

Recensão Crítica

EMPREENDEDORISMO EM ÁFRICA: UMA ANÁLISE EXPLORATÓRIA COM DADOS DO GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM)

Renato Pereira

rpereira@autonoma.pt

Investigador Integrado do OBSERVARE/UAL. Professor Associado da Universidade Autónoma de Lisboa (Portugal). Professor Convidado do ISCTE-IUL. Doutor em Ciências de Gestão pela Université Paris Dauphine.

Redento Maia

Pós-Doutorando do OBSERVARE/UAL. Professor Titular da Faculdade de Economia da Universidade Agostinho Neto (Angola). Doutor em Ciências Económicas pela Universidade de Economia de Sófia, Bulgária.

O presente texto apresenta um estudo exploratório sobre o empreendedorismo em África a partir de dados recolhidos no âmbito do *Global Entrepreneurship Monitor*. Partindo de uma base teórica sobre a relação entre o empreendedorismo e o desenvolvimento económico, são exploradas sete dimensões de estudo em empreendedorismo internacional: (i) atitudes, (ii) oportunidades percebidas, (iii) medo de falhar, (iv) intenções empreendedoras, (v) crenças sobre empreendedorismo, (vi) atividade empreendedora inicial, (vii) taxa de negócios estabelecidos. Conclusões sobre a exploração dos dados e pistas para investigações futuras nesta temática são fornecidas.

Introdução

Numa investigação bastante recente, Adusei (2016) comprovou, na sequência de vários outros estudos sobre a mesma problemática noutras geografias, que também em África o empreendedorismo é um dos factores que exerce um impacto positivo sobre o crescimento económico, um dos problemas mais desafiantes para o continente africano no último século (Ndulu et al, 2007).

Baseado num estudo que cobriu 12 países e representou uma ampla dispersão geográfica e cultural, embora nenhum país lusófono tenha sido incluído, ficou clara a associação linear positiva entre o crescimento do PIB *per capita* e o número de novas empresas registadas no país num dado ano fiscal.

Ao criar condições de auto-sustentação económica, através do auto-emprego por via da constituição de uma empresa unipessoal, a forma mais simples de empreendedorismo, fica estabelecido o nexo de causalidade entre o crescimento económico e o aumento da atividade empreendedora.



Se a racionalidade económica impõe a qualquer empresa o imperativo de satisfazer necessidades económicas no mercado em que atua, em condições concorrenciais, então o empreendedorismo, em economias em que os mercados são generalizadamente ineficientes, ou mesmo inexistentes (como o são muitas das economias africanas), cumpre ao mesmo tempo uma função económica – gerando valor acrescentado – e uma função social – garantindo que as pessoas acedem a bens fundamentais que não lhes chegariam por outra via, contribuindo assim, também, para o desenvolvimento económico.

Os objetivos deste trabalho passam assim por descrever, analisar e explicar, de forma sintética, a temática do Empreendedorismo em África, quer quanto ao seu enquadramento teórico, quer no contexto empírico do Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

O GEM é uma ONG britânica suportada por quatro instituições académicas de grande prestígio. É a base de dados mais completa e mais abrangente que existe em matéria de empreendedorismo. Representa cerca de duas décadas de dados recolhidos, mais de 200.000 entrevistas efectuadas por ano, mais de 100 países aderentes, mais de 500 investigadores em empreendedorismo, envolvidos em mais de 300 instituições académicas e científicas, e mais de 200 instituições financiadoras mobilizadas.

O propósito do GEM, desde o início, tem sido o de fazer uma avaliação científica do nível empreendedor dos países aderentes para que se possam propor políticas tendentes à melhoria do desempenho dessa variável, no pressuposto de que o aumento da actividade empreendedora favorece o desenvolvimento dos países, tal como demonstrado em variados estudos, no tempo e no espaço.

Os países africanos que têm participado na recolha de dados anual do GEM são os seguintes: África do Sul (com 15 participações), Uganda (com 4 participações), Angola (com 4 participações), Egipto (com 3 participações), Burkina Faso (com 3 participações), Tunísia (com 2 participações), Marrocos (com 2 participações), Argélia (com 1 participação), Botswana (com 1 participação), Líbia (com 1 participação) e Camarões (com 1 participação).

Assim sendo, podemos constatar que relativamente à região da África Subsariana, apenas um país tem participado regularmente (África do Sul), três países participaram ocasionalmente (Angola, Burkina Faso e Uganda) e dois participaram pontualmente (Botswana e Camarões).

1. Empreendedorismo em África

1.1. Enquadramento disciplinar

O empreendedorismo é um fenómeno multifacetado que tem sido objecto de abordagens teóricas provenientes de diversas disciplinas, sendo as principais a Economia, a Psicologia, a Gestão e as Finanças (e.g. Sarkar, 2014).

Independentemente da abordagem e da respectiva definição, o Empreendedorismo (ou a atividade empreendedora) é normalmente medido pela criação ou nascimento de empresas (privadas), frequentemente ponderado pela taxa de sobrevivência das mesmas num determinado horizonte temporal.



Sinteticamente, as Finanças encaram o Empreendedorismo como mais uma oportunidade, ou alternativa, de investimento ou de aplicação de capital. Nesta perspectiva, o empreendedorismo materializa-se num activo ou conjunto de activos financeiros concretos, ou seja, os títulos representativos do capital de uma dada sociedade comercial.

Para a Gestão, o Empreendedorismo corresponde às duas primeiras fases do ciclo de vida de uma empresa – lançamento e expansão – normalmente aplicável apenas a empresas com grande potencial de crescimento rápido, em princípio por estarem assentes numa dada inovação tecnológica.

Do ponto de vista da Psicologia, provavelmente a disciplina que mais tem estudado o Empreendedorismo, o que está em causa, entre outros problemas, é a compreensão da personalidade empreendedora e da relação dos traços de personalidade com o desenvolvimento do fenómeno empreendedor.

Finalmente, para a Economia, existem basicamente dois eixos de análise: (i) um micro, relativo à influência do empreendedorismo sobre a eficiência dos mercados, (ii) e um outro macro, sobre as relações de causa-efeito entre o Empreendedorismo e os crescimento e desenvolvimento económicos, comportando as vertentes institucional e regulamentar, o papel do Estado, as políticas económicas e as condições de acesso aos mercados.

No entanto, nota-se uma prevalência da utilização, sobretudo em Economia do Desenvolvimento, do conceito de “Economia Informal” quando se aborda a temática do Empreendedorismo (e.g. Lopes, 2007), reduzindo assim este fenómeno, correcta ou incorrectamente, ao empreendedorismo de necessidade e deixando (excessivamente) de lado o empreendedorismo de oportunidade, também designado de empreendedorismo produtivo.

Hilson et al (2018) confirma que a atividade empreendedora na África Subsariana está fortemente concentrada no sector informal, sendo isso uma limitação para o desenvolvimento de competências técnicas.

Certamente devido à prevalência da economia informal em África, e da consequente preponderância do empreendedorismo de necessidade, Adusei (Op. Cit.: 202) relembra que muitos autores postulam que “o empreendedorismo em economias em desenvolvimento não tem a força necessária para promover o crescimento económico”.

De forma mais dramática ainda, Acs & Varga (2005) refere que o empreendedorismo de necessidade não tem praticamente qualquer impacto no desenvolvimento económico, uma vez que é desenvolvido por pessoas de baixas qualificações e, consequentemente, tem pouca influência sobre a produtividade da economia.

A abordagem seguida na presente investigação privilegiará uma abordagem económica, centrada nos objectivos do próprio GEM: contribuir para a “exploração do impacto das instituições nacionais no empreendedorismo bem como a relação entre empreendedorismo e desenvolvimento económico” (Bosma et al, 2012).



1.2. Caracterização teórica

A relação entre o Empreendedorismo e o crescimento económico tem sido, de facto, amplamente estudada, tal como referido anteriormente, apresentando um percurso de resultados nem sempre convergentes.

Ndulu et al (op. cit., capítulo 2), entre outros estudos, relembra as bases para o estabelecimento de umnexo causal entre o empreendedorismo e o crescimento económico a partir da relação entre o investimento e o crescimento económico.

A relação entre o investimento e o crescimento económico é, em quaisquer circunstâncias, uma relação básica e de há longo tempo conhecida e estudada, nas suas duas componentes, pública e privada.

Igualmente estudada é a (significativa) relação entre o Empreendedorismo e o desenvolvimento económico, que se estabelece (indirectamente) a partir do crescimento económico gerado por esse empreendedorismo, pela criação de emprego, pela adopção de inovação tecnológica bem como pela diminuição provocada na pobreza, conforme relembra Brixiova (2010).

Neste contexto, sendo a criação de empresas privadas um processo de investimento, interno e/ou externo, compreender a extensão do impacto do Empreendedorismo na economia implica identificar as variáveis que impactam sobre o desenvolvimento do próprio Empreendedorismo e a sua influência relativa sobre a economia.

Ndulu et al (op. cit.: 49) considera as seguintes variáveis: quadro institucional, político e regulatório; legislação sobre a actividade económica e sua aplicação; adequação e qualidade das infra-estruturas; estabilidade macroeconómica; protecção dos direitos de propriedade; funcionamento do sistema financeiro.

Estas variáveis são, de facto, críticas para a compreensão da qualidade do Empreendedorismo já que, combinadamente, as mesmas influenciam o nível de risco do investimento, levando a que em muitas economias africanas se verifique uma prevalência de empreendedorismo replicativo, de menor valor acrescentado, quando comparado com um empreendedorismo inovador, de maior risco e valor acrescentado (Adusei, op. cit.: 209).

A principal conclusão é que a qualidade do ambiente de investimento é, de forma geral, insuficiente em África, suportada, em primeira instância, pelo mais elevado custo de *“doing business”* do mundo.

Os custos de energia, transporte, telecomunicações e segurança estão entre os que mais negativamente afectam as empresas. Mas também os custos alfandegários e de licenciamento comercial têm um peso desmesurado, assim como a necessidade de se efectuar elevados pagamentos “informais” para que processos administrativos triviais sejam resolvidos.

Ndulu et al (op. cit.: 68-71) conduz, ainda, um interessante estudo sobre a origem do Empreendedorismo africano, comparando os empreendedores “indígenas” (ou locais) com os empreendedores “não indígenas” (ou estrangeiros), nomeadamente asiáticos, do Médio-Oriente ou caucasianos (essencialmente europeus).



A primeira descoberta é que as empresas indígenas são, em média, mais pequenas que as estrangeiras e, ao mesmo tempo, iniciam a actividade com uma dimensão que é também mais reduzida do que a das empresas estrangeiras, diferença essa que tende a acentuar-se ao longo do tempo.

O nível educacional (ou de habilitações académicas) dos fundadores ajuda a perceber a diferença de dimensão entre empresas indígenas, à data da constituição, numa associação linear positiva. Esta diferença de dimensão tende a manter-se ao longo do tempo.

O crédito comercial está também mais acessível a empresas estrangeiras do que a empresas locais, sugerindo uma maior dificuldade destas no estabelecimento de uma relação de confiança com os seus fornecedores.

Estes resultados indicam ainda a inexistência de redes empresariais nas comunidades locais africanas. Como os sistemas judiciais são no geral fracos, é extremamente difícil para uma pequena empresa africana desenvolver-se ao mesmo ritmo que um empreendedor estrangeiro, nomeadamente asiático, árabe ou europeu.

Como última conclusão, quiçá a mais surpreendente de todas, observa-se que a dificuldade de acesso à informação tem um peso, para os empreendedores africanos, ainda mais elevado que a dificuldade de acesso a capital, o que contraria os estudos efectuados nos países desenvolvidos sobre a mesma matéria.

Brixiova (2010) salienta a importância de se estudar a forma como a falta de competências das empresas indígenas africanas, que afecta tanto os empreendedores quanto os seus trabalhadores, poderá ser ultrapassada já que as outras variáveis com impacto negativo sobre o Empreendedorismo são mais conhecidas: acesso ao crédito, ambiente de negócios e constrangimentos infra-estruturais. O deficiente acesso à informação também é identificado como dificultando o fenómeno empreendedor.

Neste contexto das competências, sendo a qualidade do trabalho humano o aspecto mais crítico para o desenvolvimento de um empreendedorismo de oportunidade, Brixiová et al (2015) refere ainda a importância de um factor com elevado impacto negativo: um desemprego jovem cada vez mais acentuado em vários países africanos, paradoxal na lógica de desenvolvimento que muitos desses países têm apresentado recentemente.

Apesar disso, Ekekwe (2016) identifica um aumento significativo (exponencial?) do Empreendedorismo africano, pelo menos nalguns países do continente, como a Nigéria, o Quénia, o Senegal, o Ruanda e o Gana.

Entre as principais razões apontadas emerge a recente crise provocada pela queda do preço do petróleo e a consequente necessidade dos agentes económicos e do Estado comprarem produtos em moeda local, dada a crise cambial em que a maioria dos países africanos, directa ou indirectamente, caiu.

Finalmente, Klingebiel & Stadler (2017) identifica os 3 factores que deveriam guiar o crescimento do empreendedorismo em África: (i) focalização no empreendedorismo de "topo da pirâmide", por oposição ao empreendedorismo de sobrevivência, ou de "base da pirâmide", característico da economia informal: (ii) controlo sobre os factores de produção e (iii) inovação na distribuição (e não nos produtos).

Relativamente ao primeiro fator, os autores aconselham os empreendedores a combinarem concepção de produto africana com níveis de qualidade (de produção)



internacionais como forma de conquistarem os consumidores de classe média-alta. A ideia é “transcender as fronteiras nacionais” permitindo, ao mesmo tempo, criar condições para futuras estratégias de internacionalização, o que é raríssimo no actual contexto do empreendedorismo africano.

Sobre os factores de produção, os autores salientam a importância de se controlar terra e outros factores de produção básicos, nomeadamente logísticos, dadas as limitações da produção e da distribuição locais e as crescentes dificuldades de importação, nomeadamente por razões cambiais.

Quanto ao terceiro factor, este trabalho salienta que os problemas de distribuição continuam a ser dos mais graves em África por causa, nomeadamente, das disfunções ou inexistência de infra-estruturas fundamentais. Sugere-se que os empreendedores procurem formas inovadoras de utilizar tecnologias emergentes, como os drones, para ultrapassar estas limitações.

2. O GEM - Global Entrepreneurship Monitor

2.1. Abordagem conceptual

O GEM – Global Entrepreneurship Monitor é um Observatório sobre o Empreendedorismo no mundo, feito a partir de dados recolhidos com o mesmo instrumento e de acordo com a mesma metodologia em todos os países participantes, virtualmente todos os países do mundo.

Os países participantes aderem ao GEM numa base voluntária e terão, eles próprios, que financiar todos os custos relativos à sua participação, normalmente através de patrocínios, o que faz com que muitos países participem de forma intermitente, e com equipas diferentes ao longo do tempo, e outros nunca tenham participado.

Cada país é representado por uma Equipa Nacional, normalmente liderada por uma instituição académica responsável pela recolha dos dados e pela elaboração do relatório nacional com as conclusões aplicáveis ao seu país.

O projecto é supervisionado pela Global Entrepreneurship Research Association (GERA), uma entidade privada sem fins lucrativos com sede no Reino Unido, responsável pelo relatório consolidado.

O GEM tem sido definido por académicos de relevo das principais instituições científicas envolvidas com o Empreendedorismo, com a dupla preocupação de incluir as abordagens teóricas mais influentes e os indicadores de medida que permitam comparações internacionais, sob a mesma metodologia.

Os dados do GEM são recolhidos através da aplicação de dois instrumentos complementares (i) o Inquérito à População Adulta (APS) e (ii) o Inquérito aos Especialistas Nacionais (NES).

- ⇒ O APS estuda as atitudes, a actividade e as aspirações dos empreendedores. Incide sobre, pelo menos, 2.000 adultos em cada país;
- ⇒ O NES faz a monitorização de nove factores que se crê terem um impacto significativo no empreendedorismo, conhecidos como as Condições Contextuais do



Empreendedorismo (EFCs). Incide sobre, pelo menos, 36 especialistas cuidadosamente escolhidos em cada país.

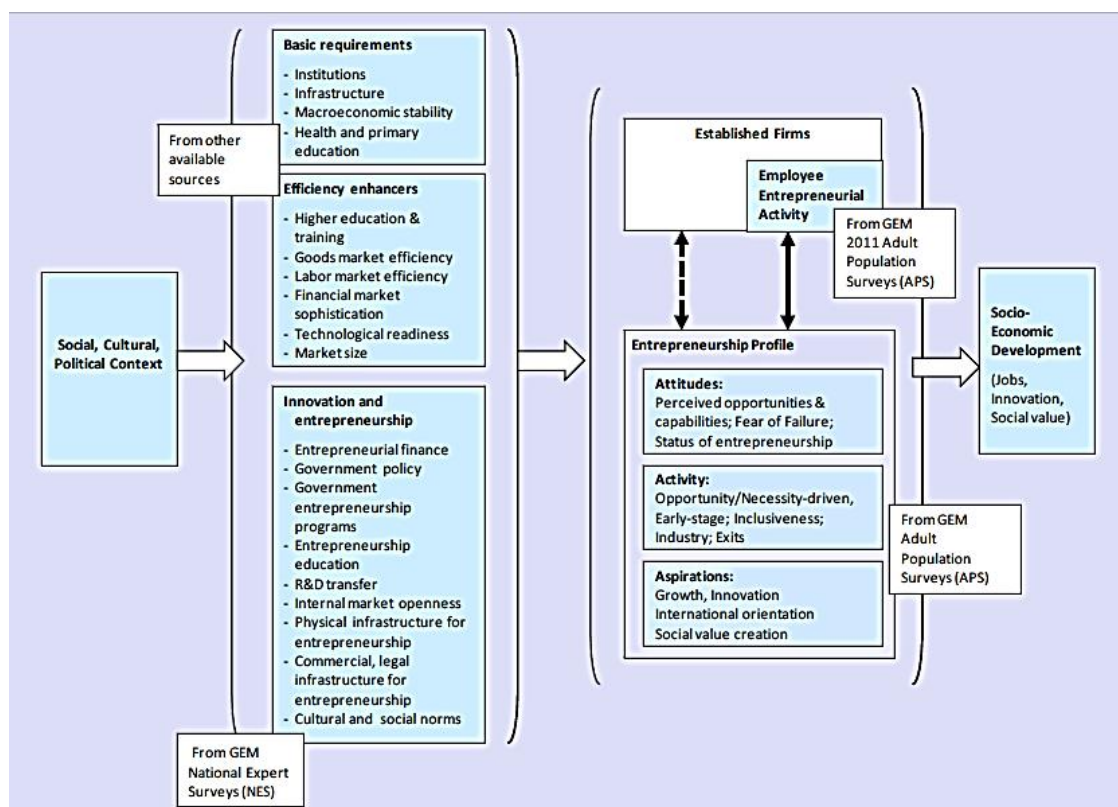
A colecta de dados é coordenada centralmente. Os instrumentos de recolha de dados de cada país são sujeitos a várias verificações antes do processo de recolha começar. Os dados resultantes são escrutinados repetidas vezes antes de serem publicados. Este processo, desenvolvido e testado ao longo de muitos anos, garante que os dados do GEM são da mais elevada qualidade.

Em conclusão, o GEM permite compreender:

- ⇒ Os factores que influenciam o empreendedorismo;
- ⇒ A relação entre o empreendedorismo e o desempenho económico de cada país participantes (e das suas várias regiões);
- ⇒ A interacção entre as instituições, o empreendedorismo e o desenvolvimento;
- ⇒ Os diferentes tipos de empreendedorismo e as suas potencialidades.

Esses factores são considerados indispensáveis para o estabelecimento de políticas públicas que permitam suportar estratégias de desenvolvimento económico, sobretudo em países em vias de desenvolvimento, mas também em *middle-income countries* e, no limite, em todos os países que se pretendam manter competitivos e reconheçam a importância do empreendedorismo para esse desiderato.

Figura 1 – Modelo conceptual do GEM



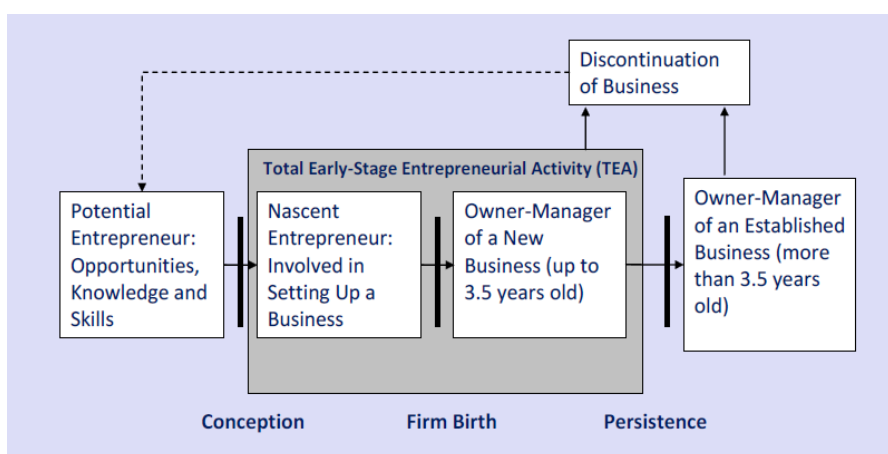
Fonte: Bosma et al (2012: 12)



A figura 3 descreve o processo empreendedor tal como o mesmo é conceptualmente definido pelo GEM. Mas mais do que separar as fases do processo empreendedor, o grande contributo metodológico do GEM é possibilitar a identificação das atitudes que subjazem à actividade empreendedora.

Outro aspecto importante que o questionário captura é não só a dimensão do fenómeno de descontinuidade das empresas, mas ainda as razões associadas a essa paragem, sejam elas pelo arranque de um novo negócio ou por se tronarem economicamente (e/ou financeiramente) inviáveis.

Figura 3 – Fases do processo empreendedor no modelo teórico do GEM



Fonte: Fonte: Bosma et al (2012: 21)

2.3. Resultados da África Subariana

Tendo em conta a fraca adesão dos países africanos ao GEM, com a (expectável) excepção da África do Sul, a coordenação do projecto apostou em fazer, ela própria, um relatório sectorial para a África Subariana (Herrington & Kelley, 2012).

Seguindo a mesma metodologia e os mesmos propósitos dos relatórios nacionais do GEM, este trabalho foi levado a cabo no período de 3 anos até 2012 e incidiu sobre a seguinte amostra de 10 países: África do Sul, Angola, Botswana, Etiópia, Gana, Malawi, Namíbia, Nigéria, Uganda e Zâmbia.

De acordo com a tipologia de Porter et al (2002), a África do Sul e a Namíbia são classificadas de "*efficiency-driven economies*" e os restantes países são "*factor-driven economies*". Nenhum país da África Subariana pertence ao grupo das "*innovation-driven economies*".

Apesar da relativa falta de actualidade dos dados poder ser vista como uma limitação para este trabalho, o período coberto no estudo corresponde a um triénio de forte crescimento económico na generalidade dos países estudados, após os efeitos da crise financeira internacional de 2007-2008 e antes do *status quo* criado pela quebra do preço do petróleo ocorrida no segundo semestre de 2014.



Assim sendo, será certamente interessante verificar a forma como o empreendedorismo se desenrola e é percebido num período temporal em que os países vivem uma generalizada expansão económica.

As conclusões mais marcantes podem ser sintetizadas em 7 grupos: (i) atitudes, (ii) oportunidades percebidas, (iii) medo de falhar, (iv) intenções empreendedoras, (v) crenças sobre empreendedorismo, (vi) actividade empreendedora inicial, (vii) taxa de negócios estabelecidos.

Figura 4 – Atitude empreendedora na África Subsariana

Economy	Entrepreneurship as a good career choice	High status to successful entrepreneurs	Media attention for entrepreneurship
Botswana	76% *	73%	79%
Ethiopia	76%	92%	73%
Ghana	84%	91%	82%
Namibia	73%	76%	82%
Nigeria	82%	76%	78%
South Africa	74%	74%	73%
Zambia	67%	79%	72%
Sub-Saharan Africa Average (unweighted)	76%	80%	77%
Latin America and Caribbean Average (unweighted)	75%	71%	67%
MENA Average (unweighted)	76%	81%	56%
Asia Pacific and South Asia Average (unweighted)	59%	65%	70%
European Union Average (unweighted)	58%	69%	50%
Non-European Union Average (unweighted)	62%	66%	52%

Fonte: Herrington & Donna (2012: 21)

De forma surpreendente (ou talvez não) a média (simples) das pessoas que consideram o empreendedorismo como uma boa opção de carreira (76%) é superior a todas as outras regiões do mundo, sendo apenas igualda pela região vizinha de Médio-Oriente e Norte de África (MENA).

Nos outros dois parâmetros analisados relativamente às atitudes empreendedoras, a posição relativa situa-se igualmente ao nível das mais elevadas – caso do status – ou mesmo acima de todas – caso da cobertura mediática conseguida em caso de sucesso empreendedor.

Estes resultados poderão explicar-se, em parte, pela já anteriormente identificada falta de oportunidades no mercado de trabalho, sobretudo entre os jovens, e por uma certa mistificação do sucesso empreendedor alavancada por casos de sucesso internacionais, sobretudo de afro-americanos, veiculados pela imprensa norte-americana.

Relativamente à percepção das oportunidades disponíveis no mercado para o desenvolvimento de uma iniciativa empreendedora, e das correspondentes capacidades para lhe dar seguimento, os resultados mostram um pessimismo do lado sul-africano e um optimismo generalizado em todos os outros países, particularmente na Nigéria.

Quando se analisa o medo de falhar, o desvio padrão entre o país com mais elevado e o país com mais baixo resultado é mais reduzido. O pessimismo sobre a probabilidade de



falhar é mais acentuado em Angola, na Namíbia e na Etiópia e o optimismo sobre essa mesma possibilidade é mais claro no Malawi, no Uganda e na Zâmbia.

Figura 5 – Oportunidades e capacidades percebidas, e medo de falhar

Economy	Perceived opportunities	Perceived capabilities	Fear of failure*
Angola	66% **	72%	38%
Botswana	67%	71%	25%
Ethiopia	65%	69%	33%
Ghana	79%	86%	18%
Malawi	74%	85%	12%
Namibia	75%	74%	35%
Nigeria	82%	88%	21%
South Africa	35%	39%	31%
Uganda	81%	88%	15%
Zambia	78%	84%	17%
Sub-Saharan Africa Average (unweighted)	70%	76%	24%
Latin America and Caribbean Average (unweighted)	53%	62%	28%
MENA Average (unweighted)	41%	53%	35%
Asia Pacific and South Asia Average (unweighted)	30%	32%	41%
European Union Average (unweighted)	31%	42%	39%
Non-European Union Average (unweighted)	33%	42%	36%
United States	43%	56%	32%

Fonte: Herrington & Donna (2012: 22)

Tendo em conta a comparação com os resultados das outras regiões, parecem haver vários factores de enviesamento na percepção dos empreendedores, nomeadamente devido à falta de uma amostra suficiente de casos de referência, em cada país (com excepção da África do Sul), para permitir a criação de uma percepção equilibrada. Isso é particularmente visível na questão das competências, onde as distorções de avaliação parecem especialmente evidentes.

Figura 6 - Intenções empreendedoras na África Subsariana

Economy	Entrepreneurial intentions **
Angola	70%
Botswana	72%
Ethiopia	24%
Ghana	60%
Malawi	70%
Namibia	45%
Nigeria	44%
South Africa	12%
Uganda	79%
Zambia	55%
Sub-Saharan Africa Average (unweighted)	53%
Latin America and Caribbean Average (unweighted)	34%
MENA Average (unweighted)	26%
Asia Pacific and South Asia Average (unweighted)	17%
European Union Average (unweighted)	13%
Non-European Union Average (unweighted)	14%
United States	13%

Fonte: Herrington & Donna (2012: 24)



Na variável das intenções empreendedoras entre a população não empreendedora, verificam-se disparidades significativas. Uma vez mais, e de forma não surpreendente, a África do Sul apresenta valores semelhantes aos da Europa e Estados Unidos, e relativamente próximos dos da Ásia. A explicação para estes valores estará certamente ligada à quantidade e à maturidade do empreendedorismo nesse singular país subsariano.

A Etiópia, talvez por razões culturais, dada a proximidade geográfica, apresenta valores semelhantes aos da região MENA. Angola, Botswana e Uganda apresentam todos valores de intenção empreendedora absolutamente esmagadores, embora em linha com os indicadores anteriores, nomeadamente sobre as oportunidades e as perspectivas de carreira.

Figura 7 – Níveis de actividade e motivações empreendedoras

Economy	Nascent entrepreneur-ship rate	New business ownership rate	Early-stage entrepreneurial activity (TEA)	Established business ownership rate	Discontinuation of businesses	Necessity-driven (% of TEA)	Improvement-driven opportunity (% of TEA)
Angola	15%	19%	32%	9%	26%	24%	38%
Botswana	17%	12%	28%	6%	16%	33%	48%
Ethiopia	6%	9%	15%	10%	3%	20%	69%
Ghana	15%	23%	37%	38%	16%	28%	51%
Malawi	18%	20%	36%	11%	29%	42%	43%
Namibia	11%	7%	18%	3%	12%	37%	37%
Nigeria	22%	14%	35%	16%	8%	35%	53%
South Africa	4%	3%	7%	2%	5%	32%	40%
Uganda	10%	28%	36%	31%	26%	46%	42%
Zambia	27%	15%	41%	4%	20%	32%	46%
Sub-Saharan Africa Average (unweighted)	15%	15%	28%	13%	16%	33%	47%
Latin America and Caribbean Average (unweighted)	11%	7%	17%	8%	5%	22%	51%
MENA Average (unweighted)	4%	5%	8%	5%	6%	34%	37%
Asia Pacific and South Asia Average (unweighted)	5%	5%	10%	10%	3%	26%	50%
European Union Average (unweighted)	5%	3%	8%	7%	3%	21%	47%
Non-European Union Average (unweighted)	4%	3%	7%	6%	4%	34%	43%
United States	9%	4%	13%	9%	4%	21%	59%

Fonte: Herrington & Donna (2012: 27)

No capítulo do nível de actividade empreendedora, a África do Sul volta a repetir o padrão de apresentar um comportamento semelhante ao de regiões cujo desenvolvimento



económico é superior ao da região em que a mesma se insere situando-se, nalguns casos, ao nível do mais elevado no mundo.

Relativamente aos outros países, parece clara a existência de dois grupos no que respeita aos níveis de actividade empreendedora: Angola, Botswana, Etiópia, Malawi, Namíbia e Zâmbia têm, como seria de esperar, uma taxa de empresas estabelecidas muito inferior à taxa observada nas etapas anteriores. A Nigéria está neste padrão de comportamento mas a quebra é muito menos acentuada.

Por outro lado, Gana e Uganda apresentam um comportamento oposto, sugerindo uma muito maior maturidade no que respeita ao processo empreendedor, que poderá decorrer do tipo de sectores de actividade escolhidos ou da qualidade dos apoios ao empreendedorismo em vigor nesses países.

Os resultados mais surpreendentes vêm mesmo da repartição das iniciativas empreendedoras entre orientadas pela necessidade e orientadas pela oportunidade (ou produtividade).

Neste caso, tirando o Uganda e o Malawi em que há uma muito ligeira superioridade do empreendedorismo de necessidade, e a Namíbia em que se verifica uma igualdade perfeita, a percentagem de empreendedores orientados pela oportunidade face aos que afirmam ter criado a sua empresa por necessidade é superior em todos os outros países. Na Etiópia, essa diferença é superior a três vezes e no Gana é a mesma é de quase o dobro.

Estes valores estão em linha com o que se passa no resto do mundo e contrariam a teoria e diversos outros estudos existentes sobre o assunto.

Figura 8 – Razões para a descontinuidade da actividade empreendedora

	Angola	Botswana	Ethiopia	Ghana	Malawi	Namibia	Nigeria	South Africa	Uganda	Zambia
Opportunity to sell	25%	3%	6%	1%	3%	7%	1%	2%	2%	4%
Business not profitable	22%	38%	23%	40%	39%	19%	20%	34%	36%	23%
Problems getting finance	22%	18%	33%	23%	30%	39%	34%	34%	23%	26%
Another job or business opportunity	10%	9%	10%	6%	7%	11%	11%	6%	4%	11%
Exit was planned in advance	4%	5%	0%	2%	3%	2%	3%	1%	6%	3%
Retirement	1%	1%	0%	2%	1%	2%	1%	0%	2%	2%
Personal reasons	14%	18%	27%	18%	11%	17%	26%	23%	16%	20%
Incident	2%	6%	1%	10%	5%	3%	5%	1%	12%	11%

Fonte: Herrington & Donna (2012: 29)



Finalmente, a análise das razões para terminar ou encerrar o negócio permite identificar uma grande disparidade de situações.

No entanto, e apesar de não serem apresentados os benchmarks feitos relativamente às demais regiões, as duas razões mais frequentemente apontadas – falta de rentabilidade e problemas na obtenção de financiamento – são também as razões mais comuns para a descontinuidade da actividade empreendedora nas regiões mais desenvolvidas do mundo.

Em Angola, é curiosa a frequência de oportunidades de venda do negócio, muito acima de qualquer outro país da região.

Igualmente curiosa é a constatação de que nenhum dos entrevistados, na Etiópia, refere ter planeado uma saída para o seu negócio, em grande contraste com o que se passa nas economias mais desenvolvidas.

Mesmo na África do Sul, a frequência não ultrapassa 1%, o que permite levantar a hipótese de significativas diferenças, apesar das várias semelhanças, entre o perfil do empreendedorismo neste país e o perfil do empreendedorismo nos países mais desenvolvidos da Europa e nos Estados Unidos.

Conclusão

O presente trabalho tinha como objectivos descrever, analisar e explicar, de forma sintética, a temática do Empreendedorismo em África, quer quanto ao seu enquadramento teórico, quer no contexto empírico do Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

A análise teórica levada a cabo permitiu clarificar, antes de mais, a diferença entre “economia informal” e “empreendedorismo” no contexto africano, identificando o primeiro conceito, particularmente caro aos economistas do desenvolvimento, com a noção de “empreendedorismo de sobrevivência” e o segundo conceito, mais caro aos microeconomistas e aos estudiosos das empresas, com a noção de “empreendedorismo de oportunidade” (ou de produtividade).

Por outras palavras, a “economia informal” é o contexto prevalecente do empreendedorismo de sobrevivência em África, embora muito empreendedorismo desta natureza se desenrole em contexto de economia formal, no continente africano e fora dele.

Outro elemento importante que decorreu da análise teórica conduzida foi a discussão dos complexos laços de causalidade que ligam o empreendedorismo ao crescimento e ao desenvolvimento económicos.

O impacto positivo do empreendedorismo sobre ambos o crescimento e o desenvolvimento é um dado adquirido para economistas e investigadores de vários quadrantes, sendo por vezes apresentado numa perspectiva quase axiomática (embora não dogmática).

No entanto, esta relação está mais que estabelecida e a investigação prossegue a um nível muito mais profundo, de compreensão das diversas nuances dessa mesma relação, nomeadamente tendo o contexto económico (e institucional) como variáveis moderadoras.



Do ponto de vista da análise feita ao relatório do GEM de 2012 sobre a África Subsariana, foi possível retirar algumas conclusões interessantes e quicá inesperadas sobre o processo empreendedor nesses países.

Uma primeira conclusão (esperada) é que a África do Sul apresenta diferenças significativas relativamente aos demais países da amostra estudada.

O que talvez não se esperasse é que, apesar de estar classificada como "*efficiency-driven economy*", a África do Sul apresentasse claramente alguns indicadores de "*innovation-driven economy*".

Outra conclusão surpreendente é a clara prevalência de um empreendedorismo de oportunidade em quase todos os países da amostra, com destaque para a Etiópia e para o Gana.

Será a economia informal uma forma empreendedora de não-empreendedorismo africano? Ou haverá apenas um enviesamento dos dados? Um aprofundamento desta questão parece ser uma pista de investigação promissora.

Por fim, salienta-se que este trabalho tem importantes limitações de âmbito. Não se pretendeu, de todo, cobrir o tema de forma exaustiva tendo seguramente ficado por explorar algumas variáveis relevantes.

Neste contexto, convirá, em futuros trabalhos, considerar a sub-região África Subsariana de forma independente do continente africano. Razões históricas e económicas não discutidas neste estudo justificam uma separação desta geografia para efeitos de uma análise mais objectiva deste assunto.

Referências bibliográficas

- Acs, Z. J. & Varga, A. (2005). «Entrepreneurship, Agglomeration and Technological Change». *Small Business Economics*. 24 (3): 323-334.
- Adusei, M. (2016). «Does Entrepreneurship Promote Economic Growth in Africa?». *African Development Review*. 28 (2): 201-214.
- Bosma, N. & Coduras, A. & Litovsky, Y. & Seaman, J. (2012). *GEM Manual – A report on the design, data and quality control of the Global Entrepreneurship Monitor*. Disponível em: www.gemconsortium.org
- Braxiova, Z. (2010). «Unlocking Productive Entrepreneurship in Africa's Least Developed Countries». *African Development Review*. 22 (3): 440-451.
- Braxiová, Z. & Ncube, M. & Bicaba, Z. (2015). «Skills and Youth Entrepreneurship in Africa: Analysis with Evidence from Swaziland». *World Development*. 67 (1): 11-26.
- Ekekwe, N. (2016). «Why African Entrepreneurship is Booming». *Harvard Business Review*, 94 (7): 2-4.
- Global Entrepreneurship Monitor (2017). *Global Entrepreneurship Monitor 2016/17*. Global Entrepreneurship Research Association. Disponível em: www.gemconsortium.org
- Herrington, M. & Donna, K. (2012). *African Entrepreneurship – Sub-Saharan African Regional Report*. Disponível em: www.gemconsortium.org



Hilson, G. & Hilson, A. & Maconachie, R. (2018). «Opportunity or Necessity? Conceptualizing Entrepreneurship at African Small-Scale Mines». *Technological Forecasting & Social Change*. 131 (6): 286-302.

Klingebiel, R. & Stadler, C. (2017). «3 Things Driving Entrepreneurial Growth in Africa». *Harvard Business Review*. 95 (2): 2-4.

Lopes, C. M. (2007). «Comércio informal, transfronteiriço e transnacional: que articulações? Estudo de caso no mercado de S. Pedro (Huambo) e nos mercados dos Kwanza e Roque Santeiro (Luanda)». *Economia Global e Gestão*. 12 (3): 35-55.

Ndulu, B. & Chakraborti, L. & Lijane, L. & Ramachadran, V. & Wolgin, J. (2007). *Challenges of African Growth – Opportunities, Constraints and Strategic Directions*. The International Bank for Reconstruction and Development, World Bank, Washington DC.

Porter, M. E. & Sachs, J. J. & McArthur, J. W. (2002). Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development. In Porter, M. E. & Sachs, J. J. & Cornelius, P. K. & McArthur, J. W. & Schwab, K. (Eds). *The Global Competitiveness Report 2001-2002*, pp. 16-25. Oxford University Press, New York.

Sarkar, S. (2014). *Empreendedorismo e Inovação*. Escolar Editora, Lisboa.

Como citar esta Recensão Crítica

Pereira, Renato; Maia, Redento (2018). "Empreendedorismo em África: uma análise exploratória com dados do Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Recensão Crítica, *JANUS.NET e-journal of International Relations*, Vol. 9, Nº. 2, Novembro 2018-Abril 2019. Consultado [online] em data da última consulta, <https://doi.org/10.26619/1647-7251.9.2.01>

