

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

Germen Benjamim Correia

**CARACTERIZAÇÃO DE UM ECOSISTEMA DE EMPREENDEDORISMO EM
ECONOMIAS MENOS DESENVOLVIDOS: O CASO DE BISSAU**

Porto Alegre

2020

Germen Benjamim Correia

**CARACTERIZAÇÃO DE UM ECOSISTEMA DE EMPREENDEDORISMO EM
ECONOMIAS MENOS DESENVOLVIDOS: O CASO DE BISSAU**

Dissertação de Mestrado apresentada ao programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Administração.

Área de concentração: Inovação Tecnologia e Sustentabilidade.

Orientador: Prof. Dr. Antonio Domingos Padula

Porto Alegre
2020

Ficha Catalográfica

Correia, Germen Benjamim.

Caracterização de um Ecosistema de Empreendedorismo em Economias Menos Desenvolvidas: O Caso de Bissau/ Germen Benjamim Correia, 2020.

108 f.

Orientador: Antonio Domingos Padula.

Dissertação (Mestrado)—Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Escola de Administração, Programa de Pós-Graduação em Administração, Porto Alegre, BR-RS, 2020.

1. Empreendedorismo. 2. Ecosistema. 3. Economias menos desenvolvidas. 4. Bissau. I. Padula, Antonio Domingos. II. Título.

Germen Benjamim Correia

**CARACTERIZAÇÃO DE UM ECOSISTEMA DE EMPREENDEDORISMO EM
ECONOMIAS MENOS DESENVOLVIDOS: O CASO DE BISSAU**

Dissertação de Mestrado apresentada ao programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Administração.

Aprovado em: 23/10/2020

Orientador: Prof. Dr. Antonio Domingos Padula (PPGA/UFRGS)

Prof.^a Dr.^a Carla Schwengber tem Caten (PPGEP/UFRGS)

Prof.^a Dr.^a Aurora Carneiro Zen (PPGA/UFRGS)

Prof.^a Dr.^a Fernanda Maciel Recihert (PPGA/UFRGS)

AGRADECIMENTOS

Terminar mais uma vez esta etapa é um algo inexplicável, com sentimentos emocional e dever cumprido. Em primeiro lugar, agradeço a Deus por ter me dado a força e saúde para atingir o final dessa jornada. Em segundo lugar, minha família por ser responsável da minha existência nesse mundo, além de me proporcionar todo tipo de apoio desde início dos meus estudos até o fim. Na verdade, sou grato a eles, mesmo nos momentos difíceis nunca deixaram de abrir mão de varia coisa para que eu pudesse estudar.

Agradeço especialmente o meu orientador, Prof. Dr. Antonio Domingos Padula a quem eu devo a oportunidade realizar esse sonho de concluir esse trabalho. E pela sabia orientação, pela disposição e paciência e conselhos que foram fundamentais para realização desse trabalho.

Também faço questão de agradecer todos os professores de escola de Administração/UFRGS pelo ensinamento recebido que são fundamental para o meu conhecimento. Por outro lado, aos colegas que, de certa forma, através da troca de experiência foi pertinente para atingir este objetivo.

Aos entrevistados, pela atenção, pela compartilhamento das histórias e dedicação do tempo para realização dessa pesquisa. Pois, sem eles não será necessário a realização desse trabalho.

RESUMO

Esse trabalho se propôs caracterizar o ecossistema de empreendedorismo em economias menos desenvolvidas, em especial, na cidade de Bissau (Guiné-Bissau). As abordagens do empreendedorismo estão ganhando muita força no mundo inteiro em diversos segmentos do mercado, principalmente, no sentido de promoção e crescimento de novos negócios. Ainda enfatiza diferentes elementos interconectados que fazem parte do desenvolvimento do ecossistema. Na realidade, dos países menos desenvolvidos, principalmente nas economias africanas, o tema torna-se mais essencial quando o assunto é o emprego e crescimento econômico, apesar de escassez dos estudos sobre ecossistema de empreendedorismo no continente. Visto que a maioria da atividade empreendedora ainda concentra parte da informalidade e com dificuldades de estruturas para o seu crescimento. Soma-se a isso, diversos fatores como instabilidade política, falta de incentivo ao empreendedorismo, e entre outros, como algo desfavorável para o seu desenvolvimento no continente. Nesse sentido, a cidade de Bissau não passa despercebida como outros países da África quanto esses fatores. Por esse motivo, em busca de melhor solução para desenvolvimento de empreendedorismo na África, tendo a capital de Guiné-Bissau como estudo de caso, procura responder a seguinte pergunta: Como se estrutura o ecossistema de empreendedorismo de Bissau? Para esta resposta, foram selecionados empreendedores e especialista de área, como forma de vislumbrar melhor resultado e conhecimento a respeito do tema. Para isso, utilizou-se o modelo do Isenberg (2011), que considerou seis domínios inter-relacionados como: Políticas Públicas, Capital Financeiro, Instituição de Suporte, Cultura, Recursos Humano e Mercado como essencial para o desenvolvimento de ecossistema de empreendedorismo. A coleta de dados ocorreu nos períodos de setembro de 2019 a junho de 2020 por via Skype, gravada automática e, posteriormente, transcritas uma a uma com o intuito de compreender os dados na sua plenitude. O resultado aponta os pilares Instituição de Suporte e Mercado como mais influentes no ecossistema de empreendedorismo. Ambos esses pilares apoiam e incentivam o empreendedorismo de Bissau. Em quanto isso, os pilares que envolvem o capital financeiro e recursos humanos são apontados como pilares que necessitam ser desenvolvidas dentro do ambiente empreendedor de Bissau. Referente às Políticas Públicas, o ecossistema sofre com a falta de Leis e incentivos do governo, voltado ao campo de empreendedorismo.

Palavras-chaves: Empreendedorismo; Ecossistema; Economias menos desenvolvidas; Bissau.

ABSTRACT

This work aimed to characterize the entrepreneurship ecosystem in less developed economies, especially in the city of Bissau (Guinea-Bissau). Approaches to entrepreneurship are gaining a lot of strength worldwide in various market segments, mainly in the sense of promoting and growing new businesses. It also emphasizes different interconnected elements that are part of the development of the ecosystem. In reality, from the least developed countries, mainly in African economies, the theme becomes more essential when it comes to employment and economic growth, despite the scarcity of studies on the entrepreneurship ecosystem on the continent. Since the majority of the entrepreneurial activity still concentrates part of the informality and with difficulties of structures for its growth. Added to this, several factors such as political instability, lack of incentive to entrepreneurship, and among others, as something unfavorable for its development on the continent. In this sense, the city of Bissau does not go unnoticed as other countries in Africa regarding these factors. For this reason, in search of a better solution for entrepreneurship development in Africa, with the capital of Guinea-Bissau as a case study, it seeks to answer the following question: How is the entrepreneurship ecosystem in Bissau structured? For this answer, entrepreneurs and area specialists were selected as a way to envision a better result and knowledge about the theme. For this, the Isenberg model (2011) was used, which considered six interrelated domains such as: Public Policies, Financial Capital, Support Institution, Culture, Human Resources and Market as essential for the development of the entrepreneurship ecosystem. Data collection took place from September 2019 to June 2020 via Skype, automatically recorded and later transcribed one by one in order to fully understand the data. The result points out the Support Institution and Market pillars as the most influential in the entrepreneurship ecosystem. Both of these pillars support and encourage Bissau's entrepreneurship. As far as this is concerned, the pillars that involve financial capital and human resources are identified as pillars that need to be developed within the entrepreneurial environment of Bissau. Regarding Public Policies, the ecosystem suffers from the lack of laws and government incentives, focused on the field of entrepreneurship.

Keywords: Entrepreneurship; Ecosystem; Less developed economies; Bissau

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Evolução do pensamento empreendedor	24
Figura 2 - Domínio do ecossistema empreendedor	35
Figura 3 - Modelo de ecossistema de empreendedorismo proposto por World Economic Forum	38

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Destinos das exportações da Guiné-Bissau (%) - 2015	65
Gráfico 2 - Origem das importações da Guiné-Bissau (%) - 2015.....	66

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Matriz de características de empreendedor e empreendedorismo	27
Quadro 2 - Atividades e características frequentemente atribuídas aos empreendedores.....	28
Quadro 3 - Modelos comparativos de ambiente empreendedor.....	39
Quadro 4 - Lista de especialistas e duração de entrevistas realizadas	49
Quadro 5 - Construtos e relação entre objetivo e dados.....	51
Quadro 6 - Pontos de acordos com EU e China.....	64
Quadro 7 - Distribuição dos créditos aos empreendedores entrevistados.....	79
Quadro 8 - Síntese de ecossistema de empreendedorismo de Bissau	88
Quadro 9 - Avaliação dos entrevistados de acordo com pilar.....	89

LISTA DE MAPAS

Mapa 1 - Divisão regional da África	43
Mapa 2 - Divisão administrativa da Guiné-Bissau	55
Mapa 3 - Países membros da CDEAO	69

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Produtos de exportação de Guiné-Bissau em milhares de euros.....	65
Tabela 2 - Produtos de importações Guiné-Bissau ano 2015 em milhões de dólares	66
Tabela 3 - Guiné-Bissau-Indicador global de negócio 2019.	74

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AICEP	Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal
BIDC	Banco de investimento e de Desenvolvimento da CEDEAO
BM	Banco Mundial
CE	Comissão Europeia
CEDEAO	Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental
CFA	Comunidade Financeira Africana
CPLP	Comunidade dos Países de Língua Portuguesa
DENARP	Documento de Estratégia de Redução da Pobreza
DGPIP	Direção-Geral para Promoção do Investimento Privado
FMI	Fundo Monetário Internacional
OECD	Organização para Cooperação e Desenvolvimento Económico
OHADA	Organização para Harmonização dos Direitos de Negócio em África
OIT	Organização Internacional de Trabalho
OMC	Organização Mundial do Comércio
ONU	Organização das Nações Unidas
PNUD	Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento
SISCOA	Sistema Contabilístico Oeste Africana
UA	União Africana
UE	União Europeia
UEMOA	União Económica e Monetária da África Ocidental

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	15
1.1 OBJETIVOS	18
1.1.1 Objetivo geral.....	18
1.1.2 Objetivos específicos.....	18
1.2 JUSTIFICATIVA	19
2 EMPREENDEDORISMO E O EMPREENDEDOR	21
2.1 TIPOS DE EMPREENDEDORES.....	28
3 ECOSSISTEMA DE EMPREENDEDORISMO	32
4 EMPREENDEDORISMO EM PAÍSES POBRES	42
4.1 POTENCIALIDADE DE ATIVIDADE EMPREENDEDORA EM ÁFRICA	45
4.2 BARREIRAS DE DESENVOLVIMENTO DE EMPREENDEDORISMO EM PAÍSES AFRICANOS	46
5 MÉTODO	48
5.1 TIPOLOGIA DE PESQUISA	48
5.2 COLETA DE DADOS	49
5.3 INSTRUMENTO DE COLETA	51
5.4 ANÁLISE DE DADOS	52
6 APRESENTAÇÃO SOBRE GUINÉ-BISSAU	54
6.1 SITUAÇÃO POLITICA DE GUINÉ-BISSAU	58
6.2 CONTEXTO ECONÔMICO E EMPREENDEDORISMO NA GUINÉ-BISSAU.....	63
6.3 EXPORTAÇÃO	64
6.4 IMPORTAÇÕES	66
6.5 INTEGRAÇÃO REGIONAL.....	67
6.6 ATIVIDADE EMPREENDEDORA NA GUINÉ-BISSAU	70
6.7 SISTEMA FINANCEIRO	73
7 APRESENTAÇÃO DO ECOSSISTEMA DE EMPREENDEDORISMO DE BISSAU	76
7.1 POLÍTICAS PÚBLICAS	76
7.2 CAPITAL FINANCEIRO	78
7.3 CULTURA	80
7.4 INSTITUIÇÕES DE SUPORTE.....	83
7.5 RECURSOS HUMANOS	85

7.6 MERCADO	87
8 CONSIDERAÇÕES FINAIS	90
REFERÊNCIAS	94
APÊNDICES	105
APÊNDICE – ROTEIRO DE ENTREVISTA	105

1 INTRODUÇÃO

Colonizados por países europeus e vivenciando uma democracia recente, vários países africanos ainda enfrentam as perturbações políticas potencializadas pela pobreza e pelo declínio econômico. Além disso, é nas nações mais pobres que é possível observar a maioria dos graves confrontos armados dos últimos tempos. De acordo com o Relatório do Desenvolvimento Humano (PNUD, 2014), mais da metade dos países que enfrentaram conflitos internos apresentavam reduzidos níveis de rendimento. Atualmente, cerca de 40% dos conflitos armados de todo o mundo ocorrem em países africanos. Apesar desses problemas, nas últimas décadas, a maioria das nações africanas vêm mostrando um crescimento favorável, mas ainda existem grandes desafios a serem enfrentados e muitos caminhos a serem percorridos.

As elevadas taxas de desemprego e meios de vida precários exigem que se tenha um olhar atento para com os países africanos (FREDERICK; MACHUMA, 2010). A maior parte de economia ainda é baseada na agricultura e na exportação de matérias-primas que, por sua vez, é dependente do mercado internacional. De acordo com os dados da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (2017), a débil economia global atual e a redução dos preços das matérias-primas voltaram a aumentar os riscos para as economias africanas. Pode-se citar, também, os ineficientes sistemas de transporte e comunicação, a baixa produtividade agrícola, a falta de tecnologia adequada e eficiente para fins de desenvolvimento e fatores geopolíticos (AHMED; NWANKWO, 2013). Em África, um jovem tem três vezes probabilidade de estar desempregado do que um adulto. Neste caso, a taxa de desemprego é considerado uma das mais altas do mundo. Por isso, o desejo crescente dos jovens que sonham com a imigração. Em torno de 38%, pretendem ir para Europa, já América Latina com 37% (OIT, 2015).

Na questão do setor público, apesar de representar ainda a grande dimensão, o emprego global tem sido baixo, dada a criação limitada do setor privado de emprego e espírito empresarial, tanto nos setores formais e informais. Nessa situação, o empreendedorismo pode ser um caminho ou uma solução para criar empregos, fornecer meios de vida dignos e contribuir para o crescimento do PIB. Ao desenvolvimento e promoção do empreendedorismo na África deve ser dada a atenção e apoio que merecem (OZGEN; MINSKY, 2007; BALKIENÊ; JAGMINAS, 2010).

Nos últimos anos, o ecossistema empresarial tornou-se uma área interessante de pesquisa sobre empreendedorismo. A literatura refere-se ao ecossistema empresarial como uma

rede de colaboração intencional de estruturas dinâmicas socioeconômicas com sistemas e subsistemas que são orientadas no sentido de desenvolvimento empresarial em um dado contexto geográfico de interação (ACS *et al.*, 2008; FERNÁNDEZ; BLANCO JIMÉNEZA; CUADRADO ROURA, 2015).

No cenário africano, ainda existe a escassez de literaturas sobre o ecossistema de empreendedorismo. Muitos pesquisadores têm chamado a atenção para o desenvolvimento do empreendedorismo na África. Na verdade, é urgente a necessidade de reconhecer a importância do empreendedorismo para o desenvolvimento econômico. Naude (2010) afirma que o desenvolvimento do empreendedorismo é indispensável para o alargamento econômico e é o motor do crescimento nas economias em expansão, como a africana. Em outras palavras, o empreendedorismo é um caminho para a inovação, a criação de emprego e, em última análise, a redução da pobreza na África (SANDER; THURIK; 1999; CHOWDHURY; 2007; NIEMAN; NIEUWENHUIZEN; 2009; BRUTON; KETCHEN; IRELAND, 2013).

Em estudos elaborados, Schoof (2006) aponta as principais dificuldades para o desenvolvimento do empreendedorismo no continente africano, mais concretamente na parte subsaariana. Os resultados apontam para a falta de educação empreendedora, acesso a crédito, quadro administrativo e suporte comercial como um dos fatores preocupantes para a criação de um ambiente empreendedor. Assim, para construir um ecossistema de empreendedorismo eficaz na África, recursos críticos, como o crédito, a eletricidade, um bom governo político e execução de contratos são essenciais para o seu desenvolvimento.

Em mercados imperfeitos, os empresários ultrapassam obstáculos, tais como infraestruturas físicas e institucionais débeis, escassez de financiamento e falhas de competências, de modo a fornecer bens e serviços (NELSON; PACK, 1999).

Na visão do Schumpeter (1934), o empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente para introduzir novos produtos e serviços, a partir da criação de novas formas de organização. Segundo diferentes literaturas reconhecidas em várias décadas (McCLELLAND, 1987; REYNOLDS; HAY; CAMP, 1999; HNYILICZA, 2008; GEM, 2017), isso tem levado o empreendedorismo a ganhar ainda mais força nas estratégias para produzir riquezas dos países. Portanto, essa força aumenta mais quando se trata de um ambiente que garante o suporte de novos empreendedores para que eles possam prosperar e ser sustentáveis (GARTER, 2010). Assim, esse meio está ligado ao ecossistema de empreendedorismo que, por sua vez, estimula os empreendedores a pensarem em criar novos empreendimentos que possam gerar impacto econômico e sustentável. Ou seja, buscam oferecer as condições e as ideias para que o empreendedorismo triunfe e seja sustentável (SANTOS; ZEN 2016).

Sendo assim, o ecossistema de empreendedorismo é observado por Isenberg (2013), como o conjunto de elementos inter-relacionados e as condições e estruturas que os novos empreendedores necessitam durante os estágios iniciais de desenvolvimento dos seus negócios. Isso nos mostra como o desenvolvimento do ecossistema de empreendedorismo pode pressupor o entendimento sobre as mudanças na forma de criar novos negócios. Além disso, a cultura de isolamento vem praticamente sendo substituída pela cultura da interação.

Portanto, essa interação de diversos elementos constitui as seis dimensões interdependentes identificadas por Isenberg (2011): cultura favorável, disponibilidade de financiamento, apoio institucional, políticas e lideranças favoráveis, capital humano qualificado e mercados favoráveis aos produtos e serviços desenvolvidos. Lembrando que o foco desse trabalho não se trata de empreendedorismo inovador, mas, sim, uma situação de análise do ecossistema de empreendedorismo nas economias em desenvolvimento, utilizando essas seis dimensões citadas por Isenberg.

Por se tratar de um termo muito importante para o desenvolvimento de qualquer que seja a economia mundial, este trabalho parte do intuito de abordar o ecossistema de empreendedorismo de Bissau (capital de Guiné-Bissau). Utilizando-se o modelo do Isenberg, (2011), que estabelece seis dimensões interligadas vistas anteriormente para entender a estrutura de cada pilar dentro do ecossistema. A escolha por Bissau aconteceu por ser a maior e mais desenvolvida cidade do país e com maior polo comercial e, ainda, por reunir as melhores condições para o desenvolvimento deste estudo. Quanto às instituições, a Guiné-Bissau ainda sofre com o problema de descentralização do aparelho do Estado para outras regiões do país, restando a concentração das suas instituições públicas e privadas em Bissau. As instituições financeiras, como os bancos, concentram-se na sua totalidade na cidade de Bissau, enquanto as outras regiões enfrentam as dificuldades nesses serviços.

A cidade de Bissau possui uma superfície total de 77 km² e a estimativa populacional é de 388.000 mil habitantes, de acordo com último censo de 2009. Sendo assim, trata-se de um lugar onde o crescimento econômico ainda está em desenvolvimento. Entretanto, parece não haver ainda um reconhecimento explícito e ações relacionadas ao incentivo do empreendedorismo. Nesse caso, pode ser que este termo esteja em uma fase inicial, o que seria importante para tentar descobrir o que é mais adequado para o seu desenvolvimento.

A literatura escolhida aqui é conhecida por discutir sobre o empreendedorismo inovador. Mas, nesse trabalho, é importante ressaltar que essa literatura é tratada como um tipo de empreendedorismo destinado aos países em desenvolvimento. O conhecimento e aplicação da inovação por parte dos empreendedores pode apresentar uma abordagem e observação

diferente em relação, por exemplo, aos empreendedores em uma economia desenvolvida, onde há mais recursos e condições necessárias para ampliar os negócios.

No caso da Guiné-Bissau, trata-se de um país dependente da agricultura, principalmente de castanha de caju e do setor público. A agricultura predomina entre quase a totalidade da economia de subsistência da maioria da população pobre. Isso quer dizer que cerca de 85% da sociedade vive da agricultura e, principalmente, da agricultura familiar, que expressa menor retorno para o crescimento econômico (MINISTÉRIO DA ECONOMIA E FINANÇAS, 2015). Quanto a isso, o setor privado ainda apresenta uma enorme dificuldade em termos de investimentos e incentivos. Os mesmos dados apontam que o setor depende sempre de apoio de parceiros internacionais, como o Banco de Investimento e de Desenvolvimento da CEDEAO (BIDC), para avaliar o potencial e apoiar o setor privado.

Nesse caso, o desafio consiste em buscar uma alternativa para o incentivo ao desenvolvimento do setor privado através do empreendedorismo, que pode gerar um valor crescente para economia, além de mais empregos, impostos e salários elevados. Dessa forma, é possível contribuir para a diversificação da economia, dando lugar e oportunidade as outras áreas do mercado.

Assim, em busca dessa solução, esse trabalho tem o objetivo de caracterizar e analisar o ecossistema de empreendedorismo na cidade de Bissau, através do modelo de Isenberg, (2011). Diante das lacunas expostas, busca-se responder a seguinte pergunta: Como se estrutura o ecossistema de empreendedorismo de Bissau?

1.1 OBJETIVOS

1.1.1 Objetivo geral

O objetivo geral do trabalho consiste em caracterizar e analisar o ecossistema de empreendedorismo de Bissau.

1.1.2 Objetivos específicos

- Mapear o contexto econômico e social de Guiné-Bissau;
- Identificar e caracterizar as principais instituições que fomentam o empreendedorismo de Bissau;

- Caracterizar e analisar os componentes e as dimensões que compõem o ecossistema do empreendedorismo.

1.2 JUSTIFICATIVA

A atual conjuntura econômica, na qual se encontra a população, passa de forma despercebida, principalmente quando se trata do crescimento de taxas de desemprego a nível global e, em particular, no continente africano. Os governos e a administração pública começam a repensar, tanto a nível continental quanto a nível nacional, a fomentar o incentivo a programas de apoio aos empreendedores. Tal situação envolve a interação constante dos elementos chave e os reforça mutuamente, englobando vários componentes que permitem a cooperação para facilitar o crescimento econômico (FOSTER *et al.*, 2013; STAM, 2015).

Há evidências de que forças ambientais hostis, relacionadas a fatores culturais e sociais e também à burocracia governamental, restringem de forma significativa as forças que impulsionam o processo empreendedor (GNYAWALI; FOGEL, 1994). Nesse caso, é necessário dar atenção à relevância econômica e social, o incentivo à criação de novos negócios e atividades empreendedoras como um desafio tanto para instituições públicas quanto privadas, para que possam triunfar no desenvolvimento de um ecossistema de empreendedorismo. Sabendo que ainda existem vários fatores a serem considerados na composição de um ecossistema, estimulam a sua sustentabilidade e trazem impactos sociais e econômicos positivos para a economia (ISENBERG, 2010).

Com base nos pressupostos relatados por esses autores e pelo que defende Isenberg (2010; 2013), justifica-se a escolha desse tema, pois ainda existem poucos estudos sobre o ecossistema de empreendedorismo nos países pobres e, principalmente, na África. Ou seja, apesar do termo ecossistema empreendedor ter ganhado força nos últimos anos no continente, a dificuldade de alcançar espaço é um dos problemas para os pesquisadores. E isso pode ser considerado um dos fatores para o desenvolvimento dessa dissertação.

Assim, na Guiné-Bissau e, em especial, na cidade de Bissau, a realidade não é diferente quando comparada com outros países da África, onde esse termo ainda é muito novo. Por isso, a importância de desenvolver este estudo como forma de contribuição para o crescimento do setor de empreendedorismo. Visto que existe demanda de jovens com vontade de empreender mesmo tendo pouco estudos sobre o tema. Quanto isso, o setor público é o principal motor para a geração de emprego formal, com cerca de 20%, enquanto que o setor privado ainda se concentra, na sua maioria, na atividade informal. Assim, consideramos que o

empreendedorismo pode ser uma solução para oferecer as condições necessárias que permitem o desenvolvimento de novos negócios.

Com esse entendimento, a ideia é desenvolver este estudo na tentativa de procurar uma solução que crie um ambiente empreendedor dentro de Bissau. Na verdade, a pesquisa foi oportuna e essencial, pois procurou verificar a compreensão dos empreendedores em relação ao termo empreendedorismo e os incentivos nos quais os mesmos podem adquirir. Utilizando a análise das dimensões posta por Isenberg (2010; 2013), partimos das diretrizes de como esses elementos estão caracterizados e fomentam o ecossistema de empreendedorismo. Ainda como cidadão do país e que conhece as realidades existentes, o estudo nos fortalece e incentiva a, cada vez mais, procurar uma alternativa para superar a crise econômica e social. Em termos práticos, este estudo poderá contribuir no auxílio de política de fomento ao empreendedorismo na Guiné-Bissau e, especificamente, na cidade de Bissau, como foco desse trabalho. Tendo em vista que se faz necessária a interação entre vários atores, buscamos despertar a atenção de entidades públicas e privados para o seu desenvolvimento.

Para além disso, a presente pesquisa possibilitará um entendimento sobre o negócio e o cultivo da cultura empreendedora, que poderá florescer futuramente. Diante de um cenário com escassez de informações e literaturas sobre empreendedorismo, é notória a necessidade de desenvolvimento dessa pesquisa para suprir as lacunas referentes ao contexto do país. Outro ponto importante é sobre a diversificação da economia, a qual ainda é baseada na agricultura, sobretudo de produção e exportação de castanha de caju. Então, a ideia é pensar na diversificação da economia, diminuindo a dependência de um único produto, para dar lugar aos outros setores do mercado.

Na base disso, o trabalho está estruturado da seguinte forma. O primeiro capítulo consiste na introdução, que apresenta os objetivos e a justificativa do trabalho. Posteriormente, no segundo capítulo, será analisada a revisão de literatura sobre ecossistema de empreendedorismo. Em seguida, abordamos o método utilizado. Na quinta parte, será apresentado o empreendedorismo em países menos desenvolvidos. Na sexta seção, expomos algumas considerações sobre Guiné-Bissau. No sétimo capítulo, apresentamos empreendedorismo na Guiné-Bissau. Por fim, a análise dos resultados e a conclusão.

2 EMPREENDEDORISMO E O EMPREENDEDOR

O conceito de empreendedorismo, apesar de ser bem conhecido de forma geral, ainda não possui uma definição clara em termos acadêmicos devido à sua proximidade com as outras áreas de conhecimento, tais como administração, economia e, até mesmo, antropologia (AHMAD; SEYMOUR, 2008). Por conta dos diversos usos que se faz do termo, conceituar empreendedorismo é uma tarefa sujeita à discordância entre seus estudiosos (GARTNER, 1990; FILION, 1997; 2011).

Assim, antes de entrar em detalhes sobre a definição do empreendedorismo, é importante levar em consideração o seu elemento central, que é o sujeito empreendedor. Quando o tema é analisado sob esta ótica, faz-se necessário compreender que, através da história, o empreendedor teve diversas faces e desempenhou vários papéis (HEBERT; LINK, 2006). Portanto, deve-se considerar os contextos temporal (MACHADO; NASSIF, 2014), espacial, cultural (JULIEN, 2010), político, social, econômico (UZUNIDIS; BOUTILLIER; LAPERCHE, 2013) e tecnológico (ZEN; FRACASSO, 2008) em que o empreendedor se insere para compreender adequadamente sua relação com a criação de valor.

O pensamento sobre o empreendedorismo é antigo e, mesmo assim, não tinha muita relevância na época, somente a partir da evolução dos mercados econômicos, os cientistas interessaram-se pelo fenômeno (LANDSTROM; HARIRCHI; ASTROM, 2012). No mesmo pensamento, Landström e Benner (2010) mostraram que a discussão do termo ocorreu após um longo período de estagnação aplicado pelo sistema feudal na economia europeia, onde o direito de propriedade era restrito e os produtos altamente taxados.

Com origem no desenvolvimento da palavra francesa *entreprendre*, o termo “empreendedor” passou a ser usado inicialmente como vocábulo militar durante a Idade Média, com o sentido de proteger-se. A partir do início do século XV, o verbo *entreprendre* passou a expressar algo como “vir a enfrentar” e, mais tarde, “tomar risco” ou “desafiar” (UZUNIDIS; BOUTILLIER, 2013). Na mesma ótica, durante esse período da Idade Média, essas condições começaram a modificar-se lentamente e, ao longo do tempo, o sistema de empreendedorismo evoluiu com base nas classes dos comerciantes e na ascensão das cidades. Portanto, o termo empreendedor “foi usado para descrever tanto um participante quanto um administrador de grandes projetos de produção” (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009, p. 28).

Entretanto, no sec. XVII, conhecido como Era da Economia, o empreendedor passou a ser visto como uma pessoa que assumia responsabilidade e de coordenação da operação militar. Assim, logo no início do sec. XVIII, o termo foi usado para referenciar a pessoa que cria e

conduz os empreendimentos (FILLION, 1999). E, ao mesmo tempo, a atividade empreendedora ganhou força, principalmente, quando se trata da especialização do conhecimento e a descoberta de oportunidades comerciais (MURPHY; LIAO; WELSCH, 2006).

Na mesma senda, alguns autores como Uzundis e Boutillier (2013) complementam essa afirmação, observando que o empreendedor é como um empresário - termo com conotação correlata à concepção contemporânea ligado ao gerente/gestor (aventureiro ou aventureiro mercantil). Ou seja, o empreendedor é visto como uma pessoa que deseja ter o controle da sua própria vida e enriquecer.

Os primeiros registros históricos de uma definição formal do termo empreendedorismo remontam, como já foi discutido, à Idade Média. Em 1730, Richard Cantillon (1680- 1734) começou a citar o indivíduo hoje conhecido por empreendedor como um portador de incerteza (AHMAD; SEYMOUR, 2008). Ao mesmo tempo, era visto como um atributo de criatividade, capacidade para inovar e possuidor de habilidades e conhecimentos atrelados às oportunidades. Além disso, outras características de análise, segundo Cantillon, foi a ênfase sobre o "risco e as incertezas" (FILION, 1999; HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009; BRUYAT; JULIEN, 2001).

Para além do economista Richard, outros autores da mesma linha, como Jean-Baptiste Say, observavam o empreendedor como o agente de mudanças e responsável para o desenvolvimento econômico (FILION, 1997; 2011; VALE, 2014). Ainda segundo o autor, é preciso distinguir entre o capitalista, ou seja, a pessoa que dispõe e empresta o capital (atual investidor de risco) e aquele que precisa e emprega o capital (empreendedor) (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009; FILION, 2011).

Por outro lado, o mais conhecido hoje em dia, quando se trata do pensamento econômico é Joseph Schumpeter, que defende que o ato empreendedor é a principal razão do desenvolvimento econômico dentro do capitalismo. Ao mesmo tempo, o autor percebe a inovação como responsável de causar o desequilíbrio na estabilidade dos ciclos econômicos, fazendo com que as antigas empresas, monopólios e mercados sejam destruídos para dar lugar às mais novas. Esse fenômeno de destruição é conhecido hoje como destruição criativa. Exemplo claro desse tipo de aniquilamento pode ser visto nas seguintes formas: a introdução de um novo bem; a incorporação de novo método de produção e venda de bens existentes; a descoberta de uma nova fonte de matérias primas e a substituição de uma estrutura de mercado existente por uma nova.

Seguindo a mesma linha do pensamento econômico, alguns economistas clássicos tiveram uma boa contribuição sobre o desenvolvimento de empreendedorismo. Adam Smith

entendia o empreendedor como especulador e acumulador de riqueza. Enquanto isso, J. H. Von Thünen e Hans Von Mangoldt atribuíam ao empreendedor a função de supervisor responsável pelas escolhas técnicas, por alocar fatores de produção e por vender os produtos (MACHADO; NASSIF, 2014).

Nessa linha histórica, o pensamento econômico sobre o empreendedor ainda continua a ganhar espaço no século XIX, com alguns nomes como Alfred Marshall e Frank Knight. Em 1879, Marshall observava o empreendedor como um trabalhador superior (MACHADO; NASSIF, 2014), apesar de ser apenas um coordenador de atividades de produção e sua tomada de decisão, muitas vezes, ser baseada na maximização de lucros; neste caso, o capitalista era um administrador profissional que investia em troca de uma alta de retorno financeiro (ZEN; FRACASSO, 2008). Enquanto isso, Knight se posicionava na mesma linha de Cantillon, afirmando que os empreendedores, além de assumir riscos, deveriam gerenciar a incerteza, a qual decorre da capacidade humana finita de fazer julgamentos (MACHADO; NASSIF, 2014).

Quanto a isso, destaca-se a introdução da subjetividade pela escola econômica austríaca, através de Carl Menger, em 1871, que começou a analisar como o indivíduo se envolve com a busca de informação, a transformação de materiais e supervisão de produção. Assim, surgiu a importância dos estudos de Ludwig Von Mises, que lembravam a independência e a ação humana como capaz de proporcionar o aproveitamento de oportunidades (MACHADO; NASSIF, 2014). Portanto, é importante saber que durante esse período do séc. XIX até o início do séc. XX, as escolas austríacas e britânicas são as que mais dominavam a teoria econômica, principalmente, com o foco de empreendedorismo como o motor de desenvolvimento (MACHADO; NASSIF, 2014). Só depois começaram a surgir novas abordagens de outras áreas de conhecimento sobre o tema (SOUZA, 2006).

Após a Era do pensamento econômico no desenvolvimento do empreendedorismo, como foi visto anteriormente, outro campo importante nessa linha de pensamento foi a sociologia de Max Weber e Werner Sombart. Pois, enquanto Weber concentrava a sua ideia na questão de valor, onde o empreendedor não era apenas um inovador, mas um líder que, baseado em seu sistema de valor, também focava em aliar a ética ao trabalho e à procura por lucros (DEPIERI; SOUZA, 2007). Sombart empenhava-se na questão de destruição criativa, algo visto também na teoria Schumpeteriana (MACHADO; NASSIF, 2014).

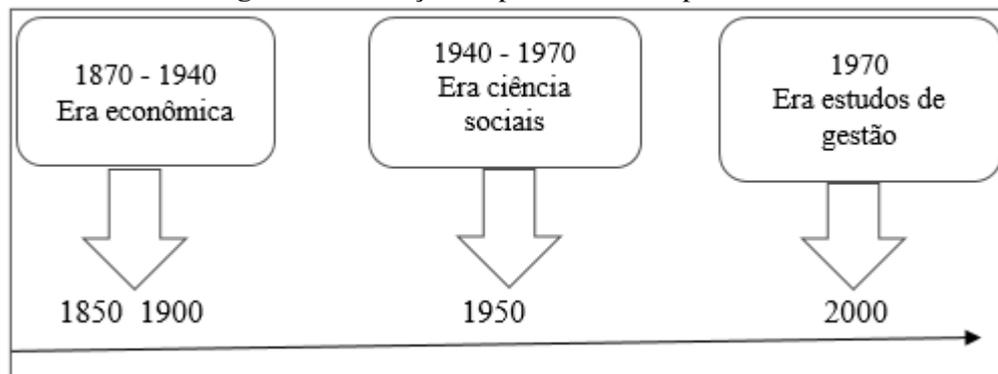
O outro campo que ganhou força nesse pensamento foi a era de estudos de gestão, principalmente, o forte período de discussões sobre o comportamento do indivíduo e como esse interfere no desempenho empreendedor. Neste caso, alguns autores como Gartner (1985) sugerem aos pesquisadores observar os empreendedores no processo de criação de organização.

Já Seltisikas e Lybereas (1996) demonstram que o empreendedorismo no gerenciamento de negócio tem foco principal o modo como as pequenas empresas começam.

Já Christensen, Ulhoi e Madsen (2002) veem o empreendedorismo como o cerne da criação de novas organizações. Bygrave (1997) também concorda com essa afirmação sobre a essência da livre organização, em função do nascimento de novos negócios, reforçando a sua ideia de que o empreendedorismo é responsável por gerar a vitalidade ao mercado e permitir o desenvolvimento econômico.

Neste contexto, é importante perceber que o empreendedor foi evoluindo frente as ideias que dominavam na época, o que proporcionou mais uma conjuntura quanto a sua evolução. Assim, destacam-se três eras da evolução do pensamento empreendedor conforme exposto na Figura 1 abaixo.

Figura 1 - Evolução do pensamento empreendedor



Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados do SEBRAE.

Lembrando que, na era econômica, o interesse pelo empreendedorismo ganhou um significado desde a abordagem de Cantillon, conhecido pelas suas características de análise de risco e incerteza (CASSIS, MINOGLU, 2005; MURPHY; LIAO; WELSCH, 2006).

A introdução do termo empreendedorismo, como objeto de estudo da psicologia, deu-se a partir de década de 1960, através dos estudos de David McClelland, o qual identificou o desejo de realização como um dos traços característicos do empreendedor (McCLELLAND, 1965; 1972; 1987; McCLELLAND; BOYATZIS, 1982; MACHADO; NASSIF, 2014). Nessa perspectiva, o campo de pesquisa sobre o empreendedorismo converteu-se em alvo de muita atenção ao longo das últimas cinco décadas, tornando-se fundamental na construção da sua infraestrutura e conceito (LANDSTRÖM; HARIRCHI; ASTRÖM, 2012). De acordo com Dolabela (1999), nos Estados Unidos existiam cerca de cinquenta cursos em 1975. Porém, essa demanda vêm sendo ampliada, principalmente, a partir de 1999, quando já havia mais de mil cursos em universidades e escolas de segundo grau ensinando sobre empreendedorismo.

Portanto, como pode ser notado, as pesquisas nessa área são muito novas e, na maioria dos casos, tratam das pequenas empresas. Por ser um ramo de estudo ainda recente, não existe uma definição padrão sobre o termo. Nesse sentido, demorará ainda muito tempo para atingir uma base científica, apesar de ser um campo efervescente em termos de pesquisa e publicações (DOLABELA, 1999, p. 37). Assim, uma definição do termo empreendedorismo, conforme relatado por Hisrich e Peters (2004), pôde ser atribuído ao mercado chamado Marco Polo, entre 1271 e 1295, ao tentar desenvolver uma rota comercial para o Oriente. Numa iniciativa empreendedora, firmou um contrato com um homem que possuía dinheiro, hoje, conhecido como (capitalista), para vender a mercadoria. Na época, suas ideias e ações caracterizavam a pessoa que praticava empreendedorismo, ou seja, uma pessoa empreendedora que assumia riscos físicos e emocionais, a fim de atingir seus objetivos.

Nesse período, o contrato comum oferecia um empréstimo para o comerciante aventureiro com uma taxa de 22,5%, incluindo seguro. Quando o comerciante aventureiro era bem-sucedido na venda das mercadorias e completava a viagem, os lucros eram divididos, cabendo ao capitalista a maior parte (até 75%), enquanto o comerciante aventureiro ficava com os 25% restantes. O capitalista da época era alguém que assumia riscos de forma passiva, enquanto que o aventureiro empreendedor assumia papel ativo, correndo todos os riscos físicos e emocionais.

Certamente, apesar do cenário descrito sobre o empreendedorismo, um passo foi dado quanto à definição do termo. Isso, porque nos mais recentes concepções dadas por Shane e Venkataraman (2000), apresentam muitos destaques e uma das mais complexas e atuais termo empreendedor (DAVIDSSON, 2004; CASSIS; MINOGLU, 2005; BARON; SHANE, 2007; VAGHELY; JULIEN, 2010; HARMELING, 2011; LANDSTRÖM; HARIRCHI; ASTRÖM, 2012; SHANE, 2012). A pensar nessa abordagem, o empreendedorismo é observado como estudo de produtos das fontes das oportunidades para criar algo inovador. Ou seja, novos produtos ou serviços, novos mercados, novos processos de produção ou matérias-primas, novas formas de organizar as técnicas existentes), além do processo de descoberta, exploração e avaliação, por parte dos indivíduos que as descobrem, avaliando e explorando essas novidades, usando diversos meios para atingir um fim (SHANE; VENKATARAMAN, 2000).

Nessa perspectiva, alguns autores como Baron e Shane (2007) concordaram com essa visão da Shane e Venkataraman sobre o reconhecimento de oportunidade para criar algo novo e reforçaram a ideia de que, não necessariamente, pode ser um produto ou serviço inédito. E sim, pode tratar do desenvolvimento do mercado novo, usando uma nova matéria-prima ou criando o novo meio de produção. Ainda, os autores continuam a ampliar as suas visões de que

o empreendedorismo é inerente a uma atividade prática executada por indivíduos específicos, envolvendo ações-chaves que possam produzir lucros sustentáveis e atividades ligadas à exploração e ao desenvolvimento real de uma oportunidade. Nessa abordagem, o outro autor que privilegia essa visão orientada por mercado é o Leibenstein (1968), e acrescenta que o empreendedorismo requer um conjunto de capacidades. Alguns destas aptidões podem ser desenvolvidas por meio de treinamento, enquanto outras, não. Para ele, a maneira como os empreendedores se comportam é guiada por quatro objetivos principais.

Em primeiro lugar, o empreendedor pode ser entendido como um operador intramercado, no sentido de que ele consegue conectar diferentes atividades criativas e culturais para aumentar a variedade do que oferece o mercado. Em segundo lugar, ele possui habilidades para preencher as lacunas do mercado. Em terceiro, o empreendedor age de modo a associar os insumos existentes na tentativa de combinar fatores que permitem a realização de novas atividades produtivas. Por último, os empreendedores, por sua vez, sabem criar e desenvolver as organizações eficientes.

Leibenstein (1968) ainda continua a ampliar essa afirmação, mostrando que determinadas capacidades seriam desejáveis em empreendedores, tais como: pesquisar e descobrir oportunidades econômicas, avaliar oportunidades econômicas, organizar os recursos financeiros necessários para a empresa, fazer arranjos de tempo-oferta, assumir a responsabilidade final pela gestão, ser o portador final da incerteza e/ou do risco, providenciar e ser responsável pelo sistema motivacional dentro da empresa, pesquisar e descobrir novas informações econômicas, traduzir novas informações em novos mercados, técnicas e produtos, e liderar o grupo de trabalho.

A Organização para o Desenvolvimento e Cooperação Econômica (OECD) entende o empreendedorismo em três partes diferentes: A primeira diz respeito ao empreendedor (indivíduo dono de empresa) que busca gerar valor através da criação ou expansão da atividade econômica, pela identificação ou exploração de novos produtos e mercados. Em seguida, atividade empreendedora (ação empresarial humana) em busca de geração de valor por meio de criação e expansão da atividade econômica. Por fim, o empreendedorismo em si mesmo, que é o fenômeno associado a atividade empreendedora.

Contudo, em uma revisão conceitual em relação aos fatores ligados ao empreendedorismo e empreendedor, Souza (2005) apresenta uma matriz de características e consenso entre os autores de acordo com quadro 1.

Quadro 1 - Matriz de características de empreendedor e empreendedorismo

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

Fonte: Souza (2005).

O autor ainda continua a sua observação, mostrando que essas características podem se estender a vários tipos de empreendedores:

- a) O técnico, que necessita iniciar um novo negócio para exercer seu ofício;
- b) O tecnológico, que se associa ao desenvolvimento ou comercialização de um novo produto ou processo inovador;
- c) O oportunista, que estabelece, fomenta, compra empreendimento em resposta a uma oportunidade;
- d) O que é empregado ou inicia um negócio motivado pela liberdade, independência ou outros valores que um empreendimento tornam possíveis;
- e) O empreendedor por necessidade, representado pelo indivíduo que realiza negócios, geralmente de natureza informal, pelo fato de não encontrar opções melhores de trabalho.

Conforme a figura 1 visto em cima, a inovação aparece como protagonista no entendimento dos autores e em seguida, busca pela oportunidades, correr risco e criatividade. Os demais, como é o caso da autoconfiança, proatividade, uso de estratégias, influência e rede de contatos, são os últimos que aparecem com menos citações dos autores pesquisados.

Por outro lado, Fillion (2011) esboçou um quadro para delinear o perfil empreendedor. Nessa analogia, o autor identificou 15 elementos mais frequentes e utilizados para definir o termo empreendedor e 12 atividade atribuído ao empreendedor como pode ser percebido no quadro 2.

Quadro 2 - Atividades e características frequentemente atribuídas aos empreendedores

Atividades	Caraterísticas
1. Aprendizado	Experiência de um setor; informação memorizada; uso de comentários.
2. Escolha de um setor	Interesse; motivação; avaliação do potencial valor adicionado para o futuro
3. Identificação de um nicho	Cuidado; capacidades analíticas; precisão; alvo.
4. Reconhecimento e desenvolvimento de uma oportunidade empreendedora	Originalidade; diferenciação; criatividade; intuição; iniciativa; cultura que valoriza a inovação.
5. Visualizar projetivamente	Capacidade de sonhar realisticamente; habilidades conceituais; pensando sistêmico; antecipação; previsão; capacidade de estabelecer metas e objetivos; visão.
6. Gestão do risco	Economizar (dinheiro); segurança; conservadorismo; risco moderado; capacidade de tolerar incertezas e ambiguidades; independência.
7. Design (produtos, serviços, organização)	Imaginação; habilidades para solução de problemas.
8. Comprometimento com a ação	Autoconfiança relacionada à identidade claramente definida; comprometimento de longo prazo; trabalhador; energia; orientação para resultados; tomada de decisão; paixão; lócus de controle; determinação; perseverança; tenacidade.
9. Uso de recursos	Desenvoltura; coordenação; controle.
10. Construção de sistemas de relações	Habilidades de rede; flexibilidade; empatia; habilidades de comunicação; uso de mentores; visão.
11. Gerenciamento vendas; negociações; pessoas - e delegar	Versatilidade; adaptabilidade; capacidade de projetar tarefas; habilidade confiar.
12. Desenvolvimento	Liderança; busca de desafios

Fonte: Filion (2011).

2.1 TIPOS DE EMPREENDEDORES

Não existe a unanimidade entre os autores, em relação aos tipos de empreendedor. Salve, em seguida, apresentar algumas diferentes abordagens sobre o assunto. Começando pelo ponto de vista mais antigo apresentado por Adam Smith (1967), quando identificou dois tipos de empreendedores: os artesãos e os oportunistas. O Artesão caracteriza-se por ser filho de operário e adquirir um treinamento técnico. Ou seja, é um profissional muito dedicado ao trabalho que desempenha e que busca evitar as influencias dos gerentes e os sindicatos durante o exercício do seu ofício. Já o Oportunista é um indivíduo com o curso superior completo, nas áreas de administração, mas raramente em áreas técnicas, como a engenharia. Esse sujeito sempre busca o crescimento da empresa e lucros progressivos.

Subsequentemente, no final da década de setenta, através dos estudos de Filley e Aldag (1978), realizaram survey com pequenas e médias empresas de manufatura, onde identificaram três tipos de empreendedores: artesanal, promocional e administrativo. Quanto a isso, entrando na Era tecnológica identifica-se quatro tipos de empreendedores: o empreendedor individual,

o intraempreendedor, o empreendedor coletivo e o empreendedor social (ZEN; FRACASSO, 2008).

No final do século XVIII, sub paradigma da revolução industrial, o empreendedor é visto como alguém que se preocupa somente com o lucro, movido pela iniciativa individual e cuja ação dava-se atrelada ao risco. A última década do séc. XX, principalmente durante a onda de tecnologia da informação (TI), que valorizava a importância do conhecimento para o desenvolvimento de novas possibilidades de inovações em TI, surgiu a emergência de empreendedores coletivos e sociais (ZEN; FRACASSO, 2008). Os autores consideram estes últimos como decorrente, principalmente, da ênfase de associativismo e nas relações sociais. Johannisson (1998) vê esse tipo representado, geralmente, como negócios familiares, sociedades, cooperativas, associações e organizações virtuais. São desenvolvidos por interesse próprio na atividade empreendedora e não se importam em cooperar e compartilhar seu conhecimento (BÉRAUD; CORMERAIS. 2013).

Lembrando que o enfoque do empreendedor, como agente de construção e de transformação, bem como intermediador e coordenador de recursos, foi tratado por Schumpeter, quando posiciona o empreendedor no centro de evolução do capitalismo. E por Adam Smith no séc. XVII, que salientava a característica inerente do capitalismo como a capacidade de se levar ao máximo, por um lado, a busca do autointeresse e, por outro, a necessidade de cooperação (AMÂNCIO; VALLE; WILKINSON, 2005). O empreendedor social contrapõe-se a essa visão guiada pela lógica de capitalismo, que é a de gerar e acumular riqueza com interesse individual. Mas sim, preocupa-se em criar riqueza em prol da comunidade a que assiste (ZEN; FRACASSO, 2008). Aqui ele funciona como um eixo mantenedor de união entre as pessoas que, por sua vez, coadunam-se por meio de expectativas e crenças comuns. A junção de pessoas que confiam umas nas outras e identificam-se entre si constitui uma sociedade inseparável (JOHANNISSON, 1998; ALMEIDA, FERNANDES, 2006).

O modo como se comporta o empreendedor social pode estar relacionado das seguintes formas: ao primeiro setor, quando do interesse na troca de conhecimentos com concorrentes ou usuários, visando à oferta de melhores soluções, ou atrelado ao terceiro setor, mais especificamente à criação de valor social (BÉRAUD; CORMERAIS, 2013). Para Clegg (1998) a maioria das pessoas só conseguem alcançar alguma forma de articulação de interesses através da representação organizacional, ainda que informal, o que é muito comum no mundo do empreendedorismo social.

Leite e Oliveira (2007) observam dois tipos de empreendedores: o empreendedor por *necessidade*, e que cria os negócios por não haver outra alternativa, e o empreendedor por *oportunidade*, que descobre uma oportunidade de negócio lucrativa. A Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (2017), corroborando com CAF (2013) e Bassi *et al.* (2012), acrescenta que o empreendedor com o objetivo por necessidade contribuía para o crescimento econômico, se estivesse no mercado de trabalho formal. Os mesmos são forçados ao empreendedorismo porque todas outras opções de trabalho são inexistentes ou insatisfatórias. Ainda esses empreendedores precisam ser deslocados por mercado formal de acordo com certas razões:

- a) Os empresários de sobrevivência têm potencialidades de crescimento limitadas. Enfrentam diversas restrições externas e não exibem as características dos empresários de elevadas potencialidades, tais como a criatividade, a tolerância ao risco e a autonomia.
- b) Os conhecimentos que adquirem, enquanto empresários, desvalorizam-se rapidamente, pois as suas atividades exigem poucas qualificações.
- c) A prevalência de empresários de sobrevivência reduz o número de trabalhadores capazes e desvia recursos que outros empresários mais produtivos poderiam explorar.
- d) Os empresários de sobrevivência podem dar sinais errados acerca dos potenciais retornos sobre a educação. Os jovens podem encarar o trabalho independente como a única opção para os trabalhadores mais instruídos, reduzindo, assim, as suas aspirações na educação.

Shane e Venkataraman, (2000) concordam e acrescentam que o empreendedor por oportunidade é caracterizado em empresas que identificam e exploram oportunidades de mercado. Aidar (2007) segue esse pensamento abordando que a maioria dos empreendedores por necessidades são por falta de oportunidade no mercado. E as oportunidades de negócios, muitas vezes, surgem de situações relacionadas a novos conhecimentos, mudanças de preferências dos clientes, transformações tecnológicas e inconsistências deixadas pelo mercado. O autor ainda argumenta que, para iniciar o negócio por oportunidade, é imprescindível que o empreendedor tenha o conhecimento a respeito dos desafios a serem enfrentados e que trabalhe a sua ideia antes que seja transformada em negócios.

O presente trabalho se propôs a estudar o ecossistema de empreendedorismo sob aptidão de um operador intramercado, no sentido de que ele consegue conectar diferentes atividades criativas e culturais para aumentar a variedade do que oferece o mercado. E ainda ser o portador

final da incerteza e/ou do risco (LEIBENSTEIN, 1968). Aliado por estudo de Organização para o Desenvolvimento e Cooperação Econômica (OECD), no qual o empreendedorismo diz respeito ao empreendedor (indivíduo dono de empresa) que busca gerar valor através da criação ou expansão da atividade econômica, pela identificação ou exploração de novos produtos e mercados. Adotou-se por esta definição, por ser a mais abrangente e que melhor enquadra neste estudo.

3 ECOSSISTEMA DE EMPREENDEDORISMO

Qualquer empresa recém-nascida precisa de um ambiente que proporcione as melhores condições para que ela possa se desenvolver da melhor forma possível. Da mesma forma, todo o empreendedor que deseja criar e obter valor extraordinário, sempre encontrará dificuldades no lugar onde deseja desenvolver o seu produto ou ideia (ISENBERG, 2013). Ou seja, essas dificuldades são inerentes ao empreendedor e tendem sempre a aumentar durante a evolução do conceito até a criação do negócio.

Ainda o autor ressalta que não há uma regra ou um roteiro para criar, fomentar e desenvolver um ecossistema empreendedor, mas sim a pesquisa, as ações práticas e as tentativas, que são o caminho para o fortalecimento de um ecossistema empreendedor. Neste sentido, é importante o papel dos governos para apoiar no fomento e estímulo do desenvolvimento do empreendedorismo, pois esse ambiente está ligado ao ecossistema de empreendedorismo (ISENBERG, 2011). Por um lado, empreendedorismo depende de um conjunto de elementos que interagem e que, por sua vez, evoluem durante o tempo a qual estimulam a criação de novas empresas (NECK *et al.*, 2004).

A literatura e iniciativas bem-sucedidas são necessárias para a estruturação de um ecossistema empreendedor confiável e aberto, sendo elas: pouca burocracia e baixos custos de transação; fluxo de dinheiro ocorrendo ao longo de todo o processo de inovação; modelos de inovação e de negócios flexíveis; ambiente colaborativo e compartilhável; espírito empresarial justo; altruísmo, voluntarismo, parceria e liderança; instituições de apoio preparadas, tais como incubadoras de empresa; marcos legais adequados; regras de funcionamento claras e transparentes; equidade na gestão dos atores envolvidos no ecossistema empreendedor; atuação adequada nos níveis institucional e estratégico dos empreendimentos; respeito pelos direitos de propriedade intelectual e transferência de conhecimento; boa integração com a sociedade civil; diversidade da cultura e crenças; aceitação do fracasso como oportunidade de aprendizagem; boa infraestrutura para empreendedores e atmosfera social saudável (LUNDVALL *et al.*, 2002; HOWELLS, 2005; RAHATULLAH, 2013).

Cabe avaliar um ecossistema com base em suas potencialidades, não apenas em seus resultados, pois há condições em que, se ajustadas e encaminhadas, podem fazer a diferença entre o sucesso e o fracasso (BØLLINGTOFT, 2012; IRINA; ALINA, 2015; HAYTER, 2016).

A primeira teoria do ecossistema de empreendedorismo nasceu através de Moore (1993). Esse estudo vem ganhando fama e tornou-se realidade a partir de 2010 (STAM, 2015). Portanto, o termo vem demonstrando diversas novas abordagens sobre o domínio econômico, negócio em geral, negócios digitais, sistema de inovação tecnológica e empreendedorismo, mesmo tendo dificuldades em termo de conceitos mais claros (VOICU-DOROBANTU, 2016).

Os ecossistemas promovem o nível de produtividades, gerando o grande aumento do desempenho de negócios. Assim, um ecossistema de empreendedor eficiente incentiva a criação de empresas e ao desenvolvimento de áreas específicas (PILINKIENÈ; MAČIULIS, 2014). Assim também como têm caráter evolutivo (AUTIO *et al.*, 2014) e são propícios ao surgimento de empresas de alto crescimento, pois exibem as condições necessárias ao fomento da criação e crescimento de novos negócios (ISENBERG, 2010; MASON; BROWN, 2014).

Levando em consideração a afirmação do Holienka (2015), citando a teoria da Baumol (1996), menciona a hipótese de que um ecossistema empreendedor não deve oferecer aos empresários objetivos que devem ser alcançados, mas regras e possibilidades claras para que cada um deles possa empenhar-se e desenvolver seus próprios negócios.

Garud, Gehman e Giuliani (2014) e Holienka (2015) concordam com as proposições de Isenberg (2010 e 2011), e destacam, ainda, que um ecossistema empreendedor é composto por diferentes partes interessadas. Essas, por sua vez, estão ligadas aos empresários, investidores, pessoas responsáveis pelo estabelecimento de leis e políticas públicas, agências de apoio e da população em geral.

Os ecossistemas de empreendedorismo tratam de ambientes delimitados geograficamente e muito complexos, evolutivo e holístico. Também o mesmo tem resultado da interação entre os autores, nos quais crescem juntos e esforçam-se mutuamente (ISENBERG, 2010; 2011). Assim, é importante a proximidade dos elementos para facilitar esta integração, pois, isso pode favorecer o compartilhamento do conhecimento, comunicação e colaboração (ZAHARA; WRIGHT; ABDELGAWAD, 2014).

Esta interação ainda é reforçada por Mason e Brown (2014), quando observam o ecossistema de empreendedorismo como “um conjunto de atores empreendedores interconectados (tanto potenciais quanto existentes), organizações empreendedoras (empresas, capitalistas de risco, business angels, bancos), instituições (universidades, agências do setor público, órgãos financeiros).

Reforçando o entendimento de desenvolvimento local, alguns autores como Prahalad (2005) e Cohen (2006) relatam condições em que o indivíduo, as empresas, os governos, a

sociedade civil e outros parceiros se reúnem regionalmente para apoiar atividades empresariais, com o objetivo de gerar riqueza econômica e prosperidade.

As iniciativas de construir um ecossistemas empreendedores podem falhar por certas razões: a falta de adaptações adequadas dos modelos existentes para uma cultura e um ambiente local e específico; a prevalência de uma visão restrita da natureza do processo de inovação, dos resultados esperados e do tempo necessário de amadurecimento do ecossistema, não obstante seja importante considerar sempre que há múltiplos caminhos para o sucesso dos empreendimentos (GACKSTATTER; KOTZEMIR; MEISSNER, 2014; KSHETRI, 2014).

Na base desse entendimento, o principal modelo de ecossistema de empreendedorismo, a ser seguido nesse trabalho, é o modelo proposto por Isenberg (2011; 2013), que estabelece seis (6) domínios inter-relacionado resumido na figura 2 de forma a regular uma percepção holística e interativa dos seus elementos essenciais e dos seus agentes. Esses domínios são denominados como: políticas públicas, capital financeiro, cultura, instituições de suporte, recursos humanos e mercado.

Theodotou *et al.* (2012), em concordância com Isenberg (2010 e 2011), Garud *et al.* (2014) e Holienka (2015) afirmam que um ecossistema empreendedor consiste em dez componentes-chave, a saber: cultura; clientes e mercados; empreendedores e as suas *startup* financiamentos de investidores anjo e investidores de risco; marco regulatório; contatos, mídia social , publicações, jornais, revistas, blogs, TV, rádio, entre outros; prestadores de serviços (contadores e auditores, advogados, consultores, seguradoras entre outros); universidades e instituições de pesquisa e desenvolvimento; e setor produtivo (câmara de comércio , associações empresariais, organizações não-governamentais, grupos empresariais informais, incubadoras, aceleradores e outros).

Figura 2 - Domínio do ecossistema empreendedor



Fonte: Isenberg (2011; 2013).

De acordo com esses domínios, em primeiro lugar, as **políticas públicas** referem-se ao papel do governo em deletar as dificuldades e proporcionar as pré-condições para o desenvolvimento do empreendedorismo (ISENBERG, 2011). Neste caso, estas pré-condições estão ligadas praticamente às reformas nos quadros burocráticos, legais e regulatórios (COHEN, 2006; ISENBERG, 2010). Para além disso, é importante o papel do governo em termo de simplificação e organização da coleta dos impostos, o que vai de evitar as falências, assim como proteção dos acionistas diante dos credores. Também criar a liberalização de mercado de capitais e facilitar as rescisões de contratos e apoiar os desempregados (ISENBERG, 2010; 2011; AUTIO *et al.*, 2014). Por outro lado, é importante o engajamento dos empreendedores na construção do ecossistema, lembrando que o papel do governo pode ser limitado (ISENBERG, 2010).

Para alguns autores como (Mason e Brown, 2014), observaram essa afirmação colocada por Isenberg, sobre o papel do governo, e reforçaram a mesma, no sentido de ações voltadas para a livre iniciativa de pequenas e médias empresas, às ações, às legislações trabalhistas, tributária, comerciais, processuais e civis, aos processos administrativos que tendem a contribuir com a criação de condições que nutram o ecossistema empreendedor, mesmo que o esforço governamental, por si só, não seja suficiente para garantir bons resultados desse ecossistema.

No domínio **capital financeiro** é um dos elementos mais importantes para os empreendedores. O Welf (2013) considera esse elemento como um dos três mais preferidos pelos empreendedores e, logo em seguida, vem o acesso ao mercado e recursos humanos. É

importante lembrar que quanto mais desenvolve o mercado de capital financeiro, conseqüentemente, diminuirá o custo de aquisição de capital externo pela empresa, o que pode facilitar o desenvolvimento das empresas de forma mais rápida. E ainda em países onde o fluxo de capital financeiro apresenta um avanço, as diferentes indústrias se desenvolvem mais rápido (KSHETRI, 2014). Portanto, independente da origem dos recursos financeiros, sejam eles vindo de investimento-anjo, capital de risco ou investimento semente, por sua vez, devem estar disponíveis, visíveis e acessíveis para todos os setores e segmentos de ecossistema (STAM, 2015).

Assim, entra o papel dos incubadores e aceleradores para proporcionar ou providenciar empreendedores a acesso ao capital inicial, assim como auxílio na mentoria, além de ajuda no espaço de alocação e networking (ZAHAR; WRIGTH; ABDELGAWAD, 2014). Ainda se coloca em financiamentos os negócios nascentes, como é o caso de autofinanciamento, *bootstrappin* (auto capitalização), dinheiro de família, de amigos, *crowdfunding* (arrecadação de recursos financeiros em campanha eletrônica), seed capital, de investidores anjos, capital de risco e bancos. Os empreendedores necessitam de capital financeiro e suficiente para encarar seus desafios, promover seus estímulos e a eficiência de governança (OLIVEIRA; COSTA, 2007; ISENBERG, 2011; GILL; BIGGER, 2012; MASON; BROWN, 2014).

Quanto a isso, a **cultura empreendedora** tem o papel fundamental no ecossistema de empreendedorismo. Pois, os empreendedores sempre necessitam de sentir seguros e com isso é importante o fortalecimento das instituições informais para diminuir a insegurança dos empreendedores. Por um lado, o empreendedor está ligado assumir o risco independentemente de quantas vezes esse risco pode repetir. E com isso, aqueles que conseguiram um bom resultado, são aqueles que assumiram o risco por diversas vezes na vida (ISENBERG, 2010). Neste caso, é importante que a sociedade entenda isso como um desafio para alcançar a superação que pode conduzir a mudança social.

Portanto, é importante a educação empreendedora em escolas, desde os primeiros anos, dar as expectativas de vida ao aluno que passa a vislumbrar um futuro empreendedor em sua comunidade, assim como em seu país e fora dele. Ainda, levando em consideração ao desenvolvimento de eventos locais, como por exemplo: feiras, simpósios, encontros, palestras entre outros voltados para a divulgação da atividade empreendedora (BITENCOURT *et al.*, 2014).

No domínio das **instituições de suporte**, que apoiam o ecossistema de empreendedorismo, divide-se em três grupos: *profissão de apoio*, *infraestrutura e instituições não governamentais*. Em relação à profissão de apoio, refere serviços como apoio no caso da

legalização da empresa, advogados especializados em negócios de riscos, fornecedores, contadores, agências de financiamentos e consultores (ISENBERG, 2011). Assim, quanto à infraestrutura, está ligada às condições de transportes e telecomunicações, transportes e logísticas, assim como a energia (ISENBERG, 2011). E o último grupo, instituição não governamental, inclui as aceleradoras, hubs e incubadoras (ARRUDA *et al.*, 2015).

Quanto ao domínio **recursos humanos**, Isenberg (2011) propôs que a educação empreendedora é elemento fundamental, principalmente, na formação de capital, o que pode gerar as reformas governamentais. Ainda o autor lembra sobre a importância do papel dos recursos humanos dentro da empresa, que fazem parte do desenvolvimento de qualquer estabelecimento econômico. Um exemplo claro disso é sobre o desenvolvimento de diferentes regiões. Ou seja, as regiões que apresentam esse desenvolvimento são aquelas que obtêm a presença dos profissionais talentosos (ZAHARA; WRIGTH; ABDELGAWAD, 2014).

Ainda levando em consideração o desenvolvimento no ecossistema, o pilar dá a importância à educação técnica e vocacional disponível, educação voltada para gestão e negócios, programa de treinamento para empreendedorismo, programas técnicos e vocacionais e disponibilidade de informações (GNYAWALI; FOGEL, 1994).

E, para finalizar os domínios apresentado pelo autor, o **acesso ao mercado** abrange a capacidade do ecossistema dispor de uma dinâmica de desenvolvimento e crescimento econômico e social com diversificação de atividades, formação de polos regionais e setoriais, com o envolvimento de grandes empresas e expansão de mercados para novos produtos e novas soluções, propulsionada pelo aumento de renda e um consumo massivo, com repercussões de geração de mercado interno e externo.

Neste sentido, dois elementos fundamentais são cruciais para este domínio: o primeiro deles é sobre grandes empresas que disponibilizam recursos, tanto espaço e oportunidades, para que novos negócios tenham acesso. Também, o acesso à rede é importante, pois estabelece as relações que as empresas podem ter dentro de um sistema e que pode gerar a facilidade de acesso do mercado. Para Zahra (2014), as redes, por sua vez, são chaves ao acesso ao mercado tanto doméstico, quanto internacional e, também, influenciam na criação de novas empresas através de spillovers de conhecimentos.

Nesse sentido, o desempenho macroeconômico do país atua como uma força sistêmica que estimula o empreendedorismo de oportunidade nos ciclos de expansão e o empreendedorismo de necessidade, nos ciclos de retração da atividade econômica e com o desemprego (ARRUDA *et al.*, 2015; BITENCOURT *et al.*, 2014; TORRES; SOUZA, 2016).

Além dos domínios identificados por Isenber (2011; 2013), o Fórum Econômico Mundial (WEF, 2013) apresentou oito pilares que sustentam o ecossistema de empreendedorismo nomeadamente: mercados acessíveis, força de trabalho, fontes de financiamento, sistema de suporte (mentores e conselheiros), estrutura regulatória e infraestrutura, educação, grandes universidades catalisadoras e cultura empreendedora. Alguns desses pilares se sobrepõem àqueles expostos por Isenserg (2011; 2013). Para o autor, o objetivo de conduzir este estudo é de identificar dentre os pilares listados, aqueles considerados pelos empreendedores como mais importantes para o crescimento ou desenvolvimento das suas empresas, assim também como identificar os mais frágeis para os seus negócios. A figura 3 mostra como está acentuado esses pilares de acordo com WEF, Foster *et al.* (2013).

Figura 3 - Modelo de ecossistema de empreendedorismo proposto por World Economic Forum.



Fonte: Foster *et al.* (2013).

Por outro lado, seguindo a mesma linha do WEF e Iseberg, Gnyawali e Fogel (1994), propuseram um modelo para o estudo de ambientes empreendedores com base nos dados empíricos que mostram as relações entre estes componentes e criação de novos negócios. Este modelo está ligado à pesquisa sistemática e divide-se em cinco dimensões como: políticas e procedimentos governamentais, condições socioeconômicas, habilidades empreendedoras e administrativas, suporte financeiro aos negócios e suporte não-financeiro aos negócios.

Em seguida, no quadro 3, será mostrado esses três modelos relatados que utilizam diferentes critérios quanto ao títulos, para identificar e descrever os componentes do ecossistema de empreendedorismo. Dentro do quadro, é fácil notar diferentes análises dos autores e comparações estruturas e similaridades entre pilares.

Quadro 3 - Modelos comparativos de ambiente empreendedor

PILARES							
Modelo de Daniel Isenberg (2010;2011)	<u>Políticas Públicas</u> - Liderança - Suporte inequívoco - Legitimidade social - Portas abertas para defensor - Estratégia empreendedora - Urgência, crise e desafio Governo - Instituições de apoio - Apoio financeiro - Estrutura regulatória de incentivos - Institutos de pesquisa - Legislação facilitadora de investimentos - Direitos de propriedade	<u>Mercados</u> - Clientes Iniciais - <i>Early adopters</i> para o conceito - Produzir - Cliente referência - Canais de distribuição Redes - Redes de empreendedores - Redes diáspora - Corporações multinacionais	<u>Capital Financeiro</u> - Microempréstimos - Investidores "anjo" - <i>Venture Capital</i> - Fundos de investimento - Patrimônio privado - Dívidas - Mercados de capital públicos	<u>Instituições/Profissões de Suporte</u> - Infra estrutura - Telecomunicações, transportes e logística - Energia - Centros industriais, zonas de incubação e <i>clusters</i> - Profissões de apoio - Advocacia e contabilidade - Banqueiros de investimento - Peritos técnicos e conselheiros - Instituições não governamentais - Promoção do empreendedorismo - Competições de planos de negócios - Associações de apoio a empreendedores	<u>Cultura Empreendedora</u> - Histórias de Sucesso - Sucessos visíveis e conhecidos - Geração de riqueza para os fundadores - Reputação internacional - Normas da sociedade - Tolerância a riscos e erros - Inovação e criatividade - Status social de empreendedor - Criação de riqueza - Ambição e vontade	<u>Recursos Humanos</u> - Mão de obra - Treinada e não treinada - Empreendedores seriais - Famílias de gerações subsequentes - Instituições educacionais - Graduações gerais (profissionais e acadêmicas) - Treinamento específico para o empreendedorismo	
Modelo de Devi Gnyawali e Daniel Fogel (1994)	<u>Políticas Governamentais e Procedimentos</u> - Restrições a importação e exportação - Leis de falência - Barreiras a entrada - Requisitos processuais para registro e licenciamento - Quantidade de instituições que regulam os empreendedores - Regras e regulamentos que regem a atividade empreendedora - Leis de proteção aos direitos de propriedade	<u>Assistência Financeira</u> - <i>Venture Capital</i> - Alternativas de fontes de financiamento - Empréstimos de baixo custo - Disposição das instituições financeiras para financiar pequenos empreendedores - Programa de garantia de crédito para as empresas <i>startup</i> - Competitividade entre instituições financeiras	<u>Assistência Não-financeira</u> - Serviços de aconselhamento e de apoio - Redes de empreendedores - Incubadoras - Programas governamentais para pequenas empresas - Suporte governamental para pesquisa e desenvolvimento - Incentivos fiscais e isenções - Redes de informação locais e internacionais - Meios de transporte e de comunicação modernos	<u>Condições Sócioeconômicas</u> - Aceitação pública para o empreendedorismo - Presença de empreendedores experientes - Exemplos bem sucedidos - Existência de pessoas com características empreendedoras - Reconhecimento do desempenho empreendedor exemplar - Proporção de pequenas empresas na população de empresas - Diversidade de atividades econômicas - Medida do crescimento econômico	<u>Habilidades empreendedoras e de gestão</u> - Ensino técnico e profissional - Educação empresarial - Programas de formação empresarial - Programas de formação técnica e profissional - Disponibilidade de informações	<u>Assistência Financeira</u> - <i>Venture Capital</i> - Alternativas de fontes de financiamento - Empréstimos de baixo custo - Disposição das instituições financeiras para financiar pequenos	

<p>Modelo de George Foster <i>et al</i> para o World Economic Forum (2013)</p>	<p><u>Estrutura regulatória e Infraestrutura</u> -Facilidade em começar um negócio -Incentivos fiscais -Legislação e políticas de incentivo aos negócios -Acesso a infraestrutura básica (água e eletricidade) -Acesso a infraestrutura de telecomunicações -Acesso a infraestrutura de transporte</p>	<p><u>Mercados Acessíveis</u> Mercado Doméstico Grandes empresas como clientes -Médias e pequenas empresas como clientes -Governo como cliente Mercado externo Grandes empresas como clientes -Médias e pequenas empresas como clientes -Governo como cliente</p>	<p><u>Financiamento e fundos</u> -Amigos e família -Investidores "anjo" -<i>Private Equity</i> -<i>Venture Capital</i> - Acesso a dívida</p>	<p><u>Sistema de suporte</u> -Mentores e conselheiros -Serviços profissionais -Aceleradoras e incubadoras -Rede de empreendedores</p>	<p><u>Suporte Cultural</u> -Tolerância ao risco e fracasso -Preferência pelo empreendedorismo -Histórias de sucesso -Cultura de pesquisa -Imagem positiva do empreendedorismo -Celebração da inovação</p>	<p><u>Capital Humano e força de trabalho</u> Gestão de talentos -Talentos técnicos -Experiência de empreendedoras Disponibilidade de terceirização Acesso a força de trabalho Imigrante</p>	<p><u>Educação/Treinamento e Grandes universidades como catalisadores</u> -Força de trabalho disponível com Ensino Pré- Universitário -Força de trabalho disponível com Ensino Universitário -Ensino específico para empreendedorismo Promoção de cultura de respeito ao empreendedorismo pelas universidades -Criação de ideias e novas empresas nas universidades -Fornecimento de profissionais graduados para novas empresas</p>
--	--	---	---	---	---	--	--

Fonte: ISENBERG (2010), GNYAWALI; FOGEL (1994); FOSTER *et al.* (2013).

A propósito do modelo do Isenberg desenvolvido neste estudo, citado no quadro três, é importante observar os outros três modelos do ecossistema de empreendedorismo, pois, os autores apresentam alguns elementos coincidentes que fazem parte do desenvolvimento de um ecossistema de forma holística. Uma dessas coincidências está ligada aos pilares das políticas públicas, principalmente, quando preenchem os componentes em relação a legislação e incentivos para empreendedorismo. Nos pilares financeiros, os três modelos possuem venture capital e acesso ao financiamento. Enquanto isso, os pilares instituição de suporte, coincidem no que diz respeito à rede de empreendedores e aceleradores/incubadores. Os restantes dos pilares, apresentam detalhes diferentes sobre observações dos autores.

Lembrando que, nesse trabalho foi estudado o modelo de Isenberg, 2010, que propôs seis pilares que compõem o ecossistema denominado: políticas públicas, capital financeiro, instituição de suporte, cultura, recursos humanos e cultura.

4 EMPREENDEDORISMO EM PAÍSES POBRES

A África é o terceiro continente mais extenso no globo depois da Ásia e América, com cerca de 30,2 milhões de km², o corresponde a 22% das terras emersas do planeta. Em termo de população, posiciona na segunda posição entre os continentes mais populosos do mundo, ficando apenas atrás da Ásia, com cerca de 1 bilhão de habitantes, correspondente a 14% da população mundial distribuídos no total de 54 países (NATIONAL GEOGRAPHIC, 2020). O continente é conhecido com diversas características físicas e culturais diferenciadas e regionalizados em duas formas: A primeira parte da regionalização refere-se à localização e espaço, divididas em cinco regiões, como afirma o Vesentini e Vlach (2009).

África setentrional ou do *norte*, compreendida com os seguintes países: Argélia, Eritreia, Etiópia, Egito, Líbia, Marrocos, Sudão e Tunísia.

África Ocidental, localizada nas vizinhanças de Oceano Atlântico, abraçada pelos seguintes países: Mauritânia, Mali, Senegal, Guiné, Guiné-Bissau, Serra Leoa, Libéria, Costa do Marfim, Gana, Togo, Benin, Burkina Fasso, Níger, Gâmbia, Nigéria e Cabo Verde.

África Central, que abrange os seguintes países: Nações Chade, Congo, Camarões, Guiné Equatorial, Gabão, República Centro-Africana, São Tomé e Príncipe, e República Democrática do Congo.

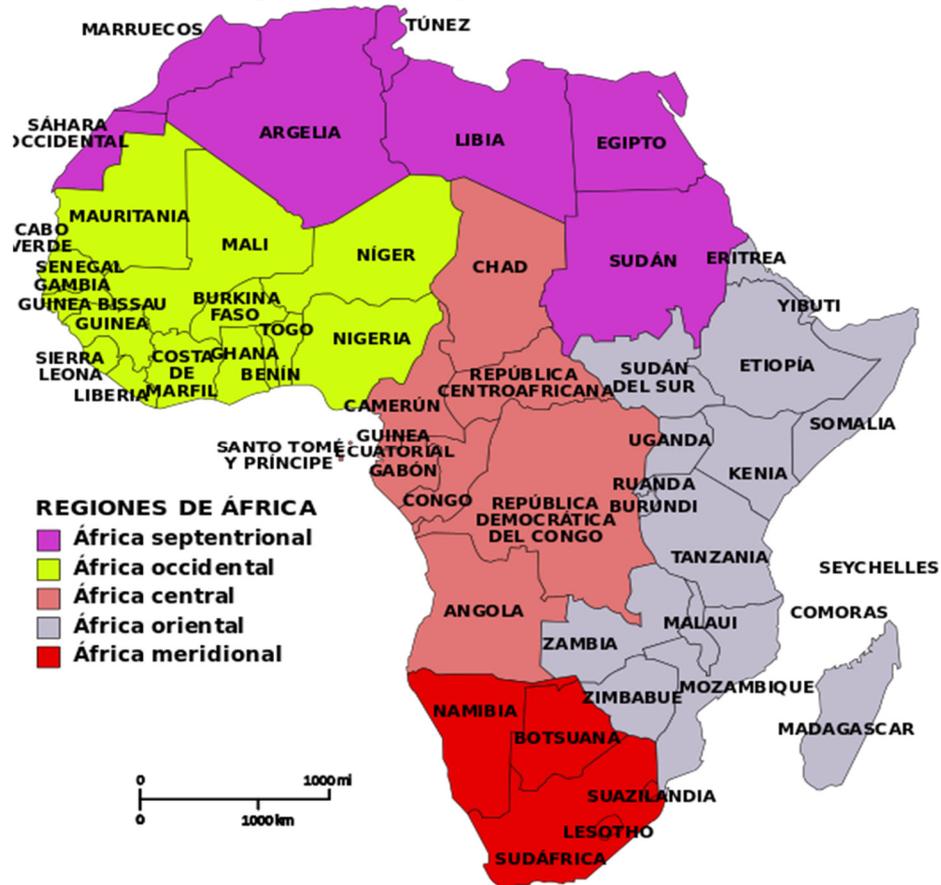
África oriental, nas proximidades do Oceano Índico, agrupada pelos seguintes Estados como: Djibouti, Somália, Uganda, Quênia, Ruanda, Burundi e Tanzânia. E por fim, *África meridional ou austral*, que fica na parte Sul do continente, rodeada por Angola, Zâmbia, Malauí, Zimbábue, Moçambique, Botsuana, Lesoto, Suazilândia, África do Sul, Namíbia, além das ilhas Comores, Maurício, Seychelles e Madagascar de acordo com o Mapa 1, a seguir.

A segunda parte da regionalização é muito conhecida hoje em dia, principalmente, quando usa critérios étnicos e culturais, divididas em dois grupos como: África branca ou setentrional, formada pelos 8 países do norte mais a Mauritânia e o Saara Ocidental, e a África negra ou Subsaariana, com conjunto de 44 países do continente.

Referente ao desenvolvimento econômico, os estudos mostram um crescimento positivo nas últimas décadas. Entretanto, apesar desse crescimento, o progresso ainda é lento. Tal situação pode ter resposta através do histórico político dos antigos colonizadores e as frequentes instabilidades políticas que agravam a maioria desses países. Visto que, na sequência da independência, muitos governantes africanos procuraram novos caminhos para encontrar uma solução para o crescimento econômico, no sentido livrar da dependência econômica em relação

aos países colonizadores. Esse esforço, muitas das vezes, acabam por não se concretizar, o que levaria a um fracasso por certas razões.

Mapa 1 - Divisão regional da África



Fonte: Google Maps (2020)

O continente africano, até então, é uma economia baseada na sua maior parte na agricultura; porém, a situação está mudando, uma vez que vários trabalhadores estão procurando outras áreas. Os dados da OECD (2017) mostram que grande parte dos trabalhadores, apesar de ser conhecido pela sua dependência de mão-de-obra excedente da agricultura, estão deslocando suas atividades laborais para os serviços de comércio a retalho, cuja produtividade é baixa. Ou seja, essa tendência verifica-se sempre entre determinados setores, sobretudo da agricultura para o comércio a retalho e para os serviços pessoais, nos quais os níveis de produtividade foram ligeiramente superiores aos da agricultura. Lembrando que, apesar de agricultura ser o principal setor da economia africana, até agora não é o setor que trai mais empreendedores e, por isso, fica com 10% o comércio a retalho, hotelaria e restauração com 55% e indústria com 8% (OECD, 2017).

Portanto, o empreendedorismo no continente pode ser uma grande força para estimular o desenvolvimento da África através da sua força e ferramentas que constitui. Assim, é importante ressaltar que a África ainda sofre com o tipo de empreendedorismo de nível mais baixa, em comparação com outros continentes em desenvolvimento. Grande parte desses empreendedores são vistos como os indivíduos que utilizam as suas experiências de vida de maneira a transformar sua ideia em algo real e funcional.

Lima (2015), este empreendedor muitas vezes, opta por uma área onde já tem conhecimento e recursos para criar e aumentar a sua riqueza, podendo simultaneamente gerar valor social. Esse empreendedorismo varia de país para país, pois, em zona de crescimento econômico, percebe uma grande gama de diferenciação em termo de oportunidade de negócio. É o caso da Argélia, Marrocos, África do Sul e Tunísia, países que oferecem novas oportunidades, empregos, recursos e, por isso, são cruciais para que os empreendedores iniciem o negócio, além das infraestruturas de urbanização e políticas públicas para progressão da atividade empreendedora nesses lugares (DURANTON; PUGA, 2001).

Em observação do Dogui (2009), ao afirmar que, desde o início dos anos 2000, o empreendedorismo em países africanos vem crescendo muito forte. Mas todavia, esse crescimento não se prescreveu por todos os setores do mercado e, de modo frequente, limita-se à prestação de serviço e ao comércio. A perspectiva do desenvolvimento da África (2017) mostra que estes setores de serviço e comercio geralmente requer um menor nível de qualificações e menos barreiras à entrada. E apresenta igualmente um volume de negócios relativamente rápido e não exige investimentos de longo prazo.

De acordo com muitos estudos, a África possui cerca de 65 milhos de PMEs (Pequenas e Médias Empresas), no qual exigem muito esforço para desenvolver uma classe de empreendedores locais, com intuito de gerir atividades estratégicas, corresponder aos desafios dos seus habitantes, voltada para a exportação de matérias-primas sobretudo nos setores de agricultura, mineração, transporte e prestação de serviço público. Assim, muitos acadêmicos examinam o efeito e a influência das práticas culturais para entender a aventura empresarial na África. A irracionalidade das escolhas econômicas dos dirigentes empresariais do continente constitui um dos problemas, face à pressão social da etnia ou familiar. Dito de outro modo, uma pessoa pode iniciar um negócio, mas os membros da família estendida chegam a considerar que a empresa é propriedade de todos. O lado negativo desse problema é, em alguns casos, a dificuldade na gestão para o crescimento da empresa.

Tshikuku (2011), professor do Instituto de Pesquisa Económica e Social (IRES) da Universidade de Kinshasa (República Democrática do Congo), examina que a lógica

empresarial obriga os formuladores de políticas africanas a fazerem uma escolha difícil entre os valores fundamentais de sua civilização (solidariedade familiar, bem-estar do próximo e formas espontâneas de apoio) e a administração empresarial, vinculada à busca de lucro desprovida de respeito humano. As bases do capitalismo utilitarismo e individualismo encontram grande resistência no inconsciente africano.

Na mesma linha, o ex Ministro do investimento, indústria e comércio do Mali, Amadou Abdoulaye Diallo (2012), aponta que na década passada o ambiente socioeconômico na África era considerado desfavorável à criação e ao desenvolvimento de empresas. Com efeito, em alguns países, a estrutura do sistema legal empresarial é pouco estimulante devido à dificuldade de acesso ao crédito, às informações sobre oportunidades de negócios, à falta de apoio aos jovens empresários (inexistência de incubadoras de empresas) e à insuficiência de mão-de-obra qualificada para a gestão de empresas.

O Camaronês, Richard Ewelle (2012), faz uma profunda reflexão sobre a cultura e o empreendedorismo em África e conclui (corroborando com Diallo e Tshikuku), afirmando o seguinte: “O desenvolvimento empresarial em África passará pela criação de um conceito de empreendedorismo africano e não necessariamente pela cópia do exterior”. Acrescentando ainda que, devemos associar práticas ocidentais em matéria de criação de empresas do contexto e ao conceito africano. Lembrando que o conceito de empreendedorismo africano está ligado a valorização cultural e desenvolvimento solidário impulsionando o ambiente socioeconômico.

4.1 POTENCIALIDADE DE ATIVIDADE EMPREENDEDORA EM ÁFRICA

A África tem uma proporção vantajosa em relação aos jovens e adultos, que estão cada vez aderindo a atividades empreendedoras em todos os setores do mercado. De acordo com os dados da OECD (2017), corroborando com o indicador (TEA), observam que a mais elevada proporção mundial de adultos, que se encontram no processo de arranque ou de gestão de novas empresas, é encontrada no continente africano. Bem como apresenta um crescimento alto em comparação aos demais países da América Latina e para os países em desenvolvimento na Ásia. Os dados ainda mostram que a idade média dos empreendedores africanos é de 31 anos, menos que na Ásia Oriental, com 36 anos e na América Latina, com 35 anos.

Por outro lado, os governantes africanos estão implementando políticas de reformas em certos casos para desenvolver o ambiente de negócio. O levantamento do World Bank (2016) mostra como as reformas efetivadas pela maioria dos governos africanos aperfeiçoou, de certo modo, o ambiente para os negócios nos domínios administrativo, fiscal, crédito, eletricidade,

comércio e regulatório. Ainda o documento aponta a variação de melhorias, de acordo com o país. Entre as cinco regiões, as economias de Maurícias são as que apresentam a classificação mais alta, seguido por Ruanda, Botsuana e África do Sul.

Ainda, a pesquisa mostra que a África Ocidental (subsaariana) apresenta a classificação média na facilidade de fazer negócio. Principalmente, quando se trata nos domínios da eletricidade, comércio sem fronteiras e pagamento de impostos. Aqueles com as classificações mais baixas da região são Eritreia, Sudão do Sul e República Centro-Africana. A Ruanda está entre os melhores do mundo em obtenção de crédito e registro de propriedade. O país implementou um serviço de pontuação de crédito, apoiando a capacidade dos bancos e outras instituições financeiras de avaliar a credibilidade de potenciais tomadores de empréstimos. Dessa forma, tornou mais fácil iniciar um negócio, eliminando a necessidade de novas empresas abrirem uma conta bancária para registrar o imposto sobre o valor agregado.

Enquanto isso, o Quênia lançou centros de serviços governamentais, oferecendo serviços de pré-registro de empresas, nas principais cidades, reduzindo o tempo necessário para abrir uma empresa. Há dez anos atrás, para abrir uma empresa no Quênia seriam necessários, cerca de 54 dias. Agora, são apenas 26 dias menos que a média regional. No Senegal, a concessionária de energia elétrica melhorou a regulamentação do processo de conexão e reduziu o custo, diminuindo o depósito de segurança.

4.2 BARREIRAS DE DESENVOLVIMENTO DE EMPREENDEDORISMO EM PAÍSES AFRICANOS

Existem vários fatores que limitam a evolução de empreendedorismo em países em desenvolvimento, sobretudo, na África. O acesso ao crédito é um dos principais problemas para os empreendedores. O acesso ao crédito a preços acessíveis, o que pode tornar as MPMEs competitivo, continua a ser um dos obstáculos que enfrentam os empresários em África (BRUTON *et al.*, 2005; ALDÉN; HAMMARSTEDT, 2016). Como mostra o levantamento do Banco Mundial (2013) na África Austral, 29,1% de PMEs percebem acesso limitado ao financiamento como um constrangimento topo, seguido de crime e corrupção.

Orser, Allan e Manley (2006) observaram que, além de acesso ao capital financeiro básico, as MPMEs também precisam de outras formas de capital financeiro externo, como a dívida comercial, leasing, financiamento de fornecedores e de capital. Ou seja, a disponibilidade de capital financeiro de certa forma influencia a forma como uma empresa toma decisões de entrada no mercado e do tipo de redes que se juntam para perseguir seus objetivos financeiros

(BASTIÉA; CUSSYA; NADANT, 2016). Por outro lado, a escassez de estrutura elétrica confiável e de baixo custo pode ser um dos problemas para o crescimento de empreendedorismo no continente. A Agência Internacional de Energia (2014) estima que pelo menos 620 milhões de pessoas na África subsaariana vivem sem eletricidade, algo que pode comprometer o problema social e desenvolvimento econômico como um todo.

Também, a execução dos contratos por parte das empresas ainda é vista como algo quase inexistente no continente africano. A maioria das instituições reguladoras que são supostamente para ajudar as empresas a cumprir os contratos são fracas. Assim o cumprimento de contratos para as empresas africanas é caro (AHLQUIST; PRAKASH, 2010). O Fafchamps (1996) aponta que os produtos e serviços que a empresa oferece aos seus clientes são de má qualidade, chegam tarde e são normalmente pagos com atraso.

5 MÉTODO

5.1 TIPOLOGIA DE PESQUISA

Para realizar a caracterização de ecossistema de empreendedorismo de Bissau, optou-se por uma pesquisa de natureza qualitativa, exploratório semiestruturada, utilizando-se o estudo de caso. Nesse caso, a pesquisa qualitativa trata de uma técnica que se baseia nas pequenas amostras para fornecimento da melhor compreensão de um determinado contexto estudado. Ou seja, trata de especificidade de um problema em relação a sua origem, faz uma relação ativa entre o mundo real e o sujeito. Isto é, mostra uma conexão entre o mundo objetivo e subjetividade do sujeito que não conseguem ser traduzidas em números. Portanto, não é necessário o uso de métodos e técnicas de estatísticas, ou seja, o espaço natural é a fonte direta para coleta de dados e o pesquisador é uma ferramenta chave (SILVA, 2001).

Denzin e Lincoln (2006) consideram o método qualitativo como o mais adequado para estudo, por proporcionar o mapeamento dos processos que envolvem o significado relacionados ao fenômeno pesquisado.

Um campo muito amplo que possui diversas técnicas, entre elas, a entrevista em profundidade, utilizada como a forma de coleta de dados para fins deste trabalho (MALHOTRA, 2001). O tipo específico de pesquisa escolhido, denominado estudo de caso, definido como uma investigação empírica, um método que abrange planejamento, técnicas de coleta de dados e análise dos mesmos. Assim, para melhorar a sua compreensão, é preciso responder a questão do tipo *como e por que* sobre o conjunto de acontecimentos, no qual o pesquisador tem pouco controle (YIN, 2001; 2005).

Outra atividade crucial para a execução de um estudo de caso é a escolha de um objeto de Estudo. Essa, por sua vez, permite a validação ou negação dos elementos descritos na literatura que se refere o tema de estudo. E por outro lado, um elemento importante é a delimitação do foco quanto à unidade de análise (YIN, 2001).

Para Campomar (1991), a ênfase do estudo de caso deve ser a descrição e o entendimento dos fatores de cada situação específica. Esse autor coloca, ainda, que a análise intensiva de um caso pode trazer a descoberta de relações que não seriam encontradas de outra forma, como é o caso dos pilares que compõem o ecossistema de empreendedorismo de Bissau. Segundo Malhotra (2001), o estudo de caso tem a função de subsidiar o pesquisador de maior conhecimento sobre o assunto a ser estudado e também é utilizado nos primeiros estágios de investigação com o objetivo de familiaridade e melhor entendimento do assunto que o

pesquisador não tem conhecimento. É amplamente utilizado nas ciências sociais, dado que possibilita ao pesquisador investigar um fenômeno profunda e exaustivamente dentro de seu contexto real (GIL, 2002).

Para melhor compreensão desse trabalho, o objeto de estudo escolhido foi o ecossistema de empreendedorismo de Bissau e, quanto à unidade de análise, trata dos pilares que mesmo compõem esse ecossistema proposto por Isenberg. De forma a alcançar os objetivos propostos para esta pesquisa, selecionou-se os empreendedores com determinada experiência no mercado. No qual as mesmas foram indicadas por especialistas e autores importantes que compõem alguns pilares desse ecossistema. Algo a ser visto na visão do Gnyawali e Fogel (1994), ao analisarem na perspectiva ideal, a pesquisa com o objetivo de estudar o ambiente ou ecossistema de empreendedorismo, deve incluir os autores como empreendedores, governo, consultores empresariais e a população em geral para desenvolver a sua pesquisa.

Assim, para levar a cabo o desenvolvimento dessa pesquisa e atender as demandas em cima vista, foram entrevistados três (3) empreendedores denominados (EMPRE_1, 2 e 3), um especialista de Estado (ESPE-EST_4), Presidente do Instituto da Juventude e, por último, um especialista de Universidade (ESPE-UNIV_5) Coordenador Geral de Assunto Acadêmico da Universidade de Jean Piaget). Entende-se que, são figuras com maior contato e conhecimento sobre o ecossistema de Bissau, capazes de avaliar os problemas enfrentadas e sua evolução.

Quadro 4 - Lista de especialistas e duração de entrevistas realizadas

Atores	Gênero	Idade	Duração	Formato	Cargo	Tempo
ESPE-EST_4	Masculino	38 anos	50 min	Skype	Presidente do Instituto da Juventude	5 anos
ESPE-UNIV_5	Masculino	45 anos	38 min	Skype	Coordenador Geral de Assunto Acadêmico	4 anos
EMPRE_1	Masculino	30 anos	60 min	Skype	Gerente e Proprietário	6 anos
EMPRE_2	Masculino	39 anos	45 min	Skype	Administrador e proprietário.	2 anos
EMPRE_3	Masculino	30 anos	50 min	Skype	Administrador e Proprietário	10 anos

Fonte: Elaborado pelo autor.

5.2 COLETA DE DADOS

Em um estudo de caso, a coleta de dados pode ser feita por meio de seis instrumentos diferentes: análise de documentos, registros de arquivos, entrevistas, observação direta, observação participante e artefatos físicos (YIN, 2001). Por esse motivo, utilizam-se os dados primários e secundários como melhor embasamento para esta pesquisa. Os dados secundários

são adquiridos através de informações governamentais, documentos institucionais e trabalhos acadêmicos, etc. Em relação aos dados primários, foi realizada a entrevista em profundidade que tende a buscar sempre as informações obtidas individualmente, seja de qualquer membro de uma empresa ou de um grande agente de setor.

Foram entrevistados os agentes envolvidos no processo de empreendedorismo: Governo, universidade, empreendedores. O guia de entrevistas contempla questões que busquem caracterizar o ecossistema de empreendedorismo, conforme proposto no modelo de Isenberg, cujas principais categorias analíticas são: Isenberg (2011; 2013), que estabelece seis (6) domínios inter-relacionados como: políticas públicas, capital financeiro, cultura, instituições de suporte, recursos humanos e mercado. Versão preliminar do guia de entrevista encontra-se no APÊNDICE ao final desse trabalho.

As entrevistas podem ser entendidas como um instrumento importante, quando por ventura o investigador não dispõe de dados sistematizados, mas entende que pode adquiri-los por meio da interação direta com o sujeito pesquisado. As entrevistas semiestruturadas são recomendadas nos casos em que se pretende, não somente verificar os dados, mas também aprofundar as informações e compreensão sobre o fenômeno estudado (GIL, 2008).

Nesse caso, realizasse-a uma entrevista semiestruturada baseada num roteiro de 35 questões, que procura entender e obter informações mais detalhada sobre o ecossistema de empreendedorismo de Bissau. O roteiro foi elaborado e baseado nas seis dimensões do ecossistema do empreendedorismo relatado por ISENBERG, 2011; 2013.

As entrevistas foram realizadas via Skype, gravada automática e posteriormente, transcritas uma a uma com o intuito de compreender os dados na sua plenitude. Elas aconteceram no período de setembro de 2019 a junho de 2020, devido às dificuldades para sua realização. Todos os entrevistados foram informados sobre a gravação de entrevista e concordaram com a respectiva informação. Durante as entrevistas, as perguntas foram feitas de forma aberta, seguindo o guia de entrevista conforme o quadro 5 abaixo. Assim, apesar de ter um roteiro de entrevistas elaborado, o entrevistador pode, por sua vez, flexibilizar e modificar o curso da conversa, caso seja necessário e interessante durante a entrevista (MARTON, 1986).

Utilizando-se de técnicas de análise de conteúdo, os dados coletados nas entrevistas e em fontes secundárias foram tabulados, sintetizados e analisados segundo as categorias Isenberg (2011; 2013), que estabelece seis (6) domínios inter-relacionados, conforme já citados. Ao final, percebe-se a caracterização e a estrutura do ecossistema de empreendedorismo de Bissau.

Dentre as vantagens dessa forma de estudo, foram analisados outros países da África, por ser um trabalho focado em economias menos desenvolvidas. Neste sentido, foram escolhidas as economias africanas, dividindo as similaridades existentes entre elas. Por um lado, a principal limitação dos dados reside pelo fato de se tratar de uma única cidade (Bissau) e não englobar todas as regiões do país. Isso porque não existe base de dados concretas focada numa única região. A análise de dados de todo país fornece uma referência adequada para a pesquisa.

Dentre essas limitações, trata-se de um país pequeno com uma superfície total de 36.125 km² e estimativa populacional de 1.548.159 mil habitantes, como foi visto anteriormente, e a maior parte da concentração das instituições públicas e privadas ficam no capital do país (Bissau). Quanto a isso, todas as universidades e as instituições superiores não universitárias se encontram em Bissau. Hoje a Guiné-Bissau conta com quatro universidades privadas e cinco instituições não universitárias, todas elas em Bissau (SANÉ, 2018).

Por outro lado, quando se trata de economias pobres, principalmente as africanas, ainda existem grandes limitações de pesquisa sobre o tema de ecossistema de empreendedorismo.

5.3 INSTRUMENTO DE COLETA

No quadro 5, apresenta-se o instrumento de coleta que conecta o objetivo e as questões da pesquisa.

Quadro 5 – Construtos e relação entre objetivo e dados

Construto	Objetivo Geral	Pilares	Questão de Pesquisa	Fontes
		Políticas Públicas	Existem leis e incentivos governamentais (estadual) favoráveis ao empreendedorismo nesta cidade? Como isso influenciou para que você empreendesse?	
		Capital Financeiro	Qual a principal fonte de financiamento do seu negócio? Você já buscou investimento/financiamento externo: a. privado (ex: investidores anjo, capital semente, capital de risco, fundos de investimento, bancos ou investidores de risco) para financiar as atividades do seu negócio? Obteve este financiamento? b. público (ex: editais de captação de recursos) para financiar as atividades da sua empresa? Obteve este financiamento? c. c. financiamento de algumas organizações internacionais?	
		Cultura	Como a sociedade em Bissau considera o empreendedor? Tem status ou é admirado, incentiva a assumir risco e tolera o fracasso?	

Ecosistema de Empreendedorismo	Caracterizar e analisar o ecossistema de empreendedorismo de Bissau.		Como isso influenciou na sua motivação para empreender? Você conhece histórias de empreendedores bem-sucedidos no país? Como isso influenciou na sua motivação para empreender?	ISENBERG (2011); GNYAWALI; FOGEL (1994); FOSTER et al. (2013).
		Instituições de suporte	Quais são as organizações que apoiam o empreendedorismo nesta cidade? Como elas apoiam a sua empresa? Como as entidades de capacitação e ensino (tais como universidades, faculdades influenciaram no seu aprendizado sobre criação e administração de um negócio? Como você avalia o acesso a profissionais que podem ajudar na criação de um novo negócio (tais como despachantes, contadores, consultores, advogados e outros especialistas) pelos empreendedores? Você teve apoio ou conselhos de consultores, mentores e outros especialistas na criação do seu negócio? Eles ajudaram em alguma tarefa específica (tais como desenvolvimento do modelo ou plano de negócio)? Como as condições locais de infraestrutura de telecomunicações (i.e. acesso à internet e telefone), transportes, logística e energia influenciam no dia-a-dia do seu negócio?	
		Recursos Humanos	Como é o acesso à mão-de-obra qualificada na área de negócio nesta cidade para trabalhar em sua empresa? Você já contratou alguém para trabalhar em sua empresa? Se sim quais foram as facilidades e dificuldades?	
		Mercado	Qual a abrangência dos mercados servidos pela empresa Local, regional, nacional, internacional? Existem empresas grandes e multinacionais, nesta cidade? Se sim, elas apoiam ou competem com as pequenas empresas? Isso influencia no seu negócio? Como? Como os clientes são envolvidos no processo de desenvolvimento do seu negócio? Como as suas redes de contato ajudam na divulgação/promoção de seu negócio? Para finalizar, como você avalia essa experiência de empreender?	

Fonte: Elaborado pelo autor da dissertação.

O modelo de instrumento dessa pesquisa encontra-se no APÊNDICE, ao final deste trabalho. O instrumento de pesquisa utilizou-se seis blocos de perguntas na base dos pilares impostos por Isenberg, 2011; 2013, para entender como os entrevistados percebem a influência desses pilares no desenvolvimento do ecossistema de empreendedorismo de Bissau.

5.4 ANÁLISE DE DADOS

Após a coleta de dados, foi introduzida a nova etapa de pesquisa que é análise das informações. A observação de dados tem como objetivo organizar e resumir os dados que permitem o fornecimento de respostas ao problema proposto na investigação (GIL, 1999, p. 168). Para Bardin (2009), essa análise permite ao pesquisador o tratamento das informações contidas nas mensagens e nos discursos. Ou seja, essa técnica busca analisar materiais textuais originadas nas diversas fontes, como por exemplo, dados das entrevistas e imagens.

Portanto, após a realização das entrevistas desse trabalho, as mesmas foram transcritas e, em seguida, sendo categoricamente tratadas como qualitativos. Assim, o próximo passo foi a análise da transcrição das entrevistas, onde foi verificado todos os detalhes do roteiro para garantir a confiança na análise. Ainda para garantir a segurança no material, os dados transcritos passaram para um novo processo de leitura e marcações dos trechos importantes, de acordo com as suas categorias.

A fim da realização desse processo, os dados categorizados foram reorganizados de acordo com os pilares do ecossistema de empreendedorismo, conforme o Isenberg (2011; 2013), a fim de facilitar o entendimento de quais categorias estavam presentes em cada uma das entrevistas, assim com as frequências de aparições.

6 APRESENTAÇÃO SOBRE GUINÉ-BISSAU

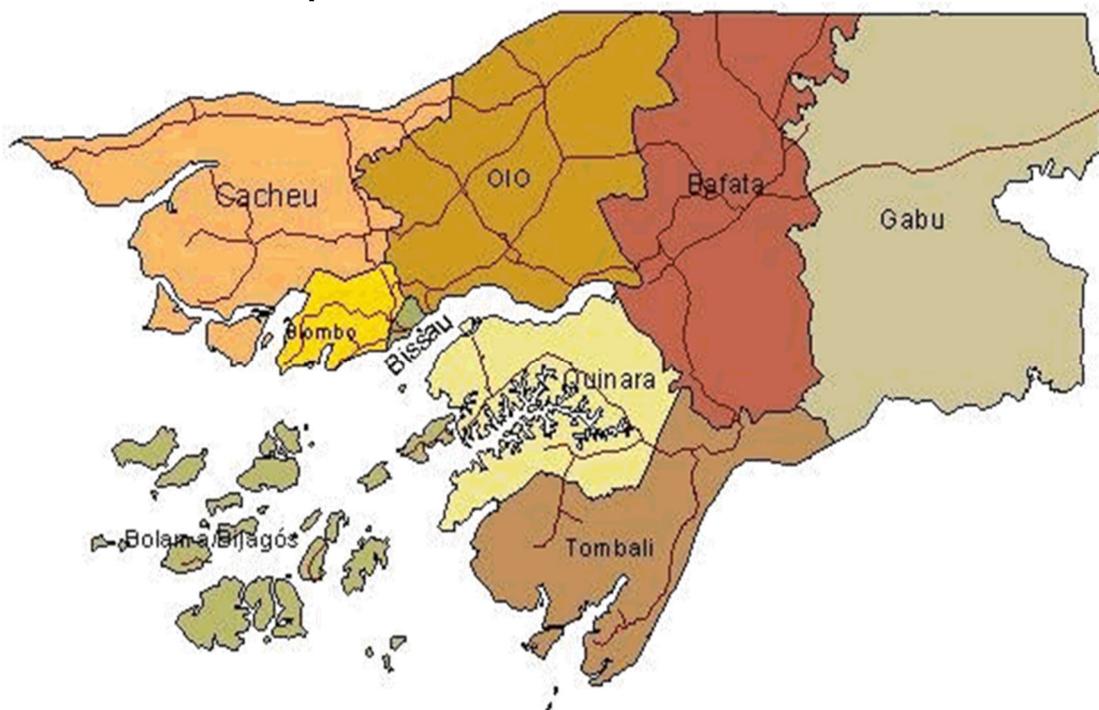
A República da Guiné-Bissau é um país situado concretamente na costa ocidental da África, banhado pelo Oceano Atlântico, limitado entre as duas repúblicas: ao Norte pelo Senegal e ao Sul, pela República da Guiné Conakry. Tem cerca de 1.548.159 mil habitantes, de acordo com os últimos dados de recenseamento realizado pela INEC (Instituto Nacional de Estatística e Censo) em (2009). O país ocupa uma extensão territorial de, aproximadamente, 36.125 km² com uma densidade de 33,22 habitantes por km², pois a grande maioria da população reside em zonas rurais.

O país divide-se em oito (8) regiões: Bolama, Báfata, Gabú, Cacheu, Biombo, Oio, Quinará e Tombali, mais o setor autónomo de Bissau, que é a capital. Além disso, A Guiné-Bissau conta com cerca de 40 ilhas que constituem o arquipélago dos Bijagós, separado do continente pelos canais de Geba, Bolama e Canhabaque. O clima é quente e húmido, favorável para práticas de agricultura e a pesca, que se constituem nas principais fontes de subsistência da população. Portanto, a Guiné-Bissau conta com mais de trinta etnias, sendo divididas em cinco grandes grupos espalhados em diferentes regiões do país, compondo o seguinte cenário: Balantas (27%), fulas (22%), Mandingas (12%), Manjacos (11%), Papeis (10%) e outros 18% (LOPES, 1982).

Lembrando que esses diferentes grupos étnicos apresentam características diferentes, tanto na arte, assim como a questão linguística e cultura. O Português é língua oficial do país e Crioulo como língua franca mais falada pelos guineenses, utilizado para auxiliar na forma de comunicação, devido a vasta diversidade linguística nacional. Em seguida, a figura 4 do mapa mostra a divisão administrativa do território nacional, de acordo com as regiões.

O território guineense quase integrava o reino de Gabú antes da chegada dos europeus, pois os mandingas chegaram a Guiné-Bissau no Séc. XIII e fundaram o reino de Gabú (Império de Kansalá), no qual se tornaram independentes do Império do Mali no Séc. XV (GUIA GEOGRÁFICA, 2014).

Mapa 2 - Divisão administrativa da Guiné-Bissau



Fonte: INEC, Guiné-Bissau em Números.

O Século XV, aproximadamente em 1446, marca o início da chegada dos portugueses ao território nacional, que antes era conhecido como Guiné-Portuguesa e, logo depois, viria a ser Guiné-Bissau. O acesso a costa da Guiné deu-se pelo navegador Álvaro Fernandes. A chegada objetivou-se, inicialmente, a estabelecer trocas comerciais e constituir relações “amigáveis” com os chamados “desdenhosamente por eles de gentios”, intermediados por alguns chefes locais, até a sua “partida forçosa” em 1973, ano em que a Guiné portuguesa passa a ser reconhecido pelo mundo afora como República da Guiné-Bissau, exaltando a soberania conquistada durante uma década de árdua luta de libertação nacional, foram relações recheadas de injúrias, humilhações e submissões e revoltas entre as partes (CANDÉ MONTEIRO, 2011).

Durante todo esse período entre 1446 a 1973, os habitantes da Guiné decidiram travar uma luta de resistência sangrenta contra os colonialistas Portugueses, que marcava entre as questões de submissão de trabalho forçado, pagamentos de impostos, serviço militar, cultivo forçado de colheitas de exportação, obediência às autoridades portuguesas, entre outras etc. Assim, durante esse movimento de luta de libertação nacional, vários chefes locais se aliaram às autoridades portuguesas (colonialistas) e recusaram-se participar no processo de resistência. Acreditavam que ganhariam benefícios, poderes e privilégios com as autoridades portuguesas.

Portanto, “os chefes africanos dificilmente se aperceberam de que os “tratados de amizade” que assinaram poderiam arruinar a sua independência e soberania” (MENDY, 1994,

p. 43). Estes tratados, com alguns chefes locais, faziam parte das estratégias utilizadas pelos portugueses para consolidação da ocupação efetiva, além de estimular as rivalidades entre os grupos étnicos. Ou seja, “o colonialismo português esforça-se por alimentar a desconfiança e o ódio cultivando os privilégios de casta, o regionalismo, o racismo, para melhor dominar e de explorar todos os africanos” (PAIGC, 1974, p. 53).

Em setembro de 1956, o Amílcar Cabral e mais cinco (5) compatriotas da Guiné e Cabo Verde fundaram em Bissau o Partido Africano para a Independência da Guiné e Cabo Verde (PAIGC), com o objetivo da conquista imediata da independência e a construção da paz e do bem-estar do povo Guineense e de Cabo Verde. De acordo com Sangreman, Zeverino e Barros (2006), com o objetivo de luta para independência nacional, o PAIGC aplicou uma liderança prioritária com três principais objetivos, mobilizando a população para o apoio que precisavam na realização de sua ação da seguinte forma:

- 1) a independência;
- 2) o desenvolvimento; e
- 3) a unidade de todos os cidadãos que viviam no território colonizado pelos portugueses.

Na década de 60, o partido decidiu priorizar quatro questões fundamentais que contribuíam para as bases indispensáveis para luta de independência. Conforme afirma Pereira (2003), estas questões podem ser observadas das seguintes cláusulas:

- 1) fazer da República da Guiné uma retaguarda segura, para a eventualidade da luta armada;
- 2) incrementar a formação de militantes para atuarem na mobilização, organização e consciencialização dos dois povos, sobretudo do povo guineense, capacitando-o para todas as formas de ação passíveis de serem executadas na luta da libertação nacional;
- 3) continuar os contatos com a comunidade guineense e cabo-verdiana na diáspora, no sentido de consciencializar, organizar e mobilizá-las para a luta de libertação nacional; e
- 4) estabelecer contatos no plano internacional, através das embaixadas existentes em Conacri, para fazer conhecer o movimento (o partido) e obter apoios para todas as hipóteses de luta bem como vias e meios para a formação dos jovens leais ao PAIGC.

A partir de 1963, verificou-se uma luta de guerrilhas entre os guerrilheiros do PAIGC e as tropas coloniais portuguesas. Contudo, o partido usou uma estratégia mobilizando os

pequenos grupos de guerrilha nas regiões de matas fechadas, assim como um pedido de apoio a população em geral, principalmente os camponeses, o que gerou grande aumento numeroso de população e transformou pouco a pouco, em unidades importantes que, não localizadas estavam disponíveis para rápidos movimentos em longas distâncias e estavam prontas para o combate (MAZRUI; WONDJI, 2010).

A participação em massa dos camponeses foi fundamental nessa luta, principalmente quando se trata de uso de espécies de armamentos, inclusive mísseis de longa distância mesmo sendo analfabetos (MAZRUI; WONDJI, 2010). Assim, ao longo dessa luta de libertação nacional, toda vez que o partido libertava uma zona, usava uma estratégia importante, expulsando todos os funcionários e comerciantes coloniais, extinguiu todos os impostos e eliminava trabalho forçado e plantações obrigatórios.

Por conseguinte, enquanto a luta seguia intensa nas matas, o PAIGC literalmente se apressava na organização do seu segundo Congresso, com o lema “Unidade Luta e Vigilância” que aconteceu em 8 de março de 1973. E através da Assembleia Nacional Popular, presidida por Joao Bernardo Vieira Nino o PAIGC, proclamou a independência política no dia 24 de setembro de 1973, nas matas de Madina de Boé, situada no leste da Guiné-Bissau. Após a revolução de 25 de abril de 1974, conhecido como revolução de Cravos que culminou num golpe de Estado em Portugal, pondo fim a uma ditadura que durava 50 anos, Portugal reconheceu oficialmente a independência da Guiné-Bissau (SUCUMA, 2013). A proclamação da independência de Guiné-Bissau não colaborou com uma boa imagem para Portugal na comunidade internacional. Em consequência disso, o ONU admitiu a integração do país na organização continental em 19 de novembro de 1973, condenando o estado Português pela ocupação ilegal a Guiné-Bissau.

Assim, o sucesso dessa luta pela independência da Guiné e Cabo verde está ligado ao desempenho do PAIGC. Pois, de acordo com Cabral (1974), a realidade dos dois povos que lutavam pela independência apresentava, como outras, forças e fraquezas. Para o PAIGC, independentemente do resultado, o partido sempre trabalhava com o foco, considerando as realidades concretas dos dois países e dos dois povos. Eis o principal fato que orienta o trabalho do partido. Para muitos, o projeto de unidade entre Guiné e Cabo verde foi um grande erro de Amilcar Cabral. Campos (2012), pois ao juntar os guineenses e cabo-verdianos na mesma luta, Cabral tinha uma ideia simpática, politicamente correta, mas impossível de pôr em prática considerando realidade da Guiné dos anos 60-70.

O Cabral sofria uma pressão gigantesca das pessoas que, desde o início, não acreditavam sobre a unidade dos dois povos. Apesar disso, o líder do PAIGCC argumentava e justificava

que a unidade dos povos tinha que girar em torno do PAIGC, o condutor da luta pela libertação dos dois povos (CABRAL, 1974). E com o objetivo de colocar em prática o projeto da unidade, construiu os exemplos como de times de futebol, mostrando aos militantes a importância da unidade.

Pereira (2003) argumenta que esta questão da unidade gerou mal-estar entre os dirigentes do partido e não havia o debate, nem as pessoas que manifestavam contraria ou mostravam interesse em debater este assunto. O autor ainda afirma que os dois países Guiné e Cabo Verde são pequenos e pobres, com fraca densidade demográfica, neste caso, transformando estes dois povos em um só, poderia gerar benefícios dentro de uma perspectiva de integração regional. Pois, como é sabido por muitas pessoas, a Guiné-Bissau e Cabo Verde que se uniram para expulsar o regime colonial português, hoje em dia, são dois países separados e independentes. Ou seja, esse projeto de união não teve muito sucesso.

Portando, durante todo este processo e, principalmente com preparativos do PAIGC em dar início as eleições de Assembleia Nacional com vista a proclamação da independência, os colonialistas e seus agentes não hesitaram em assassinar Cabral (PEREIRA, 2003). Até hoje não se sabe exatamente o autor do assassinato de Cabral, pois, os portugueses afirmaram que o partido é o responsável pela morte. Enquanto isso, o PAIGC defende a ideia de que não tem a ver com a morte do seu líder.

6.1 SITUAÇÃO POLITICA DE GUINÉ-BISSAU

Após a independência da República de Guiné-Bissau, o PAIGC assumiu o comando do País através de regime único até nos anos de 1990, período em que ocorreram as primeiras eleições multipartidárias ganhas pelo mesmo partido libertador (PAIGC). A ideia do partido único sempre era vista por Cabral como uma estratégia de fortificação e não havia necessidade de criar novos partidos. Como mostra Cardoso (1995), o fato das aparições das primeiras oposições ao regime do PAIGC não podem ser entendidas somente após o período da independência, mas também estão relacionadas com diversos erros que o partido vinha acumulando.

As primeiras aparições de crise política do PAIGC começaram a dar indícios depois do período da libertação, principalmente em 1986, em consequência de uma legada tentativa de golpe de estado e condenações a morte de vários líderes do partido. Não obstante somente esses, afinal ainda existe várias consequências por vir sobretudo no que se trata de assinatura da carta 121 em meados de 1991. Para Cardoso (1995), assinatura da carta 121 levou a divisão do partido

em dois grupos: os que são favoráveis à mudança e os que, embora a aceitando formalmente, no fundo, eram contra à liberalização política. Ainda o autor salienta que estes “renovadores”, “reformistas” e “descontentes” viram as suas esperanças sendo ameaçadas no redor do partido. Esses últimos, por sua vez, defendiam a ideia do partido único, mas com uma prática democrática, justificando que não existia, até o momento, oposição digna e importante melhorar do que a existente. Os reformistas pretendiam ir mais além, na tentativa de dar oportunidade a novos partidos e aceitar a alternância de poder, ou seja, só com essa democracia poderia levar era suscetível a desenvolvimento do país. Os conservadores não desejam ceder os seus poderes alcançados na luta pela independência, argumentando que isso poderia gerar abandono aos antigos combatentes.

Em maio de 1991, com a concordância do PAIGC a liberalização política, a Assembleia Nacional Popular aprovou a queda do artigo 4º da constituição, que consagrava o PAIGC como partido único, levando o surgimento de primeiro partido de oposição que é Frente Democrática (GOMES, 2012). Durante todo esse processo de transição política, o país conhece as suas primeiras eleições presidenciais em julho de 1994. Um dos períodos marcados pela afirmação política pós independência e desafios para a Comissão Nacional das Eleições (CNE), que se concluíram com a vitória do candidato do PAIGC Joao Bernardo Vieira Nino, partido de libertação e alguns tempos sendo partido único.

Vale ressaltar que a Guiné-Bissau adotou o sistema político Semi-presidencial nos anos de 90. Onde o Presidente da República e o Primeiro Ministro são eleitos pelo sufrágio universal e possuem poderes efetivos. Pois, apesar de ambos serem eleitos, o Presidente da República tem mais poderes e pode demitir o Primeiro Ministro e dissolver o parlamento, em caso de houver uma grave crise política. O sistema é composto por três grandes pilares: Judiciário (Tribunais), Legislativo (Assembleia Nacional Popular) e Executivo (Governo).

Portanto, após as primeiras eleições, o cenário parecia ser diferente, mas o país mergulhara numa crise política durante um período de doze meses. Essa crise culminou no golpe de Estado, que levou à guerra civil ocorrida entre 07 de junho de 1998 a maio de 1999 (CAMPOS, 2012). Como uma das causas a sombria de tráfico de armas para o movimento independentista de casamancês e também pode ser percebida por series causas de raízes nos anos de 1970 durante período de libertação (KOUAWO, 2011). O conflito que começou internamente com cessar de fogo, posteriormente assumindo uma dimensão regional com a intervenção do Senegal e da Guiné-Conakry (países vizinhos).

De acordo com DENARP II (Segundo Documento de Estratégia Nacional de Redução da Pobreza), após a guerra civil, a instabilidade política vem dando força para o início dos

constantes golpes de Estado, fato que criou um grande atraso em todo sentido no desenvolvimento do País, no qual todos os setores são afetados como: político, econômico, educação, saúde, infraestrutura e justiça.

Ainda, o mesmo documento aponta para a profunda fragilidade das instituições do Estado, a permanência de incerteza política e sucessão de Governo de curta duração, resultaram na incapacidade de prosseguir a médio e longo prazo políticas de promoção da boa governança, de combate à pobreza e de eficiência de execução de planos internos e externos. Por conseguinte, esses problemas contribuíram para o fracasso e queda dos governos, visto que, em média, os mandatos não ultrapassavam períodos de governação de seis (6) meses, entre 2003-2004, e dois (2) anos entre 2004-2009 (DENARP II, 2011). Ou seja, o país nunca viu antes um presidente eleito completar o seu mandato, seja por conta dos golpes, assassinatos ou por mortes pessoais.

Na verdade, após o golpe de Estado de 1998, que derrubou o antigo presidente da república Nino Vieira, o presidente do Parlamento Malam Bacai Sanha assumiu o poder na qualidade de presidente de república interino e, como primeiro ministro (governo), o cargo foi ocupado por José Francisco Fadul. Este governo foi formado com o intuito de assegurar as novas eleições presidenciais e legislativas a serem realizadas em 2000. Lembrando que, nessas eleições, o presidente do parlamento guineense e da figura do PAIGC Malam Bacai Sanha candidatou-se junto com Kumba Yala, pois não teve muita confiança do público talvez por questão do desgaste do partido por motivo de vários erros cometidos no período após independência. Possibilitando a vitória do Partido de Renovação Social (PRS), liderado por Kumba Yala que em seguida, formou o seu governo através das eleições legislativas. Como o sistema político atribuiu o presidente da república formar o seu governo, foi nomeado o Caetano Intchama como Primeiro Ministro.

Essa derrota marca um símbolo de mudanças e fim da hegemonia do PAIGC, partido que liderou o país após a independência de 1974 até 1999. Nesse sentido, pela primeira vez um partido de oposição conseguiu obter a maioria no parlamento. Assim, apesar desse inovador ciclo e confiança do público sobre o novo governo, este relacionamento não durou muito. Após um ano de sua formação, através de decreto, o presidente de república derrubou o Primeiro Ministro, alegando a má gestão e incapacidade de administração.

A instabilidade política e a desconfiança do governo liderado por PRS de Kumba Yala não gerou muita expectativa para o público guineense. Fato que levou o país a mergulhar numa nova crise política através de um golpe de Estado em 2003. Para alguns estudiosos, o fato de as ameaças de instabilidade política e adiamento das eleições presidenciais, por parte de Kumba

Yala, teria sido um dos fatores para o golpe do Estado liderado pelo Chefe de Estado Maior General das Forças Armadas, o general Veríssimo Correia Seabra. Júlio (2016), o golpe de Estado de 2003 foi consequência de dois fatores:

- a) não priorizar o projeto da reforma no setor da defesa e segurança, a fim de garantir uma estabilidade definitiva para o país, o que deu a possibilidade do poder militar sobrepôr ao poder político e, com isso, o cargo de Estado Geral das Forças Armadas transformou-se no “mais” alto do país, o que tem gerado disputa interna nas forças armadas.
- b) a ineficiência do governo do PRS, em melhorar a situação econômica do país, que foi devastado pela guerra civil de 98, isso sem falar do nível de corrupção que se elevou.

Durante esse processo de transição política, foi indicado o empresário Henrique Rosa para assegurar o governo de transição, até o período de novas eleições em 2004, e Artur Sanha para ocupar o cargo do primeiro ministro. Em março de 2004, foram realizadas novas eleições legislativas, vencida pelo PAIGC, antigo partido de libertação e liderado, desta vez, por Carlos Gomes Júnior. A vitória é percebida por muitos como um grande fracasso do PRS, que durante o seu mandato não consegue manter instabilidade, resultando numa troca de cinco governos durante três anos de mandato, através de decreto presidencial.

Lembrando que a vitória do PAIGC figurava somente as eleições legislativas, enquanto o presidente era interino em consequência de golpe de Estado. Então, durante o processo de eleições presidenciais a ser realizado em 2005, marca o retorno do ex-presidente da república Joao Bernardo Vieira Nino, derrotado durante a guerra civil de 1998 e fugido para Portugal, onde manteve exílio político durante quatro anos. O seu retorno gerou desconforto para muitas pessoas através do seu histórico na guerra civil. Alguns acreditavam que ele deveria ser julgado e, outros depositam a confiança da sua participação das eleições presidenciais do mesmo ano.

Para Teixeira (2009), a volta de Vieira foi resultado do papel desempenhado pela CEDEAO, bem como do engajamento diplomático da Comunidade Internacional sob a coordenação da França, o qual foi determinante para o retorno deste ex-presidente para concorrer às eleições presidenciais de 2005. Nessas eleições realizadas em 2005, o Nino Vieira saiu vencedor, retornando o seu partido PAIGC ao poder, que antes tinha perdido o espaço para a oposição PRS, de Yala. É importante ressaltar que o PAIGC assumiu a presidência, assim também como o governo, através das eleições legislativas ganhas por Carlos Gomes Júnior. As relações de dois líderes eram de longa data até a guerra civil impondo o fim dessa relação. Pois, o primeiro ministro criticou o presidente da república e o acusou de ser o principal autor da

guerra civil, e tinha que aceitar o seu retorno ao país por força de militares. Essas declarações foi um dos pontos da queda do governo de Carlos Gomes Junior e o presidente da república Nino Vieira nomear Aristides Gomes como o novo primeiro ministro.

O governo de Aristides não demonstrou a sua eficiência, sobretudo na fragilidade das instituições públicas que não conseguiram controlar a gestão e segurança pública. Nessa situação, o país mergulhou numa onda de tráfico de droga vindo da América Latina, tornando a Guiné-Bissau um país de narcotráfico na África. Pode ser notado que a volta do atual presidente da república Nino Vieira ao poder não gerou muita confiança para os guineenses e muito menos a instabilidade. Consequentemente, esse desgaste levou as novas eleições legislativas em novembro de 2008, sob comando de observadores internacionais.

Portando, tendo Carlos Gomes Junior como principal candidato, o PAIGC venceu as eleições legislativas novamente e assumiu o comando do país. Nessa gestão foi marcada, talvez, um dos fatos mais importantes da história do país. Em 2009, assassinato do presidente da república, Joao Bernardo Vieira Nino, por grupo de militares na sua residência e do Chefe de Estado Maior General das Forças Armadas Tagme Na Waie num atentado à bomba no quartel de Estado Maior. Logo em seguida, em junho do mesmo ano mais uma tentativa de golpe de Estado que culminou em assassinato do candidato presidencial Baciro Dabó e o deputado Helder Proença.

Com o assassinato do presidente da república, o presidente do parlamento Raimundo Pereira, automaticamente, teve de assumir a presidência do país como interino, devido aos preparativas para as novas eleições presidenciais, de acordo com a constituição da república. Nessas eleições presidenciais, realizada em junho de 2009, o candidato Malam Bacai Sanha venceu, mas em seguida faleceu em 2012, na França, por motivo de doença. Em março do mesmo ano, foram realizadas novas eleições e o Carlos Gosmes Júnior abandonou o cargo de primeiro ministro para concorrer às eleições.

Não houve segundo turno nessas eleições, pois, aconteceu mais um golpe de Estado na qualidade do Chefe de Estado Maior de General das Forças Armadas António Injai. No qual, na véspera do segundo turno houve uma invasão na casa do primeiro ministro, o então candidato à presidência da república. Dessa forma, após o último golpe de 2012, o governo de transição ganhou novamente o papel importante durante período de dois anos. Isto é, até as eleições presidenciais de 2014, que culminou com a vitória do candidato independente José Mario Vaz, que governou até 2019. Essa eleição representou um marco na emblemática história do país ao tornar-se o primeiro presidente da república de Guiné-Bissau a concluir o seu mandato nas eleições presidenciais.

Como pode ser visto, a Guiné-Bissau é um país com situação política muito instável, fato que tornou precária a economia e elevou a pobreza, deixando o país numa situação desagradável, como foi visto no DENARP II.

6.2 CONTEXTO ECONÔMICO E EMPREENDEDORISMO NA GUINÉ-BISSAU

A Guiné-Bissau é um dos países mais pobres do mundo e a sua economia é predominantemente dependente do setor primário: agricultura e pesca. Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP) observa que esse setor é responsável pela geração de economia do país. Em 2017, o Produto Interno Bruto (PIB) está repartido da seguinte forma: Agricultura e Pesca 50%, Serviços 36,9% e Indústria (13,1%). O sector agrícola inclui culturas de subsistência como o arroz, milho, feijão, batatas, inhame, cana-de-açúcar e frutos tropicais. Como mostra os dados do Ministério da Economia e Finanças (2015), cerca de 85% da sociedade vive da agricultura, principalmente a familiar, que expressa menor retorno para o crescimento econômico. A castanha de caju é o principal elemento de exportação do País e representa 90% das receitas de exportações. Em termos de colocação mundial, a Guiné-Bissau situa-se na quinta posição entre os melhores produtores e exportadores (Ministério da Economia e Finanças (2015)). Apesar dessa dependência, menos de 5% desse produto é processado, ou seja, a exportação ainda é baseada in natura o que, no final, não agrega valor para a economia.

Na década de 1980, o país começou as reformas econômicas estruturais que ajudaram a impulsionar o crescimento, mas a instabilidade política que culminou na guerra civil de 1998 e em seguida golpe de Estado de 2012, combinada com a queda dos preços de caju nos mercados internacionais, estagnou o desenvolvimento econômico no país. Com isso, a taxa de crescimento em economia registra um déficit de 2,3% do PIB nesse período. O Produto Interno Bruto (PIB) está na ordem de 1,458 bilhão USD em 2018 (WORLD BANK, 2020).

Enquanto isso, a situação social continua precária, com um dos mais baixos indicadores do desenvolvimento humano (IDH). O Relatório de 2016, do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) sobre o desenvolvimento humano, coloca a Guiné-Bissau na 179ª posição entre 189 países avaliados, com um Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) de 0.420 e uma esperança de vida à nascença de 55.2 anos. Dois fatores contribuem para o baixo IDH da Guiné-Bissau: a pobreza generalizada, com um rendimento monetário muito baixo, em razão da falta de oportunidades de trabalho, e a esperança de vida (48.6 anos), afetada pela dificuldade de acesso a serviços de saúde de qualidade (OECD, 2013).

A Guiné-Bissau, apesar de tantos problemas políticos e econômicos, é um país banhado com diversos recursos naturais. Não é largamente explorada, com exceção da pedreira com céu aberto. Os últimos anos marcam uma onda de descoberta de diversos recursos naturais e que geraram interesse de empresas multinacionais, mas nenhum acordo foi concretizado. Os dados da OECD (2013) mostram que em anos recentes, tanto na área da bauxite como do fosfato, foram registradas operações de concessão de exploração e no sector petrolífero foram feitas diversas descobertas, a partir da prospecção de petróleo off-shore, mas a sua viabilidade comercial ainda não foi provada. No entanto, desde 1997, o Governo vem esforçando-se muito para assinar contratos de concessão ou de licenças para trabalhos de exploração, com diferentes empresas nacionais e estrangeiras, pois, o seu empenho não teve avanços significativos. Uma das causas é vista como a violação sistemática dos contratos por parte das empresas, um Estado de direito frágil e a turbulência sociopolítica registada desde 1998 (OECD, 2013).

6.3 EXPORTAÇÃO

Como anteriormente referido, a Guiné-Bissau assenta-se nas principais exportações em produtos agrícolas, essencialmente castanha de caju e também os peixes congelados devido a grande vantagem da natureza com mais de 400 km de costa. Essa vantagem possibilitou o país a assinar o tratado de nº 2, do artigo 300º, com a Comissão Europeia (CE), em 2007. O acordo estabelece a parceria com diversos países da união, nomeadamente: China, Rússia, Japão Coreia, Portugal Argélia e Espanha. Trata-se de um acordo sobre a licença de pesca, sendo renovada por recondução tácita, por período de quatro anos. Acresce ainda, a compensação recebida da União Europeia (UE), na sequência do novo acordo assinado em junho de 2007 e que abrange o período 2007-2011. Incluindo os países como (Espanha, Portugal, Itália, Grécia e França). Mesmo assim, de acordo com AICEP, no que se refere às transações comerciais, em 2015, o país ocupou 171ª posição do ranking de exportadores e 191ª, enquanto importador, conforme o quadro 5.

Quadro 6 - Pontos de acordos com EU e China

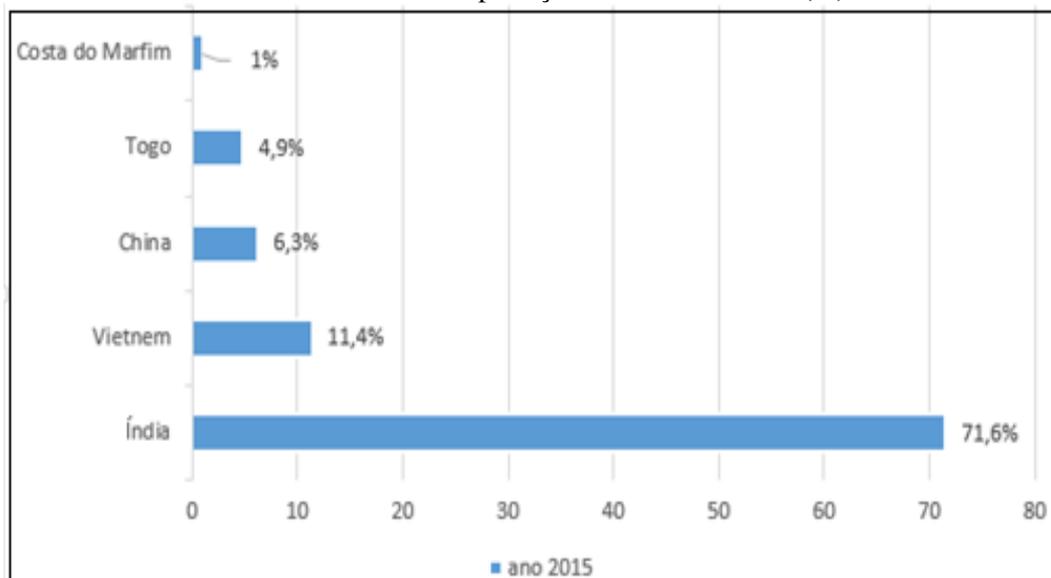
Vigência do acordo:	4 anos, renovável (16.6.2007 – 15.6.2011) (16.6.2011 - 15.6.2015)
Vigência do protocolo:	3 anos (24.11.2014 – 2.11.2017)
Tipo de acordo:	Acordo de pesca multe espécies
Contribuição financeira:	9 200 000 EUR por ano, dos quais 3 000 000 EUR por ano para apoio ao setor das pescas

Taxa a cargo dos armadores:	Atuneiros com canas: 25 EUR por tonelada capturada; Atuneiros cercadores e palangreiros de superfície: 35 EUR por tonelada capturada com um mínimo de 3150 EUR por navio; Peixes e cefalópodes: 256 EUR/TAB/ano (aumentada no caso de licenças trimestrais ou semestrais); Camarão: 344 EUR/TAB/ano (aumentada no caso de licenças trimestrais ou semestrais).
Adiantamentos reembolsáveis):	(não) Atuneiros com canas: 550 EUR por ano (capturas de referência: 22 t); Atuneiros cercadores e palangreiros de superfície: 3500 EUR por ano (capturas de referência: 100 t).

Fonte: Comissão Europeia: acordos bilaterais com os países que não pertencem EU: 2007.

Os dados da Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal AICEP (2017) indicam que a Índia constitui o principal cliente da Guiné-Bissau, assumindo mais de 72% das exportações em 2015, devido a influência de castanha de caju. A Índia é um dos mercados com mais demanda de castanha de caju in natura e observa a Guiné-Bissau como um parceiro comercial nesse segmento. Em seguida, o Vietnã ocupa o segundo lugar do ranking da exportação guineense. Enquanto isso, a China constitui relação no quesito nas áreas das pescas através dos acordos com Guiné-Bissau.

Gráfico 1 - Destinos das exportações da Guiné-Bissau (%)- 2015



Fonte: AICEP, 2017.

Tabela 1- Produtos de exportação de Guiné-Bissau em milhares de euros

Produtos	Ano 2015
Agroalimentares	235 927
Castanha de caju	211 198
Peixe congelado	19 852
Energéticos	9
Químicos	33
Madeira, cortiça e papel	16 003
Têxteis e vestuário	16
Calçado, peles e couros	0

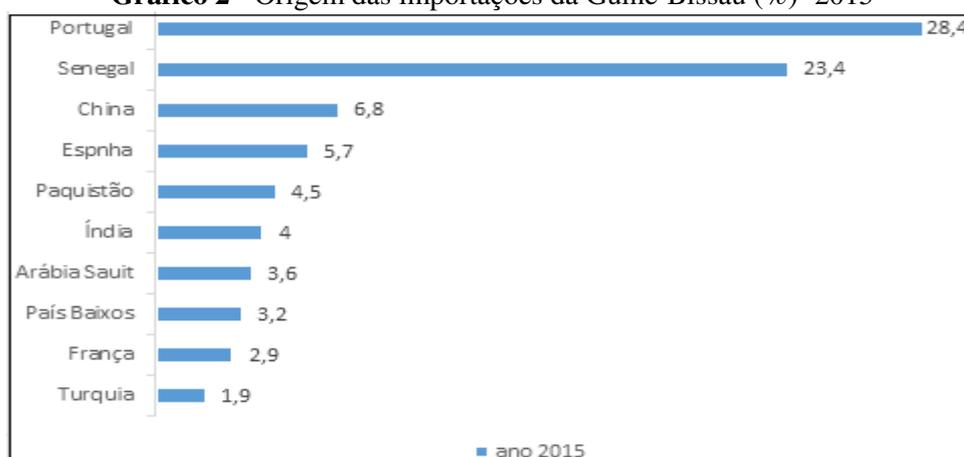
Minérios e metais	4 273
Máq. aparelhos e partes	336
Mat. transp. terr. e partes	205
Aeronaves, embarc e partes	54
Produtos acabados diversos	176
Total	488 082

Fonte: AICEP, 2017.

6.4 IMPORTAÇÕES

Devido a fraqueza do mercado interno e a quase inexistência das indústrias transformadoras, a Guiné-Bissau tem um dos principais focos nas importações de produtos acabados, em especial dos agroalimentares que ocupam (41,3% no total em 2016), de acordo com (ITC). Os principais produtos são: cereais, bebidas alcoólicas, gorduras e óleos, leite e laticínios, açúcar, café, chá e especiarias, farinhas, preparações e conservas de carne, peixe, crustáceos e moluscos, carnes e tabaco manufaturado, entre outros. Os grupos eletrônicos, como máquinas e aparelhos, seguem em segundo lugar ao representar 10,8%.

Gráfico 2 - Origem das importações da Guiné-Bissau (%) -2015



Fonte: Invest & Export, Brasil - Ministério das Relações Exteriores

Tabela 2 - Produtos de importações Guiné-Bissau ano 2015 em milhões de dólares

Produtos	2015	%
Combustíveis	41,63	14,5%
Cereais	22,88	8,0%
Máquinas elétricas	16,64	5,8%
Plásticos	16,53	5,8%
Preparações de cereais	16,03	5,6%
Bebidas	15,73	5,5%
Alimentícias diversas	13,78	4,8%
Ferro e aço	13,32	4,6%
Gorduras e óleos	13,28	4,6%
Máquinas mecânicas	11,32	3,9%
Outros	106,16	37,0%

Fonte: Invest & Export, Brasil - Ministério das Relações Exteriores

Nota-se, na figura acima, as importações de Guiné-Bissau concentradas em produtos acabados. Os grupos de produtos alimentícios constituem a maior parte dessas importações, seguida de combustível com 14%. Isso pode ser entendido, a partir do que foi relatado anteriormente, sobre a falta da industrialização dentro do país, o que sustenta cada vez mais as famílias guineenses precisar de produtos de necessidade básica, no caso de alimentos.

Quanto aos produtos manufatureiros, o seu consumo ainda é muito limitado devido a falta do poder de compra das famílias. Isso impossibilita obtenção de bens de consumo duráveis como mostra a figura. Portanto, mais uma vez é percebida uma necessidade de incentivos em setor privado, que pode gerar o desenvolvimento econômico sustentável. Para isso, é importante a valorização das exportações, que podem influenciar no balanço do pagamento, criando condições para aumentar o crédito interno e o crescimento econômico do país como um todo.

6.5 INTEGRAÇÃO REGIONAL

A República da Guiné-Bissau é membro de outras organizações, como a da União Africana (UA), criada em 25 de maio de 1963. Com o objetivo de estabelecer instituições fortes que facilitam a aproximação entre os povos africanos. Assim, os líderes africanos acreditam que essa aproximação ou integração poderá influenciar no mecanismo de superação dos diferentes obstáculos que o continente sofre ao longo do período da independência. Essa iniciativa teve início na Etiópia, por Haile Selassie, imperador etíope que, conseqüentemente, atraiu o apoio de 23 países anglófonos e francófonos (países de colônia inglesa e francesa), que já haviam proclamado as suas independências. Neste caso, a explicação dessa iniciativa foi originada na Etiópia, talvez porque deve por ser o único país do continente africano que não sofreu a colonização.

Durante esse processo, teve a participação do presidente de Gana, Kwame Nkrumah, entre os líderes ativos na luta. No seu discurso, em 25 de maio, afirmou o seguinte: “o facto de estarem aqui reunidos representantes de 23 países é a prova irrefutável da vontade absoluta de independência dos nossos cidadãos, um continente inteiro conferiu-nos um mandato para criarmos nesta conferência à base da nossa unidade” (FERNANDES, 2011).

Outra organização que desempenhou o papel fundamental nesse processo é o Pan-africanismo, que teve origem nos finais do Séc. XIX, como manifesto de solidariedade entre intelectuais africanos espalhada no mundo inteiro contra a hegemonia cultural branca.

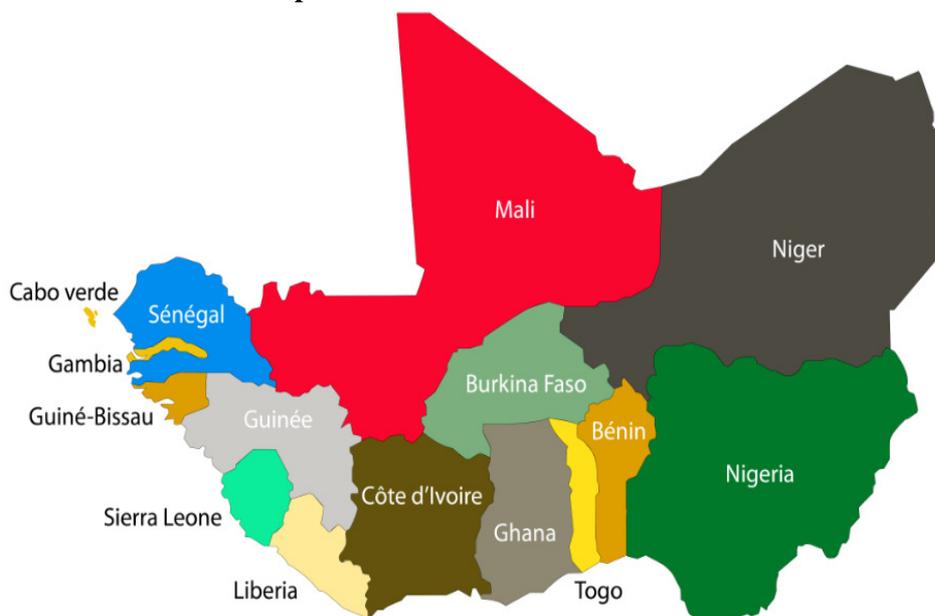
Portanto, não diferente das outras nações instigadas no processo de globalização, principalmente no que diz respeito da natureza econômica, a Guiné-Bissau é membro do Banco

Africano de Desenvolvimento (BafD), e da Organização das Nações Unidas (ONU) e da maioria das suas agências especializadas, entre as quais se destacam o Banco Mundial (BM) e o Fundo Monetário Internacional (FMI). Integra a Organização Mundial do Comércio (OMC) desde 31 de maio de 1995. Da Comunidade Financeira Africana (CFA), inserindo-se na denominada Zona do Franco africana, cujos membros partilham uma moeda comum (o Franco CFA), a qual está fixada e convertível face ao Euro, através de um acordo monetário especial com a França (AICEP, 2009).

A nível regional, Guiné-Bissau é membro da Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental (CEDEAO, criada em maio de 1975 com o objetivo de fomentar um mercado comum entre os Estados-membros, para promover o comércio regional, a cooperação e o desenvolvimento da região. Essa organização conta com quinze (15) países-membros, nomeadamente: Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Costa do Marfim, Gâmbia, Gana, Guiné-Conacri, Guiné-Bissau, Libéria, Mali, Níger, Nigéria, Senegal, Serra Leoa e Togo. A maioria desses países são francófonos. Somente dois desses integrantes são lusófonos, como é o caso da Guiné-Bissau e Cabo Verde, como pode ser observado no mapa 3 em baixo.

Para dar à luz essa integração, exigiu-se muito esforço, principalmente por todos esses países serem originários do colonialismo. Miyazaki e Santos (2013) consideram que, sendo um continente de grande dimensão territorial, práticas culturais diferentes, rica e com herança colonial, um projeto com esse objetivo de integração não poderia deixar de encontrar enormes obstáculos na esfera política econômica. Lembrando que esta região sofreu uma forte pressão das colônias provenientes de quatro metrópoles europeias: Inglaterra, França, Portugal e Espanha. (FILHO, 2007).

Badi (1992 apud FERNANDES, 2011) considera três fatores fundamentais na formação do CDEAO: em primeiro lugar, criação de uma frente comum para a luta contra a dominação e opressão de forças estrangeiras, por meio da cooperação com os pequenos Estados da região; em segundo lugar, criação de uma economia forte e viável, com intuito de erradicar a pobreza e a impossibilidade do desenvolvimento econômico de forma isolada, em função da pequena dimensão dos mercados locais; por fim, devido ao não bem-sucedido plano de desenvolvimento da UNECA, durante a década de 1960 e parte de 1970.

Mapa 3 - Países membros da CDEAO

Fonte: organização oeste africana da saúde.

Ainda com o emblema regional, a Guiné-Bissau integra a União Económica e Monetária da África Ocidental (UEMOA), que surgiu através do tratado assinado em 10 de janeiro de 1994, em Dakar (capital Senegal), pelos Chefes de Estado e de Governos de sete países do oeste da África, com finalidade de um projeto de integração sub-regional, que visa criar um espaço econômico e monetário comum entre os seus membros. A maior parte da integração desse bloco é formada por países da mesma região geográfica, o que facilita o transporte de bens e mão-de-obra. Alguns autores como Balassa (1980), Cavusgil, Knight e Riesenberger (2010), Lavergne (1996) e Swalem (2011) perceberam que os motivos para a integração econômica regional se centram na expansão do mercado, os ganhos provenientes do comércio entre os países que constituem o bloco, atingir a economia de escala e maior produtividade, atrair direto investimento estrangeiro de fora do espaço integrado e fortalecer a posição política defensiva. Integra essa organização, Benin, Burkina Faso, Costa do Marfim, Mali, Níger, Senegal e o Togo. Ou, seja, oito dos quais integram a União Económica e Monetária da África Ocidental. (CDEAO).

A Guiné-Bissau só entrou nesse grupo em 2 de maio de 1997, após várias tentativas feitas. Tendo em vista os objetivos de adesão do grupo da União Económica e Monetária da África Ocidental, a Guiné-Bissau iniciou os contatos com BNG BCEAO desde 1985 a respeito do assunto, mas o projeto não teve sucesso em função da natureza política (GOMES, P., 2007). Lembrando que essa integração monetária não foi uma estratégia pensado pelos países da sub-região e, sim, pelos poderes da colônia (GOMES, J., 2009). A forte participação da França na

região pode ser percebida nesse contexto, ao dominar sete países da região no total de oito, exceto Guiné-Bissau de colônia Portuguesa. Para alguns estudiosos, apesar da Guiné-Bissau ser o único país a pertencer a colônia portuguesa dessa união monetária, a presença de todos países francófonos ao seu redor deve influenciar na sua entrada. Já que os países da colônia portuguesa se distanciam uns aos outros e sendo um dos últimos a tomar independência em meio de guerra frente ao colonizador.

A Comunidade dos Países de Língua Portuguesa (CPLP) foi instituída em 17 de julho de 1996, em Lisboa, e agrupa os seguintes países: Angola, Brasil, Cabo Verde, Guiné-Bissau, Moçambique, Portugal, São Tomé e Príncipe e Timor-Leste. Tendo como objetivos a concertação político-diplomática em matéria das relações internacionais, nomeadamente na defesa e promoção de interesses comuns. Ainda, ligada a questões específicas como a cooperação, domínios econômicos, social, jurídico, cultural, técnico e materialização de projetos de promoção e difusão de língua portuguesa.

6.6 ATIVIDADE EMPREENDEDORA NA GUINÉ-BISSAU

Tendo a economia baseada na agricultura e produção de castanha de caju, a Guiné-Bissau iniciou reformas econômicas estruturais na década de 1980. Principalmente na tentativa de impulsionar o crescimento do setor privado, por razões diversos, ainda é subdesenvolvido e, em grande parte, informal. Nesse caso, o Governo vem implementado alguns projetos, como é o caso da criação do Segundo Documento de Estratégia de Redução da Pobreza (Denarp II), com objetivo de alavancar o desenvolvimento desse setor e impulsionar o empreendedorismo. Não teve muito sucesso devido às instabilidades políticas que o país vem sofrendo nos últimos anos. Como pode ser percebido, de acordo com os dados da OECD (2013), as frequentes interrupções da ordem constitucional não permitiram ao Governo organizar, de forma eficaz, o tecido econômico e judicial, de modo a promover o desenvolvimento do setor privado.

Portanto, o empreendedorismo na Guiné-Bissau não pode ser diferente dos outros países africanos. Ou seja, este termo ainda é considerado algo novo que precisa de muita atenção, já que é um setor de grande limitação graças à fragilidade de diversos fatores: seja em função de ambiente de negócio desfavorável ou falta de infraestrutura de apoio.

A baixa de produção de energia elétrica e água limitou conseqüentemente o desenvolvimento do empreendedorismo no país. Segundo o Ministério da Economia e Finanças, a economia informal é estimada em mais de 70% do PIB e emprega a grande maioria da população. Enquanto isso, os 20% são funcionários do Estado, independentes, liberais ou

peessoas que trabalham em micro e pequenas empresas informais. O último registro de contribuinte, feito em 2014, estima cerca 3.243 empresas, incluindo prestadores de serviços individuais e um terço desses é classificado como inativo.

A Guiné-Bissau depende literalmente de ajuda de investimento estrangeiro para cobrir orçamento do Estado e apoio ao setor privado. Por isso, em 2011, com ajuda do BAfD, o PNUD e o Banco Mundial, foi criado um balcão único que estabelece as formalidades e criação da empresa. Este balcão tem contribuído para redução do tempo necessário para criação de nova empresa (WORLD BANK, 2014). Por outro lado, a Guiné-Bissau faz parte de Organização para Harmonização dos Direitos de Negócio em África (OHADA), que tem como os seus objetivos baseados em dois princípios:

- a) Elaborar, para os seus Estados-membros, um direito de negócios simples, moderno, harmonizado e adaptado, à fim de facilitar a atividade empresarial; este direito comum está contido em atos uniformes que, uma vez adotados, são aplicáveis de forma idêntica em todos os Estados-membros.
- b) Garantir que este direito seja aplicado com a devida diligência, em condições que garantam a segurança jurídica das atividades econômicas; este objetivo é alcançado assegurando a resolução judicial de forma segura dos litígios comerciais e a promoção de métodos alternativos de resolução de litígios.

OHADA foi instituída pelo tratado de Porto Louís, em 17 de outubro de 1993 (com revisão de 17 de outubro de 2008 em Quebec- Canadá), surgiu num momento de crise econômica que agravava os países africanos e conseqüentemente a queda dos investimentos no continente, tendo as principais causas dessa queda, a insegurança jurídica e judicial (OHADA, 2008).

Integra 17 Estados membros da África Ocidental e Central, nomeadamente: Benin, Burkina Faso, Camarões, Comores, Congo, Costa de Marfim, Gabão, Guiné-Bissau, Guiné-Conakry, Guiné Equatorial, Mali, Níger, República Centro-africana, República Democrática do Congo, Senegal, Chade e Togo. A Guiné-Bissau entra com o pedido em 15 de janeiro de 1994 e foi reconhecida em 20 de fevereiro de 1996.

A Lei OHADA, aplicada imediatamente em todos os países membros, introduziu um quadro jurídico que cria o Estatuto do *Entreprenant* (Empreendedor). Refere-se a um regime jurídico simplificado, especificamente pensado para micro e pequenos empresas informais, com o objetivo de formalização dessas empresas. Com isso, a lei considera que os empreendedores que se enquadrem na definição de “*Entreprenant*” podem iniciar as suas atividades através de uma simples declaração e estão sujeitos a uma contabilidade simplificada.

Essa situação, levou o governo através de Decreto-Lei nº 2 4/91 de 14 de outubro, a criar um projeto de revisão do código de investimento liderado pela Direção-Geral para Promoção do Investimento Privado (DGPIP). Nomeadamente, das seguintes entidades do Governo: Direção Geral de Contribuições e Impostos, Câmara Municipal, Centro de Formalização de Empresas, Ministério de Comércio e Promoção Empresarial e Instituto Nacional da Previdência Social.

O projeto estabelece que qualquer empresa, cujo programa de investimento for em um montante igual ou superior a 5.000.000,00 de FCFA e não superior a 50.000.000,00 de FCFA, é considerada como pequena e média empresa. E o número de empregados deve situar-se entre três (3) e cinquenta (50). Quanto a isso, a empresa deve manter a contabilidade em conformidade com o Sistema Contabilístico Oeste Africano (SISCOA) ou no (OHADA).

A Direção-Geral de Promoção do Investimento Privado é o serviço que tem por missão contribuir para o aumento do investimento nos setores econômicos, aqueles com potencialidades enormes para gerar o crescimento econômico (Agricultura, Indústria, Pesca, Turismo e Serviços).

Compete os seguintes:

- a) Contribuir para o crescimento da produtividade agrícola, industrial e de prestação de serviços, por meio da transferência e adoção de tecnologias modernas e sofisticadas assim como a modernização de gestão;
- b) Proporcionar um ambiente de negócio propício – em termos legais e administrativos para facilitar a realização de negócios e investimentos no país;
- c) Favorecer o desenvolvimento de laços econômicos, industriais, científicos, agrícolas e culturais entre a Guiné-Bissau e os países estrangeiros;
- d) Promover as ações de cooperação, favorecendo os contatos diretos entre os parceiros de desenvolvimento, negócios e investimento;
- e) Estimular a exportação e a implementação de projetos industriais devidamente estruturados;
- f) Promover ações de comunicação, informação, divulgação sobre os negócios e investimento nacional, sub-regional e internacional;
- g) Reforçar as capacidades das empresas privadas;
- h) Reestruturar as organizações e as associações profissionais do setor privado;
- i) Empenhar-se seriamente na mobilização de fundos destinados ao financiamento direto de novas empresas (PME/I) nomeadamente, aquelas que contribuem para a

valorização de recursos naturais pela sua transformação e que privilegia a exportação;

- j) Promover estudos sobre as condições das exportações e do investimento, e propor ao Governo as medidas que considerar adequadas;
- k) Colaborar com os organismos governamentais, outras instituições no estudo e definição de medidas necessárias para a promoção de exportação de bens e serviços;
- l) Desenvolver as ações de promoção do país no exterior, designadamente preparando materiais promocionais para a informação dos investidores externos e divulgação das potencialidades do investimento na Guiné-Bissau;
- m) Promover a constituição de bancos de dados sobre os mercados de exportação e as oportunidades de negócios e investimentos;
- n) Organizar e promover, em coordenação com outros organismos e entidades, a participação nacional em feiras, exposições, congressos, colóquios e outras realizações no âmbito das suas atividades;
- o) Promover a adequação do Sistema Financeiro (micro finanças e bancos).

De modo geral, o empreendedorismo na Guiné-Bissau é constituído por sua maior parte de micro e pequenas empresas do setor informal que, por sua vez, enfrentam diversas barreiras ao longo de todo o processo da evolução. Portanto, além das barreiras relacionada à regulamentação, como mostra o World Bank acima, ainda existem restrições no que diz respeito a qualidade de mão-de-obra, educação, formação e capacidade de gestão. Para além de baixo nível de infraestrutura de apoio e de energia elétrica por parte de empresa de distribuidora de água e energia elétrica, conseqüentemente, afeta o desenvolvimento de empreendedorismo (SEBRAE, 2012).

6.7 SISTEMA FINANCEIRO

De acordo com World Bank Guiné-Bissau/Memorando Económico do País (2015), o sistema financeiro de Guiné-Bissau é caracterizado pela grande limitação ao setor bancário. Composto por quatro bancos comerciais nomeadamente: Ecobank (ETI), Banco Regional de Solidariedade (BRS), Banco da África Ocidental (BAO) e Banco para o Desenvolvimento da União (BDU) que detém cerca de 94% dos ativos financeiros do país. E três companhias de seguros (Guineebis, a companhia nacional de seguros, Alliance Bissau, uma subsidiária da Alliance Senegal (a sua licença foi revogada em 2010, no seguimento da falência da empresa

mãe no Senegal); Nouvelle Société Interafricaine d'Assurance (NSIA), registada em Bissau em 2007 e com sede em Abidjan, com operações em nove países na África Central e Ocidental.

Ainda o documento apontou que todas essas companhias de seguros são especialmente de automóveis e de responsabilidade individual, os outros serviços de seguro como de vida, de saúde e de colheitas são inexistente. Por esse motivo, estabeleceu alguns constrangimentos para o desenvolvimento do sistema financeiro na Guiné-Bissau sendo possível ser observado através de oito fatores:

- 1) Um sistema representado pelo setor informal substancial;
- 2) As margens de taxas de juro são relativamente elevadas;
- 3) Escassez de financiamento e garantias insuficientes;
- 4) As práticas precárias de contabilidade financeira;
- 5) A infraestrutura de mercado precária;
- 6) O sistema de pagamentos rudimentar;
- 7) Os sistemas legais e instituições judiciais fracos; e
- 8) Falta de um sistema de referência de crédito.

Para compreender melhor esta situação, o World Bank (2019) realizou uma pesquisa em 190 países, incluindo Guiné-Bissau, com o objetivo de analisar as leis e regulações que facilitam ou limitam as atividades empresariais nesses países. Dentre estes indicadores, será apresentada alguns conforme a tabela 3 em baixo.

Tabela 3 - Guiné-Bissau-Indicador global de negócio 2019.

INDICADORES	POSIÇÃO GLOBAL
Facilidade de fazer negócio	175
Começar o negócio	158
Facilidade de crédito	144
Registro de propriedade	128
Obtenção de eletricidade	180

Fonte: adaptação própria através dos dados do world bank 2019.

Conforme a figura, o resultado mostra as dificuldades de fazer o negócio na Guiné-Bissau, colocando-o na 175 posição entre 190 economias pesquisadas. Isso devido aos diversos fatores que já foram relatados nesse trabalho. Começando desde o histórico político até as condições atuais que, conseqüentemente, limitam o desenvolvimento de um ambiente de negócio. A nível de facilidade de crédito, é percebida uma grande lacuna por causa de poucas variações de instituições financeiros, colocando o país na 144 posição em nível global. A precarização desse serviço de crédito tende a ser um dos focos do governo nos últimos anos em termo de convencer os funcionários públicos a abrir contas bancárias. Essa ideia não teve

muito sucesso, pois, além do pouco desenvolvimento de setor, que possui apenas 4 bancos, o baixo rendimento salarial entre os funcionários públicos é o problema apontado como desestimulante para poder manter os saldos positivos nessas contas bancárias.

Lembrando que o poder econômico da sociedade é muito limitado, fazendo com que muitas pessoas optem por usar as suas próprias residências como espaço bancário para aplicar as suas reservas. A campanha de fomento do governo de utilizar uma estratégia de pagamento dos funcionários públicos nas contas bancárias, não só teve fracasso na esfera pública, mas na sociedade como um todo. Portanto, até agora, não existe o uso de cartão de crédito dentro de Guiné-Bissau, isso por falta de infraestrutura física e equipamentos necessários para o seu funcionamento.

A Guiné-Bissau encarece também das instituições de micro finanças. Pois, ao contrário das instituições bancárias, esse setor é representado por sua maior parte por organizações não-governamentais (ONGs) e apresenta a maior dificuldade em termo de concessão de empréstimos, como mostra o World Bank, ao concluir que o empréstimo nesse setor representa menos de 1% de créditos bancários. Portanto, a Guiné-Bissau é um país pobre com muitos problemas que travam o desenvolvimento do país, conseqüentemente, o setor financeiro. Como pode ser notado antes os países da UEMOA, onde maioria dessas economias conseguiram aplicar uma reforma em vários ângulos e ultrapassar obstáculos que poderiam limitar o ambiente de negócio. Essa situação é contrária no caso da Guiné-Bissau que, apesar de tentativas de Governo em criar alguns planos de reformas, o resultado tende sempre a ser um fracasso, devido a vários fatores já mencionados.

7 APRESENTAÇÃO DO ECOSISTEMA DE EMPREENDEDORISMO DE BISSAU

Esse capítulo tem como objetivo apresentar os resultados da pesquisa sobre o ecossistema de empreendedorismo de Bissau. Como foi mostrado anteriormente, as entrevistas foram analisadas de acordo com o domínio de Isenberg (2011; 2013), que estabeleceu 6 pilares nomeadamente: Política Pública, Instituição de Suporte, Capital Financeiro, Cultura, Recursos Humanos e Mercado.

Durante a avaliação dos resultados das entrevistas, as respostas obtidas foram caracterizadas como positiva ou negativa, como forma de encontrar uma resposta categórica de cada pilar.

7.1 POLÍTICAS PÚBLICAS

O pilar das políticas públicas trata-se das instituições governamentais de apoio e incentivo ao empreendedorismo, como por exemplo, as universidades públicas, as instituições públicas ou até aos órgãos de regulamentação. Para melhorar sua compreensão, o domínio refere-se a alguns elementos importantes como: a legislação e incentivos ao empreendedorismo; reformas e regulamentos no quadro burocrático.

Este é um dos pilares menos avaliados por parte dos empreendedores. Pois, uma das insatisfação na avaliação dos empreendedores está ligada, principalmente, no que se trata da legislação e incentivos. Percebe-se a inexistência de qualquer legislação específica sobre empreendedorismo como pode ser percebido nos empreendedores entrevistados (1,2,3,4,5).

O país como um todo não tem nenhuma Lei sobre incentivo ao empreendedorismo. Grande parte desses são decretos ou programas de governo para incentivo ao investimento estrangeiro. Sabendo que muitas vezes esses programas não concretizam devido a troca de governos. (EMPRE- 1)

O problema desse país ainda é concentrado na parte política e na nossa categoria como empreendedores não foi diferente. As Leis desse país não abrangem todas áreas ainda, talvez por sermos uma economia em fase de crescimento onde muitas áreas são novas os no mercado. (EMPRE- 2)

Por parte do especialista Estado conhecido como (ESPE_EST-4), foi observado a mesma concordância ligada à ineficiência das suas instituições em criar um ambiente propício de ecossistema de empreendedorismo. O mesmo reforça as dificuldades ligadas ao histórico político causado por trocas constantes de governo. Por outro lado, as incapacidades do poder financeiro para cobrir o orçamento geral. A Guiné-Bissau depende literalmente de ajuda de

investimento estrangeira para cobrir o orçamento. Por isso em 2011, com ajuda do BAfD, o PNUD e o Banco Mundial, foi criado um balcão único que estabelece as formalidade e criação da empresa (DOING BUSINESS, 2014).

Lembrando que as entrevistas foram realizadas junto com a instituição do Estado, como é o caso da Instituto da Juventude de Guiné-Bissau. Um dos órgãos do Estado responsável para apoio dos jovens empreendedores e em colaboração com o Ministério das Finanças:

Enfrentamos a falta de política de longo prazo. E para isso, precisamos focar nas partes chaves que é parceiros regionais e internacional para manter o nosso programa. As normas legislativas existente engloba todo o setor privado que inclui o empreendedorismo no sentido de trazer investimentos estrangeiros. Mas podemos dizer que em algum momento promovemos empreendedorismo através do instituto da juventude com programa emprego jovem (ESPE_EST-4)

O segundo elemento, *regras e regulamentação*, apresenta uma avaliação positiva. Essa demonstração positiva não está diretamente ligada ao aparelho de Estado, mas sim relacionada aos programas que o mesmo interfere com outras organizações. Essa parceria influencia no quadro de regulamentação das empresas, que interfere no quadro das isenções das taxas (Empreendedores 1,2,3,4,5).

Eu posso dizer que a forma que Estado vem atuando de modo a redução das taxas, seria umas das pequenas amostras de incentivo aos empreendedores, como por exemplo:

- a) Isenções ou reduções fiscais, que incidirão sobre a contribuição Industrial, o Imposto de capitais e impostos complementares;
- b) A importação, quer temporária ou definitiva, de bens de equipamento necessários para a realização dos estudos de fundamentação de investimentos, bem como para a sua execução (EMPRE_3)

Há vantagem importante na redução de taxas de importação de matérias primas e subsidiárias necessárias à produção, durante os 2 (dois) primeiros anos de execução do projeto.

Exemplo:

O que devia pagar o Estado: 2.119.215 xof;

O que pagou: 166.354 xof;

Economia: 1.952.861 xof. (EMPRE_2)

Portanto, apesar de uma demanda de crescimento de empreendimentos juvenis na Guiné-Bissau, a política pública para o fomento ao empreendedorismo ainda é muito baixa. Os programas de promoção do governo demandam pequena impacto positivo, devido a sérios problemas econômicos e políticos. Não existe uma instituição pública-privada que dê o suporte ao empreendedorismo. Este problema pode ser explicado através da falta dos parques

tecnológicos ou centro de estudos e promoção dos eventos voltadas para negócios. (Empreendedores 2, 3)

Não tenho ideia sobre existência de uma instituição ou centro de formação de jovens empreendedores. Seria muito importante se o Governo focasse nessa linha, principalmente na construção de um parque tecnológico para desenvolver um ambiente empreendedor e nosso conhecimento. (EMPRE_ 2)

Essa formação dada por projetos como por exemplo, a cantina escolar com parceria com instituto da juventude, poderia ser ampliado e ter continuidade. Mais infelizmente são programas que acontecem num determinado período de tempo. (EMPRE_3)

7.2 CAPITAL FINANCEIRO

O pilar financeiro refere-se às instituições privadas ou até públicas responsáveis pelo financiamento dos empreendedores. Essas, por sua vez, podem ser constituídas por bancos, investidores anjos, capital semente, fundos de capital entre outros. É quase um consenso que este pilar é um dos elementos mais importantes para o desenvolvimento de empreendedorismo. Ou seja, é inerente ao empreendedor que, de qualquer forma, precisa de recursos financeiros para aplicar no negócio. Na visão dos empreendedores, o pilar é um dos que mais recebe avaliação negativa.

Na Guiné-Bissau, a oferta de financiamento merece muita atenção numa perspectiva de avaliação e criação de um ambiente estimulante para florescimento de empreendedorismo. Dado que esses valores ainda são concentrados pelas pequenas instituições bancárias existente e ainda com grande complexidade de política de aquisição de créditos (Empreendedores 1,2,3).

Para obter o empréstimo através das instituições existentes é uma das tarefas mais difícil devido as condições que os bancos aplicam. Na verdade, as questões burocráticas são muito complexas que limitam o nosso alcance. (EMPRE_ 1)

A dificuldade de acessar o crédito afeta muito os empreendedores e é considerado por muitos como principal barreira para o desenvolvimento do setor. Os mais afetados são os pequenos empreendimentos, apenas 8% desses conseguem obter o empréstimo. Considerado o número muito baixo em comparação as grandes empresas com 50% de concessão de crédito. Tudo isso ligado pela política complexa dos bancos e pela incapacidade de os empreendedores em processar os procedimentos complexos ligadas às garantias (BANCO MUNDIAL, 2016).

Os bancos aqui exigem apresentação do patrimônio antes da concessão do empréstimo. Ou seja, empreendedor apresenta esses bens para garantir a confiança e

em caso futuro o seu negócio não flui, o seu património será substituído pela sua dívida. Imagina para o empreendedor iniciante, seria praticamente impossível. (EMPRE_ 1)

Com efeito, constata-se uma grande gama de resultados obtidos das entrevistas. Todos os entrevistados relatam não ter nenhum tipo de benefício de créditos bancários ou de algum tipo de instituição financeira nacional. A maior parte de aquisição de créditos provém do setor informal, concretamente: a) Associação informais de crédito; b) Créditos diversos de origem informal (famílias, amigos e entre outros). Para eles, essa é a forma mais rápida para acelerar a circulação de capital sem nenhum tipo de burocracia.

Uma das maiores fontes de financiamento do meu negócio se deu através da minha família, principalmente por parte do meu irmão. Eu posso assim dizer que é caminho mais fácil para alcançar o empréstimo. (EMPRE_ 2)

No início do projeto procurei recorrer o financiamento dos bancos BAO, BRS e BDU. Mais com dificuldade de obtenção esse financiamento, acabei recorrendo via dos amigos que ao tempo fui liquidado gradualmente. (EMPRE_ 3)

Por outro lado, enquanto os empreendedores encarecem do sistema de crédito formal, os bancos encaram essa razão de rejeição de candidaturas por falta de confiança e garantias, estudos de viabilidades pobres e, até, a falta de sistema de contabilidade nas empresas. Lembrando que a maior parte das empresas ainda operam sem sistema de contabilidade devido à falta de recursos. Outra justificativa constatada pelos bancos é o tamanho do ambiente de negócio arriscado. Ou seja, a falta de capacidade de avaliar o risco de forma correta devido a carência de informações e poucas alternativas de substituições caso o risco se materializa.

De forma geral, existe um grande déficit das instituições financeiras de apoio ao empreendedorismo de Bissau. Todavia, as instituições informais ainda representam o maior apoio nessa linha, como demonstra as avaliações dos entrevistados na quadro 7 abaixo. A demonstração foi feita de acordo com o nível de concordância. Como exemplo de expressão, tem-se: *presente e ausente*, como componentes positiva e negativa nessa avaliação. Onde o “X” representa presente e “A” refere ausente.

Quadro 7 - Distribuição dos créditos aos empreendedores entrevistados

Fontes de crédito	Beneficiários	Presente	Ausente
Parentes	3	X	
Amigos	2	X	
Bancos	0		A
Associação	1	X	
Investidores Anjos	0		A
Outros	1	X	

Fonte: Elaborado pelo autor.

Pode-se dissecar que a categoria dos parentes e amigos são um dos principais financiadores dos empreendedores de Bissau. De acordo o quadro 7, todos os três empreendedores ganharam o financiamento através dos parentes familiares. Em seguida, amigos que apresentam a segunda maior avaliação por créditos extras, dois empreendedores beneficiados. Os bancos apresentam grandes obstáculos, ora por garantias suficientes ou por taxas de juros elevados. O investimento anjo ainda é inexistente, pois não existem figuras capazes de investir nos projetos dos empreendedores. (Empreendedores 1,2,3,4,5):

Posso afirmar que ainda não existe esse tipo de mercado aqui, mais seria muito interessante ter as pessoas com capacidade de acreditar e investir nos projetos dos empreendedores. Também entendo que como somos a economia pobre, as pessoas tem medo de assumir o rico que é difícil de calcular. (EMPRE_2)

Assim, o quadro de investimento e capital para empreendedores precisa ganhar um círculo virtuoso na cidade. Em certos momentos, isso pode ajudar a desenvolver ecossistema e criar uma cultura empreendedora. Levando em consideração atração e desenvolvimento do setor privado, que ainda está na fase inicial. Por outro lado, é importante lembrar que o setor é denominado por produção e exportação de castanha de caju, o principal impulsionador de crescimento econômico do país. Em outras palavras, os especialistas (entrevistados 4,5) citaram a falta de criação de políticas voltadas para proteção aos investidores e criação de parques tecnológicos focada para incentivos aos empreendedores iniciantes.

Assim, essa política pode atrair novos setores do mercado, ambiente de negócio regulatório mais amigável e leis laborais acessíveis, assim como programas de formação para empreendedores. De certa forma, pode ajudar diminuir o monopólio total das grandes empresas e incrementar a diversificação da economia.

7.3 CULTURA

O pilar cultura está ligado às características e atitudes sociais que a comunidade ou sociedade tem em relação ao empreendedorismo. Para melhorar o seu entendimento no ecossistema de empreendedorismo, está atrelado por dois componentes essenciais na sua formação: *histórias de sucesso ou exemplos bem-sucedidos* e *a preferência por empreender*.

Em relação ao primeiro componente, os empreendedores entrevistados citaram algumas empresas de sucesso como por exemplo: Noivas Saiûmara e Mercadu Casa. Consideram essas marcas como um exemplo de inspiração e que saíram do mesmo percurso. Ou seja, são

empresas novas e com grande potencialidade no mercado e consideradas inovadoras nos seus ramos. Ainda os entrevistados julgam que esses exemplos incentivam e influenciam a empreenderem como sendo jovens com vontade e possuir histórias semelhante (Empreendedores 2,3).

É de grande satisfação posso afirmar que esses empreendedores bem-sucedidos motivou-me a despertar das minhas potencialidades racionais e experimentais ao negócio. (EMPRE_ 2)

Quando aparecer um empreendedor de sucesso na cidade a gente vê isso como uma inspiração, independentemente de possível fracasso no futuro. Pois, esse modo ajuda alavancar o desenvolvimento do empreendedorismo e criar uma cultura sem medo na cidade. (EMPRE_ 3)

Portanto, esses exemplos de superação têm tido um resultado surpreendente e traindo muitos empreendedores, algo que levou o Governo a fortalecer o programa “emprego jovem”. A ideia é criar um ambiente de aproximação com os jovens, com o espírito de assumir risco e ajudar na formação e orientação sobre o negócio. Assim, devido à grande demanda e um bom desempenho, o resultado despertou o governo a ampliar o programa para outras regiões do país como Cacheu, Gabú e Quinara:

O nosso foco é ampliar o programa para todo o país mais dividido as dificuldades, acabamos priorizar a cidade de Bissau por ser a maior do país. E também por reunir melhores condições de infraestruturas e por outro lado diminuir a imigração dos jovens das outras regiões para Bissau. Sabemos que quase a totalidade das instituições públicas quanto privados ainda concentra na cidade de Bissau. (ESPE-EST_ 4)

O segundo componente, *preferência por empreender*, apresenta uma observação diferente quanto aos empreendedores entrevistados. Os entrevistados afirmam que a realidade da sociedade guineense é contrária ao componente. Ou seja, a estrutura econômica, política e social não enquadra a esse componente, uma vez que existem muitas barreiras que dificultam o desenvolvimento do país em todos os setores e, para atingir o resultado desejado, exige-se que assumam riscos e muito sacrifício, como mostra Empreendedor 3:

Acredito que em determinado momento a sociedade se arrisca com o espírito de empreender independentemente das consequências. Mas para isso, nós precisamos ainda de muitas orientações em termo de incentivos para que o ambiente melhore. Isso pode ser percebido pelo o número de empresas mortas em cada ano, ou seja, quase maior parte de empresas registradas morem em menos de dois anos. (EMPRE_ 3)

De modo geral, a Guiné-Bissau é um país em desenvolvimento e o tipo de empreendedorismo que mais ganha força pela sociedade ainda é concentrada por necessidade

ou sobrevivência. O relatório do Banco Mundial 2016, classifica a Guiné-Bissau entre os lugares mais difíceis de realizar o negócio do mundo em todas áreas, incluindo abrir uma nova empresa. Por outro lado, a oportunidade de emprego é um elemento que alimenta essa devastação, sobretudo para a camada juvenil que é a mais afetada:

Viver num lugar com poucas alternativas de emprego, a pessoa acaba arriscando de várias maneiras para alcançar o mínimo desejo. Eu acho que é isso que o reflexo da sociedade guineense sobre empresas informais. (EMPRES_ 2)

Quando numa economia tem grande números de jovens desempregados, as tentativas em outras funções aumentam. No meu caso, era empregado, mais depois que fui demitido e a partir dali comecei a pensar no meu negócio próprio. (EMPRES_ 3)

Outras características a ser constada nesse pilar, refere-se ao medo, aversão ao risco, que restringe a capacidade e esforço dos empreendedores na cidade. Esse entendimento pode ser percebido como histórico, sendo um tema muito novo e com poucos estudos a respeito. Lembrando que o empreendedorismo, no contexto africano, ainda está na fase de amadurecimento e precisa de muita atenção, como mostram alguns estudos vistos anteriormente. Alguns entrevistados entendem esse esforço como algo atrelado à cultura, na medida em que o conhecimento e educação empreendedora ainda são limitados.

Outra característica importante no campo do empreendedorismo é a tolerância, pois, entende-se que a tolerância faz parte da vida do empreendedor, sobretudo nos momentos difíceis. Onde o empreendedor pode falhar e recomeçar novamente sem o julgamento da sociedade perante o seu fracasso. Muitas as vezes, a sociedade acaba por não entender que os erros ou falhas fazem parte da vida do empreendedor, e que isso pode gerar uma aprendizagem no futuro. De modo geral, a sociedade guineense ainda é de predominância da agricultura familiar, onde a cultura ainda é dinamizada para este segmento:

Para maioria dos empreendedores arriscar é uma espécie de carregar um peso de responsabilidade a vida inteira. Só para ter ideia, a nossa sociedade ainda vive de um modelo tradicional, faz julgamentos, traz ideias negativas etc. Isso tira responsabilidade de uma pessoa que quer arriscar na vida acaba desistindo de forma facilmente. (EMPRES_ 1)

Quando olharmos para o campo de empreendedorismo em alguns países, percebe-se que está ligado a uma escolha e momento de assumir risco, sem nenhum tipo de medo. Mas, no contexto desse país a realidade é outra dividido o nosso atraso em todo aspecto. (EMPRES_ 3)

Sugerir uma pessoa a investir o seu dinheiro num negócio aqui é meio arriscado, pois, se der errado você passa a ser o culpado. A não ser essa sugestão partir de uma instituição. (ESPE-UNIV_ 5)

7.4 INSTITUIÇÕES DE SUPORTE

Conhecido como um dos mais importante no ecossistema, o pilar instituição de suporte refere-se às instituições e atores não governamentais que possuem o papel de apoiar e estimular o empreendedorismo. Nele, é formado por dois componentes importante: *profissão de apoio* e *instituição não governamental*.

Entre eles, este é o pilar que apresenta as maiores avaliações positivas dos entrevistados. Primeiro, quanto *profissão de apoio* que trata de apoio no caso da legalização da empresa, advogados especializados em negócios e contadores. O componente apresenta toda avaliação positiva, demonstrando a importância das agências como OHADA e Instituto da Juventude no acompanhamento desde primórdio de negócio até a sua legalização. Lembrando que a OHADA é uma organização voltada para quadro jurídico em termo de formalização e legalização das empresas nos estados membros da África. Apontado que a desconfiança e insegurança jurídica é um dos pontos fortes para a escassez de investimentos e desenvolvimento de empreendedorismo na África. Essa percepção pode ser notada através do levantamento dos empreendedores entrevistados (1,2,3,4).

A presença das organizações internacionais é espécie de salvação para empreendedores daqui. Na verdade, eu posso dizer que eles são o nosso principal recurso, porque são quem nos financia e ao mesmo tempo dão todo o suporte. (EMPRE_1)

Eu particularmente conheço vários empreendedores com muita capacidade. Por isso o nosso objetivo é sempre ajudar de acordo com o nosso alcance. Como é o caso do resultado obtidos com as organizações parceiros através da formação dos jovens. (ESPE-EST_4)

Começando por mim, se o meu negócio está andando é graças esse acompanhamento e formação. Também para muitos empreendedores a situação não é diferente (EMPRE_3)

Dependendo do porte do negócio, pagar um contador ou um especialista pode pesar no bolso do empreendedor. Em média, os escritórios de contabilidade cobram meio salário mínimo para atendimento. Neste caso, essas organizações surgiram como salvador nessa parte. (EMPRE_2)

Além de atuação direto dessas organizações internacionais no acompanhamento do processo de formação e legalização das empresas, por sua vez, tendem a criar um vínculo com o Estado para manter o projeto. E também com criação de algumas associações com intuito de criar um ambiente que fortaleça o ecossistema com a ideia de facilitar a comunicação e trocas de conhecimentos. Essas associações atuam como rede de colaboração dos empreendedores,

tornando-lhe uma fonte de troca de informações perante aos novos projetos no sentido de que o conhecimento ou acesso a essas informações ainda é limitado.

Por outro lado, as organizações internacionais são vistas como atuantes na capacitação, formação e elaboração de plano de negócio como suporte aos empreendedores. Além de acesso ao conhecimento, os empreendedores beneficiam do financiamento para aplicação do negócio para depois sendo retribuída ao longo do tempo. Visto que o maior financiamento e incentivador do empreendedorismo na Guiné-Bissau e especialmente na cidade de Bissau é feita por essas organizações. Diferente com os bancos nacionais que ainda se encontram com recursos limitados e com políticas mais complexas de obtenção de créditos.

Eu acho que é importante acreditar nas pessoas. Foi isso que essas organizações fazem, acreditam na agente por isso investem no nosso conhecimento. (EMPRE_ 2)

O maior investimento que a minha empresa já teve foi através desses projetos. Sabemos que aqui não tem possibilidade nenhum dos bancos emprestar dinheiro para empreendedor a não ser os que já estão maduro no mercado. (EMPRE_ 3)

O componente *organização não governamental* que inclui aceleradoras e incubadoras de negócio, apresenta avaliação negativa pelos entrevistados. Todos empreendedores entrevistados demonstram o desconhecimento da existência de programa de aceleração ou incubação de empresa. Considerando que o maior incentivador dessa área são os programas oferecidos pelas instituições internacionais vistas em cima. De certa forma, todos esses empreendedores passaram por este programa e alguns beneficiaram do financiamento.

De modo geral, os entrevistados consideram a falta de estrutura e situação política e econômica do país como um dos problemas para criação e desenvolvimento desse programa de incubação e aceleração. Também a incapacidade das universidades em criar uma estrutura para desenvolver um espaço relacionado o assunto como mostra os (entrevistados 1,5).

Não conheço existência de qualquer programa de acelera e incubação nas universidades. No meu ponto de vista, entendo necessário essas ferramentas de auxílio, até porque ajudaria no sentido de crescimento e desenvolvimento de vários negócios na cidade. (EMPRE_ 1)

Não temos programas de incubação e aceleração. Na verdade, por mais que a gente quer incentivar, estamos muito limitados em termo de infraestrutura e capital para manter a funcionalidade da universidade. Mas de certa forma incentivamos os nossos alunos de último ano através de palestra com especialistas da área. (ESPE- UNIV_5)

Quanto à *infraestrutura*, os empreendedores prestam avaliação negativa sobretudo nas condições de energia elétrica. Considerando que ainda existe um forte déficit de fornecimento

de eletricidade, limitando atividade empresarial e das famílias. O alto custo provocado por degradação das infraestruturas e furtos de eletricidade elevam o custo operacionais das empresas. Levando em consideração que a única companhia (EAGB) de fornecimento de energia elétrica e água existentes, encontram-se com capacidade reduzida.

Este problema reflete nas más condições de infraestrutura de comunicação, como a internet, considerada que a Guiné-Bissau é um dos piores países em termo de redes de comunicação (internet). Por outro lado, as infraestruturas rodoviárias seguem no mesmo caminho como sendo um dos fator de gatilho ao crescimento de empreendedorismo na cidade. Como foi levantado por banco mundial, (2015), ao mostrar que apenas 28% das estradas de Guiné-Bissau são pavimentadas. De modo geral o governo de Guiné-Bissau não dispõe de recursos financeiro para investimento na área de infraestrutura. Uma vez depende dos doadores estrangeiras para cobrir o setor (BANCO MUNDIAL, 2015).

Eu acho que as infraestruturas é um dos fatores fundamentais para qualquer negócio. Aqui, a realidade é totalmente diferente, pois, a cidade e o país inteiro carecem de infraestrutura em geral o que tornaria o custo alto para quem tem o negócio. (EEMPRE_1)

As condições de rodoviárias são muito precárias, muitas vezes os fornecedores recusam de chegar ao estabelecimento devido a falta de ruas com condições cabíveis para acessar o local. Neste caso, é necessário contratar as pessoas para levar os produtos até ao local, resultando em dois serviços. (EMPRE_2)

Embora existam esforços governamentais para desenvolvê-los, ainda não há uma solução a curto prazo para esses problemas. E quando não há solução o problema fica tudo para nós". (EMPRE_3)

7.5 RECURSOS HUMANOS

O pilar sofreu uma avaliação negativa no ponto de vista de qualificação de mão de obra por parte dos empreendedores. Lembrando que para o desenvolvimento de qualquer ecossistema de empreendedorismo é bom levar em consideração a uma boa mão de obra qualificada na sua conjuntura. Por esse motivo, alguns componentes como *ensino acadêmico e técnico* ou *treinamento e educação empreendedora* fazem parte da sua evolução.

Começando no primeiro componente, o nível de educação da Guiné-Bissau ainda é muito baixo. As poucas universidades existentes ainda são pagas e enfrentam as dificuldades financeiras e falta de estrutura dignas para as suas funcionalidades (BANCO MNDIAL, 2015).

Para empreendedores entrevistados, tal problemas, é um dos pontos fortes para escassez de formação acadêmica e qualificação dos profissionais. Mas, ainda acrescentam que existe a

grande potencialidade e surgimento de novos centros de formação. Além dos profissionais com formação no exterior que de certa forma volta ao país de origem à procura de oportunidade de emprego. Apesar disso, ainda se encontra de forma limitada.

Entendo que as competências pessoais é principal recurso para desenvolvimento de qualquer pessoa. Na cidade percebemos um pouco falta dessa capacidade, apesar de crescente centros de formações e universidades nos últimos anos. E a volta dos estudantes com formação no exterior. (EMPRES_1)

Acho que não é a falta de vontade das pessoas terem algum tipo de formação, o problema é falta de condições financeiras e oportunidade. Para estudar aqui, precisa ter pessoa que te ajuda a pagar os estudos. (EMPRES_2)

O custo de estudo ainda é considerado caro aqui devido certos problemas relacionadas a falta de emprego e pobreza. Então, as pessoas não tem muita alternativa para entrar nas universidades, gerando as consequências da falta dos profissionais na área. (EMPRES_3)

Todavia, certos problemas provocam a falta de estímulo e formação profissionais para as áreas de empreendedorismo nas universidades. Entretanto, dos empreendedores entrevistados, só um tem formação acadêmica e considera isso como fator fundamental para o seu negócio. Portanto, o termo empreendedorismo sempre foi pouco estimulado pelas instituições de ensino local. O especialista (UNIV_5) relata a fragilidade do método de ensino sobre empreendedorismo. Apontando que as universidades vêm incluindo as cadeiras de administração de negócio e economia nos planos de ensino como forma de incentivar áreas voltadas ao negócio. Apesar disso, ainda não existe cadeira especificamente de empreendedorismo nos seus métodos de ensino. Dessa forma, no último ano de formação de cada turma, as universidades usam estratégias de trazer os profissionais da área de empreendedorismo para oferecer palestras como forma de formação.

A nossa universidade não dispõe de cadeira especificamente voltada para empreendedorismo. Mas de qualquer forma as palestras oferecidas são forma de incentivo. (ESPE-UNIV_5)

O nosso plano de ensino ainda é muito focado aos cursos específicos como área de gestão, economia entre outras. Pois, sabemos que são áreas muito complexas e no momento não dispomos de condições para incluir todas. (ESPE-UNIV_5)

O componente treinamento e educação empreendedora é outro com avaliação negativa nesse trabalho. A observação geral mostra que, apesar de demanda crescente nos últimos anos sobre novos profissionais formados, a iniciativa vocacional voltada ao treinamento e educação empreendedora é muito reduzida. As grandes empresas nacionais carecem dos investimentos para a formação técnica e treinamento dos profissionais.

O Banco Mundial fez uma pesquisa voltada para a capacidade das grandes empresas em oferecer a formação e treinamento dos seus profissionais, incluindo a forma de seleção. E o resultado mostra que 50% das empresas entrevistadas acreditam que existe uma escassez na formação e treinamento dos profissionais. No qual somente 12% respondem que oferecem esse serviço para os seus trabalhadores, um número consideravelmente reduzido em comparação aos países da sub-região. Assim, para além desses problemas, as empresas se sentem inseguras no ponto de vista formar o profissional e depois perde-lo pelo seu concorrente.

Infelizmente grande parte da seleção ainda ocorre através da indicação ou conhecidos e família. Em certos casos, as empresas oferecem a formação para os profissionais que eles confiam. Na verdade, não é uma coisa acessível. (EMPRE_1)

Acredito que o treinamento é um algo muito importante para qualquer profissional, mas na realidade das nossas empresas ainda é um problema complexa. Muitas empresas reclamam da fuga dos profissionais para outras empresas. Essa insegurança faz com que tenham medo de investir na pessoa para depois sair. (EMPRE_2)

As multinacionais são os que levam em consideração essa parte de oferta dos treinamentos e cursos para os seus colaboradores. Nós aqui trabalhamos focado mais na confiança da pessoa. Seja ele, conhecido, amigo ou família (EEMPRE_3)

7.6 MERCADO

O pilar mercado abrange a disponibilidade do mercado como em geral e a importância da diversificação da economia. Este pilar é formado por dois componentes como: *grandes empresas* que disponibilizam recursos, tanto espaço e oportunidades para que novos negócios tenham acesso e *acesso a rede* que estabelece as relações dentro de um sistema. O pilar é um dos que apresenta avaliação positiva por empreendedores entrevistados.

Em primeiro lugar, o mercado guineense ainda é composto por sua maioria por micros e pequenas empresas do setor informal, as grandes empresas existentes se encontram em números reduzidos (SEBRAE, 2012). Apesar do número reduzido, detém o poder de monopólio, alimentado pela concorrência e capacidade de produção para o mercado. Percebe-se que existe a grande potencialidade, por ser o mercado ainda pouco explorado e de grande vantagem competitiva. Lembrando que a Guiné-Bissau é um país dependente da importação dos produtos acabados, sobretudo do mercado europeu.

Nós somos uma sociedade de consumo de produtos importados, por isso é muito difícil competir com os gigantes multinacionais. Mas, esquecendo esse lado da

concorrência, a gente tem aproveitado a oportunidade dados como troca de experiência e até oferta de produtos. (EMPRESA_2)

No meu caso, eu compro tudo com essas empresas, pois, não existe indústrias aqui. Então, a gente acaba ter laços forte com eles, por isso muitas vezes baixam valor ou até oferecem os materiais como geladeira cadeiras para nos incentivar. (EMPRESA_3)

Por outro lado, a presença de boa parte da população estrangeira, sobretudo dos países da sub-região ao mercado doméstico guineense tem sido identificado como um potencial instrumento para aumentar o crescimento. Em particular, o mercado doméstico é muito limitado pelo tamanho da população. Mas, por um lado, existe grande vantagem em termo de exploração do mercado da sub-região dada um acordo de livre circulação de mercadorias entre os países membros da CDEAO no qual Guiné-Bissau faz parte. Assim, os entrevistados acreditam que essas vantagens contribuiriam não só para impulsionar a cultura empreendedora no país, mas também para aumentar a competitividade permitindo a melhoria da eficiência e qualidade dos produtos.

A realidade é que estamos ainda bem atrás dos nossos vizinhos da sub-região. Pois, o empreendimento deles é bem mais avançada em relação ao nosso e oferecem melhor qualidade de produtos ao mercado. (EMPRESA_2)

Apesar de o nosso mercado ser limitado pelo tamanho do país. O mercado da sub-região nos permite alcançar outros clientes através da integração regional, onde pode vender os seus produtos nesses países inseridos no acordo sem pagamento das taxas. (EMPRESA_1)

Por outro lado, a conectividade de rede com as grandes empresas não é algo de fácil acesso devido à falta de experiência e conhecimento para negociar. Acrescentam que precisa de um suporte de orientação dos profissionais para facilitar as negociações. Como foi visto anteriormente, a concorrência é um dos pontos fortes para limitar a parceria de rede de colaboração.

Quadro 8 - Síntese de ecossistema de empreendedorismo de Bissau

Domínio	Bissau
Políticas Públicas	<ul style="list-style-type: none"> - Política pública focada em parceiros internacionais para sustentar o empreendedorismo; - Não existe leis específicas para empreendedorismo e inovação; - As leis são construídas para incentivar o desenvolvimento do setor privado e atrair investimento estrangeiros; - Falta de engajamento do Estado em criar um espaço para desenvolver o ecossistema.
Capital Financeiro	<ul style="list-style-type: none"> - Bancos com recursos limitados; - Existe grande complexidade de oferta de capital por parte dos bancos comerciais; - A política voltada para garantias; - Pouca instituição financeira; - Falta de capital semente.

Instituições de Suporte	- Mais engajamento das organizações internacionais para incentivar o empreendedorismo; - Dispõe de associações empreendedores como forma de fortalecer ecossistema; - Falta da programa de aceleração e incubação de negócio; - As infraestruturas de rodoviárias, telecomunicação e elétrica precárias;
Cultura	- Cultura pouco tolerância a falha; - As falhas são consideradas como incapacidade e fraqueza; - Errar não é visto como um aprendizado;
Recursos Humanos	- Pouca mão de obra qualificado; - Escassez de programas de capacitações dos profissionais; - Necessidade de incluir cadeiras de empreendedorismo nas universidades; - Dificuldade de empresas contratarem profissionais capacitados.
Mercado	- Dominado pelas companhias estrangeiras; - Necessidade desenvolver rede de colaboração com grandes empresas; - Vantagem de explorar o mercado da sub-região.

Fonte: Elaborado pelo autor.

Como pode ser visto no quadro oito em cima, os resultados mostram as dificuldades para o desenvolvimento do ecossistema de empreendedorismo de Bissau conforme os seis pilares estudados. Neste caso, levando em consideração a avaliação positiva e negativa dos três empreendedores e dois especialistas entrevistados como forma de trazer embasamento suficiente para o desenvolvimento deste estudo. No quadro 9, é possível observar essa avaliação dos entrevistados. No qual, “N” é considerado como negativa e “P” como positivo.

Quadro 9 - Avaliação dos entrevistados de acordo com pilar

Domínios	Empreendedores				
	EMPRES_1	EMPRES_2	EMPRES_3	ESPE-EST-4	ESPE-UNIV-5
Políticas Públicas	N	N	P	N	N
Capital financeiro	N	N	N	N	N
Instituição de Suporte	P	P	N	P	N
Cultura	P	N	N	N	N
Recursos Humanos	P	N	P	N	N
Mercado	N	P	P	P	P

Fonte: Elaborado pelo autor.

De acordo com avaliação de cada pilar, é possível verificar que os pilares Instituições de Suporte e Mercado são os que mais recebem avaliação positiva. Ao serem preenchidos por 4 entrevistados. A capital financeira recebe toda avaliação negativa, principalmente pela escassez de instituições financeiras que apoiam os empreendedores. Os demais pilares também ganharam a avaliação negativa devido à falta de suporte necessários para desenvolver o ambiente empreendedora como foi visto anteriormente.

8 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esse trabalho tem a pretensão de caracterizar o ecossistema de empreendedorismo em economias menos desenvolvidas, tendo a cidade de Bissau como principal foco de estudo de caso. Assim, para aprimorar o seu desenvolvimento, foram entrevistados especialistas e empreendedores de diferentes áreas de negócios como estratégia para alcançar respostas detalhadas. Para isso, o capítulo foi dividido em três seções diferentes: Quanto a primeira seção, foram apresentados os principais resultados do estudo; na segunda, demonstradas as limitações do trabalho e por fim, as sugestões.

Destacando que a ideia inicial do trabalho foi de caracterizar e analisar o ecossistema de empreendedorismo de Bissau, tendo como domínios a Política pública, Capital Financeiro, Instituições de Suporte, Cultura, Recursos Humanos e Mercado como um conjunto de pilares que compõem o ecossistema Isenberg (2011). Portanto, foi utilizado um estudo de caso como método para melhor entendimento e compreensão da pesquisa. Também a pesquisa proporcionou aos especialistas e os empreendedores, um meio de avaliar os pilares referidos.

O modelo do Isenberg (2011) foi crucial para atingir os objetivos traçados desse trabalho. O mesmo atende a necessidade de compreender as estruturas dos pilares e componentes no ecossistema de empreendedorismo de Bissau. Entre outras, o modelo de Gnyawali e Fogel (1994) foi reforçado no estudo por trazer bagagem e proporcionar o mesmo entendimento. Em termos de contribuição, a pesquisa tende a tratar de um estudo sobre ecossistema de empreendedorismo em economias menos desenvolvidas, como as economias africanas. Como sabido por muitos, ainda existe escassez de estudos sobre o empreendedorismo na África. Por outro lado, este modelo pode ser utilizado para outros estudos relacionadas a essas economias, já que a realidade entre países é idêntica. Enfim, como direcionar as iniciativas voltadas ao campo de empreendedorismo na cidade de Bissau.

Para o entendimento da estrutura do ecossistema de empreendedorismo de Bissau, os pilares que apresentam os melhores desempenho e mais influente nas avaliações dos empreendedores são a instituição de suporte e o mercado. A avaliação atende mais a iniciativa propostas por organizações internacionais que tem uma forte atuação em países africanos. Através dos projetos e financiamentos para apoiar as iniciativas privadas, sobretudo o setor do empreendedorismo. Essa estrutura de troca de informação e conhecimento é percebido por empreendedores como aspecto de muita relevância. Salve a estrutura de financiamento ao engrenar o elemento mais importante nessa observação dos empreendedores.

Portanto, através dos resultados positivos, estrutura permite o surgimento de associações locais como outros instrumentos de suporte para manter um relacionamento que pode facilitar o desenvolvimento de ambiente empreendedor na cidade. Essas associações operam numa espécie de comunidade, tornando possível a criação da cultura empreendedora através das trocas de informação. O papel da comunidade é muito essencial para melhorar a capacidade de negócios dos empreendedores (GNYAWALI; FOGEL, 1994).

Enquanto isso, o mercado engloba essa parte benéfica alimentada pela pouca exploração e oportunidades atingir o âmbito da sub-região. Ainda um dos principais achados nesse pilar é a importância da integração regional, permitindo a presença em massa dos empreendedores estrangeiros, facilitando o desenvolvimento da cultura empreendedora através das trocas das experiências e informações.

O pilar disponibilidade de capital financeiro, considerado como um dos pilares mais importante dentro do ecossistema. Como mostra o Kshetri (2014), ao afirmar que quanto mais desenvolve o mercado de capital financeiro, conseqüentemente diminuirá o custo de aquisição de capital externo pela empresa o que pode facilitar o desenvolvimento das empresas de forma mais rápida. Ou seja, o empreendedor é inerente aos recursos financeiros, principalmente os iniciantes.

Assim, de forma geral, o pilar recebeu toda avaliação negativa no entendimento dos empreendedores entrevistados. Uma das principais causas é a rigidez política imposto por bancos e a falta das alternativas para o financiamento na cidade. Visando que esse distanciamento das ambas partes resume na falta de confiança entre o prestador e o beneficiário. Neste caso, sugere, uma investigação profunda junto com os bancos como sendo instituições financeira para melhor entendimento dessa causa. Ainda pode-se estender na sistematização das causas da exclusividade das ofertas de capitais por certos empreendedores.

A política pública, note-se que este pilar recebe avaliação negativa e positiva na percepção dos entrevistados. O lado positivo atende entre governo e parceiros internacionais sobre o incentivo do setor privado. E a parte negativa refere a falta de interesse do governo em gerar leis sobre incentivo ao empreendedorismo. Conta ainda com a falta de política eficaz que imputa as barreiras de regulamentação e acesso de burocracia limitando-se o desenvolvimento das empresas. Além dessa desvantagem percebida, o estudo sugere a ampliação da iniciativa que engloba outros autores como a universidade e governo no engajamento do ecossistema. Pois, percebe-se que com a dependência dos parceiros internacionais pode trazer o ponto negativos futuramente, na medida em que estes por sua vez não conseguem mais manter o programa. Então é preciso criação de uma entidade pública ou privado para assumir esse papel.

Por outro lado, sugere o esforço na melhoria das condições de infraestruturas de modo geral para o desenvolvimento do ecossistema de empreendedorismo.

O pilar recursos humanos entende-se a falta de disponibilidade de mão de obra qualificado para compor o ecossistema. Pois, a grande parte dos negócios ainda seguem contratar os profissionais com conhecimento limitado. Além das condições como formação dos profissionais e treinamento dos profissionais oferecidas pelas empresas são de extrema limitação. O outro ponto importante nessa verificação é as dificuldades que as instituições de ensino têm em desenvolver os profissionais voltados a área de empreendedorismo. Ainda é de grande importância verificar de forma mais detalhada os problemas de formação dos profissionais e seleção por parte das empresas.

Sugere-se no sentido realizar um estudo em profundidade com outras universidades para melhor entendimento sobre a inclusão das cadeiras de empreendedorismo nos planos de ensino, assim como a ideia de criação de programa da educação empreendedora desde ensino médio até superior. Cujo o objetivo é de caracterizar e analisar o ecossistema de empreendedorismo de Bissau, sugere a realização dos outros estudos do mesmo segmento em outras cidades africanas como forma de comparação.

Entre outras limitações, é de fato que o ecossistema estudado não tem tanta ligação de empresas de alta tecnologia, então sugere um estudo baseado na área de tecnologia. Assim como empresas de outros segmentos, como é caso da agricultura, poderiam de qualquer forma apresentar estruturas diferentes. Diante desse estudo, sugere certas perguntas que podem contribuir para pesquisas futuras, como por exemplo: Qual a importância do ecossistema de empreendedorismo para o desenvolvimento econômico no continente africano? Até que ponto o ecossistema de Bissau tem influenciado as mudanças de paradigma cultural tradicional para sociedade empreendedora?

Portanto, o resultado desse estudo mostra exatamente o problema do desenvolvimento de empreendedorismo em países africanos e em especial na cidade de Bissau. Começando desde a situação política em consequência de colonização que veio a causar as instabilidades políticas em quase todo continente. Para além disso, é importante salientar, também, que a maior parte dos países africanos se tornaram independentes recentemente, deixando de fazer parte da colônia europeia, situação essa que pode atrasar o desenvolvimento econômico em diversos setores do continente. Muito embora a agricultura seja a principal fonte de receita, ainda fica aquém das expectativas, pois, não agrega à economia lucros significativos. Isso acontece porque a maioria dos produtos é comercializado de forma *in natura* para o mercado internacional e tal dependência pode afetar as economias africanas.

Em particular, a Guiné-Bissau e em especial a cidade de Bissau também não passa despercebida com esses problemas de escassez de ecossistema de empreendedorismo. Pois, trata-se de um Estado frágil com capacidade limitada de produção, a indústria praticamente inexistente, o ponto que leva o país cada vez a se tornar dependente de importação de produtos acabados em economias europeias.

Por fim, espera-se que essa pesquisa tenha contribuído para outra visão de ecossistema de empreendedorismo nos países pobres, permitindo outros avanços e aparições de outros estudos a respeito no qual poderia contribuir no desenvolvimento do continente africano.

REFERÊNCIAS

- ACS, Z. J. *et al.* Entrepreneurship, Economic Development and Institutions. **Small Business Economics**, v. 31, n. 3, p. 219-234, 2008.
- ACS, Z. J.; SZERB, L.; AUTIO, E. **Global Entrepreneurship and Development Index 2016**. Washington: The Global Entrepreneurship and Development Institute, 2015.
- AHLQUIST, S.; PRAKASH, A. FDI and the costs of contract enforcement in developing countries. **Policy Sciences**, v. 43, n. 2, p. 181-200, 2010.
- AHMAD, N.; SEYMOUR, R. G. Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data. **Collection OECD Statistics Working Paper**, p. 5-6, 2008.
- AHMED, A.; NWANKWO, S. Entrepreneurship development in Africa: an overview, **World Journal of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development**, v. 9, n. 2/3, p. 82-86, 2013.
- AICEP PORTUGAL GLOBAL. **Mercados Externos**. 2009. Disponível em: <http://www.portugalglobal.pt/PT/Internacionalizar/Paginas/MercadosExternos.aspx?marketId=24.pdf>. Acesso em: 20 maio 2020.
- AICEP PORTUGAL GLOBAL. **Guiné-Bissau – Ficha de Mercado**. 2017. Disponível em <http://www.file:///C:/Users/Dell/Downloads/GuineBissauFichaMercado.pdf>. Acesso em 21 maio 2020.
- AIDAR, M. M. **Empreendedorismo**: coleção debates em administração. São Paulo: Thomson Learning, 2007.
- ALDÉN, L.; HAMMARSTEDT, M. Discrimination in the credit market? Access to financial capital among self-employed immigrants. **KYKLOS**, v. 69, n. 1, p. 3-31, 2016.
- ALMEIDA, S. L.; FERNANDES, N. da C. M. Contribuições da competência de relacionamento para o desenvolvimento do capital social da empresa de base tecnológica. *In*: ENANPAD, 30., 2006, Salvador. **Anais [...]**. Salvador: Enanpad, p. 1-12, 2006.
- AMÂNCIO, R.; WILKINSON, J.; VALE, G. M. Desbravando fronteiras: o empreendedor como artesão de redes e artífice do crescimento econômico. *In*: ENANPAD, 29., 2005, Brasília. **Anais [...]**. Brasília: Enanpad, p. 1-13, 2005.
- ARRUDA, E. H. *et al.* Comportamento planejado, um estudo da intenção empreendedora em incubadoras de empresas através da aplicação de modelagem de equações estruturais. *In*: SEMINÁRIO NACIONAL DE PARQUES TECNOLÓGICOS E INCUBADORAS DE EMPRESAS, 25., 2015, Cuiabá. **Anais [...]**. Cuiabá: ANPROTEC, 2015. p. 1-10.
- AUTIO, E. *et al.* Entrepreneurial innovation: The importance of context. **Research Policy**, v. 43, n. 7, p. 1097–1108, 2014.

BADI, M. K. **Ideologías y Experiencias de Integración Regional en África: problemas e perspectivas**. 1992. Tesis (Doctoral Ciencias Políticas) - Departamento de Derecho Internacional Público y Relaciones Internacionales de la Universidad Complutense. Madrid, 1992.

BALASSA, B. **Teoría de la integración económica**. México: Uteha, 1980.

BALKIENÊ, K.; JAGMINAS, J. Allusion to public policy: innovative entrepreneurship. **Public Policy and Administration**, n. 34, p. 32-46, 2010.

BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. Lisboa: Edições 70, 2009.

BARON, R.; SHANE, S. A. **Empreendedorismo: uma visão do processo**. São Paulo: Thompson, 2007.

BASSI, L. *et al.* (Eds.). **HR Analytics Handbook**. Amsterdam: Reed Business, 2012.

BASTIÉA, F.; CUSSYA, P.; NADANT, L. A. L. Network or independent business? Entrepreneurs' human, social and financial capital as determinants of mode of entry. **Managerial and Decision Economics**, v. 37, n. 3, p. 167-181, 2016.

BENZINHO, J.; ROZA, M. Guia Turístico: **a descoberta da Guiné-Bissau**. Coimbra, 2015. Disponível em: http://www.eeas.europa.eu/archives/delegations/guinea_bissau-/documents/press_corner/20160215_guia_guinea_bissau_uniao_europeia_afectos_pt.pdf. Acesso em: 15 abr. 2019.

BÉRAUD, P.; CORMERAIS, F. Entrepreneurship in Creative Economy. *In*: DANA, P. (ed.) **Encyclopedia of Creativity, Innovation and Entrepreneurship**. Nova York: Springer, 2013.

BITENCOURT, M. P. *et al.* Contribuições de uma incubadora de empresas de base tecnológica para o desenvolvimento socioeconômico de um município médio: a estreita relação entre a INCIT e a cidade de Itajubá/MG. *In*: SEMINÁRIO NACIONAL DE PARQUES TECNOLÓGICOS E INCUBADORAS DE EMPRESA, 24, 2014, Minas Gerais. **Anais [...]**. Minas Gerais, 2014.

BØLLINGTOFT, A. The bottom-up business incubator: Leverage to networking and cooperation practices in a self-generated, entrepreneurial-enabled environment. **Technovation**, v. 32, n. 5, p.304–315, 2012.

BOUTILIER, S.; UZUNIDIS, D. Entrepreneur: Etymological Bases. *In*: DANA, P. (ed.) **Encyclopedia of Creativity, Innovation and Entrepreneurship**. Nova York: Springer, 2013.

BOUTILIER, S.; UZUNIDIS, D. Entrepreneur: Etymological Bases. *In*: DANA, P. (ed.) **Encyclopedia of Creativity, Innovation and Entrepreneurship**. Nova York: Springer, 2013.

BRUTON, D.; KETCHEN, J. Jr; IRELAND, R. D. Entrepreneurship as a solution to poverty. **Journal of Business Venturing**, v. 28, n. 6, p. 683-689, 2013.

- BRUTON, G. *et al.* New financial alternatives in seeding entrepreneurship: microfinance, crowdfunding, and peer-to-peer innovations. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 39, n. 1, p. 9-26, 2005.
- BRUYAT, C.; JULIEN, P. A. Defining the field of research in entrepreneurship. **Journal of Business Venturing**, v. 16, n. 2, p. 165-180, mar. 2001.
- BYGRAVE, W. D. The entrepreneurial process. *In*: BYGRAVE, W. D. (Ed.) **The portable MBA in entrepreneurship**. New York: John Wiley & Sons, 1997.
- CABRAL, A. **Unidade e luta**. Livro baseado nos seminários do PAIGC. Praia, 1974.
- CAMPOMAR, M. C. Do Uso de “Estudo de Caso” em Pesquisas para dissertações e Teses em Administração. **Revista de Administração**, v. 26, n. 3, p 95-97, jul./set. 1991.
- CAMPOS, A. **História da Guiné-Bissau em datas**. Lisboa, 2012. (Texto para discussão).
- CANDÉ MONTEIRO, A. Guiné Portuguesa Versus Guiné-Bissau: a luta da libertação nacional e o projeto de construção do estado guineense. **Revista A cor das letras**, v. 12, n. 1, 2011.
- CARDOSO, C. A transição democrática na Guiné-Bissau: um parto difícil. **Revista Lusotopie**, n. 2, 1995.
- CASSIS, Y.; MINOGLU, I. P. **Entrepreneurship in Theory and History**. New York: Palgrave, 2005.
- CAVUSGIL, S. T.; KNIGHT, G.; RIESENBERGER, J. **Negócios internacionais: estratégia, gestão e novas realidades**. São Paulo: Pearson, 2010.
- CHOWDHURY, S. Overcoming entrepreneurship development constraints: the case of Bangladesh. **Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy**, v. 1, n. 3, p. 240-251, 2007.
- CHRISTENSEN, P. V; ULHOI, J. P; MADSEN, H. **The entrepreneurial process in a dynamic network perspective: A review and future directions for research**. Copenhagen: The Aarhus school of business, 2002.
- CLEGG, S. R. **As organizações modernas**. Oeiras, Portugal: Celta Editora, 1998.
- COHEN, B. Sustainable Valley Entrepreneurial Ecosystem. **Business Strategy and the Environment**, v. 15, n. 1, p. 1–14, Jan/Fev. 2006.
- COMISSÃO EUROPEIA. **Acordos Bilaterais com os Países que não pertencem União**. 2007. Disponível em: https://ec.europa.eu/fisheries/cfp/international/-agreements/guinea_bissau_pt. Acesso em: 15 maio 2020.
- DAVIDSSON, P. **Researching entrepreneurship**. New York: Spring Verlag, 2004.

DENARP II. **Segundo Documento de Estratégia Nacional de Redução da Pobreza**. Ministério da Economia do Plano e Integração Regional. República da Guiné-Bissau, 2011.

DENZIN, N. K.; LINCOLN, Y. A disciplina e a prática da pesquisa qualitativa. *In*: DENZIN, N. K.; LINCOLN, Y. (Orgs). **Planejamento da pesquisa qualitativa: teorias e abordagens**. 2 ed. Porto Alegre: ARTMED, 2006.

DEPIERI, C. C. L. S.; SOUZA, E. C. L. Cultura e atitude empreendedora: um estudo em empresas no Distrito Federal. **Revista de Administração FACES Journal**, v. 6, n. 3, p. 90-100, 2007.

DOGUI, M. **Histórias de sucesso na África** – líderes empresariais africanos bem sucedidos. 2009. Disponível em: <http://pt.globvoicesonline.org/2020/04/20/empreendedorismo-cultura-solidariedade>.

DOLABELA, F. **Oficina do empreendedor**: a metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

DRUCKER, P. F. **Inovação e Espírito Empreendedor** – Entrepreneurship. 6. ed. São Paulo: Pioneira, 1995.

DURANTON, G.; PUGA, D. Nursery cities: Urban diversity, process innovation, and the lifecycle of products. **The American Economic Review**, v. 91, n. 5, p. 1454-1477, 2001.

EWELLE, R. Empreendedorismo Cultura e Solidariedade na África, 2012.

FAFCHAMPS, M. The enforcement of commercial contracts in Ghana. **World Development**, v. 24, n. 3, p. 427-448, 1996.

FERNANDES, L. N. **Economia política da integração regional na África Ocidental**: a União Econômica e Monetária do Oeste Africano (UEMOA) como estratégia para o desenvolvimento regional. 2011. Tese (Doutorado em Economia) - Programa de Pós-graduação em Economia, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2011.

FERNÁNDEZ, M. T.; BLANCO JIMÉNEZA, J. F.; CUADRADO ROURA, R. J. Business incubation: innovative services in entrepreneurship. **The Service Industries Journal**, v. 35, n. 14, p. 783-800, 2015.

FILION, L. J. **From Entrepreneurship to Entrepreneurology**. San Francisco: ICSB World Conference, 1997.

FILLION, L. J. Empreendedorismo: empreendedorismo e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 34, n. 2, p. 05-28, abr./jun. 1999.

FILION, L. J. Defining the Entrepreneur - complexity and multi-dimensional systems: some reflections. *In*: DANA, L. P. (Ed) **World Encyclopedia of Entrepreneurship**. Cheltenham: Edward Elgar, 2011. p. 41-52.

FILLEY, A.; ALDAG, D. Characteristics and measurement of an organizational typology. **Academy of Management Journal**, v. 21, n. 4, p. 578-591, 1978.

FILHO, P. P.; LESSA, A. C. M. O Itamaraty e a África: as origens da política africana do Brasil. **Revista Estudos Históricos**, Rio de Janeiro, v. 1, n. 39, p. 57-81, mar. 2007.
Disponível em: <http://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/reh/article/view/2561/1520>.
Acesso em: 23 abr. 2019.

FOSTER, G. *et al.* **Entrepreneurial ecosystems around the globe and company growth dynamics**. Genebra: World Economic Forum, 2013.

FREDERICK, M. M.; MACHUMA, A. H. Entrepreneurship and socioeconomic development in Africa: a reality or myth? **Journal of European Industrial Training**, v. 34, n. 2, p. 96-109, 2010.

GACKSTATTER, S.; KOTZEMIR, M.; MEISSNER, D. Building an innovation-driven economy—the case of BRIC and GCC countries. **Foresight**, v. 16, n. 4, p. 293-308, 2014.

GARTNER, W. B. What are we talking about when we talk about entrepreneurs? **Journal of Business Venturing**, v. 5, p. 15-28, 1990.

GARUD, R.; GEHMAN, J.; GIULIANI, A. P. Contextualizing entrepreneurial innovation: A narrative perspective. **Research Policy**, v. 43, n. 7, p. 1177-1188, 2014.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. São Paulo: Atlas, 2008.

GILL, A.; BIGER, N. Barriers to small business growth in Canada. **Journal of Small Business and Enterprise Development**, v. 19, n. 4, p.656–668, 2012.

GNYAWALI, D. R.; FOGEL, D. S. Environments for entrepreneurship development: key dimensions and research implications. **Entrepreneurship Theory and Practice**, Waco, v. 18, p. 43-62, jun. 1994.

GOMES, J. **A Inserção de Cabo Verde na CEDEAO: O Comércio e as Migrações**. Porto: Centro de Estudos Africanos da Universidade do Porto, 2009.

GOMES, P. A. G. **A Guiné-Bissau: dez anos no seio da UEMOA**. Bissau, 2007.

GOMES, A. F. S. **A inserção política em Guiné-Bissau no processo de transição democrática (1994-2012)**. 2012. Monografia (Graduação em Ciência Política) - Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2012.

HAYTER, C. S. A trajectory of early-stage spinoff success: the role of knowledge intermediaries within an entrepreneurial university ecosystem. **Small Business Economics**, v. 47, n. 3, p. 633-656, 2016.

HAY, J. A. The theory of economic development: an inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle. **Harvard economic studies**, v. 46, n. 2, 1934.

HÉBERT, R. F.; LINK, A. N. Historical perspectives on the entrepreneur. **Foundations and Trends in Entrepreneurship**, v. 2, n. 4, 261-408, 2006.

HISRICH, R. D.; PETERS, M. P. **Empreendedorismo**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

HISRICH, R. D.; PETERS, M. P.; SHEPHERD, D. A. **Empreendedorismo**. 7. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

HOLIENKA, M. Entrepreneurial Environment in Slovakia: Multi-Perspective Comparison with Innovation-Driven Economies. **Procedia Economics and Finance**, v. 34, p. 437-444, 2015.

HOWELLS, J. Innovation and regional economic development: A matter of perspective? **Research policy**, v. 34, n. 8, p. 1220-1234, 2005.

INTERNATIONAL ENERGY AGENCY. **World energy outlook: focus on Africa**. 2014. Disponível em: www.worldenergyoutlook.org/resources/energydevelopment/africafocus/. Acesso em: 26 abr. 2020.

IRINA, G.; ALINA, K. An Evaluation of Entrepreneurial Potential in the Republic of Tatarstan. **Procedia Economics and Finance**, v. 32, p. 345-351, 2015.

ISENBERG, D. **Babson Entrepreneurship Ecosystem Project**. Babson College (BEEP). 2011. Disponível em: <http://entrepreneurialrevolution.com/2011/12/entrepreneurship-ecosystemlessons>. Acesso em: 15 abr. 2019.

ISENBERG, D. J. How to start an entrepreneurial revolution. **Harvard Business Review**, v. 88, n. 6, p. 40-50, 2010.

ISENBERG, D. J. **The Entrepreneurship Ecosystem Strategy as a New Paradigm for Economic Policy: Principles for Cultivating Entrepreneurship**. Dublin: Institute of International European Affairs, 2011.

ISENBERG, D. J. **Worthless, Impossible and Stupid: How Contrarian Entrepreneurs Create and Capture Extraordinary Value**. Harvard Review Business Press, 2013.

JOHANNISSON, B. **Entrepreneurship as a collective phenomenon**. Lyon, França: Rent, 1998.

JULIEN, P. A. **Empreendedorismo regional e a economia do conhecimento**. São Paulo: Saraiva, 2010.

KOUDAWO, F. **Guiné-Bissau da democracia revolucionária à democracia liberal**. Bissau: Instituto Nacional de Estudos e Pesquisa – INEP, 2001.

KSHETRI, N. Developing successful entrepreneurial ecosystems: Lessons from a comparison of an Asian tiger and a Baltic tiger. **Baltic Journal of Management**, v. 9, n. 3, p. 330-356, 2014.

LANDSTRÖM, H.; HARIRCHI, G.; ASTRÖM, F. Entrepreneurship: Exploring the Knowledge base. **Research Policy**, v. 41, n. 7, p. 1154-1181, set. 2012.

LAVERGNE, Réal. **Intégration et coopération régionales em Afrique de L'Oste**. Paris: Karthala, 1996.

LEIBENSTEIN, H. Entrepreneurship and development. **The American Economic Review**, v. 58, n. 2, p.72–83, 1968.

LEITE, A.; OLIVEIRA, F. Empreendedorismo e Novas Tendências. **Estudo Edit Value Empresa Junior**, v. 5, p. 1-35, 2007. Disponível em: www.foreigners.textovirtual.com/empreendedorismo-e-novastendencias-2007.pdf Acesso em: 10 fev. 2020.

LIMA, E. Ser seu Próprio Patrão? **Aperfeiçoando-se a educação superior em empreendedorismo**. RAC, Rio de Janeiro, v. 19, n. 4, art. 1, pp. 419-439, Jul./Ago. 2015b

LOPES, C. **Etnia, Estado e relações de poder na Guiné-Bissau**. Lisboa: Edições 70, 1982.

LUNDEVALL, B-Å *et al.* National systems of production, innovation and competence building. **Research policy**, v. 31, n. 2, p. 213-231, 2002.

MACHADO, H. P. V; NASSIF, V. M. J. Documentos e debates: Réplica - Empreendedores: reflexões sobre concepções históricas e contemporâneas. **Revista de Administração Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 18, n. 6, p. 892-899, nov/dez, 2014.

MALHOTRA, N. K. **Pesquisa de marketing: Uma orientação aplicada**. Porto Alegre: Bookman, 2001.

MARTON, F. Phenomenography – A research approach to investigating different understandings of reality. **Journal of Thought**, v. 3, n. 21, 1986.

MASON, C.; BROWN, R. **Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship**. The Hague, Netherlands: LEED, 2014.

MAZRUI, A.; WONDJI, C. **História geral da África, VIII: África desde 1935**. Brasília: UNESCO, 2010.

MCCLELLAND, D. C. **A sociedade competitiva: realização e progresso social**. Rio de Janeiro: Expansão e Cultura, 1972.

MCCLELLAND, D. C. Characteristics of Successful Entrepreneurs. **The Journal or Creative Behavior**, v. 21, n. 3. p. 219-233, 1987.

MCCLELLAND, D. C.; BOYATZIS, R. E. Leadership motive pattern and long-term success in management. **Journal of Applied Psychology**, v. 67, n. 6, p. 737–743, 1982.

MENDY, P. K. **Colonialismo Português em África: A Transição de Resistência na Guiné-Bissau (1879-1959)**. Bissau: INEP, 1994.

MINISTÉRIO DE ECONOMIA E FINANÇAS. Site Institucional. República da Guiné-Bissau, 2015. Disponível em: <http://www.mef.gw/>. Acesso em: 15 mar. 2019.

MINISTÉRIO DE ECONOMIA E FINANÇAS: **Projeto de Reabilitação do Sector Privado e apoio ao Desenvolvimento Agroindustrial**. República da Guiné-Bissau, 2017. Disponível em: <http://novafrica.org/wp-content/uploads/2017/02/Other-Opportunities-Consultor-Individual.pdf>. Acesso em: 15 mar. 2019.

MIYAZAKI, S. Y.; SANTOS, A. C. A. **Integração econômica regional**. São Paulo: Saraiva, 2013.

MOORE, J. Predators and Prey: A new ecology of competition. **Harvard Business Review**, v. 71, n. 3, 1993.

MONTEIRO, A. O. C. Guiné Portuguesa Versus Guiné-Bissau: **A Luta Da Libertação Nacional E O Projeto De Construção Do Estado Guineense**. Litera-tura, cultura e memória negra. Número temático: 226. A Cor das Letras — UEFS, n. 12, 2011.

MURPHY, P.; LIAO, J.; WELSCH, H. P. A conceptual history of entrepreneurial thought. **Journal of Management History**, v. 12, n. 1, p.12-35, 2006.

NAFUKHO, F.; MUYIA, M. A. H. Entrepreneurship and socioeconomic development in Africa: a reality or myth? **Journal of European Industrial Training**, 2010.

NATIONAL GEOGRAPHIC. **África: aspectos naturais**. 2020. Disponível em: https://conquistaguia.com.br/wpcontent/uploads/2020/06/MDA_bx_06_CQT_NV20_EF83_AL_GEO.pdf. Acesso em: 14 jun. 2020.

NAUDE, W. Entrepreneurship, developing countries, and development economics: new approaches and insights. **Small Business Economics**, v. 34, n. 1, p. 1-12, 2010.

NECK, H. M. *et al.* An entrepreneurial system view of new venture creation. **Journal of Small Business Management**, v. 42, n. 2, p. 190-208, 2004.

NELSON, R. R.; PACK, H. The Asian miracle and modern growth theory. **The Economic Journal**, v. 109, n. 457, p. 416-436, 1999.

NIEMAN, G. NIEUWENHUIZEN, C. **Entrepreneurship: A South African Perspective**. Van Schaik Publishers, Pretoria, 2009

OIT. Global Employment Trends for Youth 2015: **Scaling up Investment in Decent Jobs for Youth**, Organização Internacional do Trabalho, Genebra, Disponível em: <http://www.ilo.org/global/research/globalreports/youth/2015/lang--en/index.htm>. Acesso em: 15 mar. 2019.

ORGANIZAÇÃO PARA COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO - OECD. **Perspectivas Econômicas em África** (Versão Condensada): Transformação Estrutural e Recursos Naturais, OECD Publishing, Paris, 2013.

ORGANIZAÇÃO PARA COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO -
OECD **Perspectivas Económicas em África**: Empreendedorismo e industrialização, 2017.

OLIVEIRA, A. E. A.; COSTA, S. R. R. O que mais impacta o desenvolvimento das incubadoras e das empresas incubadas? Os poucos recursos financeiros ou a fragilidade da cultura organizacional e empreendedora? IV Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, 2007.

ORSER, J.; ALLAN, L. R.; MANLEY, K. Women entrepreneurs and financial capital. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 30, n. 5, p. 643-665, 2006.

OZGEN, E.; MINSKY, B. D. Opportunity recognition in rural entrepreneurship in developing countries. **International Journal of Entrepreneurship**, v. 11, p. 49-73, 2007.

PEREIRA, A. **O meu testemunho**: uma luta um partido e dois países. Versão documentada arquivo do PAIGC. Praia: Notícias, 2003.

PILINKIENĖ, V.; MAČIULIS, P. Comparison of different ecosystem analogies: The main economic determinants and levels of impact. **Procedia-Social and Behavioral Sciences**, v. 156, p. 365-370, 2014.

PNUD. **Human Development Report**. 2014. Disponível em:
http://hdr.undp.org/reports/global/2005/pdf/HDR05_complete.pdf. Acesso: em 10 maio 2019.

PRAHALAD, C. **The Fortune at the Bottom of the Pyramid**: Eradicating Poverty through Profits. Saddle River: Wharton School Publishing, 2005.

RAHATULLAH, K. M. Mapping entrepreneurship ecosystem of Saudi Arabia. **World Journal of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development**, v. 9, n. 1, p. 28-54, 2013.

SANDER, W.; THURIK, R. Linking entrepreneurship and economic growth. **Small Business Economics**, v. 13, n. 1, p. 27-35, 1999.

SANÉ, S. Os desafios de educação na Guiné-Bissau. **Revista Temas em Educação**, João Pessoa, Brasil, v. 27, n. 1, p. 55-77, jan/jun 2018.

SANGREMAN, C. *et al.* **A evolução política recente na Guiné-Bissau**: as eleições presidenciais de 2005, os conflitos, o desenvolvimento, a sociedade civil. Lisboa: CESA, 2006.

SCHOOOF, U. Stimulating Youth Entrepreneurship: Barriers and incentives to enterprise start-ups by young people. **Seed Working Paper**, n. 76, 2006.

SEBRAE: **Pequenas e Médias Empresas na Guiné-Bissau**. Disponível em:<
<http://ois.sebrae.com.br/wp-content/uploads/2012/12/Guine.pdf>> Acesso em 20 julho 2020.

SELTISIKAS, P.; LYBEREAS, T. The culture of entrepreneurship: towards a relational perspective. **Journal of Small Business and Entrepreneurship**, v. 13, n 2, p. 25-36, 1996.

SHANE, S.; VENKATARAMAN, S. The promise of entrepreneurship as a field of research. **Academy of Management Review**, v. 25, n. 1, p. 217-226, 2000.

SILVA, E. L. Método de Pesquisa e Elaboração de Dissertação, 2011.

SOUZA, E. C. L. Empreendedorismo: da gênese à contemporaneidade. *In*: SOUZA, E. C. L.; GUIMARÃES, T. A. (Orgs.) **Empreendedorismo Além do Plano de Negócios**. São Paulo: Atlas, 2005.

STAM, E. Entrepreneurial Ecosystems and Regional Policy: A Sympathetic Critique, **European Planning Studies**, v. 23, n. 9, p. 1759-1769, 2015.

SUCUMA, A. **Estado e ensino superior na Guiné-Bissau 1974-2008**. 115 f. Dissertação (mestrado) - UFPE, Centro de Filosofia e Ciências Humanas, Programa de Pós-graduação em Ciência Política, 2013.

SUCUMA, A. **VI. Breve Histórico Sobre A Construção Do Estado Da Guiné-Bissau** (pp. 129-144). Universidade Federal de Pernambuco/PPGCP – UFPE. Brasil, 2012.

SWALEM, I. **Processo da integração africana**. Adis-Abeba: Comissão da União Africana, 2011.

TEIXEIRA, R. J. D. **Interesses externos no conflito político na Guiné-Bissau: o ontem e o hoje**. Recife, 2009.

TORRES, N. N. J.; SOUZA, C. R. B. de. Uma Revisão da Literatura sobre Ecossistemas de Startups de Tecnologia. *In*: BRAZILIAN SYMPOSIUM ON INFORMATION SYSTEMS, 12., 2016, Florianópolis. **Anais [...]**. Florianópolis, 2016. p. 385-392.

TSHIKUKU, K. **Valores tradicionais africanos frente à economia liberal**. 2011. Disponível em <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/idep/unpan003349.pdf>. Acesso em: 22 abr. 2018.

UZUNIDIS, D.; BOUTILLIER, S.; LAPERCHE, B. Entrepreneur's "Resource Potential" Innovation and Network. *In*: DANA, P. (ed.) **Encyclopedia of Creativity, Innovation and Entrepreneurship**. Nova York: Springer, 2013.

VAGHELY, I.; JULIEN, P. A. Are Opportunities Recognized or Constructed? An Information Perspective on Entrepreneurial Opportunity Identification. **Journal of Business Venturing**, v. 25, n. 1, p. 73-86, 2010.

VALE, G. M. V. Empreendedor: origens, concepções teóricas, dispersão e integração. **Revista de Administração Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 18, n. 6, p. 874-891, nov/dez 2014.

VESENTINI, J. W.; VLACH, V. **Geografia crítica**. 4. ed. São Paulo: Ática, 2009.

VOICU-DOROBANȚU, R. European Regions and Entrepreneurial Ecosystems in the Context of the New Sustainable Development Goals. **Journal of Eastern Europe Research in Business and Economics**, v. 2016, 2016.

WORLD ECONOMIC FORUM. **Entrepreneurial ecosystems around the globe and early-stage company growth dynamics: the Entrepreneur's Perspective**. 2013. Disponível em: http://www3.weforum.org/docs/WEF_EntrepreneurialEcosystems_Report_2013.pdf. Acesso em: 02 nov. 2018.

WORLD BANK. **Doing Business: Equal Opportunity for All**. Washington DC: World Bank, 2013.

WORLD BANK. **Doing Business: Equal Opportunity for All**. Washington DC, 2014.

WORLD BANK. **Doing Business: Training for reform, 2019**. Disponível em: https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf. Acesso em 20 abril 2020.

WORLD BANK. **Guiné-Bissau**. Memorando Económico do País. Terra Ranca! Um Novo Começo, Relatório N. 58296-GW. Washington DC: World Bank, 2015.

WEF - WORLD ECONOMIC FORUM. **Entrepreneurial ecosystems around the globe and early-stage company growth dynamics: the Entrepreneur's Perspective**. 2013. Disponível em: http://www3.weforum.org/docs/WEF_EntrepreneurialEcosystems_Report_2013.pdf. Acesso em: 05 dez. 2019.

YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. Porto Alegre: Bookman, 2001.

YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. Porto Alegre: Bookman, 2005.

ZAHARA, S.; WRIGHT, M. ABDELGAWAD, S. G. Contextualization and the advancement of entrepreneurship research. **International Small Business Journal**, v. 32, n. 5, p. 479–500, 2014.

ZEN, A. C.; FRACASSO, E. M. Quem é o empreendedor? As implicações de três revoluções tecnológicas na construção do termo empreendedor. **Revista de Administração Mackenzie**, v. 9, n. 8, p. 135-150, nov/dez 2008.

APÊNDICES
APÊNDICE – ROTEIRO DE ENTREVISTA

Dados do Respondente: _____

Entrevistado nome: _____

Idade: _____

Posição: _____

Cargo na empresa/ Universidade/ Governo: _____

Há quanto tempo: _____

Principais atividades que realiza: _____

Formação: _____

- 1) Como a empresa surgiu? Setor de atuação (Comércio, Serviços, Indústria)? O que produz? Tempo de atuação? Possui controle familiar?
- 2) Como surgiu a ideia deste negócio?
- 3) Por que você quis empreender? Por que nesse segmento?
- 4) Você está começando este negócio por causa de uma oportunidade de negócio ou porque não havia outras chances de trabalho?
- 5) Como você acha que sua experiência profissional passada pode contribuir para o seu negócio?
- 6) Quais foram as maiores dificuldades enfrentadas na criação deste negócio?
- 7) Quais foram as vantagens e desvantagens de estar em Bissau?
- 8) Quais habilidades você acha que um empreendedor deve ter ou desenvolver para criar um negócio de sucesso? Na sua opinião, você reúne estas habilidades?
- 9) Você tem amigos ou familiares empreendedores? Cite alguns exemplos.
- 10) Como o apoio da sua família e amigos influenciou para que você empreendesse?

Políticas Públicas:

- 11) Existem leis e incentivos governamentais (estadual) favoráveis ao empreendedorismo nesta cidade? Como isso influenciou para que você empreendesse?

Capital Financeiro:

- 12) Qual a principal fonte de financiamento do seu negócio?
- 13) Você já buscou investimento/financiamento externo:

- a. privado (ex: investidores anjo, capital semente, capital de risco, fundos de investimento, bancos ou investidores de risco) para financiar as atividades do seu negócio? Obteve este financiamento?
 - b. público (ex: editais de captação de recursos) para financiar as atividades da sua empresa? Obteve este financiamento?
 - c. financiamento de algumas organizações internacionais?
- 14) Como você avalia a disponibilidade, o custo e o acesso a crédito neste local? Isso influenciou para que você decidisse criar sua empresa?

Cultura:

- 15) Na sua opinião, como a sociedade em Bissau considera o empreendedor? (Tem status ou é admirado, incentiva a assumir risco e tolera o fracasso?)
- 16) Como isso influenciou na sua motivação para empreender?
- 17) Você conhece histórias de empreendedores bem-sucedidos no país? Como isso influenciou na sua motivação para empreender?

Instituições de suporte:

- 18) Quais são as organizações que apoiam o empreendedorismo nesta cidade? Como elas apoiam a sua empresa?
- 19) Como as entidades de capacitação e ensino (tais como universidades, faculdades influenciaram no seu aprendizado sobre criação e administração de um negócio? (Formação e pesquisa; capacitação e treinamento – serviços setoriais...)
- 20) Como você avalia o acesso a profissionais que podem ajudar na criação de um novo negócio (tais como despachantes, contadores, consultores, advogados e outros especialistas) pelos empreendedores?
- 21) Você teve apoio ou conselhos de consultores, mentores e outros especialistas na criação do seu negócio? Se sim, de que forma eles auxiliaram? Eles ajudaram em alguma tarefa específica (tais como desenvolvimento do modelo ou plano de negócio)?
- 22) Como as condições locais de infraestrutura de telecomunicações (i.e. acesso à internet e telefone), transportes, logística e energia influenciam no dia-a-dia do seu negócio?
- 23) De que forma a existência de espaços de trabalho conjunto (coworking), aceleradoras e incubadoras de empresas na região influenciaram para você empreender e desenvolver sua empresa?
- 24) Existem associações de empreendedores nesta cidade? Se sim, você participa de alguma?

25) Como a interação com outros empreendedores influencia no desenvolvimento de sua empresa?

Recursos Humanos:

26) Como é o acesso à mão-de-obra qualificada na área de negócio nesta cidade para trabalhar em sua empresa? Você já contratou alguém para trabalhar em sua empresa? Se sim quais foram as facilidades e dificuldades?

Mercados:

27) Qual a abrangência dos mercados servidos pela empresa Local, regional, nacional, internacional?

28) Existem empresas grandes e multinacionais, nesta cidade? Se sim, elas apoiam ou competem com as pequenas empresas? Isso influencia no seu negócio? Como?

29) Como os clientes são envolvidos no processo de desenvolvimento do seu negócio?

30) Como as suas redes de contato ajudam na divulgação/promoção de seu negócio?

31) Para finalizar, como você avalia essa experiência de empreender?

Questionários para Universidade e Governo:

Universidade

Você poderia citar alguns empreendedores que implementa a inovação em Bissau?

Qual Setor? De onde vieram?

Vocês têm algumas programas de extensão para apoio e capacitação de empreendedores?

Tem incubadoras de negócios

Tem disciplinas de empreendedorismo?

Governo

Existem leis e incentivos governamentais (estadual) favoráveis ao empreendedorismo nesta cidade e País?

Existe Instituições de Estado que apoiam à inovação e empreendedorismo? Quais?

Quais são as organizações que apoiam o empreendedorismo nesta cidade? Como é o acesso a esses organizações?

Existe bancos de fomentos/incentivos à inovação e ao empreendedorismo? Quais?

Como é o nível de uso ou acesso a esses recursos?