

Incubadoras de Negócios em África: uma moda passageira, ou uma ferramenta de desenvolvimento que veio para ficar?

João Gomes - Partner @BlueBiz.

Vem este artigo a propósito da uma acção de assistência técnica à instalação de uma **incubadora de negócios** no norte de Moçambique¹, que a BlueBiz Consultoria está a realizar e cujas conclusões, em resultado da extensa revisão da literatura efectuada, pretendo aqui partilhar.

Neste artigo desafio o meu leitor@ a responder à pergunta: As **Incubadoras de Negócios em África** (Adiante “**IN**”) são uma **moda passageira**, ou uma **ferramenta de desenvolvimento** económico, social e tecnológico que veio para ficar?

Vejamos sucessivamente:

- O que é a uma incubadora de negócios (“**IN**”).
- Estatísticas associadas às “**IN**”.
- Conclusão.

O que é uma incubadora de negócios (“IN**”)?**

Na minha opinião, uma **incubadora de negócios (“**IN**”)** caracteriza-se pela presença combinada dos seguintes (13) **elementos**:

1- São **mecanismos de estímulo e protecção** à recuperação e desenvolvimento económico: historicamente² as “**IN**” nasceram para solucionar problemas em regiões económica e socialmente deprimidas. Também em Moçambique tal se verifica nos casos conhecidos de “**IN**”³.

Neste contexto, estatísticas indicam que:

- Em 2019 havia mais de 200 incubadoras de negócios em operação em África (African Development Bank Group, 2020), contra 1.500 incubadoras de negócios em todo o mundo, em 2020 (Global Business Incubation, 2021).
- O número de incubadoras de negócios em África cresceu mais de 2,5 vezes entre 2008 e 2018 (African Development Bank Group, 2020).
- As empresas incubadas têm uma taxa de crescimento anual de cerca de 25% em África, contra 28% no Brasil (AfDB).
- **A taxa de mortalidade entre empresas que passam pelo processo de incubação é reduzida a 20%, contra 70% detectado entre empresas nascidas fora do ambiente de incubadora.**⁴
- A taxa média de mortalidade de empresas incubadas em África é de 45%, contra 87% no Brasil.⁵
- **Empresas incubadas em África e no Brasil têm uma taxa de sobrevivência de cerca de 80% após 3 anos** ⁶ (AfDB e Anprotec).
- As incubadoras de negócios em África têm ajudado a criar mais de 20.000 empregos directos e indirectos (AfDB).

¹ Incubadora de Negócios dos Jovens de Cabo Delgado – Centro de Emprego de Pemba, um projecto co-financiado pela União Europeia e o pelo Instituto Camões I.P..

² O conceito formal de incubação de empresas surgiu nos EUA em 1959, quando Joseph Mancuso abriu a Batavia Industrial Center em um armazém situado na cidade de Batavia, Nova Iorque.

³ Programa Nacional de Incubadoras de Empresas (PRONINC) : Centro de Incubação de Negócios de Moçambique (CINM); Incubadora de Negócios da Universidade Eduardo Mondlane (INUEM); Incubadora de Empresas de Moçambique (IEM); Incubadora de Negócios de Nampula (INN); Incubadora de Negócios de Gaza (ING); Incubadora de Negócios de Sofala (INS); Incubadora de Negócios de Tete (INT); Incubadora de Negócios de Zambézia (INZ). Moçambique: proninc@mic.gov.mz, <http://www.mic.gov.mz/pt/servicos/incubadoras>. Nota: O acesso a este site tem sido problemático.

⁴ Referido no “Manual para a Instalação de Incubadoras”, Ministério da Ciência e Tecnologia do Brasil - www.mct.gov.br/setec/setec.htm.

⁵ Fonte: Estudo realizado pelo Banco Mundial em 2014, o qual abrangeu 58 incubadoras de negócios em 5 países africanos (Gana, Quênia, Nigéria, África do Sul e Tanzânia).

⁶ Vale da morte: período de 3 anos após o lançamento do negócio no qual se assiste à morte da maior parte das empresas nascentes.

- De acordo com um relatório de 2020 da AfriLabs, as empresas apoiadas pelas suas incubadoras criaram mais de 17.000 empregos em toda a África.
- Em 2019, as empresas incubadas em Angola geraram cerca de 1.200 empregos directos e 4.000 indirectos (Rede de Incubadoras de Empresas de Angola).
- Em África, a maioria das incubadoras de negócios está localizada na África do Sul (UNCTAD, 2020).

2- [**Mecanismos**] esses que estão orientados a apoiar **empreendedores a criar o seu negócio e empresa**. É assim que, em função dos **objectivos específicos** pretendidos, as “IN” podem assumir modalidades distintas, sendo as mais comuns, a saber: i) virtuais; ii) temáticas; iii) universitárias; iv) corporativas; v) de impacto social; vi) de base tecnológica; vii) de negócios sociais; viii) de negócios verdes; ix) de negócios inclusivos; x) de negócios rurais; xi) de negócios regionais; xii) de negócios culturais; xiii) móveis, etc.

Neste contexto, estatísticas indicam que:

- Mais de 60% das startups incubadas em África operam no sector de tecnologia, contra 62% no resto do Mundo (AfDB e Global Business Incubation, 2021).
- Os 5 tipos mais comuns de “IN” são i) de **uso misto (47%)**; ii) Tecnológicas (37%); iii) Indústria transformadora (7%); iv) Serviços (6%); v) Outras (4%) (NBIA – National Business Incubators Association).
- Em 2020, cerca de 60% das incubadoras de negócios em todo o mundo eram privadas (Global Business Incubation, 2021).

3- Uma **categoria de [Empreendedoras]** merece particular destaque em África: a das **mulheres**. Ainda assim, confirma-se a tendência para as “IN” em África privilegiarem públicos vulneráveis (v.g. jovens; pessoas com deficiência; minorias étnicas; deslocados de guerra).

Neste contexto, estatísticas indicam que:

- Mais de 60% das startups incubadas em África são lideradas por mulheres (AfDB).
- Em 2020, o número de mulheres empreendedoras em África cresceu 21%, impulsionado por iniciativas de incubadoras de negócios voltadas para a igualdade de género (WEF, 2021).

4- [**Negócios e empresas**] esses que, em regra estão em estágios iniciais, mas que podem estar em **estágios distintos do ciclo de vida**, v.g. de i) Ideação; ii) *Startup*; iii) e mais recentemente, que procuram a Escala.

Neste contexto, estatísticas indicam que:

- Em 2019, a maioria dos investimentos em startups africanas foi realizada em **estágios iniciais (54%)** ou de crescimento (33%) (Partech Ventures).
- Em África, a maioria das startups apoiadas por incubadoras de negócios tem menos de 5 anos de existência (UNCTAD, 2020).

5- [**Empreendedoras/as**] esses que procuram **soluções de alojamento** dos seus negócios e empresas i) que não exijam alto investimento inicial em capital fixo (Capex) e fundo de maneiio; ii) que sejam de baixo custo de operação (Opex); iii) e que permitam a rápida instalação e início da operação (i.e. Alto sentido de urgência).

6- [**Soluções de alojamento**] cujos pré-requisitos passam por uma combinação entre i) **Infra-estruturas** e ii) **Serviços de Apoio**.

Uma das causas que explica a falha de muitas “IN”, não apenas em África, mas pelo mundo fora, é a excessiva concentração na componente da infra-estrutura física, negligenciando a componente de prestação de serviços de apoio às empresas incubadas (i.e. Baixo nível de *servicificação*⁷).

⁷ Ver Gomes, João “*Servicificar, um salto de gigante*”. Artigo publicado na Revista E&M, e no Jornal Diário Económico, Fevereiro 2021.

7- Ao nível das [*Infra-estruturas*], as “IN” encontram-se dotadas de um **espaço físico**, normalmente em instalações devolutas sendo as “IN”, também, uma forma de recuperação imobiliária e arquitectónica de zonas urbanas e periurbanas deprimidas. Preferencialmente, as “IN” estão localizados em “campus” universitários, ou em parques industriais, ou em centros tecnológicos.

Neste contexto, estatísticas indicam que:

- Cerca de 70% das incubadoras de negócios em África têm parcerias com universidades, contra 80% no Brasil (VC4A).

8- [*Espaço físico*] esse que se encontra convenientemente **infra-estruturado**: dotado de energia, telecomunicações, internet, salas privadas de trabalho, ou de *cowork*, salas comuns de reunião, todas convenientemente equipadas com mobiliário de escritório e, bem assim, com equipamentos informáticos, laboratórios, anfiteatro, espaços verdes envolventes, parque de estacionamento, entre outras amenidades.

9- [*Infra-estruturas*] essas que se encontram **dimensionadas para equipas muito reduzidas**.

Neste contexto, estatísticas indicam que:

- Um estudo de 2020 sobre as incubadoras de negócio em Moçambique, realizado pelo Instituto de Estudos Sociais e Económicos, mostrou que as empresas incubadas criaram em média 5 empregos cada.

- As incubadoras de negócios em África têm uma média de 10 empresas incubadas por programa, contra 20 empresas incubadas no Brasil (VC4A).

- Um relatório de 2018 do Banco Africano de Desenvolvimento (BAD) mostrou que as empresas que receberam apoio das suas incubadoras criaram em média 3 empregos cada, contra 2,2 empregos cada no Brasil.

- Um estudo de 2020 sobre as incubadoras de negócio no Quênia, realizado pelo Centro de Pesquisa e Inovação do Quênia, mostrou que as empresas incubadas criaram em média 6 empregos cada.

- Em 2020, a maioria das startups apoiadas por incubadoras de negócios em África tinha menos de 10 funcionários (UNCTAD, 2020).

- De acordo com um estudo de 2021 do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), as empresas incubadas em Cabo Verde criaram em média 4,4 empregos cada.

10- Ao nível dos [**Serviços de Apoio**] mais procurados⁸ pelos empreendedores/as nas “IN” destacam-se, entre outros, os seguintes: i) acesso a formação, mentoria, consultoria e coaching; ii) acesso a financiamento; iii) acesso a mercados; iv) acesso a tecnologia; v) poder viver num ambiente e cultura empreendedores; vi) acesso a networking e parcerias de alto valor, internas (i.e. com as restantes empresas incubadas), e externas (i.e. acesso ao ecossistema empreendedor da região).

11- Contudo, apesar da [**procura**] dos **serviços de apoio**, as “IN” nem sempre conseguem **oferecê-los** às empresas incubadas (i.e. existem falhas no mercado das “IN”).

Neste contexto, estatísticas indicam que:

- Falta de financiamento para escalar o negócio (**70%** das empresas incubadas em África relatam esse problema).

- Dificuldades em identificar e aceder aos mercados (**50%** das empresas incubadas em África relatam esse problema).

- Escassez de recursos humanos qualificados (**42%** das empresas incubadas em África relatam esse problema).

⁸ PALS, Stephanie "Factors Determining Success/Failure in Business Incubators: A Literature Review of 17 Countries".

- Falta de suporte adequado na gestão financeira e contabilidade (**38%** das empresas incubadas em África relatam esse problema).
- Falta de suporte adequado em marketing e vendas (**35%** das empresas incubadas em África relatam esse problema).
- Dificuldades em manter a competitividade no mercado (**30%** das empresas incubadas em África relatam esse problema).
- Falta de suporte adequado em tecnologia e inovação (**28%** das empresas incubadas em África relatam esse problema).
- Falta de acesso a mentores qualificados (**25%** das empresas incubadas em África relatam esse problema).
- Dificuldades em lidar com a burocracia e regulação governamental (**20%** das empresas incubadas em África relatam esse problema).
- Problemas em gerir o fluxo de caixa e o capital de giro (**18%** das empresas incubadas em África relatam esse problema).
- Dificuldades em criar uma cultura empresarial forte e coesa (**15%** das empresas incubadas em África relatam esse problema).
- Dificuldades em encontrar parceiros estratégicos adequados (**10%** das empresas incubadas em África relatam esse problema).
- Problemas em lidar com a concorrência (**8%** das empresas incubadas em África relatam esse problema).
- Dificuldades em manter a qualidade e a produtividade dos produtos/serviços (**5%** das empresas incubadas em África relatam esse problema).

12. [**Falhas de mercado**] essas que tendem a ser suprimidas pela **intervenção directa dos governos** Africanos que, para o efeito, lançam mão, entre outros, dos seguintes **tipos de apoio** às “IN”:

- Apoio regulatório: Os governos fornecem apoio regulatório às “IN”, criando um ambiente regulatório favorável que incentiva o empreendedorismo e o investimento.
- Apoio à infra-estrutura: Os governos dão apoio ao desenvolvimento de infra-estruturas físicas, como escritórios, laboratórios e oficinas, que são essenciais para o funcionamento de “IN”.
- Apoio ao reforço das capacidades: Os governos apoiam as “IN”, proporcionando oportunidades de reforço das capacidades aos seus funcionários, ajudando-os a melhorar as suas competências e conhecimentos em áreas como o desenvolvimento empresarial, as finanças e o marketing.
- Apoio ao marketing: os governos prestam apoio de marketing às “IN”, ajudando a promover os seus serviços e a atrair mais jovens empresários/as para participar.
- Financiamento de arranque: Os governos prestam apoio às “IN”, concedendo financiamento de arranque a jovens empresários/as, ajudando-os a lançar as suas empresas. Este financiamento pode assumir a forma de subvenções, empréstimos ou subsídios, e oferecendo garantias de empréstimo.
- Incentivos fiscais: Os governos concedem incentivos fiscais às empresas que participam em programas de incubação de empresas, ajudando a reduzir a carga financeira sobre os jovens empreendedores/as.
- Formação em empreendedorismo: Os governos prestam apoio às “IN”, proporcionando formação em empreendedorismo aos jovens, ajudando-os a desenvolver as competências de que necessitam para criar e gerir empresas de sucesso.
- Serviços de consultoria empresarial: Os governos prestam apoio às “IN” através da prestação de serviços de consultoria empresarial, incluindo planeamento financeiro, estudos de mercado e desenvolvimento de estratégias empresariais.
- Programas de mentoria: Os governos dão apoio às “IN” através da criação de programas de mentoria que conectam jovens empreendedores/as com líderes empresariais e mentores experientes.

- Acesso aos mercados : Os governos prestam apoio às “IN”, ajudando-as a aceder aos mercados locais e internacionais. Tal inclui a facilitação de missões comerciais e o apoio a campanhas de marketing internacionais.
- Apoio à ligação em rede: os governos apoiam as “IN”, facilitando as oportunidades de ligação em rede entre empresários, investidores e outras partes interessadas.
- Apoio à investigação : os governos prestam apoio à investigação às “IN”, incluindo o acesso a estudos de mercado, estudos de viabilidade e outros dados relevantes.
- Apoio à monitorização e avaliação: Os governos prestam apoio em matéria de acompanhamento e avaliação às “IN”, ajudando a avaliar o seu impacto e a identificar áreas a melhorar. Isto ajuda a garantir que estão a proporcionar o máximo valor aos jovens empresários e à sociedade no seu conjunto.
- Protecção da propriedade intelectual: Os governos prestam apoio às “IN”, ajudando os empresários a proteger a sua propriedade intelectual, incluindo a prestação de assistência jurídica e facilitando o registo de patentes e marcas.
- Acesso à tecnologia: os governos prestam apoio às “IN”, fornecendo acesso à tecnologia, incluindo hardware, software e ferramentas em linha que podem ajudar os jovens empresários a expandir os seus negócios.
- Acreditação de incubadoras: os governos prestam apoio às “IN”, acreditando-as, ajudando a garantir que cumprem determinados padrões de qualidade e eficácia.

13. Não obstante os diversos [apoios governamentais], a **auto-sustentabilidade financeira**, ainda que parcialmente e de forma progressiva, é um objectivo das “IN” Africanas que, para o efeito, têm lançado mão, entre outras, das seguintes **fontes de receitas**:

- Taxas de incubação: A taxa paga pelos empreendedores/as para utilizar os serviços e recursos da “IN”.
- Comissão de vendas: Uma comissão sobre as vendas dos empreendedores apoiados pela “IN”.
- Patrocínio de empresas: As empresas patrocina a “IN” em troca de exposição e acesso a empreendedores/as e oportunidades de negócios.
- Parcerias estratégicas: Parcerias com outras organizações para fornecer serviços aos empreendedores ou para ajudar na captação de recursos.
- Consultoria empresarial: Oferecer serviços de consultoria a empreendedores/as ou empresas que não são incubados na “IN”.
- Arrendamento de espaço: arrendamento de espaços (v.g. anfiteatros, laboratórios) para empresas e empreendedores/as que não necessitam de apoio da “IN”.
- Realização de eventos: Organização de eventos temáticos como forma de gerar receitas adicionais e aumentar a visibilidade da “IN”.
- Publicidade: Venda de espaço publicitário em materiais promocionais da “IN”, ou no seu site.
- Investimento de capital: Investir em *startups* em troca de participação accionista.
- Serviços de suporte: fornecer serviços de suporte, como design gráfico, contabilidade, recursos humanos, entre outros, a empresas e empreendedores/as que não são incubados na “IN”.
- Comercialização de produtos: A “IN” pode desenvolver produtos em parceria com empreendedores/as e comercializá-los.
- Subsídios: Procurar subsídios e fundos para o desenvolvimento de projectos e programas.
- Formação: Oferecer cursos especializados para empreendedores/as e empresas.
- Venda de dados: Venda de dados e informações geradas pelos empreendedores/as incubados para pesquisadores e empresas interessados em conhecê-los.
- Parcerias com instituições financeiras: A “IN” pode estabelecer parcerias com instituições financeiras para fornecer financiamento aos empreendedores/as.
- Programas de mentoria, coaching: Oferecer programas de mentoria e coaching para empreendedores/as e empresas que não estão incubados.

- Licenciamento de tecnologia: Licenciar tecnologias desenvolvidas pelos empreendedores/as incubados.
- Doações: A “IN” pode receber doações de empresas e indivíduos interessados em apoiar o empreendedorismo jovem.
- Venda de produtos de escritório: Venda de produtos de escritório, como papel, canetas, e outros, para empresas e empreendedores/as.

Em conclusão

As Incubadoras de Negócios (“IN”) em África, como demonstrámos acima, são **uma verdadeira ferramenta** i) de estímulo e protecção à recuperação e desenvolvimento económico; ii) que visa apoiar empreendedores a criar o seu negócio e empresa, reduzindo em 50% a taxa de mortalidade dos mesmos; iii) e muito particularmente, apoiando categorias de empreendedores vulneráveis como as mulheres e jovens; iv) e negócios ainda em estágios iniciais; v) que procuram soluções de alojamento de baixo custo; v) e que integrem quer infra-estruturas, quer serviços de apoio; vi) todos dimensionados para equipas muito reduzidas.

Contudo, tal ferramenta não está isenta de limitações. Assim, vii) a oferta proporcionada pelas “IN” em África nem sempre corresponde à procura, originando falhas de mercado; viii) apenas supridas pela intervenção nem sempre pronta dos governos que, para o efeito, utilizam vários tipos de apoio que ix) não devem impedir que as “IN” procurem a auto-sustentabilidade financeira, lançando elas próprias mão de fontes de receitas alternativas.

As Incubadoras de Negócios **não são uma moda passageira**, antes são uma manifestação do poder do “ecossistema empreendedor”, e estão a transformar a paisagem empresarial em África.