre reformas do comércio e criação de novas estruturas físicas modernas para o comércio.

O Ministério do comércio é o órgão do governo responsável pela elaboração, execução, supervisão e controlo da politica comercial, visando regular e disciplinar o exercício da atividade do comércio, promover o desenvolvimento, ordenamento e a modernização das infra-estruturas comerciais, bem como assegurar a livre e leal concorrência entre comerciantes, salvaguardando os direitos do consumidor.

Fonte: www.minco.gov.ao.

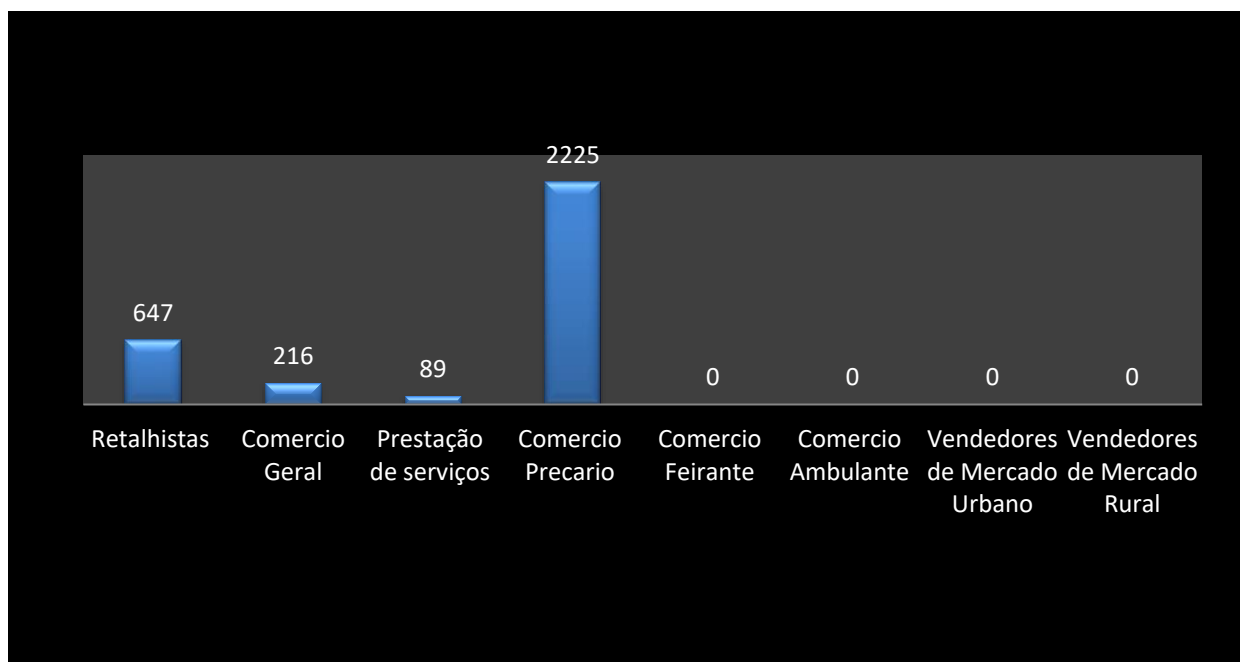
Tabela 6 – Start Ups Criadas no comércio - Bié 2012 / 2014

N/O	Tipo de Atividades praticadas	Total
1	Retalhistas	647
2	Comercio Geral	216
3	Prestação de serviços	89
4	Comercio Precário	2.225
5	Comercio Feirante	0
6	Comercio Ambulante	0
7	Vendedores de Mercado Urbano	0
8	Vendedores de Mercado Rural	0
Total		3.177

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do Comércio/Bié

Segundo dados fornecidos pela direção provincial do comercio do Bié, foram constituídas 3.177 MPME no ano de 2012 a 2014, sendo registrado o número de 2.225 micros empresas que exercem a atividade de comercio precário.

Gráfico 1 – Atividades mais Desempenhadas na província do Bié



Fonte: Elaboração própria com base nos dados do Comércio/Bié

A direção provincial do comercio é a mais antiga entidade existente na província, responsável por uma das etapas para constituição de uma empresa, seja ela, micro, pequena, média ou grande, o mesmo processo feito pela direção provincial do comércio do Bié é o licenciamento do alvará comercial e fazer a diferenciação da tipologia da atividade comercial.

Assim sendo, conclui-se que a um interesse maior na constituição de micro empresas propriamente as que exercem atividade de comercio precário. Esta tipologia de atividade comercial apresenta maior numero de empreendedores porque, para a legalização de um estabelecimento comercial desta natureza existe menos burocracias, baixo custo e menos demora. Para o efeito apresenta-se uma copia do bilhete de identidade, duas fotografias e o pagamento de 10.000,00 Akz o equivalente a 100,00 dólares americanos e em um (1) dia recebe-se o cartão de comerciante precário.

Por outro lado, para o comercio feirante, o comercio ambulante, vendedores do mercado urbano e vendedores do mercado rural não ouve registro de legalização de nenhuma pessoa pertencente a estas classes, embora existirem.

O INAPEM oferece condições e ferramentas para que as micro, pequenas e médias empresas sejam capazes de implementar-se no mercado nacional e mais do que isso, tenham capacidade de racionalizar os custos, otimizar os ganhos e serem geradoras de uma cadeia de valor que se repercuta no já crescimento económico de Angola.

Para evitar a morte das *startups* à partida, ou seja, nos primeiros anos de vida, o INAPEM tem uma série de pacotes de formação e de treinamento empresarial que permitem que as empresas possam orientar-se devidamente no mercado, projetando ainda o treinamento empresarial com módulos relacionados com a formação de uma empresa, a sua administração, formação profissional rural, contabilidade básica e iniciação empresarial. Além disso o INAPEM ajuda o empreendedor a elaborar estudos de viabilidade, cujo financiamento é suportado pelo instituto (75% ou 100%), perante projetos inovadores.

O INAPEM, é o órgão da administração indireta do estado angolano, ao qual compete genericamente a implantação das políticas e estratégias no domínio da capacitação e financiamento das micro, pequenas e médias empresas.

O INAPEM é uma entidade de direito público, dotada de personalidade e capacidades jurídicas e autonomia administrativa e financeira.

Fonte: www.portal.inapem.gov.ao.

Tabela 7 – *Startups* registradas no INAPEM – Bié 2012 / 2014.

N/O	Ano	Micro	Pequenas	Médias	Total
1	2012-2014	202	10	4	216

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do INAPEM

Segundo dados fornecidos pelo gabinete provincial do INAPEM/Bié, constatamos que existe também um grande número de micro empresas licenciadas, sendo 202 micro, 10 pequenas e 4 médias.

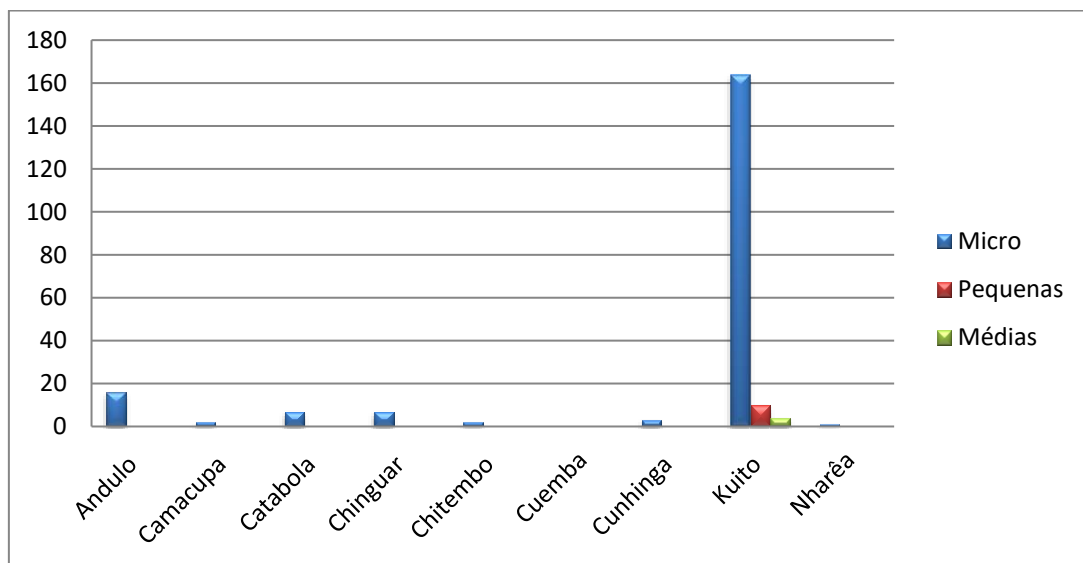
Tabela 8 – *Startups* registradas no INAPEM por municípios da província do Bié.

N/O	Municípios	Micro	Pequenas	Médias	Total
1	Andulo	16	0	0	16
2	Camacupa	2	0	0	2
3	Catabola	7	0	0	7
4	Chinguar	7	0	0	7
5	Chitembo	2	0	0	2
6	Cuemba	0	0	0	0
7	Cunhinga	3	0	0	3
8	Kuito	164	10	4	178
9	Nharêa	1	0	0	1
Total		202	10	4	216

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do INAPEM

Constata-se ainda, que a nível do licenciamento municipal, existe uma vantagem esmagadora do município do kuito, capital da província, detendo para o efeito 202 micro empresas, 10 pequenas e 4 médias. O município do cuemba volta a demonstrar o baixo interesse de empreendedorismo por não existir naquele município nenhuma empresa licenciada.

Gráfico 2 – *Startups* Distribuídas por municípios



Fonte: Elaboração própria com base nos dados do INAPEM

Das 216 *startups* licenciadas pelo INAPEM na província do Bié, temos de realçar a taxa esmagadora de 82% de *startups* criadas e licenciadas no município do kuito.

O INAPEM é um órgão nacional, distribuído a nível provincial com a função de licenciar as empresas de acordo a sua tipologia, seja micro, pequena, média ou grande empresa, bem como desenvolver programas de formação empreendedora para os proprietários, gestores das empresas ou mesmo pessoas interessadas.

O BUE é um novo serviço público cuja finalidade é simplificar o processo de constituição e licenciamento de empresas, regularização da atividade de empreendedores que se encontram no mercado informal e de atos anexos.

O balcão tem como objetivo combater a pobreza, o projeto é uma oportunidade para os jovens realizarem os seus pequenos negócios, quer estejam no mercado formal ou informal. Em pequenas atividades, como oficina, serralharia, pintura, canalização, entre

outros. O BUE possui também serviços de arquivo, informações, atendimento, registo civil, agência bancária, registo comercial, imprensa nacional, administrativos, unidade técnica municipal, identificação civil e criminal, direção de impostos, instituto de estatística, ficheiro central de denominação social, instituto de segurança social, direção do comércio e do instituto dos serviços de veterinária (www.angonoticias.co.ao).

Tabela 9 – *Startups* criadas no BUE – 2012/2014

N/O	Ano	Micro e Pequenas Empresas
1	2012-2014	973

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do BUE

De acordo com os dados fornecidos pela direção provincial do BUE (balcão único do empreendedor), constatamos que foram criadas 973 micro empresas no ano de 2012, tais *startups* receberam financiamentos avaliados em valores não superior a 700.000,00 Akz equivalente a 7.000,00 dólares americanos no mesmo ano.

Tabela 10 – *Startups* criadas no BUE – 2012/2014 distribuídas por municípios

N/O	Municípios	Micro e Pequenas Empresas
1	Andulo	121
2	Camacupa	10
3	Catabola	20
4	Chinguar	102
5	Chitembo	8
6	Cuemba	0
7	Cunhinga	154
8	Kuito	515
9	Nharêa	43
Total		973

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do BUE

Das 973 micro empresas criadas e financiadas ao longo de 2012 à 2014 constatamos ainda que houve um maior acesso na criação de micro empresas no município sede (Cuito), capital da província do Bié com um número de 515 micro empresas, o que corresponde a 53% tal número deve-se ao facto de ser o município com o maior índice populacional, ao contrário do município do cuemba aonde não foi criada nenhuma *startup*.

Assim podemos concluir que as *startups* são de extrema importância, a nível nacional e provincial, no âmbito do combate ao desemprego, a pobreza, a fome, crescimento e desenvolvimento económico e social da província.

CAPÍTULO III: METODOLOGIA DA INVESTIGAÇÃO

3.1. Introdução

A dissertação apresenta uma estrutura tradicional com componente científica, baseada num estudo exploratório com design descritivo. O estudo central foca as razões de criação e mortalidade prematura das *start ups*, através de uma análise das condições estruturais para o empreendedorismo: apoio financeiro, políticas governamentais, programas governamentais, educação e formação empreendedora, transferência de investigação e desenvolvimento, infraestruturas comercial e profissional, abertura do mercado barreiras á entrada, acesso a infraestruturas físicas, normas sociais e culturais, plano de negócios, gosto pelo que faz, motivações e dificuldades, incluindo o comportamento de alguns órgãos do estado perante este grupo dentro do programa do executivo.

Para este estudo de caso, nossa amostra (micro e pequenos empreendedores da província o Bié) realizou-se entrevistas de forma pessoal. As perguntas das entrevistas foram analisadas em função do tema, com o objetivo de dissecar o conteúdo e provar a sua importância para o desenvolvimento do empreendedorismo e, em particular, para o seu incremento na província e para Angola em geral.

As respostas obtidas foram examinadas através da análise de conteúdo e da estatística descritiva, em geral, esta análise, deverá contribuir para a compreensão do fenómeno da falência prematura dos micro e pequenos empreendedores da província do Bié, na visão das pessoas que lidam no seu dia-a-dia com o tema, e para o entendimento do empreendedorismo nos países em vias de desenvolvimento. Yin (2005).

Assim, neste capítulo apresenta-se as diferentes opções metodológicas que nortearam esta pesquisa.

3.2 Métodos de Pesquisa

Neste trabalho adotaremos uma abordagem qualitativa exploratória combinada, em alguns casos, com os métodos quantitativo e comparativo.

De acordo com Marconi (2003 p. 107), este método realiza comparações, com a finalidade de verificar similitudes e explicar divergências. O método comparativo é usado tanto para comparações de grupos no presente, no passado, ou entre os existentes e os do passado, quanto entre sociedades de iguais ou de diferentes estágios de desenvolvimento.

Segundo Neves (2011) a abordagem qualitativa é um método que não enumera eventos nem emprega instrumentos estatísticos na análise de dados. Nela o pesquisador entende os factos dentro de uma perspectiva dos participantes, fazendo a interpretação dos fenómenos estudados.

Conforme Pereira (2016), a pesquisa qualitativa permite a análise dos fenómenos na atribuição das perceções básicas dos processos, não requerendo necessariamente as técnicas estatísticas, tornando o pesquisado o instrumento chave.

Os trabalhos científicos devem ser elaborados de acordo com normas preestabelecidas e com os fins a que se destinam. Serem inéditos ou originais e contribuirão não só para a ampliação de conhecimentos ou a compreensão de certos problemas, mas também servirem de modelo ou oferecer subsídios para outros trabalhos.

Para Salvador (1980 : 11), *cit in* Marconi (2003 p. 234), os trabalhos científicos, originais, devem permitir a outro pesquisador, baseado nas informações dadas:

- a) Reproduzir as experiências e obter os resultados descritos, com a mesma precisão e sem ultrapassar a margem de erro indicada pelo autor;
- b) Repetir as observações e julgar as conclusões do autor;
- c) Verificar a exatidão das análises e deduções que permitiram ao autor chegar às conclusões.

Segundo Minayo, (2011), ao planejar a investigação pode-se utilizar uma abordagem quantitativa, qualitativa ou mista.

Ao utilizarmos este método na investigação ajudou-nos na coleta de dados através de entrevistas usando um formulário de entrevista de forma semiestruturada, apoiada com uma técnica de observação de campo e, posterior, análise do conteúdo.

Com o objetivo de explorar em profundidade as várias dimensões do fenómeno e os vários intervenientes neste processo de falência de micro e pequenos empreendedores na província do Bié, foram realizadas entrevistas individuais.

3.3 Fases do processo de pesquisa

O trabalho de docência e atividade empreendedora, ao longo de 7 anos, pelo autor nas aulas de introdução a economia foi o mote para o desenvolvimento deste estudo. Ao longo destes anos de docência e empreendedorismo comprovou-se que, perante a debilidade de formação na área de empreendedorismo e dificuldades na obtenção de emprego, muitos jovens procuraram no seu dia-a-dia uma alternativa de obtenção de rendimentos, para tal optam pelo auto emprego, criando *start ups*.

Na primeira fase desenvolveu-se um acervo documental que permitiu apresentar o “estado do tema” sobre o fenómeno do empreendedorismo, em geral, e sobre a falência prematura das micro e pequenas empresas na província do Bié, em particular. Tendo por base os trabalhos e estudos identificados na literatura, elaborou-se uma proposta de estudo, olhando para a trajetória do grupo alvo a ser investigado, que permita o conhecimento e a compreensão do fenómeno da falência prematura das micro e pequenas empresas.

Assim, a partir de um grupo de micro e pequenos empreendedores da província do Bié obtivemos relatos das dificuldades e origem da falência prematura das micro empresas. Identificamos um grupo alvo de empreendedores com os quais se preparou um guião de entrevista semiestruturada (Yin. 2005).

De modo a compreender um fenómeno complexo como é o caso da falência prematura das micro e pequenas empresas, procurou-se ouvir a perspetiva de interlocutores importantes neste fenómeno, tais como as instituições de apoio as micro e pequenas empresas que formam e financiam os empreendedores. Assim, foram selecionadas duas instituições a atuar no país e na província do Bié (todas estatais), tendo sido entrevistados 5 funcionários seniores destas instituições.

Seguindo estes critérios foram entrevistados micro empreendedor dos 18 anos a 50 anos da província do Bié em função das atividades desenvolvidas e principais dificuldades encontradas (25 micro e pequenas empresas), 5 funcionários seniores de instituições de apoio, formação e financiamento de micro empresas.

Posteriormente foi feita a análise dos dados recolhidos, procurando compreender como os diferentes empreendedores entrevistados se relacionavam nas suas atividades (Marconi 2011).

Dessa forma, relacionaram-se os fenómenos registados na pesquisa com o referencial teórico apresentado na revisão da literatura, seguindo-se três etapas:

1- A primeira, focada na perspetiva de negócio destes jovens, perfil do empreendedor e as suas características, que pudessem contribuir para o sucesso e continuidade a longo prazo das micro e pequenas empresas.

2- A segunda, focada na capacidade de planificação e gestão, onde foram registadas as condições estruturais do empreendedorismo.

3- Por fim, na terceira etapa, estabeleceu-se as conclusões relativas a este trabalho, identificando os fatores que influenciam a falência prematura das micro empresas.

3.4 Definição do problema

A compreensão do problema que iremos analisar, no contexto desta dissertação, está focalizado na razão de criação e mortalidade prematura das *startups*. Devido à complexidade deste objecto de estudo e a dificuldade de acesso a casos de estudo reais, acesso aos dados nas instituições governamentais e dificuldade no acesso aos donos de *startups* mortas focar-nos-emos nos jovens *startups* que se mostraram disponíveis.

Para alcançar o objetivo proposto no presente trabalho, a partir do estudo efetuado junto das *startups*, procuraremos apresentar algumas soluções na área de mortalidade de micro empresas na esperança que estas possam ser úteis para que as *startups* que se encontram na província do Bié possam vir a ser empresas solidas e duradouras.

3.5 Questões da pesquisa

Tendo como objetivo principal dar resposta aos objetivos específicos da pesquisa, levantamos algumas questões de investigação que a seguir descrevemos:

- 1- Quais são as motivações que estimulam os jovens da província do Bié a criarem *startups*?
- 2- Quais são os motivos que estão na base da mortalidade prematura das *startups* na província do Bié?
- 3- Que importância tem a formação de empreendedorismo, fiscalização e orientação para a sobrevivência e sucesso das *startups*?
- 4- Com a transparência, o fácil acesso ao crédito, infraestruturas e pessoal qualificado teremos *startups* solidas e duradouras?
- 5- A compreensão e boa gestão do negócio das *startups* da província do Bié será boa caso se ensine a elaborar um plano de negócios?

3.6 Design da pesquisa

Depois da revisão da literatura que apresentou a parte conceptual da investigação, em particular sobre os conceitos básicos do empreendedorismo, o processo empreendedor, características do empreendedor, ser empreendedor em Angola, a coragem de empreender em Angola, tipos de empreendedorismo, micro e pequenas empresas, legislação vigente em Angola sobre as micro empresas, falência empresarial, as particularidades do empreendedorismo jovem em Angola, a sua importância para a geração do emprego e para a competitividade dos países e das regiões, passou-se para a parte empírica da pesquisa.

O processo de pesquisa pode ser desenvolvido por várias etapas, dependendo do enunciado do problema, do conhecimento do investigador sobre o assunto e das exigências de pesquisa.

Segundo Hill e Hill (2008 p. 22,23), a eleição do tema a ser investigado e a delimitação do seu quadro conceptual compõe a primeira parte de um trabalho de investigação. Depois da fase da revisão bibliográfica surge a escolha da metodologia mais adequada para se atingir os objetivos delineados. A definição da metodologia deve ser seguida de um planeamento da investigação empírica, de modo assegurar a aplicação do método científico. Nessa fase, além da aplicação do conhecimento sobre a pesquisa científica, é importante que se desenvolva um processo de planeamento e criatividade controlada.

Nesta dissertação recorreu-se a uma abordagem qualitativa e quantitativa que permita uma análise do desempenho dos micro e pequenos empreendedores.

3.7 População e amostra

A população a ser pesquisada ou universo da pesquisa, é definida como o conjunto de indivíduos que partilham de, pelo menos, uma característica em comum.

Elaborados os instrumentos de pesquisa, o procedimento mais utilizado para averiguar a sua validade é o teste-preliminar ou pré-teste. Consiste em testar os instrumentos da

pesquisa sobre uma pequena parte da população do "universo" ou da amostra, antes de ser aplicado definitivamente, a fim de evitar que a pesquisa chegue a um resultado falso. Seu objetivo, portanto, é verificar até que ponto esses instrumentos têm, realmente, condições de garantir resultados isentos de erros. (Marconi 2003 p. 165, 223).

A população em estudo são todas as *startups* da provincia do Bié, de pequena e média dimensão.

Amostra pode ser definida como um subconjunto, uma parte seleccionada da totalidade de observações abrangidas pela população, através da qual se faz inferência sobre as características da população. (Pestana 2014).

Conforme Marconi (2003, p.163), a amostra é uma parcela convenientemente seleccionada do universo (população), e a coleta de dados é feita a partir de uma amostra retirada de uma população.

Segundo Gil (2008 p.90), amostra é o subconjunto do universo ou da população, por meio do qual se estabelecem ou se estimam as características desse universo ou população. Uma amostra pode ser constituída, por exemplo, por vinte e cinco *startups* de uma população de 2.000 *startups* existentes na província do Bié.

Como ponto de partida, utilizou-se a pesquisa realizada pelo GEM, em 2017. O qual estudou o empreendedorismo em Angola.

Universo ou População, é um conjunto definido de elementos que possuem determinadas características. Comumente fala-se de população como referência ao total de habitantes de determinado lugar. Todavia, em termos estatísticos, pode-se entender como amostra o conjunto de Startups que se mostraram disponíveis a serem entrevistados. (Gil, 2008 p. 89).

Assim, em vez de se examinar todo o grupo (população ou universo) é costume observar apenas uma parte dele (amostra), satisfazendo as condições para que todo o grupo esteja representado.

População ou Universo: o objeto de estudo está constituído por todas as *start ups* da província do Bié.

Amostra: é constituída por 25 *startups* da província do Bié criadas no ano de 2014. Tendo em conta as inúmeras dificuldades encontradas na fase exploratória, optou-se trabalhar com os empresários que mostraram disponibilidade para prestar informações, utilizando desta forma o método de amostragem não probabilístico, isto é assumindo o facto de não se poder generalizar as conclusões obtidas para o universo da pesquisa, mais sim para o grupo estudado.

Apesar desta limitação, captou-se informação suficiente para caracterizar a situação das micro e pequenas empresas na província do Bié, no que concerne a falência prematura das micro e pequenas empresas. Na tabela nº 11 podemos ver a distribuição da amostra de acordo com algumas categorias seleccionadas.

Tabela 11 - Distribuição da Amostra segundo: sexo, idade, principais motivações, nome e tipo de empresa.

N/O	SEXO		IDADE	PRINCIPAL MOTIVAÇÃO PARA CRIAÇÃO	NOME DA EMPRESA	TIPO DE EMPRESA
	M	F				
1	X		25	Auto Emprego	JMF e filhos Lda	Micro
2	X		35	Rendimentos Adicionais	FSS e filhos Lda	Pequena
3	X		33	Rendimentos Adicionais	Vita média Lda	Micro
4	X		30	Rendimentos Adicionais	C/comercial	Micro
5		X	26	Rendimentos Adicionais	Marajoisa Lda	Pequena
6	X		33	Auto Emprego	N&G Lda	Pequena
7	X		30	Auto Emprego	Auca-Loba Lda	Micro
8	X		36	Auto Emprego	Nguli comercial	Micro
9	X		35	Rendimentos Adicionais	Ndumduma Lda	Micro
10		X	44	Influência de Amigas	Aimeliz lda	Micro
11	X		42	Rendimentos Adicionais	Capusso/comercial	Micro
12	X		35	Ajudar a sociedade	Ademar Design	Micro
13	X		34	Ajudar a sociedade	Egroje Comercial	Micro
14		X	33	Rendimentos Adicionais	RNW comercial	Pequena
15	X		31	Rendimentos Adicionais	NM comercial	Micro
16		X	28	Ajudar a sociedade	YAN comercial	Micro
17	X		34	Rendimentos Adicionais	Fandango Lda	Pequena
18	X		26	Rendimentos Adicionais	PH comercial	Micro
19	X		29	Rendimentos Adicionais	Josias comercial	Micro
20	X		30	Auto Emprego	Orlov e Orlov	Micro
21	X		28	Auto Emprego	R.P. Produções	Micro
22	X		38	Auto Emprego	Libanio comercial	Micro
23	X		28	Auto Emprego	Job comercial	Micro
24	X		28	Auto Emprego	Yuri comercial	Micro
25	X		26	Auto Emprego	Analtino comercial	Micro
Total	21	4				

Fonte: Elaboração própria

Em suma, estamos perante uma amostra não probabilística por conveniência, visto tratar-se de um subgrupo da população ou universo em que, por um lado, a eleição dos elementos não dependia da probabilidade, mas sim da disponibilidade dos empreendedores questionados, e das características das necessidades da investigação.

De realçar também que, dos 25 *startups* entrevistados apenas 4 são do genero feminino. Por outro lado, esta escolha deve-se ao fato de ser acessível ao investigador, permitindo aceder de forma mais fácil e rápida aos indivíduos sobre os quais se debruça o estudo.

3.7.1 Técnicas de Análise de dados

Para a análise dos dados será usada a análise de conteúdo e a estatística descritiva (frequências absolutas e relativas). Para facilitar a interpretação dos dados serão construídas tabelas e gráficos.

3.8 Notas conclusivas

Depois de identificar o problema de investigação, definir as questões e os objetivos da pesquisa, escolheu-se o método de recolha de informação junto da população a estudar de modo a compreender o fenómeno da criação e mortalidade prematura das *startups* na província do Bié.

No capítulo seguinte far-se-á a análise e discussão dos dados.

CAPITULO IV: DESENVOLVIMENTO DO TRABALHO

4.1 Introdução

O presente capítulo tem por finalidade apresentar e analisar os resultados obtidos na pesquisa, a partir dos dados obtidos por meio de um questionário junto dos gestores e proprietários de *startups* criadas e licenciamento na província do Bié, que esta composto por 25 *startups* atuando em diversos setores.

O primeiro objetivo deste estudo foi o de Comprovar que, com a formação de empreendedorismo aos fundadores ou gestores das *start ups* nos organismos de formação, palestras para troca de experiências, implementação de mais linhas de créditos e supervisão dos órgãos responsáveis, será possível termos *start ups* sólidas e duradouras.

De formas a compreender as dificuldades e motivos que estão na base da mortalidade das *startups*, foram submetidos a um questionário os jovens empreendedores da província do Bié que se mostraram disponíveis, quer seja empreendedores falidos, em via de falência bem como os mais ou menos estabelecidos. Do mesmo modo, contactou-se algumas direções, órgãos responsáveis pela constituição, formação e apoio financeiro existentes na província, para assim conhecer as oportunidades e as dificuldades que estes jovens empreendedores tem e podem encontrar ao entrar no mercado.

Assim sendo, antes de dar inicio à análise, exploração e discussão dos dados obtidos na investigação, começou-se este capítulo por fazer um breve enquadramento da Província do Bié e seus respetivos municípios, pois é relevante conhecer o meio socioeconómico e cultural da população que vamos estudar.

4.2 Apresentação da Província

Bié é uma província de Angola. Tem área de 70.314 km² e a sua população aproximada é de 1.794 000 habitantes. A sua capital é a cidade do Kuito, é formada pelos seguintes municípios: Andulo, Camacupa, Catabola, Chinguar, Chitembo, Cuemba, Cunhinga, Kuito e Nharea.

A província possui o tamanho comparável ao de nações como Portugal ou República Checa, ela encontra-se situada no centro de Angola e faz fronteira com as seguintes províncias: Norte: Kwanza Sul, Malanje, Lunda Sul. Este: Moxico. Sul: Cuando-Cubango. Oeste: Huíla e Huambo.

O rio kwanza nasce nesta província, juntamente com a maioria dos rios do país. Com isso a província adquire grande potencial hidrelétrico. (Wikipédia 2019)

O clima é húmido e quente, as temperaturas variam de 19°C a 21°C e existem 2 estações: de Outubro até Abril, que é quente e chuvoso; entre Maio e Setembro é seco com temperaturas médias de 2°C e 10°C graus nos meses de maior frio e 18°C até 25°C em períodos de clima mais quente.

Esta província é uma área de confluência de uma série de etnias. Prevalece a dos Bienes, um subgrupo dos Ovimbundu, cujo nome se relaciona com o nome da província. Observa-se alguma presença de grupos Chokwe que, na sua migração a partir do nordeste de Angola chegaram até aqui. Finalmente, existem aqui pequenos povos enquadrados na categoria etnográfica Ganguela, como p.ex. os Lwimbi.

O Bié era antes da guerra civil, que perdurou cerca de 30 anos, um grande produtor agrícola. Em 1973, nasceu na província a extensão rural de Angola (ERA). As infra-estruturas, como armazéns, serviam de mecanismo de conservação dos produtos dos camponeses, durante a guerra foram todos destruídos. Tinha um centro industrial nas áreas de cereais, tais como; milho, soja, trigo e arroz. A província luta para voltar a ter

os antigos grêmios em Camacupa, onde tinham a maior reserva de produtos, como milho, caso toda a sua capacidade industrial volte a ser utilizada como foi no passado.

Bastante debilitada pela guerra dos últimos anos, a Província relança a sua economia. Desde 2002, o Executivo implementa políticas de curto e médio prazos, para potenciar a produção, transformação, armazenamento e distribuição de cereais.

Foi no âmbito dessa estratégia que uma cidade verde brotou no "coração" do mato. Em plena embala de Umbo, povoação de Catenga, comuna de Ringoma, nasceu a Fazenda Agro-Industrial de Camacupa.

É uma das principais infra-estruturas do novo Bié, que corre acelerado para recuperar a mística dos anos 80. Fonte: <http://www.portalangop.co.ao>

Tendo iniciado o seu funcionamento, em 2018, a previsão é armazenar produtos em quantidades de sobra para dar alimentos às cidades vizinhas e aos países da região austral.

Na fazenda, uma moderna moageira está ao dispor dos clientes. Ela tem capacidade para transformar 120 toneladas de milho em fuba, por dia. Da fábrica sairá, numa primeira fase, fuba de milho amarela e branca, sendo 85 por cento limpa e 15 ração animal.

A fábrica surge com primazia para o milho e soja. Mas pode, numa fase avançada, "atacar" outros cereais, como o arroz.

Enquanto isso, o município do Andulo aposta na produção de café, num esforço que visa voltar a ser potência neste segmento, a sua marca antes da guerra.

Maioritariamente, a população do Andulo é camponesa e uma das potencialidades é o café. Ainda hoje temos muito café e já estamos a vender. A outra produção é soja, milho, feijão. Mas a maior produção é a batata rena", precisa o seu administrador. Moisés capapelo cachipaco explica que há parceria com o projeto mosape, para formar agentes comunitários sobre como preparar a terra e intensificar a agricultura familiar.

A estratégia de construção de silos chegou também a Catabola, que beneficia, como toda a província, do projeto Papagro, uma iniciativa do Ministério do Comércio.

Na mesma senda, o município de Kunhinga corre contra o tempo para superar os efeitos da guerra e buscar a auto-suficiência alimentar. Cultiva milho, feijão, mandioca, trigo, feijão macunde, soja, gergelim, ginguba, gengibre, batata rena, doce, inhame, rícino e tabaco.

O município carece de indústrias. O sonho das autoridades locais é criar indústria para transformar o ananás em compotas e sumos.

Em Nhârea, a dinâmica da produção agrícola é favorecida pela quantidade de terras aráveis e pelo forte potencial de água. É potencial na produção de cereais e tubérculos, sobretudo mandioca, que transforma em bombó para localidades do norte do país. Com o eclodir da guerra, nhârea perdeu todas as pequenas infra-estruturas, mas mantém o sonho de recuperar o tempo perdido e tornar-se um pilar no sector da agricultura.

Já o município de Chinguar tem uma população que produz quase tudo, desde a batata rena, repolho e cenoura, feijão, milho, massambala, ginguba, hortícolas aos citrinos. Para impulsionar o sector da agricultura, um trabalho de fundo é feito pela organização não-governamental Amozape, com os camponeses, para o aprimoramento de novas técnicas. O trabalho assenta no tratamento dos solos para que se produza mais para o consumo e haja excedente para a comercialização.

A província sofreu como um todo o efeitos da guerra. Hoje, quer fazer ressurgir, também como um todo, os campos e projetos agro-pecuários.

<http://www.portalangop.co.ao>

4.3. Caracterização das *Startups*

As razões de criação de *Startups* na província surge como meio de subsistência, redução da pobreza e o aumento da renda familiar, provocado pela falta de empregos principalmente no seio juvenil. Por isso, o perfil da nossa amostra focou-se nas *startups* que se encontram no mercado entre 1 a 3 anos, incluindo as que hipoteticamente se encontram falidas.

As razões de mortalidade das *startups*, estudo de caso da província do Bié, surge fundamentalmente pela falta de formação empreendedora e pelo excesso de burocracias nos apoios financeiros, a falta de recursos humanos qualificados, a falta de matérias primas (provocada pelo mau estado das estradas a nível nacional), a falta de clientes, burocracias no ato da constituição documental da empresa, a desleal concorrência chinesa, demora nos pagamentos e a aplicação incorreta do capital.

Em termos de dimensão, foram entrevistados donos ou gestores de *startups*, sejam homens ou mulheres de idade adulta, compreendidas na faixa etária dos 18 aos 64 anos de idade, que atuam nos diversos setores do mercado, seleccionados por meio de amostra não probabilística por conveniência. A tabela seguinte (tabela n.º- 12) indica que 8% dos inquiridos tem entre 18 a 25 anos de idade, seguida de 24% do grupo de 35 a 45 anos de idade, e na idade entre os 25 a 35 anos 68%.

Tabela 12 - Idade e percentagem dos donos ou gestores das *Startups*

N/O	IDADES	Nº de <i>Start ups</i> /idade	%
1	18 – 25	2	8
2	25 – 35	17	68
3	35 – 45	6	24
4	45 - 50	0	0
	Total	25	100

Fonte: Elaboração Própria

Estes dados indicam que a classe da idade dos 25 a 35 anos de idade é aquela que mais empreende.

4.4. Análise dos resultados obtidos

O estudo de caso foi realizado na província do Bié, envolvendo micro e pequenos empreendedores dos 18 aos 64 anos de idade que atuam em diversos setores do mercado, podemos constatar que apesar de todos os questionados gostarem do que fazem a maioria não faz planos de negócio (estudo de viabilidade) e nem conhecem o INAPEM, que é o órgão responsável dentro do programa governamental a dar o suporte necessário as *startups*, o que dificulta o acesso aos vários programas de formação e apoios as *startups* criadas na província do Bié.

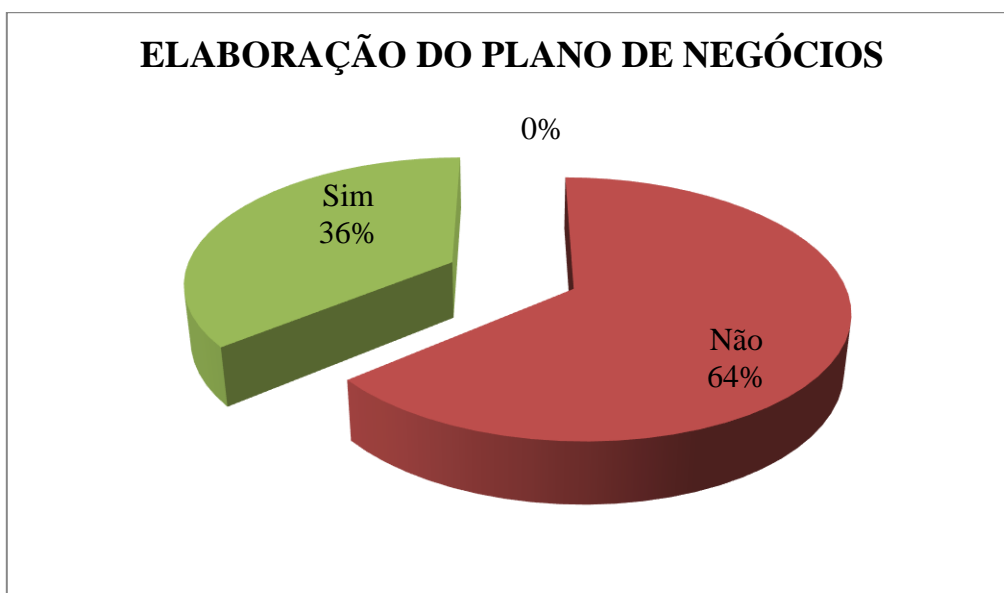
Tabela 13 - Plano de Negócio, Razões da mortalidade e Área de atuação das *Startups*

N/O	PLANO DE NEGÓCIO	MOTIVOS DA MORTALIDADE	ÁREA DE ATUAÇÃO
1	Não	Falta de RH qualificados	Limpeza
2	Não	Falta de matérias primas	Comércio
3	Sim	Falta de Clientes	Manutenção
4	Sim	Falta de matérias primas	Comércio
5	Não	Burocracias no ato da Constituição	Comércio
6	Sim	Concorrência chinesa	Caixilharia
7	Não	Falta de Financiamento	Venda/Tics
8	Não	Falta de Financiamento	Comércio
9	Não	Falta de Clientes	Elettricidade
10	Sim	Falta de RH qualificados	Restaurante
11	Sim	Falta de Financiamento	Comércio
12	Não	Falta de Financiamento	Gráfica
13	Sim	Demora nos pagamentos/ Estado	Prestação de serviços
14	Não	Falta de matérias primas	Cabelereiro
15	Sim	Falta de Financiamento	Elettricidade
16	Sim	Falta de matérias primas	Boutique
17	Sim	Falta de matérias primas	Construção
18	Não	Falta de Clientes	Comércio
19	Não	Falta de Financiamento	Agricultura
20	Não	Falta de Clientes	Prestação de serviços
21	Não	Falta de Clientes	Realização de Eventos
22	Não	Falta de Clientes	Construção
23	Não	Falta de Financiamento	Agricultura
24	Não	Falta de Financiamento	Agricultura
25	Não	Aplicação incorreta do capital	Comércio

Fonte: Elaboração Própria

De modo a avaliar a importância da elaboração do plano de negócio para o sucesso das *Startups*, os donos ou gestores das *Startups* do nosso universo foram questionados sobre as suas competências e conhecimentos para a elaboração do plano de negócio. Os resultados obtidos, neste contexto estão apresentados no gráfico abaixo.

Gráfico 3 – *Startups* Elaboração do Plano de Negócio.



Fonte: Elaboração Própria

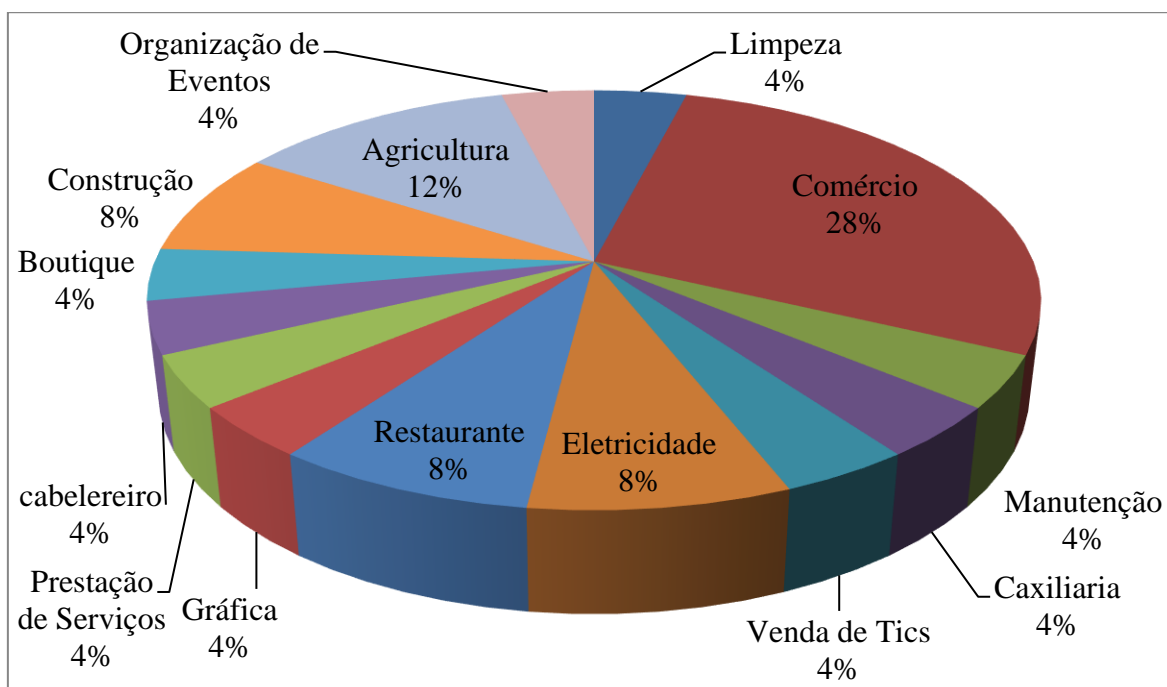
Segundo dados recolhidos na entrevista, **(64%)**, dos *startups* afirmam não terem feito plano de negócio e **(36%)**, afirmam terem feito plano de negócio mais de forma empirica.

Os *Startups* que elaboraram um plano de negócio apresentavam aparentemente maior possibilidade de sobrevivência do que aquelas que não têm um plano. O controlo de gastos ajuda as *startups* a conter despesas, a controlar os lucros e poder assim evitar a mortalidade prematura.

A administração correcta de um plano de negócio envolve dois aspectos fundamentais. O primeiro aspecto a ser considerado é a sistematização entre entradas e saídas de caixa (fluxo de caixa). Quando mais previsíveis forem as entradas e as saídas dos gastos, menores serão os riscos de não cumprir o planificado. O segundo aspecto refere-se ao nível de actividade das vendas. À medida que o volume de vendas aumenta é necessário um aprimorar constante do plano de negócios

Para penetração no mercado, foram constatadas varias áreas de atuação das *Start ups*, como se pode observar no gráfico abaixo.

Gráfico 4 – *Startups*, Área de Atuação.



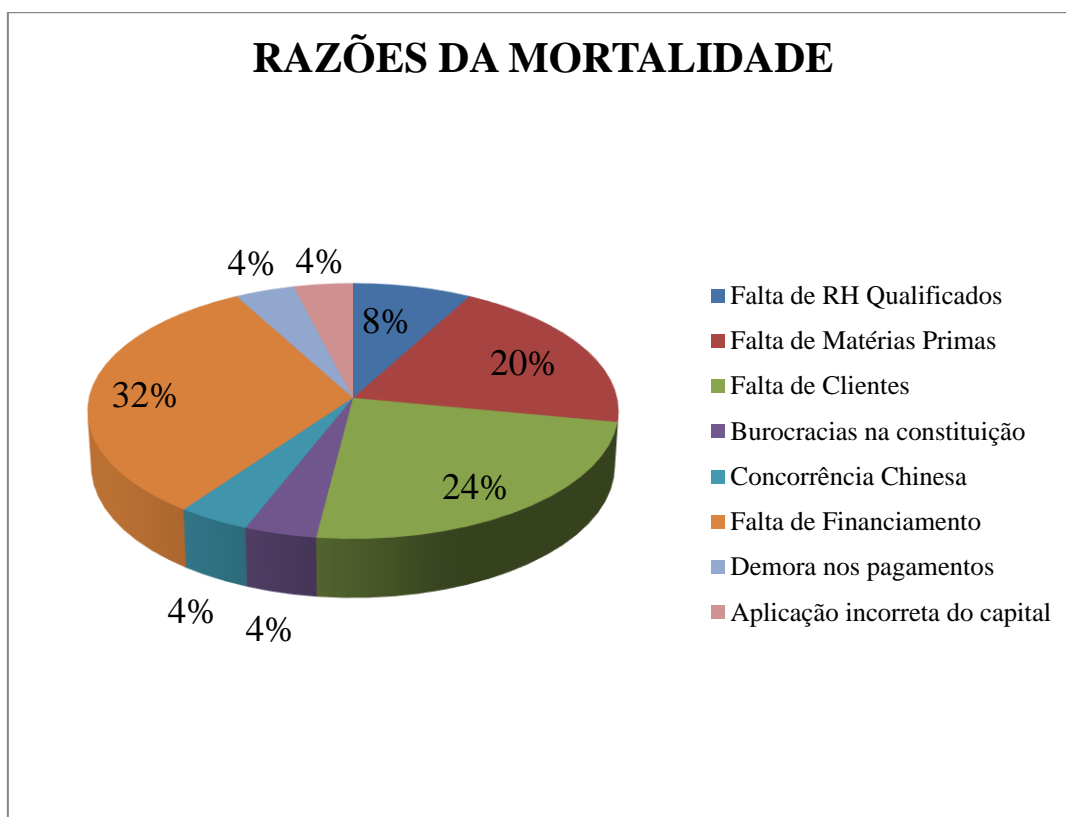
Fonte: Elaboração Própria

As áreas de atuação que estiveram na base do arranque das *Start ups* segundo o gráfico em epígrafe foram: o comércio (28%), agricultura (12%), restauração (8%), eletricidade (8%), construção (8%), limpeza, (4%), organização de eventos (4%), manutenção (4%), caixilharia (4%), venda de tic's (4%), gráfica (4%), cabeleireiro, (4%), boutique (4%) e prestação de serviços (4%).

As atitudes e percepções sobre a área de atuação por parte das *startups* é um fator determinante para a sobrevivência ou mortalidade das mesmas, neste sentido analisam-se, em primeiro lugar, as percepções dos indivíduos sobre a sua capacidade para a criação de um negócio, sobre a existência ou não de boas oportunidades para abrir um negócio e sobre o risco de insucesso na área pretendida.

As razões constatadas na pesquisa e que estiveram na base da mortalidade prematura das *start ups* na província do Bié, encontramos espelhadas no gráfico abaixo.

Gráfico 5 – *Startups*, Razões da Mortalidade Prematura.



Fonte: Elaboração Própria

As razões que estiveram na base da mortalidade prematura das *Start ups* da província do Bié, foram a falta de financiamento com (32%), a falta de clientes com (24%), a falta de matérias-primas com (20%), a falta de recursos humanos qualificados com (8%), a burocracia na constituição, (4%), a concorrência chinesa (4%), a aplicação incorreta do capital (4%), a demora nos pagamentos por parte do estado (4%).

Para se entender a questão da mortalidade de empresas no âmbito internacional, propriamente no Brasil, no estado de são Paulo, observou-se que, a falta de capital (25%), a falta de clientes (19%), problemas de planejamento (11%), problemas particulares (11%), problemas com sócios (9%), problemas legais (7%), concorrência forte (6%), falta de lucro (6%), perda do cliente único (4%), encargos e impostos elevados (2%), e outros motivos (6%). Sebrae (2005 p 34).

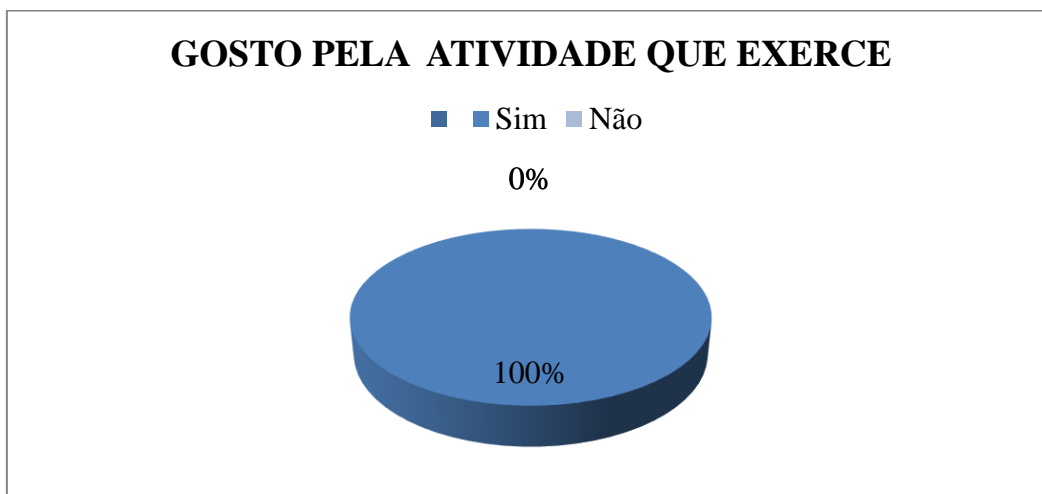
Segundo o Sebrae (2010 p 33) os motivos alegados pelas empresas encerradas para o fechamento do negócio foram: a falta de clientes (**18%**), a falta de capital (**10%**), problemas de planejamento (**10%**), perda do cliente único (**9%**), problemas com sócios (**8%**), encontrou outra atividade (**8%**), custos elevados (**7%**), problemas particulares (**7%**), falta de lucro (**7%**) e outros motivos (**16%**).

Apesar de possuir uma economia desenvolvida, a mortalidade das *startups* Brasileiras é elevada, evidenciando que a sobrevivência dos negócios é muito difícil de se conseguir, mesmo nos países desenvolvidos.

Assim, para a análise do estudo de caso realizado olhamos para o panorama da mortalidade das *startups*, tendo procurado entender as dificuldades e visão dos *startups* na realização dos seus negócios: planejamento, organização, execução, gestão, resultados e avaliação. Procurou-se também, avaliar as motivações, condições e meios de financiamento para compreender as fontes de aquisição do capital inicial para o arranque e desenvolvimento dos negócios.

Os dados da pesquisa demonstram existir gosto pela área de atuação das diversas *startups* da província do Bié.

Gráfico 6 - *Startups*, Gosto pela atividade que exerce.



Fonte: Elaboração Própria

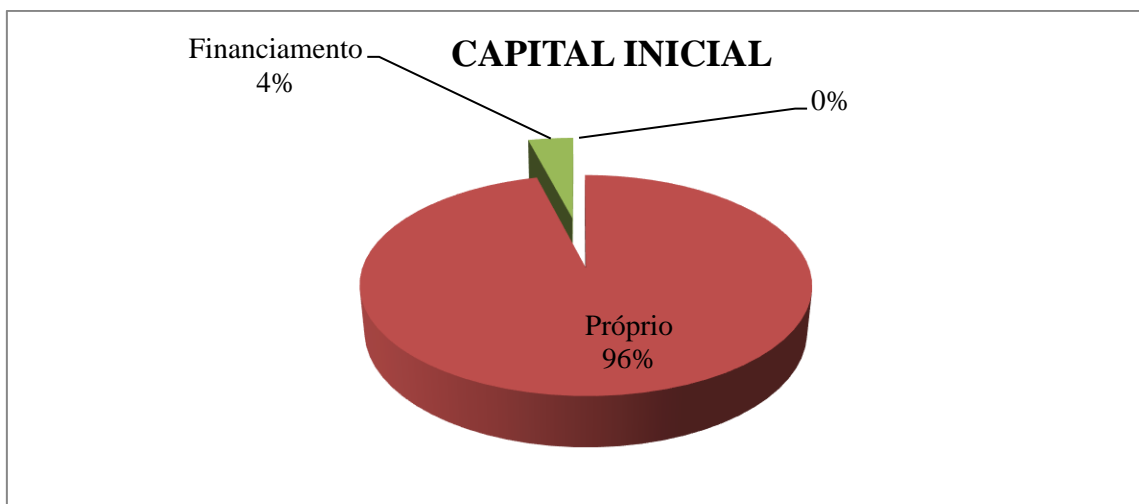
dos donos ou gestores das *startups* entrevistadas, **100%** afirmam gostar da área de atuação e a escolheram de forma cuidadosa, afirmam terem observado oportunidades nestas áreas distintas.

Uma das principais dificuldades e por sinal um dos maiores motivos que origina a mortalidade prematura das *startups* de qualquer parte do mundo e da província do Bié em particular é a origem do capital inicial ou mesmo a necessidade de reforço do fluxo de caixa.

Segundo dados da pesquisa feita por meio de entrevistas juntos de donos e gestores das *startups* demonstram claramente o grande problema na aquisição do capital inicial.

Angola possui a lei das MPME que espelha a existência de linhas de financiamento criadas pelo executivo e por outro temos a realidade que diz-nos o contrário, pois foi feito um estudo em que participaram 25 *Startups* e apenas 1 obteve o seu capital inicial por meio de financiamento das linhas de crédito criadas pelo executivo.

Gráfico 7 – *Startups*, Origem do Capital Inicial.



Fonte: Elaboração Própria

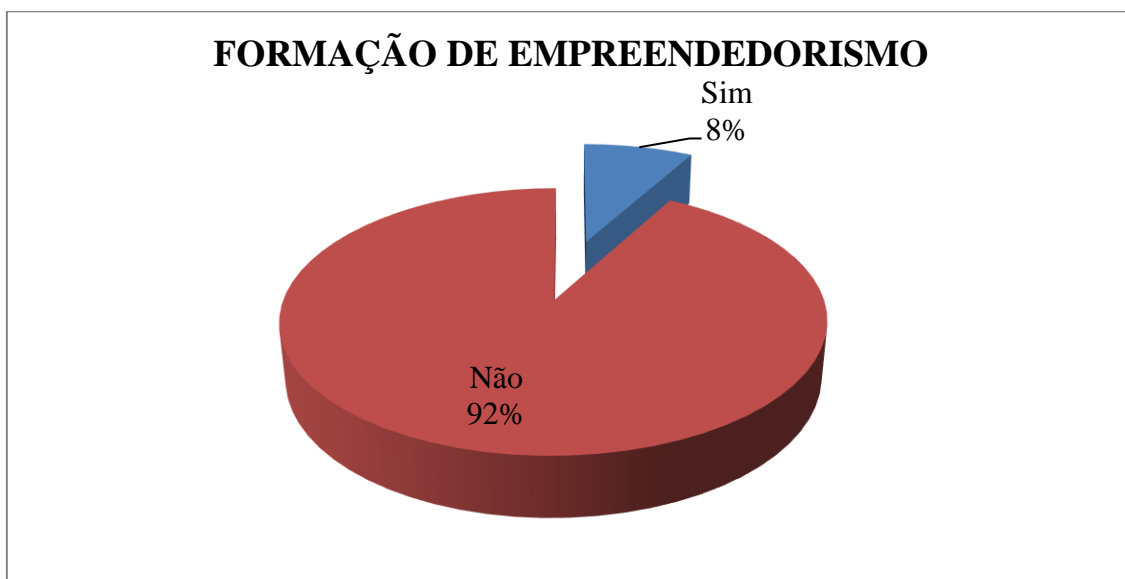
Os resultados mostram o quanto é preocupante a relação que existe entre a banca e as *Startups*. Assim, **96%** das *startups* nunca recorreram ou nunca tiveram sucesso junto

dos bancos para obtenção do capital inicial, por vários motivos, contra os **4%** que procurou e teve êxitos na obtenção do financiamento como capital inicial.

Das vinte e cinco *Startups* entrevistadas 24 *startups* disseram não terem recorrido a empréstimos bancários, pelo excesso de burocracias e com juros muito altos, preferindo utilizar as próprias poupanças para arranque das atividades, afirmam ainda terem investido toda poupança em mercadorias e não tinham um controlo real de quanto ganhavam por falta de ferramentas de gestão.

A falta de formação de empreendedorismo por parte dos donos ou gestores das *Startups* é uma das razões que leva a mortalidade prematura das mesmas, é com a formação sobre empreendedorismo que se aprendem as linhas mestras para gestão de um pequeno negócio, desde a planificação do negócio até a gestão dos lucros, porém dos vinte e cinco *startups* entrevistados apenas dois tiveram acesso a formação empreendedora, a maior parte não teve acesso a formação e desconhecem a existência de instituições que oferecem tais formações o que demonstra claramente o desinteresse por parte dos proprietários das *startups* e por outro lado a falta de divulgação por parte das instituições como: INAPEM, BUE e outros.

Gráfico 8 - *Startups* Acesso a Formação de Empreendedorismo.



Fonte: Elaboração Própria

É preocupante a falta de conhecimentos sobre a gestão de pequenos negócios por parte dos gestores ou donos das *Startups*, pois dados demonstram que 92% dos donos das *startups* nunca tiveram formação de empreendedorismo ou gestão dos seus negócios o que demonstra que geriam seus negócios de forma impirica, 8% tiveram acesso a formação empreendedora mais mesmo assim acabaram por morrer de forma precoce.

O contato que tivemos das instituições provinciais como o BUE e INAPEM teve como objetivo, a avaliação da relação destas instituições com os *startups*, de formas a saber que tipo de serviços ou programas (apoios finaceiros e formação) lhes eram dirigidos.

4.5. Discussão dos resultados Obtidos

Atualmente o empreendedorismo é o combustível das economias mundiais e angola em geral e em particular a província do Bié, abrangendo particularmente os jovens a nível mundial, não podendo os jovens do Bié ficarem de fora deste processo. O executivo angolano deve ter este fenómeno como prioridade nas suas políticas. (Francisco 2013, p. 25)

Para Druck *cit in* Chiavenato (2007 p, 261), a inovação é a função específica do empreendedorismo, seja em um negócio existente, em uma instituição pública de serviços, ou em um novo empreendimento iniciado por um único individuo na cozinha da família.

Torna-se importante conhecer os factores que estimulam os jovens a aceitar este grande desafio e os riscos de criarem *Startups*.

No presente estudo procuramos analisar os impactos positivos da criação de *Start ups* por parte dos jovens da província do Bié e para a economia de Angola, identificando o *know-how* dos jovens empreendedores de forma a se evitar a mortalidade prematura das mesmas *Startups*.

Os estudos realizados mostram que não existe um fator específico que possa ser responsabilizado isoladamente pela mortalidade precoce das *Startups*, entretanto é possível perceber que os fatores associados à mortalidade são bastante interligados e dependem em grande parte da atuação do empreendedor, que tem uma tendência a influenciar sobremaneira no desempenho das *Startups* e sua eventual sobrevivência ou morte.

Segundo Chiavenato (2007 p, 22) empreendedorismo exige devoção, comprometimento de tempo e esforço para que o novo negócio possa transformar-se em realidade e crescer, o empreendedorismo requer ousadia, assunção de riscos calculados e decisões críticas, além de tolerância com possíveis tropeços, erros ou insucessos.

O estudo revelou que muitos dos jovens donos ou gestores das *Start ups* limitam-se a esperar pelos programas de financiamento do estado, como o BUE, PROAPEN e outros em muitos casos, ficam sem fazer nada. Este é o grupo de *Startups* que não possuem formação de empreendedorismo e fazem por *hobbie* ou para acudir às necessidades diárias.

Em parte o estudo verificou que em relação à área de atuação, a maior parte dos entrevistados costumam criar as *Startups* gostando da atividade ou área de atuação, até criam, planeam, inovam e sonham. É um grupo que se integra na teoria defendida por Chiavenato (2007). O empreendedor é aquele que assume riscos e começa algo novo, é a pessoa que inicia e opera um negócio para realizar uma ideia ou projeto pessoal assumindo riscos e responsabilidades e inovando continuamente.

Se entrarmos em linha de comparações das *Startups* dos países mais desenvolvidos e as *Startups* dos países emergentes como é o caso de Angola teríamos a resposta imediatamente. Os jovens da província do Bié estão longe de serem empreendedores. Mas se analisarmos o contexto angolano pode-se afirmar que é um processo diferente de outras províncias como Kuando Kubango a título de exemplo, pois no meio social da província do Bié procuram, através destas iniciativas, criar, auto financiar, manter e inovar para ultrapassar os variados problemas que assolam a província.

O estudo mostrou que existem alguns jovens donos de *Startups* que tiveram acesso a financiamentos do programa do estado e que não tiveram sucesso devido a aplicação incorreta do capital, principalmente pela falta de fiscalização, o que provocou uma má relação entre a Banca e as *Startups*.

Existem probabilidades de sucesso por parte das *Startups* que têm um plano de negócio, apresentam uma maior possibilidade de crescimento do que aquelas que não têm um plano.

O plano de negócios pode ser considerado a principal ferramenta de gestão do empreendedor. Muito se fala a respeito deste documento nos dias atuais, mas poucos empreendedores sabem como elaborar um e por que o plano de negócios pode definir o sucesso ou fracasso de um negócio. Cabe lembrar que não se aplica apenas aos negócios em fase inicial de desenvolvimento, mas pode e deve ser utilizado por qualquer empresa, em qualquer estágio. Dornelas (2018 p, 93).

O estudo mostrou também existir mais preferência em atuar na área do comércio, agricultura e restauração o que torna imprescindível a aplicação do plano de negócios, o mesmo testa a possibilidade de uma ideia, ajuda o empreendedor na redução de incertezas e riscos com relação ao negócio, oferece a direção de suas metas, em um tempo reduzido e possível de ser seguido. Quando é elaborado cuidadosamente, possui mais chances da *Startup* chegar ao sucesso do que as que não possuem. (Dornelas 2018, p. 95).

O estudo atesta que a relação existente entre as *Startups* e as instituições financeiras quer sejam bancárias ou não bancárias é pessima. Embora existir uma lei das MPME vigente em Angola aonde constam como privilégio para as *Startups* o acesso ao financiamento e alguns benefícios fiscais para determinadas regiões, a realidade é totalmente contrária na prática.

O financiamento é uma operação por meio da qual a empresa pode obter recursos financeiros de terceiros para atender as necessidades de capital de giro ou para os ativos

circulantes temporários e permanentes, bem como para o investimento. Chiavenato (2007 p, 228).

De acordo com o SEBRAE-GO (2008) micro crédito é a concessão de empréstimos de baixo valor, destinado à produção, para *Startups* sem acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. A concessão deste crédito é feita de forma sistematizada, com uso de metodologia específica, estando para o efeito na mesma linha de pensamento dos programas existentes cá em Angola sob tutela do BUE, PROAPEN, KIXICRÉDITO e outros programas, mais infelizmente sem sucesso.

Os bancos estão sensibilizados de que têm de desempenhar um papel mais importante na contribuição de políticas junto ao estado angolano para traçar políticas que levem as *Startups* a terem maior benefício nas linhas de crédito, conseqüentemente, teriam maior capital de giro ou fundo de maneio. Ao mesmo tempo em que se considera importante que as *Startups* devem se organizar em associações funcionais e legais de forma a que os seus interesses sejam salvaguardados e que respondam aos padrões legalmente aceites.

Segundo a pesquisa feita, existe uma maioria esmagadora por parte dos jovens que criam *Startups* com capital próprio, autofinanciamento é o uso de recursos próprios, é a maneiras de captar recursos mais utilizados pelas *Startups* da nossa pesquisa **96%** dos empreendedores consultados na província do Bié.

O autofinanciamento é constituído pelos meios libertos, pela atividade da própria empresa que ficam disponíveis na empresa para financiar a sua atividade e investimentos futuros. Todas as empresas possuem somente duas fontes de recursos, o capital próprio e capital de terceiros (empréstimos), cabendo assim aos seus gestores determinar qual a melhor alocação de recursos para seus investimentos, ou seja, qual a melhor estrutura de capital para a empresa. (Filardo 1979, p.22 –23) *cit in* (Gozer 2006, p. 198).

O estudo procurou mostrar os verdadeiros motivos que estimulam os jovens da província do Bié a criarem *Startups*, constatamos o elemento fundamental que é a criação do auto emprego devido a elevada taxa de desemprego, por outro lado procuramos identificar os motivos pelos quais as mesmas *Startups* morrem precocemente, constatamos varios motivos em que se destacam três, a falta de financiamento, a falta de clientes e a falta de matérias primas.

4.6. Considerações Finais

Ao final deste estudo podemos concluir que:

- 1- A maioria dos donos ou gestores das *Startups* que atuam na província do Bié não possuem conhecimentos básicos para a realização de um plano de negócio.
- 2- Os *Startups*, preferem atuar na área de prestação de serviços, embora ser uma área com poucos clientes em comparação ao comércio.
- 3- Os *Startups*, citam a falta de clientes e matérias primas como sendo as principais razões da mortalidade prematura dos seus negócios.
- 4- Todos os *Startups*, entrevistados afirmam gostarem das atividades que exercem no mercado de negócios.
- 5- Os *Startups*, não possuem conhecimentos que lhes possam conduzir a um negócio sustentável, sendo o acesso à formação de empreendedorismo muito difícil.
- 6- Os *Startups*, afirmam não conhecerem a nível da província nenhum órgão ou instituição que ministra cursos de empreendedorismo, o que demonstra a fraca divulgação destas instituições.
- 7- Existe uma atitude passiva das instituições financeiras, em manter uma relação funcional com as *Startups*, pois a grande maioria dos *Startups* entrevistados

desconhece a existência de programas e linhas de crédito para financiar o seu negócio.

- 8- Os *Startups*, consideram os bancos muito burocráticos e existe uma desconfiança mútua entre ambos.
- 9- A principal fonte de financiamento das *Startups* é o capital próprio, o que demonstra claramente a má relação existente entre a Banca e os *Startups*.
- 10- Os *Startups*, queixam-se ainda do excesso burocrático na constituição da empresa e a demora de documentos, principalmente o alvará comercial.

Com base na análise dos resultados obtidos nesta pesquisa, e com base na revisão bibliográfica, evidenciam que as *Startups* da província do Bié, devem desenvolver capacidades de planeamento e gestão de negócio, pois entendemos que, só assim, os *Startups* construirão um plano de negócio, que os orientará nas decisões estratégicas antes de iniciar o seu negócio, tornando-a com conhecimentos sobre o funcionamento da sua empresa e compreender que esta é a sua empresa.

Estamos cientes de que o plano de negócios feito é ainda muito fraco e susceptível de muitas lacunas de monitorização e disciplina. Os *Startups*, precisam acreditar que os seus negócios contribuem na redução do desemprego, pobreza, fome e ajudam o crescimento económico da província e consequentemente, do país.

CAPÍTULO V – CONCLUSÃO

5.1. Tema de estudo

Tendo em consideração o tema da dissertação - “Empreendedorismo, micro e pequenas empresas e falência: Razões da criação e mortalidade das *startups*.” - o trabalho procurou definir o empreendedorismo, em geral, mas em particular focalizou-se no seu desenvolvimento pelas *Startups* da província do Bié, que se dedicam ao pequeno negócio.

O objecto de estudo da presente dissertação incidiu sobre as razões de criação e mortalidade das *startups* na província do Bié.

Na província do Bié, todos os *Startups* entrevistados gostam da área de atuação da sua *Startup*, a maioria dos *Startups* entrevistados não possui competências gerenciais, 96% das *Startups* não tiveram acesso a financiamentos bancários, a maior parte das *Startups* não elaboraram um plano de negócios antes da criação da *Startup*.

Fenômeno recente na história, as *startups* estão a transformar o mercado e em alguns casos, desafiam os modelos existentes. Além de criar novas tecnologias, muitas observam uma inovação e desenvolvem outras maneiras de utilizar aquele conhecimento. Com seu crescimento, viram empresas influentes e de sucesso, e chegam a mudar alguns paradigmas importantes na economia.

As *startups* são extremamente importante pois são as que mais geram empregos, diariamente são criadas muitas start ups que geram trabalhos diretos e indiretos em todo país, diferente das grandes empresas.

Em tempos de crise e insegurança econômica, as *startups* tornaram-se um segmento do mercado que está continuamente a apostar no crescimento, agregando profissionais que viabilizam soluções para outras empresas.

5.2. Resposta aos objectivos e às questões de pesquisa

Para analisar as questões do processo de investigação há que separar os elementos básicos de toda informação e avalia-los para que possam responder às questões que a pesquisa lhe pode apresentar.

Para Marconi, (2007), *cit in* Prodanov (2013 p. 22) o conhecimento popular não se distingue do conhecimento científico nem pela veracidade nem pela natureza do objeto conhecido, o que os diferencia é a forma, o modo ou o método e os instrumentos do conhecer.

Os empreendedores possuem uma visão para a criação de uma *Startup* e um comportamento que os ajuda a sobreviverem.

Para que o conhecimento seja considerado científico, é necessário analisar as particularidades do objeto ou fenómeno em estudo. Marconi (2007) *cit in* Prodanov (2013 p. 22).

Segundo o tema apresentamos cinco questões de investigação:

1- Quais são as motivações que estimulam os jovens da província do Bié a criarem *Startups*?

O estudo aponta que a estimulação para a criação de *Startups* no seio dos jovens da província do Bié provém da busca pelo auto-emprego, o aumento dos rendimentos, a influência dos amigos e outros alegam criarem as suas *Startups* para ajudar no desenvolvimento da sociedade.

2- Quais são os motivos que estão na base da mortalidade prematura das *Startups* na província do Bié?

Segundo dados da pesquisa, a mortalidade prematura das *Startups* da província do Bié deve-se a motivos como: a falta de financiamento, a falta de clientes, a falta de matérias primas, a falta de recursos humanos qualificados, a burocracia na constituição, a concorrência chinesa, a aplicação incorreta do capital e a demora nos pagamentos por parte do estado.

3- Que importância tem a formação de empreendedorismo, fiscalização e orientação para a sobrevivência e sucesso das *Startups*?

Os *Startups* entrevistados revelam a necessidade e a importância de compreender a forma como conduzem as suas *Startups* e também a necessidade que têm de fazer planificação que vai, desde a aquisição dos produtos ou serviços até à gestão dos lucros para tornarem as suas *Startups* duradouras e competitivas. Haverá melhorias quanto a mortalidade prematura das *Startups* se os seus donos ou gestores planificarem as suas actividades usando as ferramentas de planeamento e gestão deixando de lado o empirismo.

4- Com a transparência, o fácil acesso ao crédito, infraestruturas e pessoal qualificado teremos *Startups* solidas e duradouras?

Quanto a esta questão e apoiando-se aos dados da pesquisa, é indispensável à existência da transparência no acesso ao crédito e infraestruturas para as *Startups*, bem como o fomento na formação do pessoal ao nível das escolas e centros de formação para termos pessoas bem mais qualificadas e capazes de compreenderem e executarem melhor as suas tarefas e a posterior termos *Startups* duradouras e solidas.

5- A compreensão e boa gestão do negócio das *Startups* da província do Bié será boa caso se ensine a elaborar um plano de negócios?

As percentagens das entrevistas feitas no decorrer do estudo no que concerne à resposta a esta questão de investigação conduz-nos a afirmar que é indispensável existir um modelo de plano de negócios que orientará as atividades das *Startups* para

melhor compreensão e execução de tarefas no seu dia-a-dia, respondendo assim ao último objectivo específico com a criação de um modelo de plano de negócio exequível e de fácil compreensão e que pode ser usado como ferramenta indispensável.

5.3. Contributos da pesquisa

O estudo realizado sobre o tema "Razões da criação e da mortalidade prematura das start-ups estudo de caso província do Bié" levou-nos a avaliar vários aspectos relacionados com a criação, mortalidade, empreendedorismo, micro e pequenas empresas na perspectiva dos *Startups* empreendedores, assim como de outros interlocutores ou instituições que podem influenciar na actividade empresarial das *Startups*.

A revisão bibliográfica ajudou a delimitar o campo teórico da investigação, trazendo um leque de conhecimentos sobre o Empreendedorismo no conto geral. A definição do estado da arte foi determinante para definir a metodologia da investigação e permitiu orientar a elaboração das entrevistas realizadas junto dos *Startups* da província do Bié, das instituições ligadas ao empreendedorismo. As entrevistas serviram para avaliar e perceber, de maneira concreta, os motivos que estimulam os jovens a criarem *Startups* e os motivos que levam as mesmas a mortalidade prematura.

De uma forma geral, este trabalho teve uma extrema importância para conhecer e a compreender as necessidades, os problemas, os sucessos e insucessos que enfrentam os *Startups* da província do Bié.

No ponto de vista académico este estudo é um caminho aberto para outras pesquisas mais profundas, dando lugar a estudos mais alargados e conclusivos junto de todo o território nacional, para que possa trazer novos elementos no seio empresarial angolano, principalmente elementos que venham a contribuir para a elaboração de um pacote jurídico para melhorar as relações desta tipologia de empresas com as instituições financeiras sejam elas privadas assim como estatais.

5.4. Limitações da pesquisa

O presente trabalho está limitado na identificação e análise da criação e mortalidade das *startups* na província do Bié. Deste modo, a fonte supridora de informações foi um Questionário com perguntas fechadas direcionadas aos empresários que tenham constituído as suas empresas na província do Bié.

Ao longo da pesquisa foram encontradas algumas dificuldades que passamos a destacar:

- » Escassez de material bibliográfico nacional atualizado e específico sobre o tema;
- » Dificuldades com o trabalho de campo, relacionados, principalmente com o tempo e disponibilidade por parte de alguns empresários e gestores de órgãos públicos por negarem dar algumas informações. Motivo este que se optou por elevado número de artigos coletados via internet e a utilização de inúmeras referências bibliográficas quer brasileira quer portuguesa.

Visto tratar-se de um estudo de caso, as conclusões apresentadas representam apenas a realidade das *Startups* entrevistadas na província do Bié, sendo impossível estender ou generalizar para toda a população. Desta forma, as constatações e resultados aplicam-se exclusivamente para *Startups* que compõe aquele grupo jovens empreendedores da província do Bié.

Assim sendo, a análise qualitativa dos dados está sujeita à interpretação e à subjectividade do pesquisador. Para tentar minimizar este aspecto, foram utilizadas técnicas como a análise documental e de conteúdo, procurando, sempre que possível, quantificar a informação.

Outra limitação relaciona-se ao facto de terem sido recolhidos dados apenas nas *Startups* criadas a partir do ano 2013 e que apresentavam indícios de estarem em via de falência ou mesmo já mortas.

No que diz respeito às limitações referentes à recolha de dados, procurou-se superá-las por meio da triangulação dos métodos, considerando que as informações foram retiradas de diferentes fontes e confrontadas (informação documental, entrevistas aos vários interlocutores, observação participante), o que permitiu reforçar a sua consistência.

O horizonte temporal de estudo é de 1 ano, isto é, de 2017 à 2018.

5.5. Implicações e Recomendações resultantes da pesquisa

Considera-se que o governo angolano deve fazer alterações profundas nas políticas bancárias de forma a que as *Startups* compreendam a importância de trabalharem com os bancos, diminuir o excesso burocrático existente no processo de criação e legalização das mesmas.

O INAPEM (Instituto nacional de apoio às pequenas e médias empresas), enquanto órgão responsável por apoiar, orientar, incentivar e licenciar as *Startups* e não só, deve se impor de forma positiva e pacífica, fomentando para o efeito programas mais alargados de formação sobre o empreendedorismo.

O programa nacional que visa à redução da pobreza deve trazer um pacote de formação intensiva sobre gestão de *Startups* e as inúmeras associações de MPME devem colaborar com os Ministérios afetos ao empreendedorismo, tais como: o Ministério da Educação, Ministério das Finanças, Economia e Planeamento.

Estar mais atento às *Startups*, pois elas representam a maioria das empresas a nível da província e não só, estarem atentos também às várias razões aqui apresentadas que levam à mortalidade prematura das *Startups*, tais como: 1º- a falta de recursos humanos qualificados, teremos pessoas mais qualificadas se criarem-se programas alargados de formação sobre o empreendedorismo a nível do ensino de base, 2º- quanto à falta de matérias-primas, melhorar as vias de comunicação para facilitar o fácil acesso de aquisição de matérias-primas por parte das *Startups*, 3º- a falta de clientes deve-se a

vários fatores, que vão desde o mau atendimento até ao baixo nível na qualidade dos produtos oferecidos, 4º- a falta de financiamentos, deve ser melhorado pois ideias sem capital não evoluem.

Por ultimo, embora não tenha sido mencionado como motivo de mortalidade prematura das *Startups*, somos a aconselhar o Governo da província a rever e resolver a questão da falta de energia elétrica, pois a privação deste bem gera enormes problemas no seio empresarial o que acabará por se repercutir noutros âmbitos que foram aqui citados como motivos que estão na base da falência prematura das *Startups*.

5.6. Orientações para futuras investigações

A problemática do empreendedorismo é um tema importante à escala global, mas do qual se tinha pouco conhecimento em relação à sua realidade na província do Bié em particular e em Angola no geral.

Tendo em consideração das limitações anteriormente apresentadas, considera-se pertinente que em futuras investigações se possam considerar:

- Identificar outras razões que estimulam os jovens a criarem *Startups* na província do Bié e não só.
- Avaliar os condicionalismos que condicionam a legalização das atividades empreendedoras.
- Identificar outras razões que estão na base da mortalidade prematura das *Startups* na província do Bié e não só.
- Avaliar o impacto das políticas e programas do executivo e dos municípios para a promoção do empreendedorismo.
- Realizar um estudo mais profundo e mais amplo, envolvendo vários interlocutores (Estado, municípios, empreendedores, associações, ONG's, bancos, escolas, etc) no sentido de se perceber a grande importância, os condicionalismo e potenciais de

alavancagem do empreendedorismo numa fase legal, criando uma cultura empreendedora nacional.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- AAKER, D. A; KUMAR, V. e DAY, G.S. (2004). Pesquisa de Marketing. 2ª. Edição. São Paulo, Atlas.
- ALBUQUERQUE, A. F. e FILHO, E. E. (2012). encontro de estudos sobre empreendedorismo e gestão de pequenas empresas. fatores de mortalidade de pequenas empresas. Disponível em <http://www.google.com/>> [consultado em 25/05/2017].
- ANDREIA, R. (2012). Educação para o Empreendedorismo: Intenções Empreendedoras dos estudantes do Ensino Secundário. Disponível em <http://www.google.com/>> [consultado em 17/01/2019].
- BARON, R. A. e SHANE, S. A. (2011). Empreendedorismo uma visão do processo. São Paulo:Cengage Learning.
- BONACIM, C.A.G; CUNHA, J.A.C. e CORRÊA, H. L. (2009) mortalidade dos empreendimentos de micro e pequenas empresas, causas e aprendizagem. *Gestão e Regionalidade* –Vol. 25- nº-74.
- CARLOS, T. P. (2007). Um estudo do comportamento de Mulheres empreendedoras no Distrito federal. Disponível em <http://www.google.com.br/>> [consultado em 28/06/2018].
- CARVALHO, A. G. (2003). Lei de falência, acesso ao crédito empresarial e taxas de juros no brasil. Disponível em <http://www.google.com/>> [consultado em 15/05/2015].
- CARVALHO, N; MELO, L. Q; TAVARES, H. T; ROCHA, C. T. e RODRIGUES, L. F. C. (2015) A má gestão e o ambiente competitivo como influenciadores na mortalidade das micro e pequenas empresas. Disponível em <http://www.google.com/>> [consultado em 25/05/2017].
- CHIAVENATO, I. (2007). Empreendedorismo dando asas ao espírito empreendedor, 2ª edição, São Paulo, Saraiva. Disponível em <http://www.google.com/>> [consultado em 30/01/2019].
- CÓDIGO DE PROCESSO CIVIL (2005). Lisboa, VISLIS editores.

- COELHO, C.F. (2013). o processo de insolvência: trâmites legais e medidas para a recuperação de empresas. Relatório de estágio de Mestrado em Contabilidade e Finanças, apresentado à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.
- DIREÇÃO PROVÍNCIAL DO BUE. (2014). Relatório das Micro empresas criadas e financiadas na província do Bié.
- DIREÇÃO PROVÍNCIAL DO COMÉRCIO (2014). Relatório das Atividades exercidas pelas micro e pequenas empresas na província do Bié.
- DIREÇÃO PROVÍNCIAL DO INAPEM (2014). Relatório das Micro e Pequenas empresas cadastradas na província do Bié.
- DONATO, J. V. (2011). Fatores de sobrevivência de novas empresas. Disponível em <http://www.google.com/> > [consultado em 22/05/2017].
- DORNELAS, J. C. de A. (2012). Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios 4ª edição. Rio de Janeiro. Elsevier.
- DORNELAS, J. C. de A. (2018). Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios 7ª edição. São Paulo. Empreende. Disponível em <http://www.google.com/> > [consultado em 30/01/2019].
- FARAH, O. E; CAVALCANTI, M. e MARCONDES, L. P. (2011). Empreendedorismo estratégico: criação e gestão de pequenas empresas. 1ª Edição, São Paulo: Cengage Learning.
- FERREIRA, L. F. F. e OLIVEIRA, F. L. (2012). Mortalidade precoce: *uma análise das micro e pequenas empresas de São Paulo*. Gest. Prod. São Carlos, v. 19, nº 4, p. 811-823. Disponível em <http://www.google.com/> > [consultado em 25/05/2017].
- FILION, L. J. (1999). *Empreendedorismo: Empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios*, Revista de administração, , volume.34, nº2, p.05-28. Disponível em <http://www.google.com/> > [consultado em 17/01/2019].
- FRANCISCO, C. (2013). Empreendedorismo Micro, Pequenas e Médias Empresas. Luanda, Bc Livtec.
- GASPAR, F.A.C. (2018). as principais causas da mortalidade das jovens empresas. Disponível em <http://www.google.com/> > [consultado em 18/01/2019].
- GEM - Global Entrepreneurship Monitor (2017). Estudo sobre o empreendedorismo. Disponível em <http://www.ceic-ucan.org> www.bfa.ao ou www.spi.pt /> [consultado em 17/01/2019].

- GIL, A. C. (2008). Métodos e técnicas de pesquisa social. 6ª Edição. São Paulo. Editora Atlas. Disponível em <http://www.google.com/> [consultado em 22/01/2019].
- GOZER, I. C; CAMPOS, G. R; PETROCINI, J. J. e MENEZES, E. A. (2006). Cooperaativismo agropecuário e o desafio da utilização do autofinanciamento no seu processo de expansão: *um estudo empírico*. Rev. Ciên. Empresariais da UNIPAR, Umuarama, v. 7, n. 2. Disponível em <http://www.google.com/> [consultado em 05/02/2019].
- GRAPEGGIA, M; LEZANA, A. G. R; ORTIGARA, A. A. e SANTOS, P. da C. F. (2011). Fatores condicionantes de sucesso e/ou mortalidade de micro e pequenas empresas em santa catarina. Revista CAP - Número 05 - Ano 5 - Volume 5. Disponível em <http://www.google.com/> [consultado em 14/06/2017].
- HILL, M. M. e HILL, A. (2008). Investigação por Questionário, 2ª. Edição. Lisboa: Edições Sílabo.
- HISRICH, R. D.e PETERS, M. P. (2009). Empreendedorismo 7ª edição. Porto Alegre, Bookman.
- [HTTP://WWW.PORTALANGOP.CO.AO](http://www.portalangop.co.ao) [consultado em 20/11/2015].
- [HTTPS://GOOGLE.COM.PT](https://google.com.pt) [consultado em 15/05/2015].
- [HTTPS://PT.WIKIPEDIA.ORG/WIKI/BIÉ](https://pt.wikipedia.org/wiki/Bié) [consultado em 20/11/2015].
- IGLÉSIAS, L. R. (2009). Estudo sobre a mortalidade e sobrevivência de micro e pequenas empresas natalenses e seus impactos nas políticas públicas pró-empresendedorismo. Disponível em <http://www.google.com/> [consultado em 25/05/2017].
- JARDIM, C. F. P. (2011). Falência Empresarial: Estudo Aplicado ao Caso Português. Departamento de Economia, Gestão e Engenharia Industrial. Universidade de Aveiro. Disponível em <http://www.google.com/> [consultado em 15/05/2015].
- LEI n.º 30/11 de 13 de Setembro (2011). Imprensa Nacional. Disponível em <http://www.google.com/> [consultado em 09/07/2015].
- LONGENECKER, J. G; MOORE, C. W. e PETTY, J.W. (2011). Administração de Pequenas empresas. São Paulo: Cengage Learning.
- MANUAL DE INICIAÇÃO EMPRESARIAL (2015). Estudos sebrae. Disponível em <http://www.google.com/> [consultado em 04/09/2015].

- MARCONI, M. A. e LAKATOS, E. M. (2003). Fundamentos de Metodologia Científica 5ª edição, São Paulo, editora atlas S.A. Disponível em <http://www.google.com/> [consultado em 05/11/2015].
- MARCONI, M. A. e LAKATOS, E. M. (2011). Metodologia Científica, Ciência e Conhecimento Científico, Métodos Científicos, Teoria, Hipóteses e variáveis, Metodologia Jurídica. 6ª Edição, São Paulo, editora atlas.
- MINAYO, M. C. S (2011). Micro, Pequenas e Médias Empresas Nacionais – Lei n.º 30/11 de 13 de Setembro de 2011.
- MOURAO, P.R. e OLIVEIRA, A. (2011). determinantes regionais da sobrevivência e da mortalidade das empresas – *o caso português*. Revista RBEE v.10 nº2. Indd 15 Disponível em <http://www.google.com/> [consultado em 21/06/2017].
- NEVES, J. L. (2011). Pesquisa Qualitativa - Característica, Usos e Possibilidades. São Paulo: editora. Altas.
- OBSERVATÓRIO INTERNACIONAL SEBRAE (2019). Disponível em <http://ois.sebrae.com.br/pais/portugal/> [consultado em 25/01/2019].
- PEDROSO, A. D. N. (2012), contextualização da morte empresarial em Portugal. a duração dos processos de insolvência. Disponível em <http://www.google.com/> [consultado em 01/07/2017].
- PEREIRA A. (2016). Como escrever uma tese monografia ou livro científico usando Word, Lisboa, 6ª edição, Edições Sílabo.
- PESTANA, M. H. e GAGEIRO, J. N. (2014). Análise de dados para Ciências Sociais. A Complementaridade do SPSS. 6ª Edição. Lisboa. Edições Sílabo. Disponível em <http://www.google.com/> [consultado em 22/01/2019].
- PORTUGAL, M. N. (2015). Empreendedorismo Gestão Estratégica. (Lisboa, Escolar Editora).
- PRODANOV. C.C. e FREITAS, E. C da. (2013). Metodologia do trabalho científico: *Métodos e Técnicas da Pesquisa e do Trabalho Acadêmico*. 2ª Edição. Novo Hamburgo. Rio grande do sul: feevale. Disponível em <http://www.google.com/> [consultado em 05/02/2019].
- ROCHA, A. (2012). Estudo sobre o Empreendedorismo em Angola, Universidade Católica de Angola, Centro de Estudos e Investigação Científica.

- RUPPENTHAL, J. E. e MALLMANN, T. D. M. (2014). Empreendedores: heróis ou sobreviventes? Disponível em <http://www.google.com/>> [consultado em 15/05/2017].
- SANTOS, L. A. A. (2014). Arte do Empreendedorismo. O caminho da competência e riqueza. 2ª edição, Lisboa: Escolar Editora.
- SEBRAE, (2004). Sobrevivência e mortalidade das empresas paulistas. 1ª edição Disponível em <http://www.sebraemg.com.br/>> [consultado em 25/05/2017].
- SEBRAE/MGFATORES, (2005). Condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no brasil. Disponível em <http://www.sebraemg.com.br/>> [consultado em 25/05/2017].
- SEBRAE, (2005). Sobrevivência e mortalidade das empresas paulistas de 1 a 5 anos, edição 2005. Disponível em <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal/>> [consultado em 23/01/2019].
- SEBRAE, (2010). Doze anos de monitoramento da sobrevivência e mortalidade de empresas. Disponível em <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal/>> [consultado em 23/01/2019].
- SCHUMPETER, J. A. (1964) Teoria do Desenvolvimento Econômico, uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. *The Theory of Economic Development*. Editora nova cultural ltda. Disponível em <http://www.google.com.br/>> [consultado em 21/01/2019].
- WWW.ANGONOTICIAS.CO.AO [consultado em 26/10/2015].
- WWW.CEIC-UCAN.ORG [consultado em 02/09/2013].
- WWW.MINCO.GOV.AO [consultado em 26/10/2015].
- WWW.PORTAL.INAPEM.GOV.AO [consultado em 26/10/2015].
- YIN, R. K. (2005). Estudo de caso: planejamento e métodos. 3ª Edição. Porto Alegre: Bookman.

APÊNDICES:

APÊNDICE - QUESTIONÁRIO

Caro (a) Empreendedor (a).

No âmbito da dissertação de Mestrado em Ciências Empresariais da Universidade Fernando Pessoa, estamos a desenvolver um trabalho sobre as **Razões de criação e mortalidade das *startups* na província do Bié.**

Para a sua execução é necessário a sua preciosa colaboração no preenchimento deste questionário, que desde já agradecemos.

A sua colaboração é muito importante para a pesquisa pelo que solicitamos que dê respostas sinceras e coesas. É importante que responda a todas as questões.

Os dados deste questionário são totalmente confidenciais, sendo os dados utilizados apenas para fins estatísticos.

Muito obrigado pela sua colaboração e pelo seu tempo dispensado.

Género: Masculino_____ Feminino_____

Idade: _____ anos Estado Civil: _____

Grau de escolaridade: _____ Nacionalidade: _____

Elaborou um plano de negócio para criar a *Startup*: _____

Nome da *Startups*: _____

Tipo de *Startup*: Micro_____ Pequena_____ Média_____

Sector de atuação da *Startup*: _____ N° de trabalhadores: _____

Função que desempenha na *Startup*: _____

Tempo de existência da *Startup*: _____ anos

Responda as questões que se seguem assinalando somente com um X.

Na sua opinião quais são as razões que o motivaram a criar a sua *Startup* aqui na província do Bié?

	Sim	Não
O auto emprego	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A procura de rendimentos adicionais	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Influência de amigos e familiares	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ajudar a sociedade no combate ao desemprego	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Teve acesso a alguma formação de empreendedorismo antes ou depois de criar a sua *Startup*?

	Sim	Não
Iniciativa Própria	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Acesso a programas do estado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Formação académica Técnico Médio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Formação académica Técnico Superior	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Para a criação da sua *Startup*, qual foi a origem do seu capital inicial?

	Sim	Não
Financiamento dos programas do estado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Financiamento bancário	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Capital próprio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Outro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Das varias áreas de atuação existentes dentro do mercado da provincia do Bié.
Qual é a área de atuação da sua *Startup*?

	Atualmente	No Futuro
Organização de Eventos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Limpeza	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Agricultura	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Comércio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Construção	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Boutique	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cabelereiro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Prestação de Serviços	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Gráfica	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Restaurante	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Eletricidade	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Caixilharia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Manutenção	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Venda de Tics	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Concorda que os aspectos a seguir indicados são considerados como motivos principais de mortalidade prematura das *Startups* aqui na província do Bié?

	Concordo Totalmente	Concordo	Nem concordo Nem discordo	Discordo Totalmente	Discordo
A Falta de RH Qualificados	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A Falta de Matérias-primas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Excesso burocrático durante a constituição	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Concorrência desleal chinesa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A falta de financiamento	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Demora nos pagamentos por parte do estado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aplicação incorreta do capital	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Muito obrigado pela sua colaboração.