



DESENVOLVIMENTO DO COMÉRCIO RURAL ATRAVÉS DO
REFORÇO DO MOVIMENTO ASSOCIATIVO NA PROVINCIA DA
HUILA ó ANGOLA

ANTÓNIO DA FONSECA LIMA

Trabalho de Projeto
Mestrado em Auditoria

Versão final: Esta versão contém as críticas e sugestões dos elementos do júri.

Porto ó 2018

**INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO DO PORTO
INSTITUTO POLITÉCNICO DO PORTO**



DESENVOLVIMENTO DO COMÉRCIO RURAL ATRAVÉS DO REFORÇO DO
MOVIMENTO ASSOCIATIVO NA PROVINCIA DA HUILA ó ANGOLA

ANTÓNIO DA FONSECA LIMA

Trabalho de Projeto

Apresentado ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto para a
obtenção do grau de Mestre em Auditoria, sob orientação de
Doutor Carlos Filipe Magalhães Bastos Mota

Porto ó 2018

**INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO DO PORTO
INSTITUTO POLITÉCNICO DO PORTO**

RESUMO

A pobreza no meio rural é um problema com que a humanidade se debate. Segundo o Relatório Anual do Banco Mundial (2017), 80 por cento dos pobres vivem no meio rural.

O objetivo principal do estudo é caracterizar a área de intervenção (zona rural subdesenvolvida) e efetuar o diagnóstico do tecido empresarial rural da Huíla (Angola).

É com base nesse diagnóstico, que se desenvolverá um projeto empresarial de desenvolvimento da região, que inclua o reforço do associativismo empresarial.

Para efetuar o referido diagnóstico recolheram-se dados junto de dois tipos de destinatários: pequenos empresários locais e funcionários municipais, respeitando os princípios éticos subjacentes à inquirição de pessoas. A metodologia incluiu um questionário aplicado ao primeiro grupo, e entrevistas realizadas aos funcionários municipais, responsáveis pelas áreas do comércio e agricultura. Foram inquiridos cento e quarenta e sete pequenos empresários e entrevistada a totalidade (oito) dos diretores municipais. Após a recolha dos dados, utilizaram-se técnicas da Estatística Descritiva e testes da Estatística Inferencial para analisar os resultados.

Os principais resultados mostram que, na região, predominam os empresários com preponderância clara de homens, na faixa etária dos quarenta anos, e que concluíram o ensino obrigatório. Muito poucos conseguem fazer negócio fora da província e os agricultores socorrem-se da mão de obra familiar. Já os comerciantes conseguem atingir volumes de vendas mais expressivos (> 1000 euros/mês), tendo-se constatado que existe uma associação entre o número de empregados que estes têm e o volume de vendas. Constatou-se também que o associativismo é muito incipiente na região, principalmente entre os comerciantes; e isto porque os agricultores têm mais vantagens em associarem-se (p.e., para obter o uso das terras e acesso a sementes).

Numa região rural com pessoas empobrecidas e infraestruturas destruídas, espera-se que este estudo contribua para minorar o problema do subdesenvolvimento rural.

Palavras-Chave: associativismo, desenvolvimento rural, formação, mercados agrícolas

ABSTRACT:

Poverty in rural areas is a problem that humankind has to contend with. According to the World Bank Annual Report (2017), 80 percent of the poor live in rural areas.

The main objective of the study is to characterize the intervention area (underdeveloped rural area) and to make a diagnosis of the rural business community of Huíla (Angola).

Based on this diagnosis, a business development project will be developed in the region, which will include strengthening business associations.

In order to carry out this diagnosis, data were collected from two types of recipients: local small businessmen and municipal employees, always respecting the ethical principles underlying the inquiry of people. The methodology included a questionnaire applied to the first group, and interviews with municipal officials responsible for the areas of commerce and agriculture. One hundred and forty-seven small entrepreneurs were interviewed and the totality (eight) of the municipal directors interviewed. After data collection, Descriptive Statistics techniques and Inferential Statistics tests were used to analyze the results.

The main results show that, in the region, entrepreneurs with a clear preponderance of men predominate, in the age group of forty, and have completed compulsory education. Very few are able to do business outside the province and farmers rely on family labor. On the other hand, traders reach more expressive sales volumes (> 1000 euros / month), and there is an association between the number of his employees and the sales volume. It was also observed that the associativism is very incipient in the region, mainly among the merchants; and this is because farmers have more advantages in associating (eg, for land use and seeds access).

In a rural region with impoverished people and destroyed infrastructure, it is hoped that this study will help to alleviate the problem of rural underdevelopment.

Keywords: associativism, rural development, training, agricultural markets

Lista de Abreviaturas

AAPCIL	Associação Agro-Pecuária, Comercial e Industrial da Huíla
ADRA	Acção Desenvolvimento Rural e Ambiente
AICEP	Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal
AIQ	Amplitude interquartílica
BM	Banco Mundial
CPLP	Comunidade dos Países de Língua Portuguesa
DEL	Desenvolvimento Económico Local
DP	Desvio padrão
FAO	<i>Food and Agriculture Organization</i> das Nações Unidas
FED	Fundação Educação e Desenvolvimento (Guiné-Bissau)
INE Angola	Instituto Nacional de Estatística de Angola
MIL	Mecanismo de Informação sobre o quadro Legal e acesso ao crédito
MPE	Micro e Pequenas Empresas
ONG	Organizações Não Governamentais
ONU	Organização das Nações Unidas
PALOP	Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa
SIM	Sistema de Informação sobre Mercados
SWOT	<i>Strengths</i> (Forças), <i>Weaknesses</i> (Fraquezas), <i>Opportunities</i> (Oportunidades) e <i>Threats</i> (Ameaças)

ÍNDICE GERAL

PARTE I 6 LITERATURA	1
INTRODUÇÃO	1
0. 1. CONTEXTO	3
0. 2. O PROJETO EMPRESARIAL - BREVE INTRODUÇÃO	5
0. 3. MOTIVAÇÕES	6
0. 4. ESTRUTURA DO TRABALHO DE PROJETO	8
CAPÍTULO I. REVISÃO DA LITERATURA	11
1. 1. INTRODUÇÃO	12
1. 2. DESENVOLVIMENTO RURAL	12
1. 3. EMPREENDEDORISMO RURAL	14
1. 4. DESENVOLVIMENTO RURAL, ASSOCIATIVISMO E EMPREENDEDORISMO	17
1. 5. QUESTÕES LEVANTADAS PARA INCLUSÃO NO DIAGNÓSTICO	20
PARTE II 6 APLICAÇÃO PRÁTICA	21
CAPÍTULO II. PROJETO	21
2. 1. INTRODUÇÃO	22
2. 2. OBJETIVOS E BENEFICIÁRIOS DO PROJETO	23
2. 3. ESTRATÉGIA DO PROJETO	24
2. 4. RESULTADOS A ATINGIR PELO PROJETO	24
2. 5. LOGÍSTICA, CALENDÁRIO E QUADRO LÓGICO DO PROJETO	29
CAPÍTULO III. METODOLOGIA DO ESTUDO	33
3. 1. INTRODUÇÃO	34
3. 2. POPULAÇÃO E AMOSTRA	35
3. 3. RECOLHA E ANÁLISE DE DADOS	36
CAPÍTULO IV. RESULTADOS	39
4. 1. INTRODUÇÃO	40
4. 2. CARACTERIZAÇÃO DA AMOSTRA	40
4. 3. FORMAÇÃO DOS AGENTES EMPRESARIAIS RURAIS	43
4. 4. CARACTERIZAÇÃO DA PRODUÇÃO AGRÍCOLA	45
4. 5. APOIOS DAS AUTORIDADES E CONHECIMENTO DOS MERCADOS	45

4. 6.	ASSOCIATIVISMO	48
4. 7.	ENTREVISTAS	49
4. 8.	DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	50
CAPÍTULO V. CONCLUSÃO		55
5. 1.	CONCLUSÕES PRINCIPAIS	56
5. 2.	LIMITAÇÕES DO ESTUDO	60
5. 3.	RECOMENDAÇÕES DE TRABALHO FUTURO	61
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS		63
APÊNDICES		67
	APÊNDICE A ó INQUÉRITO POR QUESTIONÁRIO	69
	APÊNDICE B ó GUIÃO DE ENTREVISTA	75
	APÊNDICE C ó TERMO DE CONSENTIMENTO INFORMADO	81
ÍNDICE DE TABELAS		
TABELA 1 -	VANTAGENS E DESVANTAGENS DO ASSOCIATIVISMO	19
TABELA 2 -	CARACTERIZAÇÃO DOS AGENTES EMPRESARIAIS RURAIS (COMO INDIVÍDUOS)	40
TABELA 3 -	CARACTERIZAÇÃO DOS AGENTES EMPRESARIAIS RURAIS (COMO AGENTES ECONÓMICOS)	41
TABELA 4 ó	RELAÇÃO ENTRE O RAIÓ DE AÇÃO E A EXISTÊNCIA DE EMPREGADOS	42
TABELA 5 ó	RELAÇÃO ENTRE O VOLUME DE VENDAS E O NÚMERO DE EMPREGADOS	42
TABELA 6 -	PREPARAÇÃO DOS AGENTES EMPRESARIAIS RURAIS PARA DESENVOLVER A SUA ATIVIDADE	43
TABELA 7 ó	RELAÇÃO ENTRE O RAIÓ DE AÇÃO E A FORMAÇÃO PROFISSIONAL	44
TABELA 8 ó	PERSPETIVAS DE NEGÓCIO DOS AGENTES EMPRESARIAIS RURAIS	46
TABELA 9 ó	RELAÇÃO ENTRE O RAIÓ DE AÇÃO E A FORMAÇÃO PROFISSIONAL	48
TABELA 10 ó	RELAÇÃO ENTRE O VOLUME DE VENDAS E O ACESSO A SEMENTES FINANCIADAS	49
ÍNDICE DE FIGURAS		
FIGURA 1 ó	O PROBLEMA GENÉRICO DA INVESTIGAÇÃO.....	2
FIGURA 2 ó	O PROBLEMA CONCRETO DA INVESTIGAÇÃO.....	2
FIGURA 3-	MAPA DE ANGOLA	4

FIGURA 4-MAPA DA PROVÍNCIA DA HUÍLA	4
FIGURA 5 ó ASPETO DA EXPO-HUÍLA.....	6
FIGURA 6 - ESTRUTURA DO TRABALHO DE PROJETO.....	9
FIGURA 7 - POPULAÇÃO EMPREGADA POR PRINCIPAIS ATIVIDADES, NA PROVÍNCIA DA HUÍLA, EM 2014 (FONTE: INE ANGOLA, 2016)	15
FIGURA 8 - MESA DA DIREÇÃO DA AAPCIL	22
FIGURA 9 - PROGRAMA DE FORMAÇÃO C3 E ACOMPANHAMENTO PARA MPE'S	28
FIGURA 10 - CRONOGRAMA DAS ATIVIDADES	30

PARTE I ó LITERATURA

INTRODUÇÃO

O primeiro capítulo descreve o que é proposto neste trabalho de projeto de mestrado, intitulado: "Desenvolvimento do Comércio Rural Através do Reforço do Movimento Associativo na Província da Huilaö. Assim, apresentam-se, de forma sucinta, os principais aspetos desenvolvidos no trabalho, tais como: o contexto do problema, as motivações para o desenvolver, e a estrutura em que o trabalho está organizado.

Como refere Fortin (2009) a investigação começa com uma situação problemática, que exige uma explicação ou pelo menos uma melhor compreensão do fenómeno observado (ver Figura 1).

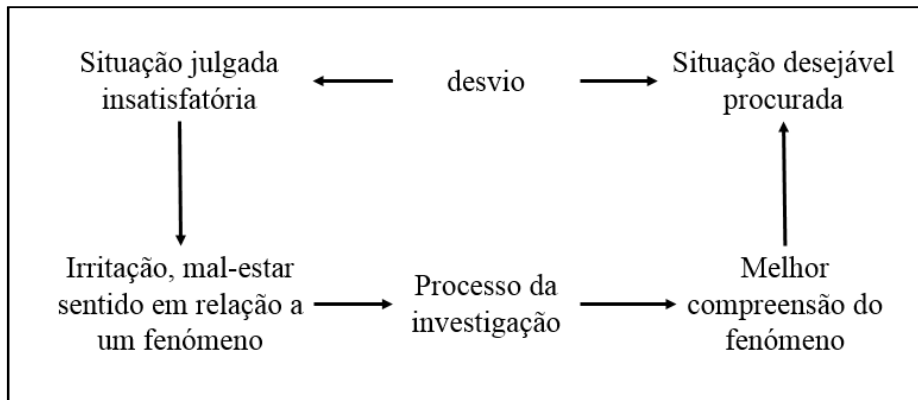


Figura 1 ó O problema genérico da investigação

Aplicando a estratégia acima a este projeto, a situação problemática consiste num tecido empresarial rural subdesenvolvido, numa região angolana de forte implantação agrícola e pecuária ó a província da Huíla, (ver Figura 2). Nesta província, cerca de 67 por cento da população situa-se em zonas rurais (INE Angola, 2016).

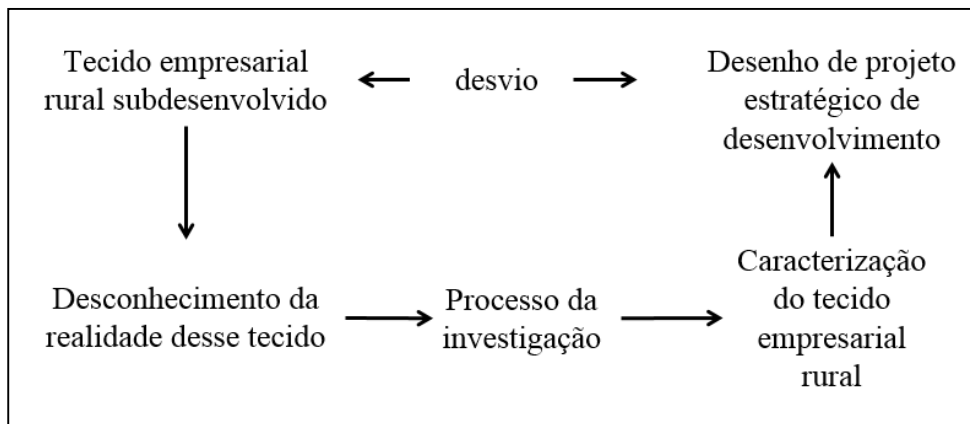


Figura 2 ó O problema concreto da investigação

0. 1. Contexto

A economia angolana esteve longos anos concentrada quase exclusivamente na produção de petróleo. Fruto de um período de guerra (que veio a terminar em 2002) a economia não se pôde exercer em outros setores de atividade considerados importantes. Apesar do petróleo ser a principal fonte de divisas, a constante oscilações do seu preço, fez sobressair a necessidade de explorar outros setores de atividade, mormente os setores agrícola e pecuário.

A situação atual rural na região caracteriza-se pela pobreza, e é uma consequência direta da guerra, que limitou o acesso das famílias às lavras e aos mercados, e destruiu os fracos recursos dos camponeses (gado, instrumentos, sementes). Durante a guerra as redes comerciais rurais desmoronaram totalmente. A comercialização agrícola está ainda travada pela lenta melhoria no acesso às áreas rurais (estradas alimentares e pontes secundárias).

A região de intervenção também se caracteriza por um nível baixo de associativismo, um nível de negócios incipiente, e uma produção agrícola muito baixa, colocando a região muito aquém das suas possibilidades, e conduzindo à insegurança alimentar. É importante notar que a pobreza no meio rural afeta percentualmente mais famílias que no meio urbano (INE Angola, 2016). Ao promover o desenvolvimento rural também se contribui para a fixação das populações nesse meio, estabelecendo mais uma barreira ao fluxo migratório para as cidades.

Para colmatar essa situação problemática, surgiu a oportunidade de desenvolver um projeto empresarial, que não só promova o tecido rural suprarreferido, mas que também reforce o associativismo empresarial e camponês. Aliás, a ideia desse projeto surgiu da Associação Agropecuária, Comercial e Industrial da Huíla (AAPCIL), com a qual o autor deste relatório vem colaborando nos últimos tempos. Esse projeto empresarial será detalhado mais adiante.

No entanto, como em qualquer projeto que pretende ir de um ponto A (a situação atual), até um ponto B (a situação desejada), torna-se necessário conhecer, em detalhe, o ponto de partida, sob pena de não se conseguir atingir o objetivo desejado. Daí que o desconhecimento do tecido empresarial rural da província da Huíla surja como o primeiro obstáculo ao desenvolvimento do projeto suprarreferido.

Nesse sentido, este projeto de mestrado pretende colmatar esse obstáculo, através da realização de um diagnóstico de caracterização do tecido empresarial rural da região, que permita aumentar a probabilidade de sucesso do projeto.

0. 2. O Projeto Empresarial - Breve Introdução

Com o propósito de dotar o leitor com uma visão global do trabalho a levar a cabo com o projeto empresarial, introduz-se agora uma breve explicação da sua aplicação e objetivos.

Posteriormente, (vide Figura 6 - Estrutura do Trabalho de Projeto) há de descrever-se mais pormenorizadamente o projeto no capítulo IV.

Objetivos

Objetivo Geral

Apoiar a redinamização do comércio rural na província de Huila, municípios do norte (produção agrícola), numa primeira fase, e numa segunda fase, nos municípios do sul (produção pecuária).

Objetivos Específicos

Os objetivos do projeto são os seguintes:

- Melhorar a comercialização no meio rural
- Melhorar a produção agrícola assim como a sua diversificação
- Melhorar as capacidades dos pequenos empresários e das associações de produtores no ramo do comercio rural

Estes objetivos serão alcançados em estreita parceria com as forças existentes, órgãos do estado, comerciantes, ONGs, cooperativas e organizações de agricultores, através da criação de sinergias promovidas pelo associativismo, e de uma dinâmica que favoreça o desenvolvimento rural e o comércio rural privado.

Estratégia

As linhas de força do projeto são: diagnóstico dos constrangimentos dos Micro e Pequenos Empresários - MPEs - rurais com o apoio dos resultados obtidos no presente trabalho; criação e reforço de redes de associações rurais; formação; serviço de acompanhamento aos MPEs; sistema de informação sobre mercados (SIM); mecanismo de informação sobre o quadro legal e acesso ao crédito (MIL); estudos de mercado; definir a continuidade das atividades após o projeto.

0.3. Motivações

Por uma questão de limitação de tempo e dimensão deste projeto de mestrado, a opção tomada foi que este projeto académico terminaria quando estivesse feita a caracterização formal do tecido empresarial dos quatro municípios do norte da província da Huíla. A partir daí, estarão reunidas as condições para iniciar o projeto empresarial, mas os seus resultados já não serão documentados neste relatório académico, pois como já foi referido, o tempo não o permite.

Do supracitado, percebe-se que uma das motivações para este projeto foi o reforço do associativismo empresarial na região em causa, e mais concretamente, da AAPCIL (associação empresarial da região, existindo outra restrita a criadores de gado e outras camponesas de dimensão micro a nível das localidades).

Também importa referir que este projeto há de servir como fase de implantação e arranque da unidade de formação da AAPCIL, que promoverá ações formativas nas quatro áreas da sua intervenção: agrícola, pecuária, comercial e industrial. Embora a associação detenha várias experiências com sucesso no domínio da formação, a unidade de formação não foi estruturada.

A AAPCIL organiza anualmente na sede provincial, cidade do Lubango, durante 5 dias, a Expo Huíla, uma feira empresarial¹. (ver Figura 5)

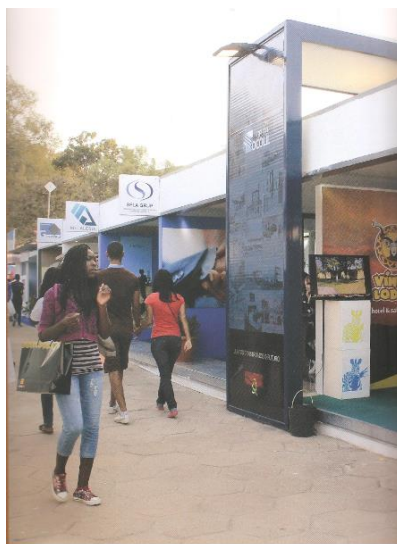


Figura 5 ó Aspeto da Expo-Huíla

¹ Na edição de 2017 teve 222 expositores e 22.000 visitantes (Relatório Anual de Atividades da AAPCIL, 2017)

Também se espera, com esse associativismo, beneficiar os agentes empresariais rurais, que verão os seus canais de comercialização e *networking* melhorados, para além de adquirirem uma melhor estruturação dos seus processos organizativos e num momento posterior poderem ser interlocutores nos assuntos locais.

O facto de este projeto empresarial pioneiro se desenvolver em território cujas características são extensíveis a outras regiões, faz com que tenha um forte potencial de replicação noutras regiões (como aliás está previsto numa segunda fase do próprio projeto). Espera-se que a área do saber saia reforçada especialmente a do saber-fazer, devido à formação e a área do saber-ser com a vertente associativa.

Do ponto de vista académico interessa atualizar o conhecimento sobre os temas do comércio rural e da produção agrícola, num dos países dos PALOPs com os quais temos fortes relações históricas, culturais e económicas.

Noutra perspetiva, numa época em que a produção de alimentos tem especial importância, e em que o desenvolvimento rural se afigura como um importante fator dissuasor da concentração em grandes urbes, espera-se que o projeto venha a contribuir para a melhoria do comércio rural, e consequentemente, para o aumento evidente da produção agrícola, fixando as populações de um modo produtivo nas suas zonas rurais.

Mais além, pretende-se estreitar as relações, que desde há longos anos caracterizam o relacionamento entre os países da CPLP (Comunidade dos Países de Língua Portuguesa), e facilitar o estabelecimento de parcerias, quer ao nível dos negócios, quer ao nível dos conhecimentos e respetivas instituições representativas.

0. 4. Estrutura do Trabalho de Projeto

Este trabalho de projeto está estruturado nos seguintes capítulos: Introdução, Revisão da Literatura, Projeto, Metodologia do Estudo, Resultados e Conclusão.

Esta primeira secção ó ãIntroduçãoö ó apresenta, de forma sucinta, os principais aspetos desenvolvidos no trabalho, tais como: o contexto do problema, uma introdução ao estudo de caso, as motivações para o desenvolver, e a estrutura de organização do trabalho de projeto.

A segunda secção apresenta os resultados da revisão da literatura efetuada acerca do tecido empresarial rural e suas áreas relacionadas (associativismo, entidades governamentais, recursos logísticos e afins). Define os conceitos, relata a evolução histórica do meio de atuação, enumera as vantagens e desvantagens do associativismo e finaliza com as questões levantadas.

A terceira secção apresenta o Projeto Empresarial que o investigador tem intenção de conduzir, após realizar este estudo de diagnóstico da região em causa.

A secção da Metodologia do Estudo é apresentada na quarta secção e inclui a descrição dos métodos utilizados para conduzir o projeto, como sejam: o meio onde decorreu a investigação, o tipo de estudo, a seleção da amostra, os instrumentos de recolha e validação dos dados, os procedimentos éticos tidos em consideração, e as técnicas de análise de dados utilizadas.

Na secção de Resultados apresentam-se os dados recolhidos durante o projeto, após terem sido tratados estatisticamente. Finalmente discutem-se esses resultados à luz dos trabalhos anteriores.

Na última secção ó ãConclusãoö ó resumem-se os resultados principais da investigação, indicando também os limites deste estudo e as recomendações para trabalhos futuros neste domínio.

A Figura 6 resume esta estrutura de forma esquemática.

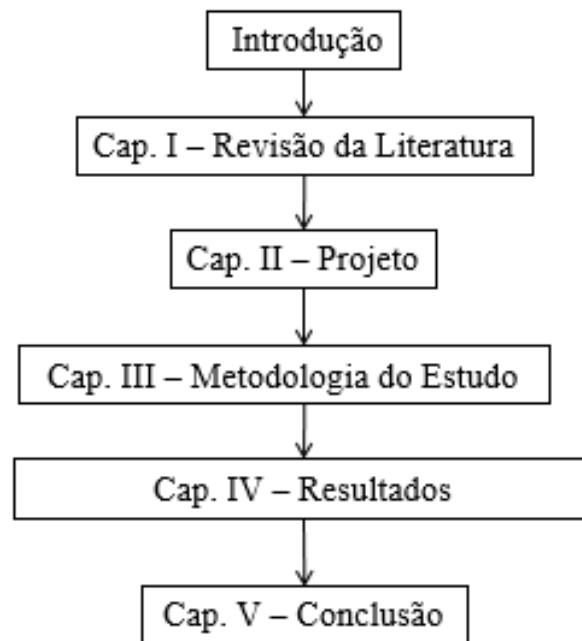


Figura 6 - Estrutura do Trabalho de Projeto

CAPÍTULO I. REVISÃO DA LITERATURA

O capítulo I apresenta a revisão da literatura efetuada acerca do desenvolvimento rural e suas áreas relacionadas, como o associativismo, mercados, entidades governamentais que interagem com o setor, recursos logísticos, entre outras. Enquadram-se os conceitos, faz-se uma breve evolução histórica do país e da região, efetua-se uma análise comparativa das vantagens e desvantagens do associativismo, e como corolário elencam-se as questões mais pertinentes.

1. 1. Introdução

Os eixos principais deste trabalho são o desenvolvimento rural, e a forma de o alcançar através do associativismo entre os pares. Pretende-se que esse associativismo, devidamente organizado e enquadrado, possa expandir a organização do empresariado rural, de forma a aumentar o seu rendimento e também a sua participação, quer na comunidade onde se insere, quer nas decisões governamentais reguladoras da atividade e áreas circundantes.

Considerando que 80 por cento dos pobres do mundo vivem na zona rural e a maior parte depende da agricultura de subsistência, aumentar a produtividade agrícola e a resiliência, reforçar os vínculos dos agricultores com os mercados, e fornecer alimentos de forma economicamente viável, são meios comprovados para erradicar a pobreza e impulsionar a prosperidade compartilhada (World Bank, 2017). Por outras palavras, o desenvolvimento do tecido empresarial rural assume-se como um eixo fundamental para esta visão do Banco Mundial.

1. 2. Desenvolvimento Rural

O conceito de desenvolvimento evoluiu ao longo do tempo, tanto nos objetivos como no processo, tornando-se mais centrado nas pessoas (Brohman, 1996). Tanto na teoria (paradigma de desenvolvimento) como na prática (programas de desenvolvimento rural), a atenção tem-se centrado cada vez mais nas populações rurais, e em particular, na pobreza rural, na medida em que a redução da pobreza se tornou fundamental para toda a política de desenvolvimento. Por isso, dado o enfoque específico deste trabalho de projeto na redução da pobreza numa zona rural de Angola, a secção que se segue aborda esta questão fundamental.

Além disso, os indicadores de pobreza não são apenas económicos. A pobreza é um conceito que não é facilmente definido (Misturelli e Heffernan, 2008); é uma experiência pessoal e são apenas aqueles que a suportam, os pobres, que podem legitimamente compreendê-la e interpretá-la (Chambers R. , 2006). A pobreza é um conceito multidimensional (Barber, 2008) abrangendo não apenas uma dimensão económica, mas também a falta de acesso à educação, saúde e outros bens sociais, falta de escolha, de autorrespeito e de liberdade. Então, esta multidimensionalidade da pobreza implica que o seu alívio vai além de fatores económicos, envolvendo também dar voz aos pobres e adaptar programas para aumentar as suas capacidades, capital humano e social, para aproveitar as oportunidades (capacitação, mercados acessíveis e segurança) (Sen, 1987). Em suma, como resume a Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura

[UNESCO], viver na pobreza é negar um padrão de vida adequado e outros direitos civis, culturais, económicos, políticos e sociais (ONU, 2001).

Conforme refere Caleiro (2009), o tecido empresarial rural define-se como o conjunto de agentes que atuam nas seguintes áreas no meio rural: agricultura, comércio (exs.: pequenos negócios de venda de produtos agrícolas e alimentares, restaurantes, artesanato), pequena indústria (exs.: moagens, carpintarias, reparação de veículos). Por outras palavras, o tecido empresarial rural não se resume aos camponeses, mas abrange toda a economia local dos meios rurais. Ao contrário dos padrões dos países desenvolvidos, essa economia rural, além de muito rudimentar, assume proporções muito pequenas (INE Angola, 2016). Por exemplo, enquanto numa sociedade desenvolvida, uma oficina de reparação de veículos, já conta com alguma maquinaria, como é o caso de uma plataforma de elevação, o mesmo conceito nos municípios da província da Huíla traduz-se numa pessoa a reparar pneus de bicicleta, debaixo de uma árvore, a reparar carros no quintal da sua residência, a vender alimentos à porta de casa ou numa õjanela abertaõ, um compartimento adjacente à casa, construído para o efeito.

O desenvolvimento rural, por sua vez, consiste na melhoria das condições de vida das populações rurais, o que se traduz em intervenções nos seguintes aspetos (Mbomba, Henriques, Rego, & Carvalho, 2009):

- das infraestruturas (água, energia e vias de comunicação)
- dos níveis de saúde, educação e formação profissional
- das condições para a produção agrícola
- da condição da mulher (promovendo a paridade entre sexos)
- dos apoios aos agentes empresariais rurais.

Caetano & Santos (2008), são de opinião que o desenvolvimento rural, traduzido no aumento da autossuficiência alimentar, contribui para a redução da pobreza e para a diversificação da base económica de Angola.

Concretamente, o último tópico da lista acima, remete para a importância do associativismo, como uma forma de os agentes empresariais rurais encontrarem apoios à sua atividade. Aliás, Chambers (2013) foi mais longe, ao dizer que a população rural continuaria a ser pobre, a menos que fosse apoiada por terceiros, referindo-se ao movimento associativo.

Não há dúvida de que a pobreza rural persiste, não obstante as diferentes políticas e programas adotados pelo governo e parceiros internacionais. Os agentes empresariais rurais

terão a capacidade de analisar o seu ambiente, identificar e avaliar oportunidades potenciais e possivelmente explorá-las, podendo contribuir para o crescimento económico, já que há uma relação potencialmente positiva entre crescimento económico, desenvolvimento e empreendedorismo (Anokhin et al, 2008) e a subsequente melhoria do bem-estar das pessoas. O objetivo é explorar em que medida o empreendedorismo e o associativismo oferecem uma base realista para a melhoria das atividades económicas e a redução da pobreza nas regiões rurais como é o caso da província da Huíla.

1.3. Empreendedorismo Rural

É importante notar que os empreendedores rurais diferem dos empreendedores urbanos devido à complexidade do empreendedorismo rural (McElwee, 2008). A complexidade pode ser atribuída às características do ambiente rural que constituem uma restrição, em vez de facilitar o processo empreendedor. Por exemplo, a falta de infraestruturas (estradas, eletricidade, sistemas de água, telecomunicações) que desempenham um papel crítico, são mais evidentes no meio rural. Além disso, o meio ambiente rural não incentiva os indivíduos a procurar atividades empreendedoras. Esta situação crítica exige alguma ação para estimular o talento empreendedor rural.

Definindo então o associativismo empresarial, Sabourin (2009) divide-o em três formas: o sindicato; a cooperativa; e a associação de produtores. No contexto do presente estudo, as duas últimas são as de maior interesse, pois a região em análise ainda está subdesenvolvida ao ponto de existirem transações comerciais baseadas na troca direta.

Por outras palavras, o associativismo que interessa abordar neste projeto, é o que une os agentes rurais já referidos (camponeses, pequenos artesãos, comerciantes, etc.), que de forma isolada, dificilmente ultrapassam o nível de subsistência. Aliás, na província da Huíla, a maioria das pessoas trabalha por conta própria, mesmo que essa atividade garanta apenas a subsistência do respetivo agregado familiar (INE Angola, 2016).

Na província em causa, a segunda mais populosa do país, a seguir a Luanda, a população rural ascende a 67,28 por cento e a atividade agrícola e outras correlacionadas (silvicultura, fruticultura e horticultura) ocupam 60,3 por cento dos agregados familiares da província, conforme ilustra a Figura 7, o que comprova o cariz eminentemente rural da área em estudo.

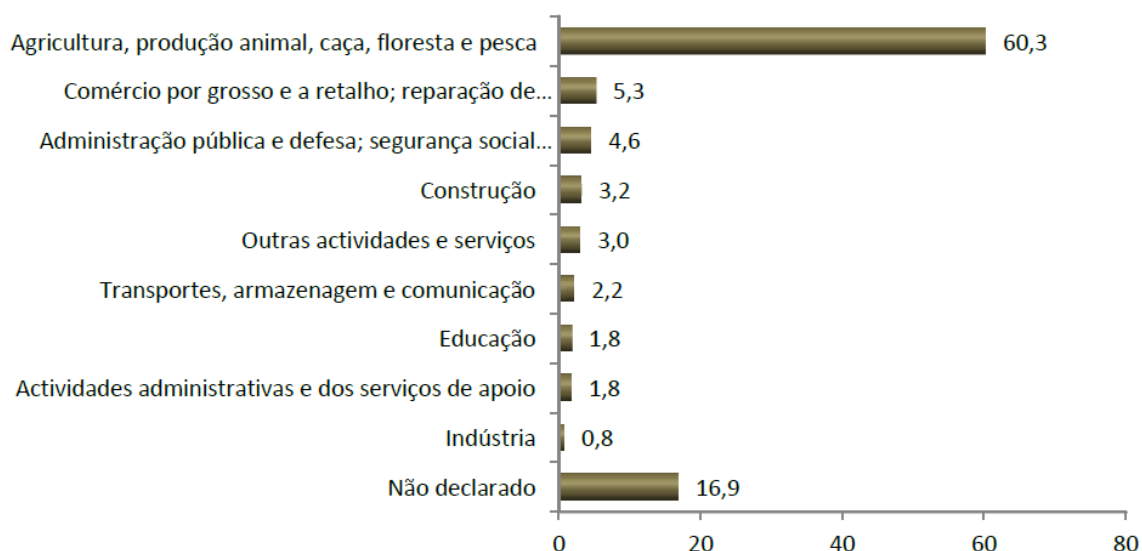


Figura 7 - População empregada por principais atividades, na província da Huíla, em 2014
(Fonte: INE Angola, 2016)

A Figura 7 também permite constatar o enorme desfasamento entre as atividades agrícolas e as restantes, o que põe em evidência a necessidade do associativismo, principalmente para promover os demais setores, muito incipientes na região.

Nesse sentido é relevante questionar os agentes empresariais rurais da província da Huíla, sobre a atividade económica que desenvolvem, com o intuito de relacionar essa informação com o grau de associativismo empresarial.

Ao nível do emprego a província da Huíla também apresenta potencial de crescimento, pois a sua taxa de emprego é de 40,3 por cento, o que reflete a realidade nacional (40 por cento de empregados). Já ao nível do desemprego, a província da Huíla apresenta melhores resultados do que o país, pois a sua taxa de desemprego é de 17,9 por cento, contra os 24,2 por cento do país (INE Angola, 2016), mas ainda assim, são valores elevados, justificando uma maior intervenção de entidades associativas.

Na província da Huíla há uma ligeira predominância das mulheres em relação aos homens, com aquelas a representarem cerca de 53 por cento da população. Também é de salientar que cerca de metade da população (49,75 por cento) são crianças e jovens até aos 14 anos, e apenas 32,6 por cento têm mais do que 25 anos (INE Angola, 2016). Daí que seria interessante descobrir qual o perfil etário dos empresários, e se aquela sobre representação das mulheres se reflete no tecido empresarial rural. Ou de forma mais abrangente indagar quais as características socioeconómicas do tecido empresarial rural na província da Huíla.

Definindo melhor o conceito de associativismo empresarial, este consiste em todas as formas de junção dos agentes económicos, em busca de conseguir unidos, alcançar resultados que dificilmente conseguiriam de forma isolada. Inserem-se neste conceito, diversas formas de associações, como sejam, as câmaras de comércio, as associações de diversos tipos: de produtores, de criadores de gado, empresariais, comerciais e industriais. (D.Magee, 2007)

Mas, mais uma vez, convém não perder de vista a mudança de paradigma que o contexto angolano impõe, no que diz respeito aos conceitos suprarreferidos. Não se pense que uma associação empresarial em Angola, ou mais concretamente, num município rural, tem a dimensão de uma congénere desenvolvida. No contexto rural, as formas de associação passam mais por colocar em contacto os diferentes camponeses (p.e. repartindo a utilização de bois no arranjo da terra), os diversos criadores de gado, e os pequenos comerciantes, pois não existe a tradição desta união de esforços, para alcançar um bem comum mais vasto.

Definidos que estão os dois conceitos-chave do estudo ó desenvolvimento rural e associativismo empresarial ó torna-se pertinente abordar a relação entre ambos.

Em países desenvolvidos como é o caso de Portugal, existem estudos que apontam a vocação agropecuária, como um dos pilares do desenvolvimento económico das regiões (neste caso, de Trás-os-Montes) (Sequeira & Diniz, 2013).

Noutra região, Maria Beserra (2011) já tinha descoberto uma forte associação entre o associativismo empresarial, mais concretamente, as cooperativas rurais, e o desenvolvimento do tecido empresarial rural, neste caso, numa região do nordeste brasileiro - Mirolândia, estado do Piauí. A autora destaca que a agricultura familiar (conceito principal desse estudo) assume particular importância, pois assegura a maior parte da produção alimentar no Brasil.

A experiência mostra que as associações de pequenos produtores rurais constituem canais legítimos de defesa de condições dignas de existência e de trabalho, muito embora se possa referir a baixa efetividade das suas ações, que nem sempre têm representatividade. Apesar disso, acredita-se que apesar dos muitos desafios a enfrentar pelos empresários rurais, o associativismo se apresenta como uma estratégia eficaz para a superação desses desafios, contribuindo para a inclusão social e a diminuição das desigualdades (Besserra, 2011).

Outro exemplo de associação de agricultores situa-se na Guiné-Bissau, onde foi criada em 2002 a Fundação Educação e Desenvolvimento (FED), para agregar os esforços individuais dos agentes rurais (Furtado, 2014). Motivada pelo reforço das competências nas

áreas da agricultura e pecuária, da educação, administração, saúde e outras; a FED centrou os seus esforços no incremento do ensino técnico e profissional para a formação dos jovens, em especial das zonas rurais, na perspetiva de autoemprego.

Mais recentemente, a partir de 2012, a Fundação (FED) vem desenvolvendo ações de apoio aos produtores, em especial mulheres, hortifruticulturas, e aos criadores de gado em 12 comunidades dos setores de Safim e Nhacra, através da organização dos mesmos em torno de associações, de formação teórico/prática aos membros das associações, em matéria de técnicas modernas de produção agropecuária, de apoio material e técnico às associações, e de seguimento sistemático das mesmas nos seus campos de trabalho. Foram organizadas 24 associações de horticultores com um total de 1690 membros, na sua maioria esmagadora mulheres, que representavam 95 por cento dos efetivos. Para tornar as ações mais estruturadas e aumentar a sua eficácia, a FED dotou-se de um espaço em Nhacra que denominou o Centro de Formação e Produção de Nhacra Tedaö, instalado num espaço de 5,5 hectares.

Este exemplo é elucidativo de que, não só é possível implementar associações empresariais nos PALOPs, mas também que esse movimento, de base essencialmente formativa, é fundamental como forma de luta contra a pobreza. Claro que outros fatores, especialmente no domínio da educação básica, das infraestruras (água, eletricidade, estradas alimentares...), e da saúde, também são necessários, mas a cada ator cabe o seu papel para o desenvolvimento no meio rural, e ao empresariado rural, através da tomada de consciência dos problemas que lhe são próximos, e com o despertar dos problemas mais amplos - os comunitários - cabe decerto um papel importante no desenvolvimento rural.

1. 4. Desenvolvimento Rural, Associativismo e Empreendedorismo

Dado o enfoque deste trabalho de projeto sobre o papel dos agentes empresariais rurais na promoção do desenvolvimento e combate à pobreza rural, o capítulo analisou os conceitos de desenvolvimento e pobreza como contexto conceptual do estudo. O desenvolvimento foi revisto a partir de diferentes perspetivas, revelando que é um conceito multidimensional que requer um entendimento amplo. Em suma, a pobreza continua a ser um obstáculo ao desenvolvimento rural na província da Huíla.

O empreendedorismo rural é visto em todas as suas dimensões, incluindo, o reconhecimento de oportunidades e inovação, podendo em teoria, contribuir para a redução da pobreza e a melhoria do bem-estar.

Portanto, a questão que este trabalho de projeto aborda é: qual o papel dos agentes empresariais rurais e do associativismo no processo de desenvolvimento e redução da pobreza nas zonas rurais da Huíla?

Vantagens e Desvantagens do Associativismo

De um modo geral, o associativismo tem desencadeado um importante impulso para a melhoria das condições de vida dos agentes económicos no meio rural.

A ação coletiva das cooperativas e associações tem sido uma das formas que camponeses e agentes empresariais encontraram para lidar com os mercados, de forma a obterem melhores preços de compra dos insumos e de venda dos seus produtos. A problemática no meio rural implica que os diversos agentes locais não estejam submissos a formas agressivas de exploração, e possuam liberdade de agir de modo que a atividade corresponda aos interesses desses agentes económicos rurais (Ploeg, 2008).

As associações de agricultores familiares, segundo Berthome e Mercoiret (2002), são construídas como mecanismos de normalização das relações sociais entre os indivíduos e os diferentes grupos existentes na sociedade local. Quando as organizações dos agricultores se tornam independentes, ou quando são criadas pelos próprios agricultores, transformam-se em instrumentos a ser utilizados pela sociedade local, para atuar sobre seu meio externo, e para aumentar a sua capacidade de negociação com os atores externos (indivíduos e grupos com os quais precisam de se relacionar).

Assiste-se no meio rural angolano ao emergir de atividades associativas. Apesar da maioria das associações se voltar para o domínio agrícola (a atividade predominante), surgem também outras de cunho empresarial e social. A maioria tem a sua vitalidade dependente do apoio externo, fator que conduz a elevados graus de inoperância (Calundungo, 2013).

Sendo um dos eixos deste trabalho, a associação assume-se como espaço de participação, quer dentro da classe, quer interagindo com as entidades reguladoras e com a sociedade de modo amplo, buscando soluções para o meio onde se inserem.

Fruto de uma série de limitações, o empresário rural da região em estudo tem rendimentos muito baixos. Fatores como: a baixa forma organizativa, a falta de acesso a meios técnicos de produção, a infraestruturas adequadas, a informação sobre os mercados, a formação, e ao crédito, justifica amplamente, a implantação do associativismo, já que sozinhos, os empresários rurais não conseguem levantar estratégias de desenvolvimento e vantagens competitivas.

Segundo Romeu (2015), uma das vantagens do associativismo consiste em gerar grandes vínculos com fornecedores, que por sua vez, geram maiores participações com patrocínios para as realizações de melhorias no *layout* do ponto de vendas.

Sales e Alencar (2014) afirmam que uma das desvantagens do associativismo é a necessidade de integração de diferentes culturas empresariais, bem como a garantia de que os interesses de todos sejam preservados. Também nem sempre, as associações são 100 por cento isentas, ficando por vezes, dependentes do poder político e de determinados grupos de dirigentes.

No contexto específico de Angola, como um país saído recentemente da guerra, a falta de confiança é mais um sério entrave ao movimento associativo. Além disso, o baixo nível de escolaridade dos agentes rurais também exacerba essa desconfiança, além de não permitir ter a compreensão total dos problemas que as associações podem ajudar a resolver.

Do lado das vantagens, e sem comprometer a livre participação de todos os associados no processo decisório, as associações permitem aumentar o poder negocial, a lucratividade, e a capacidade para concorrer com outras grandes empresas (Sales & Alencar, 2014).

Por fim, referir que as associações poderão originar alguns conflitos inerentes ao facto de terem que conciliar diversos pontos de vista/interesses dos seus associados. A gestão desses conflitos poderá atrasar algumas decisões, até que os associados entendam que é preciso pensar em conjunto, no bem-estar de todos, pois quando outrora eles eram apenas concorrentes, agora são parceiros, assim mudando determinados conceitos individualistas. (Sales & Alencar, 2014)

Em suma, a Tabela 1 resume as vantagens e desvantagens do associativismo, que foram elencadas nesta secção.

Tabela 1 - Vantagens e desvantagens do associativismo

Vantagens	Desvantagens
Criação de um corpo representativo	Integração de diferentes culturas
União que faz a força, poder de negociação	Baixo nível de escolaridade dos associados
Participação nos assuntos locais	Falta de hábito associativo
Aumento dos resultados económicos	Associação capturada pelo poder político
Concorrentes, agora parceiros associados	Associação capturada por dirigente (s)
Aumento do poder de compra	Falta de confiança entre membros
Formação	Conflitos em assembleia
Vínculos com clientes e fornecedores	Falta de visão de alguns associados
Deliberação livre	
Fins podem ser alterados	

1. 5. Questões Levantadas para Inclusão no Diagnóstico

Como corolário do capítulo, apresentam-se as questões levantadas de forma agregada, que serão analisadas no contexto das opções metodológicas escolhidas:

1. Quais as características socioeconómicas do tecido empresarial rural dos quatro municípios da província da Huíla?
2. Quais as atividades económicas mais desenvolvidas pelos agentes empresariais rurais da região²?
3. Que (in)formação na área técnica da sua atividade, têm os agentes empresariais rurais da região?
4. Que conhecimentos têm os agentes empresariais da região, sobre os mercados (preços e novos produtos, canais de distribuição e apoio técnico-legal existente)?
5. Qual é a perceção dos agentes empresariais rurais acerca das infraestruturas existentes na sua região?
6. Que incentivos e obstáculos, percebem por parte das autoridades municipais?
7. Os agentes empresariais rurais da região pertencem a algum tipo de associação?
8. Existe relação entre o setor de atividade e o associativismo empresarial dos agentes empresariais rurais da região?

As perguntas acima podem-se agregar em três domínios. Mais concretamente, as duas primeiras estão relacionadas com o perfil dos empresários, quer seja como indivíduos, quer seja como agentes económicos.

As perguntas 3, 4 e 5 já estão mais relacionadas com as competências técnicas e de gestão dos empresários.

As três questões levantadas finais abordam os incentivos e grau de associativismo dos agentes empresariais rurais da Huíla e em que medida fomentam o desenvolvimento da região.

² Nas restantes questões levantadas, a palavra região designa os quatro municípios da província da Huíla

PARTE II ó APLICAÇÃO PRÁTICA

CAPÍTULO II. PROJETO

Este capítulo descreve o projeto empresarial a ser implementado mais tarde. Contém os detalhes julgados suficientes para se obter uma perspectiva geral do que se pretende implementar, as ferramentas que se desejam utilizar, bem como os resultados a alcançar.

2. 1. Introdução

Antes de apresentar o projeto é pertinente referir a ligação do investigador à associação empresarial que desenvolverá o projeto óa AAPCIL ó o que se fará de seguida.

AAPCIL ó Associação Agro Pecuária, Comercial e Industrial da Huíla

Em 1996, o investigador, exercendo as funções de *team leader* do projeto que veio a possibilitar a criação do INEFOP-Instituto Nacional do Emprego e Formação Profissional de Angola, e na promoção de reuniões tripartidas entre empresários, sindicatos de trabalhadores e governo, veio a tomar contacto com a AAPCIL como associação representativa dos empresários da região da Huíla.

Chamou-lhe a atenção, pela positiva, o modo de funcionar daquela instituição. Sem fins lucrativos, corporativa do setor privado, órgãos eleitos democraticamente, com limitação de mandatos, e contas publicadas regularmente e atempadamente no seu boletim ão empresárioö.

Posteriormente o investigador, no âmbito das suas tarefas profissionais, teve vários contactos com a AAPCIL. Em 2013 foi convidado para gerir um projeto de formação em cinco províncias de Angola ao serviço daquela associação, o que desenvolveu com sucesso.

Recentemente foi novamente desafiado a desenvolver e liderar um projeto de desenvolvimento rural, e em simultâneo proceder à instalação de uma unidade de formação ao serviço da Associação, e naturalmente dos seus associados. É esse projeto empresarial que se apresentará adiante.

Feita que está a ligação entre o investigador e a AAPCIL, de seguida apresentar-se-á o projeto de desenvolvimento da região que se prevê implementar.



Figura 8 - Mesa da Direção da AAPCIL

2. 2. Objetivos e Beneficiários do Projeto

O projeto pretende a revitalização do comércio rural e o reforço do associativismo numa região muito debilitada, mas que num passado não muito distante, foi considerada o celeiro de Angola.

A região de aplicação da primeira fase deste projeto é caracterizada pela baixa produção, essencialmente agrícola, na fileira do milho, baixo rendimento das famílias e falta de infraestruturas de apoio à produção. Este quadro compõe uma moldura de pobreza que importa combater. A área geográfica de intervenção já foi considerada há pouco mais de 40 anos uma zona celeiro na produção de grãos (milho principalmente, mas também massambala (sorgo), massango (painço) e outros).

Existem atualmente vários constrangimentos como: a falta de mão-de-obra qualificada, a baixa escolaridade dos agentes comerciais rurais, dificuldade no acesso às ferramentas básicas e às sementes, mas também no quadro do desenvolvimento da agricultura, a dificuldade de acesso a tecnologias melhoradas, falta de infraestruturas, falta de informação e de acesso aos mercados. Muitos destes constrangimentos são fruto de várias décadas de conflito armado e donde provem o principal entrave ao projeto, a falta de confiança dos agentes.

Em estreita parceria com as forças existentes, órgãos do estado, comerciantes, ONGs, cooperativas e organizações de agricultores, pretende-se criar sinergias através do associativismo, e uma dinâmica que favoreça o desenvolvimento rural e particularmente o aumento da produção agrícola e do comércio rural privado.

Uma abordagem importante da situação é que as operações devem seguir uma abordagem de *“aprender fazendo”* (*learning by doing*) ao longo da sua implementação. A fim de capturar a experiência e o conhecimento através dos resultados do projeto, mecanismos apropriados para monitorização e avaliação serão adotados sistematicamente.

O **objetivo geral** do projeto é apoiar a redinamização do comércio rural na província de Huíla. Enunciam-se três **objetivos específicos** a conseguir:

- Melhorar a comercialização no meio rural;
- Melhorar a produção agrícola assim como a sua diversificação;
- Melhorar as capacidades dos pequenos empresários e das associações de produtores no ramo do comércio rural.

Grupos-Alvo

Os **beneficiários diretos** do projeto são os MPEs (Micro e Pequenos Empresários) do sector de comércio rural bem como as suas associações de produtores que irão beneficiar de sistemas de informação e de formação, permitindo-lhes melhor harmonizar e desenvolver as suas atividades. Os **beneficiários indiretos** são as famílias dos pequenos produtores e dos agentes empresariais rurais, cujo benefício se dará através da melhoria dos serviços comerciais (produtos, sementes, ferramentas, fertilizantes, í) e da melhoria organizacional das pequenas unidades.

Deseja-se um **reforço do associativismo** como alavanca para o aumento do volume do negócio rural e envolvendo as forças existentes como as administrações locais (municípios), ONGs e cooperativas, de forma a criar sinergias para o desenvolvimento do comércio rural.

2. 3. Estratégia do Projeto

As etapas do projeto são: diagnóstico dos constrangimentos dos MPEs rurais (para o que os resultados obtidos no presente trabalho de projeto serão o principal contributo); criação e reforço de redes de associações rurais; formação; serviço de acompanhamento aos MPEs; sistema de informação sobre mercados (SIM); mecanismo de informação sobre o quadro legal e acesso ao crédito (MIL); estudos de mercado; definir a continuidade das atividades após o projeto. Estas etapas serão complementadas com os resultados a alcançar com o projeto (ver secção seguinte).

Também assume especial importância o envolvimento das administrações municipais através das ações de formação e do desenvolvimento conjunto (agentes empresariais rurais, agentes da administração municipal e outras forças da sociedade) de projetos DEL-Desenvolvimento Económico Local, pormenorizados adiante.

Assim estima-se que com base nos resultados da presente trabalho de projeto se possa arrancar com um diagnóstico participativo (utilizando a técnica SWOT e outras) que permita identificar os principais estrangulamentos e apontar caminhos para o melhoramento dos desempenhos bem como o reforço do associativismo.

2. 4. Resultados a Atingir pelo Projeto

UM PROJETO COM 10 RESULTADOS A ATINGIR (R1 a R10)

R1 - Diagnóstico Análise SWOT

Realizar-se-á um diagnóstico (na verdade quatro, um por município), suportado nos resultados deste trabalho de projeto que afira os principais constrangimentos administrativos, técnicos e financeiros que os MPEs encontram nas suas atividades na província de Huila (municípios de intervenção), bem como das oportunidades que poderão emergir.

R2 - SIM - Sistema de Informação sobre Mercados

É constituída uma equipa de agentes de mercado que recolhe e implementa um sistema de fluxos de informação sobre os mercados, que contenha mas não se limite, aos preços dos produtos da cesta básica, a grosso e no retalho, bem como a existência de meios de transporte de escoamento/abastecimento e respetivos custos, assim como divulgar as oportunidades de mercados alternativos.

R3 - MIL-Mecanismo de Informação sobre o Quadro Legal e Regulamentar e de Acesso ao Crédito

Estabelecer um mecanismo de informação sobre o quadro legal e regulamentar (aspetos legais da posse de terras, legislação comercial, contabilística-fiscal e outras conexas) e uma difusão de informações sobre os mecanismos em vigor de acesso ao crédito.

R4 - Cursos de Formação

Realizar um conjunto de cursos de formação adaptados às necessidades dos pequenos empresários. Este conjunto deverá ser definido, testado e implementado para pelo menos 320 pessoas.

Também está prevista a formação de formadores com componente pedagógica, ao nível das localidades, que permita a sustentabilidade do projeto.

Além disso, procurar-se-á envolver, nos atos formativos, as instituições bancárias, nomeadamente na fase de avaliação dos planos de negócio, tendo em vista a criação de um ambiente propício com a banca local.

Elaborar-se-á um programa de formações para micro, pequenos e médios empresários (desenho, conteúdo, material de formação e material pedagógico). Este programa de formação deverá cobrir entre outros módulos:

- Administração básica/ Aspetos logísticos e de gestão de stocks
- Quadro legal e regulamentar, direitos e obrigações
- Contabilidade e finanças/ Crédito e gestão de tesouraria / Aspetos fiscais
- Comércio/ Elaboração de estratégias (colaboração comercial, extensão geográfica,í)
- Produtos vegetais, animais, químicos (uso, sistemas de controlo, sanidadeí)/
Conservação e transformação de produtos agrícolas

- Como abrir um negócio
- Elaboração de Plano de Negócio

R5 ó Instituições - Estabelecimento de Parcerias (Formação e DEL-Desenvolvimento Económico Local)

Um conjunto de cursos de formação destinados a comerciantes e quadros de instituições provinciais para favorecer o desenvolvimento do comércio rural. Pretende-se envolver no mesmo espaço formativo o pequeno empresário rural e os quadros da administração local com tutela sobre o comércio rural.

Preparação de um programa de formações para quadros da administração e de instituições locais (desenho, conteúdo, material de formação e material pedagógico) com vista a melhorar o desenvolvimento do setor privado.

Também o projeto empresarial se preocupa com a dimensão social ao qual alguns autores apelidam de terceiro setor (Sequeira & Diniz, 2013) ao prevermos a implementação do Desenvolvimento Económico Local (DEL) (R5 do projeto) e o desenvolvimento do associativismo nas suas múltiplas e adaptadas formas.

Sendo o DEL-Desenvolvimento Económico Local entrosando autoridades municipais, associações e MPEs do município buscando projeto(s) de índole social (terceiro setor) para o desenvolvimento económico, ecológico e social do município.

R6 - Sistema de Acompanhamento de MPEs

Um sistema favorecendo o acompanhamento dos pequenos empresários na constituição das suas empresas de comércio rural, no acesso à informação, ao crédito, aos mercados ou a outras perguntas que podem ter no dia-a-dia.

Pretende-se apoiar os empresários, formados, nas suas investigações técnicas e administrativas. Apoiar também associações ou cooperativas na suas atividades ligadas à revitalização do comércio e dos serviços rurais. Implementar se necessário um sistema de incubadoras de microempresas ligadas ao comércio rural. Implementar redes profissionais de empresas de preferência ligadas a associações ou núcleos associativos.

R7 - Estudos de Mercados

Realizar a pilotagem de estudos de mercados para produtos agrícolas diversificados com maior valor acrescentado. Analisar a situação dos mercados agrícolas na zona e em regiões mais lucrativas e elaborar recomendações/possibilidades para o melhoramento comercial.

R8 ó Reforço de Associações e Associações em Rede

Elaborar e executar um programa de formações para representantes de associações ou cooperativas de produtores ou de colocação de serviços em comum (desenho, conteúdo, material de formação e material pedagógico) com vista a melhorar as ligações entre a produção e a comercialização agrícola.

Reforçar a AAPCIL e outras associações locais nas suas capacidades atuais (técnicas e institucionais). Identificar maneiras de a AAPCIL fortalecer seu papel e a sua capacidade em melhorar os níveis de controle (seguimento dos seus sócios, do recebimento das quotas, melhorar o funcionamento do conselho de administração, do planeamento, do seu relatório financeiro anual...), e seu controle de qualidade interna.

A implementação de redes de associações (ou núcleos) e de fóruns de discussão sobre as questões de comercialização agrícola a nível dos municípios e das províncias. Envolvimento da AMEH ó Associação das Mulheres Empresárias da Huíla, que aliás está associada à AAPCIL.

A Figura 9 mostra o programa de cursos de formação planeado e a sua interligação com a assistência a fornecer aos empresários rurais.

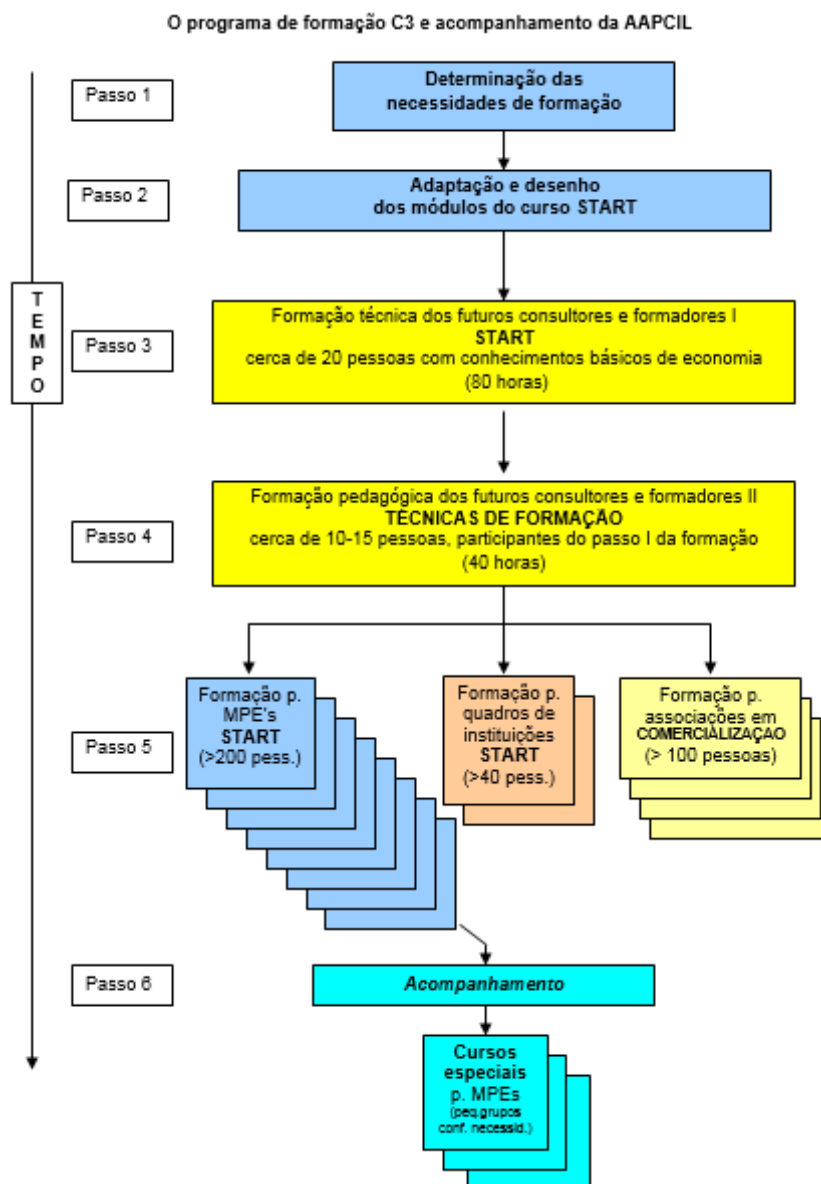


Figura 9 - Programa de Formação C3 e Acompanhamento para MPE's

R9 - Transferência de Sistemas

Criar os mecanismos para a transferência e melhoria de metodologias e de sistemas desenvolvidos para uma estrutura capaz de continuar as atividades implementadas no quadro do projeto.

R10 - Continuidade adaptada aos municípios do Sul predominantemente dedicados à criação e comercialização de gado.

A identificação dos meios necessários para perenizar o sistema implementado após o fim deste projeto.

Estes resultados devem ser atingidos no quadro de parcerias com entidades existentes a nível local; públicas, privadas e ONGs.

2. 5. Logística, Calendário e Quadro Lógico do Projeto

Localização

A base operacional do projeto será em Lubango, capital da província de Huíla, onde o projeto ocupará um escritório e uma sala suficiente para efetuar ações de formação e de acompanhamento nas instalações da AAPCIL situadas na Senhora do Monte.

O projeto deverá considerar missões de curto prazo nos municípios.

O projeto deverá instalar núcleos/representantes da AAPCIL nos municípios a intervencionar.

O projeto deverá considerar missões de curto prazo na vizinha República da Namíbia, contactos a estabelecer com associações comerciais congéneres para recolha de experiências. Pelo menos devem ser previstas 2 missões. Se relevante também deve ser considerada missão na República do Botswana com a mesma finalidade.

CRONOGRAMA E QUADRO LÓGICO

Apresenta-se de seguida o Cronograma e Quadro Lógico do projeto empresarial, onde se mencionam as atividades ligadas aos resultados e respetivos indicadores, fontes de verificação e pressupostos.

Lógica de Intervenção	Indicadores	Fontes de Verificação	Pressupostos
Objetivo Geral do Projeto			
Apoiar a redinamização do comércio rural na província de Huíla, 4 municípios do norte e em uma segunda fase nos municípios do sul			As administrações municipais e os pequenos empresários cooperam As administrações municipais ajudam na criação de condições que permitam a execução das atividades do projeto na segunda fase Redes viárias e de comunicação melhoradas
Objetivos Específicos			
Melhorar a comercialização no meio rural	Mais de 25 pequenos novos comerciantes em plena atividade em cada município após o fim do ano 2 do projeto	Resultados da monitoria	
Melhorar a produção agrícola assim como a sua diversificação	No ano 3 acima de 50% dos membros das associações produzem uma nova cultura e intensificaram a produção de culturas tradicionais	Questionários junto às associações	Associações conseguem motivar os seus membros para diversificar e intensificar a produção
Melhorar as capacidades dos pequenos empresários e das associações de produtores no ramo do comércio rural	Empresários que participaram dos cursos tem a capacidade de elaborar um plano de negócios e de realizar uma estratégia de comercialização	Questionários iniciais e monitoria	
Resultados			
R1. Está feito um diagnóstico atualizado sobre os constrangimentos nas atividades desenvolvidas pelos micros, pequenos e médios empresários na província de Huíla	Constrangimentos atuais são identificados e priorizados	Relatório do Perito a curto prazo (PCP)	
R2. Está instalado um sistema de informação sobre os mercados, os preços e as oportunidades de mercado	MPEs e gerentes de associações dispõem de dados atuais para tomar decisões estratégicas e no dia-a-dia para a compra e venda de insumos e produtos	Resultados da monitoria	

Lógica de Intervenção	Indicadores	Fontes de Verificação	Pressupostos
R3. Está funcionando um mecanismo de informação sobre o quadro legal e regulamentar e uma difusão de informações sobre os mecanismos de acesso ao crédito	MPEs e gerentes de associações estão a par dos atuais aspetos legais e conhecem regulamentos e mecanismos de acesso a crédito	Resultados da monitoria	Existem fontes de crédito com taxa de juro aceitável para o sector rural
R4. Está implementado um conjunto de cursos de formação adaptados às necessidades dos pequenos empresários. Este conjunto devera ser definido, testado e implementado para pelo menos 320 pessoas	Pelo menos 320 pessoas participaram dos cursos Pelo menos 50% dos participantes preparam um plano de negócio durante a primeira fase do projeto	Registos do projeto Resultados da monitoria	Os formados para fins de treino são mantidos disponíveis na instituição escolhida
R5. Está implementado um conjunto de cursos de formação destinado a quadros de instituições provinciais para favorecer o desenvolvimento do comércio rural	Administração e instituições locais suportam efetivamente as atividades de pequenos empresários	Resultados da monitoria	
R6: Está em função um sistema de acompanhamento dos pequenos empresários na constituição das suas empresas de comércio rural, no acesso a informação, ao crédito, aos mercados ou a outras perguntas que podem ter no dia-a-dia	90% dos participantes nos cursos START expressam a sua satisfação com o suporte que receberam na criação das suas empresas e no presente	Resultados da monitoria	
R7: São realizados estudos de mercados para produtos agrícolas com maior valor agregado	3 Estudos feitos sobre produtos agrícolas com maior valor acrescentado e resultados divulgados às associações de produtores e MPEs.	Resultados da monitoria	
R8: São implementadas redes de associações e fóruns de discussão sobre as questões de comercialização agrícola ao em nível dos municípios piloto	Existe diálogo regular entre todas as associações no fim do primeiro ano do projeto	Relatórios de progresso	Existe uma organização do nível superior das associações
R9: As metodologias e os sistemas desenvolvidos são transferidos para uma estrutura existente com capacidade de continuar as atividades implementadas no quadro do projeto	Ao fim do projeto, instituições da província (públicas e particulares) exercem as atividades de treino, acompanhamento e informação autonomamente	Outras informações publicadas pelas instituições para o público	As instituições escolhidas cooperam entre si
R10: Estão identificados os meios necessários para dar continuidade ao sistema implementado após o fim do projeto	Não são procrastinadas atividades planeadas por falta de capacidade técnica ou meios financeiros após o fim do projeto	Resultados da monitoria	Os recursos financeiros necessários podem ser conseguidos

CAPÍTULO III. METODOLOGIA DO ESTUDO

Este capítulo descreve os métodos utilizados para conduzir o estudo de diagnóstico, que precede o projeto empresarial, como sejam: o meio onde decorrerá a investigação, o tipo de estudo, a seleção da amostra, os instrumentos de recolha e validação dos dados, bem como os procedimentos éticos tidos em consideração, e as técnicas de análise de dados utilizadas.

3. 1. Introdução

As secção anterior apresentou o projeto empresarial que será implementado. Como foi referido, esse projeto empresarial carece de um diagnóstico do tecido empresarial rural da região. De seguida, apresenta-se a metodologia de trabalho que foi seguida para realizar o diagnóstico.

Segundo Koche (2011), os estudos conduzidos fora dos laboratórios, tomam o nome de estudos em meio natural, o que significa que eles se efetuam em qualquer parte, fora de lugares altamente controlados como são os laboratórios.

Neste caso, o estudo será realizado em quatro municípios da Província da Huíla, que é o local onde vai decorrer o Projeto Empresarial. Como já referido, a província da Huíla é composta por catorze municípios sendo os do norte mais dedicados à agricultura, e os do sul mais orientados para a pecuária. Esta província tem uma extensão de 79,000km² e pela sua grandeza levou à decisão de limitar este estudo a quatro dos catorze municípios da província, mais concretamente: Cacula, Quilengues, Caluquembe e Caconda. No entanto, o projeto apresentado (cujo detalhe se encontra adiante) prevê uma segunda fase para os municípios do sul, de cariz pecuário, adquirindo e potenciando as experiências da primeira fase do projeto.

Uma outra razão para a escolha deste meio de investigação foi por estarem reunidas as condições de acessibilidade aos agentes empresariais rurais da região, em virtude de o investigador estar a colaborar com a associação empresarial local.

Ao nível do tipo de estudo, optou-se por um estudo observacional (em oposição ao experimental), porque o que se pretende fazer é um diagnóstico de caracterização do tecido empresarial rural da região em causa. Isso consegue-se através da recolha de opiniões a partir dos agentes empresariais, ou seja, observando a realidade no terreno.

Mais concretamente, recorrer-se-á aos inquéritos para efetuar essa recolha de opiniões. O inquérito representa toda a atividade de investigação no decurso da qual são colhidos dados junto de uma população ou porções desta, a fim de examinar as atitudes, opiniões, crenças ou comportamentos desta população (Quivy & Campenhoudt, 2017).

Outros autores caracterizam os «inquéritos segundo o tempo» em três tipos: estudo de coorte, estudo caso-controlo e estudo transversal. Enquanto os dois primeiros são longitudinais, ou seja, requerem a passagem de um período de tempo para se observarem/compararem os resultados, o inquérito transversal analisa dados obtidos num grupo de indivíduos num determinado momento (daí o nome de transversal) (Fortin, 2009).

No caso deste estudo o que se pretende é fazer um diagnóstico situado no tempo ó ao longo de um período curto ó até mesmo porque o objetivo deste diagnóstico é o de preparar a implementação do projeto empresarial já referido. Como tal, o inquérito transversal afigura-se como o tipo de estudo mais adequado para conduzir esta investigação.

3. 2. População e Amostra

Esta secção identifica os sujeitos objeto do estudo, e mais concretamente, os participantes sobre os quais o mesmo se vai realizar.

Na área da investigação, o termo «população» define-se como o conjunto de todos os elementos (pessoas, grupos, objetos) que partilham características comuns, as quais são definidas pelos critérios estabelecidos para o estudo (Quivy & Campenhoudt, 2017).

No caso deste trabalho de projeto, a população de interesse são todos os agentes empresariais rurais da Província da Huíla, tanto para o investigador, como para a AAPCIL. E isto porque ambos têm como alvo esse tipo de agentes.

No entanto, é conveniente distinguir o conceito de «população alvo» do de «população acessível». A população alvo refere-se à população que o investigador quer estudar e para a qual deseja fazer generalizações. A população acessível é a porção da população alvo que está ao alcance do investigador. Pode ser limitada a uma região, a uma cidade, a um estabelecimento (Fortin, 2009).

No caso deste projeto de mestrado, dificilmente o investigador teria acesso à população alvo de todos os agentes empresariais da província, até porque ela tem 79.000km², pelo que a população acessível é limitada aos agentes empresariais dos quatro municípios já identificados. Já uma amostra, segundo Quivy e Campenhoudt (2017), é um subconjunto de elementos ou de sujeitos tirados da população, que são convidados a participar no estudo. Neste caso, a estratégia para constituir a amostra passará por obter uma lista de todos os agentes empresariais rurais dos quatro municípios envolvidos. Essa lista será fornecida pelas autarquias e posteriormente tratada pelo investigador, por forma a identificar os empresários mais representativos de cada município (p.e. por micro, pequenos e médios negócios; que representem as mais importantes áreas de atividade; e com diferentes características socioeconómicas).

Neste ponto convém referir que existem algumas reservas quanto à disponibilidade dessa lista, e mesmo que ela exista, se estará organizada de forma a permitir a construção de uma amostra fiável e representativa.

Ou seja, a seleção dos participantes será feita por critérios de conveniência, pois as limitações temporais para a realização deste estudo, impedem a utilização de técnicas de amostragem aleatórias e estratificadas (por exemplo, por município e setor de atividade), para constituição da amostra. Esta última seria a técnica de amostragem ideal, mas a realidade local aconselha a tomar medidas mais pragmáticas, que deem mais garantia ao investigador de poder conduzir o estudo com sucesso.

Por fim resta referir a dimensão pretendida para a amostra. Por se tratar de quatro municípios o ideal será conseguir inquirir um mínimo de trinta empresários em cada um deles. Esta dimensão mínima justifica-se porque a partir de trinta elementos, as amostras já não se consideram pequenas (Triola, 2013). Significa isto que a amostra completa terá no mínimo 120 elementos, repartidos pelos quatro municípios.

Apesar do razoável tamanho da amostra, da representação multimunicipal da mesma, e da riqueza e variedade da informação a obter através dos instrumentos de recolha de dados, a seleção dos agentes rurais participantes no estudo não seguirá uma técnica de amostragem probabilística. Daí que estes empresários não são um conjunto estatisticamente representativo de todos os agentes empresariais da Província da Huíla.

3. 3. Recolha e Análise de Dados

Esta secção contém uma descrição dos instrumentos utilizados para medir as variáveis em estudo neste trabalho, ou seja, dos instrumentos de medida utilizados para obter a informação junto dos agentes rurais. Esses instrumentos incluem:

- A aplicação de um inquérito por questionário (ver apêndice A), basicamente para registar as características dos empresários, bem como as suas opiniões.
Este questionário foi aplicado primeiramente como teste no município do Lubango o que levou à reformulação do mesmo e a uma redução de 55 para 36 questões.
- A aplicação de um inquérito por entrevista (ver apêndice B) para recolher a informação, a partir dos funcionários municipais, acerca dos incentivos e obstáculos ao desenvolvimento rural, do apoio técnico-legal e das infraestruturas existentes.

No caso deste estudo, utilizou-se a entrevista semiestruturada face a face aos funcionários municipais, não só por serem poucos os inquiridos, mas também por as perguntas em causa serem de natureza menos estruturada (vulgo perguntas abertas).

O roteiro de entrevista utilizado no estudo contém uma série de perguntas abertas, ou seja, perguntas sem respostas predeterminadas, permitindo que os entrevistados respondessem às perguntas pelas suas próprias palavras. O guia de entrevistas cobriu quatro grupos/áreas (programas e Projetos; Formação; Programas de âmbito social e Associativismo).

Já para inquirir os agentes empresariais utilizou-se o questionário, não só porque são mais de cem inquiridos, o que tornaria muito moroso o processamento das entrevistas, como também porque a maioria das perguntas são de autoleitura e preenchimento por parte do respondente.

Face à previsível baixa escolaridade dos inquiridos, o investigador disponibilizou-se, na medida do possível, para acompanhar o preenchimento dos inquéritos, não só para esclarecer eventuais dúvidas, como também para validar as respostas (por exemplo, garantir que não são entregues questionários incompletos).

Em termos de considerações éticas, e por se tratar de uma investigação envolvendo pessoas, foi necessário salvaguardar a privacidade dos inquiridos, o que foi feito através de um termo de consentimento informado, que foi dado a ler e a assinar, no início da recolha de dados (ver apêndice C).

Além disso, também se obtiveram as necessárias autorizações da AAPCIL e das Entidades Municipais.

De seguida descrevem-se os métodos utilizados para analisar os dados recolhidos nesta investigação, ou seja, refere-se o tipo de tratamento estatístico realizado com esses dados.

Na caracterização global da amostra as variáveis numéricas são resumidas através da média e desvio padrão (DP). Para as variáveis qualitativas recorre-se às frequências absolutas e relativas.

Nas associações entre variáveis categóricas foi utilizado o teste de independência do qui-quadrado, ou o teste exato de Fisher quando não eram cumpridas as condições para a aplicação do teste de independência do qui-quadrado. O teste de Mann-Whitney foi utilizado para comparar uma variável numérica entre dois grupos (ex.: número de empregados versus categoria de volume de vendas). Todos os valores de prova destes testes (valor-p) foram considerados estatisticamente significativos para um nível de significância inferior a 0,05. A análise estatística foi realizada com o software IBM SPSS versão 24.0.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS

Este capítulo apresenta os dados recolhidos durante o estudo, após terem sido tratados estatisticamente. Por uma questão de limitação de páginas, também se discutem, neste capítulo, esses resultados à luz das obras publicadas por outros autores. Assim este capítulo apresenta, sob a forma de tabelas e gráficos, os resultados que permitem responder às perguntas já referidas.

4. 1. Introdução

Este capítulo começa por apresentar a análise dos dados que foram recolhidos via questionário (ver apêndice A), e também faz uma abordagem mais qualitativa, às entrevistas realizadas aos responsáveis municipais dos dois principais setores de atividade da região (agricultura e comércio) (ver apêndice B).

O questionário foi testado no município do Lubango o que permitiu a sua reformulação das 55 questões iniciais para 36 questões finais.

Foram realizados 147 inquéritos por questionário em quatro municípios da província da Huíla. (Caconda: 32; Cacula: 47; Caluquembe: 35 e Quilengues: 33).

As entrevistas foram realizadas na íntegra aos 8 diretores municipais, responsáveis das áreas da agricultura, 4 (1 por município), e do comércio, 4 (1 por município).

Em todos os casos teve-se em consideração a ética pelo que se obteve um consentimento informado de cada um dos intervenientes (ver apêndice C).

4. 2. Caracterização da Amostra

A Tabela 2 apresenta o perfil demográfico dos agentes empresariais rurais da região estudada. Como se pode constatar, trata-se de uma rede de empresários dominados pelos homens (70,1 por cento do total da amostra), na faixa etária dos quarenta anos (tipicamente), e que concluíram o ensino obrigatório.

Tabela 2 - Caracterização dos Agentes Empresariais Rurais (como indivíduos)

Variável	Opções	N	%	Média	DP
Idade	Global	147		43,01	11,59
	Agricultura	75		44,76	11,02
	Comércio	72		41,19	11,97
Sexo	Masculino				
	- Global	103	70,1		
	- Agricultura	47	45,6		
	- Comércio	56	54,4		
	Feminino				
	- Global	44	29,9		
- Agricultura	28	63,6			
- Comércio	16	36,4			
Anos de escolaridade	Global	146		7,99	3,53
	Agricultura	75		6,79	3,52
	Comércio	71		9,25	3,09

Numa análise por tipo de empresário, constata-se que os comerciantes são ligeiramente mais novos que os agricultores (cerca de 3,5 anos em média), estudaram mais anos do que os agricultores (cerca de 2,5 anos em média), e que nos homens, a maioria dedica-se ao comércio (54,4 por cento), enquanto nas mulheres, a maioria dedica-se à agricultura (63,6 por cento).

Tabela 3 - Caracterização dos Agentes Empresariais Rurais (como agentes económicos)

Variável	Opções	N	%	Média	DP
Exerce a sua atividade principal de modo formal?	Sim				
	- Global	50	34		
	- Agricultura	5	10		
	- Comércio	45	90		
	Não				
	- Global	97	66		
	- Agricultura	70	72,2		
	- Comércio	27	27,8		
Anos de atividade	Global	143		16,04	13,17
	Agricultura	73		22,36	13,67
	Comércio	70		9,44	8,70
Quantos familiares trabalham consigo?	Global	144		2,78	4,45
	Agricultura	73		4,97	5,38
	Comércio	71		0,52	0,79
Quantos empregados tem?	Global	142		1,60	4,30
	Agricultura	71		0,37	1,61
	Comércio	71		2,83	5,62
Raio de ação (fora da província)	Sim				
	- Global	34	23,1		
	- Agricultura	12	35,3		
	- Comércio	22	64,7		
	Não				
	- Global	113	76,9		
	- Agricultura	63	55,8		
	- Comércio	50	44,2		

A Tabela 3 permite constatar que, praticamente, todos os comerciantes desenvolvem os seus negócios de modo formal (legal), o que já não acontece com os agricultores, em que apenas 10 por cento afirmaram fazê-lo dessa forma. Ou seja, a grande maioria dos agricultores desenvolvem a sua atividade num contexto familiar (veja-se que, em média, têm cerca de 5 familiares a trabalhar consigo), e praticamente não têm empregados remunerados.

Em termos de antiguidade dos negócios, os comerciantes têm menos tempo de atividade ó pouco mais de 9 anos, em média ó contra os mais de 22 anos dos agricultores.

Explorando a relação entre o número de empregados e o raio de ação, constatou-se que os negócios que têm empregados (em oposição aos que são conduzidos apenas pelo agente empresarial), são também os que conseguem, mais facilmente, transacionar fora da província. Naqueles que têm empregados, 34 por cento têm raio de ação maior, enquanto que nos negócios sem empregados, apenas 18,5 por cento é que conseguem transacionar fora da província. Essa diferença de percentagens revelou ser estatisticamente significativa a um nível inferior a 0,05 (de acordo com o teste do qui-quadrado de Pearson, apresentado abaixo).

Tabela 4 ó Relação entre o raio de ação e a existência de empregados

	Faz compra & venda fora da província	valor-p
Não tem empregados	18,5%	0,038
Tem empregados	34%	

Além do raio de ação, também o volume de vendas mensal foi um dos critérios para medir até que ponto, os agentes empresariais rurais estudados, fomentavam o desenvolvimento da região. No entanto, as quatro categorias de resposta criadas no questionário revelaram-se demasiado latas, no sentido que a primeira delas (menos de 500.000 kwanzas/mês³) acabou por englobar a grande maioria dos negócios (91 por cento), ficando apenas um pequeno número de empresários (9 por cento), nas categorias seguintes (500.000 kwanzas ou mais). Não obstante este desfazamento, os 13 empresários com maior volume de vendas continuam a permitir a comparação entre os dois grupos, e a análise do número de empregados, pelo volume de vendas, permitiu concluir que nenhum dos negócios sem empregados consegue ultrapassar a fasquia dos 1.000 euros de volume de vendas mensais, e em mediana, os negócios que o conseguem têm cerca de 4,5 empregados. Essa diferença (entre os 0 e os 4,5 empregados) foi considerada estatisticamente significativa a um nível inferior a 0,001 (de acordo com o teste de Mann-Whitney, apresentado abaixo).

Tabela 5 ó Relação entre o volume de vendas e o número de empregados

	Nº de empregados (Mediana ± AIQ)	valor-p
Vendas < 1000 euros	0 ± 1	0,001
Vendas × 1000 euros	4,5 ± 11	

³ 500.000 kwanzas corresponde a cerca de 1.000 euros

4.3. Formação dos Agentes Empresariais Rurais

A Tabela 6 permite constatar que a maioria destes agentes empresariais rurais não se qualificou nos últimos anos, pois só 16,3 por cento deles é que fizeram alguma formação profissional, nos últimos 5 anos. Apesar disso, cerca de dois terços deles sentem que têm preparação técnica adequada à sua atividade, mas que não foi adquirida pela via mais formal da formação profissional, já que cerca de 83 por cento referiram que obtiveram essa preparação técnica de forma autodidata, ou informalmente com alguém. Daí que não se estranhe o resultado de cerca de 87 por cento destes empresários referir que necessita de formação, com ênfase para a relativa às áreas de gestão/contabilidade dos seus negócios (veja-se que apenas 15 por cento destes agentes é que referiram saber calcular juros de créditos).

Tabela 6 - Preparação dos Agentes Empresariais Rurais para Desenvolver a sua Atividade

Variável	Opções	N	%
Fez alguma formação profissional?	Sim	24	16,3
	Não	123	83,7
Sente que tem preparação técnica adequada à sua atividade?	Nenhuma	25	17,5
	Alguma, não suficiente	92	64,3
	A suficiente	26	18,2
Como adquiriu essa preparação técnica?	Autodidata	37	31,1
	Informalmente, com alguém	62	52,1
	Formação profissional	20	16,8
Necessita de formação?	Não	19	13,2
	Sim	125	86,8
Í na área do comércio, gestão ou contabilidade?	Não	33	26,2
	Sim	93	73,8
Í na área da agricultura ou pecuária?	Não	65	51,6
	Sim	61	48,4
Sabe calcular juros de créditos?	Não	109	85,2
	Sim	19	14,8

Dividindo a análise da preparação técnica para desenvolver os seus negócios, por ramo de atividade (ver Gráfico 1), verifica-se que a análise suprarreferida é comum aos comerciantes e agricultores, exceto nas áreas em que precisam de obter a sua formação. Praticamente todos os comerciantes (98,4 por cento) necessitam de formação nas áreas do comércio, gestão ou contabilidade (apesar de cerca de metade dos agricultores também

precisarem deste tipo de formação), enquanto 4 em cada 5 agricultores referiram que necessitam de formação na área da agricultura ou pecuária (e apenas 15,9 por cento dos comerciantes referiram esta necessidade).

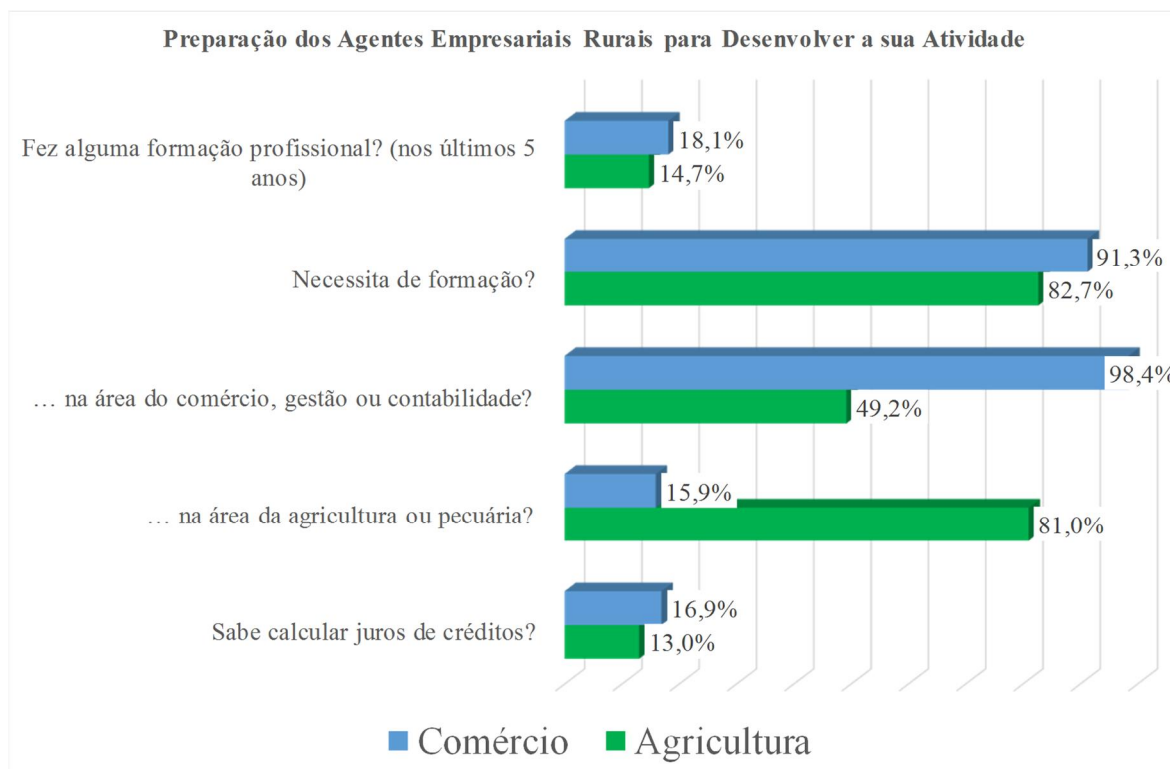


Gráfico 1 - Preparação dos Agentes Empresariais Rurais para Desenvolver a sua Atividade (por tipo de empresário)

No seguimento dos dados suprarreferidos, constatou-se que os empresários que fizeram formação recentemente, têm negócios com um raio de ação mais abrangente do que a própria província. Mais concretamente, metade dos empresários que fizeram formação nos últimos 5 anos, têm esse raio de ação alargado, enquanto que os empresários que não fizeram formação, apenas 17,9 por cento é que fazem negócio fora da província. Essa diferença foi considerada estatisticamente significativa a um nível de 0,001 de acordo com o teste do qui-quadrado de Pearson, apresentado a seguir.

Tabela 7 ó Relação entre o raio de ação e a formação profissional

	Faz compra & venda fora da província	valor-p
Não fez formação recentemente	17,9%	0,001
Fez formação recentemente	50%	

4. 4. Caracterização da Produção Agrícola

O Gráfico 2 fornece uma análise mais detalhada da atividade ligada à produção agropecuária. Como tal, é natural que diga mais respeito aos agricultores do que aos comerciantes, apesar de alguns destes últimos também desenvolverem a sua atividade no setor agropecuário. O próprio gráfico já ordena a importância de cada classe de produtos, para a atividade destes empresários. Assim, todos os agricultores cultivam cereais (maioritariamente, milho), seguidos pelas leguminosas (tipicamente, feijão), e pelos hortofrutícolas. A criação de animais também é prática comum destes agricultores, mas mais para o seu consumo, pois apenas 28,2 por cento destes agricultores é que os criam para venda.

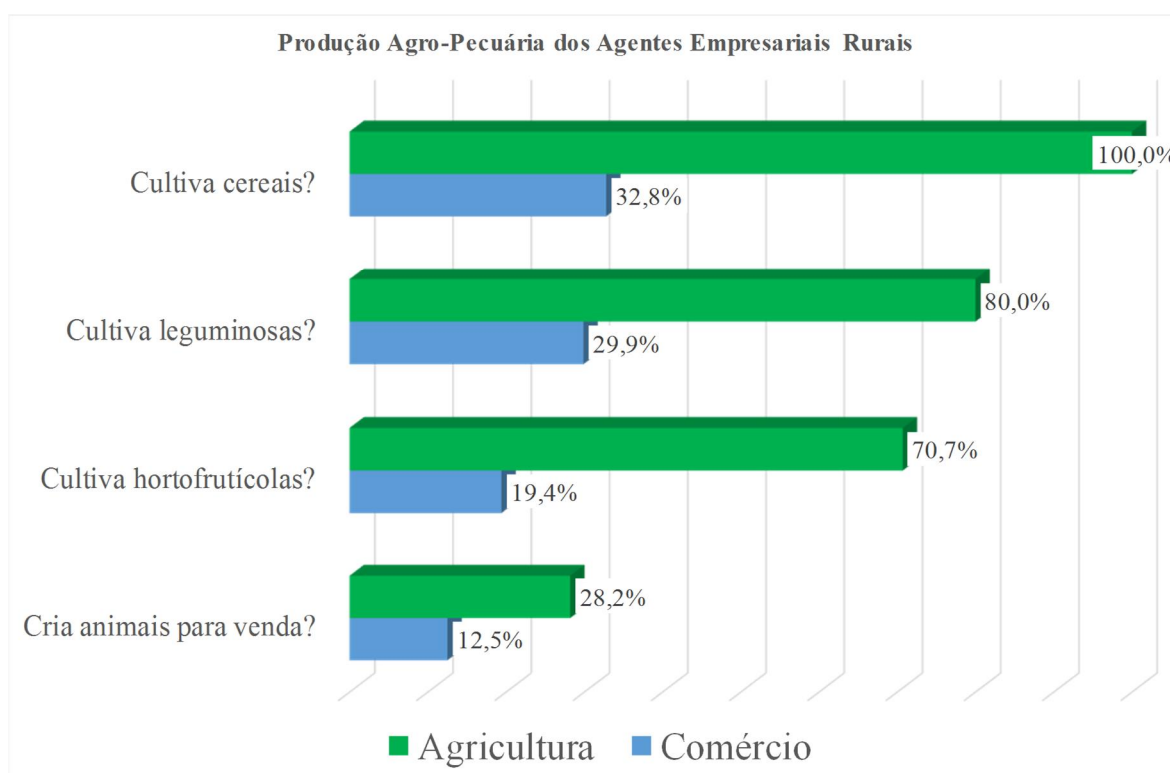


Gráfico 2 - Produção Agropecuária dos Agentes Empresariais Rurais (por tipo de empresário)

4. 5. Apoios das Autoridades e Conhecimento dos Mercados

Na Tabela 8 verifica-se que apenas uma minoria de cerca de 17 por cento destes empresários é que está satisfeita com os apoios que recebe das autoridades locais. Apesar de cerca de metade dos inquiridos ter referido que não tinha acesso a sementes/fertilizantes

financiados, mais adiante verificar-se-á que a maioria dos agricultores teve esse tipo de apoio. Para além destes apoios mais diretos à sua atividade, quando questionados sobre as condições que fomentassem essas mesmas atividades, a maioria destes agentes achou que as infraestruturas locais facilitavam as suas atividades, e os órgãos legais também.

Tabela 8 ó Perspetivas de Negócio dos Agentes Empresariais Rurais

Variável	Opções	N	%
Recebe apoios?	Nenhum	57	39,3
	Algum, não suficiente	63	43,4
	O suficiente	25	17,2
Tem acesso a sementes/fertilizantes?	Não	51	52,0
	Sim	47	48,0
As infraestruturas facilitam a atividade?	Não	55	45,1
	Sim	67	54,9
Sabe os preços dos seus produtos noutros mercados?	Não	24	18,0
	Sim	109	82,0
Acha útil conhecer outros mercados?	Não	5	3,7
	Sim	131	96,3
Os órgãos legais facilitam a sua atividade? (ou criam obstáculos)	Não	8	6,1
	Sim	123	93,9
Daqui a 1 ano a sua atividade vai:	Reduzir	8	5,8
	manter	15	10,9
	crescer	114	83,2

Quanto aos conhecimentos para desenvolver a sua atividade, a maioria destes empresários referiram que achavam útil conhecer outros mercados, e que conheciam os preços dos seus produtos noutros mercados. No entanto, apenas cerca de 23 por cento deles é que transacionam os seus produtos fora da província da Huíla. Talvez por isso, é que a grande maioria destes agentes (83,2 por cento) prevê o crescimento dos seus negócios a curto prazo, e por isso, já iniciaram a sua preparação para uma eventual expansão do raio de ação da sua atividade, para o que já começaram a conhecer outros mercados, e os preços que lá se praticam.

O Gráfico 3 permite verificar que os comerciantes são os agentes que mais se estão a preparar para esse crescimento suprarreferido, já que mais de 90 por cento deles sabe os preços noutros mercados. Os agricultores, por seu turno, foram os que mais referiram receber apoios diretos e indiretos à sua atividade, pois mais de metade deles (56,2 por cento) afirmou

ter acesso a sementes e fertilizantes financiados, e também cerca de 65 por cento deles acharam que as infraestruturas facilitam as suas atividades.

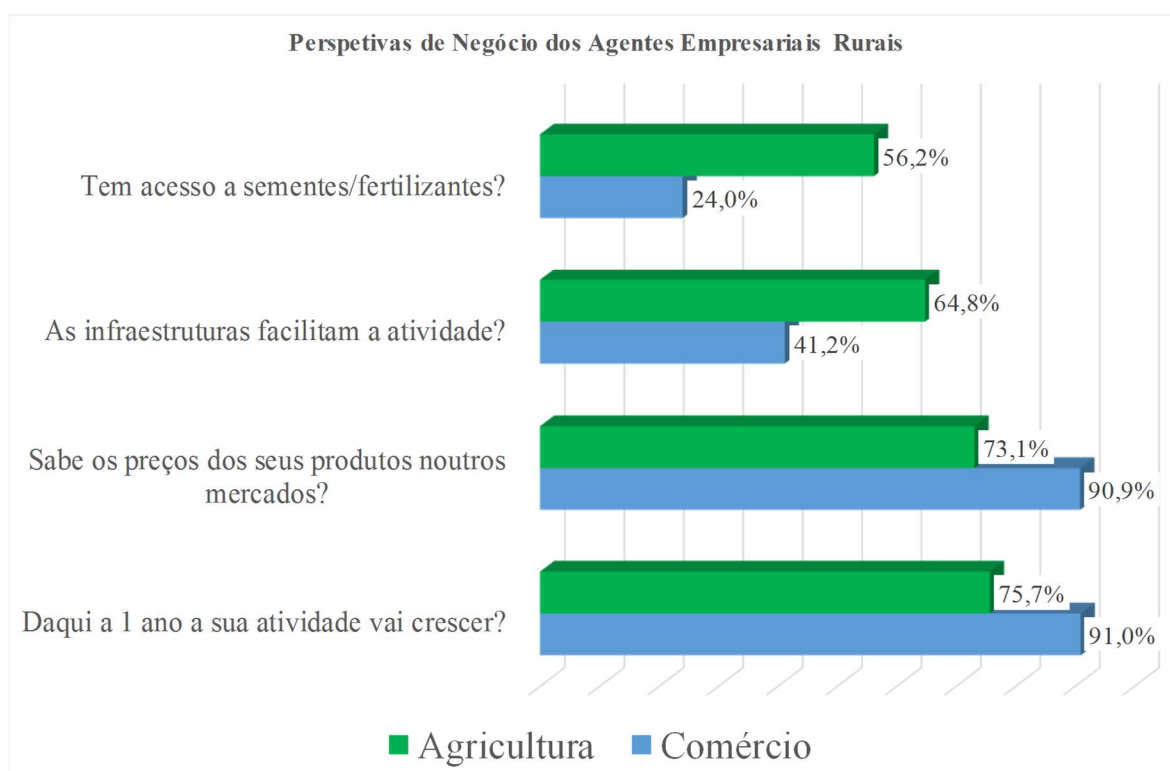


Gráfico 3 - Perspetivas de Negócio dos Agentes Empresariais Rurais (por tipo de empresário)

Abre-se aqui um parêntesis para contextualizar o entendimento local de infraestruturas.

Para muitos dos agricultores, a existência de infraestruturas foi entendida como dispondo de terra arável ou de um caminho rudimentar de acesso a ela. Para muitos comerciantes foi entendido que o facto de possuírem o local onde exerciam o comércio era uma infraestrutura ou de existirem outras lojas e padaria também o era.

Numa zona com fortes carências de acesso a água potável, ausência de salubridade, fornecimento muito reduzido de energia elétrica (algumas horas por noite), uma ténue rede de cuidados de saúde, o que se traduz em altas taxas de mortalidade e uma rede de escolas e qualidade de ensino muito deficitárias que deixa fora do ensino quantidades significativas de crianças, estes factos quase nunca foram referidos. Convém recordar que estas zonas foram fortemente afetadas pela guerra civil, altamente destrutiva, pelo que a paz é por enquanto a principal infraestrutura que as populações usufruem.

4. 6. Associativismo

A maioria destes agentes empresariais rurais não pertence a nenhuma associação empresarial (97 ou 67,4 por cento). No entanto, isso deve-se principalmente aos comerciantes, onde apenas 8,6 por cento estão vinculados a uma associação (6 dos 70 comerciantes). Já nos agricultores, há uma maioria de 41 em 74 (ou 55,4 por cento) deles que se associaram, motivados principalmente, pelo uso de terra arável, pelo financiamento das sementes e acesso a formação, como se pode verificar pelo Gráfico 4. Essa diferença entre os 8,6 por cento de comerciantes associados, e os 55,4 por cento de agricultores associados, revelou ser estatisticamente significativa a um nível inferior a 0,001 (de acordo com o teste do qui-quadrado de Pearson, apresentado abaixo).

Tabela 9 ó Relação entre o raio de ação e a formação profissional

	Pertence a Associação	valor-p
Agricultor	55,4%	< 0,001
Comerciante	8,6%	

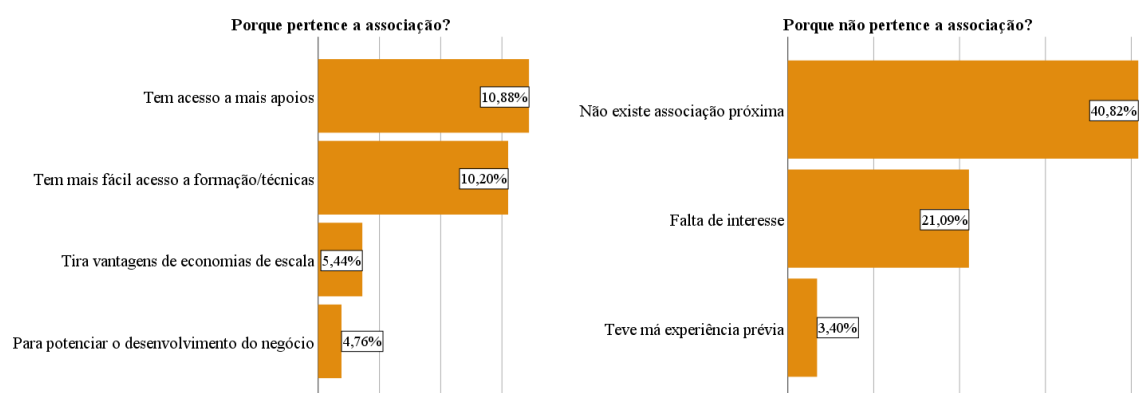


Gráfico 4 - Motivações dos Agentes Empresariais Rurais para o Associativismo

Constatou-se também que os agricultores que têm acesso a sementes financiadas, têm negócios com maior volume de vendas. Mais concretamente, 19,1 por cento dos agricultores que têm acesso a sementes financiadas, venderam mais de 1.000 euros por mês, enquanto que os agricultores sem acesso a essas sementes, nenhum ultrapassou essa fasquia (ficaram-se apenas por menos de 1.000 euros mensais). Essa diferença (de 0 para 19,1 por cento) foi considerada estatisticamente significativa a um nível de 0,001 de acordo com o teste exato de Fisher.

Tabela 10 ó Relação entre o volume de vendas e o acesso a sementes financiadas

	Vendas × 1000 euros	valor-p
Não tem sementes financiadas	0%	0,001
Tem sementes financiadas	19,1%	

4.7. Entrevistas

As entrevistas, como referido, foram realizadas na totalidade aos 8 diretores municipais, responsáveis respetivamente das áreas da agricultura e do comércio (1 em cada área, portanto 2 em cada município), com base no Guião para Inquérito Por Entrevista (Apêndice B).

Na **área da agricultura**, os diretores referiram a existência de programas de apoio quer do ministério da agricultura quer em parceria com ONGs. Esses programas consubstanciam-se no fornecimento de *inputs* agrícolas (sementes, charruas, catanas), e na recuperação de infraestruturas de produção vegetal (valas, irrigação, represas) e pecuárias (mangas, matadouros e tanques banheiros). Além disso, também referiram a existência de um programa de combate à desertificação através do desenvolvimento de viveiros de árvores e implantação de cortinas vegetais. Referiram também que fornecem apoio técnico em parceria com a FAO, através das denominadas Escolas de Campo.

Em parceria com a ADRA (Ação para o Desenvolvimento Rural e Ambiente - uma ONG) efetua-se uma delimitação participativa de terras comunitárias e divulgação de técnicas agrícolas acompanhada de processos de alfabetização.

Na opinião dos entrevistados, a divulgação destas ações é efetuada de forma adequada, através de palestras com camponeses e suas associações e cooperativas, bem como através dos técnicos mais avançados do ministério da agricultura (EDA - Estação de Desenvolvimento Agrário). Foi referido que a divulgação pode ser melhorada através do envolvimento das estruturas comunitárias.

No entanto todos referiram que devem ser implementadas melhorias através de mais obras, receção mais atempada dos *inputs* agrícolas, mais disponibilidade orçamental e mais transportes (motorizadas).

Os programas de formação são escassos e desenvolvidos pelas FAO e ADRA.

Os programas de índole social no meio agrícola são ténues, materializando-se na saúde, no combate à malária e algumas vacinas. O apoio à mãe camponesa é praticamente inexistente, tendo sido referida a distribuição privilegiada de insumos agrícolas.

Quanto à questão da promoção do associativismo, a resposta foi afirmativa e as direções municipais da agricultura motivam a criação de associações e incentivam-nas, através da distribuição de terrenos aráveis e de insumos agrícolas bem como de isenções em atos administrativos.

Na **área comercial**, os diretores referiram que não existem programas para os comerciantes e incentivam-nos a passarem para o setor formal, isto é, a legalizarem-se. A maior parte dos diretores (3 em 4) refere a promoção de palestras e reuniões com bancos, para informação aos comerciantes das condições de acesso ao crédito bancário.

Na questão da formação profissional todos referem a necessidade de promover mais formação para o município, dado o seu forte impacto, sendo que a formação é inexistente ou escassa.

Os programas de índole social no meio comercial são ténues, materializando-se na saúde, no combate à malária, algumas vacinas e o melhoramento da rede sanitária.

Quanto à questão da promoção do associativismo a resposta foi afirmativa em 3 dos 4 municípios, incentivando-o através de reuniões e palestras.

4. 8. Discussão dos Resultados

Esta secção discute os resultados apresentados na secção anterior, quer seja com base na experiência do investigador e do seu conhecimento da região, quer seja à luz da pesquisa bibliográfica efetuada. Primeiramente faz-se uma breve análise comparativa entre os resultados obtidos através dos questionários e aqueles obtidos via entrevista dos responsáveis das áreas da agricultura e do comércio, para depois se passar a um confronto com a literatura publicada sobre a região/tema.

Nota-se haver sintonia no esforço de programas de apoio aos agricultores referido pelos **diretores municipais da agricultura** no fornecimento de *inputs* agrícolas (os agricultores confirmaram com 56,2 por cento) e infraestruturas (os agricultores confirmaram com 64,8 por cento) bem como de apoio técnico (agricultores confirmaram com 61 por cento). Quanto ao incentivo ao associativismo os inquiridos voltam a confirmar com 55,4 por cento dos agricultores a aderirem a uma associação.

No que respeita aos **diretores municipais do comércio** (chamada área económica) não têm qualquer programa o que reflete os apenas 16,7 por cento de comerciantes que dizem receber apoio suficiente. Tentam que os comerciantes se legalizem o que os inquéritos demonstraram conseguir, com 62,5 por cento dos comerciantes a responderem que exercem a sua atividade de modo formal (vs. 6,7 por cento na agricultura). Também referiram uma forte apetência para a formação o que os inquéritos vieram a confirmar com 91,3 por cento dos comerciantes a requererem formação em especial nas áreas da gestão e contabilidade (98,4 por cento da formação requerida), confirmado aliás com a escassa percentagem que soube calcular um juro simples (16,9 por cento) via inquérito.

Quanto ao incentivo ao associativismo 3 dos 4 diretores afirmaram que o incentivam, mas os inquéritos mostram que não o conseguem com apenas 8,6 por cento dos comerciantes associados.

Confronto com a literatura

Segundo o relatório do banco mundial (World Bank, 2017), o aumento da produtividade agrícola obtém-se com o reforço dos vínculos aos mercados e aparentemente os questionários confirmam o conhecimento dos empresários rurais dos mercados (82 por cento diz conhecer os preços noutros mercados), mas por um lado o raio de ação dos negócios é limitado (77 por cento faz negócio num raio de ação limitado), por outro, os agricultores todos (100 por cento) cultivam o milho e o investigador teve oportunidade de constatar uma acumulação de milho por falta de venda, apodrecendo e sendo utilizado pelos agricultores como estrume. Por conseguinte, apesar de conhecerem outros mercados ainda não tiram vantagem disso.

Como refere Caetano & Santos (2008) o desenvolvimento rural e conseqüentemente a redução da pobreza, traduz-se no aumento da autossuficiência alimentar, mas esta deve ser entendida com fortes ligações aos mercados de forma a criar excedentes. Não basta ter a informação de outros mercados é necessário ganhar a força para lá chegar e essa força atualmente não existe. Pelo lado dos comerciantes nem sequer estão associados (apenas 8,6 por cento o estão), pelo lado dos agricultores (55,4 por cento estão associados) as suas associações são de micro dimensão e servem apenas como moeda de troca para terem acesso a terras aráveis e a sementes financiadas pelo estado. Não têm força negocial.

O desenvolvimento rural traduz-se na melhoria das infraestruturas, níveis de saúde, educação, formação profissional, apoios à produção agrícola, promoção da mulher e apoio aos agentes empresariais rurais conforme Mbomba, Henriques, Rego, & Carvalho (2009) o

que se constatou ser de baixa execução, mesmo apesar de existir algum apoio aos agricultores (essencialmente concedendo terras aráveis e sementes a crédito) este apoio mantém-se a um nível de subsistência tal como também antecipou Calundungo (2013) ao afirmar que as políticas privilegiam os setores mais dinâmicos da economia (leia-se principalmente o setor petrolífero) deixando o meio rural desprotegido.

Constata-se um fraco nível de associativismo o que corrobora a visão de Chambers (2013), ao afirmar que a população rural continuará na pobreza se não se apoiar no movimento associativo. É precisamente o que se pretende com o presente projeto. É alavancar o desenvolvimento através do associativismo que conforme se constata é muito débil.

Confirma-se a visão de Sequeira & Diniz (2013) para esta região pois a vocação agropecuária é um dos pilares (o predominante) do desenvolvimento económico. Note-se, no entanto, que este desenvolvimento é muito ténue, confirmando pela negativa a visão de (Besserra, 2011) que assenta o desenvolvimento da produção alimentar brasileira na forte associação entre o associativismo empresarial e o desenvolvimento empresarial. Este facto expressa-se principalmente por um rendimento pequeno (91 por cento dos inquiridos no escalão mais baixo).

Referindo o exemplo de Furtado (2014) onde se relata a criação da Fundação Educação e Desenvolvimento /FED) para reforço das competências agrícolas e pecuárias, mas também da educação e saúde organizando os produtores em torno de associações, como já dito e principalmente por falta de associativismo a situação é ainda muito distante.

Confirmou-se que os laços sociais estão fortemente abalados conforme Calundungo (2013), o que se reflete através da fraca concessão e obtenção de crédito. Apenas 24,8 por cento vende a crédito, (assumindo aqui o maior peso o meio camponês), e 14,8 por cento consegue comprar a crédito. Dos comerciantes, apenas 4,2 por cento consegue comprar a crédito. Ainda assim constatou-se que este nível muito baixo de crédito é um fenómeno dos últimos 3 anos, pois até então era inexistente. A nível bancário, o pequeno crédito é quase exclusivamente reservado a funcionários públicos com cativação de salários.

Também se confirmou a visão de Oliveira (2008) onde afirma que uma grande massa de trabalhadores sem qualificação se dedica à agricultura de baixo rendimento.

No que diz respeito ao associativismo, e essas organizações poderem constituir mecanismos de normalização das relações sociais segundo Berthomé e Mercoiret (2002)

ainda não se confirma este estágio e daqui uma forte justificação para o projeto a desenvolver.

Também segundo Romeu (2015) a associação deve servir para gerar grandes vínculos com fornecedores para daí obter melhorias, não se verifica de todo nos comerciantes e tenuemente nos agricultores no seu relacionamento apenas com as autoridades estatais.

Sales & Alencar (2014) vai no mesmo sentido de que as associações permitem aumentar o poder negocial e a rentabilidade, o que pelas razões já apontadas não se verifica na região em estudo e que o presente projeto pretende colmatar.

CAPÍTULO V. CONCLUSÃO

Este capítulo apresenta as principais conclusões do estudo, bem como as suas limitações e recomendações de trabalho futuro.

5. 1. Conclusões Principais

Conforme indicado na Introdução, o foco geral do estudo/diagnóstico foi contextualizar o empreendedorismo e o associativismo na província angolana da Huíla como instrumentos de redução da pobreza rural. Esse objetivo geral foi orientado por objetivos específicos que contemplavam caracterizar o ambiente empresarial em quatro zonas rurais; analisar o potencial empreendedor das comunidades rurais; e avaliar o capital humano empresarial e associativo. A metodologia seguida e a discussão subsequente dos resultados estão alinhadas com esses objetivos.

Os resultados evidenciam carências notórias a vários níveis e que todas as comunidades são pobres, confirmando as estatísticas existentes.

É importante reconhecer que o diagnóstico e os resultados do inquérito e das entrevistas confirmam que a pobreza continua a ser um desafio no Huíla. Os resultados revelam que os esforços públicos para reduzir a pobreza na região não conseguiram produzir os resultados desejados.

O estudo estabelece a ligação entre pobreza, empreendedorismo e associativismo em comunidades rurais do Huíla. Esta relação tripartida, dentro de um cenário rural, surge como um modelo potencial para a redução da pobreza. Os resultados revelam uma forte conexão entre o empreendedorismo rural, o tipo de atividades desenvolvidas, a formação, a infraestrutura e o papel das autoridades municipais e ainda o associativismo. Assim, o empreendedorismo rural requer uma análise crítica da viabilidade do ambiente rural, de modo a adotar as estratégias empreendedoras apropriadas.

Assim, relembrem-se os objetivos de investigação que nortearam este projeto, e as respostas às mesmas apresentadas na forma de tópicos:

- Quais as características socioeconómicas do tecido empresarial rural dos quatro municípios da província da Huíla?
 - Ao nível demográfico, a região estudada tem um predomínio de empresários homens (70,1 por cento do total da amostra), na faixa etária dos quarenta anos (tipicamente), e que concluíram o ensino obrigatório (6 anos de escolaridade média).
 - Ao nível económico, constataram-se algumas diferenças entre comerciantes e agricultores, com aqueles a terem negócios mais recentes (9,44 anos vs. 22,36

- anos), maioritariamente legalizados (o que não acontece com a maioria dos agricultores), com empregados remunerados, 2,83 em média no comércio vs 0,37 na agricultura (enquanto os agricultores se rodeiam de familiares não pagos, 4,97 familiares em média na agricultura vs 0,52 no comércio).
- A esmagadora maioria (91 por cento) dos empresários rurais tem um volume de negócios mensal no primeiro escalão criado (menos de 1.000 euros), pelo que existem oportunidades económicas nas comunidades, especialmente na agropecuária, que vale a pena explorar.
 - Quais as atividades económicas mais desenvolvidas pelos agentes empresariais da região?
 - A atividade predominante é a agricultura. Quase todos fazem agricultura e/ou pecuária (embora em muitos casos os animais não sejam para venda), inclusive os comerciantes e funcionários do estado.
 - A título exemplificativo os serviços municipais da agricultura ãassistemõ em Cacula: 29.990 famílias, Caluquembe: 32.000 famílias, Quilengues 13.336 famílias.
 - Como segunda atividade verifica-se o comércio, principalmente o ligado à agricultura.
 - Residualmente pequenas indústrias (pequenas moagens, serralharias, marcenarias) e serviços (reparação de veículos, pensões, barbearias).
 - Existem oportunidades económicas nas comunidades, especialmente na agropecuária, que vale a pena explorar. A monocultura do milho tem resultados desastrosos com preços baixos associados e produto sem saída que apodrece. Uma diversificação dos produtos agrícolas, em especial os que têm maior valor acrescido e mais investimento na produção animal comercial são oportunidades a considerar.
 - Que (in) formação na área técnica da sua atividade, têm os agentes empresariais rurais na região estudada?
 - Apenas 16,3 por cento dos inquiridos fez alguma formação profissional nos últimos 5 anos e 86,8 por cento disse necessitar de formação, mais na área da gestão e contabilidade (73,8 por cento), mas também nas áreas da agricultura e pecuária.

- A pergunta (nº 26 do Apêndice A) para cálculo de juro simples, apenas 14,8 por cento deu uma resposta que pôde ser considerada como certa.
- Está-se perante um contexto de forte carência de formação, pelo que se as capacidades dos agentes - em termos do seu capital humano - forem aumentadas, com uma formação adequada que se concentre em conhecimentos e habilidades relevantes, são possíveis melhorias no capital humano da comunidade.
- Emerge a oportunidade de desenvolver a formação numa comunidade fortemente carenciada. Formação que desenvolva a capacidade empreendedora e que inclua a capacidade de planear e elaborar os respetivos planos de negócio que sirvam de base real a pedidos de financiamento para desenvolvimento dos negócios.
- Que conhecimentos têm os agentes empresariais da região, sobre os mercados (preços e novos produtos, canais de distribuição e apoio técnico-legal existente)?
 - Apenas 23,1 por cento dos agentes empresariais transacionam fora da província, sendo a maior parte destes os comerciantes com 64,7 por cento.
 - Também se constatou que uma parte significativa conhece os preços em outros mercados (82 por cento) mas devido à muito deficiente forma organizativa tira vantagem disso o que se constata através do raio de ação e do volume limitado dos negócios.
 - O apoio técnico e legal é prestado quase exclusivamente pelas autoridades governamentais.
 - Denota-se também neste aspeto um fraco poder organizativo tendo-se constatado uma monocultura do milho associado à não existência de canais de distribuição que para além de provocar a perda de valor pelo excesso de oferta leva a que parte significativa da produção apodreça.
 - Embora os agentes empresariais refiram conhecer os mercados e informação sobre preços, o raio de ação das suas atividades evidencia as dificuldades que encontram nas atividades de mercado. Consequentemente, a limitação dos mercados afeta as capacidades dos agentes maximizarem as oportunidades. É necessária uma forte intervenção na divulgação de acesso aos mercados,

expandindo o acesso que melhore os preços de venda dos produtos e torne a procura mais elástica.

- Qual é a percepção dos agentes empresariais da região acerca das infraestruturas existentes na região?
 - Os diretores municipais da agricultura referiram a recuperação de infraestruturas de produção vegetal (valas, irrigação, represas) e pecuárias (mangas, matadouros e tanques banheiros); os diretores municipais do comércio referiram não haver programas para comerciantes.
 - Os agricultores percebem este esforço a um nível de 64,8 por cento dos inquiridos.
- Que incentivos e obstáculos os agentes empresariais rurais percebem por parte das autoridades municipais?
 - À pergunta "Recebe apoios da administração", 60,6 por cento respondeu afirmativamente. Estes apoios traduzem-se no uso de terras aráveis e no recebimento de insumos agrícolas (sementes, charruas e catanas).
 - 93,9 por cento das respostas válidas (123) indicam que os órgãos legais facilitam a atividade.
- Os agentes empresariais rurais da região pertencem a algum tipo de associação?
 - A maioria dos agentes empresariais não pertence a qualquer tipo de associação (67,4 por cento) o que se traduz numa baixa forma organizativa das classes.
- Existe relação entre o setor de atividade e o associativismo empresarial dos agentes empresariais da região?
 - O setor agrícola está "forçado" à associação que lhes permite usufruírem de múltiplos apoios por parte do estado, que de outra forma não conseguiriam. Neste setor regista-se uma adesão de 55,4 por cento.
 - No setor do comércio com nenhum incentivo estatal a adesão baixa significativamente para os 8,6 por cento.
 - A principal razão apontada para pertencer a uma associação foi a de ter acesso a apoios materiais e técnicos.
 - A principal razão para não pertencer foi a de que não existe associação.

As conclusões listadas diagnosticam várias debilidades do tecido empresarial rural da região estudada, o que demonstra a necessidade da implementação do projeto empresarial apresentado no capítulo II.

5. 2. Limitações do Estudo

O estudo tem limitações inerentes.

Primeiro, no contexto da base da literatura, o estudo explora três vertentes, a da pobreza rural, empreendedorismo e associativismo. É reconhecido que estas áreas de estudo académico são amplas e que, inevitavelmente, resultaram em omissões e falta de profundidade. Um dos temas do estudo é o empreendedorismo rural, mas grande parte da literatura empreendedora é proveniente dos conceitos mais amplos de empreendedorismo. Portanto, conceitualizar a definição de empreendedorismo rural como um subsetor de empreendedorismo, em geral, representa um desafio. Além disso, o estudo/diagnóstico tentou cobrir uma área ampla em relação ao problema, resultando numa gama ampla de questões, o que limita significativamente o estudo aprofundado de cada questão. No entanto, mesmo reconhecendo essas limitações, a pesquisa estabeleceu que a pobreza é um problema fundamentalmente rural em Angola, uma área com grandes oportunidades empreendedoras, cuja exploração pode potencialmente melhorar a vida das comunidades e a situação de pobreza dos indivíduos. No entanto, a atual infraestrutura precária, aliada à natureza aversiva ao risco das pessoas, à falta de confiança e de formação adequada e à incapacidade de promover o associativismo num contexto livre, são potenciais impedimentos ao empreendedorismo rural, bem como à redução da pobreza nas comunidades diagnosticadas.

Apesar do razoável tamanho da amostra, da representação multimunicipal da mesma e da riqueza e variedade da informação obtida através dos instrumentos de recolha de dados, a seleção dos empresários participantes no estudo não seguiu uma técnica de amostragem probabilística. Daí que os seus resultados não são generalizáveis à população de todos os empresários da região.

Mesmo dentro da província estudada o a Huíla o este estudo cingiu-se a um território de 4 municípios contíguos, por razões de limitação de tempo. São municípios sobretudo agrícolas pelo que não refletem na íntegra a província. Sendo a região mais a sul da província de produção fortemente pecuária (cerca de 73 por cento da produção bovina do país situa-se no sul o Huíla, Cunene e Namibe, e desta, a maior parte, 42 por cento, na Huíla), o

diagnóstico feito a norte da província pode não refletir a realidade completa da mesma. Daí que se recomenda que futuros estudos contemplem um diagnóstico alargado àquelas regiões pelas alterações que podem provocar na condução de um projeto alargada a toda a região.

No campo das ciências exatas e segundo a teoria da causalidade, os fenómenos têm causas, e as causas produzem efeitos. Já no campo das ciências sociais, a complexidade das relações causais não nos permite designar sempre cada variável como a única causa possível da aparição de um fenómeno particular (Fortin, 2009). Por exemplo, será que o raio de ação dos empresários só está limitado pelo seu número de empregados? (como se constatou nos resultados apresentados). Com certeza que existem outras causas para a abrangência desse raio de ação, como por exemplo, a qualidade das infraestruturas, os incentivos à expansão dos negócios, o acesso ao crédito, etc.

Além disso, o estudo esteve sujeito a erros de causalidade invertida (confusão entre antecedente e conseqüente). Os agricultores inquiridos pertencem mais a associações do que os comerciantes, porque estão mais recetivos ao associativismo? Ou, porque só existem associações ligadas ao setor agrícola, e não ao comercial?

5. 3. Recomendações de Trabalho Futuro

As limitações já referidas oferecem a oportunidade de realizar estudos adicionais sobre o empreendedorismo rural em Angola.

O objetivo deste estudo/diagnóstico teve um cariz de natureza prática e não tanto a intenção de discutir questões pertinentes, mas eminentemente teóricas e de investigação pura. Se fosse esse o caminho, haveria certamente aspetos que mereceriam mais atenção. Numa perspetiva mais teórica justificar-se-iam estudos adicionais, analisando a cultura ao nível rural e lançando luz sobre o debate. Na mesma perspetiva de investigação algumas questões gerais que emergiram da revisão da literatura poderiam fornecer pistas para futuras pesquisas. Essas questões, em termos mais amplos, são: O que é empreendedorismo rural? Que habilidades/capacidades são apropriadas para o empreendedorismo rural no contexto angolano? Qual o verdadeiro papel que o associativismo joga no desenvolvimento rural?

Abordar estas questões potencialmente poderia desenvolver a singularidade do empreendedorismo rural e do seu contributo para a redução da pobreza na Angola rural.

Um novo diagnóstico para a zona Sul da Província. Já foi referido que o projeto prevê uma segunda fase para os municípios do sul da província e que incorpore os ensinamentos a

recolher do presente projeto. Conforme apresentado na secção precedente e pelas razões aí apontadas recomenda-se que futuros estudos contemplem um diagnóstico alargado às regiões do sul da província cuja atividade económica é mais de cariz pecuário. Este estudo teve como limite territorial 4 municípios contíguos da província da Huíla por razões de compressão de tempo. São municípios sobretudo agrícolas pelo que não refletem na íntegra a província. Sendo a região mais a sul da província de produção fortemente pecuária, recomenda-se que estudos futuros contemplem um diagnóstico alargado àquelas regiões pelas alterações que podem provocar na condução de projeto para aquela região.

A formação, pela importância que assume em projeto desta natureza deve contemplar uma fase prática com medição dos resultados, isto é, passando de meramente observacional a experimental possibilitando medições e ajustes. Simultaneamente servirá para pré-selecionar monitores ao nível local.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AICEP. (2014). *Internacionalização das Economias*. Lisboa: Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal.
- Anokhin et al. (2008). *The Journey from Novice to Serial Entrepreneurship in China and Germany: Are the drivers the same? Managing Global Transitions*, 6(2), 117-142.
A inserir: A inserir.
- Barber, C. (2008). *Notes on Poverty and Inequality. Background Paper Written as a Contribution to the Development; From Poverty to Power: How Active Citizens and Effective States Can Change the World.* . Oxford.: Oxfam International.
- Besserra, M. (2011). *Associativismo Rural: Estratégia de Participação para Consolidação da Agricultura Familiar na Associação Comunitária dos Pequenos produtores rurais de Mirolândia, em Picos-Piauí*. Recife: Universidade Federal de Pernambuco.
- Brohman. (1996). *Popular Development: Rethinking the Theory and Practice of Development*. Oxford: Blackwell. Oxford: Blackwell.: Oxford: Blackwell.
- Caetano, J., & Santos, A. (2008). A crise alimentar mundial e os desafios do Desenvolvimento Rural: que papel para o IDE português no sector agrícola em Angola? (pp. 251-280). Évora: Universidade de Évora.
- Caleiro, A. (2009). Educação e Desenvolvimento: que tipo de relação existe? *Economia, Sociologia e Desenvolvimento Rural - Atas do 1º Encontro Luso-Angolano* (pp. 135-159). Évora: Universidade de Évora.
- Caleiro, A. (2009). Educação e Desenvolvimento: que tipo de relação existe? *Economia, Sociologia e Desenvolvimento Rural - Atas do 1º Encontro Luso-Angolano* (pp. 135-159). Évora: Universidade de Évora.
- Calundungo, A. J. (2013). *Mediação Social em Angola: Relações de Interfaces entre ONGS e Camponeses na Região do Planalto Central*. Porto Alegre: Universidade Federal de Rio Grande do Sul.
- Chambers, R. (Junho de 2006). What is poverty? Who asks? Who answers? . In D. Ehrenpreis (Ed), *Poverty in Focus*, (pp. 7-9). Brasilia: UNDP International poverty centre., pp. 7-9.
- Chambers, R. (2013). *Rural Development Putting the Last First*. New York: Routledge.
- Costa, E. L. (2006). *Os colonatos em Angola: genese, evolução e estado actual*. Lisboa: Universidade Técnica de Lisboa - Instituto Superior de Agronomia.

- D.Magee, A. J. (2007). *Encyclopedia of Small Business*. 27500 Drake Rd. MI, USA: Thomson Gale.
- FAO. (2011). *The State of the World's Land and Water Resources for Food and Agriculture*. New York: Food and Agricultural Organization of the UN.
- FAO. (2015). *FAOSTAT*. Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations. Obtido de <http://www.fao.org/faostat/en/#country/7>
- Fortin, M.-F. (2009). *Fundamentos e Etapas do Processo de Investigação*. Loures: Lusodidacta.
- Furtado, A. (2014). Educação, participação e desenvolvimento rural: o caso da Guiné-Bissau. *Africana Studia*, 22-37.
- INE Angola. (2016). *Resultados Definitivos Recenseamento Geral da População e Habitação - 2014*. Luanda: INE Angola.
- INE Angola. (2016). *Resultados Definitivos, Recenseamento Geral da População e da Habitação de Angola 2014 - Província da Huíla*. Luanda: INE Angola.
- Jacques Berthomé, M.-R. M. (2002). Le Grand Saut des Organisations de Producteurs Agricoles Africaines. *RECMA ó Revue Internationale de L'Économie Sociale*, 47-62.
- Koche, J. (2011). *Fundamentos de Metodologia Científica - Teoria da ciência e prática da pesquisa* (27ª ed.). Petrópolis: Editora Vozes.
- Mbomba, M. G., Henriques, P. D., Rego, M. C., & Carvalho, M. L. (2009). Estratégias de Desenvolvimento Rural para a redução da pobreza - o caso dos municípios de Alto-Cauale, Ambaca e Negage, Norte de Angola. *Economia, Sociologia e Desenvolvimento Rural - Atas do 1º Encontro Luso-Angolano* (pp. 163-184). Évora: Universidade de Évora.
- McElwee, G. (2008). Editorial. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 6(3), 319. Editorial. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 6(3), 319., pp. Editorial. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 6(3), 319.
- Misturelli e Heffernan. (Junho de 2008). What is poverty? A diachronic exploration of the discourse on poverty from the 1970s to the 2000s. . *The European Journal of Development Research*, 20(4), 666-684., p. 666.684.
- Oliveira, M. (2008). Educação, Ciência, Investigação: onde Angola e Portugal se podem encontrar. *Economia, Sociologia e Desenvolvimento Rural* (pp. 101-104). Évora: Universidade de Évora.

- ONU. (2001). *A inserir*. New York: ONU.
- Pestana, M. H., & Gageiro, J. N. (2008). *Análise de Dados para Ciências Sociais: A Complementaridade do SPSS* (5ª ed.). Lisboa: Edições Silabo.
- Ploeg, J. D. (2008). *The New Peasantries-Struggles for Autonomy and Sustainability in an Era of Empire and Globalization*. London: TJ International, Padstow. Obtido de https://books.google.pt/books?hl=pt-BR&lr=&id=yU5DDgg9askC&oi=fnd&pg=PR3&dq=Peasants+and+Food+Empire+s:+Struggles+for+Autonomy+and+Sustainability+in+the+Age+of+Globalization,+ploeg&ots=GDV5I2fHt6&sig=ayxf_2hUx69zmHTE5p4XfOnzT-M&redir_esc=y#v=onepage&q=Peas
- Quivy, R., & Campenhoudt, L. V. (2017). *Manual de Investigação em Ciências Sociais* (7ª ed.). Lisboa: Gradiva.
- Romeu, C. R. (2015). Formação de uma rede associativista. *PEGN*.
- Rudio, F. (2009). *Introdução ao Projeto de Pesquisa Científica* (36ª ed.). Petrópolis: Editora Vozes.
- Sales, I., & Alencar, L. (2014). *Associativismo: Uma Vantagem Competitiva para as Micro, Pequenas e Médias Empresas no Ramo de Material de Construção em Maracanaú*. Fortaleza: Faculdade Cearense.
- Sauborin, E. (2009). *Camponeses do Brasil ó entre a troca mercantil e a reciprocidade*. Rio de Janeiro: Garamond.
- Sen. (1987). *A inserir*. A inserir: A inserir.
- Sequeira, T., & Diniz, F. (2013). Impacto do investimento em áreas rurais: para além do betão, a emergência do terceiro sector (Portugal). *Cuadernos de Desarrollo Rural*, 10(71), 145-165.
- Silva, C. C. (2013, abr/jun). Quintais Caseiros em Machipanda, distrito de Manica, Moçambique. *Pesquisa Florestal Brasileira*, 127-135.
- Triola, M. (2013). *Introdução à Estatística* (11ª ed.). Rio de Janeiro: LTC Editora.
- United Nations Development Programme. (2016). *Human Development Report 2015*. New York: United Nations Development Programme. Obtido de <http://hdl.handle.net/10400.5/604>
- World Bank. (2017). *Annual Report*. Washington: The World Bank.

APÊNDICES

APÊNDICE A ó Inquérito por Questionário

APÊNDICE B ó Guião de Entrevista

APÊNDICE C ó Termo de Consentimento Informado

APÊNDICE A ó Inquérito por Questionário

Questionário de Diagnóstico do Tecido Empresarial Rural na Província da Huíla ó Angola

Este questionário pretende recolher as suas opiniões sobre a sua atividade. O tipo de negócio. A sua dimensão. Que constrangimentos enfrenta no seu dia-a-dia. Estas são algumas das perguntas a que se pretende resposta. Não existem respostas 'certas' nem 'erradas' - estamos interessados apenas na sua opinião sincera e honesta.

Garantimos-lhe que as suas respostas serão tratadas com confidencialidade, preservando sempre o seu anonimato. Muito obrigada pela sua colaboração! Está a contribuir para um estudo que se pretende sério, rigoroso e do seu interesse.

**SEMPRE QUE PRECISAR DE MAIS ESPAÇO UTILIZE FOLHA EM BRANCO
INDICANDO O NUMERO A QUE ESTÁ A RESPONDER**

Grupo A: Caracterização do Empresário

1. Idade: _____
2. Sexo: M | F
3. Estado Civil:
 1. Solteiro
 2. Casado
 3. Viúvo
4. Nº Filhos _____ Nº Familiares na habitação (incluindo os filhos) _____
5. Número de Anos de Escolaridade Mais Elevada Completa: _____ (conta desde a 1ª Classe = ano 1)
6. Descreva os cursos de formação profissional que fez nos últimos 5 anos:

Nome do curso	Duração	Instituição

Grupo B: Caracterização do Negócio

7. Exerce a sua atividade principal de modo formal ou informal? F | I
8. Atividade Principal: _____

9. Há quanto tempo exerce a atividade? _____anos (se inferior a 1 ano, coloque fração
p.ex: 6 meses = $\frac{1}{2}$)
10. Quantos familiares trabalham consigo? _____ (sem vencimento)
11. Quanto empregados tem? _____ (se familiares com vencimento, inclua também aqui)
12. Valor das vendas por mês? (Kz)
1. menos de 500.000
 2. 500.000 a 1.500.000
 3. 1.500.000 a 3.000.000
 4. mais de 3.000.000
13. Onde faz negócios habitualmente (compra e venda)?
1. Localmente (na Província)
 2. Na Província e fora dela
14. Aceita o pagamento em produtos? S | N
15. Vende a crédito? S | N
16. Compra a crédito? S | N
17. Cria animais para venda ? S | N
18. Se é agricultor:
19. Qual principal produto que cultiva ?: _____
20. Outros: _____, _____, _____, _____

Grupo C: Caracterização das Perícias

21. Sente que tem preparação técnica adequada à sua atividade?
- nenhuma | alguma, não suficiente | a suficiente
22. Como adquiriu essa preparação técnica? (se aplicável)
- autodidata | informalmente, com alguém | formação profissional
23. Necessita de formação? S | N
24. Se sim, em que área ou áreas?
1. Comércio
 2. Contabilidade
 3. Gestão do negócio (e plano de negócio)
 4. Atividades agrícolas, quais?

- i. Atividades agrícolas, quais? _____
- ii. Atividades agrícolas, quais? _____
- iii. Atividades agrícolas, quais? _____

5. Outra Área: _____

25. Necessita de crédito? S | N

26. Se pedir 500.000 kz ao banco por 6 meses a 12% de taxa de juro anual, quanto vai devolver no fim dos 6 meses? _____

Grupo D: Caracterização do Ambiente Operacional

27. Que apoio recebe da administração para desenvolver a sua atividade?

nenhum | algum, mas não o suficiente | o suficiente

28. Se é agricultor, tem acesso facilitado a sementes/fertilizantes? S | N

29. Daqui a 1 ano a sua atividade vai reduzir manter crescer

30. Há infraestruturas que facilitam a sua atividade: S | N

31. Sabe os preços dos seus produtos noutros mercados? S | N

32. É útil conhecer outros mercados? S | N

33. Os órgãos legais facilitam (F) a sua vida ou criam obstáculos (O)? F | O

34. Pertence a alguma associação? S | N Qual?: _____

35. Porque pertence? _____

36. Porque não pertence? _____

APÊNDICE B ó Guião de Entrevista

GUIÃO PARA INQUÉRITO POR ENTREVISTA

PARA APLICAR AOS FUNCIONÁRIOS MUNICIPAIS COM RESPONSABILIDADES NAS ÁREAS DO COMÉRCIO E AGRICULTURA NA PROVÍNCIA DA HUÍLA ó ANGOLA

Esta entrevista pretende recolher as suas opiniões sobre a sua atividade enquanto titular de cargo público com responsabilidades nas áreas do comércio e/ou da agricultura.

Garantimos-lhe que as suas respostas serão tratadas com confidencialidade, preservando sempre o seu anonimato. Muito obrigada pela sua colaboração! Está a contribuir para um estudo que se pretende sério, rigoroso e do seu interesse.

TÓPICOS A ABORDAR

Grupo A: Programas e Projetos

1. Existem Programas para comerciantes? S | N

2. Se S. Quais?

3. Têm divulgação adequada? S | N

4. Como?

5. Pode ser a divulgação melhorada? _____

6. Têm procura? nenhuma | regular | muita

7. Em que consistem?

8. Podem os Programas/Projetos ser melhorados? S | N

9. Se S. Como? _____

10. Existem Programas de Informação Legal e Fiscal? S | N

11. Se S. Quais? _____

12. Existem Programas de Informação Sobre Mercados? S | N

13. Se S. Quais? _____

14. Existem Programas de Informação Sobre a Banca/Acesso ao Crédito? S | N

15. Se S. Quais? _____

16. Existem Programas para agricultores? S | N

17. Se S. Quais? _____

18. Têm divulgação adequada? S | N

19. Como?

20. Pode ser a divulgação melhorada? _____

21. Têm procura? nenhuma | regular | muita

22. Em que consistem?

23. Podem os Programas/Projetos ser melhorados? S | N

24. Se S. Como? _____

25. Existem Programas de Sementes/fertilizantes? S | N

26. Se S. Quais?

27. Existem Programas de Informação Legal e Fiscal? S | N

28. Se S. Quais? _____

29. Existem Programas de Informação Sobre Mercados? S | N

30. Se S. Quais? _____

31. Existem Programas de Informação Sobre a Banca/Acesso ao Crédito? S | N

32. Se S. Quais? _____

Grupo B: Formação

33. A formação é bem-vinda ao município? Pouco | Razoável | Muito

34. A formação tem impacto nas atividades? Pouco | Razoável | Muito

35. Existem Programas de Formação? S | N

36. Se S. Quais? _____

Grupo C: Programas de Âmbito Social

37. Existem Programas de Saúde? S | N

38. Se S. Quais? _____

39. Existem Programas de Apoio às Mães camponesas? S | N

40. Se S. Quais? _____

41. Existem outros Programas de Apoio a camponeses/comerciantes? S | N

42. Se S. Quais? _____

Grupo D: Associativismo

43. O Município promove o associativismo? S | N

44. Se S. Como? _____

APÊNDICE C ó Termo de Consentimento Informado

Consentimento Informado, Livre e Esclarecido para Participação em Investigação

Por favor, leia com atenção a seguinte informação. Se achar que algo está incorreto ou pouco claro, solicite mais informações. Se concorda, queira assinar este documento.

Título do estudo: Diagnóstico do Tecido Empresarial Rural na Província da Huíla - Angola

Explicação do estudo: Este estudo tem como objetivo principal descrever as principais características dos empresários rurais e perceber os constrangimentos e oportunidades que eles enfrentam no desenvolvimento das suas atividades. Este estudo também pretende verificar se existe relação entre os constrangimentos e oportunidades, e o grau de associativismo dos empresários. Por isso, o estudo tem o suporte da AAPCIL - Associação Agropecuária Comercial e Industrial da Huíla, para potenciar os negócios através do associativismo e o consentimento da Administração Municipal.

Condições e financiamento: Não há pagamento de deslocações nem contrapartidas aos participantes. A participação dos empresários é voluntária, e não há prejuízos de nenhum tipo aos que não quiserem participar no estudo. Este estudo mereceu parecer favorável da Administração Municipal e da AAPCIL.

Confidencialidade e anonimato: Garante-se a confidencialidade aos participantes, e que os dados recolhidos serão para uso exclusivo do presente estudo. De qualquer forma, assegura-se que todos os contactos com os participantes serão feitos em ambiente de privacidade.

Muito obrigado pela sua colaboração! Está a contribuir para um estudo científico que se pretende sério e rigoroso.

Investigador: António Lima (fonsecalima@yahoo.com / 924 885 626)

Assinatura: õ õ õ õ õ õ õ õ ... õ õ õ õ ... õ õ õ õ õ õ õ õ õ õ õ
(investigador)

-0-0-0-0-0-0-0-0-0-0-0-0-0-0-0-0-0-

Declaro ter lido e compreendido este documento, bem como as informações verbais que me foram fornecidas pela pessoa que acima assina. Foi-me garantida a possibilidade de, em qualquer altura, recusar participar neste estudo sem qualquer tipo de consequências. Desta forma, aceito participar neste estudo e permito a utilização dos dados que de forma voluntária forneço, confiando em que apenas serão utilizados para esta investigação e nas garantias de confidencialidade e anonimato que me são dadas pelo investigador.

Nome: õ õ õ õ õ õ õ õ ... õ õ õ õ ... õ õ õ õ õ õ õ õ õ õ õ

Assinatura: õ õ õ õ õ ... õ õ õ õ ... õ õ õ õ õ õ õ õ õ Data: õ õ /õ õ /õ õ ..

ESTE DOCUMENTO É COMPOSTO DE 1 PÁGINA E FEITO EM DUPLICADO:
UMA VIA PARA O INVESTIGADOR, OUTRA PARA A PESSOA QUE CONSENTE