



João Gomes • Partner @ JASON Moçambique

AfroEmpreendedor@? Entre a necessidade e a escala

Vem este artigo a propósito de uma intervenção que efectuei sobre o tema “**Empreendedorismo Industrial inovador em África**”¹, e da qual extraí as seguintes conclusões:

- 88% da população da África Subsaariana considera a **falta de oportunidades de emprego** como a 2ª questão mais crítica e inibidora de um crescimento inclusivo e capaz de proporcionar meios de subsistência decentes.²
- Em consequência, e como alternativa à falta de emprego estável, **ser empreendedor@ na economia informal³ surge como uma válvula de escape** para aliviar a pobreza.
- O que embora não seja uma má solução⁴ - porquanto alivia a pobreza - **não contribui para o desenvolvimento** económico dos respectivos países.
- Neste contexto, países como a Nigéria e a Zâmbia possuem das mais **altas taxas de empreendedorismo do mundo**: 39% da população activa gere um negócio com menos de 3 anos.
- E surpreendentemente, 40% dos empreendedores Africanos (em contraste, no caso dos empreendedores Asiáticos e Arábicos, apenas 3%) **providencia apoio financeiro** (directamente, por via de transferências e/ou indirectamente, através da criação de postos de trabalho nas suas empresas) **ao seu círculo familiar**, mesmo sabendo que tal apoio prejudica gravemente a saúde financeira dos seus negócios⁵.

É neste ambiente que vive o **Empreendedor-necessidade**, ou Empreendedor-informal.

Neste artigo convido o meu leitor@ a responder à seguinte questão:

Podemos falar numa categoria distinta de empreendedor: o AfroEmpreendedor@?

Vejamos sucessivamente:

- O conceito de empreendedor@.
- Existem atributos distintivos do empreendedor africano?
- Conclusão.

1. O conceito de Empreendedor@

Na linha de Schumpeter⁶, é também minha opinião que **estaremos perante empreendedores** (v.g. industriais, comerciais, sociais, artísticos) sempre e **quando**:

- Pessoas **físicas** singulares (i.e. *excluem-se do conceito as organizações*),
- Que fazendo parte e sendo estimuladas social e culturalmente por um **ecossistema empreendedor** (i.e. *existe uma vontade de interagir e estabelecer parcerias com diversos stakeholders: Governo; Grandes Empresas; PME's; Universidades e Centros de Ciência e Tecnologia; e Instituições Financeiras*),
- Apostam no **reforço contínuo das suas** competências-chave (i.e. *existe uma vontade de investir no desenvolvimento do seu talento*),
- [Competências] que permitem avaliar, de forma sistemática, a envolvente externa no sentido de detectar **oportunidades e/ou problemas** (i.e. *existe uma vontade permanente de procura e descoberta*),
- [Oportunidades e problemas] que estão **próximos de si** (i.e. *existe uma vontade de ligação umbilical e empática a uma clientela, causa, comunidade, região ou território*).

f) Quando tais pessoas assumem a **responsabilidade** (i.e. *existe uma vontade, um propósito e espírito de missão*),

g) De desenvolver e entregar **soluções inovadoras** para as oportunidades e/ou problemas (i.e. *existe uma vontade de aplicar a criatividade e processos estruturados para gerar valor*),

h) Mobilizando **com dificuldade, por sua conta e risco, recursos** financeiros, técnicos e organizacionais (i.e. *existe uma vontade de tomar risco de forma controlada, e de extrair o máximo de utilidades dos activos*),

i) [Soluções] essas que apresentam contínuo potencial de **geração de rendimento e benefícios** de natureza financeira, económica, social ou outra (i.e. *existe uma vontade de gerar valor, impacto e de “fazer a diferença”*).

j) [Valor] que é **parcialmente poupado, para ser reinvestido** na expansão sustentável⁶ do negócio (i.e. *existe uma ideia de cuidar do futuro, de “deixar obra” feita, uma vontade de desenvolvimento e de foco no negócio*).

É neste contexto que podemos encontrar o **Empreendedor-escala⁷**, um role-model celebrado pelos media, que desperta a imaginação e inspira as novas gerações de candidatos a empreendedores.

2. Existem atributos distintivos do empreendedor africano?

Sim, de facto existe uma categoria a que podemos chamar de **AfroEmpreendedor**, com características muito próprias.

E lancemos mão de algumas das dimensões que utilizámos anteriormente, a propósito do conceito de empreendedor, para caracterizar o AfroEmpreendedor.

Dimensão 01: São pessoas físicas, mas com peso muito acentuado da família alargada.

Na ausência de uma rede de segurança pública, os AfroEmpreendedores desenvolveram uma cultura de “**ajuda mútua forçada**”, onde aqueles com mais recursos têm a obrigação social - estima-se em 9% esta espécie de *imposto de sangue* - de partilhar os seus recursos com os seus familiares carenciados e família alargada.

São exemplos do pagamento do *imposto de sangue*: contribuições para pagamento de despesas com funerais, casamentos, taxas hospitalares, medicamentos. Muito comuns são, igualmente, os pedidos de familiares que vivem muito longe, ou são muito jovens para trabalhar, por exemplo, para despesas de escolaridade ou migração.

Estudos⁸ revelam que entre 8% a 12% dos africanos activos se auto-exclui da via do empreendedorismo em virtude desta pressão social redistributiva.

Nos Camarões, por exemplo⁸, existem relatos de empreendedores, sem restrições de liquidez, que contraem sistematicamente empréstimos com taxas de juro elevadas como forma de fingirem que são pobres e, por conseguinte, sinalizarem aos seus familiares que não são capazes de prestar assistência financeira.

Dimensão 02: Que não fazem parte, e não são estimulados social e culturalmente por um ecossistema empreendedor.

O empreendedorismo, particularmente na África Subsaariana, por questões culturais tem sido considerado negativamente, com a maioria das pessoas a acreditar que é preciso ser corrupto para ser um empreendedor de sucesso. Subornos são vistos, e aceites, como parte do jogo de fazer negócios.

Contudo, a forma moderna de empreendedorismo parece estar a desenvolver uma reputação independente e a ganhar aceitação pública. O apoio público a traços empresariais críticos como a **assunção de riscos, a criatividade, a inovação, e a iniciativa individual** parecem estar a crescer constantemente.⁹

Poucas vias de apoio estão disponíveis para ajudar as pessoas a identificar a sua paixão e a construir a confiança necessária para converter essa paixão num negócio, valorizando e respeitando mais os profissionais, do que os empreendedores.¹⁰

O primeiro país Africano num dos mais importantes rankings globais de **ecossistemas de empreendedorismo**, o **Startup Blink Report 2020**¹¹, surge na posição 52^a/100, a África do Sul; com o Quénia na posição 62^a/100; o Ruanda na posição 65^a/100; e a Nigéria na posição 68^a/100.

E em relação ao relatório anterior, de 2019, tais países **pioraram as suas posições** relativas no citado ranking: a África do Sul (-1); o Quénia (-10); o Ruanda (-1), e a Nigéria (-12).

Dimensão 03: E não apostam no reforço contínuo das suas competências-chave.

De acordo com os resultados do inquérito promovido pela *Entrepreneurship Benchmark Initiative* a percentagem de empreendedores africanos que acredita ter competências para gerir novas empresas **é bastante baixa**: 9% na África do Sul, 14% no Gana e na Nigéria, 19% na Etiópia, 22% na Tanzânia e 23% no Quénia.

Apenas 14% dos empreendedores africanos acredita que as escolas primárias e secundárias dedicam tempo suficiente para ensinar empreendedorismo.

Não obstante 86% das faculdades e universidades da África Subsaariana oferecer cursos de empreendedorismo, os empreendedores africanos responderam⁹ esmagadoramente que estas não se concentram nas competências práticas necessárias para iniciar, gerir ou trabalhar em empreendimentos empresariais.

A falta de uma cultura de negócio básica na maioria das pequenas empresas é evidenciada, por exemplo, por traços como a procrastinação, a má gestão dos clientes, os prazos em falta, entre outros.

Ademais, falta nas escolas (aqui em sentido geral, desde a primária até às universidades) uma cultura de inovação.

Neste contexto, a educação pós-escolar deve considerar a introdução de novas matérias centradas na utilização de **plataformas digitais** para iniciar negócios; na capitalização e utilização de **big data**; na identificação nichos de mercado; no desenvolvimento de novas formas de abordar clientes, de analisar mercado, e muitos outros. O ambiente em rápida mutação requer uma reflexão radical sobre as novas formas de trabalhar e a utilização de novas ferramentas.

Estudos² demonstram de forma consistente que, **quanto maior for o nível de educação, maior é a probabilidade de o empreendedor iniciar um negócio, e para que o negócio cresça e prospere.**

Dimensão 04: Copiam, Imitam & Adaptam, ao invés de desenvolver e entregar soluções inovadoras.

Para a maioria dos AfroEmpreendedores a inovação não se baseia na pesquisa, invenção ou co-criação, mas devido à falta i) de conhecimento, ii) de aconselhamento, iii) de equipamentos, iv) de recursos financeiros e v) do apoio do sistema científico e tecnológico, o empreendedor/a informal apropria-se dos processos de produção, distribuição, marketing ou

organizacionais novos ou significativamente melhorados através da cópia, da imitação e da adaptação.¹²

Inovar para o AfroEmpreendedor não se traduz na criação de produtos, processos, distribuição, marketing ou organização de novos ou significativamente melhorados. É na **capacidade do AfroEmpreendedor@ adaptar** produtos/serviços ao ambiente local (v.g. preferências; gostos; cultura; tradição local) que reside a sua mais-valia. E esta capacidade criativa advém do conhecimento prático (on-the-job training), e da partilha informal de “segredos do ofício” no seio familiar, ou na associação na qual o AfroEmpreendedor@ está inserido.¹²

Em conclusão

Em África o peso da economia informal origina o empreendedor-necessidade como uma válvula de escape para aliviar a pobreza, sem que este contudo contribua para o desenvolvimento dos países.

Aplicando as **10 lentes de análise** usadas neste artigo é possível constatar que, em muitos países Africanos (v.g. África do Sul, Quénia, Ruanda, Nigéria), a matriz do **empreendedor-necessidade** já não responde, convivendo com a de **empreendedor-escala**, mas com **4 exceções**.

Efectivamente, o enorme peso cultural da família alargada e do sistema de “ajuda mútua forçada” (dimensão 01), a par da inexistência de ecossistemas empreendedores vibrantes (dimensão 02), e da não aposta no reforço contínuo das competências-chave para empreender (dimensão 03), culminado em práticas de pré-inovação baseadas na cópia, imitação e adaptação (dimensão 04), afastam, por agora, o continente Africano da matriz empreendedor-escala.

Mas tais exceções, a par de outras características tais como i) a ausência de processos de planeamento formal; ii) o peso do curto prazo na tomada das decisões, iii) a dispersão de recursos e tempo em vários negócios em simultâneo, iv) o não reinvestimento dos resultados na expansão sustentável do negócio; v) o enorme peso do financiamento por via dos doadores, vi) as expectativas pouco realistas sobre break even e a rentabilidade do negócio justificam a existência de uma categoria à parte de empreendedor: a do AfroEmpreendedor@.

¹ Workshop “Empreendedorismo e Contratação Industrial Inovadora”, realizado no passado dia 22 de Setembro, fruto de uma parceria entre o Programa +Emprego, e a plataforma MIT – Moz Industry Talks (Jason Moçambique, Isctem; Media4Development).

² HERRINGTON, Mike et al, “The national entrepreneurship framework conditions in sub-Saharan Africa: a comparative study of GEM data/National Expert Surveys for South Africa, Angola, Mozambique and Madagascar”, Journal of Global Entrepreneurship Research, <https://doi.org/10.1186/s40497-019-0183-1>.

³ Sobre o tema da economia informal cfr. GOMES, João “Informal é Normal”, artigo publicado na Revista Economia & Mercado, Setembro de 2021.

⁴ Idem, para uma análise do contributo da Economia Informal para o PIB e Emprego na região da SADEC.

⁵ Referido por KUJADA, John, em “Entrepreneurship in Africa - a classificatory framework and a research agenda”, African Journal of Economic and Management Studies, em <http://dx.doi.org/10.1108/AJEMS-10-2014-0076>

⁶ “SDG” s - Sustainable Development Goals”, em <https://sdgs.un.org/goals>

⁷ Crescimento versus Escala: Crescimento significa adicionar receita ao mesmo ritmo que está a adicionar recursos; escala significa adicionar receitas a uma taxa muito maior do que o custo.

⁸ “Pretending to be Poor: Borrowing to Escape Forced Solidarity in Cameroon”, Economic Development and Cultural Change, 60(1), 1-16.

⁹ MOLAMU, Keitumetse, “African Entrepreneurship Ecosystems: A Comparative Study of The Top Five”.

¹⁰ FAL, Malik “Accelerating Entrepreneurship in Africa” – EconPapers, em <https://tinyurl.com/33pecm2m>

¹¹ *Startup Blink* (<https://www.startupblink.com/>): é uma plataforma e um centro de pesquisa que promove o mais completo índice global do ranking de ecossistemas de empreendedorismo: cobre 100 países e mais de 1000 cidades.

¹² GOMES, João “Copiar, Imitar & Adaptar: Inovação na Economia Informal”, artigo publicado em Outubro 2021 na revista Economia & Mercado, em <https://tinyurl.com/y7xjb2e>



Ação financiada pela União Europeia