



Publicações Acadêmicas UFVJM



Ministério da Educação – Brasil
Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri – UFVJM
Minas Gerais – Brasil
Revista Vozes dos Vales: Publicações Acadêmicas
Reg.: 120.2.095 – 2011 – UFVJM
ISSN: 2238-6424
QUALIS/CAPES – LATINDEX
Nº. 06 – Ano III – 10/2014
<http://www.ufvjm.edu.br/vozes>

Papel do turismo no desenvolvimento das periferias de uma pequena economia insular rumo à convergência interregional

Jeremias Dias Furtado
Doutorando em Turismo & Gestão de Negócios na
Universidade de Las Palmas de Gran Canaria – Espanha
Universidade de Cabo Verde (República de Cabo Verde)
E-mail: jeremias.furtado@docente.unicv.edu.cv

Profª. Drª. Antonia Mercedes García-Cabrera
Doutorada em Economia e Organização de Empresas
Professora Titular da Universidade de Las Palmas de Gran Canaria - Espanha
E-mail: antonia.garcia@ulpgc.es

Profª. Drª. Maria Gracia García-Soto
Professora Doutorada em Economia e Organização de Empresas na
Universidade de Las Palmas de Gran Canaria - Espanha.
E-mail: gracia.garcia@ulpgc.es

Resumo: A dinâmica do turismo nos territórios depende muito das redes de contato ao nível do comércio internacional, onde os autores são unânimes em como o Investimento Direto Estrangeiro (IDE) propicia a alavancagem do turismo nos territórios da periferia, conjuntamente com os fatores de atração (caraterísticas específicas dos territórios recetores) e fatores impulsionadores (caraterísticas específicas das empresas e do país de proveniência). É neste contexto, que o estudo de estratégias sobre como atenuar as desigualdades de desenvolvimento socioeconómico existentes entre diferentes territórios de um mesmo país ou região passou a ser objeto de planificação científica nas Academias, desde os anos 80, período da formatação da disciplina “empreendedorismo” nas Escolas de Negócio, quando se gerou uma controvérsia (ainda não resolvida), sobre se o crescimento provocava a atenuação ou a acentuação dessas mesmas desigualdades. Por esta

razão, com base no desafio lançado por De Mattos (2000), colocamos as questões de investigação seguintes: (1) Que paradigmas de desenvolvimento económico favorecem a convergência interregional? (2) Que fatores institucionais impulsionadores do IDE e fatores de atração nos territórios da periferia devem ser incrementados pelos modelos de crescimento económico? e (3) Atualmente existem diferenças entre as ilhas cabo-verdianas no que se refere aos fatores institucionais impulsionadores do crescimento económico? Para responder, nesta pesquisa procuramos identificar as teorias e modelos de crescimento económico mais favoráveis à convergência interregional, a partir do estudo de Cabo Verde, onde se realizou o trabalho empírico, com vista ao conhecimento das isonomias ou assimetrias territoriais e comportamentais no plano subnacional.

Palavras-chave: turismo – desenvolvimento local – territórios da periferia – convergência interregional – empreendimento por oportunidade.

1. Introdução

Desde os anos 80 que o empreendedorismo, particularmente o turístico, vem sendo indicado como o principal mecanismo de crescimento e fator propulsor de convergência interregional dos territórios da periferia, ficando entretanto por definir que tipo de empreendedorismo cria mais postos de trabalho e gera, consequentemente, maiores taxas de riqueza: se o empreendedorismo por oportunidade ou o empreendedorismo por necessidade? O empreendimento por oportunidade tem lugar quando o empreendedor decide iniciar um projeto empresarial, com vista a aproveitar oportunidades de negócio; o empreendimento por necessidade tem lugar quando o indivíduo, perante a impossibilidade de encontrar um emprego por conta alheia ou porque aqueles disponíveis lhe são insatisfatórios, então, recorre ao empreendedorismo como última opção possível de autoemprego (Williams, 2009). Em relação a estas categorias, a investigação prévia tem constatado que é, justamente, o empreendimento por oportunidade o que propicia o crescimento económico nas economias em desenvolvimento (Acs *et al.*, 2008; Valliere & Peterson, 2009).

A literatura económica específica oferece um desenvolvido corpo de doutrinas, que vão desde as teorias clássicas (com destaque dos contributos de Adam Smith, sob a forma de teoria da vantagem absoluta) e de David Ricardo (com a teoria das vantagens comparativas dos territórios); das teorias neoclássicas (onde se destacam os contributos de Heckscher, Ohlin e Samuelson, sob a forma da teoria das dotações fatoriais); Hymer e Kindleberger com a teoria da organização industrial,

que permitem concluir que, tanto o IDE como o empreendimento, são importantes fatores de crescimento económico dos territórios e alimentados, justamente, pelas imperfeições no mercado (Barroco *et al.*, 2014) e pela qualidade das instituições (North, 2005; Dias-Furtado *et al.*, 2014). Por causa disso, nesta investigação estamos interessados no estudo daqueles fatores do ambiente de negócios, condicionantes da decisão de criar empreendimentos por oportunidade, tanto por parte de indivíduos locais como por parte de estrangeiros (Dias-Furtado *et al.*, 2014), sob os preceitos do neoinstitucionalismo e do modelo de crescimento endógeno (MCE), enquanto referencial teórico.

Especificamente, a Teoria Institucional é relevante aqui, dado que tem identificado as categorias ou tipos de fatores do contexto que potencialmente influem no comportamento empreendedor (Casero, 2003). De facto, existe uma crescente literatura que fundamenta que são as instituições ou variáveis do contexto, as que regem as interações humanas e condicionam o comportamento, tanto das pessoas como das organizações (*e.g.*, Caballero, 2004; Webb *et al.*, 2009; Puffer *et al.*, 2010).

Por outro lado, a Teoria do Crescimento Endógeno (MCE) também aqui é relevante, por ser um dos modelos mais avançados da ideologia económica neoliberal e a teoria mais favorável à convergência interregional (*e.g.*, Acs & Varga, 2002; Varga & Schalk, 2004; Valliere & Petterson, 2009). Este modelo privilegia a economia participativa, permitindo a integração das OCB's, das associações, das agremiações profissionais, das ONG's, etc., que trabalhando de uma forma coordenada, concorrem para uma convergência entre regiões desiguais da periferia, integrando os respetivos poder local e capital social no processo produtivo e, sobretudo, a participação das populações no sobreproduto social.

Assim, com estes dois instrumentos, estamos preparados para empreender o conhecimento das razões institucionais e motivacionais para o empreendedorismo nesses territórios (García-Cabrera & García-Soto, 2008), porquanto os indivíduos, como membros de um grupo social ou mediante a sua vinculação a diferentes redes de relacionamentos sociais (De Clercq *et al.*, 2010), acabam por aceder ao conhecimento dos elementos institucionais vigentes no território sentindo-se, por isso, estimulados a ajustar seus comportamentos às perdas de tais instituições. Assim, questionamos sobre a melhor forma como incrementar uma mudança

institucional para a convergência interregional, de que resulte um ambiente propício e de isonomia territorial para o empreendedorismo por oportunidade. Para tanto, no presente trabalho tratamos de responder às questões de investigação seguintes: (1) Que paradigmas de desenvolvimento económico favorecem a convergência interregional? (2) Que fatores institucionais impulsionadores do IDE e fatores de atração nos territórios da periferia devem ser incrementados pelos modelos de crescimento económico? e (3) Atualmente existem diferenças entre as ilhas cabo-verdianas no que se refere aos fatores institucionais impulsionadores do crescimento económico?

2. Referencial teórico

2.1 Turismo: conceito, tipologia, ambivalência e consequências nos territórios

A literatura específica considera quatro perspetivas teóricas diferenciadas, mas complementares de abordagem do turismo: 1) a de Costa *et al.* (2004) que definem o turismo como uma indústria; 2) a de Kaul (1985) que defende o turismo mais como um mercado do que como uma indústria; 3) a de Mill e Morrison (1985) e de Leiper (1979) que definem o turismo como um sistema de atividades económicas e relações interpessoais *clusterizadas* e 4) a teoria *behaviorista* de MacCannell (1976) que define o turismo como sendo a teoria e a prática de viajar, donde decorre a necessidade do estudo do comportamento e das preferências dos turistas. A todas estas perspetivas de análise, adicionamos como nosso contributo para esta discussão, que o turismo se pode configurar como a soma de todas estas perspetivas que não são excludentes, mas sim complementares, numa abordagem mais holística, a que apelidamos de “*teoria de especialização da economia com base na indústria sem chaminés*, arreigada no Neoinstitucionalismo e no MCE” (Días Furtado, García-Cabrera e García-Soto, 2014).

A Organização Mundial do Turismo (WTO), com o propósito de definir o conceito de turismo tem-se referido às viagens, motivadas por cinco grandes razões aplicáveis tanto ao turismo emissor, como ao recetor e ao doméstico (WTO, 2004; Carvalho, 2012): 1) recreação, ócio e férias; 2) visita a familiares e amigos; 3) negócios e

profissionais; 4) saúde e 5) religiosas ou peregrinações e outras. Neste contexto, a WTO considera como turista, qualquer viajante que passe pelo menos 24 horas fora do seu ambiente habitual, ou pernoite noutro lugar, seja no próprio país ou no estrangeiro, por um ou vários dos motivos já indicados, sempre quando não realize uma atividade remunerada permanentemente no destino visitado (WTO, 1994). Não obstante, a Diretiva Comunitária Europeia 95/57/CE, de 23 de novembro de 1995, limitou a três os motivos que permitem distinguir a atividade turística, excluindo mais especificamente, os relacionados com a saúde ou com as peregrinações religiosas. Sobre a base desta conceitualização, o setor turístico tem sido considerado por muitos como um fator propulsor de crescimento económico (Marchena-Gómez e Repiso-Rubio, 1999; Ateljevic, 2009). Sob a perspetiva dos territórios da periferia (Buhalis, 1999; Saffu *et al.*, 2008), a indústria do turismo, chamada muitas vezes “*indústria sem chaminés*”, é aquela que cria postos de trabalho tão desejados e aumenta a renda das famílias para financiar outras atividades económicas (Carvalho-Cardoso, 2005; Ateljevic, 2009). Os defensores desta ideia citam numerosos potenciais benefícios para as comunidades locais, incluindo o aumento de renda em moeda estrangeira, o aumento de oportunidades de emprego, a melhoria de condições socioeconómicas e uma relativamente maior estabilidade do mercado do que aquela proporcionada pela exportação das *commodities*, matérias-primas, etc. (Acs & Amarós, 2008; Acs *et al.*, 2008). O turismo realiza, desta forma, uma contribuição crucial para a renda desses territórios, podendo alcançar os 70 por cento do total de renda nos países mais pobres do mundo (WTO, 2010).

Contudo, existem críticos da forma como o turismo se desenvolve nesses territórios, que apontam para: (1) problemas relacionados com uma excessiva dependência deste setor do capital estrangeiro; (2) desigualdades na distribuição dos benefícios gerados pelo setor, e (3) outros malefícios decorrentes da atividade turística sobre a população anfitriã (Liu & Wall, 2006; Tung & Aycan, 2008). Tendo em conta a dimensão geográfica da dependência, Carvalho-Cardoso (2005) e Carvalho (2012) advogam que a maior parte do controlo desse negócio e o próprio centro de emissão de turistas se encontram nas economias desenvolvidas, enquanto que os *resorts* turísticos são construídos nos países e territórios de destino (Carvalho-Cardoso, 2005); a propósito, Buhalis (1999), De Mattos (2000) e Carvalho (2012) reforçam

esta perspectiva de análise, assinalando ironicamente que o turismo internacional reflete os desequilíbrios económicos globais e a dependência estrutural dos países e territórios em desenvolvimento, dependentes de países desenvolvidos (*e.g., enquanto centros emissores de turistas*). Para estes autores, o turismo além de espelhar, perpetua as desigualdades entre os países e territórios desenvolvidos e os anfitriões ou recetores. Porém, discordando um pouco desses autores, anotamos que também existem países desenvolvidos ou não, que ao mesmo tempo que emitem, também recebem turistas.

Esta ambivalência relativamente aos efeitos do turismo no território e sobre suas populações é explicada por Lea (1988) e De Mattos (2000), quando defendem que, na literatura contemporânea, os estudos sobre o turismo se têm dividido em duas escolas de pensamento, a saber: a “*político-económica*” e a “*funcional*”.

Ora, a “*abordagem político-económica*” baseia-se na premissa de que o turismo se desenvolve de um modo muito similar aos padrões históricos de colonialismo e de dependência económica. De acordo com esta perspectiva, a indústria está tão regulada por determinantes políticos e económicos, (*e.g., qualidade das instituições regulativas*), que se presta pouca atenção a outros aspetos, entretanto, muito mais relevantes (De Mattos, 2000). Normalmente, a infraestrutura necessária para suportar e promover o turismo –*e.g., estradas, eletricidade, portos, saneamento do meio ambiente, aeroportos*– que são essenciais para o desenvolvimento do destino turístico, também é financiada através de fontes internas ou por meio de empréstimos contraídos ao estrangeiro, endividando deste modo, o país ou o território e, com pouco ou fraco retorno para as suas populações (*problema de distribuição dos ingressos provenientes do turismo para a população local*), sem contar, ainda, com a superexploração dos recursos disponíveis (ex. água, etc.).

Por outro lado, a “*escola funcional*” destaca a importância económica do turismo para todos os participantes e enaltece as formas sobre como melhorar a sua eficiência e como reduzir ao máximo os seus efeitos negativos sobre o território e a população anfitriã, sem nenhuma referência à questão política (Lea, 1988). Esta perspectiva outorga pouca relevância às mudanças históricas nos países e/ou territórios subdesenvolvidos e à possibilidade de contribuição da indústria do turismo

para estas desigualdades. Por conseguinte, em contraponto com a perspetiva anterior, esta perspetiva oferece uma visão otimista, já que considera que a maioria desses problemas poderia ser resolvida através de uma simples boa gestão e de adoção de políticas públicas adequadas (Carvalho, 2012).

Políticas estas que, normalmente, passam por uma *estratégia de especialização turística*¹ das economias desses territórios, devido à sua forte dotação natural em recursos turísticos (WTO, 2012), os quais, diferenciando-se dos demais, oferecem alternativas –e.g., *ecoturismo, turismo cultural, turismo de natureza, entre outros* (Sousa et al., 2013). Por conseguinte, ao nível das instituições regulativas, o NRJET (2010)² de Cabo Verde define os empreendimentos turísticos como “aqueles destinados a prestar serviços de alojamento, mediante remuneração, dispondo para o seu funcionamento de um adequado conjunto de estruturas, equipamentos e serviços complementares”. Deste modo, apresenta-se no Quadro 1, aquilo que consubstancia a tipologia de empreendimentos turísticos instituídos.

2.20 turismo e o desenvolvimento local: convergência ou divergência?

A discussão sobre os paradigmas de desenvolvimento económico a adotar nos territórios da periferia de um continente, país ou até de uma região ou de uma ilha, ganhou impulso nas Academias, apartir dos trabalhos dos *Keynesianos e Pós-keynesianos* (e.g., Harrod, 1939; Kaldor, 1957), dos *Neoclássicos*, defensores da *Teoria de crescimento e mobilidade de fatores* (e.g., Sala-i-Martin, 1994; Toral Arto, 2005) e dos célebres advogados da *Teoria de Sistemas Nacionais de Inovação* (e.g., Lundvall, 1988; Nelson 1988, West III et al., 2008). Contudo, a questão tem merecido maior destaque e interesse apartir dos anos 2000, com o trabalho de De Mattos, intitulado “*Nuevas teorías del crecimiento económico: una lectura desde la*

¹: Entendida como um *cluster* de atividades (i.e., oferta de vagas de alojamento, restauração, equipamentos autónomos de animação cultural, oferta de produtos turísticos diversificados), caracterizado por possuir taxas relativamente altas de crescimento económico, como resultado de uma intensa atividade empreendedora turística nesses territórios, arreigada na peculiaridade dos produtos oferecidos que para além de exóticos são capazes de propiciar ao turista experiências únicas e inolvidáveis. O turista do sec. XXI é um peregrino à procura da contrução de experiências de viagem ócio ou em negócio.

²: Novo Regime Jurídico dos Empreendimentos Turísticos, 2010. Em: <http://www.turismo.cv/download-de-documentos>.

perspectiva de los territorios de la periferia”, que versa sobre as formas como tornar inteligíveis as desigualdades interregionais, investigando duas perspectivas de análise, a que chamou “*Convergência ou Divergência?*”

Quadro 1. Tipologias de Empreendimentos Turísticos

Tipologia	Noção
Estabelecimentos hoteleiros	São os empreendimentos turísticos destinados a proporcionar alojamento temporário e outros serviços acessórios ou de apoio, com ou sem fornecimento de refeições, e vocacionados a uma locação diária, tais como: Hotéis, Aparthotéis (Hotéis-apartamentos) e as Pousadas.
Aldeamentos turísticos	Empreendimentos turísticos constituídos por um conjunto de instalações funcionalmente interdependentes com expressão arquitetônica coerente, situadas em espaços com continuidade territorial, ainda que atravessados por estradas e caminhos municipais, linhas de água e faixas de terreno afetas a funções de proteção e conservação de recursos naturais, destinados a proporcionar alojamento e serviços complementares de apoio a turistas.
Apartamentos turísticos	Empreendimentos turísticos constituídos por um conjunto coerente de unidades de alojamento, mobiladas e equipadas, que se destinem a proporcionar alojamento e outros serviços complementares e de apoio a turistas.
Conjuntos turísticos (resorts)	Empreendimentos turísticos constituídos por núcleos de instalações funcionalmente interdependentes, situados em espaços com continuidade territorial, ainda que atravessados por estradas e caminhos municipais, linhas de água e faixas de terreno afetas a funções de proteção e conservação de recursos naturais, destinados a proporcionar alojamento e serviços complementares de apoio a turistas, que integrem pelo menos dois empreendimentos turísticos, sendo obrigatoriamente um deles um estabelecimento hoteleiro de cinco ou quatro estrelas, e ainda um equipamento de animação autónomo ³ e um estabelecimento de restauração.
Parques de campismo e de caravanismo	Empreendimentos instalados em terrenos devidamente delimitados e dotados de estruturas destinadas a permitir a instalação de tendas, reboques, caravanas ou autocaravanas e demais material e equipamento necessários à prática do campismo e do caravanismo.

³: Consideram-se à luz do nº2 do art.º 15.º do NRJET, equipamentos de animação autónomos: campos de golfe, marinas, portos e docas de recreio, instalações de spa, balneoterapia, talassoterapia e outras semelhantes, centros de convenções e de congressos, centros equestres, casinos e salas de jogo, kartódromos, parques temáticos, centros e escolas de mergulho ou outros equipamentos de animação autónomos admitidos nos Planos de Ordenamento Turísticos, quando couber.

Empreendimentos de turismo de habitação	Estabelecimentos de natureza familiar instalados em imóveis antigos particulares que, pelo seu valor arquitetônico, histórico ou artístico, sejam representativos de uma determinada época, podendo localizar-se em espaços rurais ou urbanos.
Empreendimentos de turismo no espaço rural	Estabelecimentos que se destinam a prestar, em espaços rurais, serviços de alojamento a turistas, dispondo para o seu funcionamento de um adequado conjunto de instalações, estruturas, equipamentos e serviços complementares, tendo em vista a oferta de um produto turístico completo e diversificado no espaço rural.
Empreendimentos de Turismo da natureza	Estabelecimentos que se destinam a prestar serviços de alojamento a turistas, em zonas integradas na Rede Nacional de Áreas Protegidas ou em outras áreas com valores naturais, e que disponibilizem informação, equipamentos, serviços ou atividades complementares vocacionados à contemplação e desfrute dos patrimônios natural, arquitetônico, paisagístico e cultural envolventes.

Fonte: Elaboração própria a partir do NRJET, (2010).

Com efeito, a almejada convergência interregional requer a elevação nos territórios periféricos de oportunidades sociais, da viabilidade e da competitividade da economia local, o que só se obtém através da consistência e da sustentabilidade do desenvolvimento nesses territórios, designadamente, por meio de: (1) aumento da renda e das formas de riqueza; (2) ao mesmo tempo em que se assegura a conservação dos recursos naturais (Rosvadoski-da-silva *et al.*, 2014).

Ora, nesta linha, uma atividade empreendedora turística, devido à sua transversalidade, impacta direta ou indiretamente, pelo menos, 53 setores da economia local. Segundo observam estes autores, o dinheiro gasto pelo turista irá entrar no mercado local, potenciando o seu efeito multiplicador, numa cadeia de sucessão de despesas originadas no gasto do turista e que beneficia outros setores ligados ao turismo. Rosvadoski-da-silva *et al.* (2014:77) referem que a partir desse efeito multiplicador, esse dinheiro deve incrementar o orçamento da comunidade local, desde que essa comunidade local não seja uma mera expectadora do processo de mudança, mas sim um agente deste, tal como pressupõe o modelo do crescimento endógeno (Quadro 2).

Deste modo, se o desenvolvimento económico pode ser entendido como crescimento económico da comunidade local mais o nível de distribuição de renda

que nela se faz (Juárez, 2007), então, um turismo sustentado pode desempenhar em dada comunidade local um papel fundamental. Por outro lado, o crescimento implica um incremento de bens e serviços produzidos durante um certo período de tempo, com especial enfoque mais na quantidade dos mesmos do que na qualidade daquilo que se produz. Por isso, diz-se que há crescimento económico numa comunidade local quando as quantidades de um determinado bem ou serviço se incrementam em relação a um período t (de tempo) sem se importar sobre a sua qualidade (De Mattos, 2000; Juárez, 2007).

Por conseguinte, o desenvolvimento económico dos territórios da periferia pode ser conseguido no âmbito da Teoria do Crescimento Endógeno (MCE), que coloca o foco na economia participativa, permitindo a integração das OCB's, das associações e agremiações profissionais, das ONG's, etc., as quais, trabalhando de uma forma coordenada, concorrem para a convergência dos territórios da periferia, integrando os respetivos poder local e capital social, por via da conjugação de três ordens de fatores, a saber: 1) capital físico, 2) capital humano e 3) conhecimento. Assim, esses territórios são caracterizados por possuir um relativamente menor nível de fertilidade territorial inicial⁴, quando comparados, *por exemplo*, com as economias avançadas (De Mattos, 2000). Isto porque em termos de desenvolvimento sustentado a longo prazo, estes territórios padecem de: a) falta de capital físico (*infraestruturas sociais, económica e industrial*); b) insuficiente capacidade tecnológica; e c) fraca capacidade de inovação e, por conseguinte, fraca capacidade de beneficiação de *learning by doing* (Dias-Furtado et al., 2013).

Portanto, seguindo a perspetiva de De Mattos (2000), desde que se levantou o problema das desigualdades de desenvolvimento socioeconómico entre territórios, países e regiões nas Academias, a controvérsia gerada sobre se o crescimento provocava a atenuação ou a acentuação dessas mesmas desigualdades continua ainda não resolvida; por outras palavras, se o crescimento tende a desencadear a convergência ou a divergência dos indicadores de renda e bem-estar nos territórios. Neste sentido, existem várias perspetivas teóricas de análise que fornecem

⁴: Da Teoria de causalidade circular acumulativa de Gunnar Myrdal (1898-1987), para quem a vantagem competitiva que os países e territórios mais desenvolvidos levam sobre os outros se justifica, justamente, pelo facto de estes disporem de capital físico, capital humano e conhecimento, muitas vezes adquiridos, por conta de processos históricos iníquos de domínio e ocupação.

elementos concordantes de juízo no sentido de uma melhor compreensão do sentido de evolução vivida nos períodos acima referidos. Assim, para um melhor conhecimento de suas implicações sobre a qualidade de vida das populações dessas regiões, destacamos neste artigo, o MCE, que tem como principais defensores Nijkamp e Poot (1998), Acs e Varga (2002), Varga e Schalk (2004), Valliere e Peterson (2009), Dias-Furtado *et al.* (2013). As razões que fundamentam a nossa opção têm a ver, essencialmente, com os bons resultados decorrentes de políticas baseadas no MCE, cujo conteúdo segue resumido no Quadro 2.

Quadro 2. Modelo de Crescimento Endógeno (MCE)

Teoria	Regulação	Medidas políticas
Modelo de Crescimento Endógeno (MCE)	O capital físico, o capital humano e o conhecimento são fatores que garantem o crescimento a longo prazo, explicado endogenamente em função de expectativas de lucro ou benefício. Existem possibilidades de rendimentos crescentes e externalidades que devem ser considerados na planificação. Ênfase colocada no capital humano.	A convergência económica das regiões é assegurada pelo livre jogo das forças de um mercado controlado pelo Estado, através de medidas de políticas económicas e administrativas orientadas a incrementar o desenvolvimento regional e local. Modelo favorável à convergência económica interregional.

Fonte: Dias-Furtado, Garcia-Cabrera e Garcia-Soto, (2012).

2.3 Neoinstitucionalismo como condicionante da convergência económica: tipologia de empresas para a convergência interregional

A abordagem institucional de empresa, corolário da Nova Economia Institucional (NEI) surge na fronteira entre os séculos XIX e XX para superar as insuficiências da Teoria Neoclássica (Díaz *et al.*, 2005; Urbano *et al.*, 2007a, 2007b; Veciana & Urbano, 2008). Concretamente, o modelo *estándard* de comportamento racional do indivíduo defendido no quadro da Teoria neoclássica foi questionado por Allais (1979). Este autor demonstrou de modo experimental que as opções das pessoas continham erros sistemáticos devido ao facto de que suas decisões contemplavam aspetos psicológicos individuais, diferenças de valores culturais e outras características do meio social de cada território onde houvesse sido educado o tomador de decisões. Deste modo, se justifica a necessidade de substituir a Teoria

Neoclásica da empresa por uma teoria, como a institucional, que reconhecesse que o empresário não dispunha nem de capacidade infinita para tomar decisões, nem de informação perfeita para comparar e eleger as alternativas mais adequadas, nem sequer possuía conhecimento pleno de todas as consequências de suas possíveis ações (Urbano *et al.*, 2007a, 2007b). No Quadro 3 são explicadas as principais diferenças entre as duas abordagens teóricas.

Quadro 3. Aceções neoclássica e institucional de empresa

Perspetiva neoclássica de empresa	Perspetiva institucional de empresa
O objetivo único da empresa é o lucro	A empresa possui múltiplos objetivos
A empresa é a unidade de decisão e seus interesses são prioritários e estão acima de tudo; não há especificidade de ativos	Os interesses da empresa e os dos trabalhadores são igualmente importantes; as pessoas são diferentes e com experiências únicas
Resposta passiva aos sinais do mercado	Conduta ativa dos gestores
Não se dá importância à organização interna da empresa	A organização interna é importante
Ignora-se o papel do empresário dentro da empresa	O papel do empresário é importante: dirige, incentiva e investe
É assumida a ausência de custos de transação	A negociação do intercâmbio tem um elevado custo de transação
Informação perfeita e capacidade infinita de decisão	Existe ignorância parcial e limitação de informações para a tomada de decisões
A empresa está em equilíbrio	A empresa está envolvida num processo dinâmico à procura de equilíbrio
É assumido o comportamento racional	Trabalha-se sob condições de racionalidade limitada
O ambiente externo é estável	O ambiente externo é complexo e mutável

Fonte: Elaboração própria a partir de Urbano *et al.* (2007a, 2007b).

Das diferentes versões da Teoria institucional, estamos particularmente interessados no estudo da Nova Economia Institucional (NEI), (Vargas-Hernández, 2005) que admite a noção de intercâmbio e aceita a proposta de Coase (1960), a qual se refere à existência de custos de transação (North, 1990, 2005). O comércio, neste contexto, representa uma forma predileta de intercâmbio e interação entre distintos atores que desenvolvem negociações e assumem compromissos num marco institucional concreto, com vista a alterar, desta forma, os custos de transação e possíveis benefícios, fruto de tais intercâmbios (Díaz *et al.*, 2005). Em contraponto com a fraca atenção que a economia neoclásica atribuía ao estudo do

comportamento humano, a NEI considera os elementos históricos, socioculturais e políticos como fatores que afetam ao intercâmbio econômico numa lógica transacional e perspectiva dinâmica e intencional. Estes elementos revelaram-se, sob este enfoque, muito importantes para o estudo e compreensão das decisões empresariais (Díaz-Aunión *et al.*, 2010). Concretamente, para a NEI os fatores socioculturais afetam a forma como os indivíduos realizam as suas opções (North, 1994); os históricos são fundamentais por configurarem uma senda nos processos de mudança institucional (North, 1990); e, os políticos são importantes para o marco institucional ao estabelecerem leis que regulam o intercâmbio e afetam diretamente os custos de transação (North, 1990; Caballero & Kingston, 2005). Um dos pilares centrais da contribuição da NEI, é aquele referido às instituições (Caballero & Arias, 2003), razão pela qual, abordamos a sua conceitualização e tipologia para uma melhor compreensão e alcance desta teoria, como aquela que melhor serve aos designios da convergência socioeconómica interregional.

As instituições são transportadas através de diferentes veículos que Scott (1995) classifica em três pilares ou dimensões: regulativo, normativo e cognitivo. A *dimensão regulativa* inclui as leis, regulamentos, normas e políticas formuladas pelo Governo, com o objetivo de promover certos tipos de comportamento e restringir outros (Scott, 1995). Estas instituições imperam mediante pressões impositivas e através delas verifica-se a conformidade do comportamento com as leis, de modo que as empresas ganham legitimidade na sociedade, quando operam em conformidade com as normas legalmente estabelecidas e, em caso contrário, são penalizadas (Trevino *et al.*, 2008; Tracey & Phillips, 2011). A *dimensão normativa*, por sua vez, inclui as normas, valores e crenças sobre o comportamento humano admissível. As instituições normativas não só definem as metas ou objetivos socialmente aceitáveis e comunitariamente suportáveis –*e.g.*, *obter benefícios*–, mas também as formas adequadas para buscar a sua consecução –*e.g.*, *práticas comerciais éticas*– (Huang & Sternquist, 2007). O mecanismo normativo prioriza as crenças morais e obrigações interiorizadas como base da ordem social. Sob esta conceção de Scott (1995), o comportamento do empresário é guiado não só pelo interesse próprio, mas também pela consciência social e um desejo de comportar-se adequadamente, de acordo com as expectativas e normas de

conduta que ele mesmo tem assimilado, o que é conhecido como pressão normativa. Os incentivos que estas pressões normativas oferecem ao indivíduo incluem tanto recompensas extrínsecas –*e.g., aceitação e legitimidade social*– como intrínsecas –*e.g., respeito a princípios morais próprios*–. Estes controlos normativos tendem a, devido à esta base moral, ser interiorizados pelo indivíduo em maior medida que os controlos regulativos. Finalmente, a *dimensão cognitiva* reflete o conhecimento económico-empresarial compartilhado pelas organizações e indivíduos de um determinado território e inclui as decisões e formas organizativas que tenham sido aplicadas com sucesso por outras organizações, sejam ou não do mesmo setor de atividade (Lu, 2002); são estruturas e conhecimentos que são dados como consolidados e, por isso, não se questionam, mas sim são adotados por outras empresas que enfrentam situações similares (Scott, 1995). Tais elementos contêm esquemas válidos que ajudam aos decisores, quando enfrentam um certo nível de incertezas a escolher entre as alternativas possíveis (Lu, 2002). A dimensão cognitiva sublinha que a legitimidade provém da interiorização daquelas decisões adotadas pelas organizações tomadas como referência, de modo que esta pressão mimética predica imitar os comportamentos prévios. Assim, estas pressões oferecem como incentivos o êxito das decisões adotadas ou a sua aceitação pelo resto dos atores, justamente, porque estão adaptadas às práticas empresariais comuns, usuais.

2.4 Empreendedorismo turístico e convergência interregional: as instituições como condicionantes do empreendedorismo por oportunidade nas periferias

No estudo da influência que as instituições exercem sobre o empreendedorismo por oportunidade deve considerar-se que tanto o tipo de dimensão institucional –*e.g., regulativa, normativa, cognitiva*– como o conteúdo da mesma podem ser relevantes. Por exemplo, as instituições normativas com conteúdo associado à promoção de um empreendimento expansivo –*e.g., abertura ao estrangeiro, exaltação do sucesso empresarial*– podem ter um efeito positivo no empreendedorismo por oportunidade, enquanto que outros conteúdos desta mesma dimensão institucional como os analisados por Stenholm *et al.* (2013) –*e.g., busca de um benefício empresarial fácil,*

uso de práticas fraudulentas– podem ter um impacto negativo tanto no empreendedorismo por oportunidade como na consecução da convergência interregional.

As instituições regulativas, mais particularmente, podem fomentar diferentes motivações empreendedoras (Block & Sandner, 2009) em função de que estabeleçam medidas que exerçam um efeito de empurrão –e.g., *apoio para empreender àqueles que estão em desemprego*– ou a chamada AEO –e.g., *contextos favoráveis ao desenvolvimento de empreendimento de alto crescimento*–. Isto é assim porque o indivíduo desenvolverá tal motivação por oportunidade (AEO), se estimar alcançar lucros como consequência do investimento dos seus recursos (Block & Wagner, 2010). Porém, serão outros os fatores que condicionam a motivação empresarial daqueles indivíduos sem alternativas de emprego por conta alheia –i.e., *empreendimento por necessidade*– (Aidis et al., 2008), estando tais fatores relacionados com o desejo de encontrar uma saída urgente da sua precária situação.

Da parte dos empreendedores, em linha com o anteriormente argumentado, cabe esperar a existência numa economia em desenvolvimento, de uma estrutura legal que proteja os direitos de propriedade privada– (*questão chave para um funcionamento económico eficiente*– North, 1990) e incrementa a motivação empreendedora por oportunidade (Stenholm et al., 2013). Similarmente, uma legislação que brinde estímulos ao empreendedorismo –e.g., *incentivos fiscais*– fomentará a busca de oportunidades empresariais para aproveitar tais incentivos (Stenholm et al., 2013). Em sentido contrário, as normativas rígidas, os processos burocratizados ou os controlos governamentais excessivos podem, quase sempre, inibir o empreendedorismo por oportunidade (Hechavarria & Reynolds, 2009).

H1. Numa economia em desenvolvimento, quanto mais as instituições regulativas proporcionarem oportunidades empresariais em prol da convergência interregional, maior será aí o empreendedorismo por oportunidade.

A dimensão normativa inclui os valores culturais comungados pelos indivíduos de uma comunidade que se informa sobre o comportamento humano admissível, de maneira que a atuação do empresário que atenda à esta dimensão institucional seria

orientada não só pelo interesse próprio, mas também pela consciência social (Scott, 1995). Neste sentido, e dado que nas economias em desenvolvimento as instituições regulativas são instáveis e insuficientes para regular as relações mercantis (Meyer & Nguyen, 2005; Puffer *et al.*, 2010), a incerteza resultante para a atuação empresarial impede, em muitos casos, o uso da lógica economicista no desenvolvimento da motivação empresarial (Huang & Sternquist, 2007). Daí, a necessidade de o indivíduo ter de legitimar a sua motivação nas normas culturais mais estáveis, aspirando a que suas motivações sejam comunitariamente aceites pelos grupos de pressão (North, 1990; Scott, 1995). Se a sociedade de que o indivíduo faça parte considera que o empreendedorismo é uma alternativa profissional desejável e respeita e outorga um estatuto elevado àqueles que triunfam com seus negócios, isto é, se enaltece a função empresarial, então, se promoverá aí o empreendedorismo em busca de oportunidades empresariais de sucesso (Tominc & Rebernik, 2007; Stenholm *et al.*, 2013). Estas instituições normativas também serão relevantes para lograr a convergência interregional ao estabelecer as formas mais adequadas de buscar a consecução dos objetivos empresariais (Huang & Sternquist, 2007). De facto, Hechavarria e Reynolds (2009), identificam a forma como os valores relativos ao bem-estar –*i.e., preocupação com o meio ambiente, a participação política, a mentalidade aberta e a aceitação do diferente (e.g., estrangeiros), etc.*– geram empreendedorismo por oportunidade ao incutir no indivíduo o sentimento de realização pessoal.

H2. Numa economia em desenvolvimento, quanto mais as instituições normativas enaltecerem o empreendimento em prol da convergência interregional, maior será aí o empreendedorismo por oportunidade.

A dimensão cognitiva reflete o conhecimento comungado num território sobre práticas, estruturas e políticas empresariais idóneas para competir com sucesso (Scott, 1995; Lu, 2002). Este conhecimento pode derivar de : (1) programas de formação técnica de nível superior –*e.g., gestão empresarial, linguas estrangeiras, tecnologias*– que brindem o território com profissionais qualificados e conhecedores das melhores decisões técnicas e das melhores práticas empresariais, ou ainda, (2) própria experiência empresarial daqueles que tenham empreendido previamente.

Em relação a este último fator, o seu conteúdo é relevante, dado que a instituição cognitiva representa uma forma de comportamento não-reflexiva, que surge como resultado de atuações repetidas ao longo do tempo, e é usualmente acionada quando os resultados das decisões a adotar são imprevisíveis (Lu, 2002). Sob este enfoque institucional cognitivo, a qualidade do conhecimento disponível e da *práxis* aplicados pelos empresários são relevantes dado que, na ausência de conhecimento próprio, os indivíduos imitarão ou desenvolverão práticas empreendedoras compatíveis com o conhecimento acumulado e com aquilo que na região se recomenda –*e.g., aproveitar uma oportunidade de negócio baseada na oferta de serviços hoteleiros de alta gama; buscar o sustento mediante a venda ambulante e/ou nos pelourinhos; perseguir benefícios pessoais*–. Por isso, a atividade específica que se desenvolva em cada território de um país condicionará a prática empresarial futura no sobredito espaço territorial. Face a estas evidências, a existência no território de conhecimentos críticos acumulados, adquiridos em programas formativos avançados e não condicionados por práticas empresariais aplicadas por empresários locais, será aquilo que despertará, seguramente, o empreendedorismo por oportunidade. Estes conhecimentos fornecem ao indivíduo ferramentas para identificar valiosas oportunidades de negócio –*e.g., identificar o valor da informação do contexto e aplicá-la aos fins comerciais*– (Block & Sandner, 2009).

H3. Numa economia em desenvolvimento, quanto mais as instituições cognitivas contiverem conhecimentos acumulados de qualidade em prol da convergência interregional, maior será aí o empreendedorismo por oportunidade.

Desta forma, um estudo sobre como as instituições afetam ao empreendedorismo por oportunidade em Cabo Verde, bem como sobre o comportamento das populações residentes em diferentes ilhas, tanto no âmbito institucional como no que se refere ao empreendedorismo por oportunidade e seus resultados, permitirá identificar o progresso rumo à convergência territorial no país. Este estudo empírico é realizado na presente investigação e é apresentado na epígrafe seguinte.

3. Metodologia

3.1 Contexto de estudo, população e amostra

Cabo Verde é um país em desenvolvimento, composto por dez ilhas e oito ilhéus e faz parte da região da Macaronésia. O país tem escolhido a *especialização turística* como via estratégica para o seu desenvolvimento socioeconómico. Desta forma, dos 50 por cento com que o setor serviços contribui à economia nacional, 22 por cento provém da atividade turística (INE, 2010). Este setor absorve 15 por cento do emprego total do país e mais de 90 por cento do fluxo de IDE. Apesar de que todas as 10 ilhas possuem recursos territoriais idóneos para o turismo (Logossah & Maupertuis, 2007), seis delas são analisadas neste estudo: Santiago, S. Vicente, Sal, Boavista, Maio e Fogo. Deste modo, a população objeto de estudo, nesta investigação, corresponde com os empresários residentes em Cabo Verde, que têm suas empresas localizadas nos destinos turísticos das seis ilhas estudadas.

Com efeito, após realização do trabalho de campo, em junho de 2012, se obtiveram 93 questionários validamente preenchidos: Santiago (n=50), S. Vicente (n=21), Sal (n=9), Boavista (n=3), Maio (n=2) y Fogo (n=8). Para a recolha da informação foi utilizado um questionário estruturado e redigido em língua portuguesa, que foi pré-testado. As empresas fundadas pelos empreendedores participantes no estudo caracterizam-se, em média, com uma idade de 56,02 meses –aproximadamente 5 anos– e 10,06 empregados. Em relação ao setor de atividade em que operam, destacam-se os serviços de restauração (18,3%), atividades comerciais (15,1%), transportes (11,8%), atividades de ócio (8,6%), hospedagem (7,5%) e agências de viagem (4,3%) e, marginalmente, serviços de profissionais liberais (*e.g.*, *consultoria*, *advogacia*, *informática*, *saúde*). Quanto ao perfil dos fundadores, referir que em 52,7 por cento dos casos são masculinos e têm uma idade média de 39,07 anos (mínimo 22 e máximo 64). Por outro lado, 4,3 por cento destes empreendedores não possuem estudos e 35,5 têm estudos primários, seguidos de 46,2 por cento que só possuem estudos secundários e 14 por cento com estudos de grau universitário.

3.2 Medida das variáveis

Para a medição de todas as variáveis, com exceção das demográficas, foi utilizada uma escala Likert de 5 posições, onde o maior valor indicava total acordo com a afirmação.

Variáveis dependentes. O comportamento *empreendedor* foi medido mediante 13 itens formulados a partir de Williams (2009), Birley e Westhead (1994) e Renko (2013). A análise fatorial de componentes principais com rotação varimax confirmou a homogeneidade da escala ($KMO=0,710$; $\chi^2=290,144^{***}$; variância explicada=70,5%), elevando-se o alpha de Cronbach a 0,774. Dos três fatores obtidos nesta análise, escolhemos o relacionado com o *empreendedorismo por oportunidade* ($\alpha=0,751$) para a realização do presente estudo. Este fator integrava 3 itens: (1) *Decidi ter empresa própria porque via este setor rentável para um negócio*, (2) *Decidi ter empresa própria porque possuo qualidades idóneas para criar uma empresa* e (3) *Decidi ter empresa própria porque queria dirigir meu próprio negócio*.

Variáveis independentes. A informação relativa às *dimensões institucionais* foi obtida através de 22 itens. Se para medir as instituições normativas foi utilizada a escala proposta por Tominc e Rebernik (2007) por incluir normas culturais sobre o valor social outorgado ao empreendedorismo, já as escalas regulativa e cognitiva são de elaboração própria e foram construídas, em coerência com os preceitos do novo institucionalismo, com o propósito de sua mensuração através das percepções dos indivíduos inquiridos. Na sua elaboração atendeu-se às sugestões de autores que nos antecedem na sua medição (De Clercq *et al.*, 2010), tendo sido considerada, particularmente, a proposta de Busenitz *et al.* (2000), replicada com sucesso por Manolova *et al.* (2008). Na análise fatorial de componentes principais com rotação varimax foi confirmada a homogeneidade da escala ($KMO=0,706$; $\chi^2=907,975^{***}$; variância explicada=71,5%), elevando-se o alpha de Cronbach a 0,864. Foram obtidos dois fatores relacionados com as instituições cognitivas –i.e., *população qualificada disponível* ($\alpha=0,813$; variância explicada=11,9%) e *experiência empreendedora próxima* ($\alpha=0,762$; variância explicada=11,2%)–; quatro fatores relativos a instituições regulativas –i.e., *incentivo legal ao*

empreendedorismo ($\alpha=0,668$; variância explicada=9,5%), *oferta formativa contínua* ($\alpha=0,717$; variância explicada=9,4%), *legislação laboral flexível* ($\alpha=0,853$; variância explicada=8,9%) e *controle governamental da qualidade* ($\alpha=0,730$; variância explicada=7,8%)–; e, finalmente, um fator relacionado com as instituições normativas –i.e., *imagem e estatuto social do empreendedor* ($\alpha=0,778$; variância explicada=12,8%).

Variáveis de controlo. Sobre a base da literatura prévia (e.g., Block & Wagner, 2010) foram introduzidos, como mecanismo de controlo, a idade do fundador, o número de pessoas a seu cargo – *número de familiares que dependem economicamente dele*– e seu nível de estudos (“1” sem estudos, “2” primários, “3” secundários e “4” universitários).

3.3 Análise de dados

Foi levada a cabo uma análise de correlações entre as variáveis independentes para detetar a existência de multicolinealidade. Para testar as hipóteses fez-se uma análise de regressão múltipla. O potencial de instabilidade dos coeficientes da regressão foi avaliado mediante um diagnóstico de multicolinealidade. Em particular, foram calculadas as pontuações do fator de inflação da variância (FIV) e o número de condição. Finalmente, a presente investigação é de caráter transversal e utiliza uma única fonte de dados, o que poderia dar lugar ao método comum de variância. Para minimizar este risco, garantiu-se o anonimato na inquirição, foi pré-testado o questionário e foi realizada a prova de *test* de Harman, tal como recomendam Li *et al.* (2007). Finalmente, foi realizada uma análise ANOVA, com o objetivo de identificar a existência de diferenças interregionais significativas em Cabo Verde, em função da valoração que os empresários fazem das instituições e seu nível de empreendedorismo, bem como dos resultados de crescimento e desenvolvimento do empreendedor e de suas empresas.

4. Análise de resultados

O Quadro 4 mostra as correlações entre as variáveis independentes e de controlo

que permitem testar a multicolinealidade. A regra geral é que a correlação não deveria ser superior a 0,75 e, na nossa amostra, o maior índice se observa entre a experiência empresarial próxima (*instituição regulativa*) e o nível de estudos do fundador ($r=0,313$). Adicionalmente, foram analisados os valores de FIV e o número de condição nas regressões realizadas (Quadro 5). Os resultados revelaram que os FIV situam-se entre 1,022 e 1,289, inferiores ao valor de corte recomendado que é de 10; e o número de condição elevou-se a 15,113, inferior ao valor de corte recomendado que é de 20. Estes resultados sugerem a ausência de multicolinealidade. Por outro lado, o *test* de *Harman* realizado sugere que não existe método comum de variância ao identificar 9 fatores com autovalores maiores que 1, quer se trate de análise fatorial de componentes principais não rotada (variância explicada=71,6%), com rotação varimax (variância explicada=71,6%), quer de análise de fatorização de eixos principais com rotação varimax (variância explicada=61,1%). O primeiro fator obtido em cada uma delas explica 22,8 por cento, 10,4 por cento e 9,8 por cento do total da variância, respetivamente.

Quadro 4. Correlações, médias e desvios típicos

Variáveis	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Idade do fundador	1									
2. Número de pessoas a seu cargo	0,204†	1								
3. Nível de estudos do fundador	0,174†	0,025	1							
4. Imagem estatuto social do empreendedor (Nor.)	0,178†	0,056	-0,067	1						
5. População formada disponível (Cóg.)	0,001	0,078	-0,039	0,000	1					
6. Experiência empresarial próxima (Cóg.)	0,040	0,118	0,313**	0,000	0,000	1				
7. Incentivo legal ao empreendedorismo (Reg)	-0,020	0,073	0,133	0,000	0,000	0,000	1			
8. Oferta formativa (Reg.)	0,114	0,053	0,099	0,000	0,000	0,000	0,000	1		
9. Legislação laboral flexível (Reg.)	0,089	0,123	-0,155	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1	
10. Controlo governamental da qualidade (Reg)	-0,029	0,171	-0,089	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	1
Média	39,1	2,9	2,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Desvio típico	10,125	1,807	0,763	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0

† $p < 0,1$, ** $p < 0,01$.

O Quadro 5 mostra as regressões realizadas para analisar o efeito das instituições

no desenvolvimento do empreendedorismo por oportunidade. No que se refere às instituições regulativas, estas condicionam o empreendedorismo por oportunidade, tal como estabelecido na *hipótese H1*. Especificamente, os resultados mostram que a existência de leis e controlos regulares por parte da administração –*e.g., com vista a assegurar a qualidade dos produtos e serviços prestados pelas empresas*– reduz o empreendedorismo por oportunidade; pelo contrário, os incentivos estabelecidos em sede dessa mesma regulação nem sempre têm surtido os efeitos desejados. Desta forma, a *hipótese H1* só se confirma parcialmente. Por outro lado, a existência de instituições normativas –*que outorguem imagem positiva e estatuto àqueles que empreendem e que enalteçam a atividade empreendedora*–, contribui para o desenvolvimento de motivações empreendedoras por oportunidade. Estes resultados confirmam a *hipótese H2*. Finalmente, no respeitante às instituições cognitivas, a existência de uma força laboral com elevada qualificação no território determina a motivação por oportunidade dos empreendedores. Assim, a *hipótese H3* é totalmente aceite.

Quadro 5. Resultados dos modelos propostos e contraste de hipóteses

Variáveis	Empreendedorismo por oportunidade
Variáveis de controlo	
Idade do fundador	-0,114
Número de pessoas a seu cargo	0,096
Nível de estudos do fundador	0,012
Dimensão normativa	
Imagem e estatuto social do empreendedor	0,299**
Dimensão cognitiva	
População formada disponível	0,310**
Experiência empresarial próxima	0,153
Dimensão regulativa	
Incentivo legal ao empreendedorismo	-0,072
Oferta formativa	-0,149
Legislação laboral flexível	0,134
Controlo governamental da qualidade	-0,231*
R² ajustado	20,9%
F	3,064**
Durbin-Watson	2,406
Número de condição	15,113
FIV (Min-Max)	1,022-1,289

†p < 0,1, *p < 0,05, **p < 0,01, ***p < 0,001.

Finalmente, foi realizada uma análise ANOVA, com o objetivo de identificar a existência de diferenças significativas entre as seis ilhas cabo-verdianas, no que toca à valoração que os empresários fazem das instituições, assim como ao nível de empreendedorismo existente no local (Quadros 6 e 7). Os resultados indicam, em primeiro lugar, que existem diferenças significativas entre as ilhas, no que se refere à maior parte das instituições analisadas, em face das respostas dos empresários consultados. As diferenças, ainda que afetem a todas as dimensões institucionais, são mais significativas nas de natureza regulativa. Concretamente, as ilhas de Fogo e Maio diferenciam-se do resto, porque seus empresários valoram mais positivamente a existência de incentivos legais ao empreendedorismo, e são aqueles que em menor medida consideram a existência de controlos regulares para verificação da qualidade dos produtos e serviços oferecidos. Para mais, são ainda identificadas diferenças institucionais entre as ilhas, no que toca aos valores culturais que alavancam o empreendedorismo –mais fortes em: Sal, Fogo e Boavista–, assim como a existência de experiência empresarial próxima que possa representar um modelo a imitar –mais relevante em Boavista e S. Vicente–. Com efeito, ao analisarmos o tipo de experiência empresarial existente, encontramos, também, diferenças relevantes entre as ilhas. Assim, o empreendedorismo por necessidade –modelo menos apetível para imitar, do que o empreendedorismo por oportunidade, devido à sua menor capacidade para gerar desenvolvimento e riqueza– é, justamente, aquele que abunda em Boavista, S. Vicente e Fogo. Porém, no que ao empreendedorismo por oportunidade se refere, não existem diferenças entre as ilhas.

Quadro 6. Diferenças entre ilhas em relação aos valores institucionais e ao nível de empreendedorismo

Variáveis institucionais	Médias						Estatística <i>F</i>
	Santiago	S. Vicente	Sal	Boavista	Maio	Fogo	
<i>Dimensão normativa</i>							
Imagem e estatuto social do empreendedor	0,039	-0,481	0,766	0,172	-0,131	0,224	2,162†
<i>Dimensão cognitiva</i>							
População formada disponível	0,051	0,224	-0,264	-0,588	-1,001	-0,169	1,001

Experiência empresarial próxima	-0,156	0,353	-0,278	1,255	-0,067	-0,125	1,962†
Dimensão regulativa							
Incentivo legal ao empreendedorismo	-0,126	0,057	-0,510	-0,953	1,521	1,123	4,965***
Oferta formativa	0,030	0,088	-0,333	-0,249	0,204	-0,043	0,264
Legislação laboral flexível	-0,210	0,531	-0,308	0,123	-0,326	0,262	2,051†
Controlo governamental da qualidade	0,052	0,408	0,251	-0,747	-1,933	-0,883	4,699**
Variáveis empreendedoras	Santiago	S.Vicente	Sal	Boavista	Maio	Fogo	Estatística F
Empreendedorismo por oportunidade	-0,018	-0,051	0,332	-0,202	-0,347	0,032	0,275
Empreendedorismo por necessidade	-0,257	0,437	-0,583	0,668	-0,567	1,010	4,999***

† $p < 0,1$, * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$.

Quadro 7. Diferenças institucionais e empreendedoras significativas entre ilhas

Variáveis institucionais	Ilhas de Cabo Verde	Scheffé					
		1	2	3	4	5	6
Incentivo legal ao empreendedorismo	1. Santiago						
	2. S. Vicente						
	3. Sal						
	4. Boavista						
	5. Maio						
	6. Fogo	•		•	•		
Controlo governamental da qualidade	1. Santiago						
	2. S. Vicente						
	3. Sal						
	4. Boavista						
	5. Maio		•				
	6. Fogo		•				
Variáveis empreendedoras	Ilhas de Cabo Verde	Scheffé					
		1	2	3	4	5	6
Empreendedorismo por necessidade	1. Santiago						
	2. S. Vicente						
	3. Sal						

	4. Boavista						
	5. Maio						
	6. Fogo	•		•			

Nota: As quadrículas sombreadas em gris e assinaladas destacam as ilhas onde se identificaram diferenças estatisticamente significativas em relação à variável analisada.

Finalmente, analisou-se a existência de diferenças entre as ilhas no respeitante ao desenvolvimento profissional dos empreendedores e das empresas criadas pelos mesmos (Quadros 8 e 9). Os resultados mostram a existência de diferenças interregionais significativas, no respeitante ao número de associações, nas quais participa o empreendedor e, também, quanto aos anos de experiência no setor turístico. Neste sentido, os empreendedores das ilhas de Santiago e Sal participam em maior medida em associações profissionais-, o que lhes permite aumentar seus contatos com possíveis sócios, em comparação, por ex., com as ilhas de S. Vicente ou Maio, estes com menores níveis de participação de seus empresários em associações.

No que se refere à experiência no setor turístico, são os empreendedores da ilha do Sal, aqueles que têm dedicado mais tempo a este setor económico; a seguir despontam Boavista e Santiago, sendo que os empreendedores da ilha do Maio são aqueles que se destacam por seu menor nível de participação neste tipo de atividades. Por outro lado, no que se refere aos resultados das empresas geridas por tais empreendedores, destacar que não existem diferenças significativas em relação à idade ou ao tamanho das empresas, bem como no que respeita ao nível de participação em alianças empresariais de sucesso.

Contudo, na ilha do Maio as alianças com empresas estrangeiras de sucesso são relativamente menores do que aquelas que se registam noutras ilhas, (sobretudo Sal), denotando isto uma menor apetência e um menor grau de abertura ao exterior por parte dos empresários locais. Finalmente, quando se analisa a percentagem de empresas formalmente constituídas, isto é, adequadamente legalizadas tanto no processo de sua criação como no de pós-criação, identificam-se, novamente, diferenças relevantes entre as ilhas. Particularmente, a ilha do Maio é aquela que conta com uma menor percentagem de empresas constituídas formalmente.

Quadro 8. Diferenças entre ilhas em relação aos resultados de crescimento

Variáveis de resultados	Médias						Estatística
	Santiago	S.Vicente	Sal	Boavista	Maio	Fogo	F
Desenvolvimento do empreendedor							
Estudos terminados	2,70	2,81	2,33	2,67	3,50	2,63	0,956
Negócios criados	2,30	1,14	1,44	1,00	1,00	1,50	0,546
Associações profissionais em que participa	1,36	0,48	2,33	0,33	0,00	2,63	3,166*
Experiência no setor turístico	2,18	4,71	9,33	4,67	0,00	2,25	2,951*
Crescimento da empresa							
Idade	58,49	45,43	53,44	51,67	39,50	77,38	0,711
Tamanho	13,76	5,00	6,78	3,33	2,00	4,00	0,405
Alianças empresariais de sucesso	3,06	3,10	2,78	1,67	2,00	3,13	0,944
Relação com empresários estrangeiros	3,38	3,00	3,67	2,67	1,50	2,75	2,385*
Constituição formal (%)	100,00	85,70	88,90	66,70	50,00	75,00	Estatística
							χ^2
							15,070**

† $p < 0,1$, * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$.

Nota: Para a variável constituição formal, por ser dicotômica, realizou-se a estatística χ^2 , encontrando-se nas quadrículas a percentagem de empresas constituídas formalmente no lugar do valor médio por ilha.

Quadro 9. Diferenças entre ilhas para variáveis com resultados significativos

Desenvolvimento do empreendedor	Ilhas de Cabo Verde	Games-Howell					
		1	2	3	4	5	6
Associações em que participa	1. Santiago						
	2. S. Vicente	•					
	3. Sal						
	4. Boavista						
	5. Maio	•					
	6. Fogo					•	
Experiência no setor turístico	1. Santiago						
	2. S. Vicente						
	3. Sal						

	4. Boavista						
	5. Maio	•		•	•		
	6. Fogo						
Crescimento da empresa	Ilhas de Cabo Verde	t de Tuckey					
		1	2	3	4	5	6
Relação com grupo de empresários estrangeiros	1. Santiago						
	2. S. Vicente						
	3. Sal						
	4. Boavista						
	5. Maio			•			
	6. Fogo						

Nota: As quadrículas sombreadas em gris e assinaladas destacam as ilhas para as quais se identificaram diferenças estatisticamente significativas em relação à variável analisada.

Sobre a base destes resultados podemos afirmar que existem desigualdades interregionais em Cabo Verde que afetam ao desenvolvimento das instituições que viabilizam o empreendedorismo e a atração do IDE. Estas diferenças, além do mais, parecem ter reflexo no tipo de empreendedorismo que se desenvolve nas ilhas, nos perfis dos seus empreendedores e no desenvolvimento das empresas por eles criadas.

5. Discussão e conclusões

Dos argumentos esgrimidos neste artigo, sobressaem conclusões com interesse teórico no campo académico, mas também com alguma utilidade prática para as instâncias sobre quem impendem responsabilidades de incrementar o empreendedorismo turístico nas economias. Estas conclusões podem ser classificadas em três categorias, a saber: (1) a adequação do Neoinstitucionalismo como referencial teórico idóneo para o estudo dos fatores atenuantes das desigualdades socioeconómicas nos territórios, dada a influência das instituições no empreendedorismo por oportunidade; (2) a identificação da Teoria de crescimento endógeno (MCE) como modelo de crescimento económico favorável à convergência interregional; (3) a identificação do *cluster* do turismo e, particularmente, da

especialização turística, como estratégia de desenvolvimento nos territórios periféricos, dado que face a abundância de recursos territoriais turísticos aí existentes, com poucos investimentos se pode desenvolver o empreendedorismo inovador, nesses territórios.

Deste modo, tem-se que a falta de empreendimentos inovadores nos territórios da periferia é um dos fatores que explicam as desigualdades interregionais. A evidência internacional confirma que os níveis mais altos de desenvolvimento correspondem com territórios que exibem altos níveis de atividade empreendedora inovadora em suas economias. O que ainda está menos claro é como chegar a esse estado, as nações ou os territórios menos avançados.

O problema é complexo, pois o empreendedorismo por oportunidade e a inovação—afinal, os principais fatores explicativos do crescimento económico nos territórios—, realizam-se em três níveis distintos de atuação: (1) nível macro, o do território em si e/ou das instituições do contexto; (2) nível meso, o de empresas (tipo e setor de atividade económica); e (3) nível micro, o de indivíduos (motivação, orientação ao mercado, proatividade, etc.). De facto, um empreendimento por oportunidade acontece, nos territórios, pela combinação de três elementos interatuantes, a saber: (1) pessoais, ou atitudes empreendedoras conceituais, de reconhecimento da oportunidade empresarial, relacionais, estratégicas, organizativas e de compromisso; (2) empresariais, ou cultura e capacidade de adaptação ao clima organizacional das empresas; e (3) contextuais-institucionais, ou características do ambiente institucional e competitivo existentes nos territórios. Estes três níveis têm que funcionar ao mesmo tempo, face à sua interdependência e complementaridade. Assim, o incremento do empreendedorismo nas sociedades, particularmente dos territórios da periferia, e segundo os resultados deste estudo, depende de uma atuação coordenada a três níveis distintos: (1) ativação do potencial e do espírito empreendedor das pessoas (ação no *plano das instituições normativas e cognitivas*); (2) adensamento do tecido empresarial local (ação no *plano das instituições normativas e cognitivas*); e (3) reforço do marco institucional no *plano regulativo*, evitando controlos excessivos e normativas rígidas que extropiem a criação e consolidação de novas empresas no território. Logicamente que os estímulos fiscais podem ser positivos, mas o nosso trabalho não os identifica como fatores críticos, em comparação, por exemplo, com os outros já acima mencionados.

Com efeito, do nosso trabalho derivam argumentos que suportam a adequação da Teoria neoinstitucional ao contexto particular que representam as zonas periféricas e os desafios que enfrentam em termos de *especialização turística* para a promoção do seu desenvolvimento socioeconómico. A necessidade dessa adequação confirmou-se, visto que a Teoria neoinstitucional enfatiza a importância das instituições formais ou leis, mas também das informais, particularmente, daquelas relacionadas com as normas culturais e conhecimentos enraizados na população, assumindo, deste modo que, tanto umas como outras afetam o desenvolvimento da economia. Especificamente, o nosso trabalho empírico corrobora a existência e a relevância de instituições informais ao nível subnacional, facto esse, que não pode ser infravalorado, dado o corpo legislativo frágil que normalmente existe nessas regiões com economias em desenvolvimento. Assim, na ausência de regulamentação suficiente e proficiente, são as normas culturais e os conhecimentos enraizados na população, os fatores que orientam o processo decisório em matéria de empreendedorismo turístico. Estas instituições informais são dificilmente moldáveis pelas autoridades, ou para que o sejam exigem um longo período de tempo, porque elas não podem ser impostas mediante decretos (Silva, 2007: 1). Além disso, tal como sugere a literatura anterior, as instituições informais dão inclusive origem às leis e propiciam a sua transformação, pelo *modus* como influenciam as decisões do Legislador, que não lhes é imune (Castanheira Neves, 2005) e daí, a grande relevância das mesmas. De acordo com estas descobertas, uma segunda contribuição do nosso trabalho consiste em fornecer um conjunto de *instituições normativas e cognitivas* que devem ser avaliadas em qualquer território em desenvolvimento, como passo prévio à formulação de novas leis e decretos por parte das autoridades políticas.

Para terminar, reiterar que do presente estudo resulta que a Teoria do Crescimento Endógeno (TCE), associada ao Modelo Ascendente de Desenvolvimento – (ou *bottom-up model*), são os paradigmas apontados como os mais indicados para o desenvolvimento económico, social e cultural dos territórios periféricos, por provocarem maiores níveis de acumulação endógena daqueles fatores que potencialmente estimulam o crescimento, isto é, o capital físico ou infraestruturas, o capital humano ou conhecimento e a relevância de sua especificidade cultural e geoeconómica (De Mattos, 2000; Valliere & Peterson 2009); em suma, por

propiciarem a transferência para aqueles territórios de capital, de conhecimento e de tecnologia, fatores essenciais para a potenciação do desenvolvimento.

5.1 Perspetivando o futuro: Mudança institucional e modelo de crescimento para os territórios da periferia

Muitas vezes, e até contrariando aquilo que os agentes políticos e económicos supõem, as mudanças institucionais que incrementam a atividade empreendedora nas economias periféricas e emergentes, não se geram facilmente sobre a simples base do estabelecimento de novos marcos regulativos, isto é, as mudanças institucionais não se produzem por decretos (Silva, 2007). Com efeito, um estudo realizado por Trevino *et al.* (2008) nesses contextos económicos, particularmente em países da América Latina, demonstra que o processo de legitimação social associado a uma mudança institucional favorável ao empreendedorismo ocorre, em primeiro lugar, ao nível dos *pilares cognitivo e normativo* e só mais tarde afeta o nível *regulativo*. De facto, De Clercq *et al.* (2010), ao analisarem os contextos institucionais de diversos países emergentes, não encontraram nenhuma relação entre o desenvolvimento ou a extensão da regulação/regulamentação de um país e a dinâmica de criação de novas empresas nesse mesmo país. Esta conclusão é igualmente válida quando se analisam o empreendedorismo por necessidade e por oportunidade. Pelo contrário, são os níveis de conhecimento em matéria empresarial e a formação pós-secundária (*técnica, profissional e superior*) aqueles fatores que influem positivamente na perceção da oportunidade empresarial, tal como têm demonstrado Acs *et al.* (2008). Estes mesmos resultados são confirmados no trabalho empírico por nós realizado em Cabo Verde.

A propósito, deve tomar-se em consideração que a NEI advoga que na definição das estratégias de desenvolvimento de um território se deve levar em conta a complexidade e interdependência dos elementos institucionais, já que as instituições regulativas devem ser coerentes com as normativas e as cognitivas e, evidentemente, com os mecanismos de supervisão e coerção (North, 2005). Com efeito, ainda como nos recomendam Caballero e Kingston (2005), a simples mudança das regras formais não produz, necessariamente, os efeitos que se buscam.

A este respeito, a contribuição ao desenvolvimento de estruturas cognitivas adequadas em matéria empresarial –*e.g.*, *incrementando programas de formação empresarial que gerem melhores práticas para os empresários*– ou a disseminação das mesmas –*e.g.*, *desenvolvendo programas de difusão das experiências empresariais de sucesso*– podem representar os primeiros passos para lograr o objetivo perseguido. De modo similar, as ações formativas que visam facilitar o conhecimento das instituições regulativas estabelecidas, com vista a favorecer o empreendedorismo podem, também, contribuir para o logro da meta buscada. Ora bem, todas estas medidas exigirão, por sua vez, maiores níveis de formação e maior fluidez e qualidade de informação no seio da população em questões relevantes do empreendedorismo e, em particular, em matéria de criação e gestão de empresas. É neste sentido, que se entende a opinião de North (2005), quando assevera que os processos de mudança institucional exigem um investimento considerável em capital humano, ainda que tais processos sejam lentos e seus resultados não estejam, de todo, garantidos.

As principais diferenças entre as zonas periféricas e as cidades e/ou centros de maior nível de desenvolvimento turístico reside, justamente, nos níveis de acumulação endógena dos fatores que promovem o crescimento, isto é, o capital físico ou infraestruturas, o capital humano ou conhecimento e a especificidade cultural e geoeconómica (De Mattos, 2000; Valliere & Peterson 2009). Ora bem, North (2005) adverte que as instituições do mundo desenvolvido não devem ser replicadas nos países em desenvolvimento como se fossem meras transposições, quando se pretenda impulsionar mudança institucional, pois, as medidas de mudança devem ser coerentes com os paradigmas institucionais vigentes em cada lugar. As diferenças territoriais podem, especificamente, materializar-se no nível de fertilidade territorial inicial (De Mattos, 2000), quer dizer, na maior ou menor aptidão de cada território para captar investimentos em capital físico e humano, assim como na própria realidade histórico-cultural de cada área. Neste sentido, naquilo que se refere ao âmbito empresarial, torna-se mister considerar que a empresa, enquanto coletividade humana especializada na produção de um certo bem ou serviço e enquanto agremiação institucional com fins próprios e objetivos a alcançar, estabelece-se num contexto cultural específico. De facto, os tipos de empresas que

se criam nos diferentes setores da economia dependem, dentre outros fatores, da interação contínua e dinâmica dos empresários agindo sob condições de um sistema socio-cultural específico, de modo que, no final de contas, torna-se difícil distinguir entre os processos económicos e os sociais. Por esta razão, a partir da perspectiva histórico-cultural da economia, por exemplo, os institucionalistas deixam claro que o sistema económico de um país, em nosso caso, de uma zona periférica, apesar de que dispõe de muitos elementos comuns com outros sistemas económicos, é um produto histórico-cultural único e em constante evolução (Urbano *et al.*, 2007b). Sob esta perspectiva de análise, não se pode ignorar o papel da cultura como estrutura institucional relevante no processo de desenvolvimento económico (Sturgeon, 2002).

De facto, o nosso trabalho identifica diferenças de nível cultural entre as diferentes ilhas de Cabo Verde, existindo nalgumas delas valores sociais fortes, que enaltecem o empreendedor e o seu trabalho –o que, porém não ocorre, pelo menos com a mesma intensidade, noutras ilhas; ou então, diferenças na predisposição dos empreendedores para implicar-se em redes empresariais sob a forma de associações ou com grupos de empresários estrangeiros–, circunstância que há-de ser levada em conta, em sede da formulação de políticas públicas para o desenvolvimento económico de cada área territorial ou região de Cabo Verde, numa lógica de tratamento desigual, com vista a gerar oportunidades iguais, atendendo à vocação e peculiaridades de cada uma das ilhas estudadas. Para tanto, devem ser utilizados: (1) as estratégias genéricas de Porter (1980); (2) o marco estratégico de Gilbert (1984-1990) ou (3) a especialização flexível de Poon (1989-1993) para que, podendo competir, se consiga a convergência interregional.

Não obstante, os decisores políticos concebem e implementam medidas direcionadas a acelerar o crescimento económico nos territórios da periferia que são, habitualmente, inadequadas para as estruturas institucionais desses mesmos territórios (De Mattos, 2000; Caballero & Kingston, 2005), o que obsta, em certa medida, a garantia da coesão, em termos de integração e desenvolvimento territorial, no âmbito de uma política nacional de convergência. Tais medidas são, em muitos casos, laivos da herança de um passado colonial de alguns países que mantêm uma relativa dependência económica de suas respectivas ex-metrópoles

(West III *et al.*, 2008). Este tipo de medidas pseudo-impostas, que não respondem, de todo, às estruturas específicas vigentes de cada território têm contribuído, de certo modo, para o incremento das desigualdades interregionais, gorando-se assim, a tal convergência económica buscada. Na opinião de Ateljevic (2009), dado que as medidas de mudança a impulsionar devem depender das próprias condições e forças endógenas do território, os modelos de crescimento económico de carácter descendente revelaram-se pouco eficazes para promover, com êxito, o desenvolvimento económico das zonas periféricas. Em contraponto, diferentes analistas defendem os modelos de crescimento ascendente, por considerarem que são aqueles que melhor servem aos interesses de desenvolvimento dos territórios e regiões menos avançados (PMA e PRM). Com efeito, um enfoque de desenvolvimento endógeno que considere o desenvolvimento económico como resultado do esforço local, que respeite a realidade histórico-cultural, social e económica do país ou da zona, oferece uma abordagem idónea para incrementar uma mudança institucional que dê lugar à explosão da atividade empreendedora por oportunidade (AEO) numa zona periférica, sob a perspetiva neoinstitucional.

Referências

- ACS, Z.J. & VARGA, A. (2002). Geography, Endogenous Growth, and Innovation, *International Regional Science Review*, 25(1), pp. 132–148.
- ACS, Z.J., & AMORÓS, J.E. (2008). Entrepreneurship and competitiveness dynamics. *Small Business Economics*, 31, pp. 305–322.
- ACS, Z.J., DESAI, S., & HESSELS, J. (2008). Entrepreneurship, economic development and institutions. *Small Business Economics*, 31, pp. 219–234.
- AIDIS, R., ESTRIN, S. & MICKIEWICZ, T. (2008). Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective. *Journal of Business Venturing*, 23, pp. 656–672.
- ALLAIS, M. (1979). The so-called Allais paradox and rational decisions under uncertainty. Em M. Allais & O. Hagen (eds). *Expected utility hypothesis and the Allais paradox*. Dordrecht: Reidel.
- ATELJEVIC, J. (2009). Tourism entrepreneurship and regional development: Example from New Zealand. *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, 15(3), pp. 282–308.
- BARROCO, C., CASTRO, E.A.E. & COSTA, C. (2014). Fatores de atratividade para Investimento Direto Estrangeiro (IDE) no setor do turismo português. *Journal of Tourism and Development*, 4(21-22), pp. 227–238.

BIRLEY, S. & WESTHEAD, P. (1994). A taxonomy of business start-up reasons and their impact on firm growth and size. **Journal of Business Venturing**, 9(1), pp. 409–425.

BLOCK, J.H. & SANDNER, P. (2009). Necessity and opportunity entrepreneurs and their duration in self-employment: Evidence from German micro data. **Journal of Industry, Competition and Trade**, 9, pp. 117–137.

BLOCK, J.H. & WAGNER, M., 2010. Necessity and opportunity entrepreneurs in Germany: Characteristics and earnings differentials. **Schmalenbach Business Review**, 62(2), pp. 154–174.

BUHALIS, D. (1999). Tourism in the Greek Islands: The issues of the peripherality, competitiveness and development. **International Journal of Tourism Research**, 1(5), Special issue: Tourism in the European periphery, pp. 341–359.

BUSENITZ, L.W., GOMEZ, C. & SPENCER, J.W. (2000). Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena. **Academy of Management Journal**, 43(5), pp. 994–1003.

CABALLERO G. & ARIAS X.C. (2003). Una orientación teórica de la economía política: el análisis político de los costes de transacción. **Revista Española de Ciencia Política**, 8, pp. 131–61.

CABALLERO, G. & KINGSTON, C. (2005). Cultural change, institutional dynamics and cognitive science: toward a multidisciplinary comprehension of economic development. **Revista de Economía Institucional**, 13, pp. 1–7.

CABALLERO, G. (2004). Instituciones e historia económica: enfoques y teorías institucionales. **Revista de Economía Institucional**, 6(10), pp. 135–157.

CARVALHO, P. (2012, febrero). Factores determinantes do turismo internacional de negócios: Uma revisão de literatura. **XXII Jornadas Luso-Espanholas de Gestão Científica**, Vila Real.

CARVALHO-CARDOSO, R., de (2005). Dimensões sociais do turismo sustentável - Estudo sobre a contribuição dos *resorts* de praia para o desenvolvimento das comunidades locais. **Tese doutoral**. Fundação Getúlio Vargas - Escola de Administração de Empresas de S. Paulo.

CASERO, D.J. (2003). La creación de empresas en Extremadura. Un análisis institucional. **Tesis doctoral**. Universidad de Extremadura.

CASTANHEIRA NEVES, A. (2005). *Ciências jurídicas: civilísticas; comparatísticas; comunitárias; criminais; económicas; empresariais; filosóficas; históricas; políticas; processuais*. Coimbra: Almedina, SA.

COASE, R.H. (1960). The Problem of Social Cost. **Journal of Law and Economics**, 3(1), pp. 1-44.

COSTA, J., RITA, P. & ÁGUAS, P. (2004). *Tendências internacionais em turismo*. Lisboa: Lidel– Edições Técnicas.

DE CLERCQ, D., DANIS, W.M. & DAKHLI, M. (2010). The moderating effect of institutional context on the relationship between associational activity and new business activity in emerging economies. *International Business Review*, 19, pp. 85–101.

DE MATTOS, C.A. (2000). Nuevas teorías del crecimiento económico: una lectura desde la perspectiva de los territorios de la periferia. *Revista de Estudios Regionales*, 58, pp.15–36.

DIAS-FURTADO, J., GARCÍA-CABRERA A.M. & GARCÍA-SOTO, M.G. (2012). *Emprender en economías emergentes: el entorno institucional y su desarrollo*. XXII Jornadas Luso-Espanholas de Gestão Científicas. Vila Real, Portugal.

DIAS-FURTADO, J., GARCÍA-CABRERA A.M. & GARCÍA-SOTO, M.G. (2013). Condicionantes institucionales del emprendimiento turístico en pequeños territorios insulares. *Revista Desafios*, 1, pp. 253–287.

DIAS-FURTADO, J., GARCÍA-CABRERA A.M. & GARCÍA-SOTO, M.G. (2014). Empreendedorismo turístico em pequenos territórios insulares: Uma análise institucional. *Journal of Tourism and Development*, 4(21/22), pp. 227–238.

DÍAZ, J., URBANO, D. & HERNÁNDEZ, R. (2005). Teoría económica institucional y creación de empresas. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 11(3), pp. 209–230.

DÍAZ-AUNIÓ, A.M., DÍAZ-CASERO, J.C., HERNÁNDEZ-MOGOLLÓN, R. & POSTIGO-JIMÉNEZ, V.M. (2010, septiembre). Actividad emprendedora y libertad económica: factores institucionales que determinan la creación de empresas. *XX Congreso Nacional de ACEDE*, Granada.

GARCÍA-CABRERA A.M. & GARCÍA-SOTO, M.G. (2008). Cultural differences and entrepreneurial behavior: An intra-country analysis in Cape Verde. *Entrepreneurship & Regional Development*, 20, pp. 451–483.

HARROD, R. (1939). An Essay in Dynamic Theory, *Economic Journal*, 49(193), pp. 14–33.

HECHAVARRIA M. & REYNOLDS, P., 2009. Cultural norms & business start-up: The impact of national values on opportunity and necessity entrepreneurs. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5, pp. 417–437.

HUANG, Y. & STERNQUIST, B. (2007). Retailer's foreign market entry decisions: An institutional perspective. *International Business Review*, 16, pp. 613–629.

INE. Instituto Nacional de Estatística de Cabo Verde. Acessível em: <http://www.ine.cv>.

JUÁREZ, S.I.L. (2007). Crecimiento económico regional en México y políticas públicas 1993-2006. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 84. Acessível em: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2007/ilsj.htm> (Consultado en 25/11/ 2010).

- KALDOR, N. (1957). A model of economic growth, *Economic Journal*, 67(268), pp. 591–624.
- KAUL, R.N. (1985). Dynamics of tourism: A trilogy (Vol. 111) Transportation and Marketing, New Dheli.
- KREISER, P.M., MARINO, L.D., DICKSON, P. & WEAVER, K.M. (2010). Cultural influence on entrepreneurial orientation: The impact of national culture on risk taking and proactiveness in SMEs. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 34, pp. 959–984.
- LEA, J. (1988). *Tourism and development in the Third World*. New York, Routledge.
- LEIPER, N. (1979). The framework of tourism. *Annals of tourism research*, 6(1), pp. 390-407.
- LI, H., BINGHAM, J.B. & UMPHRESS, E.E. (2007). Fairness from the Top: Perceived procedural justice and collaborative problem solving in new product development. *Organization Science*, 18(2), pp. 200–216.
- LIU, A. & WALL, G. (2006). Planning tourism employment: a developing country perspective. *Tourism Management*, 27, pp. 159–70.
- LOGOSSAH, K. & MAUPERTUIS, M. (2007). La spécialisation touristique des petites économies insulaires en développement est-elle une voie de croissance durable? *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, 1, pp. 35–55.
- LU, J.W. (2002). Intra and Inter-organizational imitative behaviour: Institutional influences on Japanese firms' entry mode choice. *Journal of International Business Studies*, 33(1), pp.19–37.
- LUNDVAL, B. (1988). *Innovation as an interactive process: From user-producer interaction to the national system of innovation*. London: Printer.
- MACCANNELL, D. (1976). *The tourist: A new theory of the leisure class*. Londres, Macmillan.
- MANOLOVA, T.S., EUNNI, R.V. & GYOSHEV, B.S. (2008). Institutional environments for entrepreneurship: evidence from emerging economies in Eastern Europe. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 31(1), pp. 203–218.
- MEYER, K. & NGUYEN, V.C. (2005). Foreign investment strategies and sub-national institutions in emerging markets: Evidence from Vietnam. *Journal of Management Studies*, 42, pp. 22–80.
- MILL, R.C. & MORRISON, A. (1985). *The tourism system*. Englewood Cliffs, NY: Prentice-Hall.
- NELSON, R. (1988). *Institutions supporting technical change in the United States*. London: Printer.
- NIJKAMP, P. & POOT, J. (1998). Spatial perspectives on new theories of economic growth. *Annals of Regional Science*, 32, pp. 7–38.

NORTH, D.C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: **Cambridge University Press**.

NORTH, D.C. (1994). Economic performance through time. *The American Economic Review*, 84(3), pp. 359–368.

NORTH, D.C. (2005). *Understanding the process of economic change*. Princeton: **University Press**.

NRJET(2010). Novo Regime Jurídico dos Empreendimentos Turísticos. Acessível em: <http://www.turismo.cv/download-de-documentos> (Consultado aos 07/10/2011).

PUFFER, S.M., MCCARTHY, D.J. & BOISOT, M. (2010). Entrepreneurship in Russia and China: The impact of formal institutional voids. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 34(3), pp. 441–467.

RENKO, M., 2013. Early challenges of nascent social entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 37(5), pp. 1045–1069.

ROSVADOSKI-DA-SILVA, P., GAVA, R.E. & DEBOÇA, L.P. (2014). Estrutura económica e turismo: o domínio local versus extra-local no destrito de Lavras, Ouro Preto (Minas Gerais, Brasil). *Journal of Tourism and Development*, 4(21/22), pp. 75–83.

SAFFU, K., APORI, S.M., ELIJAH-MENSAH, A. & AHUMATAH, J. (2008). The Contribution of Human Capital and Resource-based View to Small-and Medium-sized Tourism Venture Performance in Ghana. *International Journal of Emerging Markets*, 3(3), pp. 268–84.

SALA-I-MARTIN, X. (1994). *Apuntes de Crecimiento Económico*. Barcelona, Antoni Bosch.

SCOTT, W.R. (1995). *Institutions and organizations*. Thousand Oaks, CA: Sage.

SILVA, L. (2007). Institutionalization does not occur by decree: Institutional obstacles in implementing a land administration system in a developing country. *Information Technology for Development*, 13, pp. 27–48.

SOUSA, J.F. DE, SILVA, G.G.M. DA & FONSECA, C.C. da (2013). Projeto de Assistência Técnica Jurídica no Domínio da Reforma Portuária, 10 de junho.

STENHOLM, P., ACS, Z.J. & WUEBKER, R. (2013). Exploring country-level institutional arrangements on the rate and type of entrepreneurial activity. *Journal of Business Venturing*, 28, pp. 176–193.

STURGEON, T. (2002). Modular production networks. A new American models of industrial organization. *Industrial and Corporate Change*, 11(3), pp. 451–496.

TOMINC, P. & REBERNIK, M. (2007). Growth aspirations and cultural support for entrepreneurship. A comparison of post-socialist countries, *Small Business Economics*, 28, pp. 239–255.

TORAL ARTO, M.A. (2005). *El factor espacial en la convergencia de las regiones de*

la U. E. **Tesis doctoral**, Contribuciones a la Economía, Universidad Pontificia Comillas de Madrid. Disponible en www.eumed.net/ce/2005/ata.htm.

TRACEY, P. & PHILLIPS, N. (2011). Entrepreneurship in emerging markets: strategies for new venture creation in uncertain institutional contexts. *Management International Review*, 51(1), 23–9.

Trevino, L.J., Thomas D. & Cullen, J. (2008). The three pillars of institutional theory and FDI in Latin America: An institutionalization process. *International Business Review*, 17, pp. 118–133.

TUNG, R.L. & AYCAN, Z. (2008). Key success factors and indigenous management practices in SMEs in emerging economies. *Journal of World Business*, 43, pp. 381–384.

URBANO, P.D., DÍAZ-CASERO, J.D. & HERNÁNDEZ-MOGOLLÓN, R. (2007a). Evolución y principios de la teoría económica institucional. Una propuesta de aplicación para el análisis de los factores condicionantes de la creación de empresas. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 13(3), pp. 183–198.

URBANO, P.D., DÍAZ-CASERO, J.D. & HERNÁNDEZ-MOGOLLÓN, R. (2007b). La teoría económica institucional: el enfoque de North en el ámbito de la creación de empresas. *Disponible en www.csientificcommons.org*.

VALLIERE, D., & PETERSON, R. (2009). Entrepreneurship and economic growth: Evidence from emerging and developed countries. *Entrepreneurship and Regional Development*, 21(5), pp. 480–559.

VARGA, A. & SCHALK, H. J. (2004). Knowledge spillovers, agglomeration and macroeconomic growth: An empirical approach. *Regional Studies*, 38, pp. 977–989.

VARGAS-HERNÁNDEZ, J.G. (2005). Análisis de fundamentos de la teoría institucional. *Revista Digital Universitaria*, 6(8), pp. 1067–6079.

VECIANA, J.M. & URBANO, D. (2008). The institutional approach to entrepreneurship research. An introduction. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), pp. 365–379.

WEBB, J.W., TIHANYI, L., IRELAND, R.D., & SIRMON, D.G. (2009). You say ilegal, I say legitimate: Entrepreneurship in the Informal Economy. *Academy of Management Review*, 34(3), pp. 492–510.

WEST III, G.P., BANFORD, C.E., & MARSDEN, J.W. (2008). Contrasting entrepreneurial economic development in emerging Latin American economies: Applications and Extensions of Resource-Based Theory. *Entrepreneurship Theory & Practice*, pp. 15–36.

WILLIAMS, C. (2009). The motives of off-the-books entrepreneurs: necessity-or opportunity-driven? *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5, pp. 203–217.

WTO. World Tourism Organization. Acessível em: www.2.unwto.org.

Texto científico recebido em: 05/08/2014

Processo de Avaliação por Pares: (*Blind Review* - Análise do Texto Anônimo)

Publicado na Revista Vozes dos Vales - www.ufvjm.edu.br/vozes em: 31/10/2014

Revista Científica Vozes dos Vales - UFVJM - Minas Gerais - Brasil

www.ufvjm.edu.br/vozes

www.facebook.com/revistavozesdosvales

UFVJM: 120.2.095-2011 - QUALIS/CAPES - LATINDEX: 22524 - ISSN: 2238-6424

Periódico Científico Eletrônico divulgado nos programas brasileiros *Stricto Sensu*

(Mestrados e Doutorados) e em universidades de 38 países,

em diversas áreas do conhecimento.