



UNIVERSIDADE DE ÉVORA

ESCOLA DE CIÊNCIAS SOCIAIS

DEPARTAMENTO DE GESTÃO

IMPACTO DO FUNDO PARA O DESENVOLVIMENTO SOCIAL NA CRIAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS EM SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE

Elsa Martins de Jesus Costa Gomes Viana

Orientação | Prof.^a Doutora Elisabete Gomes Santana Félix

Prof. Doutor Jacinto Vidigal da Silva

Mestrado em Gestão

Especialização Finanças

Dissertação

Évora, 2018



UNIVERSIDADE DE ÉVORA

ESCOLA DE CIÊNCIAS SOCIAIS

DEPARTAMENTO DE GESTÃO

**IMPACTO DO FUNDO PARA O DESENVOLVIMENTO SOCIAL
NA CRIAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS EM SÃO
TOMÉ E PRÍNCIPE**

Elsa Martins de Jesus Costa Gomes Viana

Orientação | Prof.^a Doutora Elisabete Gomes Santana Félix

Prof. Doutor Jacinto Vidigal da Silva

Mestrado em Gestão

Especialização Finanças

Dissertação

Évora, 2018

Dedicatória

Quero dedicar esta dissertação à minha família.

À minha mãe, Maria Mendes Martins, que sempre me apoiou em tudo quanto é o estudo. De ter abandonada a comunidade de Água Izé, onde morávamos, e passar a viver na localidade de Samarçal para que eu pudesse ter acesso à escola.

O meu marido, Osvaldo Gomes Viana, pela paciência e compreensão ao longo destes anos, que acreditou em mim e na concretização deste trabalho. Fez inúmeros sacrifícios para que eu, hoje, pudesse estar aqui.

Por último, os meus filhos, o Eliselso e o Rafael, pela paciência e ausências sentidas enquanto investigava e estudava.

Resumo

O objetivo principal deste trabalho consiste em avaliar se o Fundo para o Desenvolvimento Social tem impacto relevante na criação e no desenvolvimento de negócios em STP.

Para tal realizou-se um trabalho de investigação onde em termos metodológicos recorreu-se a fontes secundárias, entrevistas com especialistas, recolha de dados das demonstrações financeiras dos negócios de 2014 a 2016 e um inquérito por questionário aplicado a indivíduos e família. Foi efetuada uma seleção de indicadores para estudar a situação financeira e analisar os resultados e sustentabilidade dos negócios.

Constatou-se que os negócios têm capacidade de gerar fluxos positivos no futuro, garantindo a estabilidade financeira e económica dos indivíduos e famílias, mas, carecem de melhoria do processo de gestão estratégico dos negócios.

O resultado leva-nos a concluir que os fundos têm impacto positivo na criação e no desenvolvimento do negócio e na vida dos indivíduos e famílias.

Palavra-chave: Negócio; Análise financeira; Sustentabilidade; Impacto Social.

The Impact of the Social Development Fund in the Business Creation and Development in São Tomé and Príncipe

Abstract

The main objective of this work is to evaluate if the Social Development Fund has a relevant impact on the creation and development of business the Democratic Republic of Sao Tome and Principe.

To achieve this goal a research work was carried out where, in methodological terms, secondary sources were used, interviews with specialists, data collection of business financial statements from 2014 to 2016 and a questionnaire survey applied to individuals and families. A selection of indicators / ratios was made to study the financial situation and the analysis of results and business sustainability. It was possible to verify that businesses have the capacity to generate positive flows in the future, guaranteeing the financial and economic stability of individuals and families, but, need a process of strategic management, decisions and actions required for the business to achieve strategic competitiveness and make a profit.

These results lead us to conclude that funds really have a positive impact on both the creation and development of the business and the lives of individuals and families.

Keyword: Business; Financial analysis; Sustainability; Social Impact.

Agradecimentos

Esta dissertação de mestrado é o resultado de muitas horas de trabalho que culmina com mais uma etapa da minha vida. É importante exprimir os meus sinceros agradecimentos às várias pessoas que participaram de forma direta ou indiretamente neste trabalho árduo.

Primeiramente, a Deus, a quem coloco tudo que faço nas suas mãos.

Seguidamente, os meus orientadores, a Prof^a Doutora Elisabete Félix e Prof. Doutor Jacinto Vidigal, por todo conhecimento e orientação transmitidos, pela paciência e incentivo demonstrado ao longo do desenvolvimento do trabalho.

Aos coordenadores das cooperativas de cacau de qualidade, Sr. Adalberto Fernandes, e da pimenta, Sr. engenheiro Francisco Lima, pelas informações e orientações disponibilizadas, aos técnicos, Sr. Abreu, Sr. Cosme e o Sr. Adérito, e sociotécnicos Sr. João e Eduardo, postos à minha disposição para orientação no terreno. Sem estas pessoas não seria viável a identificação das amostras e a recolha dos dados.

À família, Zuntabawê, o Bestiam Loulo e a Delícias Maquengo Loulo, pela disponibilidade das informações relativas ao funcionamento do negócio.

Pelos coordenadores do Projeto de Apoio à Pequena Agricultura Comercial (PAPAC), a engenheira Carminda Viegas, e o Projeto de Reabilitação de Infraestrutura de Apoio a Segurança Alimentar (PRIASA), Dra. Yara Trigueiros, que disponibilizaram informações acerca de fundos de apoios ao desenvolvimento agrícola posto à disposição do país.

À Senhora Cristina Dias, Ex. Ministra de Agricultura, que contextualizou apoios recebidos nos anos 90 ao nível de agricultura e ao Senhor Nilton Garrido, diretor do planeamento, que disponibilizou informações sobre Projetos de desenvolvimento agrícola em STP. Um agradecimento especial ao meu colega, Lourenço Almeida que, incansavelmente, disponibilizou a sua casa para trabalhos de investigação e com quem partilhei conhecimentos preciosos para melhoria do trabalho e cuja amizade manterei para sempre.

Por último, quero agradecer à minha família, muito especialmente ao meu marido, Osvaldo Gomes Viana, a quem dedico este trabalho.

Os meus sinceros agradecimentos!

ÍNDICE

Índice de Anexos	7
Índice de Figuras	8
Índice de Tabelas	9
Lista de Abreviaturas ou Siglas	10
1. INTRODUÇÃO	12
1.1 Enquadramento do Tema e Justificações da Escolha	12
1.2 Formulação do Problema e dos Objetivos.....	15
1.3 Metodologia.....	16
1.4 Estrutura do Trabalho	18
2. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA.....	19
2.1 Definição de negócio e de empresa social	19
2.2 O financiamento e a criação de empresas.....	23
2.3 Fundo para o desenvolvimento social: O que são?	28
2.4 O conceito empresarial de sustentabilidade	35
3. METODOLOGIA DE INVESTIGAÇÃO	43

3.1	Objetivos	43
3.2	Recolha de dados e amostra.....	43
3.3	Métodos empíricos/Indicadores ou técnicas estatísticas	45
4.	ANÁLISE DOS RESULTADOS	49
4.1	Caracterização das entidades em estudo na amostra.....	49
4.2	Análise dos resultados empíricos	61
5.	CONCLUSÃO	76
	ANEXOS	XC

ÍNDICE DE ANEXOS

	Pág.
Anexo 1: Lista dos indivíduos entrevistados	XC
Anexo 3: Pedido das demonstrações financeiras às empresas.....	XCI
Anexo 3: Questionário.....	XCII

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1: Principais etapas da metodologia de investigação.....	17
Figura 2: Reabilitação e aquisição de equipamentos.....	33
Figura 3: Formação e sensibilização	33
Figura 4: Abrigo para viveiro.....	34
Figura 5: Reabilitação de pistas rurais.....	34
Figura 6: Fatores a considerar nas três dimensões da sustentabilidade.....	39
Figura 7: Organigrama executivo da CECAQ11.....	50
Figura 8: Obra social na Comunidade de Claudino Farro.....	51
Figura 9: Produtos Zuntabawê	57
Figura10: Distribuição dos produtores inquiridos por faixa etária.....	62
Figura11: Identificação de membros familiar por produtores inquiridos.....	64
Figura12: Distribuição dos inquiridos por associação e tipo de atividade.....	65
Figura13: Quanto tempo tem vindo a desenvolver está atividades.....	66
Figura14: Número de entregas de produtos à fonte de escoamento/cliente.....	66
Figura15: Formas de pagamento dos produtos vendidos.....	67
Figura16: Apoios recebidos e origem do apoio.....	68
Figura17: Destino dos apoios recebidos.....	69
Figura18: Monitorização pela estrutura que gere o fundo	71
Figura19: Relevância dos fundos para desenvolvimento de negócios sociais	71
Figura20: Outros apoios recebidos	72
Figura21: Fatores limitativos do desenvolvimento da produção agrícola STP....	74
Figura22: Evolução dos negócios sociais nos últimos 5 anos.....	74
Figura23: Dimensão dos negócios sociais criados em STP.....	75

ÍNDICE DE TABELAS

	Pag.
Tabela 1: Modelo de negócio Canvas.....	21
Tabela 2: Indicadores financeiros CEQAQ11.....	52
Tabela 3: Indicadores financeiros CEPIBA.....	55
Tabela 4: Indicadores financeiros ZUNTABAWÊ.....	60
Tabela 5: Distribuição dos produtores inquiridos por sexo	62
Tabela 6: Distribuição dos produtores inquiridos por estado civil.....	63
Tabela 7: Distribuição de membros familiares por produtor inquirido.....	63
Tabela 8: Variação de habilitação literária, por escala, dos inquiridos.....	64
Tabela 9: Tipo de forças de trabalho utilizadas na produção.....	67
Tabela10: Benefícios de fundo e participação dos produtores.....	70
Tabela11: Nível de importância do fundo no desenvolvimento dos negócios STP...	72
Tabela12: Obras sociais por comunidades e a sua importância.....	73

LISTA DE ABREVIATURAS OU SIGLAS

- AFD - Agência Francesa para Desenvolvimento
- APD- Ajuda Pública de Desenvolvimento
- BAD – Banco Africano de Desenvolvimento
- BCI - *Business Continuity Institute*
- BM – Banco Mundial
- CECAQ- Cooperativa de Exportação de Cacau de Qualidade
- CEPIBA- Cooperativa de Exportação de Pimenta e Baunilha
- CF- *Cash Flows*
- CI- Capital Investido
- CMC – Custo Marginal de Capital
- DRII - *Disaster Recovery Institute Internacional*
- EBIT - *Earnings before interests and taxes*
- EVA - *Economic Value Added*
- FCFE - *Free Cash Flow to Equity*
- FDR – Fundo para Desenvolvimento Rural
- FDS- Fundo para Desenvolvimento Social
- FEADER- Fundo Europeu Agrícola de Desenvolvimento Rural
- FIDA – Fundo Internacional para Desenvolvimento Agrícola
- FMI- Fundo Monetário Internacional
- GOP- Grandes Opções de Plano
- HUP - Horticultura Urbana e Periurbana
- IDH – Índice de Desenvolvimento Humano
- IRC- Imposto sobre rendimento
- ISEW - *Index of Sustainable Economic Welfare*
- MLSTP – Movimento de Libertação de São Tomé e Príncipe
- MMA- Ministério do Meio Ambiente
- MVA - *Market Value Added*
- ONU- Organização das Nações Unidas
- PAPAC – Programa de Apoio à Pequena Agricultura Comercial
- PAPAFPA – Programa de Apoio à Pequena Agricultura Familiar e Pesca Artesanal
- PIB- Produto Interno Bruto
- PNAPAF- Programa Nacional de Apoio à Pequena Agricultura Familiar

RL- Resultado Liquido

RO- Resultado Operacional

STP – São Tomé e Príncipe

SVA- *Shareholder Value Analysis*

UNFPA - Fundo de População das Nações Unidas

1. INTRODUÇÃO

1.1 Enquadramento do Tema e Justificações da Escolha

São Tomé e Príncipe (STP) é um arquipélago formado por duas ilhas, a ilha de São Tomé e a ilha do Príncipe e está localizado no Golfo da Guiné, na Costa Ocidental de África.

O sistema económico de São Tomé e Príncipe surgiu das grandes propriedades agrícolas, também denominadas “Roças”. Essas roças, ainda na época colonial, apropriavam-se de condições económicas e sanitárias fundamentais para sobrevivência dos trabalhadores e das suas famílias.

Após a independência, o governo liderado pelo partido Movimento da Libertação de São Tomé e Príncipe (MLSTP) escolheu a agricultura como atividade económica de suporte para promoção do desenvolvimento de São Tomé e Príncipe, justificando que a maior fonte de riqueza de STP é a agricultura na medida em que o suporte alimentar provém da agricultura e da pesca, mas é da agricultura que conseguimos colher os produtos agrícolas destinados ao comércio internacional, garantido assim a entrada de divisas para o nosso país. Reforça, ainda, que o desenvolvimento deve partir da agricultura (Espírito Santo, 2008).

Então, o governo MLSTP, mediante o processo de nacionalização de terras, ao abrigo de decreto-lei n 24/75¹, de 30 de setembro, passou a controlar todas as explorações agrícolas abandonadas pelos colonos e, de imediato, passou à concessão de terra aos nacionais a fim de evitar a diminuição da produção de cacau que começava a fazer-se sentir na altura.

Para o MLSTP, a reforma agrária tinha como objetivo essencial conduzir a distribuição de terra, introduzir melhoria na organização das explorações agrícolas, rentabilizar as terras da melhor forma, introduzir a variação de produção de subsistência que permite a diminuição de importação de géneros alimentícios e, conseqüentemente, melhorar a vida da população a partir do aumento da quantidade de produtos agrícolas disponíveis.

¹Este decreto-lei foi publicado no Diário da República número 33, de 31 de outubro de 1975

A reforma agrária foi um fracasso por se basear numa estrutura de mão-de-obra não qualificada e inexperiente, pelo facto de os gestores das empresas agrárias não terem conhecimento e nem o profissionalismo necessário para dar respostas às exigências da época, pela falta de interesse dos foros em relação ao trabalho agrícola, tudo isso com agravante da diminuição do preço de cacau no mercado internacional. Com estas fragilidades, o país começou a enfrentar problemas de tesouraria e, por conseguinte, a crise económica (Espírito Santo, 2008).

O governo de STP passou a cumprir rigorosamente os programas de ajustamento estrutural e económico elaborado com apoio do Fundo Monetário Internacional (FMI) e do Banco Mundial (BM), e começou a adotar políticas fiscais e monetárias restritivas, com aceleração das reformas administrativas, melhoria da gestão da dívida externa, definição de regras de funcionamento transparente e prudente (Banco Central de STP, 2015).

Mesmo com a apropriação do programa de ajustamento estrutural a situação económica e social não assinalou qualquer progresso verificando-se o agravamento da pobreza, com a deterioração do sistema de saúde, da educação e diminuição do poder de compra da população.

Tendo o PNUD elaborado vários estudos sobre o perfil da pobreza de São Tomé e Príncipe, verificou-se uma tendência crescente de degradação dos níveis e das condições de vida da população, sendo que entre 1987 e 1990 a população atingida pela pobreza passou de 36% para 41%; em 1992 o nível da pobreza atingiu 48% da população².

O Banco Africano de Desenvolvimento também efetuou um estudo sobre o perfil da pobreza em maio de 2001, e comprovou que a pobreza afeta 53,8% da população total de país, a extrema pobreza afeta 15,1% e, no entanto, 11,8% da população nunca frequentou a escola.³ Nesta altura, com a criação do programa Estratégia Nacional de Redução da Pobreza I, ambicionava-se reduzir esta percentagem para metade em 2010 e, posteriormente, para dois terços até 2015. Tendo ficado o primeiro programa aquém daquilo que se esperava, avançou-se para o segundo programa 2012-2016 (Soares, 2014).

A crise internacional, que começou em 2008, tem debilitado ainda mais a economia do país, com reduzidos investimentos estrangeiros embora, no mesmo ano, tenha havido um crescimento de 9,1%, impulsionado pelo bónus de assinatura de contratos para

² Ver Estratégia Nacional de Redução de Pobreza, São Tomé e Príncipe, Dezembro de 2002

³ Ver Estratégia Nacional de Redução de Pobreza II Ano: 2012-2016 São Tomé e Príncipe

prospecção de petróleo e para projetos de investimento no turismo. No entanto, no ano seguinte, houve uma queda de crescimento em 4% devido à redução de investimento estrangeiro (Soares, 2014, p. 15).

O Relatório *Doing Business*⁴, do Banco Mundial de 2014, identifica o desempenho de 189 países a nível de desenvolvimento de negócio, posicionando-se São Tomé e Príncipe no 169º lugar enquanto em 2013 se encontrava no 160º lugar.

A análise apresentada demonstra que o país ainda se encontra numa situação de vulnerabilidade, pobre e com poucas capacidades de produzir riqueza e criar empregos susceptíveis de garantir melhores condições de sobrevivência à sua população. Perante estas debilidades Baltazar (1969) sugere a criação das cooperativas agrárias como forma de auxiliar o desenvolvimento das empresas em dificuldade e, por conseguinte, das famílias.

A redução da pobreza e a melhoria das condições de vida da população santomense constituem os objetivos prioritários do Programa do XVI Governo. A concretização destes objetivos depende da capacidade de conceber e implementar políticas económicas e sociais suscetíveis de sustentar o crescimento, criar empregos e gerar rendimentos para a população⁵.

A maior preocupação mundial é a erradicação da pobreza e, conseqüentemente, a diminuição da desigualdade social. O governo tem investido recursos e criado ferramentas para incentivos à inovação, considerando-se assim, o momento oportuno para crescimento dos negócios sociais, face às necessidades crescentes e à conjuntura internacional que se vive. De acordo com Duarte e Esperança (2012), é necessário assumir esta realidade numa perspetiva de criar o próprio negócio, gerar riquezas, assumir riscos, face às condições reais apresentadas e, para o autor, estes são os valores sociais capazes de levar o país ao desenvolvimento.

Os negócios com impacto social surgiram como forma criadora de desenvolvimento, de emprego, de rendimento e incentivo ao empreendedorismo, não se limitando apenas à

⁴*Doing Business* – relatório apresentado pelo Grupo Banco Mundial, que analisa a cada ano as leis e regulações que facilitam ou dificultam as atividades das empresas em cada economia. O *Doing Business* publica indicadores quantitativos sobre as regulações das atividades comerciais e sobre a proteção dos direitos de propriedade, que podem ser comparados através de 190 economias.

⁵Informação tirada do documento Grandes Opções do Plano para 2017- Governo da República Democrática de STP novembro 2016

sustentabilidade, mas também à estratégia socioeconómica de combate à pobreza (Ashoka et al, 2006).

Assim, para este estudo, foram identificados negócios que estão relacionados com o desenvolvimento e a comercialização de produtos agrícolas, conforme espelhado no ponto a seguir.

O Projeto de Apoio à Pequena Agricultura Comercial (PAPAC) tem recebido financiamento do Fundo Internacional de Desenvolvimento Agrícola (FIDA), da Agência Francesa para Desenvolvimento (AFD) e do Governo de São Tomé e Príncipe (STP).

O PAPAC serve de unidade de gestão das Cooperativas de Exportação de Cacau de Qualidade (CECAQ11) e Cooperativa de Exportação de Pimenta e Baunilha (CEPIBA) e essas cooperativas prestam assistência técnica e meios materiais aos agricultores para desenvolvimento de culturas com qualidade a fim de serem comercializadas no mercado internacional.

A “Zuntabawe⁶” é uma unidade de produção, de transformação e de comercialização de produtos agrícolas. Para o desenvolvimento deste negócio, para além do seu próprio capital, a mesma teve o apoio financeiro do Fundo da Embaixada dos Estados Unidos e do Fundo de Embaixada de França em STP.

Os negócios sociais devem causar impacto positivo numa comunidade, ampliando as perspectivas de pessoas, e possibilitando a criação de rendimento compartilhado e autonomia financeira para os indivíduos e famílias (Rabello e Spínola, 2016).

Assim sendo, julga-se relevante obter informações relativamente a esses fundos, avaliar o impacto dos mesmos na criação de negócios, verificar quais os que tiveram sucesso ou não e determinar a relação entre o nível de financiamento e o sucesso do respetivo negócio.

1.2 Formulação do Problema e dos Objetivos

Face à situação socio económica apresentada e a dependência financeira que STP tem do exterior, os negócios apoiados inicialmente pelos fundos da comunidade internacional surgem com o intuito de diminuir o nível de dependência financeira em relação ao exterior bem como para apoiar os negócios com vista à autossustentabilidade

⁶Zunta B-We- Juntos para seguirmos em frente.

e com repercussões dos envolventes ao negócio. É, pois, dentro deste quadro que se pretende obter dados de três negócios e analisar qual foi o impacto dos fundos ao nível da sua criação, verificar quais os negócios que tiveram sucesso ou não e a relação existente entre o nível de investimento e o sucesso do negócio.

Assim, o estudo acaba por ser de grande importância para o financiador, para os profissionais dos negócios, para as escolas, para os estudantes e para decisores a diversos níveis.

Das leituras que foram efetuadas, parece-nos ser este o primeiro estudo a ser realizado sobre este tema e, desta forma, tem igualmente importância.

Pretende-se saber se o Fundo para o Desenvolvimento Social tem impacto relevante na criação e no desenvolvimento de negócios em STP. Assim, o objetivo geral deste trabalho consiste em avaliar o impacto deste na criação e no desenvolvimento de negócios.

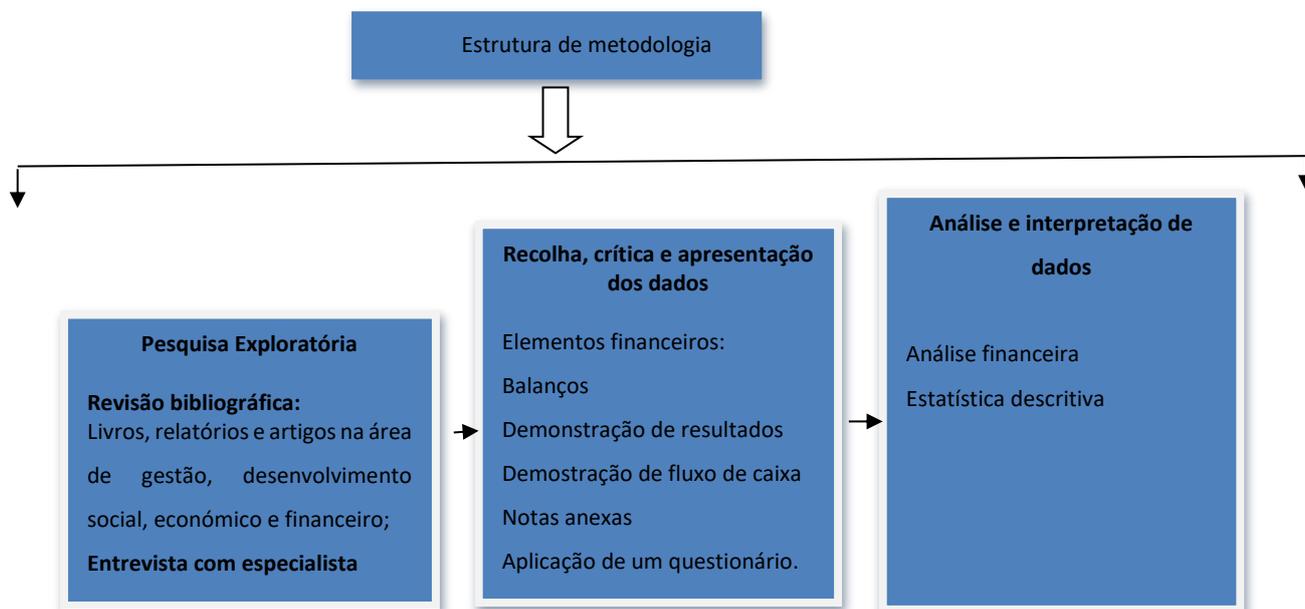
Desta forma, foram definidos como objetivos secundários, com vista ao alcance do objetivo geral, os seguintes:

- 1- Identificar quais são as fontes de financiamento do fundo, para que se destinaram;
- 2- Avaliar as perspectivas de retorno desses investimentos;
- 3- Avaliar o impacto dos fundos nos negócios, a partir dos resultados obtidos por estes negócios e da capacidade dos mesmos em responder proactivamente ao desenvolvimento;
- 4- Identificar as áreas de interesse dos negócios e avaliar se os negócios são autossustentáveis e com capacidade de se manter no mercado; e,
- 5- Verificar quais os negócios que tiveram sucesso e a sua relação com o nível de financiamento.

1.3 Metodologia

A metodologia adotada para a realização desta investigação divide-se em três etapas fundamentais conforme exposto na figura 1.

Figura 1: Principais etapas da metodologia de investigação



Na primeira etapa, será realizada a revisão da literatura que se centra na apresentação dos conceitos fundamentais sobre a criação de negócio, as fontes de financiamento para criação ou desenvolvimento de negócio, a importância dos fundos no desenvolvimento social e as teorias sobre a sustentabilidade de negócio, para fazer face aos objetivos para que, inicialmente, este foi criado. Serão também identificados na literatura os principais conceitos de gestão de negócio e as ferramentas de auxílio de controlo e de avaliação da sustentabilidade dos negócios.

Na segunda etapa, serão recolhidos os elementos das demonstrações financeiras dos exercícios dos últimos três anos, os elementos complementares como o relatório de gestão, o parecer da auditoria, caso haja, e outras informações e também será aplicado um questionário aos agricultores filiados nas associações ligadas às cooperativas.

Por último, tendo por base os objetivos de investigação e os resultados das etapas anteriores, serão apresentadas as conclusões das análises efetuadas e a avaliação de impacto do Fundo para o Desenvolvimento Social na criação e no desenvolvimento de negócios em São Tomé e Príncipe.

1.4 Estrutura do Trabalho

De forma a alcançar os objetivos propostos, estruturou-se a dissertação em quatro capítulos, os quais apresentam as fases de desenvolvimento do tema, sendo:

- ✓ Introdução – Deu-se a conhecer a problemática em estudo e os motivos da escolha do tema desta dissertação, os seus objetivos e a metodologia usada para dividir, apresentando a estrutura da dissertação em análise.
- ✓ Revisão de Literatura – Neste capítulo, fez-se uma apresentação de negócios e empresas, identificaram-se as fontes de financiamento que permitem uma estrutura ótima de capital e os principais elementos teóricos de auxílio a atividades operacionais da gestão financeira do negócio/empresa.
- ✓ Metodologia – Foram identificados os proponentes a serem analisados nesta dissertação, que foram avaliados com base no método de avaliação de impacto e financeiro. Para tal foram recolhidas informações financeiras bem como realizado um questionário para obtenção de dados extra-contabilísticos.
- ✓ Análises dos Resultados – Apresentaram-se e discutiram-se os resultados alcançados com os vários métodos em análise.

2. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

Neste capítulo, apresentam-se os principais conceitos sobre o impacto do Fundo para o Desenvolvimento Social na criação e no desenvolvimento de negócios, mecanismos de articulação e planeamento dos recursos financeiros, bem como o sistema de controlo e avaliação de sustentabilidade destes negócios. O capítulo está estruturado em quatro secções. Na secção 2.1, é feita uma abordagem sobre definição de negócio e de empresa; na secção 2.2, são referidas as fontes de financiamento e a criação de empresa; na secção 2.3, são analisados os principais contributos dos fundos que servem de apoio ao desenvolvimento e, finalmente, na secção 2.4, é apresentado o conceito empresarial de sustentabilidade.

2.1 Definição de negócio e de empresa social

Para iniciar um negócio precisa-se de ter em mente para quê o empreendimento foi criado, qual era o seu objetivo, as suas metas, proceder a uma análise do cenário do ambiente para definição de um modelo social que poderá conduzir a um impacto positivo.

Os negócios sociais procuram causar impacto social identificando o problema e criando soluções, quer se trata dum problema social, económica ou ambiental. Para alcançar êxito são necessárias várias análises, tendo a contabilidade um papel na verificação do modelo de negócio utilizando, por exemplo, ferramentas de controlo como o fluxo de caixa.

O grande enfoque nos negócios sociais foi feito por Yunus (2000), inclusive ganhador do prémio Nobel da Paz no ano de 2006, com a criação do “Grameem Bank” o qual emprestava dinheiro à população que não tinha condições de receber recursos dos bancos convencionais. O que determinou a criação do banco foi a procura pelo entendimento das necessidades das pessoas, o facilitar o acesso ao investimento e a necessidade de conhecimento da cultura do país procurando, assim, uma forma de ajudar todos. Com base nos seus princípios, Yunus (2000) sustenta que o objetivo do negócio é a superação da pobreza ou de um ou mais problemas sociais ou ambientais, a sustentabilidade económica e financeira. Todo o investimento será devolvido ao investidor. O lucro ficará na empresa para cobrir expansões e melhorias. A força de

trabalho receberá salários de mercado e desfrutará de condições de trabalho melhores que as usuais. O trabalho será feito com alegria.

De acordo com Magretta (2002), todas as ações e decisões tomadas e planejadas deverão estar alinhadas com o propósito definido. Um negócio social é muito mais direcionado para uma causa do que para o lucro, porém o lucro faz parte do processo da continuidade do negócio e da ampliação da sua capacidade de agir em prol do seu propósito.

O PNUD (2004), perante a preocupação de combater a pobreza, identifica o negócio como alternativa para criação de emprego e riqueza na economia nacional e que sejam potencialmente sustentáveis.

Os modelos de negócios com impacto social começaram a surgir como alternativas criativas de desenvolvimento, geração de emprego, rendimento e incentivo ao empreendedorismo, ultrapassando as fronteiras da sustentabilidade para tornarem-se estratégias socioeconômicas de combate à pobreza (Ashoka et al, 2006).

A combinação da gestão empresarial com o desejo de melhorar a qualidade de vida são os fatores principais para idealização de um empreendimento em negócio social. Uma das ferramentas para concretização desse empreendimento é a elaboração de um modelo de negócio que tem como objetivo estudar a viabilidade de uma ideia promissora.

Segundo os autores Chu (2007) e Hart e London (2011), os negócios sociais são diferentes, são empresas comuns, constituídos de forma comum, sejam sociedades empresariais ou empresários individuais, porém os seus lucros são reinvestidos na própria empresa e em prol do bem social e oferecendo produtos e serviços. Nalguns destes impactos, o negócio social contribui para a solução de problemas em relação à saúde, educação, habitação, entre outros, contribuindo para o bem de todos e pensando de forma igualitária.

De acordo com Kotler et al (2010), o empreendimento em negócios sociais deve gerar lucros, mas não descarta a hipótese de causar impacto positivo no meio onde atua. O autor destaca que o propósito social deve estar patente desde o início do negócio para a tomada de decisões com prioridade no objetivo social e não no negócio.

A importância do modelo de negócio visa solucionar um problema social, auxiliar no desenvolvimento dos menos favorecidos, diferenciando-se de um modelo tradicional que procura utilizar os lucros distribuídos entre os sócios e não para solucionar um problema. A base dos negócios sociais está em conhecer as pessoas e a sua cultura, para poder fornecer os produtos ou serviços conforme as suas necessidades, pois o objetivo

principal não será o lucro mas sim ajudar a base da pirâmide, a melhoria da dignidade pessoal.

Segundo Osterwalder e Pigneur (2011), é de extrema importância planejar as atividades e identificar as áreas que devem ser priorizadas e, nestas circunstâncias pode-se recorrer ao Modelo de Negócio Business Model Canvas.

Este modelo de negócio apresenta-nos a sugestão de transformar uma ideia de negócios colocando-a no papel, procurando-se responder às seguintes perguntas: Para quem será efetuado o negócio? O que será efetuado? Como serão realizadas as ações? E, por fim, quanto vai custar?

A tabela a seguir espelha os pontos importantes que permitem ter uma visão global do negócio e cada ponto-chave identifica o planeamento estratégico que interage entre si de forma sequencial, permitindo incrementar ajustes conforme a necessidade apresentada pelo negócio para que o empreendimento seja sustentável no mercado.

Tabela 1- Modelo de Negócio Canvas.

Parceiros chaves	Atividades chaves	Oferta de valores	Relacionamento com clientes	Segmentos de clientes
	Recursos chaves		Canais de venda	
Fontes de custos		Fontes de receita		

Fonte: Osterwalder e Pigneur (2011)

Segundo o Modelo Canvas de Osterwalder e Pigneur (2011), é sugerido que o negócio deva ter em conta os seguintes aspetos:

1. *Customer Segments* (Segmentos de clientes): sugere-se que seja apresentado para quem será realizado o negócio. Sugere-se o mapeamento do cliente, colocando a faixa etária, a faixa salarial, no fundo, a maior informação possível sobre o cliente.
2. *Value Propositions* (Proposta de Valor): qual o valor a ser oferecido aos clientes, que necessidades dos clientes serão atendidas pela empresa. Consistirá na razão, pela qual, os clientes comprarão desta empresa.
3. *Channels* (Canais): Através de que canais a sua empresa chegará aos clientes, como funcionarão estes canais.
4. *Customer Relationships* (Relacionamento com o Cliente): Também entra no bloco do para quem, como a empresa conquistará o seu cliente.

5. *Revenue Streams* (Fontes de Receita): sugere-se apresentar quanto, qual será o seu Modelo de Negócio, serão provenientes de que produtos ou serviços.
6. *Key Resources* (Recursos-Chave): Quais são os recursos necessários para atender à proposta de valor.
7. *Key Activities* (Atividades Chave): Todas as ações ou tarefas devem ser apresentadas.
8. *Key Partners* (Parcerias-Chave): Onde devem ser reportados todos os fornecedores, parceiros que ajudarão esta empresa a entregar a sua proposta de valor.
9. *Cost Structure* (Estrutura de Custos): Quais são os custos que estão envolvidos para todas as atividades desenvolvidas no modelo de negócio.

Desta forma, através da tabela anterior, é possível visualizar os vários componentes que contribuem para a geração de valor do negócio. No entanto, de acordo com o Rabello e Spinola (2016) foram incluídos itens que estão relacionados com o impacto social que o negócio social quer alcançar.

A avaliação de impacto social pretende, assim, identificar as principais questões a partir da perspectiva dos sujeitos potencialmente afetadas por este projeto; prever e antecipar mudanças; incorporar esses conhecimentos em sistemas e estratégias permanentes de forma a responder proativamente às consequências do desenvolvimento do negócio e das partes constituintes (Vancley e Esteves, 2011).

Rosolen et al (2014) referem que o termo negócio social, e negócios inclusivos são mais empregados nos países de América Latina.

Porter e Kramer (2011) identificaram o negócio social como o valor compartilhado entre as atividades económicas e sociais das empresas, permitindo assim melhorias nas comunidades em que a empresa atua. Para os autores, os novos modelos de negócios sociais tendem a desenvolver-se mais rapidamente e com as possibilidades de se tornarem viáveis e autossustentáveis.

Assim, como serão avaliados se estes novos modelos de negócios são, efetivamente, positivos ou não e com que instrumento se mede o seu sucesso?

Nascimento et al (2012) citando Kotler et al (2010) apresentam três formas de avaliar o negócio social:

- Alargar o rendimento disponível, colocando bens e serviços a preços mais baixos, como por o exemplo o Sal Iodado Annapuma, da Unilever: destinado às pessoas com deficiência de iodo em África, esse sal é comercializado a preços acessíveis a toda população.
- Expandir o rendimento disponível, ao fornecer bens e serviços antes não disponíveis para a base da pirâmide. Dá-se o exemplo de produtos básicos de alta tecnologia que visam eliminar a exclusão digital.
- Aumentar o rendimento disponível, aumentando o nível de atividade económica da sociedade - os autores usam o exemplo do projeto Shakti, na Índia da Hindustan Lever, que emprega milhares de mulheres de baixo rendimento como vendedoras, que leva o produto da empresa até aos consumidores rurais com preços acessíveis, proporcionando um rendimento significativo à sociedade.

Rabello e Spínola (2016), reforça que o negócio pode causar um impacto positivo numa comunidade, ampliando as perspetivas de pessoas marginalizadas pela sociedade, aliado à possibilidade de gerar rendimento compartilhado e autonomia financeira para os indivíduos de classe baixa. Esses são, assim, os objetivos dos negócios de impacto social.

Para iniciar um negócio social é indispensável seguir uma estrutura inicial do empreendimento. Efetuar, desde o início, a análise das necessidades reais do público-alvo, propiciando um modelo de negócio que seja autossustentável; o estabelecimento de uma estratégia de implementação; e o desenvolvimento de negócio de curto ou de médio prazo.

2.2 O financiamento e a criação de empresas

Neste subcapítulo, serão abordadas as políticas de financiamento que as empresas adotam com o intuito de garantir os fundos de que carecem em função da sua política de investimento e de desenvolvimento em conformidade com o plano financeiro da empresa (entradas e saídas do fundo).

As empresas, para produzirem bens e serviços, necessitam de capital fixo e para aquisição destes *inputs*, recorrem a capital financeiro. As empresas devem, prioritariamente, identificar que tipo de negócio pretendem desenvolver para avaliar os

custos e benefícios ao longo de um período e estabelecer o procedimento de decisão financeira (Bodie & Merton, 2002).

A prioridade nas decisões sobre a estrutura de capital é estabelecer um plano de financiamento viável para a empresa. De acordo com a regra de princípio básico de financiamento, a empresa deverá escolher um *mix* de fontes de financiamento, entre dívida e capital próprio, que maximize o valor dos investimentos realizados devendo combinar o tipo de financiamento com a natureza dos ativos financiados.

A estrutura do capital de uma empresa determina quem vai usufruir dos seus fluxos de caixa futuros e, na maioria das vezes, decide quem terá o controle da empresa. O gestor da empresa deve preocupar-se com os recebimentos, com os pagamentos em dia, de uma forma geral, gerir o fluxo de caixa da empresa para se certificar que, realmente, os défices de fluxos de caixa estão sendo financiados e que os excedentes estão sendo investidos de forma eficiente, para assegurar rendibilidades positivas (Bodie & Merton, 2002).

Torna-se necessária a existência de uma estrutura de capital ótima, que maximize o valor de uma empresa e minimize o seu custo de capital. Segundo Durand (1952) uma empresa deve endividar-se até ao ponto em que o custo médio ponderado de capital atinge o seu mínimo.

A teoria de *pecking-order*⁷ defende que as empresas seguem uma sequência hierárquica na seleção das suas fontes de financiamento. Inicialmente recorrem aos fundos gerados internamente (autofinanciamento) e apenas procuram financiamento externo quando aqueles não são suficientes (Myers & Majluf, 1984). Neste caso, começam por emitir dívida, deixando para último recurso a emissão de novas ações.

Para Richard e Stewart (2001), a hierarquia de financiamento deve orientar-se por seguinte nível de importância:

- 1- Financiamento através de capital dos acionistas, obtido através de emissões de ações ou de lucros retidos;
- 2- Financiamento por empenhamento em que os credores têm direito a um pagamento regular e fixo de juros e o reembolso de capital no final do período estabelecido. Caso não haja cumprimento dos pagamentos, a empresa poderá solicitar a falência. Neste caso, o credor poderá assumir o controle ou vender os ativos da

⁷Pecking-order- É uma teoria de estrutura de capital, desenvolvida em 1984 por Myers.

empresa e ou continuar com as atividades da empresa sob a nova equipa de gestão apresentada pelo credor;

- 3- Financiamento pelas ações preferenciais, semelhante a um crédito contraído, o pagamento de reembolso/dividendo deve ser fixo e ao critério do gestor da empresa. Este reembolso deve ser efetuado antes de pagamento de dividendo das ações ordinárias. É considerado, segundo os peritos fiscais, uma parte importante de capitais próprio da empresa e dos seus dividendos não são deduzidos impostos. As ações preferenciais são bastante utilizadas pelas empresas de serviço público, sendo que os custos dos dividendos podem ser imputados aos seus clientes; entre outros...

A elaboração da estratégia de financiamento não deve tomar como referência o princípio do equilíbrio financeiro, mas sim considerar a estratégia e os objetivos globais que a empresa ambiciona atingir (Neves, 2007).

De acordo com Myers et al (2001), as decisões de financiamento não podem estar isoladas dos mercados financeiros. O gestor financeiro terá de analisar se o valor da empresa irá aumentar mais com uma emissão de obrigações ou com uma emissão de ações reservadas aos acionistas. É, assim, necessária uma teoria que explique de que forma a escolha de financiamento afeta o valor da empresa. É indispensável considerar se a taxa de juro do empréstimo não será superior à taxa mínima exigida e compreender como são determinadas as taxas de juros e os custos dos empréstimos.

De acordo com Rajan e Zingales (1995), as empresas com elevadas capacidades de gerar resultado têm baixos níveis de endividamento devido à elevada capacidade de autofinanciamento. Por outro lado, as empresas pouco lucrativas e cuja capacidade de autofinanciamento é insuficiente para fazer face aos investimentos, tendem a emitir mais dívida.

Foi desenvolvida por Ross (1977), Leland e Pyle (1977) a teoria da sinalização, segundo a qual, a alteração da estrutura de capital das empresas envia sinais ao mercado acerca de fluxos futuros esperados, dependendo o preço das ações da interpretação desses sinais por parte do mercado. Os investidores tendem a ver no endividamento um sinal de qualidade das empresas. Contudo, segundo Norton (1990), Barclay e Smith (1995), não têm sido encontradas evidências empíricas de sinalização e, por outro lado, Graham e Harvey (2001) encontraram evidência reduzida.

De acordo com Jensen e Meckling (1976), Diamond (1989), Harris e Raviv (1991) e Ang (1991) as relações entre os diferentes intervenientes nas empresas (gestores, acionistas e credores) provocam conflitos que se repercutem no valor da empresa originando custos de agência. O recurso ao endividamento diminui os custos de agência através de redução de fluxo de caixa disponível para implementação de estratégias egoístas por parte dos gestores, reconciliando os interesses dos acionistas e dos gestores e aumentando, assim, o valor da empresa.

Noutra perspetiva de abordagem, vários estudos focam-se na identificação de fatores determinantes da estrutura de capital das empresas, para além dos já referidos, no ponto anterior, como sejam o risco de negócio, o endividamento atual, a tangibilidade dos ativos, a dimensão das empresas e o seu crescimento.

Espera-se uma relação positiva entre a dimensão da empresa e o endividamento, fruto da menor probabilidade de a empresa incorrer em custos de insolvência financeira e da maior facilidade de acesso ao crédito (Sogorb-Mira e López-Gracia, 2003; Bhaird e Lucey, 2009; Vieira e Novo, 2010).

As empresas que dispõem de um elevado nível de ativos fixos terão maior facilidade na obtenção de crédito, dado que estes podem ser tomados como garantia. Vários autores, nomeadamente Ranja e Zingales (1995), Chinttenden et al (1996), Jorge e Armada (2001), *Sogorb-Mira* e Garcia (2003) e Couto e Ferreira (2010) encontraram evidência de uma relação positiva entre a tangibilidade dos ativos e o nível de endividamento.

Quanto maior a oportunidade de crescimento das empresas, maior será a necessidade de fluxo de caixa para o seu funcionamento. Contudo, este pode ser financiado através de autofinanciamento ou endividamento.

Enquanto Rajan e Zingales (1995) encontraram evidência de uma relação negativa entre o nível de endividamento e as oportunidades de crescimento, já Jorge e Armada (2001) encontraram uma relação positiva.

Durante o processo de desenvolvimento da empresa, ter consciência da saúde financeira é vital para o seu sucesso. Dentre os principais métodos utilizados para o controle financeiro destacamos o fluxo de caixa como ferramenta de auxílio aos negócios sociais.

Para Zdanowicz (2000), o fluxo de caixa constitui o movimento de entradas e saídas de caixa, bem como as variações no saldo dessa conta. Podemos dizer que a ferramenta fluxo de caixa é um instrumento utilizado com o objetivo de apurar os somatórios de entradas e saídas financeiras da empresa num determinado momento.

Pode-se ainda salientar que, na gestão do fluxo de caixa, as entradas estão relacionadas com as receitas do volume de produção provável daquele período, as informações para as compras, a gestão de inventários, as horas trabalhadas, o dimensionamento de equipa e outros itens. E as saídas referem-se às suas obrigações, ao que tem para pagar, aos fornecedores, aos empréstimos, aos gastos, entre outros.

É indispensável que as empresas estabeleçam o fluxo de caixa de acordo com as suas necessidades e os relatórios efetuados em cada período devem espelhar o controlo operacional da empresa.

Um fluxo de caixa bem estruturado pode evitar situações indesejáveis. A estrutura de folha de caixa também serve para planear o saldo do caixa e proceder a aplicações em novos empreendimentos.

Ainda segundo Zdanowicz (1995), dentre os objetivos do fluxo de caixa podem-se citar:

- a) Facilitar a análise e o cálculo na seleção das linhas de crédito a serem obtidas junto às instituições financeiras;
- b) Programar as entradas e saídas de caixa de forma criteriosa, permitindo determinar o período em que poderá ocorrer a carência de recursos e o montante, havendo tempo suficiente para as medidas necessárias;
- c) Determinar a quantidade de recursos próprios de que a empresa dispõe em dado período, e aplicá-los de forma mais rentável possível, bem como analisar os recursos de terceiros que satisfaçam as necessidades da empresa;
- d) Desenvolver o uso eficiente e racional do disponível;
- e) Fixar o nível de caixa, em termos de capital circulante;
- f) Auxiliar na análise dos valores a receber e inventários.

O estudo económico e o financeiro da empresa podem ser efetuados em duas vertentes, sendo: a análise da estrutura que compõe a empresa; e, a análise da conjuntura. A estrutura é importante para suportar o progresso e a expansão. No entanto, há que valorizar também a conjuntura, conjuntos de eventos que podem levar à rutura estrutural da empresa: quando são favoráveis podem reforçar a estrutura, quando instáveis e deficitárias podem conduzir a situação de dificuldade e mesmo ao incumprimento financeiro e, no caso extremo, conduzir à falência da empresa (Neves, 2012).

Para este autor, a análise da estrutura é importante para a tomada de decisões que possam garantir a estabilidade e, por conseguinte, condições para geração de riquezas. Assim, a análise económica e financeira da empresa baseia-se na estrutura de balanço e na demonstração de resultados sendo que no balanço é apresentada:

- 1- A estrutura do ativo, composta por várias rubricas de ativo fixo, necessidades cíclicas e tesouraria ativa;
- 2- A estrutura de financiamento, composta por vários recursos financeiros como capital próprio, passivo de médio e longo prazo e tesouraria passiva; e,
- 3- A estrutura financeira que caracteriza as diferentes fontes de financiamento e a sua aplicação.

É importante efetuar a relação entre a estrutura do balanço e da demonstração de resultados e aferir se uma está adequada à outra, se a estrutura apresentada vai ao encontro da estratégia e atividades da empresa e se os resultados são adequados.

De acordo com Ferreira (1982), a apresentação adequada da estrutura auxilia as ações de gestão e orienta a empresa para um bom nível de eficiência e rendibilidade.

Na análise financeira devem ser tomados em consideração cinco elementos fundamentais para o desenvolvimento dinâmico da empresa: verificação das condições de equilíbrio financeiro e de estabilidade que suportam as atividades da empresa; análise da rendibilidade dos capitais investidos e eficiência operacional da empresa; manutenção do controlo do risco de forma a garantir a tranquilidade; análise de crescimento sustentável e de expansão de empresa e, por último, motivo fundamental da gestão financeira, criação de valor que avalia a capacidade da empresa em manter-se no mercado.

2.3 Fundo para o desenvolvimento social: O que são?

O trabalho de pesquisa em causa insere-se nos negócios a partir da produção, transformação e comercialização de produtos basicamente agrícolas. É relevante que neste subcapítulo sejam identificados alguns destes fundos disponíveis no país e outros que podem servir de referência uma vez que promovem desenvolvimento social através do fundo público e fundo internacional.

Assim, teremos: o Fundo Monetário Internacional de que São Tomé e Príncipe faz parte como membro desta organização que tem apoiado o país com o programa de reajustes financeiros e económicos; o Fundo para o apoio de desenvolvimento das atividades agrícolas; o Fundo das Nações Unidas, com vários programas para o desenvolvimento da população e, por último, o Fundo Público, que subvenciona algumas atividades agrícolas.

Oliveira (1998), um dos pioneiros do fundo público, identificou-o como novo modelo de financiamento, surgido a partir do ⁸*Welfare State* nos países centrais, que passou a participar, de forma frequente, na reprodução do capital como nas condições de vida das classes trabalhadoras. Com o passar do tempo, o fundo público passa a ser indispensável para a subsistência da dinâmica social bem como objeto de disputa entre diferentes grupos políticos e económicos. Conflitos esses que contribuíram para a efetivação de uma esfera pública, de uma economia de mercado regrada pela luta entre as classes sociais.

O autor considera que as correspondências entre o capital e o trabalho não precisam, diretamente, uma da outra para se manterem. Assim, alguns autores reconhecem que tanto o fundo público bem como os benefícios e serviços públicos estariam desprovidos de valor representando-se um equívoco teórico.

O Fundo Monetário Internacional (FMI) é uma organização criada na conferência de ⁹*Bretton Woods* em 1944, reconhecido, oficialmente, em 27 de dezembro de 1945 por 29 países – membros e anuído pela ONU em abril de 1964, situando-se a sua sede em Washington, D.C. nos Estados Unidos. O FMI identificou como objetivo inicial, da organização, ajudar na construção do sistema monetário internacional. O fundo inicial foi constituído com a contribuição de quotas pagas pelos membros e, dentre estes, os , que apresentassem desequilíbrios de pagamentos poderiam solicitar fundos emprestados para um período determinado. Assim, o FMI mantém a vigilância das economias dos seus membros, e procura a implementação de políticas de autocorreção (FMI, 2014).

Atualmente, o FMI é constituído por 188 países e trabalha na promoção da cooperação monetária global, na estabilidade financeira, na facilitação do comércio

⁸*Welfare State* – também é conhecido, denominação em português, como Estado de bem-estar social. O termo serve basicamente para designar o estado assistencial que garante padrões mínimos de educação, saúde, habitação, renda e segurança social a todos os cidadãos.

⁹*Bretton Woods* - conferência realizado em Washington, D.C. nos Estados Unidos em 1944, em que se estabeleceu as regras para as relações comerciais e financeiras entre os países mais industrializados do mundo.

internacional, na promoção de elevados níveis de emprego e crescimento económico sustentável, com destaque para redução da pobreza no mundo inteiro (FMI, 2015).

O Fundo Internacional de Desenvolvimento Agrícola (FIDA), constituído por 165 países membros, é uma agência da Organização das Nações Unidas (ONU), instituído em 30 de novembro de 1977 como forma de dar resposta à fome no Sahel. O seu principal objetivo é "...fornecer financiamento direto e mobilizar recursos adicionais para programas especificamente destinados a promover o avanço económico dos pobres rurais, principalmente através da melhoria da produtividade agrícola" (IFAD, 2016a).

O Fundo Europeu Agrícola de Desenvolvimento Rural (FEADER), criado pelo Regulamento (CE) n.º1698/2005 do Conselho de 20 de Setembro de 2005, é um instrumento de financiamento da Política de Desenvolvimento Rural da União Europeia com intuito de coadjuvar nos desafios económicos, sociais e ambientais do século XXI (Fernandes, 2017).

O Fundo das Nações Unidas para a População (UNFPA) é o organismo da ONU que responde pelo desenvolvimento da população e fomenta a igualdade de oportunidades para todos, apoia os países na utilização de informações sociodemográficos com vista à formulação de políticas e programas de redução da pobreza (ONU, 2017).

De acordo com a Secretaria de Estado da Agricultura (2015), o Fundo de Desenvolvimento Rural (FDR) tem como objetivo organizar e fomentar o progresso sustentável, administrar as terras públicas rurais e zelar pela segurança alimentar da população, por meio de ações de fiscalização e inspeção animal e vegetal". O FDR atua em duas vertentes: a social e o crédito.

O FDR-social destina-se a apoiar financeiramente a realização de estudos, a elaboração de projetos, a aquisição de várias máquinas e equipamentos agrícolas e a implantação de projetos de infraestrutura social.

O FDR-crédito destina-se a financiar despesas de investimento, de produção agropecuária e a apoiar financeiramente projetos que promovam o desenvolvimento territorial. Este financiamento destina-se aos produtores e empresas rurais, associações e cooperativas que desenvolvem atividades rurais.

Nesta mesma lógica, de acordo com Garrido (2017), o Governo de São Tomé e Príncipe subvenciona alguns produtos químicos de custos elevados, como por exemplo o sulfato, para os agricultores como forma de manterem o nível de produção e exportação de cacau que tem uma participação bastante relevante na economia do país, bem como na melhoria de produção das outras especiarias.

Segundo Cristina dos Anjos¹⁰, ex-Ministra da Agricultura, nos anos 90, o governo de São Tomé e Príncipe, através do projeto *Centre International de Developpment et Recherche* (CIDR), com o apoio dos fundos da Agência Francesa de Desenvolvimento (AFD), do Banco Africano de Desenvolvimento (BAD), do Fundo Internacional de Desenvolvimento Agrícola (FIDA) e da China Taiwan, financiava a agricultura em três vertentes:

- 1- Através da entrega direta aos agricultores nas suas parcelas de terra, de viveiros de plantas e de *Kits* de trabalho contendo luvas, enxadas, carrinhos de mão, picaretas e outros utensílios para apoio ao desenvolvimento agrícola;
- 2- Através da melhoria das infraestruturas rurais para facilitar as vias de acesso às comunidades e o escoamento dos produtos provenientes da agricultura; e,
- 3- Através da Caixa Rural que concedia crédito aos agricultores por um período máximo de um ano.

Em prol da segurança alimentar, de acordo com Garrido (2016) os parceiros de desenvolvimentos abaixo apresentados têm intervindo em diversas áreas de acordo com a apresentação que se segue:

- 1- A FAO constitui um dos principais parceiros do Governo em matéria de apoio à formulação de políticas em prol da segurança alimentar e nutricional no País.

Assim, para além deste apoio, destaca-se neste momento a implementação dos seguintes projetos:

1.1 Valorização dos Produtos Florestais Não Lenhosos (PFNL), que consiste no apoio dado aos pequenos grupos de agricultores para o melhor aproveitamento de produtos (jaca, fruta pão, búzio, frutos silvestres, pimpinela, vinho da palma, etc..) desenvolvidos em 2 zonas piloto do país (Novo Destino e Plancas I). As principais realizações:

- Organização, estruturação e formação dos grupos;
- Fornecimento de materiais e equipamentos;

¹⁰ Informação obtida através de uma entrevista.

- Construção de infraestrutura de apoio à produção;
- Facilidade de transporte de produtos para o mercado.

1.2 Projeto de Horticultura Urbana e Periurbana (HUP) que consiste no apoio aos horticultores para o aumento da produção. Nesta primeira fase, foram capacitados 304 horticultores a nível de São Tomé e 59 na Região Autónoma de Príncipe (RAP). Foram ainda distribuídos aos agricultores alguns materiais e insumos agrícolas, com destaque para moto-carrinhas, motocultivadores.

1.3 Projeto de Melhoramento e Conservação dos Solos, que consiste no ensino dos agricultores para a produção em zonas de declive, com recurso às novas técnicas de proteção e melhoria de qualidade do solo. Foram formados cerca de 50 agricultores e técnicos, no domínio das técnicas de conservação dos solos.

2- Fundo de Taiwan destinado ao Projeto de Desenvolvimento de Culturas Alimentares, que tem conseguido abastecer o mercado interno com matérias e insumos agrícola de qualidade.

Nos últimos dois anos, o volume total das importações dos insumos agrícolas foi de: 467,4 kgs de sementes hortícolas; 43.250 kgs de sulfato de cobre; 25.054 kgs de cal; 3.392 litros de produtos fitossanitários e 152.810 kgs de adubos e fertilizantes;

Até à data, o fundo Taiwan subvencionou cerca de 2.154.553.425 STD, nomeadamente com sulfato de cobre e sacos plásticos para viveiro, ajuda necessária e fundamental para que os agricultores, sobretudo de cacau, consigam obter melhor rendimento e, por conseguinte, melhorar as suas condições de vida.

3- De acordo com Banco Central de STP (2015), o Banco Africano de Desenvolvimento, através do Projeto de Reabilitação de Infraestruturas de Apoio à Segurança Alimentar (PRIASA), pretende, como ilustra as figuras apresentadas:

Reabilitar e construir de maneira participativa um certo número de infraestruturas agrícolas e da pesca (figura 2).

Figura 2: Reabilitação e aquisição de equipamentos para Unidade de transformação do CATAP na Trindade e o mercado de peixe em Neves



Fonte: Relatório de atividade da PRIASA, 2016.

Reforço das capacidades e competências das associações e cooperativas dos agricultores e pescadores em matéria de gestão e organização social (figura 3).

Figura 3: Formação e sensibilização às participantes da comunidade de Santana, Neves, Praia Gamboa, Santa Catarina e Ribeira Afonso



Fonte: Relatório de atividade do PRIASA, 2016.

Contribuir para o aumento e diversificação da produção alimentar, para garantir a disponibilidade regular e a preço acessível dos produtos agropecuários e piscatórios (figura 4).

Figura 4: Abrigos para viveiros na comunidade de Mesquita/Ubua Cabra, Amparo-II, Bom Sucesso..., secadores solares nas comunidades de Agua Izé, Praia Inhame, Canavial... e sistema de irrigação na comunidade de Oquê Máquina.



Fonte: Relatório de atividade do PRIASA, 2016.

Contribuir para a melhoria das condições de vida das populações em particular ao nível do descongestionamento das zonas rurais, da nutrição e saúde humana (figura 5).

Figura 5: Reabilitação de pistas rurais nas comunidades de São José, Agostinho Neto e Caldeiras (antes e depois), em 2016.



Fonte: Relatório de atividade do PRIASA, 2016.

4. O Fundo Internacional Para Desenvolvimento Agrícola (FIDA) e o Governo de STP, de 1995 a 2001, realizaram o Programa Nacional de Apoio à Pequena Agricultura Familiar (PNAPAF) que visava a melhoria de condições habitacionais dos agricultores, construindo casas de autoconstrução nas suas parcelas de terra, de forma a permitir que os trabalhadores estejam perto da sua unidade de produção e tenham melhores condições de habitabilidade. De 2003 a 2015, o Programa de Apoio à Pequena Agricultura Familiar e Pesca Artesanal (PAPAFPA), numa vertente económica, deu apoio aos agricultores para que estes se organizassem em associações de produtores (com produto previamente identificado). Nesta perspetiva, surgiram as cooperativas de cacau, café, pimenta e

baunilha com o objetivo de exportação, com comprador já estabelecido. Todas as cooperativas exportam os produtos de qualidade certificados biologicamente e com prémio social para toda comunidade (Viegas, 2017).

Face ao bom desempenho e resultados dos projetos anteriores, surgiram vários financiadores, como a AFD, com financiamento bastante representativo, pequenos fundos da União Europeia, Fundo Global do Ambiente e outros, para desenvolvimento do PAPAC que veio dar continuidade ao PAPAFA. O PAPAC tem dado vários apoios às cooperativas, com entrega de materiais vegetais, formações sobre a metodologia de produção, sobre como resistir às calamidades temporais, proteção de solos e, também, formação para produção com qualidade e transformação dos produtos (Viegas, 2016).

Em geral, o Fundo apoia o desenvolvimento socioeconómico do país, especificamente, os fundos agrícolas que visam contribuir para a melhoria da segurança alimentar em STP e redução da pobreza, introduzindo melhorias na disponibilidade de produtos agrícolas e marinhos e na reabilitação de infraestruturas agrícolas bem como da pesca artesanal.

2.4 O conceito empresarial de sustentabilidade

As atividades empresariais sempre foram, e serão vulneráveis a um conjunto de riscos e impactos que podem ser ocasionados tanto por desastres (terremotos, furacões, atentados terroristas, etc) como por pequenos incidentes (quedas de energia, vírus de computador, etc), podendo, assim, originar interrupção definitiva, temporária ou parcial das atividades da empresa (Friedenhain, 2008).

Perante estas situações, de acordo ao autor acima referido, as empresas reconhecendo o aumento da exposição aos riscos de interrupção das suas atividades, vêm procurando desenvolver planos para enfrentar esses imprevistos com o menor impacto possível nos negócios.

De acordo com *Disaster Recovery Institute International*(2016), as práticas de gestão de continuidade de negócio são necessárias para atender às obrigações legais ou regulamentares a que as empresas estão sujeitas por se localizarem em determinado país ou estarem inseridas num setor de atuação específico.

A definição do conceito gestão de continuidade de negócio também permite a facilidade na comunicação entre a empresa com seus *stakeholders* garantindo a integração de estratégias e uma maior resiliência organizacional.

A Associação Brasileira de Normas e Técnicas (2007), o *Business Continuity Institute* (BCI) (2007) e *Disaster Recovery Institute Internacional* (DRII) (2016), definem o conceito de gestão de continuidade de negócio como um processo de gestão holístico que identifica potenciais impactos que ameaçam a empresa e prevê uma estrutura para a construção da resiliência e efetiva resposta que preserva o interesse dos seus principais parceiros, reputação, marca e atividades de criação de valor.

O *Institute British Standards* (BIS) (2006) define a gestão de continuidade de negócio como uma abordagem que engloba todo o negócio e inclui políticas, padrões e procedimentos para garantir que operações específicas podem ser mantidas ou recuperadas em tempo oportuno após um evento de interrupção. O seu propósito é minimizar as consequências operacionais, financeiras, legais, reputacionais, entre outras materiais que podem emergir de uma descontinuidade dos negócios.

A partir das definições acima referidas, pode-se identificar algumas características comuns entre as várias definições de gestão de continuidade de negócio, sendo:

- 1- Um processo contínuo que deve envolver a organização como um todo;
- 2- Deve identificar ameaças e impactos a que a instituição está sujeita;
- 3- Deve dar origem a políticas, padrões e procedimentos;
- 4- O seu objetivo deve ser a construção de resiliência e capacidade de resposta em tempo oportuno após a ocorrência de um incidente;
- 5- Deve minimizar consequências operacionais, financeiras, legais, reputacionais, entre outras;
- 6- Deve preservar o interesse de seus principais parceiros, reputação, marca e atividades de criação de valor.

O termo sustentabilidade sobreveio nas disciplinas científicas de economia e ecologia para fundamentar os estudos macro efetuados, sobretudo, nas políticas públicas.

O índice de Bem-estar Económico Sustentável, apresentado em inglês como *Index of Sustainable Economic Welfare* (ISEW), foi introduzido pelos economistas Nordhaus e Tobin em 1972 como alternativa ao Produto Interno Bruto (PIB). Os autores consideram esta medida como um ponto de partida para avaliação económica, mas, no entanto, ajustaram-no para incluir a avaliação do tempo de lazer e a quantidade de trabalho não remunerado numa economia, aumentando, assim, o valor de bem-estar do PIB (Nordhaus e Tobin, 1972).

De acordo com Veiga (2010), o primeiro estudo sobre a sustentabilidade surgiu da parceria com o teólogo John B. Cobb Junior em 1989, e foi graças ao economista ecológico Herman E. Daly que, a partir de então, se reconheceu o índice de Bem-Estar Económico Sustentável de Herman E Daly.

Siche et al. (2007) sugerem que adotar um índice de sustentabilidade envolve a aplicação de instrumentos que quantifiquem os fenómenos mais importantes de avaliação. Para os autores, os índices e indicadores, numa análise rudimentar, contêm o mesmo sentido mas, para uma análise mais aprofundada, o índice é distinguido como um valor de agregado final que tem significado e que permite o procedimento de cálculo da sua composição. Nesta circunstância podem ser adotados vários indicadores.

A reflexão de desenvolvimento de indicadores específicos para a sustentabilidade foi estabelecida na Eco 92, mediante a Agenda 21¹¹, visto que os índices Produto Nacional Bruto (PNB) e de Desenvolvimento Humano (IDH) têm fraca capacidade para a análise da sustentabilidade económica (Marzall e Almeida, 2000; Siche, et al 2007; MMA, 2010). A partir de então, de acordo com MMA (2010, p. 4), ficou claramente estabelecido que os “países devem desenvolver sistemas de monitorização e avaliação do avanço para o desenvolvimento sustentável, adotando indicadores que meçam as mudanças nas dimensões económica, social e ambiental”. Não existe um termo de sustentabilidade genérico, mas sim, desenvolveram-se vários indicadores de sustentabilidade direcionados para áreas específicas como as ambientais, económicas, sociais e outras a fins.

Bellen (2005) considera necessário que os indicadores tenham o mesmo nível de agregado e que os dados devam ser organizados por classes sociais, setores industriais ou distribuição espacial. Devem ser tomados em consideração os diferentes indicadores que compõem o índice e ainda considerar de extrema importância que os indicadores sejam legítimos, claros e acessíveis ao entendimento, perante o público. Para o autor, os indicadores não representam a realidade, mas devem ser genuínos e coerentes, capazes de serem mensurados.

¹¹Agenda 21-foi um dos principais resultados da conferência Eco-92 ou Rio-92, ocorrida no Rio de Janeiro, Brasil, em 1992. É um documento que estabeleceu a importância de cada país a se comprometer em refletir, global e localmente, sobre a forma pela qual os governos, as empresas, as organizações não-governamentais e todos os setores da sociedade poderiam cooperar no estudo de soluções para os problemas socio ambientais.

Veiga (2006) defende que não existe uma fórmula adequada para medir a sustentabilidade do desenvolvimento, mas que se pode identificar e aprimorar um método científico que funcione de acordo com o que se pretende analisar.

Adicionalmente, Silva (2011) afirma que, nas empresas e nas formações administrativas, o conceito de desenvolvimento sustentável vem sendo substituído pela sustentabilidade. No entanto, segundo Munck e Souza (2009) a sustentabilidade reporta-se à capacidade de manter algo num estado de continuidade.

Por um lado, Poli (2013) refere que a sustentabilidade é vista como uma medida indispensável para dar resposta às necessidades atuais sem pôr em causa as possibilidades das gerações vindouras. Para o autor, a sustentabilidade procura manter a estabilidade do desenvolvimento ao nível económico, político e social com vista ao bem-estar da sociedade e dos seus impactos.

Por outro lado, para Maia e Pires (2011), a sustentabilidade é considerada como um conceito subjetivo e passível de interpretação. Estes autores, tendo em conta o Relatório Brundtland¹², definem sustentabilidade como um conceito ligado a proteção ambiental, ao crescimento económico e à equidade social. Também, nesta linha de pensamento, surgem outros autores como:

- Elkington (2004;2012) que denomina estas três dimensões de sustentabilidade (económica, social e ambiental) como *Triple Bottom Line*¹³. O autor (2012, p. 20) identifica a sustentabilidade como princípio que assegura as nossas ações hoje sem pôr em causa a gama de opções económicas, sociais e ambientais disponíveis para as gerações futuras.
- Sachs (2002) que entende ser necessário, para se compreender o conceito de sustentabilidade, ter em conta os aspetos sociais, económicos, ecológicos, geográficos, territoriais, culturais, políticos e internacionais.

¹²Relatório *Brundtland*- é o documento nomeado *Nosso Futuro Comum*, elaborado pela Comissão Mundial Sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento das Nações Unidas, presidida por Gro Harlem Brundtland e publicado em 1987. Neste documento o desenvolvimento sustentável é concebido como “o desenvolvimento que satisfaz as necessidades presentes, sem comprometer a capacidade das gerações futuras de suprir suas próprias necessidades”.

¹³ Conceito “ Triple Bottom Line” por John Elkington (1994), “ Towards the sustainable Corporation: Win-Win-Win business strategies for sustainable development” *California Management Review*, 36, n 2, 90-100

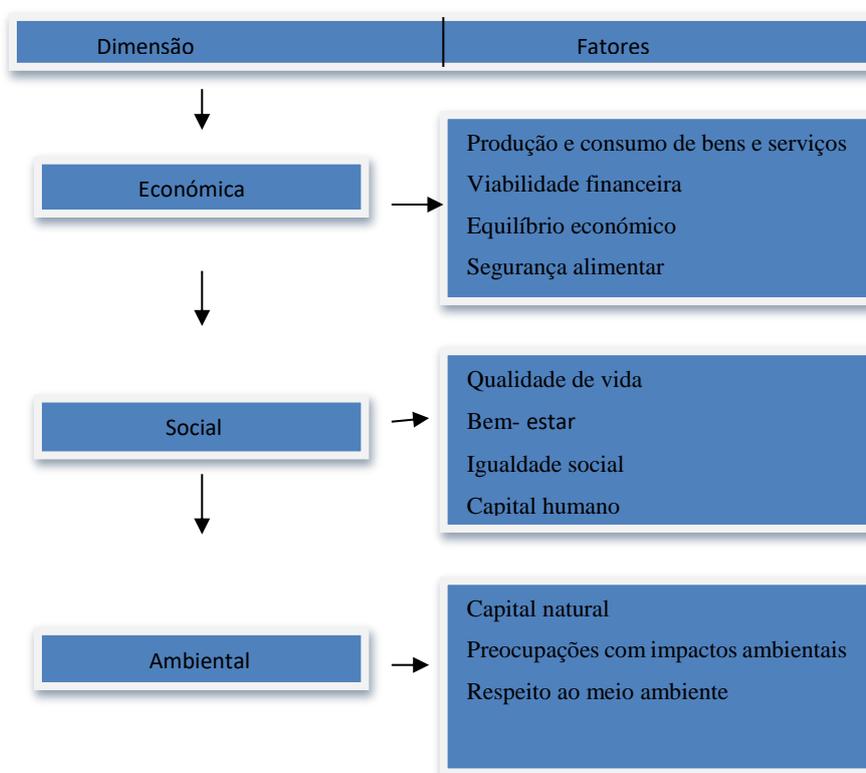
Na figura que se segue podem ser observados os fatores a ter em conta nas três dimensões da sustentabilidade, de acordo com a revisão de literatura efetuada (figura 6).

Segundo os autores Maia e Pires (2011), as empresas que procuram sustentabilidade precisam, para além da direção de uma única linha de resultado, a financeira, apoiar-se na linha dos três pilares da sustentabilidade.

Carreira e Palma (2012) sugere os três pilares como linhas orientadoras da sustentabilidade e matrizes de indicadores que permitem às empresas organizarem, em termos de conteúdo e de abrangência, os seus relatos de sustentabilidade, sem se preocuparem com a dimensão, a estrutura, o setor de atividade e a localização.

De acordo com Breia et al (2014), a sustentabilidade centra-se na capacidade de o negócio gerar resultados futuros que possibilitem ter excedentes de exploração suscetíveis de solver os compromissos futuros e compensar os capitais investidos devendo ser encarada como uma continuidade.

Figura 6 – Fatores a considerar nas três dimensões da sustentabilidade.



Fonte: Sachs (2002) Maia e Pires (2011); Elkington (2004;2012).

Ainda, a sustentabilidade pode ser vista como um conjunto de regras que garantam os direitos fundamentais que gerem o ordenamento jurídico das nações e sustentam a liberdade, a justiça e a igualdade (Garcia, 2011).

Segundo Neves (2002), no estudo do crescimento sustentável da empresa, para além das considerações de mercado que, em última instância, determinam as possibilidades de crescimento dos negócios, é indispensável analisar-se a competência financeira da empresa para suportar esse crescimento.

De acordo com Neves (2012, p. 537), a ideia de crescimento sustentável foi originalmente desenvolvida por Higgs (1977). Para o autor, “A taxa de crescimento sustentável apresentado como «g» é a taxa máxima do crescimento de volume de negócio que uma empresa pode perseguir tendo em consideração a sua rentabilidade, a política de dividendos, a rotação dos capitais investidos e o nível de alavancagem financeira desejado”.

No entanto, as demonstrações financeiras (Balanços, Demonstração de Resultados e Demonstração de Fluxo de Caixa) representam a posição e a dinâmica das empresas e informam-nos acerca das suas operações financeiras ao longo de um período passado (Brigham et al, 2001).

As demonstrações financeiras têm como objetivo final dar a conhecer a situação financeira e económica de uma empresa e prever futuras situações, contribuindo para a tomada de decisão. Sendo assim, de acordo com Breia et al (2014) é essencial servir-se continuamente dos balancetes com algum pormenor.

No âmbito da gestão de empresas, a rentabilidade é considerada um dos objetivos mais importantes no decorrer de todo o processo de gestão, no sentido de permitir a subsistência das empresas e potenciar o seu crescimento futuro (Menezes, 1996).

Na mesma ótica, Neves (2007) considera que a rentabilidade dita a capacidade de uma empresa para produzir lucros, ou seja a capacidade de produzir uma série de fluxos de caixa com saldo positivo.

Não se podem avaliar os resultados de uma empresa olhando apenas para o lucro líquido é necessário compará-lo com o ativo total ou com os capitais próprios. Um método para se comparar estas variáveis consiste em estabelecer relações entre elas com recurso a indicadores (Stickney e Weil, 2001).

A análise das demonstrações financeiras utilizando indicadores revela-se útil, uma vez que, além de facilitar a interpretação e comparabilidade entre empresas, resume os dados contidos nas demonstrações.

Para se analisar a situação da empresa num determinado período, deve-se relacionar o lucro do empreendimento com algum valor que expressa a dimensão relativa do mesmo (Iudícibus, 1995).

Nesta perspetiva, apresentar um resultado em termos absolutos tem utilidade informativa bastante reduzida. Por exemplo, afirmar que uma empresa teve lucro de 50 milhões de euros não indica em que medida a empresa atingiu os seus objetivos de rentabilidade.

Perante os diversos indicadores de avaliação de rendibilidade existentes, considera-se que o princípio é semelhante entre eles: comparar o resultado que a empresa foi capaz de gerar num determinado período com dados relativos à dimensão da empresa, seja o montante investido ou o valor do ativo.

Neves (2007, p. 256) considera que “a rendibilidade do investimento é um indicador de desempenho dos capitais investidos na empresa, independentemente da sua forma de financiamento e determina a sobrevivência financeira da empresa a longo prazo e a atração de capitais, quer alheios quer próprios e esta medida de desempenho económico é utilizada como indicador de eficiência da gestão, como medida da capacidade da empresa em gerar resultados e como planeamento e controlo de gestão”.

A análise financeira e económica da empresa pode ser vista como complemento da gestão financeira corrente e estratégica ou como análise, avaliação do risco associado a um financiamento ou um investimento. Assim, considera-se de extrema importância que o analista externo esteja atento a casuais incoerências da informação, utilizando, sempre que seja necessário, informações alternativas complementares como, por exemplo, relatórios de gestão, pareceres de auditorias e outras informações comerciais que são fundamentais para compreender a situação da empresa e o respetivo enquadramento (Breia et al, 2014).

A função fundamental de um gestor financeiro é a criação de valor que se considera preponderante fator de motivação, decisões e, sobretudo, instrumento de atração de quadros. Neves (2012) identifica Fruham (1979) como o primeiro autor a referir o estudo da relação entre a estratégia e o valor criado para os acionistas. Mas, é importante referir que Rappaport (1986) vulgariza, para o mundo empresarial, esta perspetiva e insere, a este propósito, o termo *Shareholder Value Analysis*. Posteriormente, Stewart III (1991) defende a implementação do método EVA (*Economic Value Added*) e *Market Value Added* com o intuito de operacionalizar o conceito de valor criado para o acionista.

Os métodos de avaliação de empresas abaixo apresentados espelham a funcionalidade dos rácios contabilísticos para a avaliação da rentabilidade da empresa, sendo:

A - Economic Value Added (EVA) - é uma medida de criação de valor porque permite aos investidores avaliarem a rentabilidade dos seus investimentos com o custo de oportunidades deste e quantificar os lucros supranormais gerados por um investimento durante a sua implementação (Neves, 2002).

Ainda segundo o autor, o EVA utiliza-se na definição de políticas de remuneração e para a redução de conflitos de interesses entre gestores e acionistas, uma vez que, quando o EVA aumenta, aumentam os bónus para os gestores e o valor para os acionistas.

Segundo Menezes (1996) o método dos Cash-Flows é considerado como um dos métodos de avaliação de empresa bastante conceitual e melhor fundamentado e, a sua utilização tem sido quase obrigatória em qualquer avaliação significativa da empresa.

B - Método de Cash Flow - este indicador de avaliação permite a análise histórica das demonstrações financeiras (balanço, demonstração de resultados e mapa de fluxo de caixa) em articulação com o exercício de previsão realizado todos os anos (Damas, 2013).

As empresas dispõem dum conjunto diversificado de bens e serviços e oportunidades de crescimento, de rentabilidade, de perspectivas e de riscos são permanentes e dependem de vários contextos em que estão inseridas. As informações das demonstrações financeiras e operacionais da empresa/negócio são relevantes para avaliar os riscos, as rentabilidades atuais, as potencialidades e para compreender melhor o desempenho histórico da empresa para, finalmente, proferir juízos mais informados acerca da empresa como um todo (Neves, 2007).

O autor reforça que as finanças da empresa, quando mal geridas, podem motivar o insucesso, mas, pelo contrário, quando corretamente aplicadas, não são capazes de, por si só, justificarem o sucesso.

A análise financeira propõe projetar as perspectivas futuras da empresa e é melhor explicada através de variáveis não financeiras. Assim, o crescimento sustentável deve tomar em consideração as perspectivas económica, social e ambiental com vista ao objetivo máximo da gestão financeira, criação de valor, considerado quando a rentabilidade do capital investido for superior ao custo deste mesmo capital, devendo-se relacionar as taxas de crescimento com o plano estratégico da própria empresa.

3. METODOLOGIA DE INVESTIGAÇÃO

Neste capítulo serão primeiramente identificados os objetivos do estudo em causa, os métodos usados para a recolha dos dados e como serão apresentados. Igualmente serão identificados os métodos baseados nos rácios que permitirão resumir e sistematizar as informações financeiras, articular a leitura de várias rubricas e comparar o desempenho económico e financeiro dos negócios. Para uma boa perceção da avaliação pretendida, os dados contabilísticos recolhidos terão um horizonte temporal de 2014 a 2016.

3.1 Objetivos

O objetivo geral deste trabalho/estudo consiste em avaliar o impacto do fundo para desenvolvimento social na criação e no desenvolvimento de negócios.

Desta forma foram definidos como objetivos secundários, com vista ao alcance do objetivo geral, os seguintes:

- 1- Identificar quais são as fontes de financiamento do fundo e para que se destinaram;
- 2- Avaliar as perspectivas de retorno desses investimentos;
- 3- Avaliar o impacto dos fundos nos negócios, a partir dos resultados obtidos por esses negócios e da capacidade dos mesmos em responder proactivamente ao desenvolvimento;
- 4- Identificar as áreas de interesse dos negócios e avaliar se os negócios são autossustentáveis e com capacidade de se manter no mercado; e,
- 5- Verificar quais os negócios que tiveram sucesso e a sua relação com o nível de financiamento.

3.2 Recolha de dados e amostra

De acordo com Noor (2008), os dados podem ser recolhidos de diferentes formas através de questionários, entrevistas, trabalhos de campo e várias fontes documentais. Para o autor, as diferentes fontes de informações engrandecem a investigação efetuada. É importante a prova documental para interseção dos dados bem como para a consolidação

das informações dos questionários e das demonstrações para que seja consistente o que se diz em relação ao que, realmente, é realizado.

A presente investigação, sobre a Cooperativa de Exportação de Cacau de Qualidade, a Cooperativa de Exportação de Pimenta e Baunilha, a Zuntabawe, recorreu à pesquisa exploratória, que é desenvolvida no sentido de proporcionar uma visão geral acerca de determinado facto. Este tipo de pesquisa é realizada, sobretudo, quando o tema escolhido é pouco explorado e torna-se difícil formular hipóteses precisas e operacionalizáveis (Gil, 1999).

Este estudo tem como finalidade proporcionar maiores informações sobre a matéria que se vai investigar, facilitar a delimitação do tema de pesquisa, orientar a definição dos objetivos e a enunciação das hipóteses ou desvendar um novo modelo com destaque sobre o assunto (Andrade e Martins, 2002). Portanto, para que este estudo de investigação seja considerado exploratório, deverá preocupar-se com o que necessita ser esclarecido nesta área de conhecimento. Neste sentido explorar um tema significa reunir mais conhecimento e agregar características únicas e proporcionar novas dimensões até então não conhecidas.

Assim sendo, a presente pesquisa exploratória baseou-se em 3 pontos fundamentais:

- 1- Fontes secundárias: diversas publicações em revistas científicas, livros, jornais, relatórios e documentos das demonstrações de resultados do exercício dos três últimos anos dos negócios em estudo (2014 a 2016);
- 2- Entrevistas com especialistas: entrevistas em profundidade e não dirigidas, efetuadas pela proponente, aos coordenadores das cooperativas, responsáveis de negócios e coordenadoras dos projetos dos fundos existentes no País. Adotou-se este tipo de entrevista para obter o máximo de informações possível, sendo importante um ambiente descontraído propício para o entrevistado revelar ao pesquisador as suas opiniões, pensamentos e sentimentos (Labov, 1972; Nicolaci-da-costa, 1989). Foram entrevistados 7 indivíduos nos seus respetivos postos de trabalho. Desenvolveu-se um guião de entrevista não estruturada (anexo 1) contendo apenas os tópicos a abordar nas entrevistas. As entrevistas decorreram entre Março e Maio de 2017, com a duração máxima de 50 minutos.
- 3- Recolha de dados: Para obtenção dos dados foi dirigida uma carta de apresentação a diretores dos negócios (anexo 2) solicitando o acesso às informações, uma cópia de relatórios e contas dos últimos 3 anos e, igualmente,

um inquérito por questionário a aplicar a uma amostra composta por agricultores (as) filiados nas associações ligadas às cooperativas, para obtenção de informações extra - contabilísticas de carácter quantitativo e qualitativo. Como se pode observar, o questionário (anexo 3) foi dividido em duas partes:

- 1- Caracterização dos inquiridos e das atividades desenvolvidas;
- 2- Caracterização da situação atual e perspetivas para o futuro destas atividades e atitudes sociais relativamente à atividade em STP. O questionário é composto por 24 itens com perguntas abertas (que permitem qualquer tipo de resposta), outras fechadas (cuja resposta é sim ou não). A seleção da amostra para a recolha dos dados foi efetuada por via não probabilística, por conveniência, em que os inquiridos são identificados por estarem disponíveis (Henry Opud e Rog, 1997; Fink, 1995).

3.3 Métodos empíricos/Indicadores ou técnicas estatísticas

Os dados serão estruturados de acordo com o objetivo que se pretende e capítulos apresentados ao longo do trabalho. Considerou-se de extrema importância a apresentação de tabelas e gráficos que permitissem enquadrar a investigação empírica e que possibilitassem sustentar as evidências encontradas.

Os dados do questionário serão tratados por via de estatística descritiva. O objetivo fundamental da descrição estatística é caracterizar determinada população ou estabelecer relações entre as variáveis em estudo (Gil, 1999). Portanto, a pesquisa descritiva é vista como intermédia entre a pesquisa exploratória e a explicativa. A pesquisa descritiva tem como foco observar os factos, registá-los, analisá-los, classificá-los e interpretá-los sem a interferência do pesquisador (Andrade e Martins, 2002).

Para avaliação da situação financeira das empresas, de acordo com Breia et al (2014) optou-se por métodos baseados em rácios/ indicadores, dos quais se usarão:

1. *Equilíbrio Financeiro de Curto Prazo*, para o qual será preciso calcular:

a) *Fundo de manei*o, que permite verificar se os fluxos monetários de entrada e saída não apresentam desequilíbrios. Calculado da seguinte forma:

$$FM = \textit{Ativo curto prazo (Circulante)} - \textit{Passivo curto prazo} \quad (1)$$

b) Cálculo de *Necessidades de Fundo de Maneio* ou *Working capital*, correspondem ao valor de fundo de maneio associado ao financiamento do ciclo de exploração.

$$NFM = \text{Necessidades cíclicas} - \text{recursos cíclicos} \quad (2)$$

c) *Tesouraria*, os ativos e passivos de curto prazo apresentam uma componente cíclica (renovável/recorrente) e uma componente acíclica que não depende de ciclo de exploração.

$$\text{Tesouraria}(T) = \text{Tesouria ativa} - \text{Tesouraria passiva} \quad (3)$$

2. A análise baseada em rácios consiste em estabelecer relação entre duas grandezas que procuram sintetizar de forma acessível e rápida algumas informações, nomeadamente económicas e financeiras. Entre vários rácios foram selecionados os seguintes grupos:

a) *O Rácio de Liquidez e Equilíbrio Financeiro de curto prazo*, que avalia a capacidade da empresa em satisfazer compromissos exigíveis no curto prazo. É importante salientar que este cálculo é baseado no balanço e a análise pode ser desvirtuada por situações pontuais próximas da data de referência do relato contabilístico, bem como a relação entre grupos de ativos e passivos serem condicionadas pela qualidade das rubricas.

$$\text{Liquidez Imediata} = \frac{\text{Ativo curto prazo} - \text{Inventários} - \text{Clientes}}{\text{Passivo curto prazo}} \quad (4)$$

b) *O Rácio de Endividamento e Estrutura de Capital*, procura analisar a situação de médio e longo prazo e avaliar formas de financiamento, estrutura das origens de fundos, capacidade/riscos de solver compromissos, grau de interesse em financiar os ativos (aplicação dos fundos) apresentados das seguintes formas:

$$\text{Autonomia Financeira (AF)} = \frac{\text{Capitais próprios}}{\text{Ativos totais}} \quad (5)$$

$$\text{Solvabilidade} = \frac{\text{Capital Próprio}}{\text{Capital alheio (Passivo Total)}} \quad (6)$$

Estes dois rácios podem ser condicionados por situações de revalorização do ativo desajustadas da realidade económica e da capacidade de gerar resultados futuros; imparidades não adequadas para cobrir as perdas com clientes, inventários e investimentos; não contabilização de provisões para riscos encontrados e taxas de depreciação inadequadas perante a vida útil dos ativos como, por exemplo, influenciadas por critérios fiscais.

c) *O Rácio de Funcionamento e Eficiência*, apresentado em dois subgrupos de rácios, sendo o *Rácio de Rotação* e de *Prazo Médio de Rotação*. Estes rácios procuram avaliar níveis de eficiência na gestão de recursos, que são normalmente escassos, e a sua aplicação. No caso do rácio de rotação, normalmente, compara-se o volume de negócios que inclui vendas de mercadorias, produtos acabados, serviços e outros rendimentos operacionais, com a área que se pretende avaliar. Para este estudo avaliou-se somente:

$$\text{Rotação do ativo total} = \frac{\text{Volume de Negócios}}{\text{Ativo Total}} \quad (7)$$

$$\text{Rotação de inventário} = \frac{\text{Volume de Negócios}}{\text{Inventário médio}} \quad (8)$$

$$\text{PMR} = \frac{\text{Clientes (saldos médios)} \times 365 \text{ dias}}{\text{Volume de Negócios}} \quad (9)^{14}$$

$$\text{PMP} = \frac{\text{Fornecedores (saldos médios)} \times 365 \text{ dias}}{(\text{Compras} + \text{Forn. Serv. Externos})} \quad (10)^{15}$$

3. Dentre outros rácios foram selecionados os de *Rendibilidade*, apresentados pela fórmula:

¹⁴ PMR – Prazo Médio de Recebimento. Fórmula adaptada em virtude de não existir pagamento de IVA

¹⁵ Prazo Médio de Pagamentos. Fórmula adaptada em virtude de não existir pagamento de IVA

$$ROA = \frac{\text{Resultado Operacional}}{\text{Atividade Exploração}} \quad (11)^{16}$$

$$RCP = \frac{\text{Resultados Líquido}}{\text{Capital Próprio}} \quad (12)^{17}$$

Finalmente, o método de avaliação na ótica dos *Cash Flows*, concretamente o *Free Cash Flow*, mostra como a empresa é capaz de gerar valor no futuro.

Free Cash Flow

= *Resultado Operacional*

– *Imposto sobre os Resultados Operacionais*

+ *Amortizações do Exercício + Provisões do Exercício*

– *Investimenti em Capital Circulante*

– *Investimento em Capital Fixo* (14)

Admitindo a hipótese da continuidade da empresa, o valor criado pode ser entendido como a capacidade de a empresa gerar fluxos no futuro (Bernstein & Damodaran, 1998).

¹⁶ Rendibilidade Operacional de Ativo.

¹⁷ Rendibilidade de Capital Próprio.

4. ANÁLISE DOS RESULTADOS

Neste capítulo, passa-se à caracterização e avaliação dos negócios em estudo e análise dos questionários. Serão aplicados os cálculos dos respetivos métodos de avaliação, com base nos indicadores contabilísticos e apurados os resultados da situação destes negócios. Estes dados contabilísticos são extraídos dos documentos dos exercícios dos últimos 3 anos e relatórios de contas disponibilizados. Será extremamente importante a avaliação da empresa na óptica de *cash flows* que servirá de orientação para avaliar a capacidade sustentável da empresa. Estes dados serão apresentados em tabelas assim como em gráfico, que irão representar os dados dos inquiridos por questionários efetuados.

4.1 Caracterização das entidades em estudo na amostra

Pretende-se, com este ponto, apresentar os resultados obtidos com base na pesquisa exploratória e verificar/identificar as relações existentes entre as variáveis estudadas da população ou do objeto em estudo. Assim, para a descrição das amostras, foram efetuadas entrevistas não guiadas com o tema em estudo, dirigidas aos 3 coordenadores dos negócios, de acordo com a hierarquia que se segue:

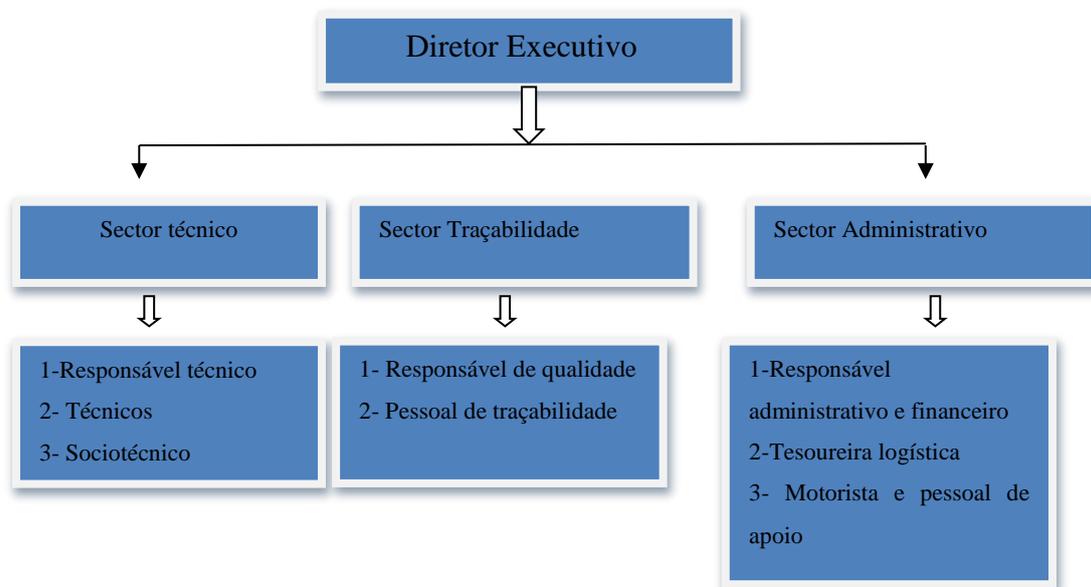
1) Cooperativa de Exportação de Cacau de Qualidade (CECAQ 11)

A Cooperativa de Exportação de Cacau de Qualidade (CECAQ 11) iniciou a sua atividade em 2009, com 11 associações e 241 agricultores. De 2009 a 2013 a cooperativa esteve sob a gestão da ONG Zatona Adil e recebia apoios técnicos e financeiros do PAPAFA, que por sua vez recebia fundos do FIDA, da Empresa Inglesa Café Direct, com vista à autonomia técnica administrativa e financeira da cooperativa.

A obtenção de certificação do comércio justo, em 2010, e a obtenção de certificação orgânica, em 2013, motivou a cooperativa e as associações congéneres para uma produção homogénea. Em 2015 foi assinado um acordo de parceria entre a CECAQ11 e PAPAC, uma conceção trienal, de 2015 a 2017, com o objetivo de apoiar a CECAQ11 na renovação e densificação das plantações de cacau; na capacidade organizativa, administrativa e financeira da cooperativa com vista a apoiar os agricultores na criação de novas associações e no aumento da produtividade para a melhoria das condições de vida das famílias. Assim, em 2015 foi realizada a Assembleia Geral da Cooperativa,

composta por cinco membros de cada associação e foi instituído o corpo diretivo da cooperativa, conforme é apresentado na figura a seguir:

Figura 7: Organograma executivo da CECAQ11.



Fonte: Relatório de auditoria às contas da cooperativa CECAQ11 exercício económico 2015

Hoje, fazem parte da cooperativa 18 associações agrícolas, incluindo um total de 1156 produtores afiliados e, deste número, 300 são mulheres, o que corresponde a 30% do total dos produtores. Cada agricultor tem uma família com uma média de 5 membros, sendo um total de 5780 pessoas a beneficiarem dos resultados desta cooperativa.

A sua sede situa-se no distrito de Cantagalo, concretamente em Mestre António de Agua Izé, e as comunidades agrícolas envolventes estão concentradas também no mesmo distrito.

A cooperativa recebe financiamento da FIDA e do Governo de STP, através do PAPAC, para criar estruturas económicas de apoio aos agricultores membros da associação, com o objetivo fundamental de produzir com qualidade e exportar. Cada agricultor produz individualmente e entrega à sua associação e esta, por sua vez, faz o processo de fermentação e secagem coletiva. Após a secagem, o cacau é remetido à cooperativa que faz a triagem final do produto, a pesagem, o ensacamento e a comercialização.

O funcionamento é feito como segue:

- 1- No dia em que a associação/agricultor entrega o cacau à cooperativa, o mesmo recebe uma percentagem do valor acordado entre as partes e após comercialização recebe outra percentagem. Recebe, assim, ao todo um total de 65% de valor da venda do cacau;
- 2- O agricultor recebe da cooperativa o sulfato para pulverização, assim como materiais e equipamentos agrícolas e só paga 50% do valor real desses produtos. Recebe, igualmente, e de forma gratuita, viveiros de plantas para o aumento da produção. A cooperativa presta assistência fúnebre aos associados e aos membros da sua família;
- 3- A cooperativa recebe financiamento para prestar todos os apoios técnicos necessários aos agricultores associados como, por exemplo, técnicas de poda, enxertia, controlo de sombras, etc;
- 4- Foi criado um fundo prémio que é distribuído a cada associação, de acordo com a sua capacidade de produção, permitindo, assim, o desenvolvimento de obras sociais na comunidade. A construção de creches, a reabilitação dos chafarizes, a construção de casas, a reabilitação da canalização de água e outras obras identificadas pela própria associação e avaliadas por uma equipa do comité de prémio da associação, para verificar se a necessidade apresentada vai de acordo com a real carência da comunidade. Assim, a cooperativa financia estas obras em benefício dos agricultores e da sua comunidade.

Figura 8: Obra social (jardim de infância) na comunidade de Claudino Farro.



Fonte: Tirada pela própria.

Assim, a cooperativa financia estas obras em benefício dos agricultores e da sua comunidade.

De acordo com o resultado dos indicadores financeiros de curto prazo, a cooperativa apresenta tesouraria líquida positiva, ou seja, possui meios financeiros suficientes para fazer face às suas obrigações (tabela 2). No entanto, constata-se que a cooperativa apresenta estratégia de financiamento diferente, sendo que, evidencia um excessivo saldo tesouraria, resultante de um fundo maneio muito superior às suas necessidades, considerando a estratégia financeira adotada pela cooperativa.

Tabela 2 – Indicadores Financeiros - CECAQ11

Rácios	2014	2015	2016
Equilíbrio financeiro			
Fundo de maneio	834.371.918	4.478.047.878	3.932.127.542
Necessidade de fundo de maneio	473.284.781	1.330.301.324	2.428.404.574
Tesouraria ativa	361.087.137	3.147.746.554	1503722968
Rácio de liquidez			
Liquidez imediata			125%
Indicadores de endividamento			
Autonomia financeira	99%	99%	88%
Solvabilidade	143	178	7
Rácio de Funcionamento			
Rotação do ativo	1,393	1.433	1,97
Rotação do inventário	29,26	19,57	17,83
PMR			25
PMP			18
Rendibilidade			
Resultado Operacional do Ativo	6,90%	23,72%	12,60%
Rendibilidade Capital Próprio	6,94%	23,86%	14,30%
Free Cash Flow	-10.696.577.364,72	897.796.757,19	390.978.279,00

Fonte: Elaborada pela própria com base nos mapas financeiros (2014-2016)

Verifica-se que CECAQ11 tem pautado por uma política de excesso de liquidez, tanto que em 2014 e 2015, não tinham nenhuma dívida de curto prazo. Observa-se que apenas no último ano (2016), ocorre um aumento considerável da dívida com os fornecedores, mas, mesmo assim, a sua disponibilidade cobre em 125% o total das suas responsabilidades de curto prazo.

Da análise efetuada à tabela, constata-se que a atividade da Cooperativa tem sido financiada quase na totalidade através de recursos próprios, com uma percentagem de autonomia a rondar 99% em 2014 e 2015, com um decréscimo no ano 2016 para 88,13%. A CECAQ11 tem recorrido a auto financiamento para reforçar seu capital próprio, através de retenção dos resultados líquidos em detrimento da dívida junto de Instituições Financeiras e fornecedores.

Neste sentido, o capital próprio supera largamente o capital alheio, evidenciando solidez financeira no seu negócio.

Verifica-se que para o horizonte temporal em análise, a rotação dos ativos apresentados têm valores elevados e com a tendência crescente ao longo dos anos. Portanto, quanto mais elevadas for a rotação de ativos mais eficiente é a gestão dos recursos.

A rotação do inventário ao longo dos anos tem diminuído com maior impacto para o ano 2015, onde a diferença entre 2014 e 2015 foi de 9,6. Isso quer dizer que neste período houve maior escoamento de produtos em armazém. Em 2016 em relação a 2015 é de 1,74 que corresponde cerca de 32% de produção armazenada no ano anterior. Nos dois primeiros anos verificou-se que não houve atrasos, tanto do período médio de recebimento como do período médio de pagamento. No entanto, no ano 2016, verificaram-se atrasos no recebimento dos clientes tanto como no pagamento aos fornecedores. Não justifica o incumprimento da conta fornecedor visto que a sua disponibilidade imediata cobre em 125% o total das suas responsabilidades de curto prazo.

A análise demonstra que a CECAQ11, tem apresentado rentabilidade positiva, ou seja, o negócio tem criado valor que permite remunerar o capital investido, quer ao nível do total do valor investido (ROA) e bem como o capital investido pelos associados (ROE). Embora, a rendibilidade do negócio fosse sempre positiva, a variar entre 7% a 24%, esta ainda poderá ser potenciada se os seus gestores melhorarem a sua estratégia de financiamento.

Finalmente, a análise relativa ao free-cash flow do negócio demonstra variações positivas (2015 e 2016) e com a capacidade para gerar fluxo no futuro.

2) Cooperativa de Exportação de Pimentas e Baunilha

A Cooperativa de Exportação de Pimenta e Baunilha (CEPIBA) surgiu da iniciativa dos técnicos do PNAPAF em 2001 que decidiram aumentar a cultura da pimenta de forma a melhorar o rendimento dos agricultores. A pimenta foi indicada como promissora no desenvolvimento da agricultura nas comunidades e assim iniciou-se o apoio aos agricultores interessados na produção de pimenta e baunilha. Em finais de 2003, termina o apoio do PNAPAF e inicia um novo programa, PAPAFA, virado para a cultura de exportação. O apoio foi abrangente e foi criada a fileira de produção de pimenta, da qual na altura faziam parte 20 agricultores. Com a vulgarização e o desenvolvimento da pimenta, foi aumentando o número de interessados, o que veio a dar origem às associações de pimenta nas comunidades.

Com as associações criadas, surgiu a necessidade de haver uma organização de gestão das associações, uma cooperativa, que tem como objetivo procurar mercado para o escoamento dos produtos, concentrar a produção e a sua preparação para um produto homogéneo e servir de elo de ligação entre o mercado e o produtor. Assim, em 19 dezembro de 2007, tem lugar a primeira Assembleia Constituinte da Cooperativa de Pimenta e Baunilha, em STP.

A Cooperativa foi incentivada pelo PAPAFA que colocou um fundo à disposição dos agricultores e, inicialmente, concedeu a motosserra para abertura do espaço de plantação, materiais vegetais/viveiros, etc. O Governo concedeu um albergue para escritório e viaturas para o serviço da cooperativa. Hoje, muitos agricultores já estão na fase de produção, com dois centros de preparação de pimenta, um na localidade de Rio Lima e outro na Região autónoma de Príncipe. Neste momento, estão integrados e ativos na Cooperativa 238 agricultores, embora já tenha havido um número maior, em 19 associações agregando 26 comunidades. A cultura de pimenta é promissora, mas é muito exigente ao nível do trabalho a que é submetida até ao produto final.

A Cooperativa dá assistência técnica aos agricultores e faz a recolha dos produtos para o centro de tratamento. A comercialização de pimenta teve início em 2009 para o mercado francês e, até à presente data, já foram exportadas 46 toneladas de pimenta. O modelo de pagamento aos agricultores associados é feito nas seguintes modalidades:

- 65% do valor da venda da pimenta é entregue aos agricultores da seguinte forma: alguns recebem a totalidade do valor no final da venda; outros, no ato

de entrega de pimenta, recebem uma percentagem e, no final da venda, o restante valor;

- 15% é entregue às associações para apoios aos membros; e,
- 20% é para a logística administrativa da cooperativa.

A CEPIBA, contrariamente aos outros negócios, tem apresentado um fundo maneio deficitário e a tesouraria líquida só é positiva porque as suas necessidades de fundo maneio também são negativas, isto quer dizer que basicamente os fornecedores têm financiado as suas atividades (Tabela 3). Trata-se de uma estratégia de financiamento arriscado e evidência muitas dificuldades na gestão da tesouraria.

Tabela 3 – Indicadores Financeiros - CEPIBA

Rácios	2015	2016
Equilíbrio financeiro		
Fundo de maneio	3.932.127.542	-218.209
Necessidade de fundo de maneio	2.428.404.574	-98.068.804
Tesouraria ativa	1503722968	97.850,595
Rácio de liquidez		
Liquidez imediata	0,194720623	0,031701998
Indicadores de endividamento		
Autonomia financeira	98%	82%
Solvabilidade	50,33687543	4,709139766
Rácio de Funcionamento		
Rotação do ativo	0,154763302	0,79493
Rotação do inventário	20,87887188	23,454
PMR		1
PMP		102
Rendibilidade		
Resultado Operacional do Ativo	-297%	-227%
Rendibilidade Capital Próprio	-5%	-11%
Free Cash Flow	-27.644.562.645,00	13.090.113.013,18

Fonte: Elaborada pela própria com base nos mapas financeiros (2015-2016)

A CEPIBA é entre as cooperativas analisadas aquela que tem apresentado a situação de liquidez mais crítica, com tendência a piorar, visto que em 2015 os seus recursos disponíveis cobriam 19% das suas obrigações de curto prazo, em 2016 passaram para apenas 3%.

A CEPIBA, em 2015, também apresenta um rácio de autonomia financeira elevado e o capital próprio representa 98% do total dos recursos e em 2016 passa a representar 82% do total. Embora, se tenha verificado uma diminuição da capacidade financeira da CEPIBA, mas ainda mantém robustez financeira, visto que seu capital próprio supera o seu passivo.

Da análise efetuada à tabela verificou-se que houve um aumento considerável de rotação de ativo em 2016 fortemente incentivado pelo aumento de volume de negócios, deste mesmo ano. No entanto, a capacidade de gestão de inventário diminuiu nesse ano. No último ano (2016) verificou-se que não houve atrasos representativos de recebimento dos clientes e não se justificaram prazos elevados para pagamento aos fornecedores.

Na análise efetuada à CEPIBA nos dois anos, 2015 a 2016, verificou-se que os rácios de rentabilidade são todos negativos, isto significa que os negócios não têm sido capazes de criar valor, para remunerar o capital investido.

A análise relativa ao *free-cash flow* dos negócios demonstra que a cooperativa tem capacidade para gerar fluxo no futuro. Mas, os dados foram influenciados pelo elevado valor de amortização apresentado, no ano 2016, sem justificação apresentada por parte da organização.

3) Sociedade Zuntabawê Limitada

A Sociedade Zuntabawê Limitada é uma sociedade por quotas de direito São Tomense, fundada em 2009 e localizada no Bairro Dolores São Tomé. Tem como capital social 20.000 US\$ distribuídos a 50% para cada sócio, marido e mulher: Bastien Loulo e Delicias Loulou, de faixa etária compreendida entre 35 a 45 anos de idade, pais de 2 filhos ainda menores e ambos com grau académico superior.

A sociedade Zuntabawê (figura 9) é detentora de uma marca “Delícias das Ilhas”, registada no SENAPI, em 2016, e está autorizada a desenvolver atividades no sector da agricultura e agroindústria, da consultoria (turismo e ambiente) e de traduções. Entretanto, neste momento, desenvolve apenas atividades ligadas à agricultura e à agroindústria produzindo uma boa parte da matéria-prima (banana, ananás, jaca, manga, papaia, folhas chaleira...) utilizada nos seus produtos. Transforma produtos frescos que são processados no *atelier* onde estão instalados os secadores de frutos e folhas, bem como uma cozinha equipada para transformação de produtos alimentares. Comercializa

doces de frutos tropicais, chás da terra (chaleira, micocó, abacateiro, sape-sapeiro...), frutos secos e cristalizados, especiarias e condimentos, licores caseiros, pala-pala, óleos e sabonetes.

Para desenvolver a sua atividade, a Zuntabawê conta com a colaboração de 10 colaboradores, distribuídos em vários setores, sendo: 1 gerente administrativo e comercial (tempo parcial); 1 gerente de produção, aprovisionamento e qualidade; 1 auxiliar de gestão e expediente; 5 agentes de transformação; 1 agente de limpeza e 1 segurança. Pontualmente, dependendo do volume de trabalho, a empresa contrata 2 a 3 pessoas para apoio aos agentes de transformação. A Zuntabawê faz parte, como membro, da associação de transformadores de produtos locais, a QUA – TELA, desde 2010. Esta associação tem como objetivo promover a prática de transformação de produto local.

Figura 9: Produtos Zuntabawê (Chás, doces, especiarias e condimentos, licores caseiros, pala-pala e sabonetes)



Fonte: Catálogo da apresentação da Zuntabawê, 2015

Ao longo dos anos, a Zuntabawê recebeu alguns apoios, sobretudo dos projetos de cooperação, alguns destes implementados pelas ONGs locais, como:

- ONG ALISEI, no âmbito do programa PIPAGA, destinado à apoiar transformadores agroindustriais em certas fileiras, nomeadamente, de banana pão, fruta-pão e matabala. Neste âmbito, recebeu equipamentos no valor

estimado de 4.500,00 euros, do qual, a Zuntabawê participou com 10% deste valor. Os equipamentos recebidos foram, sobretudo, robot para processamento de matabala e uma fritadeira para fritar pala-palas. O robot conseguiu-se utilizar enquanto a fritadeira não, devido o elevado custo com o gás, bem como as falhas constantes no nosso mercado e, ainda, recebeu apoios de registo da marca e de formações;

- ONG Qua Tela (membro): equipamentos, formações/capacitações;
- ONG MOVE: apoio em elaboração do plano de negócio;
- Associação Empresarial em STP (AESTP): formações pontuais; e,
- Programa Integrado Regional sobre a Qualidade em Africa Central (PIQAC)¹⁸. A zuntabawê beneficiou de uma assistência técnica, através de um consultor internacional para certificação, formações sobre normas e boas práticas de higiene, normas *standard* internacional, ISO.22000 (em curso), que permite o produto entrar em qualquer mercado internacional. Ainda, está previsto a formação sobre estruturação de sistema de gestão de qualidade e segurança na empresa para tudo que são folhas aromáticas.
- outro apoio recebido foi, em 2014, no âmbito, do fundo de cooperação que a embaixada dos Estados Unidos disponibiliza aos pequenos empreendedores de negócios em STP. A Zuntabawê recebeu deste fundo um donativo em equipamentos no valor estimado de 5.000,00 dólares, na forma de secadores solares e mobiliários (madeiras, estantes...). Este apoio foi bastante benéfico porque permitiu aumentar a capacidade de produção de banana seca e frutos secos. Passou-se de 12 a 27 secadores solares.

Após o recebimento desses apoios, o seguimento, pelas estruturas que gerem os fundos, foram efetuados somente nos dois primeiros anos. No caso da ISO 22000 este processo decorrerá até o Agosto de 2017.

Os apoios referidos foram vitais para o desenvolvimento do negócio, permitiram melhorar a eficiência do trabalho, aumentar a qualidade e a quantidade de produtos

¹⁸ - Um projeto financiado pela União Europeia a nível regional, implementado pela organização das Nações Unidas para desenvolvimento industrial. Visa melhoria da gestão de qualidade institucional e das empresas. Um projeto em parceria com a Direção da Industria, CIAT e a Direção do Comercio para definição de normas de qualidade da empresa.

disponíveis no mercado. Para a família Zuntabawê, os fundos são de extrema importância para promoção e incentivo à criação de negócios em STP.

A Zuntabawê, para comercialização do seu produto, conta com a colaboração de várias lojas a nível do país e o mercado externo, Gabonês. Para o mercado externo o produto é entregue através da loja CKDO São Tomé e, esta por sua vez, assume os custos alfandegários e de transportes até à loja CKDO Libreville.

A entrega dos produtos é feita como se pode verificar na figura que se segue e os pagamentos são distribuídos das seguintes formas: 75% é efetuado após a venda a terceiros; e, 25% no ato de entrega dos produtos.

Em São Tomé uma empresa como a Zuntabawê, que necessita de investimentos para poder crescer, depara-se com diversos obstáculos internos, sendo:

1. O contexto económico cria barreiras as microempresas para que estas se transformem em pequenas e em médias empresas;
2. As taxas de juros para créditos a investimentos são elevadas, 23, 25%, nas melhores das hipóteses 15, 17%, caso haja negociação com a instituição de crédito;
3. As condições de acesso aos créditos são consideradas proibitivas;
4. As taxas de importação de insumos da empresa (maquinas, embalagens de vidros...) são elevadas;
5. O transporte marítimo é altíssimo;
6. Cada produto para exportação deve ser submetido a teste de certificação fitossanitário, (CIAT)¹⁹, a custos elevados;
7. Falta da estrutura/infraestrutura de promoção e desenvolvimento de produtos transformados localmente.

Neste contexto, não havendo condições que permitam aceder a créditos, a uma taxa de juro aceitável, a alternativa seria endividar-se junto de terceiros: amigos; e, famílias. Desta forma, não é sustentável e nem sequer permite fazer grandes investimentos.

A Zuntabawê recorreu a crédito familiar para investir em secadores elétricos, equipamento indispensável para que a empresa deixe de produzir de forma artesanal e passe para a produção semi-industrial, a um custo de 5%. Estes equipamentos custaram 7.000,00 euros e foram importados do Brasil.

¹⁹ O laboratório oficial que emite certificados fitossanitários para exportação.

A maior esperança da família é conseguir que o negócio atinja uma capacidade de produção capaz de garantir a sustentabilidade da empresa, cobrir os custos com o funcionamento, distribuição de dividendos entre os sócios e deixar de endividar-se.

A Zuntabawê, semelhança do que tem acontecido com a CECAQ11, apresenta tesouraria líquida positiva o que implica dizer que o negócio possui meios financeiros suficientes para solver os compromissos de curto medio prazo, embora em menor proporção (Tabela 4).

Tabela 4 – Indicadores Financeiros – ZUNTABAWÊ

Rácios	2014	2015	2016
Equilíbrio financeiro			
Fundo de manei	506.506	393.396.109	389.220.574
Necessidade de fundo de manei	-16.763.478	325.599.811	329.698.581
Tesouraria ativa	17.269.984	67.796.298	59.521.993
Rácio de liquidez			
Liquidez imediata	N/A	6,85011191	131%
Indicadores de endividamento			
Autonomia financeira	37%	37%	44%
Solvabilidade	0,5996078	0,59128186	0,73490083
Rácio de Funcionamento			
Rotação do ativo	1,0894	1.412	1,46
Rotação do inventário	3,27736	5,4654	6,34
PMR		32	34
PMP		1	2
Rendibilidade			
Resultado Operacional do Ativo	-23,00%	14,00%	18,00%
Rendibilidade Capital Próprio	-37,00%	18,00%	19,00%
Free Cash Flow			
	-147.078.196,30	-223.519.301,91	315.191.633,74

Fonte: Elaborada pela própria com base nos mapas financeiros (2014-2016)

A Zuntabawê em 2014 não apresenta dívidas de curto prazo e nos anos subsequentes demonstra disponibilidade para cobrir as suas responsabilidades, sobretudo em 2016 com margem de capacidade em 131%.

A autonomia financeira nos últimos anos situa-se entre 37% a 44%, isto significa que a maior parte de recursos para financiar negócios da empresa provém do capital alheio de médio longo prazo. No entanto, constata-se que os recursos que estão a ser libertados, resultante das suas atividades irão permitir reforçar o capital próprio e, conseqüentemente, diminuir o endividamento.

A rotação do ativo apresenta uma tendência crescente o que permite dizer que o negócio tem evoluído na melhoria da eficiência de gestão dos recursos. No entanto, a rotação de inventário, no ano 2014 comparativamente aos outros dois anos, foi inferior ao nível de custos variáveis, enquanto, que o prazo médio de recebimentos dos clientes apresenta-se elevado, uma média de 48 dias. Os prazos de inventário e clientes devem ser o mais baixo possíveis e estas regras devem ser estabelecidas nos objetivos de controlo de gestão de negócio. A análise evidencia que o prazo médio de pagamentos ao fornecedor foi em 2 dias e que não há evidências dificuldades de tesouraria, podendo ser pontuais em consequência dos atrasos dos clientes ou estruturais.

Esta organização tem demonstrado uma evolução positiva dos seus indicadores de rentabilidade (ROA e RCP), em três anos passou de uma rentabilidade negativa de RCP de 37% para uma positiva de 19%. Esta trajetória positiva pode ser explicada pela boa capacidade organizativa evidenciada por parte dos seus gestores e, finalmente, a análise relativa ao *free-cash flow* do negócio apresenta capacidade para gerar fluxo no futuro no último ano.

4.2 Análise dos resultados empíricos

No âmbito do desenvolvimento da presente dissertação, foram programadas pesquisas no terreno, assim, são apresentados os resultados do trabalho de investigação, de acordo com a apresentação que se segue.

Foram realizados inquéritos por questionários aos produtores de cacau de qualidade, localizados em sete comunidades do distrito de Cantagalo e aos produtores de pimenta, localizados também em sete comunidades mais situados em cinco Distritos do país. O objetivo do inquérito é avaliar o impacto dos fundos nos negócios, a partir dos resultados obtidos por esses negócios e a capacidade dos mesmos em responder proactivamente ao desenvolvimento socioeconómico de indivíduos e famílias que fazem parte destas mesmas atividades, tal como são apresentados os dados na tabela e nos gráficos que se seguem:

Tabela 5: Distribuição dos produtores inquiridos por sexo:

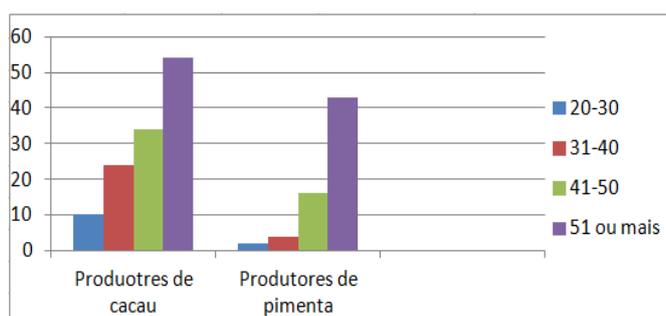
Sexos/inquiridos	Produtores de cacau	%	Produtores de pimenta	%
Masculino	75	61	42	65
Feminino	47	39	23	35
Total por tipo de produção	122	100%	65	100%

Fonte: Elaboração própria

Foram inquiridos 122 indivíduos, produtores de cacau de qualidade, de ambos os sexos. 75 (61%) são de sexo masculinos e 47 (39%), de sexo feminino.

De igual forma, foram inquiridos 65 indivíduos, produtores de pimenta, de ambos os sexos, 42 (65%) são indivíduos de sexo masculinos e 23 (35%) do sexo feminino.

Figura 10: Distribuição dos produtores inquiridos por faixa etária.



Fonte: Elaboração própria

Dos 122 produtores de cacau de qualidade inquiridos, 54 (44%) têm idades compreendidas entre 51 ou mais anos, 34 (28%) com idades entre 41 e 50 anos e 10 (%) entre 20 e 30 anos.

Dos 65 produtores de pimenta inquiridos, 43 (66%) têm idades entre 51 ou mais anos, 16 (25%) com idades entre 41 e 50 anos e 2 (3%) entre 20 e 30 anos.

A idade mais representativa dos produtores está entre 51 ou mais anos, o que permite referir que os mais novos têm menos interesses em desenvolver agricultura, o que poderá colocar em risco o desenvolvimento da atividade no futuro.

Tabela 6: Distribuição dos produtores inquiridos por estado civil.

Produtores de cacau			Produtores de pimenta		
		%			%
Solteiros	109	89	Solteiros	48	74
Casados	11	9	Casados	17	26
Viúva	2	2	Viúva	0	

Fonte: Elaboração própria

Dos 122 produtores de cacau de qualidade inquiridos, 89% dos indivíduos são solteiros, 9% casados e 2% viúvas.

Dos 65 produtores de pimenta inquiridos, 74% são solteiros e 26% casados.

Tabela 7: Distribuição de membros familiares por produtor inquirido.

N de membros de família	Produtores de cacau		Produtores de pimenta	
	Frequência	Frequência acumulada	Frequência	Frequência acumulada
0			2	0
1	4	4	2	2
2	9	18	5	10
3	19	57	6	18
4	15	60	7	28
5	26	130	10	50
6	15	90	12	72
7	13	91	6	42
8	13	104	5	40
9	2	18	7	63
≥10	6	60	3	30
Total	122	632	65	355
Produtores de cacau		Produtores de pimenta		
Média	5,17	Média	5,652	
Mediana	5	Mediana	6	
Quartil 1	3	Quartil 1	4	
Quartil 2	5	Quartil 2	6	
Quartil 3	7	Quartil 3	7	
Quartil 4	13	Quartil 4	15	

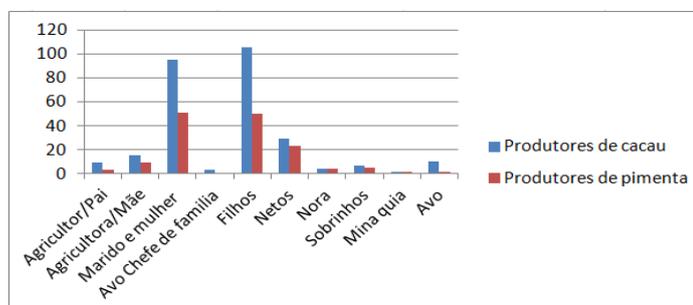
Fonte: Elaboração própria

Dos 122 agricultores de cacau de qualidade inquiridos, 75% têm 3 membros familiares, em média cada produtor tem 5 membros familiares, 25% dos produtores têm 7 membros familiares.

Dos 65 produtores de pimenta inquiridos, 75% têm 4 membros familiares, em média cada produtor tem 6 membros familiares e 25% têm 7 membros familiares.

O número de membros familiares é uma mais-valia para apoio ao trabalho de produção agrícola, bem como um contributo ao aumento do nível de emprego do país.

Figura 11: Identificação de membros familiar por produtores inquiridos.



Fonte: Elaboração própria

Dos 122 produtores de cacau de qualidade inquiridos, 106 (88%) dizem que têm filhos como membros da sua família, 95(78%) dizem que vivem maritalmente, 29(24%) dizem que têm netos como membro da sua família e os restantes são distribuídos de forma quase igual entre os vários membros da família.

Dos 65 produtores de pimenta inquiridos, 51 (78%) vivem maritalmente, 50 (77%) dizem que têm filhos como membro da sua família, 23 (35%) dizem que têm netos como membro da sua família e os restantes são distribuídos de igual forma entre vários membros da família.

Tabela 8: Variação de habilitação literária, por escala, dos inquiridos.

Habilitação Literária	Produtores de cacau	%	Produtores de pimenta	%
Nunca frequentou a escola	13	11	6	9
1-4 ano	60	50	31	48
5-8 ano	38	32	20	31
9-12 ano	8	6	5	8
Ensino superior	1	1	3	4

Fonte: Elaboração própria

Foram inquiridos indivíduos com diferentes graus de habilitação literária, desde os que nunca frequentaram a escola até aos que possuem estudos superiores.

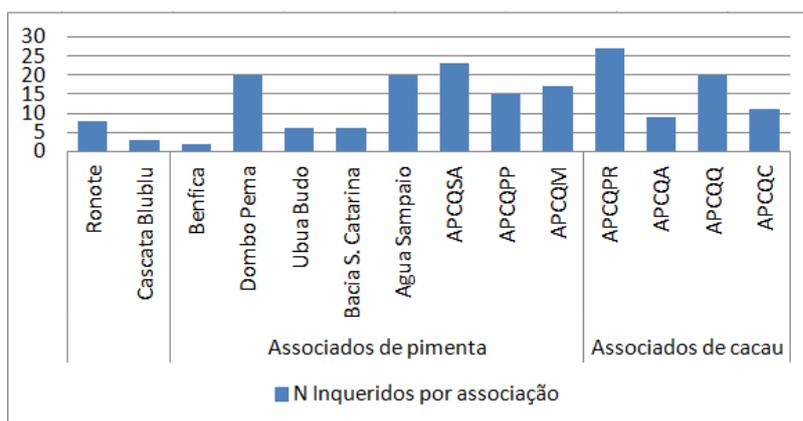
Dos 122 produtores de cacau de qualidade inquiridos a maior incidência dos níveis de escolaridade está concentrada entre 1 a 4 anos (50%), seguido de 5-8 ano (32%), nunca

frequentaram a escola (11%) e os restantes (7%) distribuídos entre 9 a 12 ano e ensino superior.

Dos 65 produtores de pimenta inquiridos a maior incidência dos níveis de escolaridade está concentrada, também, entre 1 a 4 anos (48%), seguido de 5 a 8 ano (31%), nunca frequentaram a escola (9%) e os restantes (12%) distribuídos entre 9 a 12 ano e ensino superior.

De acordo com a figura, a maioria dos agricultores inquiridos têm nível básico de escolaridade, o que é indicativo de possuírem poucas capacidades de rentabilização dos recursos financeiros e conduzido muitas vezes a gastos supérfluos, particularmente para consumo de álcool o que se torna num problema (quer a nível pessoal quer a nível de empresa)

Figura 12: Distribuição dos inquiridos por associação e tipo de atividade



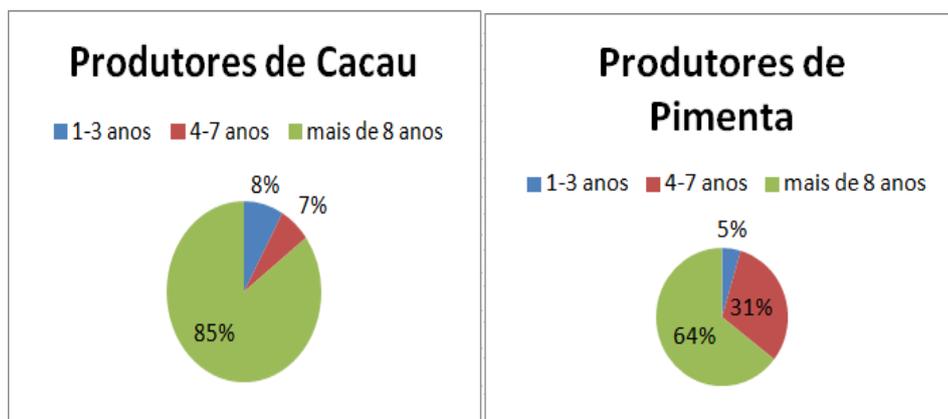
Fonte: Elaboração própria

Das 18 associações de produtores de cacau de qualidade, comunitárias, foram inqueridas 7, distribuídas pelo Distrito de Cantagalo. Todos os inquiridos confirmam desenvolverem atividade agrícola e que estarem afiliados nas associações conforme representa a figura anterior.

De igual forma, das 19 associações de produtores de pimenta, foram inqueridas 7, distribuídas por 5 Distritos (Cantagalo, Agua Grande, Mezochi, Lobata e Lembá). Os inquiridos confirmam que desenvolvem atividade agrícola e que fazem parte como membros das associações de produtores de pimenta.

Pelo facto de estarem organizados em associações têm possibilidades de receber apoios para desenvolvimento da atividade agrícola e para melhoria da comunidade.

Figura 13: Quanto tempo tem vindo a desenvolver está atividade.



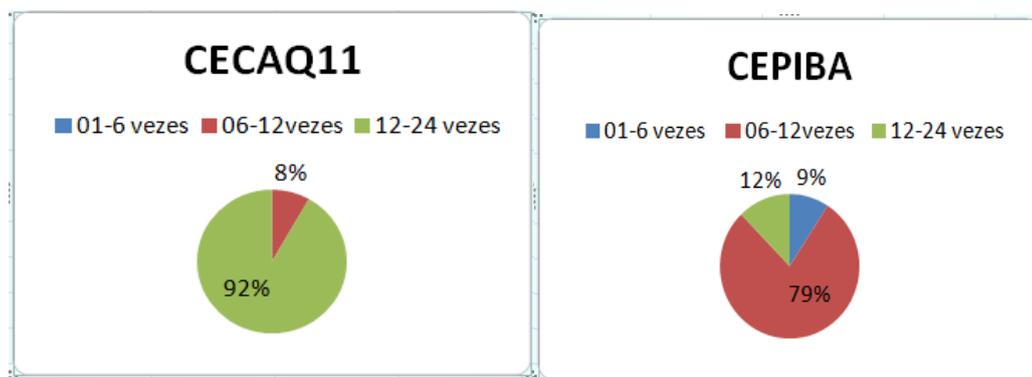
Fonte: Elaboração própria

Dos 122 produtores de cacau de qualidade inquiridos, 85% disseram que desenvolvem atividade de agricultura mais de há 8 anos, 8% entre 4 a 7 anos e 7% entre 1 a 3 anos.

Dos 65 produtores de pimenta inquiridos, 64% disseram que desenvolvem atividade de agricultura mais de 8 há anos, 31% entre 4 a 7 anos e 5% entre 1 a 3 anos.

Muitos produtores receberam a parcela de terra para desenvolver a agricultura no âmbito de processo de nacionalização de terra ao abrigo de decreto-lei número 24/75, de trinta de setembro.

Figura 14: Número de entregas de produtos à fonte de escoamento/cliente.

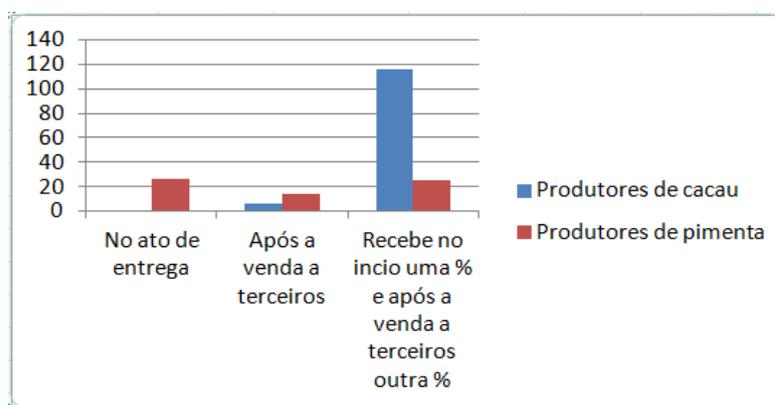


Fonte: Elaboração própria

Os 122 produtores de cacau de qualidade inquiridos, afirmam que entregam os seus produtos a CECAQ11, sendo que 92% entregam entre 12 a 24 vezes ao ano e 8% entregam entre 6 a 12 vezes ao ano. Dos 65 produtores de pimenta inquiridos afirmam

que entregam os seus produtos a CEPIBA, sendo que 79% entregam de 6 a 12 vezes ao ano, 12% entrega entre 12 a 24 vezes ao ano e 9% entre 1 a 6 vezes ao ano.

Figura 15: Formas de pagamento dos produtos vendidos.



Fonte: Elaboração própria

Dos 122 produtores de cacau de qualidade inquiridos, 116 disseram que no ato de entrega de produto recebem uma percentagem de valor de venda (segundo o acordado entre as partes) outra percentagem no final de 6 meses e os restantes 6 produtores disseram que recebem o valor de venda após a cooperativa vender a terceiros.

Dos 65 produtores de pimenta inquiridos, 26 disseram que recebem no ato de entrega do produto, 25 disseram que recebem após a cooperativa vender a pimenta a terceiros e 14 disseram que recebem uma percentagem no início e outra percentagem após a venda a terceiros.

Tabela 9: Tipo de forças de trabalho utilizada na produção.

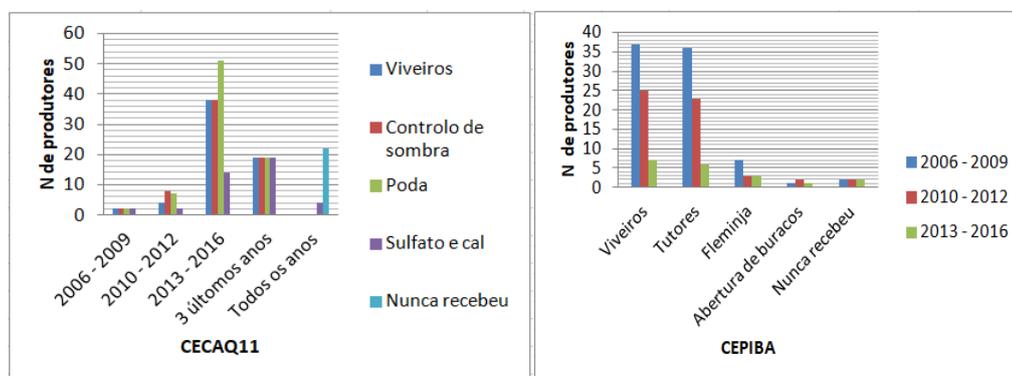
Produtores de cacau				Produtores de pimenta		
Membros familiares	120	Média	2,5081967	64	Média	3,61194
Trabalhadores efetivos	2	Mediana	2	1	Mediana	3
Membros da família e trabalhadores efetivos	6	Quartil 1	2	9	Quartil 1	2
Membros da família e trabalhadores eventuais	23	Quartil 2	2	7	Quartil 2	3
		Quartil 3	3		Quartil 3	4
		Quartil 4	12		Quartil 4	9

Fonte: Elaboração própria

Dos 122 produtores de cacau de qualidade inquiridos, 120 afirmam recorrerem a membros familiares como força de trabalho nas suas atividades agrícolas. Até 75% dos produtores recorrem a 2 membros de família na sua atividade, 50% também recorrem 2 membros familiares e, por fim, 25% recorrem a 3 membros familiares.

Dos 65 produtores de pimenta inquiridos, 64 afirmam recorrerem a membros familiares como força de trabalho nas suas atividades agrícolas. Até 75% dos produtores recorrem a 2 membros familiares na sua atividade, 50% de produtores recorrem a 3 membros familiares e 25% recorrem a 4 membros familiares.

Figura 16: Apoios recebidos e origem do apoio.



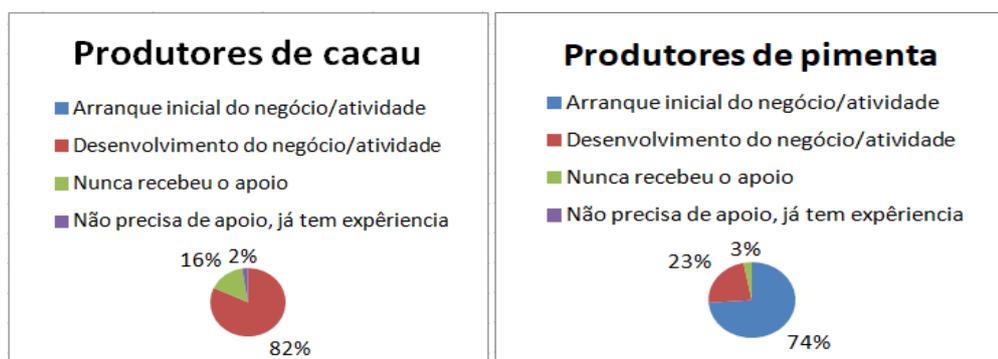
Fonte: Elaboração própria

Dos 122 produtores de cacau de qualidade inquiridos, 100 (82%) afirmam ter recebido apoios da CECAQ11, sobre a forma de vegetais, fitossanitários e abertura das áreas (controle de sombra e poda) de 2006 a 2016. Dos restantes, 22 (18%) afirmam que ainda não receberam os apoios.

No entanto, ao se analisar a figura 16, no período de 2013 a 2016 foi o período no qual mais se densificaram os apoios aos produtores.

Dos 65 produtores de pimenta inquiridos, 62 (98%) confirmam que o maior incentivo na produção de pimenta, conferido pela CEPIBA, foi dado de 2006 a 2012, com entrega direta de materiais vegetais e a abertura de buracos. Deste número, 2 afirmam que nunca receberam apoios.

Figura 17: Destino dos apoios recebidos.



Fonte: Elaboração própria

Dos 122 produtores de cacau de qualidade inquiridos, 82% confirmam que os apoios recebidos se destinaram ao desenvolvimento da sua atividade, 16% confirmam que nunca receberam os apoios e 2% afirmam não precisar de apoios.

Dos 65 produtores de pimenta inquiridos, 74% confirmam que os apoios recebidos se destinaram ao arranque inicial da atividade, 23% confirmam que os apoios recebidos se destinaram ao desenvolvimento do negócio e 3% nunca receberam o apoio.

Na tabela 10 identifica-se quais os benefícios do fundo sobre atividade desenvolvida pelos produtores de cacau e pimenta e, de igual forma, benefícios que atividade/negócio desenvolvida trouxe para a vida dos produtores e das suas famílias, apresentada de forma hierárquica por nível de maior a menor interesse.

De acordo com IFAD (2016a), o objetivo principal do FIDA é financiar e mobilizar recursos adicionais para programas especificamente destinados a promover o avanço económico dos pobres rurais, principalmente através da melhoria da qualidade da produtividade (Figura 18).

Tabela10: Benefícios do Fundo e participação dos produtores.

Perguntas	Respostas/Benefícios
Quais são os benefícios que este fundo trouxe para a sua atividade?	i) Garantiu a sustentabilidade e a estabilidade do cultivo de Cacau e Pimenta. ii) Incentivou o desenvolvimento da produção e aumento da área de plantação. iii) Melhorou o conhecimento técnico e intercâmbio entre os agricultores.
Quais são os benefícios que este negócio/atividade trouxe para sua vida?	i) Fonte e apoio a subsistência familiar. ii) Apoio escolar dos filhos e netos. iii) Aquisição de eletrodomésticos. iv) Construção de casa. v) Melhoria das condições habitacionais. vi) Investir noutros negócios. vii) Melhoria das condições financeiras. viii) Aquisição de móveis para casa. ix) Saúde. x) Apoio à alimentação. xi) Aquisição de meio de transporte. xii) Abertura de conta bancária para alguma reserva financeira xiii) Investimento na colocação de eletricidade em casa. xiv) Investimentos em máquinas e equipamento agrícolas.
Quais são as outras fontes de financiamento da sua atividade?	1- Comparticipação dos produtores de pimenta para beneficiar dos apoios do fundo através da cooperativa, sendo: i) Viveiros - 5% do valor da planta (10.000x5%= 500 dobras) ii) Tutores- 5% do valor da planta (5.000x5%=250 dobras) iii) Fleminja - recebem gratuitamente iv) Abertura de buracos- as produtoras contribuem com 5% (6.000x5%= 300 dobras) dos custos e os produtores assumem 100% de custo com abertura de buracos.

Fonte: Elaborada pela própria com base nas respostas dos questionários aplicado aos agricultores

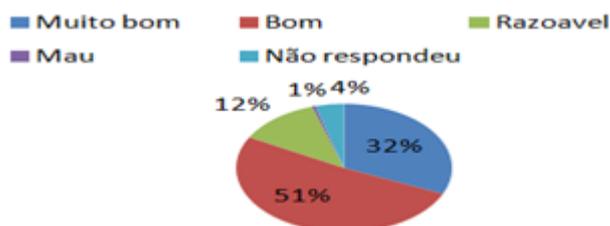
Figura 18: Monitorização por parte da estrutura que gere o fundo.



Fonte: Elaboração própria

Dos 187 produtores inquiridos, a figura acima comprova que 22% deste número confirmam terem sido seguidos/monitorizados mensalmente, pela estrutura que gere os fundos, após terem recebido os apoios, 20% confirmam que nunca foram monitorizados e 18% confirmam que foram monitorizados quinzenalmente e quando necessário.

Figura 19: Relevância dos fundos para o desenvolvimento de negócios sociais em STP.



Fonte: Elaboração própria

De acordo com 187 produtores inquiridos, 51% consideram bom o apoio do fundo para desenvolvimento de negócios em STP, 32% consideram muito bom o apoio disponível pelo fundo e 12 % consideram razoável.

A tabela que se segue, de acordo com as respostas dos inquiridos, apresenta, por ordem de preferência, em que medida os fundos são importantes para desenvolvimento de negócios em STP.

Tabela 11: Nível de importância dos fundos no desenvolvimento dos negócios em STP

- i) Incentiva o indivíduo à criação e desenvolvimento do próprio negócio.
- ii) Disponibiliza meios materiais e técnicos para melhoria da qualidade de negócio.
- iii) Consolida o desenvolvimento de negócios em STP.
- iv) Apoia na melhoria das condições de desenvolvimento de negócios.
- v) Incentiva o desenvolvimento pessoal e profissional dos promotores dos negócios.
- vi) Incentiva a melhoria de condições socioeconómicas dos indivíduos e famílias.

Fonte: Elaboração própria

De acordo com Oliveira (1998), com o passar do tempo, o fundo público passa a ser indispensável para a subsistência da dinâmica social, bem como objeto de disputa entre diferentes grupos políticos e económicos.

Figura 20: Outros apoios recebidos



Fonte: Elaboração própria

Dos 187 produtores inquiridos, 32% confirmam que receberam apoios técnicos, 31% confirmam que receberam formação, 25% confirmam que receberam apoios sobre a forma de materiais.

Com a introdução da produção biológica houve a necessidade de investimentos na melhoria de conhecimento técnico de produção e de qualidade produzida com vista a uma produção homogénea.

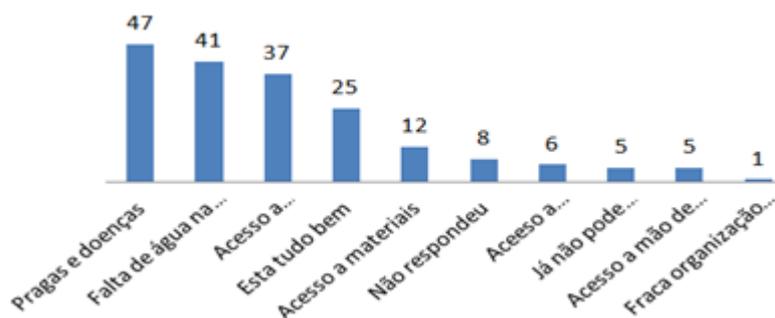
Tabela 12: Obras sociais por comunidade e a sua importância

Comunidades	Obras sociais	Importância
Mato Cana	Reabilitação de conduta de água e construção de um depósito de água.	i) Maior quantidade de água disponível para uso doméstico. ii) Água é o fator indispensável para o desenvolvimento comunitário e agrícola.
Castelo	Latrina	iii) Evita defecar ao ar livre, contaminação e a propagação de doenças provenientes de fezes. iv) Salvaguarda a saúde da comunidade.
Santo António	Eletricidade	v) Passa a estar mais próximo dos acontecimentos nacionais e internacionais. vi) Permite maior atividade de carácter recreativo e cultural na comunidade. vii) Motiva o uso de eletrodomésticos. viii) Permite a conservação dos alimentos e poupança a vários níveis (tempo e financeiro).
Quimpo e Rio Lima	Reabilitação, construção das casas e lavandaria pública	ix) Melhores condições de habitabilidade dos indivíduos e famílias. x) Já não se percorre quilómetros a procura de água para lavar as roupas e uso doméstico.
Abade	Centro recreativo	xi) Permite maior atividade de carácter recreativo e cultural na comunidade. xii) Serve para as reuniões e formação dos associados.
Pontas Palmeiras	Via de acesso.	xiii) Melhorou a frequência de escoamento dos produtos agrícolas, circulação de peões e viaturas.
Agua Izé	Disponíveis 9.000,00 euros de prémio em 2016	xiv) Destinado as obras sociais na comunidade.
Rio Lima	Sistema de irrigação e abrigos para viveiros.	xv) Permite o aumento da quantidade do produto hortícola no mercado.
Pontas das palmeiras	Construção de vedação/proteção no recinto do secador e armazém de cacau	xvi) Deixou de haver vandalismo no recinto e protegeu da entrada de pessoas alheias e de animais no recinto.
Benfica	Loja comunitária	xvii) Acesso fácil a bens de primeira necessidade

Fonte: Elaboração própria com base nas respostas do questionário

Como referido por Sebrae (2016), o negócio com impacto positivo numa comunidade, amplia as perspetivas de pessoas e associa-se à possibilidade de gerar rendimentos e autonomia financeira para os indivíduos.

Figura 21: Fatores limitativos do desenvolvimento da produção agrícola em STP.



Fonte: Elaboração própria

Dos 187 produtores inquiridos, 47 (25%) afirmam que as pragas e doenças são fatores que dificultam o desenvolvimento das atividades produtivas em STP e a produção biológica não permite a aplicação de vários produtos fitossanitários; 41(22%) afirmam que a falta de água na época seca limita o desenvolvimento da sua atividade; 37 (20%) afirmam que o acesso a financiamento limita o investimento na melhoria da plantação e 25 (13%) afirmam que não depara com nenhum problema que possa limitar o desenvolvimento da sua atividade

Figura 22: Evolução dos negócios sociais nos últimos 5 anos.



Fonte: Elaboração própria

Dos 187 produtores inquiridos, 70% consideram que os negócios sociais nos últimos 5 anos em STP têm aumentado ligeiramente; 18% referem ter aumentado significativamente e 4% diminuído moderadamente.

De acordo com Garrido (2016) o programa de segurança alimentar implementado pelo Governo, em parceria com os parceiros de desenvolvimento, tem incentivado os horticultores e produtores na criação de associações para obtenção de benefícios em prol da promoção da atividade agrícola, com vista ao aumento de produtos agrícolas disponíveis no mercado e ao incentivo ao consumo de produtos localmente produzidos.

Figura 23: Dimensão dos negócios sociais criados em STP.



Fonte: Elaboração própria

Dos 187 produtores, 49% referem que a dimensão de negócios sociais em STP é média, 23% referem que ser grandes e 19% referem que serem pequenos.

Pela pequenez do país e pouca parcela de terra disponível aos produtores, não é possível produzir em grande escala, assim, a pequena produção aposta na qualidade para ser competitivo internacionalmente.

5. CONCLUSÃO

Neste trabalho sobre impacto de Fundo para desenvolvimento social na criação e desenvolvimento de negócios em STP, após se ter passado em revista o financiamento de fundos internacionais, implementados através de programas de apoio à criação e desenvolvimento de negócios, de se ter efetuado entrevistas aos gestores e a algumas individualidades, aplicado o questionário e feito uma análise financeira das cooperativas/empresa foi possível concluir que:

- As cooperativas receberam efetivamente Fundo Internacional para Desenvolvimento Agrícola e o fundo do Governo de STP e verificou-se que entre 77% à 82% dos produtores inquiridos confirmaram ter recebido apoios, em forma de matérias vegetais, abertura de buracos e das áreas e apoios fitossanitários, do fundo e que foram destinados à criação e desenvolvimento de negócios no setor agrícola, tendo permitido introduzir a cultura de pimenta biológica e o desenvolvimento de cacau Biológico. Também se verificou que o Zuntabawê recebeu vários equipamentos sobretudo do fundo de cooperação que a Embaixada dos Estados Unidos disponibiliza aos pequenos empreendedores de negócios, em STP, e várias formações, como é o caso da ISO 22000 que administra formações sobre as normas *standard* internacional e que permite ao produtor entrar em qualquer mercado internacional. Estes apoios permitiram melhorar a eficiência do trabalho, aumentar a qualidade e a quantidade de produtos disponíveis no mercado.
- O retorno dos investimentos é observado na capacidade dos negócios se manterem no mercado, capacidade de gerar fluxos positivos no futuro e garantir que as fontes de comercialização (Fornecedor e clientes) dos produtos seja estável e continuada.
- Pode-se observar que o fundo teve um impacto bastante positivo na comunidade com a construção de várias obras sociais (Jardim de infância, eletricidade, via de acesso, abastecimento de água entre outras) e nas vidas dos produtores inquiridos com melhoria das condições de subsistência, habitacional, educação dos filhos entre outras, como pode ser observado na análise dos questionários.

- Os negócios foram desenvolvidos na área do sector agrícola, com a produção de cacau e pimenta biológico como fonte indispensável para comércio internacional, garantido a entrada de divisa para o país e, conseqüentemente, o desenvolvimento dos indivíduos e famílias produtores com a melhoria socioeconómico de STP, de acordo com (Espírito santo, 2008). Também desenvolveu-se transformação de produtos agroindustriais e melhorou a quantidade e qualidade de produto disponível no mercado e para comércio internacional. Embora com debilidades os negócios representam-se como autossustentáveis de acordo com os resultados financeiros obtidos.
- Verificou-se que os negócios tiveram sucesso e a estratégia de financiamento usada foi de elevada importância para o desenvolvimento destes negócios em STP.

De uma forma geral podem então ser retiradas as seguintes conclusões:

- 1- Os negócios receberam, efetivamente, os fundos;
- 2- Os fundos foram destinados para criação e desenvolvimento de negócios no setor agrícola, tendo permitido introduzir a cultura de pimenta biológica, o desenvolvimento de cacau Biológico e a transformação de alguns produtos agrícolas;
- 3- Houve um real impacto nas comunidades, com melhoria de vida dos indivíduos e famílias;
- 4- Embora com debilidades, os negócios apresentam-se como autosustentáveis, de acordo com os resultados financeiros obtidos; e,
- 5- Sendo os financiamentos considerados a fundo perdido, os retornos são verificados na melhoria das condições de vida dos beneficiários.

Em geral, o impacto é bastante positivo em termos económicos, sociais e ambientais.

Não obstante os resultados alcançados e as conclusões a que se chegou, está-se na presença de um trabalho exploratório o que faz com que estes resultados necessitam de ser confirmados. Assim, outros estudos poderão e deverão ser efetuados para confirmar ou refutar os resultados.

No sentido de propostas de investigação futuras propomos que sejam efetuados um seguimento e, conseqüentemente, a avaliação de cada negócio para permitir avaliar o progresso do negócio e verificar a viabilidade dos objetivos preconizados.

BIBLIOGRAFIA

- Andrade, M. M. de, & Martins, J. A. de A. (2002). *Como preparar trabalhos para cursos de pós-graduação : noções práticas (5ª ed.)*. Rio de Janeiro: Atlas.
- Ang, J. S. (1991). *Small Business Uniqueness and the Theory of Financial Management*. *The Journal of Entrepreneurial Finance*, 1(1), 11–13. Retrieved from <http://digitalcommons.pepperdine.edu/jef>
- Ashoka Empreendedores Sociais, & McKinsey and Company. (2006). *Negócios sociais sustentáveis : estratégias inovadoras para o desenvolvimento social*. São Paulo: Editora Peirópolis.
- Associação Brasileira de Normas Técnicas. (2007). *ABNT NBR 159991 : Gestão de continuidade de negócios : Pt 1 : código de prática*. Brasil: ABNT. Retrieved from <https://pt.scribd.com/document/240414732/ABNT-NBR-15999-1-Gestao-de-Continuidade-de-Negocios-Parte-1-Codigo-de-Pratica>
- Austin, J., Stevenson, H., & Wei-Skillern, J. (2006). *Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both? Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(1), 1–22. <http://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2006.00107.x>
- Baltazar, E. D. (1969). *As cooperativas: Um fator de Progresso Económico*. *Boletim Informativo*. Vol. 26. S. Tomé: Serviços Económicos Ministério das Finanças, Comércio e Economia Azul.
- Banco Central de São Tomé e Príncipe. (2015). *Relatorio Anual da Economia santomense 2015 (Vol. 80)*. São Tomé.
- Barclay, M. J., & Smith, C. W. (1995). *The Maturity Structure of Corporate Debt*. *The Journal of Finance*, 50(2), 609. <http://doi.org/10.2307/2329421>
- Beason, R., & Weinstein, D. E. (1996). *Growth , Economies of Scale , and Targeting in Japan (1955-1990)*. *The Review of Economics and Statistics*, 78(2), 286–295. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2109930>
- Bellen, H. M. van. (2005). *Indicadores de sustentabilidade - uma análise comparativa*. Rio de Janeiro: FGV. <http://doi.org/http://dx.doi.org/10.1590/S1415-65552005000400014>
- Bernstein, P. L., & Damodaran, A. (Eds.). (1998). *Investment management*. New York: J. Wiley.
- Bernstein, P. L., & Damoradan, A. (Eds.). (1998). *Investment Management*. New York:

John Wiley and Sons Inc.

- Bhaird, C., & Lucey, B. (2009). Determinants of capital structure in Irish SMEs. *Small Business Economics*, Vol. 35 (5), pp 357-375.
- Bodie, Z., & Merton, R. C. (2002). *Finanças (1ª)*. Porto Alegre, BR: Artmed Ed.
- Breia, A., Pereira, V. M. M., & Mata, M. N. N. da S. (2014). *Análise Económica e Financeira: Aspectos Teóricos e Casos Práticos*. Lisboa: Rei dos Livros.
- Brigham, E. F., Gapenski, L. C., & Ehrhardt, M. C. (2001). *Administração financeira teoria e prática*. S. Paulo: Atlas.
- British Standards Institution. (2006). *BS 25999-1 Business continuity management. Code of practice*. UK: British Standards Institution. Retrieved from <http://www.bsigroup.com/LocalFiles/en-SG/bsi-small-business-guide-to-standards-SG.pdf>
- Business Continuity Institute. (2007). *Good practice guidelines*. London: Business Continuity Institute.
- Caixa Geral de Depósitos, Direção Internacional de Negócio, Direção de Gestão Corporativa, & Soares, A. (2014). *São Tomé E Príncipe: Oportunidades E Potencial De Desenvolvimento: Internacionalização Das Economias*. In *São Tomé E Príncipe Oportunidades E Potencial De Desenvolvimento Internacionalização Das Economias*. Lisboa: Caixa Geral de Depósitos.
- Campagnac, V. (2002). *As organizações não-governamentais (ONGs) e o mercado de trabalho*. In *XV Encontro Nacional de Estudos Populacionais* (pp. 1–22).
- Carreira, F. A., & Palma, C. M. da. (2012). *Análise Comparativa Dos Relatórios De Sustentabilidade Das Empresas Brasileiras, Espanholas, Portuguesas E Andorra*. *Revista Universo Contábil*, 8(4), 140–166. <http://doi.org/10.4270/ruc.2012435>
- Carter, N., Brush, C., Greene, P., Gatewood, E., & Hart, M. (2003). *Women entrepreneurs who break through to equity financing: The influence of human, social and financial capital*. *Venture Capital*, 5(1), 1–28. <http://doi.org/10.1080/1369106032000082586>
- Carter, N. M., Gartner, W. B., Shaver, K. G., & Gatewood, E. J. (2003). *The career reasons of nascent entrepreneurs*. *Journal of Business Venturing*, 18(1), 13–39. [http://doi.org/10.1016/S0883-9026\(02\)00078-2](http://doi.org/10.1016/S0883-9026(02)00078-2)
- Cassilhas, I. A. P. (2008). *Uma Análise da Atividade de Testes do Plano de*

- Continuidade de Negócio e sua Conformidade com a Norma ISO 17799:2005.*
Universidade de Brasília.
- Cerqua, A., & Pellegrini, G. (2014). *Do subsidies to private capital boost firms' growth? A multiple regression discontinuity design approach.* *Journal of Public Economics*, 109, 114–126. <http://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2013.11.005>
- Chittenden, F., Hall, G., & Hutchinson, P. (1996). *Small firm growth, access to capital markets and financial structure: Review of issues and an empirical investigation.* *Small Business Economics*, 8(1), 59–67. <http://doi.org/10.1007/BF00391976>
- Chu, M. (2007). *Commercial Returns at the Base of the Pyramid.* *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, 2(1–2), 115–146. <http://doi.org/10.1162/itgg.2007.2.1-2.115>
- Comissão para Setor Privado e Desenvolvimento, & Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento. (2004). *Desencadeando o empreendedorismo: O poder das empresas a serviço dos pobres. Relatório geral para o secretário das Nações Unidas ONU.* New York.
- Couto, G., & Ferreira, S. (2010). *Os determinantes da estrutura de capital da empresas do PSI-20.* *Revista Portuguesa E Brasileira de Gestão*, 9(1–2), 26–38. Retrieved from http://www.scielo.mec.pt/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1645-44642010000100004&lng=pt&nrm=iso&tlng=pt%5Cnhttp://www.scielo.gpeari.mctes.pt/scielo.php?pid=S1645-44642010000100004&script=sci_arttext
- Damas, M. (2013). *Avaliação de Empresas.* Matosinhos: PCR lda.
- Dees, J. G., & Duke University. (2001). *The Meaning of “Social Entrepreneurship.”* Retrieved October 27, 2017, from <https://entrepreneurship.duke.edu/news-item/the-meaning-of-social-entrepreneurship/>
- Diamond, D. W. (1989). *Reputation Acquisition in Debt Markets.* *Journal of Political Economy*, 97(4), 828–862. <http://doi.org/10.1086/261630>
- Diaz, M. M., Engelman, R., Klugman, J., Luchsinger, G., & Shaw, E. (2017). *State of World Population 2017: Worlds apart.* New York.
- Disaster Recovery Institute. (2016). *Professional practices for business continuity planners.* Retrieved from <https://www.drii.org/resources/professionalpractices/EN>
- Duarte, C., & Esperança, J. P. (2012). *Empreendedorismo e Planeamento Financeiro: Transformar oportunidades em negócios. Criar micro, pequenas e médias empresas(1ª).* Lisboa: Europress.
- Durand, D. (1952). *Costs of Debt and Equity Funds for Business: Trends and Problems*

- of Measurement. In *Conference on Research in Business Finance* (pp. 215–262). New York: NBER. Retrieved from <http://www.nber.org/books/univ52-1%0Ahttp://www.nber.org/chapters/c4790>
- Elkington, J. (2004). *Enter the triple bottom line*. In A. Henriques & J. Richardson (Eds.), *The Triple Bottom Line: Does it All Add Up? Assessing the Sustainability of Business and CSR* (pp. 1–16). London: Earthscan.
- Elkington, J. (2012). *Sustentabilidade - canibais com garfo e faca (1ª)*. S. Paulo: M Books.
- Espírito Santo, A. de C. do. (2008). *Economia de S. Tomé e Príncipe : entre o regime do partido único e multipartidarismo*. Lisboa: Edições Colibri.
- Felippe, J. M. S. (2015). *FUNDO PÚBLICO E ORÇAMENTO DA POLÍTICA DE ASSISTÊNCIA SOCIAL DE 2010 A 2012 NO BRASIL*. *HOLOS*, ano 31(6), 448. <http://doi.org/10.15628/holos.2015.1717>
- Fernandes, J. M., & Freitas, D. (2017). *Fundo Europeu Agrícola de Desenvolvimento Rural (FEADER)*. Retrieved October 31, 2017, from <http://euroogle.com/dicionario.asp?definicao=550>
- Ferreira, R. F. (1982). *Gestão Financeira*. Lisboa: Universidade Católica Portuguesa.
- Friedenhain, V. (2008). *Um estudo sobre métodos e processos para a implantação da gestão de continuidade de negócios aplicáveis a órgãos da administração pública federal brasileira*. Universidade de Brasília.
- Fundo Monetário Internacioanl. (2014). *Relatório FMI n. 14/2*. S. Tomé.
- Fundo Monetário Internacional. (2015). *Relatorio FMI n. 15/196*. S. Tomé.
- Fundo Monetário Internacional. (2016). *Relatório do FMI 16/174*. S. Tomé.
- García, D. S. S. (2011). *Sustentabilidad y los puertos: A atividade portuária como garantidora da dimensão econômica e social do princípio da sustentabilidade*. Universidad de Alicante:Facultad de Derecho.
- Garrido, C. (2016). *Fundo para Desenvolvimento Social*. São Tomé e Príncipe.
- Garrido, C. (2017). *Fundo Público. Água Grande; São Tomé e Príncipe: E.M. Viana Entrevistador*.
- Gil, A. C. (1999). *Métodos e técnicas de pesquisa social (5 ed.)*. S. Paulo: Atlas.
- GPEARI. (1976). *African Development Bank Group*.
- Graham, J. R., & Harvey, C. R. (2001). *The theory and practice of corporate finance: evidence from the field*. *Journal of Financial Economics*, 60(2–3), 187–243. [http://doi.org/10.1016/S0304-405X\(01\)00044-7](http://doi.org/10.1016/S0304-405X(01)00044-7)

- Greatti, L. (2004). *O uso do plano de negócios como instrumento de análise comparativa das trajetórias de sucesso e de fracasso empresarial*. In *Anais do Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração*. Curitiba, Brasil.
- Harding, R., & Cowling, M. (2006). *Social Entrepreneurship Monitor*. Global Entrepreneurship Monitor. London.
- Harris, M., & Raviv, A. (1991). *The Theory of Capital Structure*. *The Journal of Finance*, 46(1), 297–355. <http://doi.org/10.2307/2328697>
- Hart, S. L., & London, T. (2011). *Next Generation Business Strategies for the Base of the Pyramid*. Upper Saddle River, New Jersey 07458: Pearson Education, Inc.
- IAPMEI. (2014). *Como Elaborar um Plano de Negócios: O Seu Guia Para Um Projecto de Sucesso*, 37. Retrieved from <http://www.iapmei.pt/resources/download/GuiaPraticodoCapitaldeRisco2604.pdf>
- IFAD. (2016a). *Fundo Internacional de desenvolvimento agrícola : International Fund for Agricultural Development*. Retrieved October 31, 2017, from <https://www.ifad.org/home>
- IFAD. (2016b). *Rural Development Report 2016. Fostering inclusive rural transformation*. Rome: IFAD. Retrieved from https://www.ifad.org/documents/30600024/30604583/RDR_WEB.pdf/c734d0c4-fbb1-4507-9b4b-6c432c6f38c3
- Instituto de Financiamento da Agricultura e Pescas. (2016). *Fundo Europeu Agrícola de Desenvolvimento Rural (FEADER)*. Retrieved November 3, 2017, from http://www.ifap.min-agricultura.pt/portal/page/portal/ifap_publico/GC_util/GC_faq/GC_FAQFEADER
- Iudícibus, S. de. (1995). *Análise de Balanços (6ª)*. S. Paulo: Atlas Ed.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). *Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure*. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360. [http://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](http://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Jorge, S., & Armada, M. J. da R. (2001). *Factores determinantes do endividamento: uma análise em painel*. *Revista de Administração Contemporânea*, 5(2), 9–31. <http://doi.org/10.1590/S1415-65552001000200002>
- Kallás, D. (2012). *Resenha: Inovação em modelo de negócios: forma e conteúdo*. *Rae*, 52, 704–705. Retrieved from <http://www.spell.org.br/documentos/ver/8648/inovacao-em-modelo-de-negocios-->

forma-e-conteudo/i/pt-br

- Kilsberg, B. (1998). *Repensando o Estado para o Desenvolvimento Social: superando dogmas e convencionalismos. Coleção questões de nossa época*, v. 64.
- Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2010). *Marketing 3.0*. Rio de Janeiro: Elsevier Editora. Retrieved from <https://www.wook.pt/livro/marketing-3-0-philip-kotler/10526947>
- Lee, J.-W. (1996). Government interventions and productivity growth. *Journal of Economic Growth*, 1(3), 391–414. <http://doi.org/10.1007/BF00141045>
- Leland, H. E., & Pyle, D. H. (1977). Informational Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation. *The Journal of Finance*, 32(2), 371. <http://doi.org/10.2307/2326770>
- Mac an Bhaird, C., & Lucey, B. (2010). Determinants of capital structure in Irish SMEs. *Small Business Economics*, 35(3), 357–375. <http://doi.org/10.1007/s11187-008-9162-6>
- Magretta, J. (2002). Why business models matter. *Harvard Business Review*, 80(5), 86–92. Retrieved from <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/12024761>
- Maia, A. G., & Pires, P. dos S. (2011). Uma compreensão da sustentabilidade por meio dos níveis de complexidade das decisões organizacionais. *Revista de Administração Mackenzie*, 12(3), 177–206. <http://doi.org/10.1590/S1678-69712011000300008>
- Mair, J., & Martí, I. (2006). Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. *Journal of World Business*, 41(1), 36–44. <http://doi.org/10.1016/j.jwb.2005.09.002>
- Marx, K. (2013). *O Capital*. Vol. 1. Rio de Janeiro: Editora Civilização Brasileira.
- Marzall, K., & Almeida, J. (2000). Indicadores de Sustentabilidade para Agroecossistemas. Estado da arte, limites e potencialidades de uma nova ferramenta para avaliar o desenvolvimento sustentável. *Cadernos de Ciência & Tecnologia*, 17(1), 41–59. Retrieved from <https://seer.sct.embrapa.br/index.php/cct/article/view/8861>
- Menezes, H. C. (1996). *Princípios de Gestão Financeira* (7ª ed.). Lisboa: Editorial Presença.
- Ministério do Meio Ambiente. (n.d.). *Agenda 21 Brasileira*. Brasília: Ministério do Meio Ambiente. Retrieved from <http://www.mma.gov.br/responsabilidade-socioambiental/agenda-21/agenda-21-brasileira>
- Ministério do Plano e Desenvolvimento; República Democrática de São Tomé e Príncipe.

- (2012). *Estratégia nacional de redução da pobreza*. São Tomé.
- Monteiro, A. P., Soares, A. M., & Rua, O. L. (2013). *Desempenho das Exportações: Influência dos Recursos Intangíveis, Capacidades Dinâmicas e Orientação Empreendedora*. *Revista Ibero - Americana de Estratégia*, 12(3), 12–36. <http://doi.org/10.5585/riae.v12i3.1988>
- Munck, L., & Borim-de-Souza, R. (2009). *Responsabilidade Social e Sustentabilidade Organizacional: a Hierarquização de Caminhos Estratégicos para o Desenvolvimento Sustentável*. REBRAE. *Revista Brasileira de Estratégia*, 2(2), 185–202. Retrieved from 19838484
- Myers, S. C., Allen, F., & Brealey, R. (2001). *Princípios de Finanças Empresarias*. (8^a ed.). Lisboa: McGraw-Hill Portugal.
- Myers, S. C., & Majluf, N. S. (1984). *Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have*. *Journal of Financial Economics*, 13(2), 187–221. [http://doi.org/10.1016/0304-405X\(84\)90023-0](http://doi.org/10.1016/0304-405X(84)90023-0)
- Nascimento, C. do, Fazon, C. B., Oliveira, D. A., & Hid, D. S. (2012). *Inovação No Desenvolvimento Local Através De Negócios Sociais*. *Revista Pensamento & Realidade*, 27(3), 92–107.
- Neves, J. C. (2002). *Avaliação de Empresas e Negócios*. Amadora: McGraw Hill Portugal.
- Neves, J. C. das. (2007). *Análise financeira (1^a)*. Lisboa: Texto Editores.
- Neves, J. C. das. (2012). *Análise e relato financeiro: Uma visão integrada de gestão*. Lisboa: Texto Editores.
- Noor, K. B. M. (2008). *Case Study: A Strategic Research Methodology*. *American Journal of Applied Sciences*, 5(11), 1602–1604. Retrieved from <http://adh.sagepub.com/cgi/doi/10.1177/15222302004003007>
- Nordhaus, W., & Tobin, J. (1972). *Is Growth Obsolete? In Economic Research: Retrospect and Prospect*. Vol. 5 (pp. 1–80). National Bureau of Economic Research, Inc. Retrieved from <https://econpapers.repec.org/RePEc:nbr:nberch:7620>
- Norton, E. (1990). *Similarities and differences in small and large corporation beliefs about capital structure policy*. *Small Business Economics*, 2(3), 229–245. <http://doi.org/10.1007/BF00389531>
- Oliveira, F. de. (1998). *Os direitos do antivalor : a economia política da hegemonia imperfeita*. Editora Vozes. Retrieved from https://books.google.pt/books/about/Os_direitos_do_antivalor.html?id=BfxCAAAA

YAAJ&redir_esc=y

- Oliveira, D. M. R. De. (2015). *A Importância da Gestão no Acesso a financiamento no Empreendedorismo Social*. Universidade do Porto.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2011). *Business Model Generation - Inovação em Modelos de Negócios (Vol. 3)*. Rio de Janeiro: Atlas Books. <http://doi.org/65.012.2085b>
- Pearson, M. (2015). *The Small Business Owner's Simplified Guide to ISO 9001 and Business Improvement*. Retrieved from <http://shop.bsigroup.com/upload/272891/BSI-ISO-9001-White-Paper-UK-EN.pdf>
- Perrini, F., & Vurro, C. (2006). *Social Entrepreneurship: Innovation and Social Change Across Theory and Practice*. In J. Mair, J. Robinson, & K. Hockerts (Eds.), *Social Entrepreneurship* (pp. 57–85). London: Palgrave Macmillan UK. http://doi.org/10.1057/9780230625655_5
- PNUD. (1998). *Relatório de Desenvolvimento Humano em São Tomé e Príncipe*. São Tomé.
- PNUD. (2004). *Desencadeando o empreendedorismo: O poder das empresas a serviço dos pobres*.
- Poli, L. C. (2013). *Por um ativismo pró-sustentabilidade*. *Revista Novos Estudos Jurídicos*, 18(2), 179–195. Retrieved from <https://livros-e-revistas.vlex.com.br/vid/ativismo-sustentabilidade-522792410>
- Porter, M. E., & Kramer, M. P. (2011). *Criação de valor compartilhado*. *Harvard Business Review Brasil*, (Janeiro). Retrieved from <http://hbrbr.uol.com.br/criacao-de-valor-compartilhado/>
- Rabello, E., & Spínola, A. (2016). *Negócios Sociais*. Brasil: Sebrae.
- Rajan, R. G., & Zingales, L. (1995). *What Do We Know about Capital Structure? Some Evidence from International Data*. *The Journal of Finance*, 50(5), 1421. <http://doi.org/10.2307/2329322>
- Randhawa, J. S., & Ahuja, I. S. (2006). *Examining the role of 5S practices as a facilitator of business excellence in manufacturing organizations*. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 55(7), 527–538. Retrieved from <http://www.emeraldinsight.com/doi/10.1108/MBE-09-2016-0047>
- Rappaport, A.. (1999). *Creating Shareholder Value: A Guide for Managers and Investors*. Simon and Shuster.

- Richard, A. B., & Stewart, C. M. (1998). *Princípios de Finanças Empresarias*. Portugal: McGraw-Hill de Portugal, L.da Rua Barata Salgueiro, 51-A Edifício Castilho, 5 1250-043 Lisboa.
- Rodrigues, L. C., Silveira, A., Kono, C. M., & Lenzi, F. C. (2013). *Inovação e Modelo de Negócio – Um estudo de caso no setor vitivinícola*. *Revista Ibero-Americana de Estratégia*, 12(2), 250–273. <http://doi.org/10.5585/riae.v12i2.1979>
- Roque, M. M. de S. (2016). *A Contribuição da Contabilidade Nos Negócios Sociais*. *REPAE – Revista Ensino E Pesquisa Em Administração E Engenharia*, 1(2).
- Rosolen, T., Tiscoski, G. P., & Comini, G. M. (2014). *Empreendedorismo Social e Negócios Sociais: Um Estudo Bibliométrico da Produção Nacional e Internacional*. *Revista Interdisciplinar de Gestão Social (RIGS)*, 3(1), 1–16.
- Ross, S. A. (1977). *The Determination of Financial Structure: The Incentive-Signalling Approach* Author (s): Stephen A . Ross Published by : RAND Corporation Stable URL : <http://www.jstor.org/stable/3003485> Accessed : 01-05-2016 08 : 49 UTC Your use of the JSTOR archive in, 8(1), 23–40.
- Santiago, E. (2004). *Estudo do Mercado de S. Tomé e Príncipe*. Logistel. Retrieved from <http://www.infoescola.com/africa/sao-tome-e-principe/>
- Scherr, F. C., Sugrue, T. F., & Ward, J. B. (1993). *Financing the Small Firm Start-Up: Determinants of Debt Use*. *Journal of Entrepreneurial Finance*, 3(1), 17–36.
- Secretaria de Estado da Agricultura, abastecimento e desenvolvimento rural. (2015). *Fundo de Desenvolvimento Rural-FDR*. Retrieved October 27, 2017, from <http://www.agricultura.df.gov.br/component/content/article/287-a-secretaria/401-fundo-de-desenvolvimento-ruralfdr-cpdrseagri-df.html>
- Serrasqueiro, Z., & Nunes, P. M. (2008). *Determinants of capital structure: comparison of empirical evidence for the use of different estimators*. *International Journal of Applied Economics*, 5(1), 14–29. Retrieved from http://www.ectap.ro/determinants-of-capital-structure-comparison-of-empirical-evidence-for-the-use-of-different-estimators-aviral-kumar-tiwari_raveesh-krishnankutty/a1046/
- Shaw, E., & Carter, S. (2007). *Social entrepreneurship Theoretical antecedents and empirical analysis of entrepreneurial processes and outcomes*. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 14(3), 418–434.
- Siche, R., Agostinho, F., Ortega, E., & Romeiro, A. (2007). *Índices versus indicadores: precisões conceituais na discussão da sustentabilidade de países*. *Ambiente & Sociedade*, 10(2), 137–148. <http://doi.org/10.1590/S1414-753X2007000200009>

- , F., & López-Gracia, J. (2003). *Pecking Order Versus Trade-Off: an Empirical Approach To the Small and Medium Enterprise Capital Structure*, 1–35.
- Stewart, G. B. (1991). *The quest for value : a guide for senior managers (1 st)*. New York: Harper Collins.
- Stickney, C. P., & Weil, R. L. (2001). *Contabilidade Financeira: Uma introdução aos conceitos, métodos e usos*. São Paulo: Atlas Ed.
- Tachizawa, T. (2010). *Desenvolvimento Social e Ambiental : arquitetura de dados de sustentabilidade baseada em pesquisa empírica*. *Revista de Administração FACES Journal*, 9(1), 73–92.
- Teixeira, E. C. (2002). *O Papel das Políticas Públicas no Desenvolvimento Local e na Transformação da Realidade*. *Aatr-Ba*, 1–11. Retrieved from http://www.dhnet.org.br/dados/cursos/aatr2/a_pdf/03_aatr_pp_papel.pdf
- Tzelepis, D., & Skuras, D. (2006). *Strategic performance measurement and the use of capital subsidies*. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 55(7), 527–538. <http://doi.org/10.1108/17410400610702133>
- UNFPA / ONU. (2017). *United Nations Population Fund*.
- Vanclay, F., & Esteves, A. M. (2011). *Current Issues and Trends in Social Impact Assessment*. In *New Directions in Social Impact Assessment Conceptual and Methodological Advances*. Cheltenham, UK: Edward Elgar. Retrieved from <http://www.elgaronline.com/9781849801171.00012.xml>
- Vasconcelos, A. M. de, & Lezana, Á. G. R. (2012). *Modelo de ciclo de vida de empreendimentos sociais*. *Revista de Administração Pública*, 46(4), 1037–1058. <http://doi.org/10.1590/S0034-76122012000400007>
- Veiga, J. E. (2006). *Desenvolvimento sustentável: o desafio do século XXI*. Rio de Janeiro: Garamond.
- Veiga, J. E. (2010). *Indicadores De Sustentabilidade*. *Estudos Avançados*, 24(68), 39–52.
- Vieira, E. S., & Novo, A. J. (2010). *A estrutura de capital das PME : evidência no mercado português*. *Estudos Do ISCA, Série IV(2)*, 16.
- Vilavella, L. B., & Silvosa, A. R. (1977). *Un modelo de síntesis de los factores que determinan la estructuta de capital ótima de las PYMES*. *Revista Europea de Dirección Y Economía de La Empresa*, 6(1), 107–124.
- Ward, J. L. (2003). *Planejar para prosseguir*. *HSM Management*, 41.
- Wheatman, V. (2001). *Aftermath : Disaster Recovery*.

- Yiu, D. W., Wan, W. P., Ng, F. W., Chen, X., & Su, J. (2014). *Sentimental Drivers of Social Entrepreneurship: A Study of China's Guangcai (Glorious) Program*. *Management and Organization Review*, 10(1), 55–80. <http://doi.org/10.1111/more.12043>
- Yunes, M. (2000). *O banqueiro dos pobres: a revolução de microcrédito que ajudou os pobres de dezenas de países*. São Paulo: Ed. Ática.
- Zdanowicz, J. E. (1995). *Fluxo de Caixa: uma decisão de planeamento e controlo (5ª)*. Porto Alegre: Sagra Luzzato.
- Zdanowicz, J. E. (2000). *Fluxo de Caixa (8ª)*. Porto Alegre: Sagra Luzzato.

ANEXOS

Anexo nº1

Apresentação da lista dos indivíduos entrevistados com base no tema do trabalho de investigação.

Função	Data da entrevista	Duração da Entrevista	Local da entrevista
PAPAC	24-03-2017	45:05:00	Escritório da PAPAC
Ex. Ministra da Agricultura	28-03-2017	41:31:00	
PRIASA	29-03-2017	25:13:00	Escritório da PRIASA
Diretor de Planeamento da Agricultura	06-04-2017	37:25:00	Ministério de Agricultura
Coordenador da CECAQ11	18-04-2017	47:01:00	Escritório Zatonadil
Coordenador de CEPIBA	25-04-2017	30:42:00	Escritório da CEPIBA
Família Zuntabawê	03-05-2017	45:39:00	Escritório Ateliê de transformação



Anexo nº 2

Exmo. Sr.

Coordenador da Cooperativa de Exportação
de cacau (CECAQ11) em STP

Assunto: Pedido das Demonstrações Financeiras a Empresa.

Sou a Elsa Viana, proponente em segundo ano de Mestrado em Gestão – Especialização em Finanças à decorrer no âmbito de uma parceria estabelecida entre a Universidade de Évora (Portugal) e o Ministério de Educação, Cultura e Comunicação de STP.

Estou a desenvolver o meu trabalho de tese sobre o tema **Avaliação de Impacto do Fundo para Desenvolvimento na Criação e Desenvolvimento de Negócios em STP.**

Para esta investigação seleccionei 4 negócios, sendo:

- 1 - Cooperativa de Exportação de Cacau das 11 comunidades (CECAQ11);
- 2- Cooperativa de Exportação de Pimenta (CEPIBA);
- 3- Zunta B-We uma unidade de produção e transformação familiar.

O trabalho terá como o suporte os documentos das demonstrações financeiras (Balanço, Demonstração de resultados e Demonstração de Fluxo de Caixas) dos últimos três anos, os elementos complementares como o relatório de gestão, parecer de auditoria, caso haja, e outras informações. Também terei necessidade de obter informações extras contabilísticas e para tal tenho um questionário a ser preenchido. Neste sentido, a proponente solicita a possibilidade da Vossa Excelência conceder todas as informações possíveis inerentes a empresa que dirige afim de permitir que seja efetuada o estudo em causa e agradece a colaboração dos agricultores associados para o preenchimento do questionário que enviará. Informamos que será mantido sigilo quanto à informação obtida.

Ciente que o pedido será aceite, agradeço antecipadamente pela colaboração.

Com os melhores cumprimentos.

SãoTomé, 26de Abril de 2017

A proponente,

Elsa Gomes Viana



Anexo nº3

Questionário

Impacto do Fundo para Desenvolvimento Social na Criação e Desenvolvimento de Negócios em São Tomé e Príncipe

O presente questionário servirá de suporte ao desenvolvimento de uma dissertação de Mestrado em Gestão – Especialização em Finanças, efetuada pela Elsa Martins Gomes Viana, a decorrer no âmbito de uma parceria estabelecida entre a Universidade de Évora (Portugal) e o Ministério de Educação, Cultura e Comunicação de STP. O trabalho visa conhecer a situação atual dos Fundos para Desenvolvimento Social posto a disposição do País e destinados a apoiara criação de Negócios Sociais em São Tomé e Príncipe.

Parte I: Identificação/Caraterização

1. Respondente

1.1) Sexo: Feminino Masculino

1.2) Idade entre (anos):

De 20 a 30 anos

De 31 a 40 anos

De 41 a 50 anos

51 ou mais anos

1.3) Estado civil: _____.

1.4) Quantos membros compõem a sua família? _____ Identifica?

1.5) Habilitações Literárias: 1-4 ano 5-8 ano 9 a 12 ano Ensino superior

1.6) Faz parte de alguma associação de produtores? Como é que se chama a Empresa onde trabalha?

Sim Não Identificar: _____

1.7) Que tipo de atividade desenvolve?

Atividade agrícola

Indústria de transformação

Comercialização

Importação/Exportação

Prestação de serviços

1.8) Há quanto tempo tem vindo a desenvolver esta atividade?

1-3 Anos 4-7 anos + 8 anos

1.9) Qual é a fonte de escoamento do seu produto ou da sua empresa?

Vendedores ambulantes

Loja

Loja própria

Mercado externo

Cooperativa

No caso de ter assinalado a terceira opção da questão anterior, indique como são escoados os produtos até ao mercado externo?

1.10) Quantas vezes por ano é entregue os produtos à fonte de escoamento/cliente?

1-66 vezes ao ano 12 a 24 vezes ano

1.11) De que forma se processa o pagamento dos produtos ou do trabalho prestado?

No ato de entrega

Após a venda a terceiros

Recebe no início uma percentagem e após a venda a terceiros outra percentagem

Mensalmente

1.12) Qual é a dimensão da sua atividade/ Quantos trabalhadores existem na sua unidade de produção?

De 1 a 9 trabalhadores

De 10 a 49 trabalhadores

Mais de 50 trabalhadores

Caso utilize outras forças de trabalho, idêntica qual (ais)? _____ E
quantos são? _____

Parte II: Situação atual e perspectivas para o futuro dos negócios/atitude sociais em STP

2.1) Já beneficiou de algum fundo de apoio ao desenvolvimento socioeconómico?

Sim Não

Se sim, de qual estrutura e quando?

Qual foi o montante recebido?

2.2) O fundo recebido destinou-se ao:

Arranque inicial do negócio/da atividade

Desenvolvimento do negócio/atividade

2.3) Quais são os benefícios que este fundo trouxe para a sua atividade/produção?

2.4) Quais são os benefícios que este negócio/atividade trouxe para sua vida?

2.5) Quais são as outras fontes de financiamento da sua atividade?

Capital próprio

Crédito bancário

Outros. Qual (ais)?

Se sim, qual (ais) o montante recebido por tipo de fonte?

2.6) Após receber o financiamento, o seu negócio foi monitorizado pela estrutura que gere o fundo?

Sim Não

Se sim, como foi feito o seguimento?

Semanal Mensal Semestral Anual

2.7) Qual é, para si, a relevância dos fundos para desenvolvimento de negócio social em STP?

Muito Mau Mau Razoável Bom Muito Bom

Porquê?

2.8) Para além destes apoios também recebeu outros como?

Formações Subsídios Subvenções Apoios técnicos Apoios materiais

2.9) Na sua comunidade tem havido apoios destinados as obras sociais?

No caso ter assinalado que sim, identifica quais foram as obras?

2.10) Na sua opinião estes apoios são importantes? Sim Não

Porquê?

2.11) Identifique os fatores limitativos do desenvolvimento da sua atividade em STP
(assinale os que entender)

Dimensão do mercado

Economia informal

Fraca organização de negócio (classe)

Concorrência desleal

Mudança Governamental

Constante mudança de legislação

Falta de legislação em determinadas matérias

Acesso a mão- de- obra qualificado

Acesso a financiamento

Acesso a matérias

Falta de outros recursos necessários, qual?

2.12) Na sua opinião os negócios sociais nos últimos 5 anos têm:

Aumentado significativamente

Aumentado ligeiramente

Mantido constante

Diminuído moderadamente

Diminuído significativamente

Não sabe

2.13) Na sua opinião a dimensão dos negócios sociais criados em São Tomé são:

Muito Pequenos Pequenos Médios Grandes Muito Grandes

Para eventuais esclarecimentos contactar: 9906772

Obrigada pela sua colaboração e sinceridade!