



DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÓMICAS E EMPRESARIAIS

MESTRADO EM GESTÃO DE EMPRESAS

UNIVERSIDADE AUTÓNOMA DE LISBOA

“LUÍS DE CAMÕES”

PME’S ANGOLANAS: CARACTERIZAÇÃO E FUNCIONAMENTO

Dissertação para a obtenção do grau de Mestre em Gestão de Empresas

Autora: Erika Lisandra dos Santos Teixeira

Orientador: Professor Doutor Sérgio Leonel Pinto da Costa Pontes

Número da candidata: 20140903

Junho de 2020

Lisboa

«Ao abrigo do Acordo Ortográfico de 1945»

Dedicatória

Ao meu filho, meu mundo azul Adriel Pedro.

Agradecimentos

Primeiramente agradeço a Deus pai, pelo dom da vida e por permitir que isso fosse possível, pelo sustento e por me capacitar.

A seguir aos meus pais Emanuel e Manuela Teixeira, maiores exemplos que tenho, as pessoas que mais me querem bem, que depositaram e continuam a depositar muita confiança em mim, sempre acreditaram em mim e o principal, sempre demonstraram que estavam sempre dispostos para o que precisasse. Deram-me desde apoio financeiro a apoio moral

Aos meus irmãos Irma Patrícia, Erickson Emanuel e Ebenezer Emanuel pelo suporte, confiança e força.

Ao meu tutor Sérgio Pontes, por aceitar entrar nessa aventura comigo, pela paciência e auxílio, sei que para ele também não foi fácil, abdicou de algumas coisas para ler e responder cada e-mail, para estar comigo, para explicar e fazer correcções. Muito obrigada nunca será suficiente para expressar o tamanho da gratidão que sinto.

Aos meus amigos, que sempre estiveram aí, por me ajudarem a achar o material de que precisava e até pelo apoio moral. Jesuína e Charlene, minhas parceiras para a vida toda, irmandade, muita cumplicidade, apoio e no meio de tudo isso muito amor.

Aos meus tios, aqui vai o meu muito obrigada, sem o vosso apoio não seria a mesma coisa. Minha comboxa, minha “amitia”, minha Márcia Patrícia esse amor é para sempre.

Ao meu marido Terêncio Pedro, que de certa forma foi uma tábua de suporte para mim, sempre presente para dar todo incentivo de que precisava, aguentou a distância por esse tempo todo, desde a licenciatura seguiu firme dando suporte e sendo sempre o companheiro de que necessitava. Muito obrigada meu amor.

E por fim, a todos que de forma directa ou indirecta deram o seu contributo para que tudo isto fosse possível.

“ A persistência é o menor caminho do êxito”.

(Charles Chaplin)

Resumo

O estudo centra-se na caracterização e funcionamento das pequenas e médias empresas Angolanas, e com ele pretende-se dar resposta ao problema sobre a funcionalidade das pequenas e médias empresas Angolanas, onde a questão de investigação é: Como as PME's Angolanas efectivamente funcionam quanto ao acesso ao financiamento.

Para a metodologia do estudo, no que diz respeito à parte da revisão literária, houve a necessidade de recorrer-se a fontes de pesquisa primárias; secundárias e até terciárias, ou seja, a tudo aquilo que contribui para consolidar o estudo, desde: *papers*; leis; decretos; informações retiradas de sites não académicos; livros; dissertações de mestrados e teses doutoramento. Para o estudo empírico, recorreu-se ao questionário, que teve como fonte, a elaboração própria, com perguntas fechadas e abertas, onde na sua maioria foram perguntas do tipo fechadas. De início foi necessário fazer o pré-teste com apenas 8 perguntas, a fim de validar as hipóteses a serem estudadas ao longo da dissertação, e a seguir elaborou-se o questionário final.

Quanto à amostra, o foco do estudo centrou-se em Luanda por esta ser o epicentro de pequenas e médias empresas comparando com as outras províncias.

Para o devido tratamento de dados usou-se a ferramenta estatística SPSS.

No que tange às limitações ao estudo pode-se dizer que foram várias, dentre elas: a escassez de recursos ou material em Angola relacionados com o tema; elevado nível de burocracia, que não permitiu ir a fundo com a investigação; carência de informação disponível na internet; falta de actualização da informação (o impacto da implementação do IVA para as PME's); falta de capacitação e cooperação por parte do inquirido.

Com este estudo foi possível constatar que aquilo que se encontra na teoria não funciona de igual modo na prática, pelo nível elevado de burocracia que existe, muitas são as pessoas que escusam-se de dirigir-se à instituição de apoio para obter qualquer informação ou até mesmo financiamento, simplesmente porque serão barradas de ter uma informação mais consistente daquilo que se pretende, e até mesmo o financiamento, ainda existe um preconceito no que toca a financiar alguma ideia promissora.

É necessário que se acredite mais na capacidade do povo Angolano!

Palavras-chave: PME, Funcionamento, Caracterização, Angola.

Abstract

The study focuses on the characterization and functioning of Angolan small and medium-sized enterprises, and with it aims to address the problem about the functionality of Angolan small and medium-sized enterprises, where the research question is: How do Angolan SMEs work on access to finance?

For the study methodology, concerning the literature review part, there was a need to resort to primary research sources; secondary and even tertiary, that is, everything that contributes to consolidate the study, from papers, laws, decrees, Information taken from non-academic websites, books, master's dissertations, and doctoral thesis. For the empirical study, the questionnaire was used, which had as its source the elaboration itself, with closed and open questions, where most were closed questions. At first, it was necessary to do the pre-test with only eight questions to validate the hypotheses to be studied throughout the dissertation. The latter being open to obtain more detailed information. And then, the final questionnaire was elaborated.

As for the sample, the focus of the study was on Luanda because it is the epicenter of small and medium-sized enterprises compared to the other provinces.

For proper data processing, the statistical tool SPSS was used.

About the limitations to the study, it can be said that there were several, among them: the scarcity of resources or material in Angola related to the subject; high level of bureaucracy, which did not allow it to go deep with research; lack of information available on the Internet; lack of up dated information (the impact of vat implementation for SMEs); lack of training and cooperation on the part of the receptionist.

With this study, it was possible to see that what is found in theory does not work in the same way in practice. Due to the high level of bureaucracy that exists, many people are unable to go to the support institution to obtain any information or even funding, simply because they will be barred from having more consistent information of what is intended, and even funding, there is still a prejudice when it comes to financing some promising idea.

It is necessary to believe more in the capacity of the Angolan people!

Keywords: SME, Operation, Characterization, Angola.

Conteúdo

Dedicatória	3
Agradecimentos	4
Resumo.....	6
Abstract	8
Índice de tabelas	12
Índice dos gráficos.....	12
Índice de figuras	12
Lista de Siglas	13
Capítulo 1 – Introdução.....	13
Metodologia	14
Estrutura da dissertação	14
Capítulo 2 - Revisão da Literatura	16
2.1- Fundamentos das PME	16
2.1.1- Importância e caracterização.....	18
2.2- PME e empresas familiares	20
2.3- Barreiras às PME's.....	22
2.4- Necessidade de estrutura de capitais	23
2.5- Diferença na estrutura de capitais.....	24
2.5.1- Teoria do custo de agência	25
2.5.2- Teoria da assimetria de informação e sinalização	27
2.6- Necessidade e acesso de financiamento por parte das PME	29
2.6.1- Fontes de financiamento	30
2.6.1.1- Crédito bancário.....	30
2.6.1.2- Linha de crédito	31
2.6.1.3- Micro crédito.....	31
2.6.2- Outras fontes de financiamento	31
2.6.2.1- Factoring	31
2.6.2.2- Leasing	32
2.6.2.3- Crowdfunding.....	33
2.7- Pequenas e Médias Empresas Angolanas	35
2.7.1- Tipologia e classificação	39
2.7.2- Exclusão.....	40
2.7.3- Instituições de apoio.....	41

2.7.4- Certificação	43
2.7.5- Programas de apoio às MPME	44
2.7.6- Pequenas e médias empresas Angolanas e o financiamento	45
Capítulo III- Metodologia de investigação	47
3.1- Amostra.....	48
3.2- Justificação do tema.....	49
3.3- Hipóteses a testar	50
Capítulo IV – Estudo empírico	51
Estatísticas.....	52
Interpretação dos dados	57
Correlação	59
Capítulo V- Conclusão	64
Bibliografia	67
Anexos.....	71
Anexo A- Quadro dos objectivos e questões de investigação	71
Anexo B- Questionário dirigido aos funcionários, proprietários de PME's e não só.	74
Anexo C- Questionário dirigido aos empreendedores (Pré-teste).....	77

Índice de tabelas

Tabela 1- Género.....	51
Tabela 2- Classe etária	51
Tabela 3- Importância da promoção de emprego e redução da pobreza para uma economia estável.....	52
Tabela 4- A falta de financiamento condiciona a criação/existência das PME's Angolanas.....	52
Tabela 5- Importância do financiamento para as PME'S Angolanas.....	53
Tabela 6- Relevância da existência de informação relacionada às PME's Angolanas	53
Tabela 7- A falta de capacitação por parte de empreendedores é um factor de insucesso.	54
Tabela 8- A tecnologia é importante para o crescimento das PME's Angolanas.	54
Tabela 9- Influência negativa das tradições ao desenvolvimento das PME's Angolanas.....	55
Tabela 10- Equipa de liderança forte é importante para o desenvolvimento das PME's Angolanas.....	55
Tabela 11- Influência da capacidade de atrair e reter pessoas qualificadas ao desenvolvimento das PME's Angolanas.	56
Tabela 12- Correlação de Rô de Spearman	61

Índice dos gráficos

Gráfico 1- Representação gráfica percentual das PME's.....	18
Gráfico 2- Representação sectorial Angolana	36
Gráfico 3- Representação gráfica percentual das PME's em Angola.	38

Índice de figuras

Figura 1- Distinção das MPME's Angolanas.....	40
---	----

Lista de Siglas

Akz- Kwanzas

EUA- Estados Unidos da América

IAPMEI- Instituto de Apoio às Pequenas e Médias empresas à Inovação (Portugal)

INAPEM- Instituto Nacional de Apoio à Micro, Pequenas e Médias Empresas (Angola)

PME's- Pequenas e Médias empresas

MPME- Micro Pequenas e Médias empresas

NIF- Número de Identificação Fiscal

SNC- Sistema de Normalização Contabilístico

USD- United States Dollar

€- Euro

Capítulo 1 – Introdução

Na corrente pesquisa abordaremos sobre a caracterização e o funcionamento das pequenas e médias empresas. Demonstrar-se-á como são classificadas ou que requisitos devem ter para que sejam consideradas PME em países como a Nigéria e países da união Europeia, a fim de se obter um pouco mais de conhecimento sobre a forma de tratamento em outras partes do mundo, como o foco dessa pesquisa, também serão abordadas as pequenas e médias empresas Angolanas, de acordo com a lei, decreto-lei e segundo a sua instituição de apoio.

Quanto a importância delas, autores como Wiklund (2009), e muitos outros consideram-nas cruciais para o crescimento económico e estabilidade de qualquer país e desempenham um papel vital, especialmente para os países em desenvolvimento, na medida em que facilitam a actividade económica e proporcionar emprego, contribuindo assim para a redução da pobreza, o que quer dizer que elas são uma grande fonte geradora de emprego. Contribuem de forma significativa para o crescimento e desenvolvimento económico dos países.

Apesar de serem de grande importância para a evolução económica, não se encontram isentas de enfrentar problemas. Muito pelo contrário, elas têm tanto e/ou até mais problemas do que as firmas de grande porte. Quando falamos em dificuldades ou problemas relacionados com elas aparecem muitos, para além do acesso ao financiamento que é de certa forma o mais conhecido e mais debatido, existem outros como a falta de tratamento diferenciado e adequado para elas, bem como a falta de credibilidade por parte de possíveis financiadores e clientes, ausência de gestores competentes, o facto de o mundo estar em constante evolução, isso faz com que as pequenas e médias empresas tenham que acompanhar essa evolução, e muitas das vezes não há recursos que tornem isso possível e aí surge um novo problema.

Objectivo geral é estudar a caracterização e o funcionamento das pequenas e médias empresas Angolanas.

Objectivos específicos são: Fornecer materiais relacionados com as PME's Angolanas; Valorizar as PME's Angolanas; compreender o funcionamento do financiamento das PME's Angolanas.

Há a vontade de que este trabalho sirva de material de apoio e ou pesquisa para estudos futuros. Pois seria de enorme satisfação ver que ele está a contribuir para o crescimento do conhecimento de pessoas como estudantes, pessoas que queiram ou tenham o sonho de empreender e não só, porque afinal nele existem resultados de pesquisas actuais e que podem ser usadas posteriormente para o melhoramento das PME's Angolanas e não só.

Pretende-se com o estudo o engrandecimento da cultura Angolana em particular, pois verificou-se que há carência de material científico com as pequenas e médias empresas.

Metodologia

Para dar resposta à questão de investigação, bem como o problema de investigação e os objectivos gerais e específicos apresentados, foi necessário fazer várias pesquisas de modo a obter aquilo considerado importante para elaboração da revisão da literatura.

A pesquisa é de sentido exploratório e explicativo, pois são investigadas as PME's de Angola, para com isso ganhar conhecimento sobre a forma de tratamento e não só, e também compreender o actual funcionamento delas.

Houve a necessidade de recorrer-se a fontes de pesquisas primárias, secundárias e até terciárias, ou seja a tudo aquilo que contribui-se para consolidar o estudo, desde *papers*, Leis, decretos, informações retiradas de sites não académicos, bibliografias de bibliografias, trabalhos de mestrado e doutoramento. De principio a ideia do trabalho não era bem essa, mas infelizmente não foi possível concretizar aquilo que outrora havia idealizado, mas isso não impediu com que escreve-se novos caminhos e obter um novo objectivo de estudo.

Estrutura da dissertação

Para que se torne clara a exposição do tema em análise, a presente dissertação encontra-se dividida em V capítulos, onde cada um representa uma peça fundamental para o desenvolvimento, compreensão e conclusão da mesma.

No capítulo 1, consta a introdução, onde é apresentado o objectivo desse estudo, a importância, bem como a metodologia.

No capítulo 2, a revisão da literatura, onde são abordados diversos temas importantes, também encontra-se a explanação das PME Angolanas. Tudo isso tendo como base autores devidamente identificados.

No capítulo 3, são as hipóteses a testar e a metodologia relacionada ao estudo empírico

No capítulo 4, o estudo empírico e suas conclusões.

E por fim o capítulo 5, que são as conclusões extraídas do estudo.

Capítulo 2 - Revisão da Literatura

Como o tema a ser abordado é de elevada importância e tem sido alvo de análises até ao momento, tornou-se necessário fazer uma a revisão da literatura para assim compreender a evolução das PME's até os tempos actuais, serão estudados pontos inerentes a elas, como a sua importância, características, barreiras, fontes de financiamento e outros.

Deste estudo serão extraídas informações consideradas importantes para aquilo que são as características e funcionalidade das PME's de acordo com o tema a ser abordado, essas informações serão retiradas de artigos científicos e daí tirar as devidas conclusões e dar algum contributo de formas a melhorar e ou suprir algumas falhas existentes na abordagem desta temática.

2.1- Fundamentos das PME

De acordo com Mukhtar (1998) não há uma definição firme, única e oficial para as PME'S, o que faz com que a sua definição seja mutável de acordo com as leis e ou normas de determinados lugares, variando assim de região à região.

Porém algumas fontes as definiram como:

“Entende-se por empresa qualquer entidade que, independentemente da sua forma jurídica, exerce uma actividade económica”. (Recomendação da Comissão Europeia, 2003);

Dá-se o nome de empresa, àquela que independentemente da forma jurídica que apresenta, tem por objectivo a actividade económica. (Lei n.º 30/11 de 13 de Setembro, 2011);

É considerada como média empresa, aquela que fazendo parte das PME'S, empregue menos de 3.000 pessoas. (Decreto-Lei n.º 81/2017 de 30 de Junho, 2017)

A comissão europeia fornece uma definição bem mais inflexível das mesmas, pois existem factores como: o número de trabalhadores, volume de negócio e o total do balanço anual, que devem ser levados em conta para que se defina aquilo que é micro, pequena e média empresa.

Então, uma micro empresa é aquela cujos trabalhadores sejam inferiores a 10, com volume de negócio anual inferior/igual a €2 milhões e com o balanço anual também

inferior/igual a €2 milhões, já as pequenas empresas são aquelas que possuem menos de 50 trabalhadores, com o volume de negócio menor ou igual a €10 milhões e com o balanço anual menor ou igual ao mesmo valor que o volume de negócio (€10 milhões), ao passo que as empresas de porte médio são as que têm um número de trabalhadores inferior a 250, com um volume de negócio anual não superior a €50 milhões e com o balanço anual de igual modo não superior a €50 milhões.

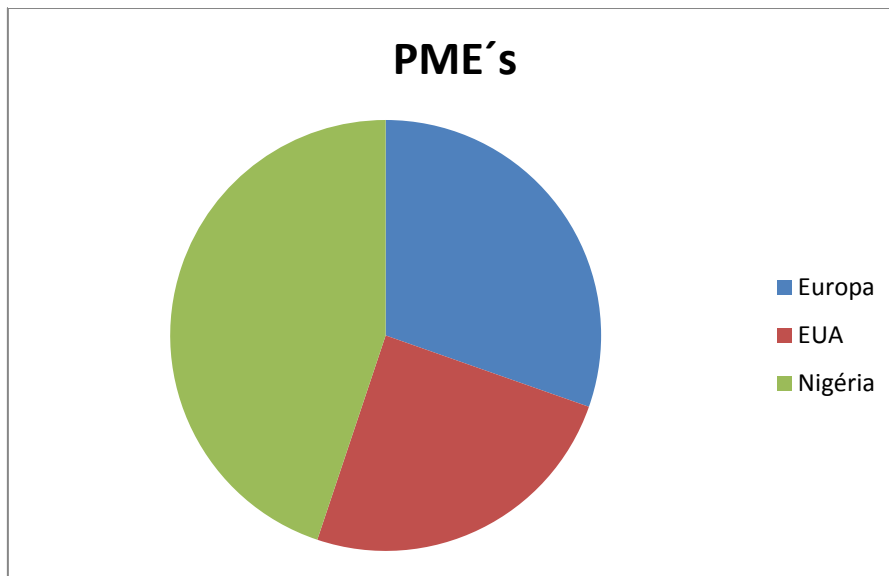
Mas em África propriamente em Angola os limites são um pouco diferentes, de acordo com a Lei n.º 30/11 de 13 de Setembro (2011), são considerados relevantes só e somente dois itens, nomeadamente o número de trabalhadores efectivos e o volume de facturação total anual, para então serem chamadas de MPME.

De acordo com a mesma lei, micro empresas, são aquelas que empreguem até 10 trabalhadores e/ou tenham uma facturação bruta anual não superior em Akz ao equivalente a USD 250 mil, pequenas empresas, as que empreguem mais de 10 e até 100 trabalhadores e/ou tenham uma facturação bruta anual em Akz superior ao equivalente a USD 250 mil e igual ou inferior a USD 3 milhões e por fim, médias empresas, são as que empreguem mais de 100 até 200 trabalhadores e/ou tenham uma facturação bruta anual em Akz superior ao equivalente a USD 3 milhões e igual ou inferior a USD 10 milhões.

Ao passo que Oyeyinka (2010), citado por Tobora (2014) diz que na “*Nigéria as PME’s são amplamente definidas como empresas com volume de negócios inferior a N100 milhões por ano ou menos de 300 empregados*”.

Hooi (2006), citado pelo mesmo autor diz que “*as PME representam cerca de 96% das empresas nigerianas, em comparação com 53% nos EUA e 65% na Europa*”.

Gráfico 1- Representação gráfica percentual das PME's



Fonte: Tobora (2014).

2.1.1- Importância e caracterização

As pequenas e médias empresas (PME) são cruciais para o crescimento económico e estabilidade de qualquer país e desempenham um papel vital, especialmente para os países em desenvolvimento, à medida que facilitam a actividade económica e proporcionam emprego, contribuindo assim para a redução da pobreza (Wiklund, 2009), (Antlova, 2009), (Faitira, 2012). Possuem particularidades no que concerne à dimensão e número de trabalhadores, e são tidas como espinha dorsal das economias e apresentam soluções relevantes para os diferentes problemas de desenvolvimento, com o fornecimento de resiliência na economia e a promoção de uma cultura empresarial, contribuição para a exportação, redução da pobreza, a garantia de mais emprego em menores custos de capital comparando com os grandes empreendimentos, as desigualdades na economia são então reduzidas e contribuem para a distribuição da riqueza e a facilidade na aprendizagem em todos os sectores, bem como geograficamente.

Por possuírem características tão próprias dão-lhe uma posição privilegiada perante um conjunto de outras empresas que actuam em diferentes sectores económicos. De acordo com Resende (1994), essas características ligam-se essencialmente com o dinamismo, que na medida em que a sua menor dimensão, um relacionamento de tipo personalizado com os seus clientes, fornecedores e até outras PME's suas concorrentes, flexibilidade,

onde se apresenta uma estrutura muito menos pesada que a de empresas de maior dimensão, possibilitando-lhes deste modo a sua alteração quando necessário, ou mesmo reconvertê-la com uma facilidade de que não existe nestas últimas, a inovação, pois a sua flexibilidade e dimensão permitem-lhes que se possam dedicar a outros sectores de actividade que não o seu original, podendo assim melhor estar na vanguarda da inovação, e por fim a produtividade, visto que as suas estruturas de gestão mais “leves” têm potencial para originar relações sociais menos problemáticas e conflituosas do que nas grandes empresas, facto que se reflecte no custo do produto final.

Segundo Javed et al. (2015), um dos papéis mais relevantes das PME's inclui a redução da pobreza através da criação de emprego. Os países já desenvolvidos e os que ainda se encontram em desenvolvimento estão a adquirir benefícios extremos por parte delas e capazes de acelerar a economia de todo e qualquer país.

No que toca à criação de emprego, elas estão preocupadas com o grau de recursos em uma economia em crescimento ou em ascensão. Em concordância com Maad, (2008), citado por Javed et al. (2015), *“as economias em desenvolvimento começaram a se concentrar no papel crucial que as PMEs podem desempenhar em seu desenvolvimento”*. De acordo com o mesmo autor, uma parte notável das grandes empresas da actualidade, surgem por intermédio das pequenas e médias empresas. Entretanto, elas têm um efeito significativo no que toca a distribuição de renda, a receita tributária e o emprego, a utilização eficiente dos recursos e a estabilidade da renda familiar.

As PME têm recursos comparativamente limitados e maior dificuldade de acesso a fontes de financiamento, são mais dependentes de um único produto, têm sistema de controlo orçamentário menos adequado, não têm economias de escala (Thurik, 2007).

Lembrando que, as pequenas e médias empresas desempenham um papel importante no desenvolvimento de um país. Elas contribuem para o desenvolvimento económico de muitas e variadas maneiras: criando emprego para a mão-de-obra rural e urbana em crescimento, proporcionando sustentabilidade desejável e inovação na economia como um todo. Além disso, grande número de pessoas confia nas pequenas e médias empresas de forma directa ou indirecta (Curran, 2007).

Para que o sucesso das empresas seja garantido, é necessário que se exija com frequência esforços em todas as áreas que afectam o sucesso do negócio. Tendo em conta que as PME operam em volta de linhas tradicionais, e inúmeros factores ampliam a sua influência e causam um grande impacto naquilo que é o sucesso delas, sem levar em conta a localização das mesmas e quão fortes são as condições de mercado, o factor de influência está sempre presente para as pequenas empresas. O aumento crescente da concorrência empresarial, em especial desfavorecendo os médios e grandes concorrentes, as coloca numa posição desconfortável.

Swierczek & Ha (2007) Diz-nos que a tecnologia tem uma relação estreita com a melhoria do processo de produção. Diferentes estudos também revelaram resultados semelhantes de que a falta de novas tecnologias e equipamentos são obstáculos ao desenvolvimento das pequenas e médias empresas. O que quer dizer que uma grande parte do sucesso empresarial depende do uso de tecnologias, a medida que o tempo vai passando e as coisas vão evoluindo, devem ser usadas técnicas novas de acordo com a globalização, ou com a evolução do mundo, para assim, não só estarem à frente da concorrência, como darem respostas mais rápida àquilo que se pede, atráírem e garantirem os seus clientes.

As PME possuem uma inclinação para empregar processos de produção mais intensivos em mão-de-obra do que as firmas de maior proporção. Realçando a opinião de Audretsch (2005), existe uma relação entre propriedade, tomada de decisão e implantação de funcionários e os desempenhos da empresa. Suas descobertas mostram que o perfil de propriedade é um elemento chave para o sucesso de uma PME. O plano de negócios mantém sua importância vital, pois um melhor planeamento de negócios diminui os riscos relacionados a qualquer actividade comercial. A falta de consciência da necessidade de um plano de negócios foi identificada como um problema na fase de arranque entre as PME (Chami, 2006).

2.2- PME e empresas familiares

De acordo com subtema anterior, essas empresas (PME) seguem uma linhagem tradicional, e falando em empresas familiares, é importante lembrar que elas já possuem uma linhagem definida, ou seja, seguem parâmetros, padrões, em outras palavras,

seguem uma tradição, essa linhagem ou padrão poderá influenciar de forma negativa ao crescimento, desenvolvimento, evolução e assim retardar ou até fazer com que não se chegue ao sucesso. Segundo Donnelley (1964), são consideradas empresas familiares aquelas que: existam de facto um grau de parentesco entre os membros, garantindo dessa forma a sucessão da administração; mulher e filhos do anterior e actual director possuíram lugar junto do concelho administrativo; os princípios éticos da empresa se encontrem alinhados com a família; as acções de algum elemento/membro da família pesam sobre a reputação da empresa.

Para Donnelley (1964), normalmente os investidores internacionais apresentam resistência em investir em países que estejam em desenvolvimento, porque as instituições carecem de níveis de segurança adequados para o financiamento, de modo peculiar em termos de viabilidade dos direitos legais e do quadro do governo das sociedades. Multinacionais e investidores encontrar-se-ão disponíveis para parcerias com pequenas e médias empresas, quando estas possuírem um aumento no nível de segurança no que concerne à transparência e governo da sociedade em questão.

Grande parte das PME não funciona de maneira eficiente por causa do atraso na tomada de decisões, organização pobre, pessoal pobre, controle fraco e gestão da direcção financeira muito fraca, isto da maioria delas. Maior parte delas não calculam despesas totais, receitas totais, lucros e por aí em diante, por não possuírem nenhuma conta sistemática.

Outro dos muitos problemas para a maioria delas são as empresas familiares, a maior e mais importante característica das empresas familiares é a falta de separação no controle de propriedades, o que faz com que não haja distinção entre directores e gerentes, e assim ocorrem problemas de credibilidade pois, não existe um sistema de cheques e balanços entre accionistas, directores e gerentes. Outras questões pertinentes em empresas familiares estão ligadas à ausência de políticas claras e planeamento de longo prazo, falta de opiniões externas sobre gestão estratégica, os benefícios e a compensação dos familiares não estão claramente definidos, a contratação de familiares que não são qualificados ou que não possuem capacidades e habilidades para a organização e o facto deles geralmente não terem um plano de sucessão (Donnelley, 1964) .

De acordo com o mesmo autor, o desempenho de grande parte das PME é muito pobre por causa das deficiências que possui na gestão, a falta ou o mau conhecimento da gestão por parte dos empreendedores poderá causar roturas na gestão das mesmas, deste

modo, factores como equipa de liderança forte, capacidade de atrair e reter pessoas qualificadas, uma abordagem disciplinada do negócio e a capacidade de usar estrategicamente a tecnologia, condicionam grandemente o desempenho das mesmas.

Com a aplicação devida, e detalhada de cada factor, o crescimento e desempenho delas é garantido, visto que com a globalização dos mercados os fluxos internacionais de capitais tornam-se numa fonte valiosa de financiamento externo.

A boa gestão é indispensável para o desenvolvimento de um sector corporativo saudável e competitivo. Uma boa gestão corporativa leva ao desenvolvimento de um quadro que ofereça uma protecção adequada aos interesses das partes interessadas e reforça as responsabilidades fiduciárias dos investidos com a autoridade para actuar em nome das partes interessadas.

2.3- Barreiras às PME's

No capítulo anterior foram mencionadas algumas dificuldades em que se encontram relacionadas ao crescimento empresarial, em particular o crescimento nas PME, e isso não pára por aí, as dificuldades e ou barreiras são de ordem crescente.

Visto que as PME's têm desempenhado um papel preponderante para a economia de muitos e vários países, uma vez que a cada momento são tidas como um dos possíveis meios para a saída das dificuldades económicas que o mundo actual enfrenta, torna-se necessário encontrar e ou criar condições favoráveis para a sua existência e até subsistência, condições que devem suprir as dificuldades de difícil acesso ao crédito, descapitalização financeira, capacidade de gestão reduzida e de dependência face aos clientes, fornecedores e concorrentes.

Existem desafios pelas quais elas passam, tomando as considerações de Source Dawson (1993), citado por Tobora (2014), em países com um nível elevado de desenvolvimento *“as PMEs têm um alto nível de dependência de financiamento de curto prazo através do sector bancário, uma baixa proporção de seus activos são financiados por accionistas, assim a dívida para rácios de capital são relativamente altas em comparação com as grandes empresas, os activos fixos são relativamente sem importância no balanço de pequenas empresas, o crédito comercial e a dívida comercial são relativamente importantes, nos últimos anos, o leasing e o capital de risco tornaram-se mais*

importantes, elas têm maiores custos de transação do que as firmas maiores, têm maiores imperfeições de informação do que as grandes, possuem mau planeamento dos negócios, falta de cooperação entre pequenas firmas enfraquecem as relações com instituições financeiras”. Ao passo que em países pouco desenvolvidos, “as PME’s dependem de sectores formais e informais de financiamento de curto prazo, família e amigos contribuem com uma alta proporção para o financiamento de activos de pequenas empresas, o crédito comercial e a dívida comercial são relativamente menos importantes, o leasing e o capital de risco tornaram-se mais importantes nos últimos anos, elas têm maiores custos de transação do que as firmas maiores, a imperfeição de informação tem mais significado nos países em desenvolvimento, particularmente no que diz respeito à contabilidade financeira e gestão e por fim, as redes mostraram-se importantes, mas existem poucas pesquisas sobre as relações com instituições financeiras”.

Segundo Titman & Wessels (1988) uma das muitas barreiras ou dificuldades que as pequenas e médias empresas enfrentam está relacionada ao grau de alavancagem, eles explicam que esse tipo de empresas não estabelece muitas relações com instituições financeiras, o que faz com que sejam cobradas taxas de juros altíssimas comparando com as grandes, que são as preferidas das instituições.

É imprescindível que se criem meios que sejam vantajosos para elas, garantindo o fortalecimento do ambiente de trabalho, um clima fiscal adequado e promovendo o espírito empreendedor. E também criar e desenvolver as pequenas e médias empresas, impulsionando uma melhor formação e informação, ligação entre empresas e capitalização.

2.4- Necessidade de estrutura de capitais

Quando se refere à estrutura de capital, deve-se lembrar que no ponto anterior foi relativamente dito que o acesso ao financiamento é um entrave à criação e existência de PME. É importante fazer menção sobre isto, porque é na estrutura de capital onde se decide que tipo de capitais a firma irá usar, qual dos dois tipos será o mais adequado para a condição que ela se encontra. Para sustentar essa afirmação Modigliani & Miller (1958) que foram os primeiros a tratar deste assunto no século XX, dizem que, a decisão da estrutura de capitais é considerada muito importante para a gestão de uma empresa,

pois é daí onde se considera a escolha de capital próprio ou dívida. Tal assunto é até hoje alvo de muitas e várias pesquisas.

Quando Modigliani & Miller (1958) abordaram sobre a estrutura de capitais, eles tentaram provar que a estrutura de capital era irrelevante para o valor da empresa, para explicar usaram pressupostos como: a ausência de custos de transação, a possibilidade de contrair e conceder empréstimos a taxas de juros sem risco, não há custos de agências, o que significa que os gestores estão sempre mais preocupados em maximizar os recursos dos accionistas, e a inexistência de impostos. Concluindo assim que a inclusão do imposto era irrelevante.

Porém a sua proposta foi recusada, pois apareceram algumas teorias destinadas a explicar a estrutura de capitais. Teorias que serão abordadas abaixo e que se destinam a explicar de certa forma, a sua utilidade para diferentes tipos de empresas, incluindo PME's.

2.5- Diferença na estrutura de capitais

É de lembrar que a decisão da estrutura de capital é uma questão de extrema importância para os gestores das PME's, pois, dela dependerá de certa forma o sucesso ou insucesso das mesmas, isto é, que tipo de capital a empresa tem a necessidade de adquirir, para que então ela cresça e se desenvolva em vez de morrer e desaparecer.

Em conformidade com Rocha (2000), citado por Santos (2014), existe uma grande quantidade de dificuldades no que toca à escolha do financiamento de capitais internos e/ou externos, bem como da sua quantidade e necessidade, originadas pela existência de divergências entre as pequenas e grandes empresas no que toca à sua estrutura de capitais.

Visto que a decisão de financiamento passa por uma serie de trâmites com vista a obtenção de fundos necessários para o crescimento da empresa, é importante salientar que o tamanho da empresa, a possibilidade de existir uma assimetria de informação, altos custos de transação e algumas barreiras financeiras, influenciam na escolha da estrutura de capital.

Autores como Marsch et al., (2010) consideram que a integração do sector bancário, relacionada com o afrouxamento económico, tem criado inquietações por parte das empresas, naquilo que é a reestruturação do seu passivo. Acontecimentos como esses acabam por ter um peso mais elevado em países onde o mercado bolsista é fraco, onde instituições financeiras são de certa forma a única fonte de financiamento que elas têm.

É de relembrar que as PME'S são consideradas de elevada importância, para o desenvolvimento da economia dos países, chamada até de espinha dorsal, os mesmos autores a consideram como a espinha dorsal da economia alemã.

Daskalakis & Psillaki (2009), concluem que o sistema jurídico exerce um papel fundamental no que toca à disponibilidade de financiamento externo de uma empresa, com grande e especial relevância nas PME, sendo que, tal como notaram Demirguc-Kunt & Beck (2006), países possuidores de um sistemas jurídicos mais activo, mais dinâmico e desenvolvidos, demonstram uma maior facilidade de acesso ao crédito por parte das suas firmas, quando estes forem comparados com países que têm um sistema jurídico menos desenvolvido e menos capaz de responder com rapidez e facilidade às necessidades das empresas nos seus mais diversos âmbitos de actuação.

De acordo com Berger & Udell (1998), citado por Santos (2014) “ *a principal característica que define o financiamento das pequenas empresas é a opacidade da informação*”.

Para Myers (1976) citado por Almeida (2014), empresas que são detentoras de uma estrutura de activos cada vez mais diversificada, obtêm o financiamento de que carecem, porém em condições bem mais vantajosas, comparando com empresas em situação diferente desta, ou seja, detentoras de activos pouco ou nada diversificados. O cruzamento entre a dívida e a estrutura de activos, consente a diminuição dos riscos para os investidores e por consequência menores custos com a aquisição de crédito pelas empresas.

Em conformidade com autores como Michaelas et al., (1999), as teorias de estrutura de capital são bastante divergentes, tanto que, podem ser classificadas em três categorias: teorias baseadas na fiscalidade, teorias do custo de agência e as teorias da assimetria de informação e sinalização, mas serão abordadas apenas as duas últimas.

2.5.1- Teoria do custo de agência

Para os distintos tipos de investimentos que existem, são aplicados diferentes tipos de financiamento, isso para dizer que, o financiamento dado às grandes firmas não é sequer igual ao que normalmente é fornecido às de pequena dimensão.

Lá mais acima foi dito que um dos principais entraves à criação de empresas do género (PME) é a falta de financiamento. Os investidores têm por preferência

investirem/financiarem firmas de maior dimensão, afinal de contas “para grandes projectos, grandes investimentos”.

Como é mais fácil para as grandes empresas contraírem créditos bancários, elas (grandes empresas) passam a ser intermediárias entre as instituições de crédito e as pequenas empresas. Nas negociações para financiamento, tanto para pequenas ou grandes empresas, as mesmas devem dar alguns bens como garantia, o que quer dizer que o financiamento depende muito do tipo de bens que são “oferecidos em sacrifício”. Para maior sustentabilidade desta ideia, Michaelas et al., (1999) afirmam que, no momento em que as empresas dão por garantia os activos fixos que têm, há muitas e muitas mais chances da dívida ser contraída. O que significa que há mais prestígio e valor por parte dos bancos nas imobilizações corpóreas, quando se trata de concepção de empréstimos.

Por existirem altos custos de transação de montantes fixos e também altos níveis de assimetria de informação as firmas de pequena dimensão buscam ultrapassar grandes custos transaccionais, com menores custos ou recursos. De acordo com Demirguc-Kunt & Beck (2006), este acontecimento é por possuírem e exibirem informações contabilísticas mais opacas e por oferecerem garantias colaterais de menor qualidade. Porém não se pode deixar passar sem frisar, quão importante é o acesso ao financiamento para as PME, pois facilita a entrada no mercado, internacionalização e crescimento das empresas, facto esse que é crucial para o processo de desenvolvimento.

Os primeiros anos são sempre os mais difíceis, pois aí a empresa tem e faz de tudo para se posicionar de forma fixa no mercado, então enfrenta muitos e vários riscos, considera-se que os custos de agência são mais elevados para esse tipo de empresa. Jensen & Meckling (1976) citado por Almeida (2014), dizem que as resoluções para os problemas de agência são relativamente mais caras em pequenas empresas, aumentando assim os custos de transação, por parte da empresa e dos seus accionistas, e como uma moeda não tem somente uma face, o acompanhamento tenderá ser mais difícil e caro no que diz respeito às pequenas empresas, visto que elas não se vêem obrigadas a publicar informações privilegiadas, coisa que não acontece com as grandes empresas, e isso faz com que haja a redução dos custos.

2.5.2- Teoria da assimetria de informação e sinalização

Esta teoria está emparelhada à teoria de *trade-off*, onde é explicado que as empresas devem usar a priori os dividendos como opção de financiamento. Ao passo que a teoria de *pecking order*, aponta que a capacidade de produzir rendimentos por parte da empresa, está relacionada com a utilização de recursos externos, tendo por consideração o uso de recursos gerados internamente pelas empresas como a fonte primordial de financiamento (Harris & Raviv, 1991).

Entretanto são muitas as empresas que fazem o uso de financiamento externo, no sentido de aumentarem o nível dos seus lucros que nalgumas vezes são considerados nulos.

Nesta ordem de ideias, é defendida por Myers S. (2001) a ideia de que existe um nível de endividamento reduzido por parte das empresas que possuem altos níveis de lucros, mas quando esses lucros são baixos exprime um elevado nível de endividamento.

A assimetria de informação e a sinalização exercem um papel de extrema importância quando se trata de decisões de financiamento e adesão de empréstimos (Hall et al., 2004). A efectivação desta teoria varia de acordo com as relações existentes entre as empresas e os bancos.

Para Fama & French (2002), de acordo com os modelos *trade-off* e *pecking order*, empresas com grande variação nos seus lucros, ou até elevados níveis de investimento e que tenham um nível reduzido de endividamento, têm por consequência menor distribuição dos seus lucros. Eles acrescentam que, de acordo com o modelo de *trade-off*, as empresas com maior rentabilidade, possuem uma maior obrigação em regular aquilo que é a distribuição de lucros, para assim poder controlar os problemas de agência gerados pelos *free cash flows*.

Os activos com maior rentabilidade, isso é, segundo o modelo *pecking order*, possibilitam às empresas a pagarem melhores ordenados e assim exercerem a distribuição maior dos seus lucros, com altos níveis de endividamento, que por sua vez tenham baixos riscos para o financiamento. Por muitas e diferentes razões, os dois modelos acima mencionados, garantem para as empresas mais rentáveis, maior número de fontes de financiamento.

A indispensabilidade de financiamento para oportunidades de crescimento por parte de PME em fase inicial, onde elas apresentam dificuldades em se manterem por si só e gerarem financiamento interno, bem como as barreiras que são forçadas a enfrentar para assim terem acesso ao financiamento externo, são capazes de impulsionar decisivamente para que essas mesmas empresas se tornem dependentes excessivas de endividamento de curto prazo, e isso pode trazer consequências como desequilíbrios financeiros e daí originar a saturação de crédito. A grande dependência gerada por dívidas de curto prazo, arrisca-se a causar esforço financeiro em excesso, por ter que liquidar a dívida num espaço de tempo muito reduzido, e isso tenderá ao impedimento de poder assim aproveitar ótimas oportunidades de investimento e para piorar a situação, impede também o crescimento.

As PME's, encontram-se num estado de maior dependência com instituições bancárias, comparando com as grandes empresas, por elas (PME) gerarem informações contabilísticas de pouca qualidade (Baas & Schrooten, 2006). Situação essa, que faz com que elas possuam custos de financiamento relativamente maiores.

As PME sentem-se de certa forma impossibilitadas de se dirigirem a outras fontes de financiamento senão aos empréstimos bancários, por se depararem com altos custos de informação. Garcia e Mira (2008) citado por Almeida (2014), salientam que os custos oriundos da assimetria de informação, nos mercados de crédito, limitam o acesso ao financiamento junto das instituições financeiras por parte das PME. A ausência activa de uma instituição responsável pela fiscalização, faz com que os relatórios de contas a serem apresentados demonstrem pouca qualidade de informação e como consequência pouco controlo dos agentes externos. Por essa razão é que as PME's devem estar muito dependentes dos recursos internos, visto que aparenta ser a sua fonte primordial para o financiamento.

Apesar de a execução do Sistema de Normalização Contabilístico (SNC) à informação contabilística, fazer com que esta se torne mais verosímil e homogénea, respectivamente para as PME, poderá ser insuficiente para que haja a redução dos custos de financiamento que elas têm de encarar, de acordo com a volatilidade da composição dos seus activos e aos riscos que acarretam.

2.6- Necessidade e acesso de financiamento por parte das PME

Quando se fala de acesso ao financiamento, não é nada mais, nada menos do que a possibilidade das pequenas e médias empresas alcançarem uma fonte de financiamento que seja a mais acertada para o seu estado actual. É de ressaltar que o financiamento é imprescindível para todas as empresas, sejam elas micro, pequenas, médias ou grandes, a fim de que elas consigam crescer e assim expandir qualquer que seja a parte da sua actividade, tanto para produção, promoções, investigação e financiamento de stocks.

Quando se pretende criar ou investir em um negócio que já exista, o empresário deverá recorrer a um dos dois tipos de financiamento que existem, o primeiro é o de capitais próprios e o outro capitais alheios e também chamados capitais externos.

No financiamento por capitais próprios, o auto financiamento domina, pela reserva dos lucros que foram obtidos da gestão considerada mais eficiente dos activos, quer correntes quer não correntes, ou do controlo mais exacto dos custos. Eles são representantes de fundos financeiros gerados pela própria empresa, que ficam ao dispor para a execução de novos projectos de investimento. Bem como, quando optado, os empresários estarão propensos à não remuneração, tornando-os dependentes não de forma parcial mas total de rendimentos gerados ou não pelas PME.

Silva Júnior (2012) citado por Almeida (2014), apresenta algumas vantagens no recurso ao auto financiamento: diminuição na dependência do capital alheio por parte da empresa, alto poder de negociação e taxas de juros bem mais atractivas, liberdade na elaboração de projectos que de outra forma não seriam possíveis iniciar.

Porém Alcarva (2011) citado por Almeida (2014), menciona algumas desvantagens do auto financiamento: o amontoado excessivo de meios para o auto financiamento, poderá causar investimentos em projectos economicamente não aconselháveis, o uso permanente do auto financiamento, poderá causar aversão ao endividamento, não aceitando oportunidades para investimento por falta de capital, a possível diminuição dos dividendos provocados pelo auto financiamento poderá provocar uma diminuição dos dividendos distribuídos.

O auto financiamento é caracterizado por muitas firmas como a escolha primordial no processo de decisão da estrutura de capital.

Ao passo que o financiamento externo poderá ser obtido por capital alheio, isto é, através de créditos de fornecedores, empréstimos bancários, factoring, leasing e muitos outros meios, e também por capital próprio, com o aumento de capital, recursos ao

mercado de capitais, etc. Neste tipo de financiamento a remuneração é literalmente garantida, pois possui um valor mínimo estipulado, dando uma mais-valia ao financiamento externo.

De acordo com Rocha (2008), citado por Santos (2014) as fontes de financiamento podem ainda ser classificadas de acordo com a sua maturidade, sendo elas internas ou externas, como fontes de financiamentos de curto, médio e longo prazo. Uma vez que no curto prazo estas fontes dispõem-se ao apoio de operações de tesouraria das empresas, como as necessidades de fundo de maneo, já as de médio e longo prazo dispõem-se a apoiar as aquisições de equipamentos e a construção de infra-estruturas, através de empréstimos obrigacionistas, aumentos de capital social, financiamento através de sócios ou accionistas.

Lembrando que o grande problema enfrentado pelas PME é o acesso ao financiamento, é indispensável a criação de meios para melhorar o acesso às fontes de financiamento, principalmente para empresas em fase inicial.

Segundo Prelipcean e Boscoianu (2008), citado por Santos (2014) *“Os mercados de capitais negligenciam oportunidades de pequenos negócios por causa da falta de informação e dos custos de transação.”*

“As empresas devem conhecer e escolher formas de financiamento diversificadas e alternativas que melhor se adaptem às suas necessidades” (Almeida, 2014).

2.6.1- Fontes de financiamento

Após ter sido abordado sobre o financiamento e os tipos de financiamentos existentes, torna-se forçoso falar sobre as fontes de financiamento, então nesta secção apontar-se-ão as principais fontes de financiamento para as PME's e talvez novas fontes que poderão dar resultado para as mesmas.

2.6.1.1- Crédito bancário

Em concordância com Myers S. (1984), o financiamento bancário é a principal fonte de financiamento por capitais alheios nas pequenas firmas. Porém, unicamente quando a firma é detentora de uma quantidade aceitável de fundos acumulados e de activos tangíveis é que o financiamento perto do sistema torna-se efectivamente uma opção.

É de ressaltar que a convivência por parte das empresas e das instituições financeiras passa por achar o equilíbrio entre o risco e o dinheiro, e para dar solução a isso,

considera-se necessário precaver parte dos riscos inerentes às firmas menores, em particular os de assimetria de informação. No caso de a empresa estar endividada de forma moderada e ser capaz de gerar *cash flows*, esse tipo de financiamento é viável.

2.6.1.2- Linha de crédito

É um meio flexível de financiamento bancário de curto prazo, em que a instituição credora concede à empresa o direito de recolher os fundos estabelecidos anteriormente, desde que esses estejam de acordo com as necessidades existentes na tesouraria da empresa a ser financiada.

“ Estas linhas de crédito são especialmente indicadas para fazer face a insuficiências temporárias de tesouraria ou para prevenir o aparecimento de rupturas inesperadas (Santos, 2014).”

2.6.1.3- Micro crédito

Conforme descrito pela Associação Nacional de Direito ao Crédito, o micro crédito tem a aparência de um pequeno crédito, que é, porém para que se considere como tal é necessário que os destinatários sejam aqueles que não possuam acesso ao crédito bancário normal, e desejam realizar um pequeno investimento, com vista a obtenção de um negócio que lhes permita criar o seu próprio emprego. Ou seja é fornecido a quem não tem condições para ter o acesso ao crédito normal, destinando-se a pessoas desempregadas, e que se encontrem a procura do primeiro emprego, e para quem tem boas ideias no que concerne ao investimento em negócios.

2.6.2- Outras fontes de financiamento

2.6.2.1- Factoring

O *factoring* é considerado como um meio de financiamento que concede às empresas a antecipação de quantias da qual os seus clientes são detentores, representando então dívida dos clientes para as respectivas empresas.

Para a contratação do factoring, a empresa tem de disponibilizar aos bancos ou sociedades de factoring uma lista onde constem o nome dos seus clientes, de acordo com a lista apresentada, será possível então analisar os riscos que cada cliente da lista

oferece, e só assim acontece a negociação entre o factor e a empresa, para se estabelecer o limite de crédito a disponibilizar e os termos de remuneração que quer.

Em todo o mundo o factoring é usado, tanto em países em desenvolvimento como em países já desenvolvidos, ou seja do menos ao mais desenvolvido têm como alicerce de financiamento o factoring. Para algumas economias desenvolvidas, a sua importância como fonte primária de financiamento de working capital tende a ser concentrada em sectores seleccionados, ao passo que em outras, a sua importância como fonte primária de financiamento de working capital parece ser muito mais generalizada.

Podendo o mesmo ser feito com ou sem notificação, se for com notificação, significa que os compradores serão notificados de que as suas contas à pagar foram vendidas a um factor (bancos ou sociedades de factoring), nestes casos os compradores fornecem frequentemente os recibos de entrega, a cessão das contas e as facturas duplicadas devidamente elaboradas e preparadas em um formulário que indica de forma clara aos fornecedores que sua conta foi comprada pelo factor.

“O factoring tem associados os seguintes serviços: financiamento, serviços de cobrança; serviços de informação; apoio jurídico; estudo dos riscos de crédito; atribuição de limites de crédito por devedor (seguranças das dívidas a crédito)” (Almeida, 2014).

Nos serviços de crédito, são avaliadas a credibilidade dos clientes, cujas contas serão compradas, para essa avaliação normalmente baseiam-se em combinações dos seus próprios dados e dados sobre o desempenho do pagamento das contas publicamente disponíveis. Ao passo que nos serviços de cobrança, encontram-se as actividades relacionadas à cobrança de contas cujo contrato não foi cumprido e minimizar as perdas associadas a essas contas. Incluindo uma notificação ao comprador de que existe uma conta atrasada ou que uma conta é delinquente, e posteriormente continuar com a recolha por meio de um sistema jurídico.

2.6.2.2- Leasing

É o contrato em que o locador (empresa de leasing) concede ao locatário (cliente), por meio do pagamento de uma renda, a utilização temporária de um bem, móvel ou imóvel, contraído por indicação do cliente, podendo este no fim do período combinado no contrato comprar, pelo valor pré estabelecido (Associação portuguesa de leasing, factoring e renting, (S.D)).

O *leasing* tem a possibilidade de financiamento para todo o tipo de bens mobiliários, bem como: veículos ligeiros, e pesados de passageiros ou mercadorias, máquinas industriais, material informático, equipamento médico, equipamento de construção civil, e imobiliários, como: lojas e estabelecimentos comerciais, escritórios, consultórios, armazéns, instalações industriais, casas, etc. São financiados em 100%, tanto os equipamentos mobiliários como os imobiliários.

Essa mesma associação descreve algumas vantagens que o *leasing* apresenta, dentre elas temos: possibilidade de escolher o equipamento e o fornecedor; o financiamento poderá ser até 100% do valor total do bem; possibilidade de adequação do financiamento à vida útil do bem; opção apropriada para o financiamento de investimentos, com a disponibilidade de recursos para outros fins; isenção do imposto de selo sobre a utilização do crédito e dos juros, visto que o *leasing* é considerado um serviço; ganhos fiscais, oriundos da dedução dos juros incluídos nas rendas; possibilidade de ajustes na compra de equipamento, quando esta é a pronto pagamento; eventualidade de comprar o equipamento no fim do contrato (de acordo com o pagamento de um valor residual previamente estabelecido).

Alcarva (2011), citado por Almeida (2014) enuncia as seguintes desvantagens: a locadora é a proprietária do equipamento, porém a contabilização do equipamento permanece no activo não corrente do locatário; não são averbados os direitos de propriedade ao locatário, até que se liquide as responsabilidades do contrato de forma total; o seguro do bem é da responsabilidade do locatário; a comissão de liquidação antecipada, é por norma, mais elevada do que noutros tipos de financiamento.

2.6.2.3- Crowdfunding

Também conhecido por financiamento colaborativo é uma opção alternativa de financiamento para novas ideias e pequenos negócios.

Em Portugal é recente o surgimento de tal ferramenta para o financiamento, para o seu funcionamento é necessário que se faça a divulgação do projecto, com o uso da internet, para assim conseguir pessoas com disponibilidade de financiar, porém o seu projecto deverá ser do interesse dessas pessoas, devem ser coisas atractivas e que chamem a atenção de possíveis financiadores.

Possibilita a aproximação entre os empreendedores e os investidores, entretanto, essa aproximação é só e somente pela internet, sendo assim, este meio de financiamento,

serve como estímulo para pequenos talentos e pessoas motivadas nas mais distintas áreas.

Tem vantagens como: o facto de não ser necessário ter uma grande negócio e ou bem sucedido para que possa fazer o uso dele; possibilidade de melhoria naquilo que é a forma de gestão dos interesses dos projectos ou negócios antes que esses sejam lançados; os criadores dos novos negócios, terão o direito do valor total dos lucros sem qualquer tipo de descontos.

E como não tem só coisas positivas, vimos também alguns pontos negativos como: os donos desses projectos devem fazer de tudo para divulgar e assim obter resultados; o facto de se divulgar, não quer dizer que devem se manter simplesmente a espera, e por fim esses tipo de financiamento exige muitos esforços e também uma divulgação ampla.

2.7- Pequenas e Médias Empresas Angolanas

Após abordarmos sobre a funcionalidade e características das pequenas e médias empresas de modo geral, eis o momento de apresentar e tratar as pequenas e médias empresas Angolanas de acordo com as Leis, Decreto-Lei, e não só.

Como referido há alguns parágrafos acima, vale relembrar que, as Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPME) são tidas como ferramenta primordial para o suporte das economias modernas, abrangendo até as economias de países mais desenvolvidos, não só por minimizarem o índice de desemprego, mas também por se adequarem àquilo que são as necessidades, e assim auxiliar de forma significativa na diminuição da pobreza e da informalidade.

Infelizmente em Angola tem pouca, ou quase nenhuma informação disponibilizada para estudo ou pesquisa relacionada às PME's Angolanas, Andrade (2002), o que seria de grande importância não só para este estudo, como também para a literatura Angolana. Contudo conseguiu-se extrair alguma informação considerada importante, para que se tenha noção da forma de funcionamento delas e não só.

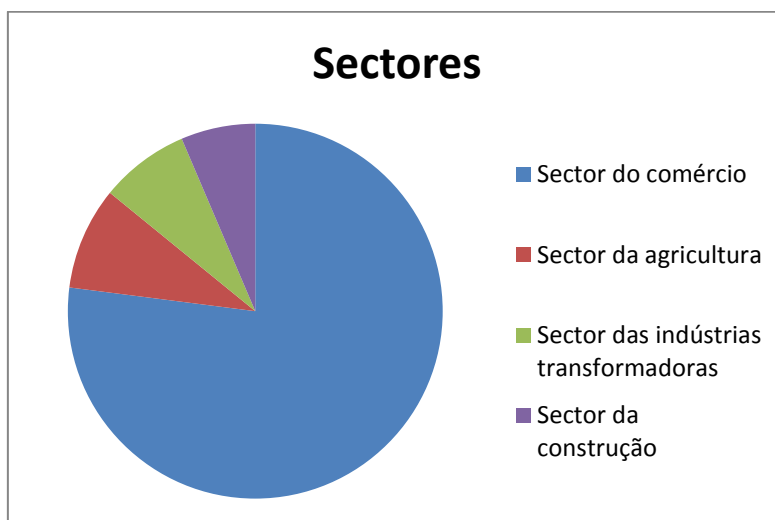
Em Angola, para que se realize de forma ambiciosa uma estratégia que promova as MPME, é recomendado que se crie um programa responsável pela gestão das mesmas, no que concerne à acessibilidade a novas oportunidades de negócios e aos mercados, assim como, a criação de sinergias com a finalidade de desenvolver novos produtos e serviços. Para responder a essas necessidades, foi criado um quadro legislativo, com a finalidade de apoiar o poder executivo em acções de promoção e desenvolvimento económico e social do País.

Então foi aprovado pela Assembleia Nacional, por mandato do povo, nos termos do n.º 2 do artigo 165.º e da alínea b) do n.º 2 do artigo 166.º, ambos da Constituição da República de Angola, a Lei das micro pequenas e médias, onde se encontram designados, o tratamento distinto na qual elas estão sujeitas e as respectivas condições de acesso aos incentivos e facilidades, como objectivo, e tendo por âmbito que só será possível a aplicação da lei em questão para as MPME, caso sejam registadas e criadas em território Angolano, enquanto instrumentos de fomento do empresariado privado nacional e de formalização da economia, de promoção do emprego, da competitividade e da redução da pobreza (Lei n.º 30/11 de 13 de Setembro, 2011).

De acordo com Andrade (2002), a economia em Angola é composta por um grande e indeterminado número de micro, pequenas e médias empresas muito fracas, por possuírem uma delicada comunicação entre unidades informais e por certas empresas modernas privadas e públicas. Maioritariamente, as grandes empresas privadas em Angola, estão inseridas no sector petrolífero. Entretanto, grande parte das empresas públicas e mistas, são até certo ponto inúteis, porém são locais de transferência e redistribuição dos rendimentos, em vez de espaço onde haja produção e conservação de riqueza. As PME privadas são tidas como a primordial ligação que se encontra em falta no tecido económico nacional, especialmente no sector terciário.

Andrade (2002) afirma que, de 1994 a 2001, foram registadas cerca de 13.636 empresas, onde aproximadamente 60% pertencem ao sector do comércio; 6.9% ao sector agrícola; 6% são dirigidos às indústrias transformadoras; e 5% ao sector da construção. Outros sectores têm pouca expressão quanto ao peso da sua actividade económica, deduz-se que foram gerados por aí 116.650 postos de trabalho.

Gráfico 2- Representação sectorial Angolana



Fonte: Andrade (2002).

De acordo com Evaristo (2019) de 1992 a 2002, as pequenas e médias empresas enfrentaram momentos difíceis, naquela altura estava o Governo Angolano centrado em cessar a guerra, e não havia tempo ou meios de se criar condições para tratar delas, o que fez com que se houvesse dificuldades à permanência das PME's, pois verificou-se a ausência do apoio do Estado Angolano.

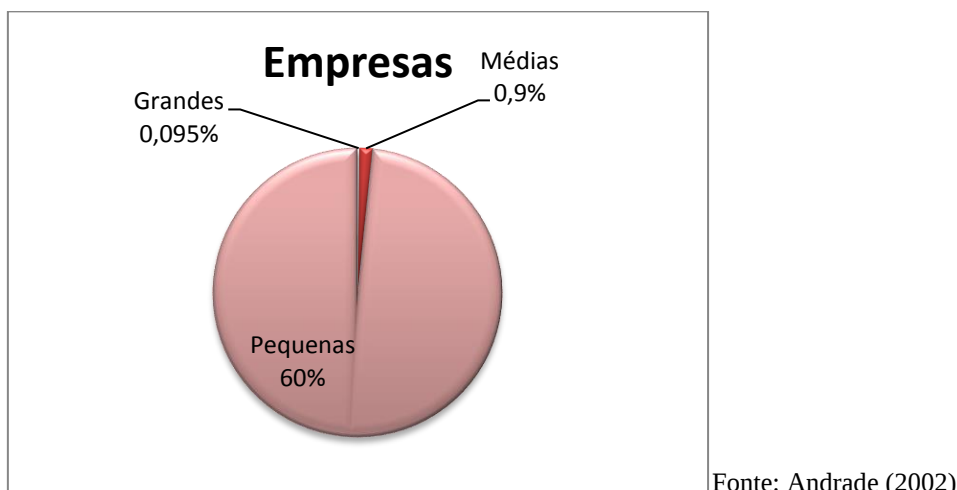
Mais uma vez vamos fazer menção ao seguinte: maioritariamente o grande impacto na economia vem das pequenas e médias empresas, e para o sector Angolano não seria diferente, actualmente é uma grande fonte geradora de empregos, os seus impostos têm sido cada vez maiores (aumentando desta forma as receitas do Estado).

Segundo Andrade (2002), *“as economias africanas, em geral, e a angolana, em particular, são atravessadas por solidariedades e hierarquias transversais: solidariedade familiar, étnica, religiosa e partidária. Há uma dominância de relações de dependência pessoal, de tal modo que a relação de emprego não é uma relação mercantil; os contratos que ligam patrões e empregados não são salariais (contracto de trabalho), mas de dependência (fidelidade e protecção).”* Há insuficiência no papel que o contracto salarial exerce e no peso das relações personalizadas. *“Os agentes económicos preferem agir com base na flexibilidade do emprego, ou com base numa elevada taxa de rotação, e em relações pessoais de confiança e de proximidade, mais do que com base em contractos anónimos. As relações de proximidade impedem as economias de escala”* Andrade (2002), e isso constitui um factor de insucesso ao crescimento de pequenas e médias empresas Angolanas. Evaristo (2019) relata que nos tempos actuais PME têm passado por inúmeras dificuldades, mas é crucial que adoptem meios de se chegar a estabilidade e assim melhor contribuir para o desenvolvimento económico Angolano.

Foram identificados os principais constrangimentos para as pequenas e médias empresas Angolanas, e eles são: ausência de empreendedores, carência de organização, descapitalização e a falta de credibilidade.

As pequenas empresas são de representação maioritária, com cerca de 60% das empresas registadas; ao passo que as médias têm cerca de 0.9%; e as grandes não ultrapassam os 0.095%. Mas a ausência de apoio por parte da instituição regente se torna um enorme empecilho à sobrevivência das PME.

Gráfico 3- Representação gráfica percentual das PME's em Angola.



Algumas das muitas particularidades que marcam a economia Angolana transpõem-se na pouca importância que é dada ao contrato salarial, visto que basicamente esse contrato se for realmente feito, de nada serve e outros casos em que não há contrato algum, e a importância ou o valor excessivo que dão às relações personalizadas.

De acordo com Andrade (2002), existe um favorecimento por parte dos agentes económicos, naquilo que é a sua forma de agir, eles optam pela flexibilidade do emprego ou até em elevadas taxas de rotação, e também como dito no parágrafo acima, quando se trata de relações pessoais eles dão importância e valor excessivo, o que faz com que os contratos sejam colocados à parte, e desta forma interferem nas economias de escala.

No que toca à África em geral, as pessoas têm a preferência por aquilo que já é de costume, de certa forma ficam acomodados e quase nunca vão para comportamentos inovadores. Então, a economia Angolana atravessa por uma série de coisas, por se importar demais com as relações pessoais, são consideradas solidárias, Andrade (2002), dá continuidade a esse pensamento, e diz que existem hierarquias transversais, ou seja, está sempre ligada a outros pontos “solidários” como: religião, étnica, familiar e opções partidárias.

Existe um domínio e tanto nas relações de dependência pessoal, o que faz com que aquilo que une os empregadores e empregados, não sejam relações contratuais mas sim a dependência existente por ambas as partes.

2.7.1- Tipologia e classificação

É de conhecimento geral de todo empreendedor e muitas vezes até de pessoas que se encontram fora do contexto do empreendedorismo, que as empresas são caracterizadas obedecendo alguns critérios, nada mais, nada menos do que considerados cruciais para que se faça a distinção e a classificação das mesmas.

“Entende -se por empresa qualquer entidade que, independentemente da sua forma jurídica, exerce uma actividade económica” (Decreto-Lei n.º 81/2017 de 30 de Junho, 2017).

As MPME Angolanas de acordo com o artigo 5º da Lei n.º 30/11 de 13 de Setembro, (2011), são distinguidas por dois critérios, especificamente: o número de trabalhadores efectivos e o volume de facturação total anual, tratando-se desse como o mais importante para a decisão da classificação das mesmas.

De acordo com a mesma lei, micro empresas, são aquelas que empreguem até 10 trabalhadores e/ou tenham uma facturação bruta anual não superior em Akz ao equivalente a USD 250 mil, pequenas empresas, as que empreguem mais de 10 e até 100 trabalhadores e/ou tenham uma facturação bruta anual em Akz superior ao equivalente a USD 250 mil e igual ou inferior a USD 3 milhões e por fim, médias empresas, são as que empreguem mais de 100 até 200 trabalhadores e/ou tenham uma facturação bruta anual em Akz superior ao equivalente a USD 3 milhões e igual ou inferior a USD 10 milhões.

Figura 1- Distinção das MPME's Angolanas.



Fonte: Lei nº30/11 de 13 de Setembro de 2011

Já as Portuguesas, de acordo com a comissão europeia possuem uma definição bem mais inflexível, pois existem factores que as distinguem de outros tipos de empresa nomeadamente: o número de trabalhadores, volume de negócio e o total do balanço anual.

Então, uma micro empresa é aquela cujos trabalhadores sejam inferiores a 10, com volume de negócio anual inferior/igual a €2 milhões e com o balanço anual também inferior/igual a €2 milhões, já as pequenas empresas são aquelas que possuem menos de 50 trabalhadores, com o volume de negócio menor ou igual a €10 milhões e com o balanço anual menor ou igual ao mesmo valor que o volume de negócio (€10 milhões), ao passo que as empresas de porte médio são as que têm um número de trabalhadores inferior a 250, com um volume de negócio anual não superior a €50 milhões e com o balanço anual de igual modo não superior a €50 milhões.

2.7.2- Exclusão

Segundo a Lei n.º 30/11 de 13 de Setembro (2011), não são consideradas como MPME nem destinatárias do tratamento diferenciado, as entidades em que o capital seja participado pelo Estado e ou outras entidades públicas, exceptuando universidades e

centros de investigação, para estes casos, o limite máximo é de 25 % do capital social; empresas que participem do capital de outras e ou outras não sendo MPME participem do seu capital, independentemente do tipo societário em causa; filial ou sucursal, no País, de uma empresa que tenha a sede fora do país; que tenha uma actividade bancária e não bancária.

“Ficam igualmente, excluídas do âmbito das MPME, empresas cujo sócio maioritário detenha participações noutras empresas, sempre que a facturação bruta anual exceda o limite mais elevado previsto no artigo 5.º da lei das MPME” (Lei n.º 30/11 de 13 de Setembro, 2011).

2.7.3- Instituições de apoio

Em todos os países que tenham PME, é necessário que se crie alguma entidade responsável pelo acompanhamento e certificação da constituição das mesmas.

Para as empresas Portuguesas tem o IAPMEI (Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação), que é o órgão responsável pela implementação das políticas e estratégias da capacitação e financiamento das pequenas e médias empresas, cuja sua missão é impulsionar o desenvolvimento empresarial e a competitividade, auxiliar a criação, realização e análise das políticas direccionadas à actividades industriais, focando-se na solidificação da inovação do empreendedorismo e do investimento empresarial em firmas que tenham por área de actuação, áreas que estejam sobre a responsabilidade do Ministério da Economia. E a sua visão é de estabelecer parcerias a nível estratégico, naquilo que é o desenvolvimento empresarial e a inovação de firmas, bem como empreendedores e até empresários.

Para Angola a instituição de apoio ganha o nome de INAPEM (Instituto Nacional de Apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas), entidade administrativa do Estado Angolano, porém de forma indirecta, onde sobre ele recaem as obrigações de aplicação estratégicas e de políticas, para a capacitação e financiamento das MPME.

Órgão de direito público, provido de capacidade e personalidade jurídica, e também é autónomo administrativa e financeiramente, onde a sua missão é facilitar o crescimento das Micro, Pequenas e Médias Empresas a nível nacionais (MPMEs), comprometendo-

se em dar todo o auxílio que for necessário. A sua visão está relacionada com o auxílio para a criação e aplicação de políticas que possam sustentar o mercado empresarial nacional, agindo em áreas como a formação e preparação das empresas, estímulo do empreendedorismo e assim gerir para que se alcance o crescimento empresarial.

“Desde 2012, o INAPEM tem sido um instrumento crítico do Governo de Angola na implementação do Programa Angola Investe lançado pelo Governo de Angola com a publicação da Lei 30/11 prevê a atribuição de um conjunto de benefícios e apoio às MPME” (Instituto nacional de apoio às micro, pequenas e médias empresas).

Tem por objectivo o dialogo ou contacto com as muitas e diferentes entidades que poderão vir a contribuir para aquilo que é o aumento do crescimento das micro, médias e pequenas empresas nacionais.

Como anteriormente foi dito na sua visão, o INAPEM presta serviços de formação e capacitação empresarial, assistência técnica e consultoria às MPME nacionais, nos diversos âmbitos da economia nacional; auxiliar a consolidação e modernização da estrutura empresarial das mesmas, ainda a nível nacional; possibilitar o progresso empresarial a nível de MPME nacionais; gerir os fundos públicos, orçamentos e muitas outras coisas relacionadas a elas, desde que essas estejam a sua disposição.

“ São órgãos do INAPEM, o Presidente do Conselho de Administração; o conselho de administração; o conselho técnico consultivo e o conselho Fiscal. O Presidente do Conselho de Administração é o órgão singular de gestão do INAPEM. O Conselho de Administração é órgão deliberativo colegial permanente ao qual compete, com mais amplos poderes dentro dos limites da lei e do presente estatuto, a aprovação e acompanhamento dos instrumentos de gestão do INAPEM. Conselho Técnico consultivo é o órgão de programação e acompanhamento e de consulta técnica do Presidente do Conselho de Administração. O Conselho Fiscal é o órgão de fiscalização do INAPEM” (Instituto nacional de apoio às micro, pequenas e médias empresas).

2.7.4- Certificação

Para que seja feita a certificação, é necessário que se mostre os documentos que confirmem a existência de uma empresa, ou de alguma actividade comercial, a fim de que sejam reconhecidas as condições das MPME.

Conforme descrito no artigo 3º do Decreto-Lei n.º 81/2017 de 30 de Junho (2017), a certificação de PME, é adequada para todas as empresas que precisam de demonstrar e certificar o estatuto de micro, pequena e de média empresa, de acordo com métodos administrativos, onde o ensino ou despacho seja legalmente ou regulamentarmente exigida.

Para as empresas angolanas a certificação do INAPEM é feita num prazo máximo de 30 dias, após examinação dos documentos da empresa ou se esse for o caso, de empreendedores singulares, a partir do número efectivo de funcionários e do volume anual. É também da responsabilidade do instituto de apoio a exclusão (abordada dois subtemas acima desse) daquelas que não vão de acordo com os requisitos previstos na lei. Existem alguns benefícios como: facilidade ao crédito; benefícios fiscais e contratação privilegiada, que só quem faz a certificação tem o privilégio de obter.

Em conformidade com o Decreto-Lei n.º 81/2017 de 30 de Junho (2017), a certificação tem os seguintes objectivos: *“simplificar e acelerar o tratamento administrativo dos processos nos quais se requer o estatuto de micro, de pequena ou de média empresa; permitir maior transparência na aplicação da definição de PME no âmbito dos diferentes apoios concedidos pelas entidades públicas; permitir a participação das PME nos diferentes programas comunitários e garantir uma informação adequada às entidades interessadas no que respeita à aplicação da definição de PME; garantir que as medidas e apoios destinados às micro, às pequenas e às médias empresas se apliquem apenas às empresas que comprovem esta qualidade; permitir uma certificação multiuso em diferentes serviços e com distintas finalidades.”*

Para efeito de certificação e classificação da MPME devem ser apresentados ao INAPEM os seguintes documentos:

Formulário de Certificação devidamente preenchido e assinado (Form-Mod-01); Termo de responsabilidade devidamente preenchido e assinado; Cópia do estatuto ou pacto social da empresa;

Cópia do documento relativo ao número de contribuinte fiscal (NIF); Cópia do alvará da actividade económica o documento comprovativo da entrada do processo para o efeito; Declaração da empresa com número de trabalhadores efectivos devidamente preenchida e assinada, conforme minuta disponibilizada pelo INAPEM; Documento comprovativo do pagamento do imposto sobre o rendimento do trabalho respeitante ao mês anterior, contendo folha salarial para fazer prova do número de trabalhadores; Documento comprovativo entregue às finanças para efeito de pagamento de imposto industrial, com informação do volume de facturação do período anterior (cópia entregue deve estar devidamente assinada e carimbada pelas finanças), nomeadamente: Modelo 1 para as empresas das categorias A e B; No caso de empresas em início de actividade, a tabela dos lucros mínimos definida no Decreto Executivo nº 15/09; Certidão negativa comprovando que a MPME tem a sua situação com fisco regularizada (só aplicável para empresas já em actividade). (Instituto nacional de apoio às micro, pequenas e médias empresas).

Normalmente a certificação das MPME ou até empreendedores singulares é concretizada com a fixação do selo colante, em algum lugar claramente visível da empresa, se esta já tiver alguma sede para que as actividades sejam executadas.

Ressaltar que, alguns documentos para a certificação são dispensáveis, quando a empresa não se encontrar em funcionamento.

E para que o processo de certificação esteja totalmente concluído as instituições responsáveis emitem um cartão, onde nele contem informações sobre o nome da firma ou do empreendedor caso seja singular; número de contribuinte (NIF); e a respectiva localização da empresa e ou do empreendedor caso se trate de um empreendedor singular.

2.7.5- Programas de apoio às MPME

Segundo o artigo 11º da Lei n.º 30/11 de 13 de Setembro (2011), a política de apoio às MPME integra programas de incentivos fiscais e financeiros, organizacionais, de criação de competências, de inovação e de capacitação tecnológica, a criar pelo Executivo, formulados mediante a auscultação das associações empresariais e ou profissionais nacionais reconhecidas.

Alguns dos programas que se fazem presentes em Angola são: o programa Angola Investe que disponibiliza condições privilegiadas de financiamento para elas. E de acordo com Instituto nacional de apoio às micro, pequenas e médias empresas, o mesmo programa já tem 397 financiamentos aprovados num total de AKz 72.762 Milhões o que

equivale á 392.483,89 €, e 254 disponibilizados num total AKz 47.609 Milhões o equivalente à 256.806,65 €.

Tem também o regulamento da linha de crédito de apoio ao empreendedor jovem, vulgo “Projovem”, que na altura havia sido aprovado recentemente, em Luanda, pelo Executivo Angolano, cria condições adequadas para desenvolver projectos do género, tendo em conta os entraves financeiros de que os jovens estão sujeitos a enfrentar para a realização dos seus planos ou ideias. O Projovem, tem por objectivo dar soluções e respostas para as questões que os jovens outrora colocaram.

De acordo com o Instituto nacional de apoio às micro, pequenas e médias empresas, nessa linha de crédito, *“terá como operadores entidades ligadas ao Conselho Nacional da Juventude, Instituto Nacional da Juventude e o Instituto Nacional de Apoio às Micros, Pequenas e Médias Empresas, vai financiar os sectores da hotelaria e turismo, indústria, agricultura, pecuária, prestação de serviços, das pescas, tecnologias de informação e comunicação, do comércio e empreendedorismo cultural, respectivamente.”*

Esse projecto foi aprovado na 1ª Reunião Ordinária Conjunta das Comissões Económicas e para Economia Real do Conselho de Ministros, dirigida pelo antigo Presidente da República, José Eduardo Dos Santos, que em meio muitos objectivos o principal é desenvolver meios para que os jovens sintam-se cada vez mais atraídos pelo empreendedorismo, e sintam a necessidade de criar o seu próprio negócio, pois o que se pretende é dar uma nova educação aos jovens, educação relacionada ao desenvolvimento e criação.

2.7.6- Pequenas e médias empresas Angolanas e o financiamento

As micro, pequenas e médias empresas angolanas ainda são bastante dependentes de créditos bancários, porém, a sua aquisição pressupõe alguns requisitos, dentre eles a certificação da empresa, que deve ser adquirida no INAPEM, tal como consta no subtema 2.7.4.

Cumpre-nos informar que para a devida aquisição dos créditos e micro créditos (bancários), existe e exigem a cobrança de inúmeras de taxas, o que torna esse tipo de financiamento dispendioso. Mas ainda assim são considerados como a melhor forma de financiamento externo para elas.

No subtema 2.6, foram abordados os diferentes tipos de financiamento possíveis, Almeida (2014) acrescenta que dentro do financiamento interno, pode incluir meios

financeiros adquiridos por parte dos familiares, amigos e outras pessoas próximas e que desta forma passam a ser considerados auto financiamento.

Devemos nos lembrar sempre de que as PME's são tidas com a espinha dorsal da economia Marsch et al., (2010), pela elevada importância que possuem, porém, a falta de credibilidade por parte das instituições bancárias e instituições de apoio pelas pequenas e médias empresas, faz com que o acesso ao financiamentos e torne uma característica difícil para a criação e sustentabilidade das PME's Angolanas.

Capítulo III- Metodologia de investigação

A metodologia utilizada para a realização da parte prática do presente estudo consiste no método qualitativo, onde recorreu-se ao questionário, que teve como fonte a elaboração própria, com perguntas fechadas e abertas, onde na sua maioria foram perguntas do tipo fechadas. Em termos de prática é habitual que se recorram a métodos mistos, isto é, com perguntas do tipo abertas e fechadas.

Foram elaborados dois questionários, onde o primeiro foi um pré-teste, o qual foi direccionado unicamente a pessoas que possuam pequenas e médias empresas, ou seja empreendedores de PME. Este pré- teste tem 8 questões, onde algumas possuem alíneas, e tem na sua maioria questões de carácter obrigatório. O pré teste teve por objectivo a recolha de dados precisos de quem está directamente ligado à área de estudo, para então elaborar o segundo questionário com mais conhecimento e bases daquilo que é a realidade de quem tem uma PME em Angola.

O segundo questionário foi dirigido aos funcionários e também proprietários delas, isso é pequenas e médias empresas Angolanas, entretanto ao se efectuar o pré-teste e ao obter-se as respostas, não se achou necessária a alteração das questões que já faziam parte do mesmo (segundo questionário), visto que só e somente o pré-teste respondia a muitas das questões que se encontravam no questionário. O questionário tem 13 questões fechadas, e como todo e qualquer questionário possuem questões de carácter obrigatório, mas destas 13 questões foram extraídas 9, que foram as estudadas para a dissertação.

Escolheu-se ou optou-se por um inquérito por questionário como meio de recolha de dados, porque o objectivo prende-se na recolha de percepções e opiniões, e também pelo número de pessoas que foram necessárias, para que se pudesse ter a amostra representativa da população em estudo (Quivy & Campenhoudt, 1998).

Segundo Quivy & Campenhoudt (1998), para esse tipo de método de recolha de dados (inquérito por questionário) o mais convencional é que se use o método quantitativo, onde alguns dados também receberão tratamento qualitativo. Sem discordar com o que foi dito no primeiro parágrafo, porém acrescentando que, para o estudo em questão serão usados os dois métodos, ou seja, os dados receberão tratamentos qualitativos e quantitativos, isto, de acordo com as respectivas necessidades.

Este trabalho tem como objectivo geral estudar a caracterização e o funcionamento das pequenas e médias empresas Angolanas, e para que isso seja possível precisou-se averiguar se elas têm o tratamento essencial para que permaneçam como força motriz da economia Angolana, compreender a influência do acesso ao crédito e a relação que tem com o sucesso das pequenas e médias empresas em Angola, saber se há nelas inseridos profissionais competentes para melhoria do desempenho e com isso responder algumas questões consideradas importantes para este estudo. E assim concluiu-se que o questionário era o método mais adequado para alcançar os objectivos pré-definidos, e para o devido tratamento dos dados usou-se o SPSS, mais detalhadamente a estatística descritiva e a correlação de Rô de Spearman.

3.1- Amostra

De acordo com o tema a ser investigado, suas questões de investigação, objectivos e todo o resto relacionado com a investigação e recolha de dados, foi feito um questionário, isto por se considerar o meio mais adequado devido ao nível de pessoas a inquirir. Os questionários foram repartidos em dois, sendo que o primeiro foi unicamente dirigido a empreendedores de Luanda, e o segundo para funcionários, desde que trabalhem em alguma PME, proprietários delas e também para pessoas cuja sua área de formação seja ligada às ciências económicas, de modo a garantir que cada pessoa questionada saiba do que se trata. Focou-se de modo particular em Luanda, por esta ser o epicentro de pequenas e médias empresas em território Angolano.

Com base no questionário foi permitido obter as informações de que se necessitava para dar respostas às questões que se colocaram. *“É indiscutível que a qualidade e a validade dos resultados de um inquérito dependem da dimensão da amostra”* (Ghiglione & Matalon, 2005) citado por (Botelho, 2014).

Para o pré-teste foram questionados 8 proprietários de PME, onde foram necessárias cerca de três a quatro semanas para se obter as respostas.

Ao passo que para o questionário, foram destinadas a diversas pessoas, desde proprietários a funcionários delas. O que levou mais de um mês e foi possível obter 34

respostas. O questionário foi disponibilizado em Novembro de 2018 e foi encerrado em Janeiro de 2019.

3.2- Justificação do tema

Foi escolhido este tema, pela elevada relevância que essas Pequenas e Médias empresas têm para o crescimento e desenvolvimento social e económico de diferentes países, para Angola em particular, pouco se sabe sobre elas e a sua real importância. Acrescentando às razões da escolha do tema, é o elevado número de interesse nelas, que tem vindo a existir com o passar do tempo.

Para mim particularmente, para além dos motivos mencionados, surgiu a necessidade de falar sobre isso para compreender como elas realmente funcionam em Angola, ter em atenção as políticas de apoio que realmente apoiam, e com essa dissertação dar algum contributo para o enriquecimento daquilo que é a literatura relacionada à PME's em Angola, visto que tenho como plano a médio prazo de criar uma PME também, lembrando que elas contribuem para a redução da pobreza e geram empregos, desta forma estaria eu a contribuir para o crescimento económico da minha terra natal.

Para este estudo a concentração da amostra foi em Luanda, capital de Angola, porque é lá onde existe maior concentração de PME, de acordo com Botelho (2014), *“do ponto de vista geográfico 67% das pequenas e médias empresas estão sedeadas em Luanda e acolhe cerca de 59% dos postos de trabalho. As pequenas e médias empresas angolanas não dispõem de serviços que possam apoiar o seu desenvolvimento e crescimento. A maior parte dos serviços disponíveis encontram-se concentrados em Luanda e estão orientados para clientes mais importantes”*

3.3- Hipóteses a testar

De acordo com vários autores, a principal barreira ao sucesso das PME's é o acesso ao financiamento. Fonseca (2011) vem sustentar essa afirmação dizendo que o acesso ao financiamento é o segundo maior problema enfrentado por elas, perdendo apenas para a carga administrativa regulamentar.

H1: A dificuldade de acesso ao financiamento pelas pequenas e médias empresas constitui um entrave para a criação ou existência delas.

As pequenas e médias empresas (PME) são cruciais para o crescimento económico e para a estabilidade de qualquer país, à medida que facilitam a actividade económica e proporcionam emprego, contribuindo assim para a redução da pobreza (Wiklund, 2009), (Antlova, 2009), (Faitira, 2012).

H2: São as PME's importantes para a promoção de emprego e redução da pobreza.

Autores como Swierczek & Ha (2007) dizem que a falta de novas tecnologias e equipamentos são obstáculos ao desenvolvimento das PME.

H3: O uso tecnológico é um condicionante ao crescimento das PME's.

Infelizmente em Angola tem pouca, ou quase nenhuma informação disponibilizada para estudo ou pesquisa relacionada às PME's Angolanas. (Andrade, 2002)

H4: É importante que existam informações relacionadas as PME's em Angola.

Capítulo IV – Estudo empírico

De acordo com a tabela 1 podemos verificar que os indivíduos do sexo masculino representam 52,9% do total da amostra enquanto os do sexo feminino representam os restantes 47,1 %, ou seja, a maioria das respostas dadas ao questionário vieram de rapazes.

Tabela 1- Género

		Frequência	Percentagem	Percentagem válida	Percentagem cumulativa
Válido	Feminino	16	47,1	47,1	47,1
	Masculino	18	52,9	52,9	100,0
	Total	34	100,0	100,0	

Unidade: n.º de indivíduos; percentagem (%)

Na amostra recolhida, foi possível verificar que a maioria tinha idade compreendida entre os 16 e os 25 anos representando 52,9%. Em seguida, está a classe etária dos 26 aos 35 anos (35,3%), e por último dos 36 aos 45 que representam os restantes 11,8%.

Tabela 2- Classe etária

		Frequência	Percentagem	Percentagem válida	Percentagem cumulativa
Válido	16 a 25	18	52,9	52,9	52,9
	26 a 35	12	35,3	35,3	88,2
	36 a 45	4	11,8	11,8	100,0
	Total	34	100,0	100,0	

Unidade: n.º de indivíduos; percentagem (%)

Estatísticas

No que concerne a estatística é de ressaltar que foi usada a estatística descritiva para o tratamento dos dados. De acordo com a tabela 3 pode-se verificar a veracidade da hipótese 2, onde a maior parte dos indivíduos concordou que a promoção de emprego e a redução da pobreza são factores muito importantes para atingir uma economia estável. Podemos ainda verificar que numa escala de 1 a 4, a classificação média para esta questão foi de 3,59.

Tabela 3- Importância da promoção de emprego e redução da pobreza para uma economia estável.

		Frequência	Percentagem	Percentagem Válida	Percentagem cumulativa	Média	Moda	Mediana	Desvio Padrão
Total	Importante	14	41,2	41,2	41,2	3,59	4	4,00	0,500
	Muito importante	20	58,8	58,8	100,0				
		34	100,0	100,0					

Unidade: n.º de indivíduos; percentagem (%)

Para a tabela 4, apesar de as respostas estarem muito diversificadas, foi possível verificar que a veracidade da hipótese 1 foi confirmada, onde mais de metade (52,9%) afirmou que a falta ou ausência de financiamento condiciona muito a criação ou existência das PME's Angolanas. Os restantes estão divididos entre condicionar pouco e minimamente. Como se observa na tabela 4.

Tabela 4- A falta de financiamento condiciona a criação/existência das PME's Angolanas

		Frequência	Percentagem	Percentagem Válida	Percentagem cumulativa	Média	Moda	Mediana	Desvio Padrão
Total	Condiciona pouco	6	17,6	17,6	17,6	3,35	4	3,35	0,774
	Condiciona minimamente	10	29,4	29,4	47,1				
	Condiciona muito	18	52,9	52,9	100,0				
		34	100,0	100,0					

Unidade: n.º de indivíduos; percentagem (%)

Numa escala de 1 a 5, a classificação média da importância do financiamento para as PME foi de 4,21, o que revela que o financiamento é bastante importante para as PME, e confirma a veracidade da hipótese 1 podemos concluir que o acesso ao financiamento é importante para alavancar as pequenas e médias empresas. Apesar de verificarmos que um dos indivíduos preferiu não responder a essa questão.

Tabela 5- Importância do financiamento para as PME'S Angolanas.

		Frequência	Percentagem	Percentagem Válida	Percentagem cumulativa	Média	Moda	Mediana	Desvio Padrão
Total	2	1	2,9	3,0	3,0	4,21	5	4,00	0,893
	3	7	20,6	21,2	24,2				
	4	9	26,5	27,3	51,5				
	5	16	47,1	48,5	100,0				
	Omissos	1	2,9						
		34	100,0	100,0					

Unidade: n.º de indivíduos; percentagem (%)

Ao olharmos para a tabela 6, é possível verificar que a hipótese 4 testada é válida. Consegue-se perceber que é muito importante e relevante que existam informações suficientes das PME's Angolanas. Com um valor de 91,2% valida-se.

Tabela 6- Relevância da existência de informação relacionada às PME's Angolanas

		Frequência	Percentagem	Percentagem Válida	Percentagem cumulativa	Média	Moda	Mediana	Desvio Padrão
Total	Minimamente	3	8,8	8,8	8,8	2,91	3	3,00	0,288
	Muito	31	91,2	91,2	100,0				
		34	100,0	100,0					

Unidade: n.º de indivíduos; percentagem (%)

Praticamente todos os indivíduos (94,1%) consideram que a falta de capacitação por parte dos empreendedores contribui muito para o insucesso no desenvolvimento das PME's Angolanas. O que torna essa questão válida.

Tabela 7- A falta de capacitação por parte de empreendedores é um factor de insucesso.

		Frequência	Percentagem	Percentagem Válida	Percentagem cumulativa	Média	Moda	Mediana	Desvio Padrão
Total	Nada	1	2,9	2,9	2,9	2,91	3	3,00	0,379
	Pouco	1	2,9	2,9	5,9				
	Muito	32	94,1	94,1	100,00				
		34	100,0	100,0					

Unidade: n.º de indivíduos; percentagem (%)

Numa escala de 1 a 5 a importância média dada pelas pessoas questionadas à tecnologia para o crescimento das PME foi de 3,74, pelo que podemos considerar que a tecnologia é um factor importante mas não fundamental para o crescimento das PME. Desta forma validamos a questão.

Tabela 8- A tecnologia é importante para o crescimento das PME's Angolanas.

		Frequência	Percentagem	Percentagem Válida	Percentagem cumulativa	Média	Moda	Mediana	Desvio Padrão
Total	2	4	11,8	11,8	11,8	3,74	4	4,00	0,931
	3	8	23,5	23,5	35,3				
	4	15	44,1	44,1	79,4				
	5	7	20,6	20,6	100,00				
		34	100,0	100,0					

Unidade: n.º de indivíduos; percentagem (%)

As respostas relativas à tabela 9 estão muito divididas, o que quer dizer que não existe uma ideia muito clara relativamente a esta questão (média 2,94 numa escala de 1 a 5). Entretanto temos como maior valor percentual de respostas que as tradições nas

pequenas e médias empresas angolanas influenciam minimamente de forma negativa ao desenvolvimento delas, assim, a questão é validada parcialmente.

Tabela 9- Influência negativa das tradições ao desenvolvimento das PME's Angolanas.

		Frequência	Percentagem	Percentagem Válida	Percentagem cumulativa	Média	Moda	Mediana	Desvio Padrão
Total	Não influencia nada	4	11,8	11,8	11,8	2,94	3	3,00	0,983
	Influencia pouco	5	14,7	14,7	26,5				
	Influencia minimamente	14	41,2	41,2	67,6				
	Influencia muito	11	32,4	32,4	100,00				
		34	100,0	100,0					

Unidade: n.º de indivíduos; percentagem (%)

No que respeita à importância de uma liderança forte, todos a quem foi direccionado o questionário consideraram que este é um factor importante ou muito importante para o desenvolvimento das PME's. Nenhum deles respondeu que era um factor pouco ou nada importante, como podemos ver na tabela 10, então podemos considerada válida a questão.

Tabela 10- Equipa de liderança forte é importante para o desenvolvimento das PME's Angolanas.

		Frequência	Percentagem	Percentagem Válida	Percentagem cumulativa	Média	Moda	Mediana	Desvio Padrão
Total	Importante	16	47,1	47,1	47,1	3,53	4	4,00	0,507
	Muito importante	18	52,9	52,9	100,0				
		34	100,0	100,0					

Unidade: n.º de indivíduos; percentagem (%)

A capacidade de atrair e reter pessoas qualificadas é uma característica que quase dois terços das pessoas consideraram muito influente para o desenvolvimento das PME.

Ainda assim 35,3% dos indivíduos considera por outro lado que este factor influencia pouco ou minimamente o desenvolvimento das PME. A questão é considerada válida.

Tabela 11- Influência da capacidade de atrair e reter pessoas qualificadas ao desenvolvimento das PME's Angolanas.

		Frequência	Percentagem	Percentagem Válida	Percentagem cumulativa	Média	Moda	Mediana	Desvio Padrão
Total	Influencia pouco	1	2,9	2,9	2,9	3,62	4	4,00	—
	Influencia minimamente	11	32,4	32,4	35,3				
	Influencia muito	22	64,7	64,7	100				
		34	100,0	100,0					

Unidade: n.º de indivíduos; percentagem (%)

Interpretação dos dados

De acordo com grande parte dos indivíduos que deram resposta ao questionário, de forma global as PME's Angolana têm um elevado nível de influência para a economia do país, garantindo desta forma a promoção de emprego e redução da pobreza em grande escala, sustentando essas ideias autores como Javed et al., (2015), dizem que um dos papéis mais relevantes das pequenas e médias empresas inclui a redução da pobreza através da criação de emprego.

Harash et al. (2013) & Harash et al. (2014) citado por Emad et al. (2014) diz-nos que *“Small and medium enterprises (SMEs) are a policy priority for many countries, given their significance in terms of it play a key role in economic development and make an important contribution to employment”*. Com essa afirmação quero dizer que as PME's em muitos e diversos países têm um peso enorme, fazendo com que os mesmos tratem delas de forma prioritária, pois no que toca ao desempenho económico e contribuição para a empregabilidade tem um valor bastante significativo.

Alguns deles acrescentam que, as pequenas e médias empresas representam a maioria no sector empresarial e que não existem empresas sem capital humano/mão-de-obra, logo, quando se cria uma PME dá-se oportunidade à geração de emprego e por conseguinte a redução da pobreza. E com isso há cada vez mais hipóteses de se chegar à uma economia estável.

Quando se fala de acesso ao financiamento, não é nada mais, nada menos do que a possibilidade das PME's alcançarem uma fonte de financiamento que seja a mais acertada para o seu estado actual. É de ressaltar que o financiamento é imprescindível para todas as empresas, sejam elas micro, pequenas, médias ou grandes, principalmente em fase inicial, a fim de que elas consigam crescer e assim expandir qualquer que seja a parte da sua actividade económica. Conforme respostas ao questionário a ausência dele influencia muito à criação ou existência de pequenas e médias empresas, vulgo PME's. Onde numa escala de 0 à 5, 49% (arredondados) consideram que o financiamento é muito importante para as pequenas e médias empresas Angolanas, apesar de este ainda ser de difícil acesso e por conseguinte considerado como barreira ou entrave para a criação delas. Aqui surge a necessidade de se criar formas que garantam maior abertura ao acesso ao financiamento Angolano, para então suprir essa carência.

Em grande parte das pequenas e médias empresas o empreendedor também é o gerente da mesma, daí surge a necessidade de o mesmo ter conhecimentos para então a empresa obter sucesso. Autores como Storey (1994), Beaver (2002) e Prahalad & Bettis (1986) dizem que a gestão é maioritariamente personalizada e dependente dos ideais dos empresários. Cerca de 94% responderam que a falta de conhecimentos por parte dos empreendedores, representa de forma muito significativa o insucesso delas, onde desses 94, 50% concordam que a falta de profissionais competentes é muito relevante para o crescimento das PME's, ou seja, para que haja sucesso e crescimento é necessário que haja uma combinação entre empreendedores e profissionais capacitados e dotados de conhecimentos.

Outro factor que contribui para o crescimento das empresas, em particular PME's angolanas é a tecnologia, ou seja, seguir os avanços tecnológicos cooperam para o desenvolvimento e crescimento empresarial. Autores como Swierczek & Ha (2007) dizem que a tecnologia tem uma relação estreita com a melhoria do processo de produção. Diferentes estudos também revelaram os resultados semelhantes de que a falta de novas tecnologias e equipamentos são obstáculos ao desenvolvimento das PME. A medida que o tempo vai passando e as coisas vão evoluindo, devem ser usadas técnicas novas de acordo com a globalização, para assim, não só estarem à frente da concorrência, como atraírem e garantirem os seus clientes. Acrescento dizendo que os indivíduos questionados concordam que a tecnologia é importante para o crescimento de PME's Angolanas.

Tem-se dito na gíria que não se deve misturar família com negócios, pois, pode não funcionar da melhor maneira possível. Há a possibilidade de não saber fazer a devida separação dos problemas familiares com a gestão da empresa.

Neste tipo de empresa surge aquilo que chamamos de conflito de interesses, onde nela ou grande parte delas a administração se encontra a cargo da família e o elemento responsável por esta administração pode levar à satisfação das suas aspirações ainda que não de acordo com o foco da empresa. Segundo Donnelley (1964) nas empresas tradicionais há de certa forma uma demora em reagir ou dar respostas às evoluções/exigências do mercado, pois ela já se encontra formatada a seguir padrões que estejam de certa forma ligados a conduta da família. Maioritariamente os entrevistados responderam que influencia minimamente de forma negativa o seu crescimento como

empresa, o mesmo autor acrescenta que nelas existe ou pode existir a desorganização no que toca à distinção dos lucros e ao desempenho nos diferentes sectores da mesma.

Há alguns parágrafos viu-se que, para se obter sucesso e crescimento por parte das PME's Angolanas é necessário que haja uma combinação entre empreendedores e profissionais capacitados e dotados de conhecimentos, acrescenta-se dizendo que dentro de profissionais capacitados deve haver uma equipa de liderança forte, porque ela é muito importante para que elas se desenvolvam. Essa é a combinação perfeita, o triângulo que garante o sucesso, desenvolvimento e crescimento das PME's. Nos mantendo nessa linha de pensamento os empreendedores devem ter a capacidade ou saber usar meios para atrair e manter as pessoas certas e qualificadas que lhes vão garantir a fidelidade dos clientes e assim a sua permanência, segundo alguns entrevistados essa capacidade de atracção influencia muito o desenvolvimento delas.

Correlação

De acordo com o quadro abaixo, é possível verificar que existem algumas correlações entre as variáveis em estudo. Correlação não é nada mais, nada menos do que a relação existente entre duas ou mais variáveis em análise.

No caso do quadro que cá se encontra, usou-se o coeficiente de correlação de Rô Spearman, por ser o mais adequado para se medir a intensidade de relação entre as variáveis (porque se tratam de variáveis medidas numa escala quantitativa). É de conhecimento que quanto mais próximo de "1" forem os valores mais forte será a relação/ entrosamento entre as variáveis. Normalmente considera-se que a associação é forte para valores do coeficiente de correlação entre 0,7 e 1, é moderada para valores entre os 0,4 e os 0,7 e fraca para valores inferiores a 0,4.

Com base nesse quadro podemos tirar as seguintes conclusões:

A promoção de emprego e redução da pobreza está correlacionada com o género, sendo que as mulheres consideram estes factores mais relevantes do que os homens, para que se chegue a uma economia estável. Consegue-se observar a relação entre a importância do financiamento para as PME's Angolanas e a relevância da existência de informação sobre as PME's Angolanas (P3 e P4), com essa relação concluímos que grande parte da

informação relacionada com as PME's Angolanas fica a cargo do INAPEM, que é a entidade reguladora de micro, pequenas e médias empresas em Angola, esse mesma entidade é a responsável pela facilitação do acesso ao financiamento delas (PME's), com a criação de programas de apoio, portanto, quanto mais disponibilização de informação actualizada sobre elas, mais cientes as pessoas ficam sobre o tipo de financiamento de que precisam para que elas cresçam e se desenvolvam. Embora essa correlação seja fraca por ser inferior a 0,4.

Para a relação existente entre a falta de capacitação por parte dos empreendedores e a importância do uso tecnológico para o crescimento das PME's Angolanas (P5 e P6), a tecnologia é deveras importante e se torna indispensável para os empreendedores o uso delas, então, quanto mais dotados de conhecimento os empreendedores estiverem, mais actualizados estarão e conseguirão dar maior resposta às necessidades actuais das pequenas e médias empresas Angolanas. Essa correlação também é fraca por ser 0,348, ou seja, valor inferior a 0,4.

E por fim há relação entre a influência das tradições ao desenvolvimento das PME's Angolanas, importância de uma equipa de liderança forte para o desenvolvimento das PME's Angolanas e a capacidade de atrair e reter pessoas qualificadas para o desenvolvimento das PME Angolanas (P7,P8 e P9), essa correlação é moderada por possuírem valores no intervalo de 0,4 a 0,7, conclui-se que para tradições em pequenas e médias empresas Angolanas é necessário que haja uma equipa de liderança forte, que não devemos olhar simplesmente para a hierarquia empresarial mas também em colocar no topo aquele que se encontre capaz de lá estar, de desempenhar o papel que se espera para o crescimento e desenvolvimento das mesmas, desta forma e atrair e manter pessoas qualificadas que realmente acrescentarão valor à empresa.

Tabela 12- Correlação de Rô de Spearman

			Idade	Gênero	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9
rô de Spearman	Idade	Coeficiente de Correlação	1,000	,448**	-,007	-,135	,186	,148	,008	,046	,199	,089	,047
		Sig. (bilateral)	.	,008	,970	,448	,292	,410	,965	,795	,259	,615	,793
		N	34	34	34	34	34	33	34	34	34	34	34
	Gênero	Coeficiente de Correlação	,448**	1,000	-,430**	-,161	-,186	-,166	,265	,115	,013	-,114	-,181
		Sig. (bilateral)	,008	.	,011	,362	,293	,357	,130	,518	,943	,519	,307
		N	34	34	34	34	34	33	34	34	34	34	34
	P1	Coeficiente de Correlação	-,007	-,430**	1,000	,065	,108	,035	-,209	-,048	,155	,303	,289
		Sig. (bilateral)	,970	,011	.	,713	,545	,846	,235	,788	,382	,081	,098
		N	34	34	34	34	34	33	34	34	34	34	34
	P2	Coeficiente de Correlação	-,135	-,161	,065	1,000	-,205	-,142	,308	-,094	-,099	-,202	,204
		Sig. (bilateral)	,448	,362	,713	.	,244	,430	,076	,596	,579	,252	,246

	N	34	34	34	34	34	33	34	34	34	34	34
P3	Coeficient e de Corr elaçã o	,186	-,186	,108	- ,205	1,00 0	,366 *****	- ,225	,155	,220	,071	,053
	Sig. (bilat eral)	,292	,293	,545	,244	.	,036	,201	,382	,211	,688	,766
	N	34	34	34	34	34	33	34	34	34	34	34
P4	Coeficient e de Corr elaçã o	,148	-,166	,035	- ,142	,366 *****	1,00 0	,041	,074	,058	-,182	,114
	Sig. (bilat eral)	,410	,357	,846	,430	,036	.	,819	,683	,750	,311	,529
	N	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33
P5	Coeficient e de Corr elaçã o	,008	,265	- ,209	,308	- ,225	,041	1,00 0	,348 *****	,083	-,310	,265
	Sig. (bilat eral)	,965	,130	,235	,076	,201	,819	.	,044	,640	,074	,130
	N	34	34	34	34	34	33	34	34	34	34	34
P6	Coeficient e de Corr elaçã o	,046	,115	- ,048	- ,094	,155	,074	,348 *****	1,00 0	,120	,172	,169
	Sig. (bilat eral)	,795	,518	,788	,596	,382	,683	,044	.	,499	,331	,339
	N	34	34	34	34	34	33	34	34	34	34	34
P7	Coefi	,199	,013	,155	-	,220	,058	,083	,120	1,000	,515	,595

		cient e de Corr elaçã o				,099							
		Sig. (bilat eral)	,259	,943	,382	,579	,211	,750	,640	,499	.	,002	,000
		N	34	34	34	34	34	33	34	34	34	34	34
	P8	Coefi cient e de Corr elaçã o	,089	-,114	,303	-,202	,071	-,182	-,310	,172	,515	1,000	,213
		Sig. (bilat eral)	,615	,519	,081	,252	,688	,311	,074	,331	,002	.	,226
		N	34	34	34	34	34	33	34	34	34	34	34
	P9	Coefi cient e de Corr elaçã o	,047	-,181	,289	,204	,053	,114	,265	,169	,595	,213	1,000
		Sig. (bilat eral)	,793	,307	,098	,246	,766	,529	,130	,339	,000	,226	.
		N	34	34	34	34	34	33	34	34	34	34	34

Capítulo V- Conclusão

Não há uma definição única para PME, sua definição depende da constituição de cada país ou estado, baseando-se na lei das sociedades comerciais, logo Angola não se desvincula disto. No que toca a pequenas e médias empresas Angolanas podemos dizer que de acordo com a Lei das sociedades comerciais em vez de uma definição concreta, existem critérios que devem ser identificados para que se considerem Micro Pequenas e Médias empresas.

Em Angola, a maior parte são Micro, pequenas e Médias empresas, entretanto, apesar de serem a maioria, o tratamento dado a elas não é digno ou o mais adequado. Segundo o nosso estudo empírico conforme as respostas dos indivíduos pode-se constatar muita limitação no que concerne a elas. Alguns dos desafios que as pequenas e médias empresas Angolanas enfrentam, segundo as pessoas a qual foram direccionados os questionários são: instabilidade financeira, contabilidade desorganizada, adaptação ao mercado actual que por sinal é muito competitivo, a falta de financiamento o que leva muitas das empresas a falência, falta de revestimento do capital adquirido o que leva muitas empresas a ruína, falta de planeamento a médio e longo prazo, a falta de confiança por parte dos investidores nas PME's. Pela dificuldade que as mesmas têm para liquidar os financiamentos, a falta de financiamento junto do sector bancário, para melhor crescimento dos seus negócios, bem como a falta de incentivos e apoio do governo.

Infelizmente a economia Angola é muito movida com base ao grau de afinidade, sem terem em conta os contratos de trabalho ou profissionais, ou até a competência de quem é colocado à trabalhar o que dificulta certamente o crescimento e desenvolvimento das pequenas e médias empresas, nenhuma empresa consegue sobreviver por muito tempo quando na sua gestão existam pessoas que não estão dotadas de conhecimentos para tal. O mesmo verifica-se nas empresas tradicionais ou familiares, aqueles que seguem à risca com as tradições hierárquicas familiares, nem todo o sucessor possui a competência adequada para ocupar lugar de destaque na empresa e isso pode custar a sobrevivência da empresa.

Para a melhor compreensão delas é necessário que se crie uma instituição de apoio, o INAPEM é a instituição Angolana responsável pelo tratamento de Micro Pequenas e

Médias empresas. O INAPEM presta serviços de formação e capacitação empresarial, assistência técnica e consultoria às MPME nacionais, nos diversos âmbitos da economia nacional; auxiliar a consolidação e modernização da estrutura empresarial das mesmas, ainda a nível nacional; possibilitar o progresso empresarial a nível de MPME nacionais; gerir os fundos públicos, orçamentos e muitas outras coisas relacionadas a elas, desde que essas estejam a sua disposição. Foram criados programas de incentivo para elas, mas segundo o questionário por inquérito pude constatar que esses incentivos não funcionam como descrito, pois nenhuma das pessoas inqueridas afirmou que conseguiu algum tipo de financiamento ou participação. Isso representa uma grande dificuldade para quem pretende empreender, principalmente se não tiver meios de auto-financiar-se.

Desta forma pode-se concluir que o financiamento é importante para as micro, pequenas e médias empresas Angolanas, o que era suposto funcionar de forma mais fácil, devendo esse não ser de aquisição muito difícil, mas infelizmente com a falta de credibilidade dos investidores, torna-se difícil o acesso ao financiamento. Na teoria, existem os programas de incentivo que já é um passo bem dado, mas é necessário usar dessas teorias.

No acto da realização dessa dissertação existiram algumas dificuldades que foram enumeradas mais acima no resumo, estas dificuldades foram: a escassez de recursos ou material em Angola relacionados com o tema; elevado nível de burocracia, que não permitiu ir a fundo com a investigação; carência de informação disponível na internet; falta de actualização da informação (o impacto da implementação do IVA para as PME's); falta de capacitação e cooperação por parte do inquirido. Gostaria de poder aprofundar muito mais sobre o tema, mas infelizmente não me foi possível.

Para possíveis soluções a estes problemas ou estas limitações enfrentadas, recomendo que se acredite mais no cidadão Angolano a fim de deixa-lo expor as suas ideias e caso haja alguma coisa errada a instituição de apoio deve ajudar de modo que funcione em vez de colocar barreira. Visto que o mundo está em constante evolução, é necessário que se acompanhe à essa evolução, desta forma, deve o INAPEM, seleccionar e indicar um indivíduo para que o mesmo se responsabilize pela actualização dos dados do portal, facilitando desta forma a obtenção de informação, por outra, recentemente Angola sofreu a implementação do IVA, mas nada se diz a respeito, a quando já se podia ter um conhecimento ainda que mínimo. Outro ponto que fará toda a diferença é a formação

dos recursos humanos que lidam directamente com atendimento ao público, pois eles são o espelho do INAPEM. Foi recentemente (2020) publicado no Jornal de Angola que o INAPEM disponibilizará formações para aqueles que pretendem empreender, e que também foi disponibilizado cerca AKZ 488 mil milhões para financiar e apoiar as pequenas e médias empresas Angolanas, mas até ao momento não há conhecimento de que já estejam a decorrer as formações ou que os financiamentos já tenham sido disponibilizados.

E por fim, apesar de notar que elas (PME's) são de grande importância para a economia Angolana, constatou-se também que a existência da falta de material de estudo sobre elas, deriva do facto de as pessoas não darem a devida importância. De forma teórica, todas as condições foram tratadas, mas na prática não se encontram alinhadas de modo a serem mais valorizadas, grande parte da população está focada em grandes negócios, esquecendo-se de que é do pequeno que se faz o grande, ou que para que grandes empresas sejam “grandes” algum dia foram pequenos negócios e com o devido investimento e financiamento a sua estrutura não só desenvolveu como também cresceu.

Espero que com este trabalho consiga demonstrar de facto que as Micro Pequenas e Médias Empresas, devem ser alvos de maior atenção, dedicação e cuidado, e assim cativar a confiança e credibilidade dos investidores, para então financiarem-nas pois são de grande importância para a economia.

Bibliografia

- Almeida, E. (2014). Financiamento das PME – *Análise das Empresas do Distrito do Porto. Dissertação de mestrado apresentada à Universidade Portucalense Infante D. Henrique* , Acedido aos 10/06/2018.
- Andrade, V.(2002). *As Experiências e Perspectivas das Pequenas e Médias e Empresas em Angola*. http://library.fes.de/pdf-files/bueros/angola/hosting/upd12_02andrade.pdf , 4-6.
- Antlova, K. (2009). *Motivation and Barriers of ICT Adoption in Small and Medium sized Enterprises*. *E + M EKONOMIE A MANAGEMENT* , 2, 140-155.
- Associação Nacional de Direito ao Crédito. (s.d.).
<http://www.microcredito.com.pt/sobre-a-andc/microfinanca/a-microfinanca/27> ,
Acedido aos 06/06/2018.
- Associação portuguesa de leasing, factoring e renting. (S.D).
<http://www.alf.pt/pt/leasing> , Acedido aos 19/06/2018.
- Audretsch, D.(2005). *The economic role of small and medium enterprises*. *Journal of business economic* , 22(5):20 – 31.
- Baas, T., & Schrooten, M. (2006). *Small business economics*. vol. 27, issue nº2-3, pp.127-137.
- Beaver, G. (2002). *Small Business, Entrepreneurship and Enterprise Development*. Pearson: Harlow .
- Botelho, E. (2014). *Políticas de apoio as pequenas e médias empresas (PME) em Angola. Dissertação para a obtenção do grau de Mestre em Economia e Políticas Públicas, apresentada ao Instituto universitário de Lisboa- ISCTE* .
- Chami. (2006). *Technological innovation in women-owned firms: Influence of entrepreneurial motivation and strategic intention*. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation* , 4(1): 265-274.
- Curran, M. (2007). *Family enterprises as an important factor of the economic development: the case of Slovenia*. *Journal of Enterprising Culture* , 11(2): 111-130.

Daskalakis, N., & Psillaki, M. (2009). *Are the determinants of capital structure country or firm specific?* *Small Business Economics* , vol. 33, issue nº 3, pp. 319-333.

Decreto-Lei n.º 81/2017 de 30 de Junho. (2017). Portugal

Demirguc-Kunt, A., & Beck, T. (2006). *Small and Medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint.* *Journal of Banking & Finance* , vol 3, issue nº 11,pp. 2931-2943.

Donnelley, R. (1964). Obtido em 27 de 08 de 2019, de <http://www.scielo.br/pdf/rae/v7n23/v7n23a06.pdf>

Emad, H., Suhail, A., & Jabbar, A. (2014). *The Influence of Finance on Performance of Small and medium enterprises(SME).* *Madenat Alelem University College* .

Evaristo, A. (2019). *Pequenas e médias empresas desaparecem por terem sido criadas com capital alheio.* *Jornal de Angola* .

Faitira, M. (2012). *Barriers To The Adoption Of ICT By SMEs In Zimbabwe: An Exploratory Study In Chinhoyi District.* *Institute of Interdisciplinary Business Research* , 4, pp 1142-1156.

Fama, E., & French, K. (2002). *Testing trade-off and pecking order predictions about dividends and debt.* *The Review of Financial Studies* , vol. 15, issue n.º1, pp. 1-33.

Fonseca, A. (2011). *AS PME em Portugal: Reflexões e Desafios* . *Dissertação para a obtenção do grau de mestre, apresentado ao ISCTE-IUL* , Acedido aos 15/03/2018.

Hall, G., Michaelas, N., & Hutchinson, P. (2004). *Determinants of the capital structures of European SMEs.* *Journal of Business Finance & Accounting* , vol.31, issue nº5-6, pp. 711-728.

Harris, M., & Raviv, A. (1991). *The theory of capital structure.* *The Journal of Finance* , vol. 46, issue n.º 1, pp. 297-355.

Instituto nacional de apoio às micro, pequenas e médias empresas. (s.d.). <http://www.portal.inapem.gov.ao/inapem.aspx> , Acedido aos 19/06/2018.

Javed, M. , Khan, D., Ahmed, I., & Rana, A. (2015). *Determinants of business success of small and medium interprises.*

https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2130356 , Acedido aos 09/06/2018.

Lei n.º 01/04 de 13 de Fevereiro. (2004). Angola

Lei n.º 30/11 de 13 de Setembro. (2011). Angola

Majluf, & Myers. (1984). *Corporate Financing and Investment Decisions when Firms have Information that Investors Do Not Have*. *Journal of Financial Economics* , 13, 187-221.

Marsch, K., Schmieder, C., & Aerssen, K. (2010). *Does banking consolidation worsen firms access to credit? Evidence from the German economy*. *Small Bus Economics* , vol. 35, issue n.º 4, pp. 449-465.

Michaelas, N., Chittenden, F., & Poutziouris, P. (1999). *Financial policy and capital structure choice in U.K. SMEs: empirical evidence from company panel data*. *Small Business Economics* , vol. 12, issue n.º 2, pp. 113-130.

Modigliani, F., & Miller, M. (1958). *The Cost of Capital, corporation Finance and the Theory of Investment*. *The American Economic Review*. 48(3) , 261-297.

Mukhtar, S. (1998). *Business Characteristics of Male and Female Small and Medium Enterprises in the UK: Implications for Gender based Entrepreneurialism and Business Competence Development*. *Journal of Management* , 41-51.

Myers, S. (2001). *Capital structure*. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 15 , issue n.º 2, pp. 81-102.

_____ (1984). *The Capital Structure Puzzle*. *Journal of Finance* , 39: 575-592.

Prahalad, C., & Bettis, R. (1986). *The Dominant Logic, Strategic*. *Management Journal* , Vol. 7, p. 485-501.

Quivy, R., & Campenhoudt, L. (1998). *Manual de Investigação em ciências sociais*. Traduzido por João Marques, Maria Mendes, Maria Carvalho, Lisboa: Gradiva .

Recomendação da Comissão Europeia. (2003). CE .

Resende, A. (1994). *As PME no espaço comunitário*.

Santos, M. (2014). *O financiamento das PME através do capital de risco. Dissertação para a obtenção do grau de mestre, apresentada à Lisboa School of economics & management (ISEG)* , Acedido aos 14/12/2017.

Storey, D. (1994). *Understanding the Small Business Sector*. Routledge: London .

Swierczek, F., & Ha, T. (2007). *Entrepreneurial orientation uncertainty avoidance and firm performance: an analysis of Thai and Vietnamese SMEs*. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation* , 4(1): 46-58.

Thurik, M. (2007). *Policy Induced Constraints on Small Enterprise Development in Asian Developing Countries: Small Enterprise Development*. *Journal of Small Business* , 5(2): 66-78.

Titman, S., & Wessels, R. (1988). *The determinants of capital structure choice*. *Journal of Finance* , 43(1), 1- 19.

Tobora, O. (2014). *Challenges faced by entrepreneurs and the performance of small and medium scale (SMEs) In Nigeria: An Intellectual capital issue*.
https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2506451 , Acedido aos 12/05/2018.

Wiklund, J. (2009). *Building an Integrative Model and Small Business Growth*. *Small Business Economics* , 32, 351-374.

Anexos

Anexo A- Quadro dos objectivos e questões de investigação

Questão de investigação	Problema	Objectivo geral	Objectivo específico	Revisão da literatura	Hipóteses
Como as PME's Angolanas efectivamente funcionam quanto ao acesso ao financiamento?	Funcionalidade do financiamento das pequenas e médias empresas Angolanas.	Estudar a caracterização e o funcionamento das Pequenas e Médias Empresas Angolanas.	Fornecer materiais relacionados à PME Angolanas; Valorizar as PME Angolanas; Compreender o funcionamento do financiamento.	No tema 2.6, constata-se que o financiamento é primordial para que algum empresário crie ou invista em algum negócio. Porém para as PME isso representa uma problemática, pois o acesso ao crédito não é uma questão fácil e simples de se resolver, existem muitas barreiras para que PME consigam um, afinal financiadores têm preferência por grandes empresas em detrimento delas.	H1: A falta de financiamento condiciona a criação de PME. H1.1: O acesso ao financiamento é importante para alavancar as PME. .
				No capítulo II, temas 2.1 e 2.2, vemos que as PME são de	H2: As PMEs auxiliam na redução do desemprego e

				extrema importância para as economias nacionais, visto que grande parte das empresas criadas em diversos países são PME, o que significa que têm um valor de igual modo expressivo para as economias nacionais, o que nos leva a pensar que a redução ou ausência delas pode vir a causar rupturas económicas. Parágrafo 11	da pobreza
				Autores como Swierczek & Ha (2007) dizem que a falta de novas tecnologias e equipamentos são obstáculos ao desenvolvimento das PME. Desta forma pode-se dizer que quanto mais envolvidos	H3: A tecnologia é importante para o crescimento das pequenas e médias empresas Angolanas.

				com a tecnologia a empresa estiver, mais facilmente dará resposta aquilo que são as necessidades dos seus clientes.	
				No capítulo II, tema 2.7, parágrafo 3 diz-nos que em Angola há uma escassez de informação relacionadas às PME's, embora elas sejam importantes.	H4: Relevância da existência de informação relacionada às PME's Angolanas.

No capítulo II, tema 2.7, parágrafo 3 diz-nos que em Angola há uma escassez de informação relacionadas às PME's, embora elas sejam importantes.

H4: Relevância da existência de informação relacionada às PME's Angolanas.

Anexo B- Questionário dirigido aos funcionários, proprietários de PME's e não só.

Género

- ☐ Masculino
- ☐ Feminino

Idade

- ☐ 16 a 25
- ☐ 26 a 35
- ☐ 36 a 45
- ☐ 46 a 55
- ☐ 56 a 65
- ☐ 66 ou mais

1 - Em que nível é considerado que a promoção de emprego e a redução da pobreza são importantes para se chegar a uma economia estável?

- ☐ 1- Nada importante
- ☐ 2- Pouco importante
- ☐ 3- Importante
- ☐ 4- Muito importante

2 - Em que medida considera que a ausência de financiamento influencia a criação e ou existência das PME?

- ☐ Não influencia nada
- ☐ Pouco influencia
- ☐ Influencia minimamente
- ☐ Influencia muito

3 - Quão importante é o financiamento para as PME's?

Nada importante

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Muito Importante

4 - Quão relevante é a existência de material relacionado com as PME's Angolanas?

☐

Pouco

☐

Minimamente

☐

Muito

5- Até que ponto a falta de capacitação por parte dos empreendedores representa um factor de insucesso para as PME's Angolanas?

☐

Nada

☐

Pouco

☐

Muito

6 - Numa escala de 0-5, em que medida considera que o uso da tecnologia é importante para o crescimento de PME's Angolanas?

Nada importante

☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Muito Importante

7 - Em que medida considera que as tradições nas empresas familiares influenciam negativamente o crescimento das PME's Angolanas?

☐

Não influencia nada

☐

Pouco influencia

☐

Influencia minimamente

☐

Influencia muito

8 - Até que ponto uma equipa de liderança forte é importante para que as PME's Angolanas se desenvolvam?

- ☐ 1- Nada importante
- ☐ 2- Pouco importante
- ☐ 3- Importante
- ☐ 4- Muito importante

9 - Em que medida a capacidade de atrair e reter pessoas qualificadas influencia o desenvolvimento das PME's Angolanas?

- ☐ Não influencia nada
- ☐ Pouco influencia
- ☐ Influencia minimamente
- ☐ Influencia muito

Anexo C- Questionário dirigido aos empreendedores (Pré-teste)

Género

- ☐ Masculino
- ☐ Feminino

Idade

- ☐ 16 a 25
- ☐ 26 a 35
- ☐ 36 a 45
- ☐ 46 a 55
- ☐ 56 a 65
- ☐ 66 u mais

1- Serão as PME um importante instrumento para a geração de empregos?

- ☐ Sim
- ☐ Não

1.1- Se sim, diga porquê?

- 1- Quais as principais dificuldades que as pequenas e médias empresas Angolanas e seus trabalhadores enfrentam e porquê?
- 2- Dentre as muitas políticas de apoio existentes, quais são as que realmente funcionam?
- 3- Considera que o financiamento é primordial nas PME's?

- ☐ Sim
- ☐ Não

4.1- Se sim, diga porquê, de igual modo o faça se a sua resposta for não.

5- Já sofreu algum tipo de recusa na sua PME?

☐ Sim

☐ Não

5.1- Se sim, qual foi e porquê?

6- Qual foi a maior dificuldade que enfrentou a quando da criação da sua PME?

7- Já lhe foi negado algum financiamento para a sua PME?

☐ Sim

☐ Não

7.1- Se sim, que tipo de financiamento foi e porquê acha que lhe foi recusado?

8- O que acha que deve melhor, ou que contributo quer dar quando se trata de criação e crescimento de pequenos e médios empreendimentos?