



INSTITUTO  
UNIVERSITÁRIO  
DE LISBOA

---

Inovação, Empreendedorismo e Desenvolvimento Económico em África:  
Uma Abordagem Pós-Positivista e "Topo da Pirâmide" para Moçambique

Renato Telo de Freitas Barbosa Pereira

Doutoramento em Estudos Africanos

Orientadores:

Doutora Ana Lúcia Lopes de Sá, Professora Auxiliar,

Iscte - Instituto Universitário de Lisboa

Doutor Manuel António de Medeiros Ennes Ferreira, Professor Auxiliar,  
Instituto Superior de Economia e Gestão, Universidade de Lisboa

Julho, 2022

Departamento de Ciência Política e Políticas Públicas

Inovação, Empreendedorismo e Desenvolvimento Económico em África:  
Uma Abordagem Pós-Positivista e "Topo da Pirâmide" para Moçambique

Renato Telo de Freitas Barbosa Pereira

Doutoramento em Estudos Africanos

Orientadores:

Doutora Ana Lúcia Lopes de Sá, Professora Auxiliar,  
Iscte - Instituto Universitário de Lisboa

Doutor Manuel António de Medeiros Ennes Ferreira, Professor Auxiliar,  
Instituto Superior de Economia e Gestão, Universidade de Lisboa

Julho, 2022

Departamento de Ciência Política e Políticas Públicas

Inovação, Empreendedorismo e Desenvolvimento Económico em África:  
Uma Abordagem Pós-Positivista e "Topo da Pirâmide" para Moçambique

Renato Telo de Freitas Barbosa Pereira

Doutoramento em Estudos Africanos

Júri:

Doutora Ana Mónica Fonseca, Professora Auxiliar, Iscte-IUL

Doutor Rui Fragoso, Professor Associado com Agregação, Universidade de Évora

Doutor Pedro Matos, Professor Associado com Agregação, Universidade de Lisboa

Doutora Brígida Brito, Professora Associada, Universidade Autónoma de Lisboa

Doutor Álvaro Rosa, Professor Associado com Agregação, Iscte-IUL

Doutora Ana Lúcia Sá, Professora Auxiliar, Iscte-IUL



Dedico este trabalho à memória do meu avô materno  
José Cirilo de Freitas  
(1911-2002)  
o meu herói intemporal  
e quem primeiro me abriu os olhos para Moçambique

“Your attitude, not your aptitude, will determine your altitude”

Zig Ziglar

[Esta página foi intencionalmente deixada em branco]

## **Agradecimentos**

Começo por agradecer sentidamente aos meus orientadores, Professores Ana Lúcia Sá e Manuel Ennes Ferreira, que me deram ilimitado apoio e confiança para levar a cabo esta tese, para além de me terem concedido absoluta liberdade intelectual e científica para explorar uma temática que há muito me apaixonava, mas sobre a qual pouco sabia.

Não poderia igualmente deixar de salientar o importantíssimo contributo dos vários docentes do programa doutoral em Estudos Africanos com quem tive a oportunidade de aprender uma importantíssima parte daquilo que hoje sei sobre África.

Gostaria também de agradecer todo o apoio recebido do Observatório de Relações Exteriores da Universidade Autónoma de Lisboa, onde fui Investigador Integrado durante uma parte significativa do período de realização desta tese e onde coordenei a linha de investigação “Espaços Económicos e Gestão de Recursos”, locus de nascimento desta investigação.

Insubstituível foi também a participação e disponibilidade dos vários entrevistados deste trabalho, e dos participantes nos *focus groups*, sem os quais não teria sido possível lograr os contributos científicos a que esta tese se propôs. Mesmo sob anonimato, a sua colaboração voluntária, proativa e abnegada, releva de uma generosidade que tem de ser salientada.

Um grande agradecimento é também devido aos meus alunos Sízer Delfim Joaquim Lopes Pereira e Calton Matias Jipane pelo apoio logístico e pela ajuda na recolha de fotografias em Maluana.

Seguidamente, gostaria de cumprimentar os meus colegas de doutoramento Alexandre Costa Nascimento, Arnaldo Andrade Ramos, Basílio Ramos, Ezequiel Israel Jonas, Ismael Mussa, João Carlos Colaço, José Eduardo Marques, Kenia Caroline, Marília Lima e Ratmir Cuna, agradecendo a troca de experiências e a partilha de conhecimento sobre a realidade africana.

Às minhas filhas, Sofia e Joana, fontes principais de motivação deste e de todos os outros projetos que tenho desenvolvido, o meu eterno agradecimento pelo papel único que têm nesta tese e na minha vida.

À minha Mãe, ao meu Pai, aos meus irmãos e à minha madrasta, muitíssimo obrigado pelo suporte que me deram durante o difícil e conturbado período em que desenvolvi esta investigação.

Por fim, para o meu amigo António Guerreiro, apoio assíduo e pontual desde os dez anos de idade, não encontrei uma formulação adequada para agradecer tudo o que me deu durante mais esta etapa do meu percurso. Fica, pois, “aquele” abraço!

[Esta página foi intencionalmente deixada em branco]



## **Resumo**

Esta tese desenvolve uma investigação abrangente sobre o empreendedorismo africano, revisitando o seu quadro concetual tradicional e posicionando-o enquanto elemento fundamental das estratégias de desenvolvimento para a África Subsariana (ASS). Explorados os diferentes impactos do empreendedorismo de oportunidade e do empreendedorismo de necessidade na região, efetuou-se uma pesquisa sobre a situação dos vários países da ASS que participaram no *Global Entrepreneurship Monitor* na última década, com vista a compor o *status quo* hipotético do empreendedorismo regional, ao qual juntámos um estudo empírico original e com elementos metodológicos inovadores sobre a atividade empreendedora em Moçambique. O alcance das estratégias empreendedoras implementadas na ASS é avaliado através de um estudo dos polos africanos de inovação tecnológica e do empreendedorismo digital que neles tem vindo recentemente a emergir, a que juntámos um levantamento original do *tech hub* de Maluana. Por fim, a partir destes casos e de uma leitura política das opções económicas do estado moçambicano com impacto sobre o ecossistema empreendedor, desenvolve-se uma proposta de teoria da mudança, numa lógica pós-positivista, para suportar medidas de política pública desejáveis para a eclosão de um empreendedorismo de “topo da pirâmide” em Moçambique.

## **Palavras-chave**

África Subsariana; Empreendedorismo de oportunidade; Empreendedorismo de Topo da Pirâmide; Empreendedorismo digital; Metodologias pós-positivistas, Polos tecnológicos

[Esta página foi intencionalmente deixada em branco]

## **Abstract**

This thesis develops a comprehensive investigation of African entrepreneurship, revisiting its traditional conceptual framework and positioning it as a fundamental element in development strategies for Sub-Saharan Africa (SSA). Exploring the different impacts of opportunity entrepreneurship and necessity entrepreneurship in the region, an analysis was carried out on the situation of the various SSA countries that participated in the Global Entrepreneurship Monitor in the last decade, with a view to composing the hypothetical status quo of the entrepreneurship in the region, to which we added an original empirical study with innovative methodological elements on entrepreneurial activity in Mozambique. The reach of entrepreneurial strategies implemented in the SSA is assessed through a study of the African tech hubs, or innovation hubs, and the digital entrepreneurship that has recently emerged there, to which we have added an original survey of the Maluana tech hub. Finally, based on these cases and on a political reading of the economic options of the Mozambican government with an impact on the entrepreneurial ecosystem, a proposal for a theory-of-change is developed, within a post-positivist approach, to support desired public policy measures for the emergence of a “top of the pyramid” entrepreneurship in Mozambique.

## **Keywords**

Digital entrepreneurship, Opportunity-driven entrepreneurship, Post-positivistic methods, Sub-Saharan Africa, Tech hubs, Top of the pyramid entrepreneurship

[Esta página foi intencionalmente deixada em branco]

## Índice geral

Agradecimentos.....	iii
Resumo.....	v
Palavras-chave.....	v
Abstract .....	vii
Keywords .....	vii
Índice geral.....	ix
Índice de quadros e figuras.....	xiii
Glossário de siglas.....	xv
Introdução: Empreendedorismo, a chave do desenvolvimento africano.....	1
Contexto, motivação e abordagem desta tese.....	1
Apresentação da temática da investigação .....	3
Lacunas e questões de investigação .....	10
Arquitetura da investigação e contributos esperados .....	13
Estrutura da tese .....	15
Parte I – Enquadramento do fenómeno e definição de uma base de conhecimento .....	17
Capítulo 1 – Empreendedorismo, processo empreendedor e desenvolvimento económico ....	19
1.1 – O empreendedorismo no debate do desenvolvimento económico .....	19
1.2 – O processo do empreendedorismo e a natureza do empreendedor .....	29
1.3 – A abordagem do Global Entrepreneurship Monitor (GEM) .....	38
Capítulo 2 – Análise dos estudos do GEM para a África Subsariana .....	51
2.1 – Enquadramento.....	51
2.2 – África do Sul .....	53
2.3 – Angola .....	55
2.4 – Botswana .....	58
2.5 – Burkina Faso .....	60

2.6 – Camarões .....	62
2.7 – Etiópia .....	63
2.8 – Gana .....	65
2.9 – Madagáscar.....	67
2.10 – Malawi.....	68
2.11 – Namíbia .....	69
2.12 – Nigéria .....	71
2.13 – Sudão .....	72
2.14 – Uganda .....	74
2.15 – Zâmbia.....	76
2.16 – Síntese conclusiva .....	77
Capítulo 3 – Estudo empírico sobre a atividade empreendedora em Moçambique .....	81
3.1 – Enquadramento concetual .....	81
3.2 – Definição metodológica, amostragem e categorização .....	93
3.3 – Análise e discussão dos resultados.....	103
Parte II – Definindo a visão e pondo o conhecimento em ação .....	113
Capítulo 4 – Tecnologia e inovação no empreendedorismo da África Subsariana.....	115
4.1 – Ecossistemas empreendedores .....	115
4.2 – <i>Tech Hubs</i> em África.....	125
4.3 – <i>Tech Hub</i> de Maluana .....	138
Capítulo 5 – Economia (política) e política (económica) do empreendedorismo em Moçambique .....	147
5.1 – Economia política contemporânea de Moçambique .....	147
5.2 – Política económica do empreendedorismo em Moçambique.....	162
Capítulo 6 – Construção e validação concetual de uma teoria da mudança para o empreendedorismo em Moçambique.....	179
6.1 – Propostas teóricas de medidas de política pública para uma atividade empreendedora “topo da pirâmide” em Moçambique.....	179

6.2 – Teste <i>ex ante</i> do modelo teórico proposto.....	195
Conclusão: Uma nova perspectiva sobre o empreendedorismo em África .....	209
Referências bibliográficas .....	225

[Esta página foi intencionalmente deixada em branco]



## Índice de quadros e figuras

Figura 1.1 – Processo empreendedor .....	32
Figura 1.2 – O modelo conceptual do GEM .....	44
Figura 1.3 – Fluxograma do tipo empreendedor, segundo o GEM.....	48
Figura 1.4 – Fases do empreendedorismo, segundo o GEM.....	49
Quadro 2.1 – Relatórios mais recentes do GEM, por país e ano.....	52
Figura 2.2 – Motivação para a opção empreendedora em Angola.....	57
Quadro 3.1 – Resultados de Moçambique no NES 2018.....	85
Quadro 3.2 – Pontuações totais do NES para os países da ASS .....	88
Quadro 3.3 – Resultados parciais e médias dos indicadores do NES para os países da ASS..	90
Figura 3.4 – NES Moçambique <i>versus</i> média dos países de baixo rendimento (2018).....	91
Quadro 3.5 – Descrição da amostra de entrevistados ( $n = 41$ ).....	100
Quadro 3.6 – Guião da entrevista.....	102
Figura 4.1 – Estrutura concetual do ecossistema empreendedor .....	121
Figura 4.2 – Modelo de hélice quádrupla para ecossistemas empreendedores na ASS.....	123
Figura 4.3 – Condições de sucesso da inovação digital da ASS .....	135
Fotografia 4.4 – Cartaz identificador do <i>tech hub</i> de Maluana.....	139
Fotografia 4.5 – Modelo de incubação do <i>tech hub</i> de Maluana .....	140
Fotografia 4.6 – Serviços prestados pelo <i>tech hub</i> de Maluana .....	141
Fotografia 4.7 – Espaço de trabalho do <i>tech hub</i> de Maluana .....	142
Fotografia 4.8 – Entrada do laboratório Microsoft no <i>tech hub</i> de Maluana.....	142
Fotografia 4.9 – Sala de videoconferência do <i>tech hub</i> de Maluana.....	143
Fotografia 4.10 – Sala de formação do <i>tech hub</i> de Maluana .....	144
Quadro 4.11 – Dados relativos ao empreendedorismo digital em Moçambique (2019).....	146
Gráfico 5.1 – Índice de pobreza em Moçambique .....	150
Gráfico 5.2 – IDE e APD em Moçambique .....	150

Gráfico 5.3 – Ajuda bilateral líquida a Moçambique de doadores do DAC, por país .....	151
Gráfico 5.4 – Taxa de crescimento anual do PIB e do PIB <i>per capita</i> em Moçambique .....	152
Gráfico 5.5 – População total versus população autoempregada em Moçambique.....	157
Gráfico 5.6 – Evolução do PIB e do PIB <i>per capita</i> em Moçambique .....	161
Figura 5.7 – Quadro concetual da EDPMEM 2007-2022 .....	166
Figura 5.8 – Sequência de ações da EDPMEM .....	168
Figura 5.9 – Principais elementos de uma política de MPME em Moçambique .....	177
Figura 6.1 – Papel dos empreendedores digitais na economia de plataforma digital .....	186
Figura 6.2 – Evolução da emissão monetária em USD, 1913-2020 .....	191
Figura 6.3 – Tipos de moeda digital, grau de acesso e garantia associada .....	192
Figura 6.4 – Mapa de impacto da ToC proposta .....	196
Quadro 6.5 – Composição dos três <i>focus groups</i> .....	200
Quadro 6.6 – Agenda da sessão com cada <i>focus group</i> .....	202

## **Glossário de siglas**

APS – Adult Population Survey

ASS – África Subsariana

B2B – Business-to-Business

B2C – Business-to-Consumer

B2G – Business-to-Government

BAD – Banco Africano de Desenvolvimento

CBDC – Central Bank Digital Currencies

CVG – Cadeia de Valor Global

DAC – Development Assistance Committee

EBO – Established Business Ownership

EDPMEM – Estratégia de Desenvolvimento das Pequenas e Médias Empresas em Moçambique

EEA – Employee Entrepreneurial Activity

EFC – Entrepreneurial Framework Conditions

ESI – Entrepreneurial Ecosystem Quality Composite Index

EUA – Estados Unidos da América

GEDI – The Global Entrepreneurship and Development Institute

GEI – Global Entrepreneurship Index

GEM – Global Entrepreneurship Monitor

GERA – Global Entrepreneurship Research Association

GII – Global Innovation Index

ICO – Initial Coin Offerings

IDE – Investimento Direto Externo

IDH – Índice de Desenvolvimento Humano

IPEME – Instituto Para Promoção das Pequenas e Médias Empresas

LDC – Least Developed Countries

MPME – Micro, Pequenas e Médias Empresas

MZN – Metical moçambicano (moeda oficial de Moçambique)

NES – National Experts Suvey

NFC – National Entrepreneurship Framework Conditions

NFT – Non-Fungible Tokens

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

ODS – Objetivos de Desenvolvimento Sustentável  
ONG – Organização Não Governamental  
PALOP – Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa  
PIB – Produto Interno Bruto  
PME – Pequenas e Médias Empresas  
PNUD – Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento  
SADC – Southern African Development Community  
STEM – Science, Technology, Engineering, Mathematics  
STO – Security Token Offerings  
TEA – Total Early-stage entrepreneurial Activity  
TIC – Tecnologias de Informação e Comunicação  
ToC – Theory of Change (teoria da mudança)  
UA – União Africana  
UNCDP – United Nations Committee for Development Policy  
USD – Unites States Dollar  
WEF – World Economic Forum

## **Introdução: Empreendedorismo, a chave do desenvolvimento africano**

### **Contexto, motivação e abordagem desta tese**

Quando, em outubro de 2017, se fez a matrícula no programa doutoral de Estudos Africanos do Iscte – Instituto Universitário de Lisboa, fez-se com a motivação e o desejo de alargar a base de conhecimento necessária a uma intervenção mais eficaz nos processos de ensino e investigação que já se desenvolvia há vários anos em três países da África lusófona – Angola, Guiné-Bissau e Moçambique – no âmbito da gestão de empresas em geral, e do empreendedorismo em particular.

Efetivamente, a ligação a África é muito profunda e tem raízes literalmente umbilicais, que impeliram a procurar o continente assim que uma intervenção suscetível de criar valor acrescentado pudesse ter lugar, fazendo-se, porém, no quadro de uma abordagem estruturada e devidamente preparada, visando sempre contribuir para soluções com impacto, sustentáveis e potenciadoras dos recursos locais.

O cumprimento dos requisitos de um doutoramento em Estudos Africanos implica o domínio de um conjunto alargado e multifacetado de disciplinas estruturantes como Antropologia, Ciência Política, Economia, Geografia, História, Relações Internacionais, Sociologia, fazendo deste programa simultaneamente um enorme desafio intelectual e uma oportunidade única de se obter uma formação completa e contextualizada em Ciências Sociais, possibilitadora de uma combinação exclusiva de competências científicas.

A observação do contexto africano e a interação prolongada com diversos atores locais do empreendedorismo permitiram identificar uma problemática inicial de investigação que foi parecendo cada vez mais crítica para o desenvolvimento da África Subsariana à medida que o interesse por esta problemática se aprofundava: De que forma, e com que amplitude, pode o empreendedorismo contribuir para o desenvolvimento desta região?

Por um lado, e quase surpreendentemente, África apresenta taxas elevadíssimas de atividade empreendedora, ao nível do mais alto que se encontra no mundo, mas, apesar disso, o empreendedorismo parece não ter em África o mesmo efeito sobre o desenvolvimento económico que se pode observar nos países mais avançados.

Mas, mais inesperado ainda, é que o empreendedorismo de oportunidade, aquele que comprovadamente maior impacto tem sobre o desenvolvimento económico, é reiteradamente reportado como dominante no contexto do empreendedorismo africano, e sobretudo na última década, sem que isso esteja a ter uma influência determinante na região.

Entendeu-se, por conseguinte, ser necessária uma investigação dirigida à compreensão destes aparentes paradoxos que conseguisse captar as idiossincrasias locais e que avançasse com novas pistas para uma forma mais eficaz de utilização do empreendedorismo no contexto das políticas públicas e dos investimentos privados na África Subsariana.

Acreditava-se, ao mesmo tempo, que a base teórica trazida e a experiência empírica na região garantiam as condições necessárias ao surgimento de resultados de investigação pertinentes e potencialmente enriquecedores da temática do empreendedorismo africano.

O facto do trabalho se centrar no segmento claramente menos bem compreendido do fenómeno, o relativo ao empreendedorismo de oportunidade, favorecia a possibilidade de se conseguir um contributo que combinasse a curiosidade e o interesse pessoal com a necessária resolução de *gaps* disciplinares.

Dada a enorme penúria de trabalhos de investigação centrados na contextualização do empreendedorismo de “topo de pirâmide” no espaço geoeconómico da África lusófona, a abordagem seguida nesta tese foi então a de estudar esta temática de forma extensiva, tentando cobrir a maior abrangência possível do fenómeno através da combinação virtuosa de vários contributos das diferentes áreas que pudessem contribuir para este desiderato.

Esta forma heterodoxa e “latitudinal” de desenhar a investigação, por oposição a uma perspectiva mais clássica e “longitudinal” de tese de doutoramento, não está certamente isenta de riscos nem imune a dificuldades.

No momento em que nos encontramos, no início da terceira década do século XXI, a investigação científica em ciências sociais tende a ser extremamente especializada e assente numa exploração exaustiva de objetos teóricos cada vez mais circunscritos e de maturidade paradigmática cada vez mais elevada, sendo os trabalhos de carácter experimental e exploratório cada vez menos valorizados, apesar de reconhecidamente necessários.

A abordagem seguida pareceu, contudo, defensável por considerar que a temática estudada ainda se encontra numa fase relativamente precoce do seu desenvolvimento teórico, justificando-se assim dar prioridade ao alargamento da discussão no intuito de abrir novas avenidas de compreensão deste fenómeno.

Por essa razão, e apesar de se tratar de uma tese do tipo monográfico, desenvolveu-se uma maior diversidade de trabalho empírico do que habitualmente o formato de dissertação implica, ficando lançadas as fundações daquilo que parecem ser três possíveis artigos a serem compilados após a conclusão da tese.

## **Apresentação da temática da investigação**

Desde a compilação homónima de Spring e McDade (1998), o *empreendedorismo africano* tem crescido exponencialmente em produção científica, sendo cada vez mais reconhecido nas ciências sociais como um campo de estudo vasto, complexo e multidimensional que necessita de mais investigação e de novas abordagens teóricas e empíricas.

Nesse trabalho fundacional, o empreendedorismo é visto como uma peça central do desenvolvimento económico no continente. O empreendedorismo tem um papel positivo na criação de emprego, no aumento do rendimento e na melhoria da qualidade de vida. Reconhece-se que “o potencial do empreendedorismo em África reside na possibilidade de se transformar a ingenuidade e a desenvoltura dos indivíduos em poderosos agentes de progresso para as sociedades africanas” (Spring & McDade, 1998, p. x).

Assim, investigar em empreendedorismo africano implica perceber as diferenças e as particularidades da atividade empreendedora no continente e compreender que existem razões suficientes para identificar um tipo de empreendedorismo específico, contextualizado e fora dos modelos ocidentais, onde esta disciplina tem as suas origens e o essencial da sua produção científica.

Este tipo particular de empreendedorismo é antes de mais moldado pela austeridade, uma austeridade causada, entre outros fatores, pela enorme escassez de recursos e pelas significativas limitações estruturais que caracterizam o continente, tais como a prevalência de uma base de capital humano pouco qualificado para quem pretenda lançar um negócio e o conseqüente predomínio de parentes e amigos nas iniciativas empreendedoras.

Também sofre da pouca e difícil disponibilidade de capital semente e de capital de risco no sistema financeiro formal, e da alternativa forçada de recurso ao microcrédito e a fundos comunitários pouco eficazes.

É ainda afetado pela falta de densidade e de eficiência dos mercados locais e dos acrescidos riscos de investimento que lhes estão associados, e pelo padrão estabelecido dos empreendedores desenvolverem compulsivamente vários negócios ao mesmo tempo, chamados de “empreendedores de carteira”<sup>1</sup> (Mol et al., 2017).

---

<sup>1</sup> Por analogia à teoria financeira da carteira, que demonstra que a melhor forma de um investidor gerir o risco é diversificando as suas aplicações financeiras, através da aplicação da sua liquidez em ativos de classes diferentes em vez de concentrar todos os recursos num só tipo de ativo (Markowitz, 1952).

Também lhe faz falta uma muito mais pertinente integração entre os diversos atores públicos; entre pequenas, médias e grandes empresas; e entre universidades e instituições científicas para o desenvolvimento de um completo e eficaz sistema económico.

Consequentemente, as iniciativas empreendedoras nativas<sup>2</sup> em África são normalmente de pequena dimensão e raramente conseguem crescer ao ponto de se tornarem grandes empresas. Este tem sido um padrão persistente ao longo dos séculos e uma das tendências mais difíceis de quebrar no processo histórico de acumulação de capital na África Subsariana (ASS).

Por todas estas razões, e por tantas outras que a imprensa mundial não se cansa de associar a África, o periódico norte-americano *The Economist* sentenciou-a, na sua edição de 13 de maio do ano 2000, de “continente sem esperança” levando a um processo gradual de “heroicização” do empreendedor no contexto da doutrina de desenvolvimento do setor privado que desde então foi advogada para o continente pelas instituições internacionais do desenvolvimento (Bierschenk & Muñoz, 2021).

Tal processo de apologia do empreendedorismo em contexto africano é tão marcante na literatura, quer dos *area studies* quer de *business & management*, que se levantou mesmo a questão se a atividade empreendedora não seria a “derradeira esperança” do desenvolvimento africano (Pereira et al., 2021).

Recentemente, a diáspora africana começou a desempenhar um papel positivo criando iniciativas empreendedoras de maior valor acrescentado através do desenvolvimento de redes transfronteiriças. Esta nova geração de pessoas que estudaram fora do continente e que criaram fortes ligações internacionais tem uma perspetiva global do desenvolvimento de negócios e segue uma lógica de construção de redes de empreendedores de âmbito nacional, regional e pan-africano (McDade & Spring, 2005).

Na mais recente compilação homónima sobre empreendedorismo africano, Dana et al. (2018, p. 1) clarifica que “os empreendedores em África desenvolvem as suas iniciativas empresariais no intuito de construírem recursos<sup>3</sup> que tenham potencial de ganhos futuros”.

Para que esses recursos possam ser construídos, é necessária flexibilidade no processo de gestão das oportunidades de mercado e uma compreensão do risco que esses empreendedores frequentemente não têm (Ratten & Jones, 2018).

---

<sup>2</sup> *Indigenous entrepreneurship*, em língua inglesa.

<sup>3</sup> *Resource assemblers*, em língua inglesa.



Esta importante característica do empreendedorismo africano está associada à prevalência de “empreendedorismo forçado”, também conhecido como “empreendedorismo de necessidade”, elevadas taxas de desemprego e contextos institucionais pouco favoráveis.

As particularidades da cultura africana, com muitas tradições ancestrais que encaram a atividade empresarial de forma diferente da dos países desenvolvidos ajudam também a compor a natureza singular do fenómeno.

Entre os fatores que desempenham um papel significativo no *status quo* do empreendedorismo africano, Dana et al. (2018) refere os seguintes: extremas desigualdades de rendimento; enorme diversidade cultural, linguística e étnica; pesado legado colonial; fortes desequilíbrios políticos; significativa diversidade climatérica; estruturas sociais fortemente autoritárias e hierarquizadas; elevado controlo governamental sobre a economia; esmagadora burocracia; excessiva quantidade de empresas públicas; falta de empresas privadas de grande dimensão; exponencial desemprego jovem; insignificante oferta de cursos de gestão e de empreendedorismo; baixa valorização social do empreendedorismo; e fracas instituições<sup>4</sup> da sociedade civil.

Anteriormente, já Spring e McDade (1998) tinha identificado os seguintes determinantes do empreendedorismo africano: sobrepeso do setor informal na economia; persistência da discriminação de género e de classe; relação conflituante entre empresas públicas e privadas; e insuficiente disponibilidade de infraestruturas básicas (eletricidade, água, estradas, etc.), e instalações e equipamentos para incubação<sup>5</sup> e desenvolvimento do empreendedorismo.

Assim sendo, somos forçados a concluir que “os sistemas políticos e económicos em muitas zonas de África têm sido incompatíveis com o empreendedorismo porque o foco está no governo e não nas empresas privadas” (Ratten & Jones, 2018, p. 12).

Ao mesmo tempo, África é um enorme mercado emergente suportado em diversos e potencialmente poderosos motores de crescimento económico: abundância de recursos naturais; crescimento da população em geral e da classe média em particular, sendo que mais de metade da população africana tem menos de 25 anos de idade; alguns interessantes casos de sucesso

---

<sup>4</sup> “Instituições” são as regras sociais, formais e informais, que determinam os comportamentos e condicionam a interação económica. Elas afetam os sistemas de incentivos e os custos de transação do *doing business* de um país. Para além de tudo o mais, elas são importantes porque os seus efeitos são duradouros (North, 1990).

<sup>5</sup> A “incubação de empresas”, por analogia à incubação de bebés humanos, é um processo que visa fortalecer empresas em fase de nascimento, e aumentar as suas probabilidades de sobrevivência, através da sua inclusão em infraestruturas designadas de “incubadoras” onde dispõem de custos de funcionamento mais baixos e de maiores oportunidades de *networking* técnico, comercial, financeiro e até político (e.g., Nair & Blomquist, 2021).

empresarial com significativo reconhecimento regional; maior pressão internacional no sentido da transparência e uma crescente disponibilidade de fundos para o desenvolvimento dos países menos desenvolvidos; maior integração económica regional; entre outros.

Na maioria dos países da África Subsariana, o empreendedorismo de necessidade significa autoemprego na economia informal com o único propósito de garantir a autossustentabilidade (Brixiova, 2010; Brixiová et al., 2015).

Pessoas que não têm lugar no mercado de trabalho devido à falta de qualificações profissionais ou porque o mercado de trabalho é simplesmente inexistente ou totalmente ineficiente, como em cenários de pós-guerra ou de pós-conflito, conseguem lograr a sobrevivência económica através da “opção empreendedora”<sup>6</sup>.

Esta realidade é dominante em África, apesar das significativas taxas de crescimento económico em muitos países nas últimas duas décadas e põe a nu uma miríade de fragilidades nos modelos económicos e sociais do continente.

Algumas destas lacunas estão relacionadas com o legado colonial, mas muitas foram criadas pela política e pelas políticas pós-independência e mais recentemente, também, pelo devir da globalização.

Entre os fatores com maior responsabilidade pela indisponibilidade de recursos financeiros para o empreendedorismo em muitos países africanos, contam-se: instabilidade política e intermináveis conflitos armados em vastas áreas territoriais (que são, infelizmente, mais comuns na África Subsariana do que noutras regiões do mundo); crescente insegurança alimentar e dificuldade de acesso a água relacionadas com as rápidas alterações climáticas e os aumentos da população total e da população urbana; e rápida degradação ambiental que reduz as áreas disponíveis para a agricultura e outras atividades económicas.

Outro conjunto de dificuldades tem que ver com o predominante modelo institucional pós-independência, excessivamente concentrado e centralizado, burocrático e dependente de processos administrativos, que favorece as empresas públicas e as que têm negócios com o Estado e desencoraja a atitude empreendedora provocando uma fuga de talento para regiões ou países mais competitivos.

Adicionalmente, elementos culturais como a diversidade linguística diminuem o tamanho do mercado para muitas iniciativas empreendedoras.

---

<sup>6</sup> Por “opção empreendedora” entende-se a decisão de passar de um estado de trabalho por conta de outrem ou de desemprego para um estado de autoemprego (Wickham, 2006).

África tem uma das taxas de intenção empreendedora mais altas do mundo, mas ainda não conseguiu transformar este desejo latente num volume sustentável e robusto de efetiva atividade empreendedora orientada para oportunidades de mercado (Reid et al., 2015).

O empreendedorismo de oportunidade, também conhecido como empreendedorismo produtivo, surge de lacunas económicas dos mercados enquanto o empreendedorismo de necessidade não decorre de uma ambição empresarial pré-existente ou de uma oportunidade de mercado identificada (Hilson et al., 2018).

As oportunidades normalmente emergem de uma de três possibilidades diferentes, de impacto crescente no processo de criação de valor económico: identificação, descoberta ou criação (Sarasvathy et al., 2003).

Ács e Varga (2005) afirma que o empreendedorismo de oportunidade tem um significativo efeito (positivo) no desenvolvimento económico enquanto o empreendedorismo de necessidade não tem quase impacto nenhum.

Esta relação de causalidade é mediada pelo crescimento económico e materializa-se por via da criação de emprego, do desenvolvimento de tecnologias inovadoras e do aumento da eficiência de mercado (Brixiova, 2010).

Para que o crescimento económico possa ser uma realidade em África, o empreendedorismo de oportunidade tem que se consolidar (Rodrik, 2016).

Consequentemente, defende-se nesta tese que o principal problema do empreendedorismo africano, especialmente na África Subsariana, é a falta de iniciativas baseadas em inovação (altamente) diferenciadora que possa aspirar a um crescimento “de elevada escala”, ou empreendedorismo de “topo da pirâmide”, na oportuna expressão de Klingebiel e Stadler (2017)<sup>7</sup>.

Empreendedorismo africano de “topo da pirâmide” significa combinar *design* africano e conceitos de negócio africanos com standards internacionais de produção e de marketing como forma de chegar aos consumidores de mais elevado rendimento, de origem regional, estrangeira e internacional; mas significa também desenvolver soluções empresariais diferenciadoras num ecossistema digital cada vez mais globalmente conectado e de menores barreiras concorrenciais.

---

<sup>7</sup> Este conceito surge por oposição ao conceito de empreendedorismo de “base da pirâmide”, que foi originalmente desenvolvido por Prahalad e Hart (2002) para se referir (às inovações e) aos negócios que podem ser criados para satisfazer as necessidades económicas dos 4 mil milhões de pessoas que viviam com menos de 1.500 USD/ano. À mesma data, o “topo da pirâmide” representava menos de 100 milhões de pessoas que auferiam um rendimento anual superior a 20.000 USD.

A reduzida expressão deste tipo de empreendedorismo em África é a consequência de um processo histórico adverso em que os empreendedores nativos tiveram grande dificuldade em acumular capital e não desenvolveram a competitividade requerida pelo mundo atual (Pereira, 2020), mas também de narrativas pós-coloniais de dependência externa e de falta de investimento em infraestruturas fundamentais (Coban, 2018).

Por causa deste conjunto de fatores, há uma prevalência regional de empreendedorismo replicativo e de pequena escala, mesmo entre os empreendedores de oportunidade, impedindo que o empreendedorismo em África, mesmo o de oportunidade, não consiga atingir o “topo da pirâmide”.

A relação entre o empreendedorismo e o crescimento económico tem sido bastante estudada, não sem alguma divergência de conclusões. Ndulu et al. (2007), entre outros, relembra que o fundamento para se estabelecer uma relação causal entre empreendedorismo e crescimento económico decorre da relação fundamental entre risco e retorno, explicada pela teoria financeira.

O impacto do investimento (financeiro) no crescimento económico, independentemente das circunstâncias precisas de uma qualquer decisão desta natureza, é um processo básico e muito bem conhecido quer no âmbito do investimento público, quer no âmbito do investimento privado.

Avaliar o impacto real do empreendedorismo na economia exige a identificação de variáveis que impactem elas mesmas a atividade empreendedora e a sua influência relativa na atividade económica, que em conjunto compõem o “ecossistema” ou contexto do empreendedor. Ndulu et al. (2007) identifica as seguintes variáveis contextuais: envolvente institucional, política e regulatória; quadro legal da atividade económica; qualidade e adequação das infraestruturas; estabilidade macroeconómica; nível de proteção da propriedade industrial; qualidade do sistema financeiro.

Na África Subsariana, os elevados custos de energia, transporte, telecomunicações e segurança influenciam negativamente a concretização de iniciativas empreendedoras. E as elevadas pautas aduaneiras; as generalizadas necessidades de licenciamento administrativo para se desenvolver qualquer atividade económica; e quadros legais pouco amigos dos investidores estrangeiros, desempenham também um papel negativo sobre o empreendedorismo.

Finalmente, a corrupção, entendida como o uso indevido de um cargo público para obtenção de ganhos privados tem também um impacto muito significativo no insucesso empreendedor (Burgis, 2019; Williams & Kedir, 2016).

Tudo junto resulta no custo de “*doing business*”<sup>8</sup> mais elevado do mundo (Amankwah-Amoah et al., 2018).

O desafio-chave repousa no setor formal do continente onde muito mais e muito melhor atividade empreendedora tem que acontecer.

Apesar de alguns interessantes e recentes casos de sucesso (Ekekwe, 2016), construir ecossistemas eficazes e orientados para a inovação permanece uma tarefa complexa, difícil e multidimensional (Beugré, 2017) intrincada numa miríade de fatores políticos e institucionais (Pereira & Maia, 2019).

No entanto, parece claro que cada vez mais países olham para o empreendedorismo de oportunidade baseado na inovação como a última esperança para as suas legítimas aspirações de desenvolvimento (económico e social).

Taura et al. (2019) revela a profundidade do empreendedorismo digital na África do Sul, Nigéria e Quênia, complementando a informação existente sobre o empreendedorismo digital que se tem vindo a desenvolver nos *tech hubs* existentes no Gana, Ruanda e Zimbabwe.

Os *tech hubs* de Accra, Harare e Kigali, documentados em Friederici (2017), revelam um novo roteiro para o empreendedorismo de oportunidade em África, semelhante ao que Angola tem tentado reproduzir em Luanda ou ao que Moçambique tentou concretizar em Maluana.

E uma série de trabalhos recentes sobre casos de desenvolvimento tecnológico na África Subsariana confirmam a consolidação de uma tendência em expansão geográfica e em aumento de legitimidade (e.g., Delle, 2020; Friederici et al., 2020).

A situação do Quênia é particularmente impressionante e utiliza-se mesmo a comparação com o *Silicon Valley*<sup>9</sup> para caracterizar o ecossistema empreendedor que se tem vindo a

---

<sup>8</sup> O Banco Mundial lançou em 2002 um projeto designado de “*Doing Business*” (<https://www.doingbusiness.org/>) através do qual analisa o quadro regulatório aplicável ao desenvolvimento de negócios pelo mundo fora. Em 2020, 190 países foram comparados através dos 11 indicadores seguintes: começar um negócio (procedimentos, tempo, custo de constituição e capital social mínimo); licenças de construção (procedimentos, tempo, custo, controlo de qualidade e mecanismos de segurança); acesso a eletricidade (procedimentos, tempo, custo, estabilidade do serviço e transparência das tarifas); registo de propriedade (procedimentos, tempo e custo de transferência de propriedade, e qualidade da administração do território); acesso a crédito (estabilidade da proteção de garantias e sistemas de informação de crédito); proteção de investidores minoritários (proteção de acionistas minoritários nas transações entre partes relacionadas e ao nível da governança corporativa); pagamento de impostos (pagamentos, prazos e carga fiscal total); transações com o exterior (tempo e custo para exportar e importar produtos e matérias-primas); cumprimento de contratos (tempo e custo para resolver um litígio comercial, e qualidade da justiça); resolução de insolvências (tempo, custo e taxa de recuperação das insolvências comerciais, e robustez do quadro legal); e legislação laboral (flexibilidade e custo das redundâncias).

<sup>9</sup> O *Silicon Valley* é o mais famoso ecossistema empreendedor do mundo já que foi albergue de algumas das mais bem-sucedidas *startups* de sempre, como a Apple, a Google e a Facebook. Geograficamente,

desenvolver em Nairobi (Bramann, 2017), mesmo que essa comparação seja essencialmente metafórica e simbólica (Friederici, 2019).

Friederici et al. (2020) faz o mais sólido, o mais completo e o mais realista trabalho sobre as perspectivas do empreendedorismo digital em África, a forma de empreendedorismo de “topo da pirâmide” que mais esperanças tem criado na ASS, notando, no entanto, que este: está muito heterogeneamente distribuído pelo continente; apresenta um crescimento lento e linear; centra-se em mercados urbanos de nível local ou regional; tem um processo de desenvolvimento longo e demorado; tem dependido muito da combinação com estruturas analógicas; tem originado novas identidades empreendedoras; e tem gerado novas formas de dependência pós-colonial, potenciado tensões raciais e culturais.

Este trabalho, baseado em *grounded research*, é o primeiro do género a cobrir simultaneamente países anglófonos (África do Sul, Gana, Nigéria, Quénia, Ruanda e Uganda), francófonos (Camarões, Costa do Marfim e Senegal), lusófonos (Moçambique) e, ainda, o caso singular da Etiópia, único país africano que não foi colonizado<sup>10</sup>.

Organizações internacionais de dinamização do empreendedorismo, com a suíça Seedstars, têm conseguido canalizar volumes de investimento significativos para o empreendedorismo digital da ASS e várias *startups* de nível mundial têm emergido a partir da ação de organizações como esta, validando a ambição, mas não a abordagem.

Mesmo assim, trata-se já de um roteiro menos dependente de recursos naturais controlados centralmente por atores governamentais, que não produziu os resultados pretendidos no passado recente.

E, por isso, um roteiro mais dependente de uma combinação virtuosa entre iniciativa privada e infraestruturas públicas, potenciadora de ecossistemas virtuosos, e menos dependente de uma diversificação industrial e económica planeada centralmente e orquestrada politicamente.

### **Lacunas e questões de investigação**

O Global Entrepreneurship Monitor (GEM), uma organização não governamental (ONG) baseada no Reino Unido que monitoriza a atividade empreendedora no mundo de forma sistemática desde 1999, revelou que o empreendedorismo de oportunidade é um fenómeno

---

encontra-se localizado no Estado norte-americano da Califórnia, na zona sul da *Bay Area* de São Francisco (Audretsch, 2021).

<sup>10</sup> Este trabalho é relevante apenas pela diversidade de casos já que as diferentes experiências coloniais, e respetivas diferenças, não serão exploradas nesta tese.

crescente em toda a África Subsariana, mas que ao mesmo tempo este fenómeno não está suportado em capacidades inovadoras endógenas (Herrington & Kelley, 2012).

O seu impacto no desenvolvimento económico da região já excede o impacto gerado pelo empreendedorismo de necessidade (Adusei, 2016) mas a base teórica que oferece uma perspetiva crítica sobre a dinâmica do empreendedorismo de oportunidade na África Subsariana, tanto de origem interna quanto externa, é ainda muito pequena.

Dana e Ratten (2017, p. 418) indica que “o campo do empreendedorismo internacional – particularmente em contexto africano – permanece vazio de investigação sobre os processos relativos à identificação de oportunidades”<sup>11</sup>. Para além disso, a inovação ainda é pouco compreendida no contexto africano (Juma et al., 2017).

Por outro lado, a investigação sobre empreendedorismo africano tem-se centrado essencialmente nas maiores economias e pouco se sabe sobre o resto do continente, onde Moçambique está incluído (Georg et al., 2016).

Ratten e Jones (2018, p. 9) relembra que “em África há uma grande diversidade de países com diferentes formas de organização empresarial tornando necessário que se estudem os países individualmente em vez de os categorizar todos como se fossem iguais”.

Estudar apenas as *startups*<sup>12</sup> nacionais obviamente não chega para uma compreensão completa do empreendedorismo na África Subsariana (Auplat, 2006).

Alguns estudos de caso sistémicos e experimentais foram conduzidos em países como os Camarões e a Costa do Marfim para avaliar o papel das empresas estrangeiras no desenvolvimento local (Payaud et al., 2014) mas o impacto da inovação e as interações estratégicas desta com a ação do Estado e com as iniciativas empreendedoras locais permanece por explorar.

Por outro lado, e apesar da relevância da sua área e da sua população, Moçambique é ainda um país pouco estudado no âmbito do empreendedorismo. Nunca foi objeto de qualquer investigação exaustiva sobre esta temática e não encontramos qualquer registo de trabalhos sobre empreendedorismo de “topo da pirâmide”.

---

<sup>11</sup> Sendo Goncalves e Smith (2017) uma das raras exceções para o subespaço da África lusófona.

<sup>12</sup> No léxico do empreendedorismo, uma *startup* é uma empresa na fase inicial (ou debutante) do seu ciclo de vida que ambiciona criar um modelo de negócio com uma forte componente de inovação e, conseqüentemente, com um forte potencial de crescimento, escalabilidade e rendibilidade (Blank & Dorf, 2012). O termo, como muitos outros desta área (disciplinar), teve a sua origem na indústria financeira dos Estados Unidos no final dos anos 1970 quando os mercados financeiros experimentaram o seu primeiro *boom* tecnológico e vulgarizou-se durante a bolha financeira provocada pelo advento da internet em meados dos anos 1990 (Stokes, 1995).

Simultaneamente, Moçambique nunca participou no *Adult Population Survey* (APS) do GEM ou em qualquer outro estudo internacional de grande profundidade sobre atividade empreendedora.

Desde a sua independência, em 1975, que Moçambique luta contra um contexto de pobreza extrema e de subdesenvolvimento, tendo sido, em 1988, incluído na lista dos países menos desenvolvidos da UNCDP<sup>13</sup>.

Moçambique tem dependido muito de fontes externas para financiar o seu orçamento do estado, apesar de ter experimentado, entre 1993 e 2019, um período de crescimento económico contínuo, só interrompido em 2020 pela pandemia da Covid-19, e apesar também da forte bolha especulativa que se instalou no país na última década como resultado da descoberta de impressionantes reservas de gás natural na bacia do rio Rovuma, na província nortenha de Cabo Delgado, perto da fronteira com a Tanzânia.

A luta para ultrapassar o quadro de pobreza extrema persistente e a perspetiva da primeira recessão económica em mais de trinta anos, devido às consequências da atual pandemia de Covid-19<sup>14</sup> e de vários problemas domésticos perturbadores, como o agravamento dos ataques terroristas em Cabo Delgado, as incursões da milícia dissidente da Renamo em Sofala e Manica, e frequentes desastres naturais como o ciclone Idai e o furacão Kenneth, aumentam o consenso em torno da importância de se desenvolver o empreendedorismo no país e criam o impulso para uma nova abordagem a este assunto.

Com base nestas lacunas, formulamos as seguintes questões de investigação:

Que elementos caracterizam a atividade empreendedora na África Subsariana, e que fatores distintivos podemos observar?

De que forma, e com que resultados, tem o Global Entrepreneurship Monitor contribuído para a compreensão do empreendedorismo na África Subsariana?

---

<sup>13</sup> Esta lista incluía, em 24 de novembro de 2021, 46 países, dos quais 33 são africanos. Dos PALOP, apenas Cabo Verde não consta na mesma, Angola tem a expectativa de ultrapassar esta condição a 12/02/2024 e São Tomé e Príncipe espera também sair desta lista a 13/12/2024 ([www.un.org](http://www.un.org)).

<sup>14</sup> As medidas de contenção e mitigação da pandemia têm sido bastante enérgicas e reativas em Moçambique, apesar das limitações impostas pelo nível de pobreza do país, tendo o mesmo ficado em estado de emergência durante 159 dias consecutivos, entre 1 de abril e 6 de setembro de 2020, numa situação de quase confinamento total. No entanto, à data de 11/12/2021, e de acordo com dados da Organização Mundial da Saúde (<https://ourworldindata.org/>), a taxa de população totalmente vacinada era de, apenas, 13,4%. Na mesma data, Portugal apresentava uma taxa de 88,7%, Angola 9,8%, Brasil 65,1%, Cabo Verde 44,5%, Guiné-Bissau 1,0%, São Tomé e Príncipe 21,2% e Timor-Leste 36,4%.



Que tipos de inovação tecnológica têm sido tentados e testados na região, e quais foram os resultados alcançados?

Que fatores específicos condicionam a atividade empreendedora em Moçambique, quer ao nível contextual quer ao nível dos próprios empreendedores?

Qual tem sido o quadro político e ideológico subjacente às opções públicas e privadas em matéria de empreendedorismo em Moçambique?

Que políticas económicas têm sido implementadas para dinamizar a atividade empreendedora em Moçambique?

Que novas medidas de política pública poderiam suportar, conceitualmente, uma teoria da mudança que fomentasse o surgimento de um empreendedorismo baseado num tipo de inovação gerador de elevado crescimento e de elevada escalabilidade, designado de “topo da pirâmide”, em Moçambique?

### **Arquitetura da investigação e contributos esperados**

O principal desafio da investigação em *Area Studies*, onde os Estudos Africanos se inserem, é a absoluta necessidade de o investigador mobilizar uma perspetiva interdisciplinar da temática estudada (Khosrowjah, 2011).

Dito por outras palavras, para que o trabalho traga algo de novo é necessário que o investigador se torne um especialista, não em uma, mas em várias disciplinas das Ciências Sociais!

Assim, para além dos contributos ao nível da revisão de literatura em diferentes vertentes do fenómeno empreendedor, sobretudo no domínio caótico do empreendedorismo tecnológico (Ratinho et al., 2015), esta tese pretende efetuar vários contributos originais ao conhecimento existente sobre empreendedorismo africano:

Primeiro, pretende-se efetuar uma discussão crítica dos dados mais recentemente recolhidos pelo GEM nos vários países da África Subsariana em relação à atividade empreendedora nesta região, por forma a retirar conclusões globais e integradas do fenómeno na ASS uma vez que, em larga medida, tais dados nunca foram objeto de uma discussão profunda.

Segundo, pretende-se conduzir um estudo empírico sobre a atividade empreendedora em Moçambique, seguindo uma abordagem metodológica tendencialmente original dentro do grupo das metodologias qualitativas. Apesar de Moçambique integrar o GEM desde 2018, a sua equipa nacional nunca conseguiu recolher os patrocínios necessários à participação no APS, o

que teria permitido aferir a atividade empreendedora no país com base numa metodologia quantitativa.

Terceiro, juntar-se-á ao levantamento de diversos *tech hubs* da África Subsariana identificados na literatura, sobretudo relativos a países de língua inglesa, um estudo conduzido propositadamente para o efeito no parque de ciência e tecnologia de Maluana, distrito de Manhica, na província de Maputo-Província, visando documentar o trabalho feito nesta matéria num elemento central do ecossistema empreendedor de Moçambique.

Quarto, utilizando os resultados dos estudos efetuados e complementando-os com uma revisão aprofundada da literatura, construiremos uma teoria da mudança, numa abordagem pós-positivista, para suportar cientificamente uma proposta de empreendedorismo baseado na inovação digital, “topo da pirâmide”, em Moçambique, que testámos com a utilização da técnica qualitativa de *focus groups*.

Este modelo mobiliza cinco abordagens disciplinares distintas: economia do desenvolvimento, gestão empreendedora, finanças, economia política e políticas públicas.

A utilização de abordagens metodológicas pós-positivistas, como a seguida nesta tese, é recomendada por Karatas-Ozkan et al. (2014) porque estas “oferecem a oportunidade de captar as sutilezas do empreendedorismo uma vez que colocam a ênfase num conjunto alargado de dimensões e nas interações entre elas” (Karatas-Ozkan et al., 2014, p. 590).

De facto, “apesar da crescente atenção e riqueza das abordagens metodológicas, ainda falta ao empreendedorismo diversidade metodológica” (Karatas-Ozkan et al., 2014, p. 589).

Estas abordagens pós-positivistas podem efetivamente tomar a forma de modelos concetuais que combinem construtos teóricos de diversas naturezas, como o modelo proposto nesta tese, chamados de modelos “dialogantes” em Martinet e Payaud (2010).

Em África, tais modelos devem ser construídos utilizando uma “epistemologia pragmática” (Martinet, 2020). As características básicas desta perspetiva são: (i) um conhecimento transformador, mais do que observador; (ii) um conhecimento ativo, mais do que representativo; (iii) um conhecimento explicitamente orientado, e não neutro; (iv) um conhecimento plural, mais do que monista.

Esta epistemologia tem os seguintes pontos cardeais: Projeto – um conhecimento para a ação; Objeto – a situação que gera o problema; Método – científico; Resultado – o modelo e algumas linhas de orientação.

Fouda (2020) sublinha que o conhecimento existente em empreendedorismo africano tem algumas “desconformidades”, pelo menos a dois níveis: (i) teoria da agência, e (ii) teoria dos *stakeholders*<sup>15</sup>, sugerindo então a necessidade de uma investigação “enraizada” no continente.

Daí a necessidade de novos modelos orientados à ação e suportados por uma multiplicidade de perspetivas.

### **Estrutura da tese**

Este trabalho é composto de duas partes e seis capítulos.

A primeira parte pretende mobilizar o conhecimento necessário à avaliação do *status quo* da atividade empreendedora em Moçambique, começando por apresentar os conceitos fundamentais do empreendedorismo e os principais estudos sobre empreendedorismo na África Subsariana.

O capítulo um apresenta as definições concetuais fundamentais para suportar a base teórica usada nesta tese, nomeadamente a discussão sobre a relação entre o empreendedorismo e o desenvolvimento económico. Este capítulo também efetua a revisão da literatura sobre o processo empreendedor, assim como explica a abordagem metodológica do GEM para o estudo da atividade empreendedora.

O segundo capítulo conduz uma análise aos relatórios mais recentemente produzidos a partir de dados recolhidos pelo GEM nos países da África Subsariana que têm participado, ou que alguma vez participaram, no referido estudo anual, no intuito de obter uma compreensão mais alargada sobre o fenómeno empreendedor na ASS.

O capítulo três efetua um primeiro estudo sobre a atividade empreendedora em Moçambique. Esta investigação, conduzida com recurso a uma metodologia qualitativa utilizando um processo de amostragem tendencialmente original, oferece informação fundamental para o contributo concetual pretendido nesta tese.

A partir do conhecimento desenvolvido na parte precedente, a segunda parte da tese pretende propor um modelo concetual que favoreça o aparecimento do tipo menos compreendido de empreendedorismo na África Subsariana em geral, e em Moçambique em particular, chamado de “topo da pirâmide” por extensão do conceito usado por Klingebiel e Stadler (2017).

---

<sup>15</sup> Dado que se trata de uma palavra normalmente utilizada na sua versão original, manteremos, nesta tese, o termo em inglês, não utilizando a versão portuguesa, que seria “parte interessada”, para não gerar qualquer tipo de confusão concetual.

O quarto capítulo aborda o elemento central deste tipo de empreendedorismo em África, debruçando-se sobre os casos e experiências conhecidos de inovação digital no continente, ao que juntámos um levantamento original do *hub* de inovação tecnológica da província de Maputo.

O capítulo cinco conduz uma análise de economia política à situação contemporânea de Moçambique, estudando a política económica do país relativamente ao empreendedorismo, e terminando com um levantamento mais abrangente do ecossistema empreendedor em Moçambique.

Finalmente, o sexto e último capítulo descreve o processo de construção de uma teoria da mudança original que, deseja-se, será um pertinente suporte concetual ao desenvolvimento de um empreendedorismo baseado na inovação digital em Moçambique, numa lógica de *clusterização* de atividades empreendedoras que explorem as potencialidades abertas pelo desenvolvimento das chamadas *FinTechs*.

## **Parte I – Enquadramento do fenómeno e definição de uma base de conhecimento**

Nesta primeira parte, vamos conduzir uma análise *top-down* do fenómeno empreendedor em Moçambique, começando pelos conceitos fundamentais do empreendedorismo no contexto do desenvolvimento, prosseguindo com uma análise da atividade empreendedora num grupo alargado de países africanos onde dados sobre este fenómeno já foram recolhidos e terminando com um estudo original sobre a atividade empreendedora conduzido neste país.

O nosso ponto de partida foi a necessidade de investigar as origens do empreendedorismo para conseguir encontrar onexo de causalidade, nem sempre claro nem generalizadamente aceite, com o desenvolvimento económico através, nomeadamente, do seu impacto mais imediato sobre o crescimento económico.

Este desiderato implica compreender os detalhes do processo empreendedor, processo esse que permite decompor o empreendedorismo nos seus elementos mais fundamentais e identificar os seus principais desafios, riscos e impactos.

De entre as várias formas de apresentar o processo empreendedor, destaca-se a abordagem do *Global Entrepreneurship Monitor*, provavelmente o mais completo, exaustivo e sistemático estudo sobre a atividade empreendedora feito regularmente no mundo, no qual se teve a oportunidade de participar no passado recente e, por isso, discutir algumas das suas premissas mais fundamentais e estruturantes.

A relevância mais significativa do GEM é o mesmo ter conseguido estudar de forma aprofundada, na última década, 14 países da África Subsariana que, através de equipas nacionais, completa ou parcialmente autónomas, recolheram um acervo significativo de dados primários que estiveram depois na base de uma informação única sobre o empreendedorismo na região.

A compreensão das limitações dessa informação, conjugada com o facto de Moçambique não ter sido um desses catorze países, apesar de ter tido uma participação limitada no ano de 2018, levou a que se efetuasse um estudo empírico específico para este país, através de uma metodologia qualitativa suportada em entrevistas a uma amostra exclusivamente composta de empreendedores de oportunidade selecionados através de um processo tendencialmente inovador, embora robusto.

Este estudo empírico, utilizando uma amostra estratificada segundo diversos critérios, permitiu obter uma imagem atual, completa, realista e desassombrada da atividade empreendedora do país.

As conclusões desta primeira parte permitirão moldar o trabalho a ser desenvolvido na segunda parte da tese.

## Capítulo 1 – Empreendedorismo, processo empreendedor e desenvolvimento económico

### 1.1 – O empreendedorismo no debate do desenvolvimento económico

O termo “empreendedor” terá sido utilizado pela primeira vez pelo economista franco-irlandês Richard Cantillon na obra *Essai sur la Nature du Commerce en Général*<sup>16</sup> que terá sido escrita por volta de 1730 sendo publicada em França em 1755, cerca de duas décadas após o falecimento do seu autor (Carter & Jones-Evans, 2012).

Na visão de Cantillon, o empreendedor é essencialmente um tomador de riscos, um comerciante e um especulador, que obtém lucros incertos por investir em ativos cujo valor de mercado é muito difícil de determinar *a priori*. Muitas vezes fá-lo com dinheiro alheio, gerindo o duplo risco do sucesso da sua iniciativa e do reembolso do capital emprestado por outros, ou da ira de sócios descontentes pelos (maus) resultados do investimento feito.

Ainda não há neste autor fundacional a visão transformadora que, entretanto, o empreendedor adquiriu, ficando-se essencialmente pelas componentes de comerciante e de tomador de riscos que, no entanto, são dimensões absolutamente essenciais deste novo ator da ciência económica.

Apesar da quase irrelevância de Cantillon no panorama da ciência económica clássica, fundamentalmente por ter produzido uma única obra e a mesma só ter sido traduzida para língua inglesa em 1932, quando o grosso do debate económico dos séculos XVIII e XIX se desenrola na Grã-Bretanha, William Stanley Jevons atribui-lhe, no artigo *Richard Cantillon and the Nationality of Political Economy*<sup>17</sup>, publicado em Oxford na *Contemporary Review* de janeiro de 1881, nada menos do que a paternidade da economia política (Carter & Jones-Evans, 2012).

Esse reconhecimento levou a que Cantillon beneficiasse de uma atenção especial de proeminentes economistas de orientação liberal do final do século XIX e início do século XX, nomeadamente da chamada “escola austríaca” e de Joseph Schumpeter que vai ligar a tomada de riscos empreendedores ao desenvolvimento de inovações tecnológicas, o mecanismo mais importante do desenvolvimento económico para este autor (Carter & Jones-Evans, 2012).

De facto, a visão “cantilliana” do empreendedor enquanto tomador de riscos, comerciante, especulador e fazedor de negócios é percussora e muito importante para a compreensão dos

---

<sup>16</sup> *Ensaio sobre a Natureza do Comércio em Geral*, em tradução literal portuguesa.

<sup>17</sup> *Richard Cantillon e a Nacionalidade da Economia Política*, em tradução literal portuguesa.

mecanismos fundamentais do crescimento económico na era industrial que então dava os seus primeiros passos.

Schumpeter traz um contributo fundamental ao empreendedorismo, explicando em detalhe, nas suas obras *Die Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*<sup>18</sup> de 1911, e *Business Cycles*<sup>19</sup> de 1939, a importância da inovação para o sistema económico capitalista, os riscos que a inovação comporta e o papel do empreendedor no processo de introdução de inovações no mercado. A importância do empreendedor reside, pois, na sua capacidade de romper o equilíbrio económico, conceito tão caro à economia clássica, e permitir o início de um novo ciclo de crescimento económico através dessa “criação destrutiva”. Para que haja desenvolvimento económico, é preciso que essa inovação seja disruptiva do *status quo* (microeconómico) e que a tecnologia que lhe está subjacente traga progresso à sociedade ou a segmentos relevantes desta (Carter & Jones-Evans, 2012).

Portanto, o empreendedor já não é apenas um “comerciante”, mas essencialmente um “industrial” que vai trazer produtos novos ao mercado em vez de se contentar em especular sobre ativos criados por outros. Para que um comerciante seja considerado empreendedor, é preciso que desenvolva novos métodos, técnicas ou processos comerciais, não se podendo contentar com a reprodução de práticas estabelecidas.

Um aspeto fundamental da inovação que começa a ser claro à medida que a industrialização avança é a sua dependência da urbanização e da concentração de pessoas, e a sua relação com a especialização de competências. Não é por acaso que os países que mais dificuldade têm em se desenvolver são aqueles que permanecem mais rurais e mais isolados e aqueles que maior produtividade observam são aqueles em que as pessoas mais aprendem com as outras que, por sua vez, puderam desenvolver as suas competências interagindo com outros profissionais ainda mais especializados (Hessels & Naudé, 2019).

Outro aspeto essencial da inovação é a sua dependência da proteção da propriedade privada, nomeadamente da propriedade intelectual e industrial, e a existência de um sistema de justiça que defenda esses direitos. Bianchi (2010) salienta que mais pessoas fazem a opção empreendedora em contextos em que existe maior desenvolvimento financeiro associado à proteção da propriedade intelectual. Nestes países, a estrutura de produção muda mais facilmente como consequência de uma alocação mais eficiente dos empreendedores ao desenvolvimento tecnológico.

---

<sup>18</sup> *Teoria do Desenvolvimento Económico*, em tradução literal portuguesa.

<sup>19</sup> *Ciclos Económicos*, em tradução literal portuguesa.



Segundo Lal (2006), a Europa lançou as bases de uma sociedade pro-inovação e empreendedorismo logo no século XII quando aparecem as primeiras universidades e o Papa Gregório VII opera uma “revolução” administrativa, legal e institucional em toda a sua área geográfica de influência.

O maior contributo teórico pós- “schumpeteriano” para o empreendedorismo é, provavelmente, o de Kirzner (1973) que formaliza o papel central da “oportunidade” no quadro do processo empreendedor. Para este proeminente representante da escola austríaca, só faz sentido lançar-se uma iniciativa empreendedora após o desenvolvimento bem-sucedido de uma oportunidade de negócio, ou seja, após a identificação de um negócio que possa ser desenvolvido e explorado na perspectiva da obtenção de lucro. A capacidade de desenvolvimento de uma oportunidade de negócio é, para Israel Kirzner, um elemento crítico de diferenciação entre diferentes empreendedores. Como corolário, este autor refere a importância da aprendizagem empreendedora através de experiências anteriores e a necessidade dos mesmos empreendedores repetirem as iniciativas empreendedoras e não desistirem ao primeiro fracasso.

De facto, está comprovado que, no longo prazo, os “empreendedores habituais” têm um impacto económico mais significativo do que aqueles que o são apenas de forma episódica e, dentro daqueles, os “empreendedores em série”, ou que o são sucessivamente, uma vez de cada vez, são mais eficazes que os “empreendedores de carteira”, aqueles que lançam várias iniciativas ao mesmo tempo, embora estes últimos possam ser mais eficientes quando bem-sucedidos (Westhead et al., 2011).

Assim, o empreendedorismo tem duas componentes essenciais: uma componente “ocupacional”, relativa à criação e gestão de novas empresas ou de novos negócios, e uma componente “comportamental”, associada à identificação de oportunidades económicas que justifiquem o lançamento de novos negócios, mesmo que esses negócios não sejam propriedade do indivíduo que identificou essas oportunidades (Sternberg & Wennekers, 2005).

Os economistas do desenvolvimento cedo se interessaram por compreender o papel do empreendedorismo no processo de mudança estrutural tanto de países desenvolvidos como, por maioria de razão, de países em vias de desenvolvimento. Mas esse interesse não foi acompanhado pelo necessário esforço de modelização formal do “empreendedor”<sup>20</sup> levando a

---

<sup>20</sup> O primeiro trabalho que faz a formalização económica do empreendedor (enquanto ator económico) é, provavelmente, Ciccone e Matsuyama (1996). Até então, prevalecem os contributos argumentativos, insuficientes para convencer a comunidade científica disciplinar.

uma certa ambiguidade e desconhecimento do real impacto do fenómeno do empreendedorismo sobre a economia (Gries & Naudé, 2010).

Para tal, é preciso começar por notar a existência de três etapas no processo de desenvolvimento económico<sup>21</sup>: *factor-driven*, a mais atrasada (50 economias), *efficiency-driven*, a intermédia (51 economias), e *innovation-driven*, a mais avançada (36 economias). A primeira, onde se incluem quase todos os países da ASS, está associada às economias dependentes de recursos naturais e da agricultura, caracterizadas por uma mão-de-obra barata e pouco qualificada<sup>22</sup>. A segunda, onde se incluem África do Sul, Cabo Verde, Maurícias<sup>23</sup>, Namíbia, Seychelles<sup>24</sup> e Suazilândia<sup>25</sup> (WEF, 2017), guia-se pela eficiência da sua produção e caracteriza-se por uma mão-de-obra mais qualificada, mercados financeiros minimamente desenvolvidos e algum nível de investimento direto estrangeiro. Na última etapa, onde não consta nenhum país africano, a economia caracteriza-se por uma capacidade de inovação disruptiva em pelo menos um setor de atividade (Porter et al., 2002).

A cada uma destas etapas aparece associada uma expressão diferente de empreendedorismo: Na primeira etapa, prevalecem empreendedores incipientes mas fortemente tomadores de risco; na etapa seguinte, predominam os empreendedores mais avessos ao risco embora mais qualificados; finalmente, na última etapa, é onde se verifica a maior concentração de empreendedores inovadores devido à maior diversificação da economia e, conseqüentemente, ao maior volume de oportunidades de negócio (Coulibaly et al., 2018).

Hessels e Naudé (2019) sinalizam a presença, na análise da economia do desenvolvimento, e apesar de uma crença generalizada nas virtudes do empreendedorismo<sup>26</sup>, de um “paradoxo micro-macro” consubstanciado pelo facto dos estudos de natureza microeconómica tenderem a valorizar o efeito positivo do empreendedorismo enquanto os de foco macroeconómico têm mais dificuldade em medir esse efeito, talvez por deficiente capacidade de consideração das externalidades e dos efeitos de *spillover*.

---

<sup>21</sup> Na sua última atualização (WEF, 2017), a primeira e a segunda etapas foram desdobradas em dois grupos, o das economias pertencentes a essa etapa e o das economias em transição para a etapa seguinte.

<sup>22</sup> Na ASS, Botswana e Nigéria encontravam-se em transição para a etapa intermédia, de *efficiency-driven* (WEF, 2017).

<sup>23</sup> País em transição para a etapa mais avançada, de *innovation-driven* (WEF, 2017).

<sup>24</sup> País em transição para a etapa mais avançada, de *innovation-driven* (WEF, 2017).

<sup>25</sup> Este país mudou de nome para Eswatini em 2018.

<sup>26</sup> Vide a obra *Teoria do Desenvolvimento Económico* de Joseph Schumpeter para uma sustentação (mais argumentativa do que matematicamente formalizada) da relação entre o empreendedorismo e o desenvolvimento económico.

Este paradoxo não é caso único na economia do desenvolvimento e explica-se também por nem sempre a acumulação de riqueza ser a preocupação principal do empreendedor (Welter et al., 2016), embora o empreendedorismo não seja apenas uma questão de agência individual<sup>27</sup>, e porque existem também muitos empreendedores “não intencionais” que na realidade não agem como empreendedores (Gries & Naudé, 2011).

Salienta-se, a este propósito, a existência documentada dos “empreendedores da base”<sup>28</sup> que são empreendedores com enormes dificuldades de acesso a recursos, mas que mesmo assim adotam uma postura socialmente inclusiva e favorecedora dos interesses da sua comunidade, em detrimento dos seus interesses individuais, através do desenvolvimento de processos inovadores (Smith et al., 2014).

A economia do desenvolvimento confere ao governo, e às instituições que operacionalizam a política económica, um papel determinante na geração de externalidades positivas através da correção do funcionamento da economia privada e da ignição dos motores do crescimento económico (Naudé, 2011).

Mas os empreendedores são também geradores de importantes externalidades, nomeadamente em países subdesenvolvidos. Uma das externalidades positivas mais relevantes para estes países, onde se inclui a totalidade do continente africano, relaciona-se com o efeito de teste de mercado e conseqüente redução da incerteza. O resultado de uma iniciativa empreendedora vai informar o mercado, incluindo os empreendedores potenciais, sobre as perspectivas e potencialidades desse tipo de negócio (Hessels & Naudé, 2019).

Outra externalidade importantíssima é o efeito que os empreendedores têm sobre as próprias instituições “reforçando normas sociais e costumes, tribunais e leis, e a reputação” desses países, contribuindo claramente para melhorar o ambiente de negócios local (Hessels & Naudé, 2019, p. 398) e para o aparecimento de instituições adaptadas a cada contexto específico (Naudé, 2010).

Para além disso, diversos estudos empíricos comprovam a (forte) presença do empreendedorismo nos países que conseguiram, nas últimas décadas, operar reduções de pobreza substanciais, influenciando significativamente os parceiros, instituições e agências

---

<sup>27</sup> Ainda mais paradoxal é o empreendedorismo de agência individual, centrado no desenvolvimento pessoal ou em “internalidades”, ter também um impacto positivo no desenvolvimento, tal como sustentado pelo Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD).

<sup>28</sup> Ou *grassroots entrepreneurs*, na literatura de língua inglesa.

internacionais do desenvolvimento no sentido de apoiarem o empreendedorismo em países em vias de desenvolvimento (Naudé, 2013)<sup>29</sup>.

Como o empreendedorismo é um processo de aprendizagem, vencer a inércia através de uma etapa inicial baseada na imitação e na inovação incremental, a que poderemos chamar de “empreendedorismo replicativo”, à qual desejavelmente sucederá uma etapa de desenvolvimento de competências tecnológicas que permita um verdadeiro *upgrade* económico, poderá ser fundamental no desenvolvimento económico, tal como aconteceu ao Japão entre o final da II Guerra Mundial e o início da década de 1990.

De facto, diversos estudos empíricos realizados em África confirmaram a predominância da inovação incremental em detrimento da “inovação nova”<sup>30</sup>, ou não replicativa, tal como seria de esperar em função do nível de desenvolvimento económico do continente (e.g., Robson et al., 2009).

A transição para uma *innovation-driven economy* (Porter et al., 2002), depende, segundo Peretto (1999), da acumulação de capital humano, ou seja, da capacidade da economia fazer emergir empreendedores talentosos, competentes, capazes, o que por sua vez depende de um conjunto muito alargado de condições estruturais, nomeadamente a qualidade das instituições, o nível de eficácia da repartição de rendimentos na economia (Pereira & Maia, 2019), a transparência do Governo, a regulação económica (Geginat & Saltane, 2016) e a governança empresarial (Letza, 2017).

A eficácia desses empreendedores depende do nível de crescimento que conseguem imprimir às suas empresas. Na África Subsariana, Goedhuys e Sleuwaegen (2010) refere que as empresas que apresentam as mais altas taxas de crescimento apresentam as seguintes características: (i) inovação de produto; (ii) detenção dos seus próprios meios de transporte; e (iii) presença na internet através de *website* próprio.

Estes empreendedores talentosos são não só um fator de produção com grande impacto na qualidade do desenvolvimento económico como geram, eles próprios, externalidades positivas através das iniciativas bem-sucedidas que levam a cabo (Hessels & Naudé, 2019).

Essas externalidades materializam-se nas oportunidades que os novos produtos por si criados disponibilizam para que outros empreendedores possam ainda acrescentar mais valor, complementando esses produtos com outros elementos – “acessórios” – que muitas vezes estão

---

<sup>29</sup> Mesmo em economias (manifestamente) emergentes, como é o caso da China, o empreendedorismo é reconhecido como uma das fontes principais de desenvolvimento económico sustentável (He et al., 2019).

<sup>30</sup> Ou *novel innovation*, em língua inglesa.

fora da esfera de competência de quem lançou o produto que despoletou esse processo (Hessels & Naudé, 2019).

Para além da existência de outras empresas, para desenvolverem os seus negócios os empreendedores necessitam de um sistema de ciência e tecnologia de onde possam tirar ideias, obter tecnologias, testar protótipos, permitindo-lhes concentrarem-se no desenvolvimento de “modelos de negócio”<sup>31</sup> inovadores e não dispersar tempo, foco e recursos em etapas muito recuadas de desenvolvimento tecnológico para as quais não estão claramente vocacionados (Blank & Dorf, 2012).

Ou seja, “emparelhar o talento empreendedor com tecnologias geradoras de produtividade e oportunidades de crescimento é a essência do que permite chegar ao desenvolvimento económico” (Naudé, 2010, p. 11).

O empreendedorismo gera de facto um efeito de *knowledge-spillover*, mas é ele próprio, muitas vezes, uma consequência desse efeito que tem na sua base as capacidades dos empreendedores e o seu capital humano (Baumol, 1990). Esta relação de causa-efeito circular coloca uma das principais dificuldades analíticas à compreensão do impacto económico do empreendedorismo por parte da economia do desenvolvimento.

Leff (1979) juntou outro elemento importante ao debate: Os países subdesenvolvidos não apresentam um problema de quantidade de empreendedorismo, mas sim de alocação do mesmo. De facto, muitos dos países em vias de desenvolvimento dos vários continentes apresentam taxas de atividade empreendedora altíssimas, quer em termos absolutos quer em termos relativos, sem que isso *per se* tenha feito uma diferença significativa no seu processo de desenvolvimento. Levando o argumento ao extremo, quase que não é surpreendente saber que a Nigéria e a Zâmbia apresentavam, em 2015, as mais elevadas proporções de “empreendedores debutantes”<sup>32</sup> do mundo (Mol et al, 2017).

Ou seja, o impacto do empreendedorismo sobre o desenvolvimento económico não depende da quantidade de novas empresas que são criadas num determinado país ou região, mas sim da qualidade das mesmas, medida pelo potencial de crescimento dessas novas empresas (Dionisio et al., 2021; Moschella et al., 2019; Parker et al., 2010).

---

<sup>31</sup> O modelo de negócio “descreve o design ou arquitetura dos mecanismos empregues por uma empresa na criação, entrega e captura de valor. A essência do modelo de negócio está na definição da maneira através da qual a empresa entrega valor aos clientes, a forma como os leva a pagar por esse valor e como converte esses pagamentos em lucros” (Teece, 2010, p. 172). Este conceito não tem bases teóricas na economia nem na gestão e começou a ser utilizado gradualmente na literatura profissional até entrar no *mainstream* científico durante a “bolha da internet” (1998-2001).

<sup>32</sup> Ou *early-stage entrepreneurs*, em língua inglesa.

Stiglitz (2006) refere que o problema principal do empreendedorismo nos países subdesenvolvidos é o “perverso” esquema de incentivos (públicos) instituído, orientado para a concentração de riqueza e poder numa elite politicamente alinhada, que não permite evoluir de um modelo de “economia rentária”, caracterizado pela distribuição de recursos numa lógica de jogo de soma nula, potenciadora de conflitos e perpetuadora de imperfeições de mercado, para um modelo de “economia produtiva”, baseado em jogos de soma positiva, potenciadora de consensos e geradora de eficiência de mercado e de crescimento económico.

Por essa razão, Baumol (1990) refere-se à existência de três tipos de empreendedorismo: o “produtivo”, o “improdutivo” e o “destrutivo”. Como os empreendedores têm a preocupação central de obter lucros, e não prioritariamente de gerar impacto (positivo) para a sociedade, muitos tirarão partido de oportunidades de exploração de rendas monopolistas, oligopolistas, ou de qualquer outra forma que confira uma vantagem para eles, mas não para o mercado, oportunidades essas que estão enquadradas na tipologia de “empreendedorismo improdutivo”.

Este modelo perverso explica, segundo Naudé (2010, p. 4), a situação da África Subsariana: “é simultaneamente a região menos desenvolvida e a que tem sido mais visada por conflitos violentos ao longo do último meio-século. Existe atualmente uma concordância generalizada que uma importante causa para o atraso de desenvolvimento e conflitos na África Subsariana são os falhanços institucionais que, numa região de abundantes recursos naturais, resultou na emergência de economias rentárias”.

Portanto, garantir que nos países menos desenvolvidos a opção empreendedora seja real e livre melhorará o nível de vida desses países uma vez que o empreendedorismo “(i) gera mudança estrutural e crescimento económico, abrindo assim mais oportunidades para trabalho mais produtivo, mais especializado e com maior mobilidade; e (ii) permite às pessoas escaparem tanto à pobreza absoluta e relativa quanto à informalidade” Naudé (2010, p. 5) e à desigualdade (Kimhi, 2010).

Efetivamente, a desigualdade característica dos países em vias de desenvolvimento dificulta substancialmente o acesso ao empreendedorismo, sujeitando os mais desfavorecidos a menores oportunidades de ultrapassarem as suas dificuldades e concentrando os recursos num número menor de pessoas (Sarkar et al., 2018).

A referida mudança estrutural, ou modernização da economia, implica uma evolução ao nível dos métodos de produção em que o empreendedorismo tem um papel essencial, nomeadamente: “(i) através da criação de novas empresas, (ii) pela absorção do excedente da força de trabalho dos setores tradicionais, (iii) pela disponibilização de *inputs* intermédios

inovadores para os produtores de produtos finais, (iv) por permitirem uma maior especialização do sistema produtivo, e (v) aumentando a produtividade e o emprego tanto nos setores modernos quanto nos setores tradicionais” (Gries & Naudé, 2010, p. 25).

Mas o impacto do empreendedorismo, tanto sobre o crescimento económico como sobre o desenvolvimento económico, é “variável” porque depende da quantidade de inovação introduzida no mercado, do ritmo a que aumenta o volume de negócios das empresas criadas e do grau de novidade e de sustentabilidade da sua tecnologia (Coulibaly et al., 2018).

De facto, nem todos os tipos de empreendedorismo terão o mesmo impacto sobre o desenvolvimento económico. A literatura distingue essencialmente entre “empreendedores de necessidade<sup>33</sup>” e “empreendedores de oportunidade<sup>34</sup>”. Os primeiros correspondem ao já evocado “empreendedorismo forçado”, não desejado, resultante da perda de emprego ou da inexistência de um mercado de trabalho para as suas (in)competências, visando evitar a pobreza (extrema)<sup>35</sup>. Os segundos representam o “empreendedorismo produtivo”, centrado na “exploração de oportunidades”<sup>36</sup> resultantes de processos de identificação, descoberta ou criação<sup>37</sup> (Hilson et al., 2018)<sup>38</sup>.

Há na literatura uma associação do “empreendedorismo de necessidade” ao “empreendedorismo informal”, ou não legalizado, o que não significa que o empreendedorismo informal não possa evoluir para uma forma de empreendedorismo formal, caso os resultados sejam positivos, da mesma forma que o empreendedorismo formal pode involuir para empreendedorismo informal, caso não se atinjam os objetivos desejados<sup>39</sup>. Inicialmente, o que motivará a opção por uma ou por outra forma de empreendedorismo será apenas o nível de custos de início de atividade (Bennett, 2010).

Esta combinação entre empreendedorismo informal e de necessidade tem potenciado externalidades económicas negativas em África ao nível da sustentabilidade ambiental e da improdutiva utilização de recursos naturais (Youssef et al., 2018).

---

<sup>33</sup> *Necessity-driven entrepreneurs*, em língua inglesa.

<sup>34</sup> *Opportunity-driven entrepreneurs*, em língua inglesa.

<sup>35</sup> *Poverty alleviation*, em língua inglesa

<sup>36</sup> Ou *opportunity exploitation*, em língua inglesa.

<sup>37</sup> Ou processos de *opportunity exploration*, em língua inglesa.

<sup>38</sup> Os autores deste trabalho referem, citando um revisor do mesmo, que na ASS o oposto de “empreendedorismo de necessidade” não é “empreendedorismo de oportunidade” e vice-versa, estando a maioria dos empreendedores algures entre estes dois tipos de empreendedorismo.

<sup>39</sup> Cramer et al. (2020, p. 11) salienta que, em África, “muitas pessoas ainda estão classificadas como auto empregadas quando na realidade são assalariadas. Um exemplo disso são os jovens que recebem um salário para transportar passageiros em motorizadas ou para angariar clientes e vender bilhetes de autocarros e *mini-bus*”.

Sobre as externalidades negativas, económicas, sociais e ambientais, do empreendedorismo de necessidade informal em África, Baba Kouyaté sublinhava em 2012, no ilustrativo documentário sobre a atividade mineira informal na Guiné-Conacri *Mines Artisanales de Bouré Kintinian, la Bataille pour l'Or n'est pas Gagné*<sup>40</sup> que as condições da exploração artesanal do ouro não auguram a passagem de uma economia tradicional a uma economia moderna uma vez que as condições e técnicas de exploração do ouro não evoluem há vários séculos e, apesar da afluência apreciável de mineiros ao local, esta atividade nunca teve um impacto positivo significativo sobre a vida destas pessoas ou sobre o crescimento económico local, preconizando os poderes públicos locais, para contrariar este estado de coisas, a criação de associações de microempresas, a capacitação dos mineiros e a diversificação das atividades económicas. A exploração mineira tem ainda um impacto ambiental desastroso devido ao não enchimento dos poços perdidos e da falta de reflorestação dos terrenos abandonados após o seu esgotamento, levando a uma desertificação gradual da zona.

Com o crescimento das urbes africanas e o aumento exponencial do emprego jovem associado ao difícil contexto macroeconómico dos últimos anos, Dolan e Rajak (2016) nota a emergência em África de uma nova forma de empreendedorismo, diferente do tradicional “empreendedorismo inato”, a que designa de “microempreendedorismo”, simultaneamente de oportunidade, informal e visando a fuga à pobreza.

Os empreendedores de oportunidade têm, naturalmente, aspirações a que as suas empresas cresçam mais do que as dos empreendedores de necessidade, diferenciando-se destes essencialmente ao nível dos setores de atividade em que atuam, do volume de criação de emprego que geram, da dimensão espacial e geográfica da sua atuação e, conseqüentemente, do impacto que têm na economia (Ács & Varga, 2005).

O impacto (positivo) desse empreendedorismo de oportunidade decorre, de acordo com aquele trabalho, da atividade empreendedora e dos efeitos de aglomeração e *spillover* de conhecimento verificando-se, por isso, que o empreendedorismo tem um impacto fortemente positivo na mudança tecnológica.

Nos países africanos, como na generalidade dos países em vias de desenvolvimento, há uma prevalência de “empreendedorismo replicativo”, quer formal quer informal, traduzindo o estágio atual do continente. Mas mesmo esta forma de empreendedorismo, que corresponde a

---

<sup>40</sup> *Minas Artesanais de Bouré Kintinian, a Batalha pelo Ouro não está Ganha*, em tradução literal portuguesa.



uma etapa pré-inovação, tem sido capaz de promover o crescimento económico no continente, conforme concluiu Adusei (2016).

Mas o problema não é só o empreendedorismo replicativo ser predominante em África, é a combinação deste tipo de empreendedorismo com o empreendedorismo de necessidade, marcadamente de baixa produtividade (Rogerson, 2001), pois “o empreendedorismo de oportunidade tem um impacto positivo significativo no desenvolvimento mas o de necessidade não tem quase nenhum” e em África é a falta de empreendedorismo de oportunidade que mais se faz notar, pelo fosso de produtividade entre as pequenas empresas “nativas” e as grandes empresas multinacionais (Brixiova, 2010, p. 440).

## 1.2 – O processo do empreendedorismo e a natureza do empreendedor

O processo do empreendedorismo refere-se ao processo de lançamento de um novo negócio, que começa quando um indivíduo desenvolve uma determinada “intenção empreendedora”, terminando quando o referido negócio inicia a sua atividade<sup>41</sup>. O processo empreendedor compreende a identificação, a avaliação e a exploração de oportunidades de negócio (Shane & Venkataraman, 2000) e pressupõe que o seu promotor tem uma expectativa de sucesso relativamente à iniciativa empresarial (Amorós & Bosma, 2014).

Este processo assume que “o indivíduo que pretende lançar o negócio”<sup>42</sup> adota um comportamento empreendedor, ou seja, um comportamento de não querer trabalhar por conta de outrem, tendo ele essa possibilidade, independentemente de ser considerado “noviço”<sup>43</sup> ou experiente (Gieure et al., 2020).

Na literatura, “comportamento empreendedor” e “atitude empreendedora”<sup>44</sup> são conceitos distintos, remetendo o primeiro para o conhecimento e o *know-how* adquirido que permite desenvolver um negócio e relacionando-se o segundo mais com a energia e a vontade de querer sempre “passar à ação” (Nzembayie & Buckley, 2020).

---

<sup>41</sup> Por “início de atividade” entende-se o momento em que a empresa inicia efetivamente as suas operações, que poderá ser antes ou depois da constituição legal da mesma.

<sup>42</sup> Esta formulação foi propositadamente utilizada em vez de, por exemplo, “empresário” ou “proprietário” para não lançar uma discussão que pudesse prejudicar a clareza da exposição deste ponto. Empiricamente, todo o empreendedor será também empresário (desde que detenha uma empresa), mas muitos empresários poderão não ter uma atitude empreendedora, mesmo que tenham (este) comportamento empreendedor (de querer trabalhar para si próprio).

<sup>43</sup> Um empreendedor “noviço” é aquele que não tem qualquer experiência anterior (relevante) de atividade empreendedora (Westhead et al., 2011).

<sup>44</sup> A “atitude empreendedora” aparece também referida na literatura como “espírito empreendedor” ou “mentalidade empreendedora”, entre outras possibilidades.

É comum associar-se ao processo empreendedor um conjunto de estados que balizam a compreensão deste processo englobante de todas as etapas do empreendedorismo, começando no momento mais recuado a que se consegue associar o empreendedorismo – “intenção” – e terminando no final de todas as fases que poderemos relacionar ao fenómeno empreendedor – “saída” (Mamabolo & Myres, 2020).

Na descrição do processo, é também possível identificar na literatura a associação dos seguintes termos: Perceção, orientação, intenção, visão, alerta, prontidão, latência, espírito, atitude, mentalidade, atividade, saída, etc.

Moroz e Hindle (2012) identifica quatro tipos de abordagens ao processo empreendedor: (i) por etapas, centradas nas tarefas ou fases do mesmo, (ii) estáticas, que não consideram a natureza sequencial do referido processo, (iii) dinâmicas, focadas na influência do contexto sobre os resultados do processo, e (iv) sequenciais, salientando o encadeamento lógico do desenrolar do processo.

Compreender o processo empreendedor implica, em primeira instância, separar a “intenção” da “ação”, uma vez que o desenvolvimento do empreendedorismo só ocorre através dos indivíduos que ultrapassam o desejo inicial de querer desenvolver um negócio, desejo esse muitas vezes meramente idealizado, e o materializam sob a forma de um conjunto de tarefas concretas (Gieure et al., 2020).

De facto, uma significativa proporção de potenciais empreendedores acaba por não (ou nunca) dar seguimento a essa intenção inicial, o que se explica por uma miríade de fatores de natureza motivacional, mas também vocacional (van Gelderen et al., 2018).

Liñán e Fayolle (2015) salienta que ainda há muito por descobrir sobre a complexidade desta transição e que a quantidade de estudos sobre a ligação entre intenção e ação é claramente insuficiente.

Segundo a Teoria da Fase da Ação<sup>45</sup>, a intenção só é relevante para a motivação sendo, pois, insuficiente para a passagem à ação. Para que tal aconteça, são necessárias estratégias de autorregulação que especifiquem onde, quando e como as ações necessárias ao cumprimento dos objetivos serão executadas (Gollwitzer, 1990).

A intenção é, no entanto, um antecedente fundamental da atividade empreendedora porque o interesse e a capacidade<sup>46</sup> de desenvolver atividades empreendedoras envolve também a

---

<sup>45</sup> *Action Phase Theory*, em língua inglesa.

<sup>46</sup> Nesta tese, utiliza-se o termo “capacidade” para traduzir, da língua inglesa, tanto *skill* como *capability*. Estas representam uma forma de conhecimento aplicado, resultante da aprendizagem teórica e/ou da experiência prática.

capacidade de agir segundo essas intenções. Por conseguinte, quanto mais elevada for a intenção empreendedora, maior será a probabilidade de o indivíduo passar efetivamente à ação (Gieure et al., 2020).

A intenção empreendedora coloca interrogações fundamentais à natureza do empreendedorismo, nomeadamente sobre a identificação e compreensão das razões que levam a que alguns indivíduos se tornem empreendedores, diferenciando-se assim de todos os outros que o não fazem (Shane & Venkataraman, 2000).

Segundo Nzembayie e Buckley (2020), a “cognição empreendedora” é um elemento determinante das microfundações do aparecimento de novas empresas, nomeadamente a componente dos processos mentais de reação dinâmica à incerteza.

Já a Teoria do Comportamento Planeado<sup>47</sup> detalha os diferentes fatores cognitivos que influenciam a passagem da intenção empreendedora à atividade empreendedora, identificando a perceção de risco, a perceção de oportunidade, a perceção de capacidade empreendedora e o comportamento de outros empreendedores. São avançados três elementos fundamentais, a saber: (i) a valorização pessoal (objetiva) do empreendedorismo, (ii) a valorização exterior (subjativa) do empreendedorismo, nomeadamente por parte de pessoas com forte influência sobre o indivíduo como pais, amigos, professores e autoridades religiosas, e (iii) a exequibilidade percecionada do empreendedorismo, ou controlo percecionado sobre o próprio comportamento<sup>48</sup>, nomeadamente no que se refere às capacidades intelectuais, competências<sup>49</sup> técnicas, capacidade de lidar com a frustração e ultrapassar barreiras, tais como o acesso a capital, a recursos humanos e a informação para desenvolver o negócio. A intenção empreendedora medeia, naturalmente, a relação entre estes fatores e o comportamento empreendedor (Ajzen, 1991).

Esta teoria representa uma evolução da sua antecessora Teoria da Ação Refletida<sup>50</sup> que não considerava o controlo percecionado sobre o seu próprio comportamento como um fator importante para a intenção empreendedora, embora pressupusesse a dimensão intencional da atividade empreendedora (Fishbein & Ajzen, 1975).

Claramente, a literatura reconhece hoje a importância de se considerar a influência moderadora de fatores contextuais no processo empreendedor e a necessidade de se efetuar uma

---

<sup>47</sup> *Theory of Planned Behavior*, em língua inglesa.

<sup>48</sup> Também designado na literatura por “locus de controlo”.

<sup>49</sup> As “competências”, tradução de *competencies*, incluem conhecimento, capacidades e habilidades (ou dons).

<sup>50</sup> *Theory of Reasoned Action*, em língua inglesa.

análise multinível para se apreender capazmente o fenómeno da opção empreendedora (Dileo & García-Pereiro, 2019).

Entre os fatores externos, salienta-se a crescente utilização de tecnologias digitais emergentes em todas as fases do processo empreendedor, alterando significativamente todos os elementos percepcionais do referido processo e baralhando a influência de diferentes barreiras de acesso à informação (Giones & Brem, 2017).

Globalmente, podemos falar da dimensão exterior como a “influência social” sobre o processo empreendedor, expressando o impacto do contexto socioeconómico e institucional e das perceções, e podemos nos referir à dimensão interior como a “influência pessoal” sobre o processo empreendedor, significando o papel da personalidade, das atitudes, do conhecimento e dos laços sociais (Galanakis & Giourka, 2017).

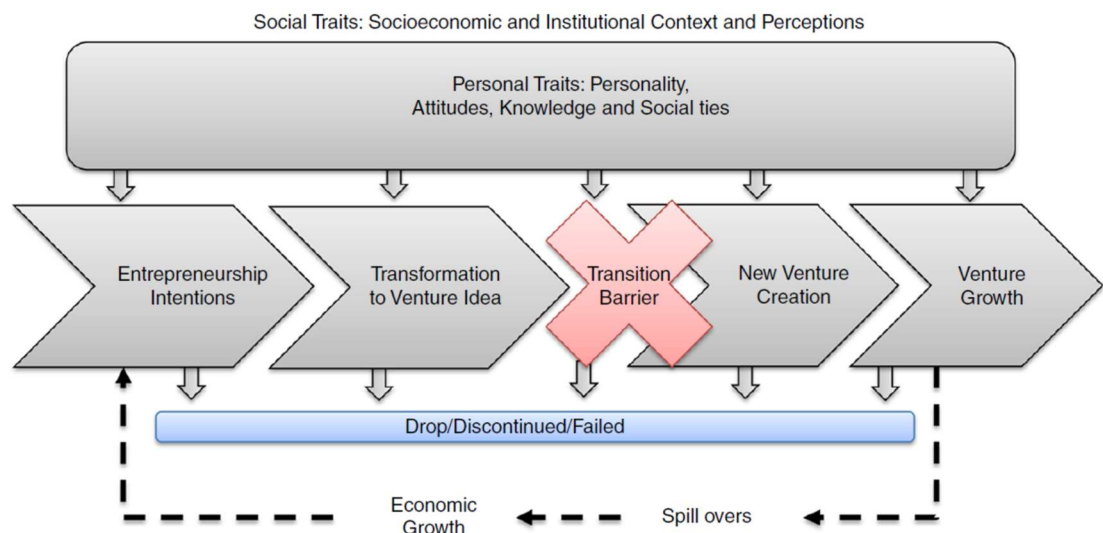


Figura 1.1 – Processo empreendedor

Fonte: Galanakis e Giourka (2017, p. 319)

Este expressivo esquema resume bem o processo empreendedor, salientando a existência de uma dificuldade crítica (e ainda por explorar) entre a fase da intenção e a fase da ação empreendedora, ou “barreira de transição”.

O Modelo Rubicon explora esta barreira de transição decompondo-a em três momentos: a formação da intenção, a iniciação da intenção e a desativação da intenção (Achtziger & Gollwitzer, 2018; Gollwitzer, 2012). A dificuldade desta transição está na combinação das diferentes tarefas e atitudes requeridas, que raramente aparece reunida no mesmo indivíduo ou equipa de indivíduos (González-López et al., 2021).

Ao conjunto sequencial e dinâmico de dificuldades que se colocam na transição de cada uma das etapas do processo empreendedor para a seguinte, van der Zwan et al. (2010) designa de “ladeira empreendedora”<sup>51</sup>.

Esta representação do processo empreendedor não inclui a etapa final de “saída” por maturidade ou estagnação do processo empreendedor. Numa outra perspetiva, a “saída” poderá ser considerada, não como (a última) etapa do processo empreendedor, mas como o resultado de qualquer uma das outras etapas relativamente às quais poderá estabelecer uma relação de simultaneidade (DeTienne, 2010)<sup>52</sup>, tal como expresso pela barra azul da figura 1.1.

Ao conjunto das duas etapas prévias à ação empreendedora, “intenção” e “ideação”, é comum chamar-se de fase de “empreendedorismo latente”<sup>53</sup>, às quais sucede a fase de “empreendedorismo nascente”. Ao conjunto das duas etapas intermédias – “ideação” e “criação” – é costume designar-se de “vale da morte”<sup>54</sup> por ser o período em que mais *startups* fracassam.

Naturalmente, existem outras formas de representação do processo empreendedor, com etapas e fases ligeiramente diferentes, mas que refletem, no geral, a mesma conceção deste processo. Mamabolo e Myres (2020) apresentam uma versão alternativa em seis etapas, a saber: (i) identificação da oportunidade, (ii) avaliação da oportunidade, (iii) exploração da oportunidade, (iv) novo negócio, (v) negócio estabelecido, e (vi) saída.

Na identificação da oportunidade, o foco do empreendedor será relacionar uma necessidade concreta de mercado que conseguiu identificar, como uma alteração de preferências de consumo ou uma descontinuidade tecnológica, com um produto, tangível ou intangível, que ele possa criar ou inventar.

---

<sup>51</sup> A metáfora da “ladeira” enquanto “percurso do combatente” tem lastro noutras disciplinas da Gestão. A título de exemplo, refere-se o construto *career ladder*, estudado em Comportamento Organizacional.

<sup>52</sup> A importância desta última etapa situa-se ao nível do impacto que a mesma tem sobre uma intenção empreendedora subsequente, numa lógica de empreendedorismo “em série”, repetitivo, assunto abordado no ponto anterior.

<sup>53</sup> A “latência” poderá ser encarada como um empreendedorismo *ex ante*, de pré-viabilidade ainda não comprovada.

<sup>54</sup> O conceito de *valley of death* foi desenvolvido pela primeira vez por Merrifield (1995) e é utilizado em empreendedorismo como uma metáfora para sinalizar a fase inicial (ou debutante) de desenvolvimento de uma *startup* em que é tão rápido o ritmo de consumo do (pouco) dinheiro disponível – *burn rate* – para desenvolvimento da inovação tecnológica que a empresa poderá esgotar completamente os seus recursos financeiros, e fechar, se não conseguir, num prazo tão curto quanto possível, ter um produto que possa gerar vendas. Durante esta fase, a fonte de financiamento mais comum é o *bootstrapping*, que inclui o património do próprio empreendedor e os chamados 3Fs: *Family, Friends and Fools*, embora possam também existir alguns instrumentos de *seed capital*, normalmente de fundos públicos, sujeitos normalmente a regras restritivas (Westhead et al., 2011).

Na etapa da avaliação de oportunidades, o empreendedor vai-se concentrar em escolher entre as oportunidades que lhe parecem promissoras e aquelas que deverá abandonar, através de um exercício racional de coerência entre as mesmas e o seu “capital humano”. A Teoria do Capital Humano, desenvolvida a partir do estudo de Becker (1964), defende que a educação e a experiência prática, geral e específica, combinadas com outros elementos como o “capital social”<sup>55</sup>, geram capacidades e conhecimento úteis ao empreendedorismo, assim como reforçam e apuram capacidades pré-existentes e inatas no empreendedor.

Quando entra na fase nascente, através de uma etapa de exploração das oportunidades escolhidas, o desafio do empreendedor é reunir os recursos necessários a um aumento significativo da complexidade estratégica e organizacional da *startup*, nomeadamente através de maiores e mais sofisticadas fontes de financiamento, como fundos de capital de risco<sup>56</sup> ou afins<sup>57</sup>, de forma a fazer face às exigentes condições de competitividade do mercado.

Na etapa seguinte, de novo negócio, o trabalho essencial do empreendedor será a angariação de clientes e a penetração nos canais de distribuição do mercado por forma a crescer rapidamente e a escalar a empresa, evitando assim as mais gravosas consequências da retaliação de concorrentes estabelecidos e da imitação de potenciais concorrentes oportunistas.

Quando o negócio se pode considerar estabelecido, todos os elementos de uma gestão profissional têm que estar consolidados, nomeadamente os que têm que ver com a gestão financeira e com a gestão dos recursos humanos. Nesta etapa, qualquer *startup* bem-sucedida terá já realizado um ou mais acordos de investimento com intervenientes qualificados e sofisticados, obrigando à implementação de rigorosos e complexos procedimentos de controlo interno para efeitos de reporte financeiro. Ao mesmo tempo, a mobilização de recursos humanos dotados de um capital humano diferenciador obriga à existência de uma estrutura organizacional madura e planeada que seja atrativa para os recursos desejados pela empresa.

Finalmente, na etapa da saída, o desafio do empreendedor é avaliar o melhor momento para se desligar da empresa, tendo em conta as condições dos mercados financeiros, os seus objetivos

---

<sup>55</sup> O *social capital* representa as competências sociais contruídas pelo empreendedor, incluindo, nomeadamente, a capacidade de interagir eficazmente com os outros para desenvolver relações comerciais, de parceria ou de investimento (Westhead et al., 2011).

<sup>56</sup> *Venture capital* é uma forma de investimento privada em que uma sociedade (gestora de fundos de capital de risco) participa no capital de *startups*, numa lógica de carteira, através de volumes de financiamento significativos ou muito significativos (Wickham, 2006).

<sup>57</sup> Tais como o *Private Equity* e os *Business Angels*, que investindo ambos na mesma lógica dos fundos de capital de risco, o primeiro privilegia normalmente empresas já em fase de negócio estabelecido, e os segundos dirigem-se a baixas necessidades de financiamento por intervirem a título individual e disporem de menor capacidade financeira (Wickham, 2006).

estratégicos relativamente à *startup* e as oportunidades disponíveis para um novo ato empreendedor, escolhendo ao mesmo tempo a melhor “estratégia”<sup>58</sup> de se retirar da estrutura de capital da *startup*.

Galanakis e Giourka (2017) identificam que a intenção empreendedora depende de várias capacidades, i.e., da aplicação de conhecimento para executar tarefas e resolver problemas, como sejam a inovação, locus de controlo<sup>59</sup>, propensão ao risco e tolerância à ambiguidade. Depende ainda de elementos do histórico pessoal do indivíduo como os valores culturais, exposição social, disposição empreendedora, tradição familiar, percurso académico, entre outras.

No entanto, um dos poucos temas em que existe consenso generalizado na literatura do empreendedorismo é que “os empreendedores se fazem, não nascem feitos”<sup>60</sup> (Dana, 2001), significando isto que o empreendedorismo é muito mais o que se desenvolve e se aprende, frequentemente pelo método de tentativa-erro, do que aquilo que é inato ou de alguma forma herdado (Lichtenstein & Lyons, 2001).

Por essa razão, estudantes que frequentaram cursos ou unidades curriculares de empreendedorismo, ou outras em que o empreendedorismo fazia parte dos conteúdos programáticos, desenvolveram uma intencionalidade muito mais forte relativamente ao empreendedorismo do que aqueles que não tiveram nenhuma disciplina desta área, assim como demonstraram uma atitude muito mais positiva relativamente aos empreendedores do que os outros (Miller et al., 2009).

Sendo as qualificações um elemento decisivo para que o empreendedor possa ser transformador, então a universidade será o ponto de partida do processo do empreendedorismo (produtivo). Gieure et al. (2020) salientam que três competências-chave têm que ser aprendidas ou, de alguma outra forma, adquiridas para que o empreendedorismo possa gerar mudança: (i)

---

<sup>58</sup> As principais estratégias de saída são, por ordem de preferência: *IPO (Initial Public Offering)*, que significa a admissão da *startup* à cotação num mercado de capitais e a correspondente conversão do capital detido pelo investidor (e pelo empreendedor) em ações colocadas à subscrição pública; *Buy-Out*, que significa a venda da posição do investidor privado ao próprio empreendedor, envolvendo esta operação apenas capital próprio (*Management Buy-Out*) ou então uma significativa quantidade de dívida (*Leveraged Buy-Out*), e podendo ainda esta operação incluir a própria *startup* se a mesma adquirir uma parte do seu capital a título de ações próprias, utilizando ou não instrumentos de dívida associados; e *Buy-In*, que significa a venda da posição do investidor privado a um novo investidor que assim o substitui na estrutura de capital da empresa (Westhead et al., 2011).

<sup>59</sup> “Locus de controlo” é um conceito da Teoria da Aprendizagem Social desenvolvida por Julian Rotter em 1966 e refere-se à expectativa do indivíduo sobre o seu controlo interno (pessoal) *versus* o controlo externo do seu desempenho (e sucesso) individual (Ribeiro, 2000).

<sup>60</sup> *Entrepreneurs are made, not born*, no original.

competências técnicas no âmbito da atividade económica a desenvolver, (ii) competências de gestão do negócio, e (iii) competências pessoais empreendedoras, nomeadamente: identificação de oportunidades, criatividade, espírito empreendedor e propensão para ser independente e não trabalhar para outros.

Mamabolo e Myres (2020) identificou os seguintes conjuntos de capacidades: (i) arranque ou *start-up* (identificação e exploração de oportunidades de negócio), (ii) técnicas (inovação, gestão das operações e produção), (iii) financeiras (gestão de tesouraria, precificação ou *pricing* e reporte financeiro), (iv) marketing (lançamento de produtos e penetração de mercados), (v) gestão de recursos humanos (definição de funções e carreiras), (vi) gestão do negócio (gestão geral do quotidiano da empresa), (vii) pessoais (comportamentos), (viii) sociais (interações com os *stakeholders*<sup>61</sup> internos e externos) e (ix) liderança (articulação da visão).

Sobre as categorias de capacidades empreendedoras, aquela investigação revela ainda que as principais são: (i) capacidades para identificar e aproveitar oportunidades, (ii) capacidades de gestão para planeamento e programação, orçamentação, avaliação de desempenho e execução da estratégia; (iii) capacidades técnicas para utilização de ferramentas e utensílios próprios à atividade; e *soft skills* de nível pessoal, social e de liderança para interação com os diferentes *stakeholders*.

O mesmo trabalho identificou as seguintes tarefas nas várias fases do processo empreendedor: identificação de oportunidades, avaliação das oportunidades identificadas, pesquisa de mercado, inovação de produtos e serviços, obtenção de recursos, montagem do escritório e/ou fábrica, lançamento da empresa, vendas, implementação de sistemas, e marketing.

Gibbons e Waldman (2004) demonstrou que a eficácia do empreendedor é superior se o desenvolvimento de capacidades for dirigido a uma atividade específica em vez de ser feito de forma genérica, justificando assim a importância de se conhecerem as capacidades que são necessárias em cada etapa do processo empreendedor em vez de se analisar as capacidades geral e genericamente aplicáveis ao empreendedorismo.

De acordo com a inventariação de Mamabolo e Myres (2020), as principais capacidades requeridas na primeira etapa do processo empreendedor, onde é feita a identificação de

---

<sup>61</sup> Os *stakeholders* representam as “partes interessadas” no desenlace da empresa, para além dos proprietários. Os principais *stakeholders* internos incluem os empregados e colaboradores e os principais *stakeholders* externos envolvem fornecedores, a comunidade onde a empresa se insere, a autarquia a que pertence e, no limite, o próprio Estado (Freeman & Reed, 1983).



oportunidades, parecem ser a criatividade, invenção, *problem solving*, inovação e pensamento crítico.

Na segunda etapa do processo, relativa à avaliação de oportunidades, as capacidades mais relevantes serão as de análise e processamento de informação, nomeadamente aos níveis financeiro, de produção e de marketing.

Já na terceira etapa, que se ocupa da exploração das oportunidades, as capacidades mais importantes continuam a ser as de análise e processamento de informação, mas agora aos níveis da inovação de produto, gestão dos processos técnicos e de obtenção dos recursos necessários ao lançamento da empresa.

Na quarta etapa, correspondente ao lançamento da nova empresa, são identificadas como capacidades críticas a gestão do capital humano, as vendas e a gestão da tesouraria.

Numa quinta etapa relativa ao negócio estabelecido<sup>62</sup>, não contemplada no processo empreendedor por muitos autores que a consideram “pós-empreendedorismo”, destacam-se as capacidades de criatividade e análise, nomeadamente em relação à gestão financeira e geral da empresa, ambas de elevada complexidade.

Finalmente, numa sexta etapa de saída, consequente com um processo bem-sucedido e linear de desenvolvimento empreendedor, a experiência prévia num processo desta natureza aumenta a probabilidade de uma saída favorável para o investidor e, desejavelmente, também para o empreendedor, com maximização de ganhos financeiros para todos.

Uma vez o processo empreendedor começado, as diferentes escolhas empreendedoras são ainda condicionadas pelo grupo étnico, profissão, nível educacional, grupo de amigos, família, mas também pela ligação a redes de empreendedores e pelo género, com forte preponderância dos homens sobre as mulheres (Blanchflower et al., 2001) que tendem a valorizar muito o contexto institucional ao mesmo tempo que o vêem mais como uma fonte de incerteza do que de oportunidades (Verheul et al., 2011).

Entre a intenção e a ação – lançamento de uma nova empresa – existe, no processo empreendedor descrito na figura 1.1, uma fase de ideação. Se a ação empreendedora corresponde à exploração de oportunidades através da nova empresa criada, a ideação será a etapa de descoberta dessas oportunidades a partir da interpretação subjetiva dos elementos

---

<sup>62</sup> Um negócio estabelecido é um negócio que, para além de ter conseguido ultrapassar o já referido “vale da morte”, demonstrou a sua adequação estratégica ao mercado através, nomeadamente, do seu modelo de negócio.

externos – de mercado – que as viabilizam, nomeadamente necessidades de consumo latentes e mal ou não satisfeitas (Davidsson, 2015).

Uma “nova ideia de negócio” é uma metáfora para uma nova oferta a ser disponibilizada no mercado, constituída por novos produtos ou serviços a serem desenvolvidos pela nova empresa, através de um processo longo e desafiador, impregnado de incerteza e risco. Sem esta etapa de transformação de ideias em produtos não se pode falar, verdadeiramente, de empreendedorismo pois a essência deste é, efetivamente, passar à ação (Nzembayie & Buckley, 2020).

Na fase de empreendedorismo nascente, as ideias de negócio são meros “artefactos de concetualização empreendedora” passando posteriormente a “artefactos maduros” à medida que a empresa desenha e desenvolve os diferentes elementos do seu modelo de negócio (Selden & Fletcher, 2015).

Ainda relativamente à “barreira de transição”, o trabalho clássico de Shapero et al. (1982) refere que a mesma só é ultrapassada quando o nível de desejo e de exequibilidade são suficientemente elevados para superar o nível de risco percecionado, sendo a confiança nas pessoas e nas instituições um elemento determinante desta equação.

De facto, “um contexto institucional transparente está na base da noção de exequibilidade pois reduz barreiras potenciais”, ajudando a desenvolver um sentimento de autoeficácia relativamente ao empreendedorismo (Galanakis & Giourka, 2017, p. 320).

Esta passagem à ação, tal como qualquer outro processo empresarial, inscreve-se numa lógica neoclássica de causalidade que sobrevaloriza o papel da racionalidade, do planeamento e da intencionalidade, elementos paradoxais quando contrapostos à incerteza inerente à natureza do próprio processo empreendedor, mas, certamente, fundamentais para a gestão do empreendedorismo (Shane & Venkataraman, 2000).

### **1.3 – A abordagem do Global Entrepreneurship Monitor (GEM)**

O Global Entrepreneurship Monitor (GEM) foi idealizado em 1997 pelos Professores Michael Hay da London Business School (Reino Unido) e Bill Bygrave do Babson College (Estados Unidos) com o propósito de contribuir para a compreensão do desenvolvimento económico através da medição de indicadores relacionados com o empreendedorismo que não estavam a ser seguidos nem sistematicamente nem de forma generalizada pelo mundo todo (Carmona et al., 2017).

Surgiu assim a ideia de se construir um índice global de empreendedorismo e atividade empresarial com potencial para se tornar numa referência internacional, a partir da qual o Global Entrepreneurship Monitor foi então criado pelo Professor Paul Reynolds.

Depois de uma fase inicial de afiliação exclusivamente universitária, o GEM passou a ser gerido em 2005 pela Global Entrepreneurship Research Association (GERA), uma organização não governamental sem fins lucrativos de direito britânico que federa as equipas nacionais dos países participantes neste projeto.

O objetivo fundamental do programa do GEM é estudar as diferenças do tipo de empreendedorismo e do nível de atividade empreendedora entre os diversos países do mundo e estabelecer relações de causalidade entre essas variáveis e (i) a criação de emprego e (ii) o crescimento económico (Sternberg & Wennekers, 2005).

Para tal, o GEM faz uma estimativa da quantidade de indivíduos envolvidos em atividades empreendedoras num determinado momento temporal, incluindo não só os indivíduos envolvidos na criação de novas empresas, mas também aqueles que gerem empresas estabelecidas (Reynolds et al., 2005).

A relevância do GEM para a investigação em empreendedorismo reside no facto deste projeto cobrir vários elementos não abordados por outras fontes estatísticas e que são muito importantes para uma correta avaliação do fenómeno empreendedor<sup>63</sup>.

Embora existam outras bases de dados relevantes para o empreendedorismo<sup>64</sup>, o GEM é particularmente apropriado para se estudar este fenómeno porque foi concebido para avaliar o impacto do empreendedorismo no desenvolvimento socioeconómico de forma sistemática – uma vez por ano, todos os anos – e harmonizada – com as mesmas variáveis e instrumentos de recolha de dados – pelo mundo todo, através de equipas nacionais que se constituem numa base voluntária e com financiamento próprio, ficando a totalidade dos dados disponível de forma gratuita e universal no *website* do projeto (Levie et al., 2014).

Para se chegar ao desenvolvimento económico, e em linha com Ndulu (2007), o GEM assume que o crescimento económico é um passo fundamental, sendo por isso necessário

---

<sup>63</sup> Paul Reynolds já havia criado e coordenado o *Panel Study of Entrepreneurial Dynamics* (PSED), que por sua vez já era uma extensão do *Wisconsin Entrepreneurial Climate*, ambos centrados em dados provenientes maioritariamente dos Estados Unidos e de outros países desenvolvidos.

<sup>64</sup> Como, por exemplo: OECD / Kauffman Entrepreneurship Indicators Program; World Bank Global Entrepreneurship Survey; Eurobarometer Survey on Entrepreneurship, The Doing Business Report of the World Bank; entre outras.

identificar as variáveis necessárias para se lá chegar, assim como o papel desempenhado por estas nas relações de causalidade estabelecidas (Reynolds et al., 2005).

De entre os elementos estudados, o GEM procura em particular identificar o grau de mudança estrutural induzido na economia pelo conteúdo inovador dos empreendedores, para além dos aspetos relativos à criação de emprego, sendo ambos objeto de várias questões específicas nos instrumentos de recolha de dados deste programa.

Por empreendedor, o GEM assume a pessoa que cria um novo negócio, e distingue as iniciativas que poderão ter um elevado impacto das que têm uma menor ambição, separando claramente o empreendedorismo de oportunidade do empreendedorismo de necessidade.

Audretsch e Thurik (2001) refere que na transição para o século XXI se podem distinguir modelos de “economia *de gestão*” de modelos de “economia *de empreendedorismo*”, baseando-se os primeiros na procura de vantagens competitivas através de mão-de-obra desqualificada (e barata) e superiorizando-se os segundos pelo nível de conhecimento gerado, cabendo à atividade empreendedora sobretudo o papel de “espalhar”<sup>65</sup> esse conhecimento por toda a economia (Ács & Varga, 2005).

A forma de espalhar este conhecimento para se obter um impacto (positivo) de nível macroeconómico depende do grau de inovação tecnológica contido na atividade empreendedora desenvolvida no país, designado por efeito “Schumpeter” e medido normalmente pelo número de patentes registadas por empresas nacionais (Wong et al., 2005).

Quando tal efeito não ocorre, ou é residual, como nos contextos onde o empreendedorismo de necessidade é predominante, a literatura identifica um efeito de “refugiado”, ou de “lojista”, que se manifesta pela criação de novas empresas apenas com o intuito de se salvaguardarem os postos de trabalho dos seus fundadores, mas que não geram qualquer crescimento económico.

Por isso, van Stel et al. (2005) sugere que o papel desempenhado pelo empreendedorismo, e os resultados que dele se podem esperar, variam consoante o nível de desenvolvimento do país, não implicando idênticos níveis de atividade empreendedora as mesmas consequências em países com níveis de desenvolvimento diferentes. O número de *startups* que se transformam em empresas de elevado crescimento nos países desenvolvidos é muito superior à taxa de conversão verificada nos países em desenvolvimento (van Stel, 2006).

Acs et al. (2008a) descreve e explica este fenómeno com recurso à tipologia dos estádios de desenvolvimento de Porter et al. (2002):

---

<sup>65</sup> Ou efeito *spillover*, anteriormente aludido nesta tese.

As *factor-driven economies* apresentam um elevado nível de empreendedorismo nos setores não-agrícolas, mas estes empreendedores, devido à sua falta de capital humano, nem criam conhecimento que permita o desenvolvimento de inovação nem geram conhecimento que possa ser exportado.

As *efficiency-driven economies* são marcadas por uma quebra significativa de atividade empreendedora. A transição para este nível de desenvolvimento é acompanhada por um aumento do tamanho médio das empresas na proporção da melhoria da qualidade da gestão e do aumento da eficiência do trabalho. Sendo capital e trabalho fatores de produção mutuamente substituíveis, o aumento do *stock* de capital nestas economias aumenta o retorno do trabalho em grandes empresas e diminui o retorno associado ao lançamento de (novas) pequenas empresas.

Finalmente, nas *innovation-driven economies* verifica-se, teoricamente, um novo aumento da atividade empreendedora, devido a três razões principais. A primeira prende-se com a desindustrialização verificada neste tipo de economias e a concomitante redução do tamanho das empresas e aumento das oportunidades para desenvolvimento de serviços. A segunda está relacionada com o aumento espetacular do acesso a tecnologias de informação nestes países e a consequente facilidade de troca de informação com outros indivíduos e de trabalho em rede. A terceira, refere-se à elevada elasticidade de substituição de fatores de produção nestes países, levando a que seja mais fácil um indivíduo tornar-se empreendedor e, por conseguinte, a que haja um aumento da quantidade de empresas de menor dimensão na economia.

Como salienta Levie e Autio (2008), os empreendedores “Schumpeterianos”, focados em provocar desequilíbrio económico, são bastante raros, o que ajuda a explicar porque é tão difícil o processo de desenvolvimento económico. Já os empreendedores “Kirznerianos”, descobridores de oportunidades de replicação, são muito mais comuns e aumentam as condições de equilíbrio económico no mercado provocando pequenos, mas sistemáticos impactos no crescimento económico. O GEM considera o contributo de ambos estes tipos de empreendedorismo no seu modelo.

De facto, o GEM funda-se na crença que o empreendedorismo tem um impacto significativo no desenvolvimento económico e que a intensidade desse impacto depende da implementação de políticas ambiciosas, direcionadas e oportunas, baseadas em dados relevantes.

A ausência de um fluxo contínuo de dados para suportar programas de longo prazo é, assim, um grave problema, até porque a compreensão dos mecanismos que ligam o empreendedorismo

ao crescimento económico ainda não se encontra completamente adquirida e só com mais dados é que os detalhes dessa causalidade poderão ser mais bem esclarecidos (Reynolds et al., 2005).

Os dados recolhidos pelo GEM já conseguiram demonstrar, entre outras conclusões importantes, que: (i) os países com maior incidência de empreendedores motivados pelo aumento de riqueza tendem a ter uma quantidade mais elevada de empreendedorismo de alto crescimento e orientado à exportação; e (ii) o nível de segurança social de um país tem uma associação linear negativa com o empreendedorismo inovador, de alto crescimento e orientado à exportação (Hessels et al., 2008).

Por outro lado, a modelização do papel do empreendedor no desenvolvimento económico nunca foi devidamente considerada pela análise microeconómica neoclássica e, mesmo na análise macroeconómica contemporânea, o comportamento empreendedor é apenas implicitamente assumido, forçando o GEM a construir um modelo concetual quase do princípio e a alterá-lo muitas vezes durante os primeiros anos de aplicação.

O nível de empreendedorismo nacional resulta de decisões de nível individual que têm de ser detalhadamente analisadas se se quiser compreender este fenómeno em profundidade. Nesta lógica, todas as pessoas relacionadas com o empreendedorismo, quer latentes, quer nascentes, quer estabelecidas, contam para a compreensão da atividade empreendedora nacional, por mais modesta que seja a sua relação (Reynolds et al., 2005).

Enquanto o empreendedorismo afeta o processo de criação de riqueza nacional em qualquer país, a dinâmica do processo e o tipo de atividade empresarial escolhida pelo empreendedor determinam a magnitude do seu impacto.

Ao mesmo tempo, o desenvolvimento inclusivo exige que o empreendedorismo seja acessível a todos os grupos populacionais, sem discriminação de género, idade, educação, grupo étnico, nível de rendimento ou deficiências físicas ou mentais.

O empreendedorismo é um fenómeno bastante heterogéneo e diferentes tipos de aspirações poderão influenciar a opção empreendedora. Esta diversidade é muito impactante e tem que ser devidamente apreendida e considerada.

O pressuposto-chave da estrutura concetual do GEM é que o papel do empreendedorismo no progresso da sociedade depende de três variáveis: (i) as perceções individuais sobre o empreendedorismo; (ii) o envolvimento individual na atividade empreendedora, e (iii) as aspirações individuais relativamente ao processo empreendedor.

O GEM tem por objetivo recolher e garantir o livre acesso a dados primários de nível individual e sobre variáveis processuais, permitindo uma análise extensiva dessas variáveis e

possibilitando comparações internacionais que suportem intervenções direcionadas. Para tal, dois instrumentos fundamentais foram desenvolvidos: o *Adult Population Survey*<sup>66</sup> (APS), um questionário de natureza quantitativa aplicado sobre uma amostra mínima de 2.000 pessoas com idade igual ou superior a 18 anos de idade; e o *National Experts Survey*<sup>67</sup> (NES), um guião para entrevistas qualitativas aplicado sobre um conjunto mínimo de 36 especialistas em diferentes matérias relevantes para o empreendedorismo. Ambos os instrumentos são administrados em cada país pela respetiva equipa nacional e/ou pelos fornecedores por ela contratados para cada fase do ciclo da recolha de dados.

Para além destes dois instrumentos, que se mantêm até aos dias de hoje, foram utilizadas nos primeiros anos do programa mais duas formas de recolha de dados: questionários autoadministrados por especialistas nacionais, e montagem de medidas standardizadas a partir de bases de dados existentes com dados de vários países (Reynolds et al., 2005).

Em suma, as cinco principais questões a que o GEM pretende dar resposta são as seguintes: (i) Até que ponto varia o nível de atividade empreendedora entre os países? (ii) Quanto é que a atividade empreendedora dos países muda ao longo do tempo? (iii) Porque é que alguns países são mais empreendedores do que outros? (iv) Que tipo de políticas pode aumentar o nível de atividade empreendedora em cada país? (v) Qual é a natureza da relação entre empreendedorismo e crescimento económico? (Sternberg & Wennekers, 2005).

O modelo concetual do GEM, apresentado na figura 1.2, considera que a atividade empreendedora é o resultado de uma tripla avaliação de coerência entre: (i) a oportunidade de negócio percecionada pelo indivíduo; (ii) a sua capacidade para tirar partido da imperfeição de mercado identificada, e; (iii) as condições específicas desse mercado.

Ou seja, o nível de atividade empreendedora de um país resultará da interseção das oportunidades de mercado disponíveis com as motivação e capacidades existentes, no contexto de um determinado nível de desenvolvimento económico nacional (Sternberg & Wennekers, 2005).

O *social, cultural, political, economic context* é avaliado através de uma combinação holística de indicadores de competitividade do World Economic Forum (WEF) com indicadores específicos do GEM. Levie e Autio (2008) enuncia alguns dos elementos que poderão estar aqui incluídos: cultura nacional, valores universais, riqueza relativa do país, o seu tipo de governação, crescimento populacional e a taxa de crescimento da economia. Para que o

---

<sup>66</sup> Inquérito à População Adulta, numa tradução livre.

<sup>67</sup> Inquérito a Especialistas Nacionais, numa tradução livre.

empreendedorismo produtivo possa florescer, duas condições são fundamentais: (i) um estado de direito que funcione, e (ii) leis que garantam aos empreendedores a possibilidade de se apropriarem dos retornos resultantes das iniciativas por eles lançadas (Baumol, 1990).

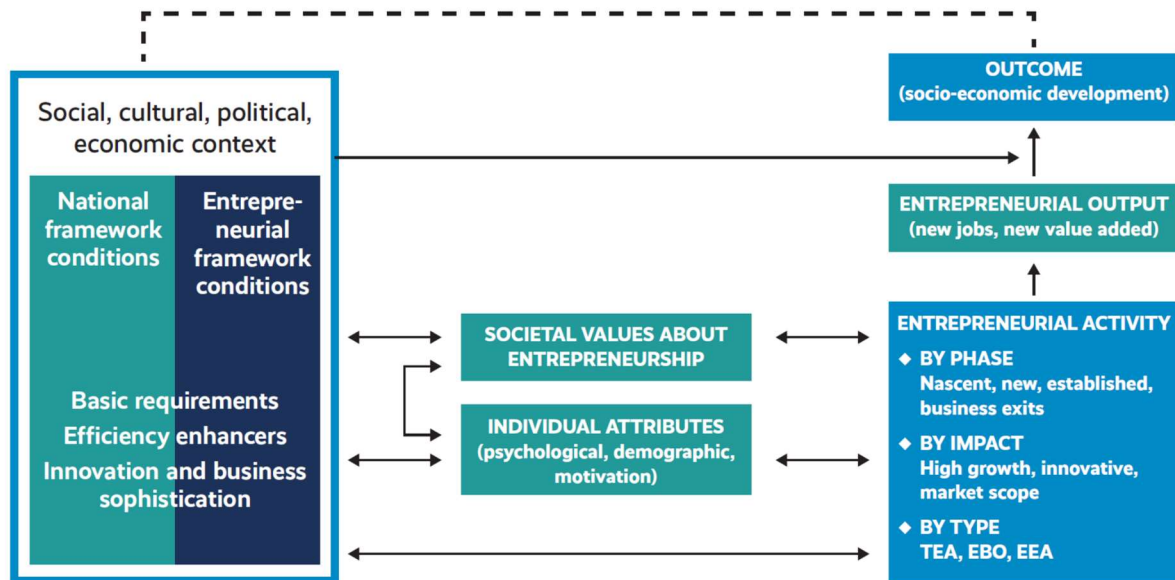


Figura 1.2 – O modelo conceitual do GEM

Fonte: Bosma et al. (2020, p. 24)

Os *societal values about entrepreneurship* pretendem avaliar quão amigáveis são as condições contextuais do país relativamente ao empreendedorismo, numa perspetiva social e cultural.

Os *individual attributes* incluem elementos de natureza psicológica (perceção empreendedora), elementos do grupo demográfico (caracterização básica) e elementos de natureza motivacional (necessidade *versus* oportunidade).

A *entrepreneurial activity* inclui a fase em que o negócio se encontra (nascente, novo, estabelecido, em saída), o impacto esperado sobre o mercado (alto crescimento, inovador, ou de escopo) e o tipo de empreendedorismo (empreendedorismo debutante, ou TEA; empreendedorismo estabelecido, ou EBO, e; intra-empreendedorismo<sup>68</sup>, ou EEA).

<sup>68</sup> O “intraempreendedorismo”, ou “empreendedorismo organizacional”, tradução de *employee entrepreneurial activity*, refere-se a um “empreendedorismo por conta de outrem”, que ocorre quando um empregado de uma empresa desenvolve atividade empreendedora por substituição do fundador do negócio, ou em complementaridade das atividades por este desenvolvidas.



O GEM é um modelo multinível onde as *entrepreneurial framework conditions* (EFCs) representam a componente das condições do país no processo empreendedor, sendo a componente individual medida pelo conjunto da oportunidade, da capacidade e da atividade empreendedora (Levi & Autio, 2008).

Estas EFCs incluem, nomeadamente: (i) acesso a recursos financeiros, (ii) política governamental, (iii) programas governamentais, (iv) educação e formação para o empreendedorismo, (v) transferência de tecnologia, (vi) infraestrutura legal e comercial, (vii) quadro regulatório para aceder aos mercados, (viii) acesso a infraestruturas físicas, e (ix) normas sociais e culturais vigentes (Levi & Autio, 2008).

Na literatura do empreendedorismo, o acesso a recursos financeiros está identificado como um dos mais relevantes constrangimentos da opção empreendedora pelo menos desde Schumpeter e, conseqüentemente, é um dos elementos mais permeáveis a medidas de política económica dirigida.

A política governamental refere-se às intervenções que visam influenciar a atividade empreendedora no país. Dada a variedade de elementos que influenciam o empreendedorismo, estabeleceu-se, há algum tempo, um debate sobre a necessidade, ou não, de uma “política empreendedora” única e unificada. O GEM foca-se em avaliar o grau de prioridade que o empreendedorismo tem no contexto das políticas governamentais e como estas orientam a facilitam o fenómeno.

O quadro regulatório é tremendamente importante ao nível das condições de acesso aos mercados pois estas impactam imediatamente sobre o crescimento económico. Há dois problemas principais a que se deve dar atenção: as dificuldades impostas pelos requisitos de licenciamento de atividades económicas, e o tempo associado à obtenção dessas licenças; e os custos que as obrigações regulatórias implicam, incluindo os impostos associados ao exercício de uma atividade empresarial.

Os programas governamentais referem-se ao conjunto de iniciativas desenhadas para alimentar o empreendedorismo. Estes programas visam ultrapassar a falta de recursos e competências dos empreendedores e podem incluir dois tipos de ações: subsidiar diretamente as empresas; e facilitar o aparecimento no mercado desses recursos e competências em falta.

A educação e a formação para o empreendedorismo favorecem o fenómeno através de três mecanismos fundamentais: desenvolvimento de capacidades instrumentais para se lançar e fazer crescer uma empresa; aumento de capacidades cognitivas necessárias à complexidade do

processo de gestão de oportunidades; alteração da cultura empreendedora, modificando atitudes e comportamentos relativamente ao risco, à proatividade e à mudança.

A transferência de tecnologia refere-se ao clássico desafio de transformar invenções em inovações e funda-se na compreensão dos efeitos *spillover* de conhecimento anteriormente identificados. O GEM sustenta que quanto mais rápido e barato for o processo de transferência de conhecimento dos atores do sistema nacional de ciência e tecnologia – universidades, laboratórios públicos, centros de investigação, etc. – para as iniciativas empreendedoras, maior será o nível de inovação no mercado.

A infraestrutura legal e comercial refere-se à disponibilidade dos serviços necessários ao suporte da atividade empreendedora, permitindo ao empreendedor focar-se na sua atividade principal<sup>69</sup> e assim obter ganhos de especialização e de eficiência, bem como garantir as salvaguardas inerentes à responsabilidade limitada da sua empresa.

O GEM divide a abertura do mercado interno em duas componentes, a abertura propriamente dita do mercado e a sua dinâmica. A dinâmica do mercado refere-se à rapidez da mudança e tem uma relação bidirecional com a entrada de novas empresas no mesmo, sendo a dinâmica *ex ante* condicionada pelo grau de abertura do referido mercado. Já a abertura mede a facilidade com que se consegue entrar no referido mercado.

As infraestruturas físicas incluem tudo o que é relevante para o desenvolvimento do negócio, nomeadamente: vias de comunicação e transporte, eletricidade e internet, escritórios, naves industriais e armazéns.

Quanto às normas sociais e culturais vigentes, o GEM distingue entre cultura nacional, que está integrada no contexto cultural, e cultura empreendedora e normas sociais, que são tratadas como um EFC. Estas normas e crenças podem mudar rapidamente, alterando as condições de legitimidade do fenómeno empreendedor, ao contrário da cultura nacional que é por natureza estável.

É importante salientar que o GEM não pressupõe qualquer relação específica entre as características pessoais dos indivíduos e o seu comportamento empreendedor, focando-se nas condições estruturais que condicionam as opções empreendedoras da população de um dado país.

Pelo contrário, o modelo pressupõe que os governos podem intervir sobre as *National Framework Conditions* (NFCs) para intervir sobre o empreendedorismo estabelecido, enquanto

---

<sup>69</sup> Ou *core business*, em língua inglesa.

as políticas sobre as EFCs provocam um aumento de nova atividade empreendedora no país, melhorando as oportunidades e as capacidades e, conseqüentemente, aumentando a taxa de crescimento económico.

Com uma perspectiva ligeiramente diferente, Isenberg (2010) designa por “ecossistema empreendedor” um conjunto de elementos individuais, como liderança, cultura, mercados de capitais e consumidores, que se podem combinar de diferentes e complexas formas, mas que só holisticamente permitem suportar o empreendedorismo no país.

Por fim, podemos olhar para “o modelo GEM como um modelo austríaco de alocação “Baumoliana” de esforço em empreendedorismo produtivo. [...] O principal contributo do GEM para a análise “Baumoliana” é a consideração detalhada (...) das condições estruturais exógenas que regulam a perceção da oportunidade e a disponibilidade de capacidades empreendedoras na população” (Levie & Autio, 2008, p. 239).

De acordo com o mesmo estudo, são ainda identificáveis no GEM, na componente das capacidades empreendedoras, dois dos três fatores identificados por Leibenstein (1968) no lado da oferta, designados por “capacidades” e “motivações”.

A figura 1.3 pretende explicar como estas categorias são tratadas na metodologia do GEM, através da descrição das questões e variáveis que lhes estão associadas.

Na figura 1.4 reproduz-se o processo empreendedor do GEM. O “empreendedorismo debutante” inclui as fases de “empreendedorismo nascente”, ou fase de instalação do negócio, e de “proprietário/gestor de um novo negócio”, até que a empresa atinja três anos e meio de idade. Esta TEA é a consequência da passagem à ação de alguns potenciais empreendedores após um processo de procura de oportunidades e de avaliação do seu *know-how* e capacidades.

Após este período de três anos e meio, considera-se que a empresa passa para uma fase de “negócio estabelecido” que durará até à sua descontinuação, e possível recomeço do processo empreendedor, quer pelo mesmo empreendedor com uma nova empresa ou através da mesma empresa relançada por um *buy-out*.

A ideia de separar empresas nascentes de novas empresas, assim aumentando o número de grupos em análise, visa estudar o impacto separado de cada um destes grupos sobre o crescimento do país e aumentar a eficácia de políticas de suporte ao empreendedorismo (Acs et al., 2008b).

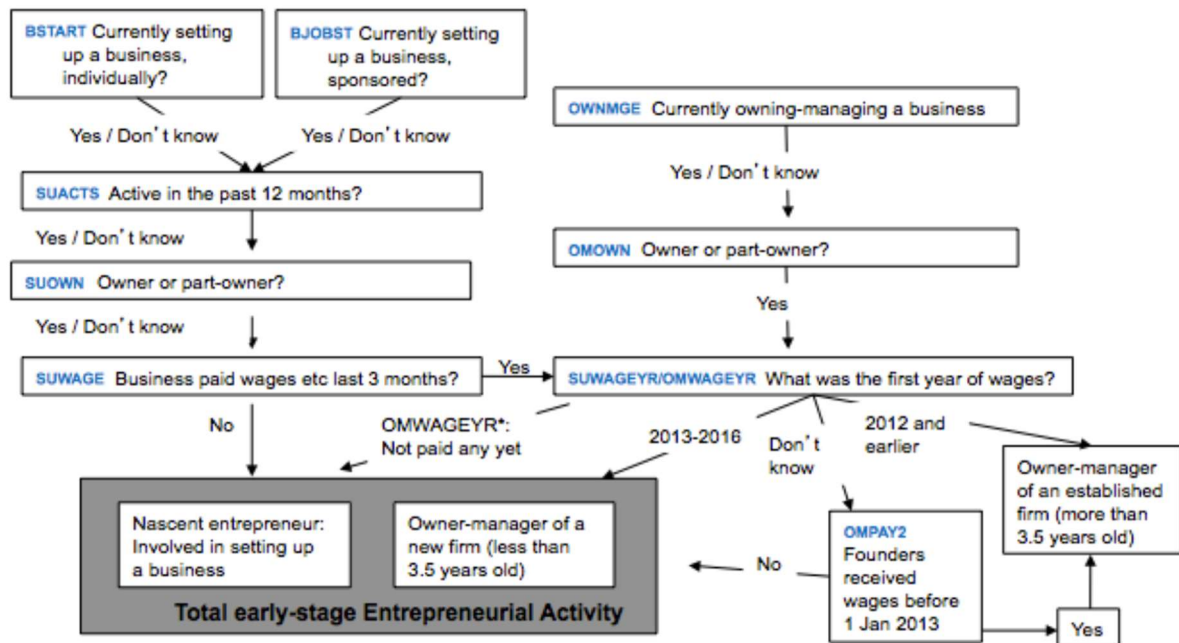


Figura 1.3 – Fluxograma do tipo empreendedor, segundo o GEM

Fonte: Carmona et al. (2017, p. 18)

Segundo o GEM, existem três potenciais barreiras de transição, assinaladas pelas barras verticais a preto carregado entre cada etapa da figura 1.4.

A primeira etapa é uma etapa “contemplativa” e de “conceção” de um novo negócio, e pode ser motivada pela procura de oportunidades de mercado ou forçada por fatores de necessidade, como a perda de emprego. Aos “empreendedores potenciais” que manifestam a intenção de explorar uma oportunidade de negócio nos próximos três anos, o GEM designa de “empreendedores intencionais”.

Se a transição for bem-sucedida, entra-se na “gestação” do novo negócio ou na etapa de “arranque” da empresa, que corresponde à fase de empreendedorismo nascente. Este arranque pode visar a criação de (i) uma empresa totalmente nova e independente, ou de (ii) um negócio dependente de uma empresa estabelecida, mas em que o empreendedor tem uma certa participação no respetivo capital.

A transição seguinte refere-se ao “nascimento” da empresa, evento que o GEM considera consumado assim que a empresa excede três meses consecutivos de pagamento de salários, e não quando a empresa começa a ter vendas, indicador considerado menos objetivo para avaliar esta etapa. Ao conjunto destas duas etapas, o GEM chama de “empreendedorismo debutante” ou atividade empreendedora inicial, que mede através do índice TEA, ou índice de “energia” empreendedora, considerada uma característica estrutural da economia.

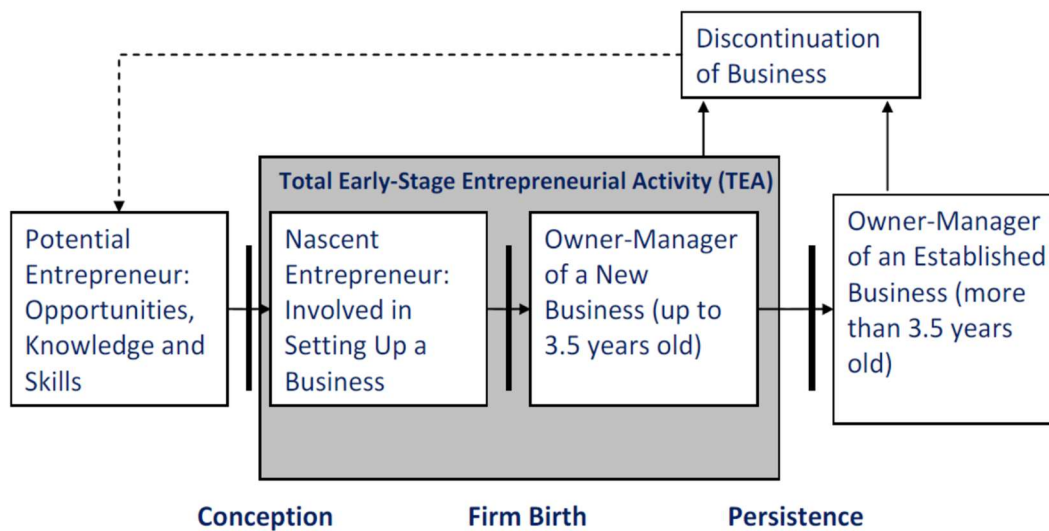


Figura 1.4 – Fases do empreendedorismo, segundo o GEM

Fonte: Carmona et al. (2017, p. 19)

A última transição refere-se à passagem de empresa “nova” a empresa “estabelecida”, que o GEM situa nos três anos e meio após o evento de nascimento, significando a vitória sobre a falta de notoriedade que a caracteriza o arranque do negócio. A escolha desta duração específica subordinou-se a requisitos de natureza concetual e operacional, e embora seja uma opção discutível manteve-se inalterada desde a primeira edição do estudo.

De facto, dependendo dos setores de atividade e da dinâmica da atividade empreendedora, as fases do ciclo de vida do empreendedorismo poderão ter uma duração bastante mais longa do que a definida pelo GEM que tem um critério exclusivamente cronológico para classificar estas etapas, ignorando que muitas iniciativas empreendedoras chegam a demorar mais do que uma década a serem consideradas “negócios estabelecidos” como o caso da Outsystems, que demorou quase 18 anos a ser considerado “unicórnio”<sup>70</sup>.

<sup>70</sup> Um “unicórnio” é uma empresa que tem uma valorização pré-*IPO* de 1 bilhão de USD. Segundo os sites Wikipedia e Investopedia, o termo foi popularizado em 2013 por Aileen Lee, fundador da sociedade de capital de risco Cowboy Ventures sediada em Palo Alto, na Califórnia, que considerava essas empresas tão raras que seriam quase mitológicas, à semelhança do animal de cujo nome se inspirou. Em agosto de 2021 existiam 803 unicórnios no mundo, 30 dos quais apresentavam uma valorização superior a 10 mil milhões de USD.

No entanto, graças ao GEM, é possível estimar que um em cada seis indivíduos em todo o mundo encontram-se neste momento diretamente envolvidos em atividades de carácter empreendedor e muitos outros – familiares, amigos, conhecidos, etc. – têm uma influência indireta no desenvolvimento destas iniciativas.

## Capítulo 2 – Análise dos estudos do GEM para a África Subsariana

### 2.1 – Enquadramento

Neste segundo capítulo, conduz-se uma análise descritiva dos dados que ao longo dos anos têm sido recolhidos e tratados pelo GEM nos países da África Subsariana que voluntariamente participaram neste programa e que foram, no fim de cada ciclo, publicados nos relatórios produzidos por cada equipa nacional.

Esses dados foram inicialmente recolhidos por estas equipas nacionais ao abrigo de uma metodologia de implementação e de um cronograma de atividades comum a todos os participantes no programa, tendo sido depois disso remetidos ao centro de coordenação do GEM que os preparou e os transformou em variáveis estandardizadas, após o que os referidos dados foram devolvidos às equipas nacionais para análise, tratamento e exploração.

A análise feita neste capítulo é essencialmente qualitativa e descritiva, mas sem abdicar de uma exploração crítica desta informação que, em larga medida, não tem sido objeto de estudo nem de discussão pela comunidade científica, nos últimos anos, em conferências ou periódicos da especialidade.

O objetivo fundamental é extrair-se um conhecimento mais aprofundado e circunstanciado da atividade empreendedora na África Subsariana, a partir de dados recolhidos com base numa metodologia uniforme e assente em variáveis que são utilizadas de forma homogénea em todos os países do mundo.

À exceção da África do Sul, que conseguiu participar 17 vezes, em quase todos os anos desde o arranque do GEM, os restantes países africanos têm-se integrado neste programa de forma irregular e inconstante, sendo que a maioria não aderiu uma única vez, o que tem dificultado o estudo do fenómeno empreendedor em África a partir de dados primários.

Para tal, muito contribuem os enormes custos decorrentes de uma recolha de dados do APS sujeita a elevadíssimas exigências de amostragem, entre as quais a obtenção mínima de 2.000 respostas de indivíduos de variados perfis demográficos e geográficos, a somar aos custos com as entrevistas do NES e aos honorários de coordenação que o GEM impõe a cada equipa nacional, por cada participação anual.

Para além dos relatórios anuais, que são alimentados a partir dos dados recolhidos no APS e no NES em cada um dos ciclos de coleta do programa, o GEM promove ainda, sem periodicidade fixa, a realização de alguns estudos isolados, ditos “especiais” e de âmbito normalmente temático, sobre países ou grupos de países da África Subsariana, que serão

igualmente utilizados na análise deste capítulo na medida em que a informação neles contida seja mais atual que a dos relatórios anuais ou nos casos em que é a única informação disponível sobre o país em apreço.

PAÍSES <sup>71</sup>	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>África do Sul</b>							<b>X</b>
<b>Angola</b>		<b>X</b>					
<b>Botswana</b>				<b>X</b>			
<b>Burkina Faso<sup>72</sup></b>					<b>X</b>		
<b>Camarões</b>					<b>X</b>		
<b>Etiópia<sup>73</sup></b>	<b>X</b>						
<b>Gana</b>	<b>X</b>						
<b>Madagáscar</b>							<b>X</b>
<b>Malawi</b>	<b>X</b>						
<b>Namíbia</b>	<b>X</b>						
<b>Nigéria</b>	<b>X</b>						
<b>Sudão</b>							<b>X</b>
<b>Uganda</b>	<b>X</b>						
<b>Zâmbia</b>	<b>X</b>						

Quadro 2.1 – Relatórios mais recentes do GEM, por país e ano

Fonte: Elaboração própria, a partir dos relatórios disponíveis em

<https://www.gemconsortium.org/>

<sup>71</sup> À exceção do Uganda, todos os países cujos dados mais recentes se reportam a 2012 nunca produziram qualquer relatório próprio a partir de uma equipa nacional. Os dados aqui constantes sobre os mesmos resultam do relatório especial sobre a África Subsariana produzido por Herrington e Kelley (2012) para o GEM.

<sup>72</sup> Participação integrada no projeto de investigação *Entre chercheurs et entrepreneurs : pour la promotion de l'entrepreneuriat en Afrique francophone* lançado pelo Professor Etienne St-Jean da Université du Québec à Trois-Rivières (Canadá) e financiado pelo Centre de Recherches pour le Développement International (CRDI, Canadá) que visava, entre outros objetivos, permitir a quatro países da África francófona participarem no GEM durante três anos consecutivos (2014, 2015 e 2016). Para além do Burkina Faso, os outros três países foram: Camarões, Marrocos (2015 e 2016) e Senegal, sendo que este último só participou no NES e apenas por duas vezes (2015 e 2016).

<sup>73</sup> Participação integrada num projeto semelhante ao referido na nota anterior para a África francófona, financiado pela mesma entidade, com início em 2012 e cobrindo os seguintes 10 países: África do Sul, Angola, Botswana, Etiópia, Gana, Malawi, Namíbia, Nigéria, Uganda e Zâmbia.



O quadro anterior refere as fontes de informação mais recentes relativamente a cada um dos 14 países estudados neste capítulo, por ano a que se reportam os dados, representando cerca de 29% dos 48 países da região e cerca de 57% da população da ASS<sup>74</sup>.

Este trabalho visa igualmente estender e reforçar a análise exploratória de Pereira e Maia (2018) que significou um primeiro esforço de análise e reflexão sobre os dados do GEM para a África Subsariana.

Nesta tese, para além do relatório de Herrington e Kelley (2012) utilizado naquele estudo inicial, serão consultados os relatórios nacionais mais recentemente divulgados por cada um dos países que tem participado no GEM, e/ou os relatórios mais recentemente produzidos pelo próprio GEM para os países da região, tendo como momento de corte o ano de 2018 e considerando-se apenas as situações de participação completa no GEM, ou seja, no APS e no NES e não apenas neste último, opção oferecida às equipas nacionais quando não conseguem obter os patrocínios necessários a uma participação completa.

Para além disso, será feita uma discussão mais exaustiva dos aspetos mais relevantes para a compreensão da atividade empreendedora na região, numa perspetiva de divulgação, de crítica e de comparação.

## **2.2 – África do Sul**

A República da África do Sul participou no GEM de forma quase ininterrupta desde 2001, sendo o país da África Subsariana que mais vezes, e de forma mais consistente, se envolveu neste programa, contando 16 participações em 17 anos e tendo como única ausência o ano de 2007.

Ao longo do tempo, várias pessoas e entidades participaram na equipa nacional deste país tendo como elo de ligação ao longo deste extenso período o Professor Mike Herrington da University of Cape Town que foi também, entre 2011 e 2018, o Diretor Executivo da própria GERA.

No ano de 2018, último ano considerado na nossa análise, a amostra do GEM para efeitos do APS compôs-se de 3.130 adultos entre os 18 e os 64 anos, muito acima do mínimo exigido de 2.000 indivíduos, e o painel de especialistas do NES, por seu lado, incluiu 36 especialistas selecionados com base nos diferentes contributos exigidos para este efeito. Os principais parceiros financeiros deste trabalho foram a Small Business Development Agency e o

---

<sup>74</sup> Com base em dados até ao ano de 2018, último ano considerado nesta análise.

Department of Economic Development and Tourism do Western Cape Government (Herrington & Kew, 2018).

No relatório de 2018, a África do Sul, o país mais desenvolvido da África Subsariana de acordo com diferentes critérios, vivia um período de um certo pessimismo económico alimentado por instabilidade política e crescimentos económicos anémicos desde 2014, sendo a média da taxa de crescimento do PIB do quadriénio 2015-2018 inferior a 1%.

Sendo o processo empreendedor o “funil” do empreendedorismo, onde se opera um processo seletivo sistemático à medida que o tempo decorre, a informação é processada, e o resultado das decisões tomadas pelos empreendedores e potenciais empreendedores é conhecido, o estudo deste processo permite, na lógica do GEM, retirar conclusões fundamentais sobre a forma como a intervenção pública poderá decorrer para maximizar os resultados empreendedores.

No período considerado, a amostra utilizada na África do Sul para o APS percecionava boas oportunidades para o desenvolvimento do empreendedorismo a um nível de 43%, ligeiramente acima da perceção sobre as capacidades individuais para dar resposta a essas oportunidades (39%), e claramente acima do indicador de medo de falhanço que se situava nos 31% da população adulta.

Salientava-se um crescimento assinalável no TEA sul-africano, que atingia, apesar disso, um valor de apenas 11% da amostra. As dificuldades económicas vividas no passado recente seriam uma das explicações para esse aumento.

A taxa de empreendedorismo de oportunidade ultrapassava os 75%, o que faz sentido no contexto de uma economia orientada para a eficiência, mas que poderia ter sido contrariada pelo aumento exponencial da taxa de desemprego que ocorreu durante o mesmo período, em especial do desemprego jovem.

Menos positiva era a taxa de empreendedorismo estabelecido atingir apenas 2%, sem que tenha havido qualquer crescimento nos últimos anos, revelando uma certa estagnação dos fatores de competitividade da economia sul-africana.

A atividade empreendedora nos dois grupos etários que compreendem os indivíduos entre os 25 e os 44 anos atingia 28% da amostra estudada, mais de metade dos empreendedores tinha pelo menos educação secundária e com formação pós-secundária estavam 21% dos respondentes.

O comércio a grosso e retalho era a ocupação da maioria dos empreendedores, tal como se verificava nos outros países da ASS. Devido à excessiva afluência de empreendedores neste

grupo de atividades económicas, as oportunidades para se obter rentabilidade eram cada vez menores e a necessidade de uma maior orientação para setores mais inovadores parecia cada vez mais fundamental.

Relativamente às iniciativas de política pública, o governo criou, à semelhança do que aconteceu na maioria dos países pelo mundo fora, e em particular em África, uma agência de apoio às pequenas e médias empresas, chamada SEDA. De acordo com a amostra inquirida, apenas uma percentagem pequena e decrescente de indivíduos do grupo etário 18-24 anos referia saber que esta entidade existia e declarava conhecer os seus propósitos, o que era obviamente um indicador negativo.

No que concerne a opinião dos especialistas do NES, o ecossistema empreendedor na África do Sul era considerado medíocre com as iniciativas governamentais a receberem opiniões negativas por parte destes observadores privilegiados, sendo a má qualidade do sistema de ensino a principal razão e a burocracia um dos principais entraves à eficácia das iniciativas públicas tomadas.

### **2.3 – Angola**

A República de Angola participou por quatro vezes nos ciclos anuais de recolha de dados do GEM, nomeadamente nos anos de 2008, 2010, 2012 e 2013, através de uma parceria entre o Centro de Estudos e Investigação Científica (CEIC) da Universidade Católica de Angola (UCAN) e a Sociedade Portuguesa de Inovação, S.A. (SPI), com o apoio do Banco de Fomento de Angola (BFA).

Relativamente ao relatório mais recente (GEM Angola, 2013), ciclo no qual o APS recolheu 2.146 respostas de indivíduos entre os 18 e os 64 anos e o NES incluiu 38 entrevistas a especialistas do setor financeiro, governo, educação e, ainda, alguns empreendedores, a perspetiva dos poderes públicos relativamente ao empreendedorismo era de que o fomento do mesmo se enquadrava na imperiosa estratégia de diversificação da economia angolana, excessivamente dependente de um único setor – o petrolífero – que ainda por cima era pouco criador de postos de trabalho, num país com uma taxa de desemprego estimada de 25%.

Portanto, na visão das autoridades angolanas de então, o empreendedorismo contribuía para a minimização dos desequilíbrios estruturais da economia nacional através da criação de empresas que garantiam, numa primeira fase, apenas o autoemprego dos seus fundadores e, numa segunda etapa, pudessem assegurar também a criação de postos de trabalho para a sociedade em geral.

De entre as iniciativas implementadas pelo governo angolano para suportar este desiderato, o relatório destaca duas: a criação de uma rede nacional de BUEs – Balcão Único do Empreendedor, visando centralizar, desburocratizar e acelerar o processo de criação de empresas, e a aprovação do Programa Angola Investe, orientado para o investimento empresarial de dimensão significativa, incluindo o investimento direto externo de elevada expressão.

Na secção relativa às atitudes e percepções sobre o empreendedorismo, e apesar de uma tendência generalizadamente negativa face aos valores registados no ano anterior, Angola revelava resultados positivos no estatuto social do empreendedorismo (73%), no nível de atratividade da opção empreendedora (67%), na percepção individual sobre a proximidade de oportunidades disponibilizadas pelo mercado (57%), e na autopercepção das capacidades e conhecimentos necessários para o lançamento de uma empresa (56%).

Mais grave era a quebra de 24 pontos percentuais verificada na população adulta que tinha a intenção de lançar uma empresa no triénio seguinte, passando para um valor minoritário de 47%, e a subida expressiva das pessoas que afirmavam que o medo de fracassar seria razão suficiente para não lançar uma empresa, que se passou a cifrar-se em 42%.

Relativamente à atividade empreendedora, também ela em queda significativa, estimava-se uma TEA de 22%, valor que apesar de tudo não comparava mal com a média das economias dependentes de fatores de produção.

O empreendedorismo nascente concentrava-se essencialmente no segmento B2C<sup>75</sup> (81%), sendo o segmento B2B<sup>76</sup> marginal (6%) e o setor extrativo quase residual (1%). Uma maioria relativa de 42% destes empreendedores nascentes (+2% que no ano anterior) referiu que a exploração de oportunidades foi a motivação para criar o negócio enquanto para 32% a necessidade foi a razão para que a opção empreendedora fosse exercida (+5% que no relatório anterior). Estes dados são surpreendentes (Pereira & Maia, 2018), considerando que os especialistas angolanos consultados estimavam haver muito mais oportunidades disponíveis nos últimos 5 anos do que empreendedores capazes de as aproveitar, embora reconhecendo que estes têm uma capacidade de reação rápida aquelas.

---

<sup>75</sup> Significa *Business to Consumer* e representa os serviços ao consumidor final de natureza retalhista, tais como a restauração, o alojamento, os cabeleireiros e barbeiros, etc.

<sup>76</sup> Significa *Business to Business* e representa os fornecimentos às (outras) empresas.

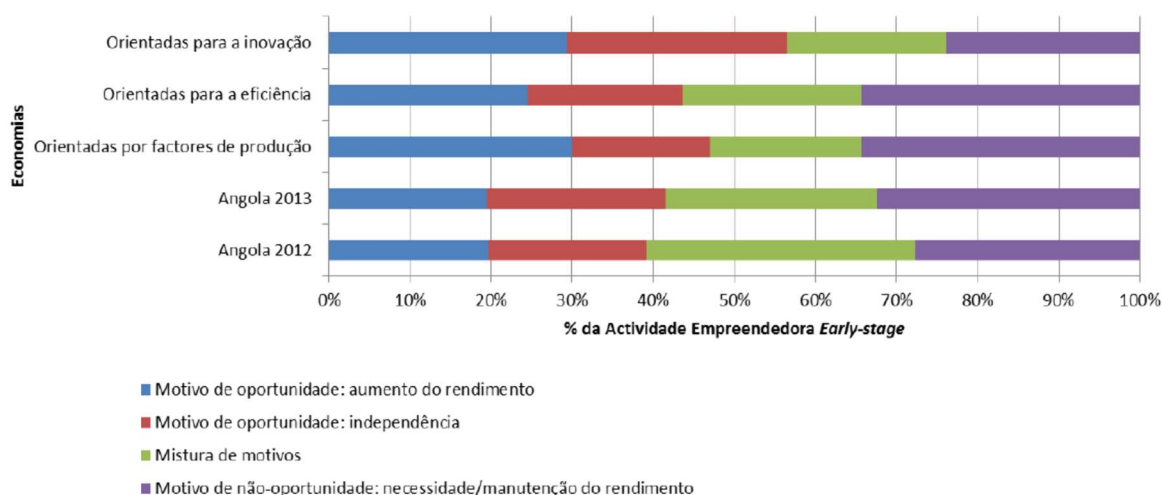


Figura 2.2 – Motivação para a opção empreendedora em Angola

Fonte: GEM Angola (2013, p. 59)

Em Angola, o fenómeno empreendedor era ligeiramente mais masculino (24%) que feminino (20%), sendo, no entanto, um dos países onde se verificava uma maior paridade de género.

Em termos etários, cerca de metade dos empreendedores (51%) tinha entre 25 e 44 anos e a taxa de iniciativas empreendedoras que não tiveram continuidade, por insucesso, desceu para 9%, repartindo-se as razões para tal, de forma igualitária, entre a falta de rentabilidade e a dificuldade de obtenção de financiamento.

Sobre as aspirações empreendedoras, percebiam-se expectativas modestas quanto à criação de emprego já que apenas 5% dos inquiridos esperava criar um volume de postos de trabalho igual ou superior a 10 num horizonte de 5 anos.

Quando se aborda a inovação, os resultados são algo contraditórios já que cerca de 56% dos empreendedores angolanos considerava introduzir novidade para todos ou alguns clientes no mercado, no entanto 72% desses empreendedores entendia já existir concorrência para a sua oferta, revelando que a inovação, a existir, não era suficiente para gerar um efeito de diferenciação, na esmagadora maioria dos casos.

Mais grave era o facto de metade dos empreendedores angolanos (49%) não ter conseguido angariar qualquer cliente no mercado internacional, embora 28% sustentasse ter um quarto dos seus clientes fora do país.

Na análise das condições estruturais para o empreendedorismo no país, o fator “normas culturais e sociais” foi o que apresentou o resultado mais positivo, entendendo os especialistas consultados que a cultura angolana favorecia a iniciativa privada e a assunção de riscos.

Curiosamente, os mesmos especialistas achavam que existia capital suficiente na economia angolana para suportar a atividade empreendedora, quer em termos de capital próprio quer em termos de empréstimos bancários, tal como existia uma clara prioridade do governo no apoio ao empreendedorismo nascente e uma disponibilidade adequada no mercado de serviços e consultores para apoiar novos negócios.

Sem surpresa, as áreas que revelaram maiores debilidades foram a educação, a formação e a transferência de I&D, com destaque para a ausência do empreendedorismo nos níveis básico e secundário, para a falta de apoio à orientação para o mercado de inventores e criadores de ideias e, ainda, para a falta de ligação do sistema nacional de ciência e tecnologia à incubação de negócios.

Estranhamente, o painel consultado destacava, como aspeto negativo, a inexistência de capital disponível para ofertas públicas iniciais num país que não dispõe de mercado acionista nem de um grau de internacionalização de *startups* minimamente relevante.

Era destacado, também, o excesso de burocracia que demorava o processo de legalização e licenciamento das empresas e a baixa eficácia e acessibilidade da assistência aos utentes dos programas de fomento ao empreendedorismo.

Outros elementos relevantes eram o deficiente quadro legislativo anti concentração de atividades empresariais e o custo de acesso a infraestruturas.

## **2.4 – Botswana**

A República do Botswana participou uma única vez no programa do GEM, no ano de 2012, com uma equipa de 13 pessoas da Faculty of Business da University of Botswana, liderada diretamente pelo respetivo *Dean* (Sathyamoorthi et al., 2012).

O país denotava ser, ao contrário da generalidade dos países da ASS, uma economia relativamente diversificada com o setor de minas e pedreiras a representar 32% do PIB, o setor financeiro a pesar 13% e o setor de comércio, hotelaria e restauração a contar para 11%. Para tal terá contribuído uma aposta em políticas amigas do empreendedorismo, consistentemente implementadas desde a década de 1970.

Efetivamente, no Plano de Desenvolvimento Nacional 2003-2008, o empreendedorismo era entendido como uma peça central na estratégia de desenvolvimento do país, nomeadamente

aos níveis do crescimento e diversificação da economia, empoderamento da sociedade civil e redução da pobreza.

Os resultados recolhidos e analisados no relatório desta equipa nacional, a partir de uma amostra de 2.003 indivíduos, estavam globalmente em linha com os resultados observados nos outros países da ASS que participaram naquele ciclo anual, embora os botsuaneses inquiridos revelassem um menor otimismo face à disponibilidade de oportunidades para o empreendedorismo (67% contra 70%) assim como em relação à posse das competências necessárias para desenvolver a atividade empreendedora (71% contra 76%).

A taxa de descontinuação de negócios no país (16%), na mesma lógica um pouco menos favorável que a dos outros participantes, era a mais elevada de todos os países que figuraram naquele ciclo anual.

O medo percecionado de falhar, enquanto elemento potencialmente desencorajador da tomada da opção empreendedora, apresentava um valor de 25%, muito ligeiramente acima da média da região (24%), embora o empreendedorismo seja visto como uma boa opção profissional para 76% dos inquiridos, como sendo sinónimo de elevado estatuto social para 73% dos respondentes e como tendo uma boa imprensa por 79% dos participantes.

Apesar desta perspetiva conservadora, os respondentes estimam aumentar o número de empregados nas suas iniciativas empreendedoras numa média de 7 pessoas nos próximos 5 anos, revelando uma avaliação otimista da evolução económica do país.

Sobre a atividade empreendedora, 24% dos respondentes encontravam-se ativamente envolvidos no lançamento de empresas, 24% eram proprietários de uma *startup*, 12% geriam empresas que tinham até 42 meses de idade (3,5 anos), 6% geriam empresas com mais de 3,5 anos, 19% eram proprietários de empresas do setor agrícola, 75% eram empreendedores potenciais que declararam desejar lançar uma empresa nos próximos 3 anos e 14% descontinuaram negócios nos últimos 12 meses.

Da totalidade dos respondentes, 28% contavam para a TEA, e destes 62% eram considerados empreendedores nascentes. O empreendedorismo de oportunidade representava 18% da amostra contra 9% do empreendedorismo de necessidade, estando os homens mais representados na oportunidade e as mulheres na necessidade. Globalmente, estavam mais homens (30%) do que mulheres (25%) envolvidos em TEA no Botswana.

Ao nível da repartição do empreendedorismo estabelecido por setor de atividade, impressionava o peso de 44% alcançado pelas tecnologias de informação e comunicação,

resultante de significativos investimentos, públicos e privados, feitos num *innovation hub* nacional.

Relativamente à apreciação dos especialistas entrevistados sobre as condições estruturais para o desenvolvimento do empreendedorismo no país, os resultados dividem-se entre positivos para as infraestruturas e espírito de equipa, e negativos para a transferência de tecnologia, educação e formação, e para as políticas e programas governamentais.

No capítulo da educação, os relatórios internacionais salientavam a existência de uma base de competências muito estreita e a necessidade de se investir mais em ciências, engenharias e tecnologias, sendo que a introdução do empreendedorismo nos curricula universitários só naquela altura estava a começar.

## **2.5 – Burkina Faso**

O Burkina Faso conta com três participações no GEM, nos anos de 2014, 2015 e 2016, ao abrigo do projeto de investigação canadiano anteriormente referido, todas elas dirigidas pelos Professores Florent Song-Naba e Mamadou Toé, ambos afiliados à Unité d'Enseignement, de Formation et de Recherche en Sciences Economiques et Gestion (UFR/SEG) da Université Ouaga II, com o apoio logístico e operacional do LaReGEO (Laboratoire de Recherche en Gestion des Entreprises et des Organisations), membro do Centre d'Etudes, de Documentation et de Recherches Economiques et Sociales (CEDRES) da mesma universidade.

Para este efeito serão analisados, essencialmente, os resultados mais recentes, obtidos no ciclo anual de 2016, que contou com a participação de 2.325 respondentes entre os 18 e os 64 anos no APS e de 39 especialistas no NES, incluindo docentes, investigadores, consultores, banqueiros, investidores, consultores, etc. (Song-Naba & Toé, 2017).

Os poderes públicos burquinenses têm tido um discurso centrado na ideia de que o empreendedorismo é uma alternativa credível ao trabalho assalariado e têm implementado políticas públicas amigas do empreendedorismo que começavam a dar frutos à data do estudo, segundo a amostra inquirida, apesar de apenas 0,2% do PIB estar afeto a atividades que pudessem melhorar este contexto.

De entre os resultados mais espetaculares, ressaltava uma maioria esmagadora de 81% de burquinenses a classificar o empreendedorismo como uma boa opção profissional, uma vez que 91% dos empreendedores estabelecidos tinha um elevado estatuto social, perceção essa que se encontrava devidamente alimentada pelos meios de comunicação social.

Na amostra estudada, 77% dos respondentes sentiam ter as competências necessárias para o empreendedorismo, levando a que 64% deles tivessem a intenção de criar o seu próprio



negócio. No entanto, a taxa global de atividade empreendedora emergente, medida pela TEA, era de apenas 34%, o que mesmo assim era um dos valores mais elevados do mundo e que tinha subido nos últimos anos.

Quanto à repartição da atividade empreendedora, a maioria (57%) dos empreendedores dedicava-se ao comércio (grosso e retalho), um quarto (25%) dedicava-se à agricultura e um pouco menos de 10% inseria-se na indústria transformadora. Os restantes distribuíam-se da seguinte forma: 4% na saúde, educação, serviços públicos e sociais, 3% estavam na atividade mineira, e com 1% estavam tanto o setor dos transportes como os serviços administrativos.

Menos positivo era a verificação de uma percentagem praticamente nula nas tecnologias de informação e comunicação, nos serviços financeiros e nos negócios B2B e B2C, consistente com as dificuldades tecnológicas verificadas no país.

E, tal como nos demais países analisados, o empreendedorismo de oportunidade preponderava sobre o empreendedorismo de necessidade, de acordo com os respondentes desta amostra, com 69% deles a considerarem-se naquela primeira categoria e 62% dos inquiridos a considerarem existir boas oportunidades para se lançar um negócio nos próximos 6 meses. No entanto, a capacidade inovadora era reportada apenas por 23% das empresas inquiridas.

Outros dados relevantes eram, comparativamente à generalidade dos países da ASS, uma repartição mais equilibrada neste país entre homens e mulheres no que toca à atividade empreendedora (38% de homens e 30% de mulheres) e uma maior dependência do empreendedorismo em relação ao grupo etário dos 25 aos 34 anos. Salienta-se, também, um medo de falhar relativamente baixo, de cerca de 18%, que não constituía um elemento dissuasor da opção empreendedora.

Já a repartição por género do empreendedorismo de oportunidade (85% nos homens e 65% nas mulheres) e do empreendedorismo de necessidade (13% de homens e 33% de mulheres) mantinha o padrão de desequilíbrio que se observava no resto da ASS.

Relativamente ao ecossistema empreendedor, os especialistas inquiridos apresentavam uma visão extremamente crítica, dando nota negativa a um conjunto alargado de elementos contextuais como as infraestruturas físicas, a formação ao empreendedorismo, as políticas de fomento ao desenvolvimento empreendedor, a eficiência do mercado interno, o quadro legal e normativo, o acesso ao financiamento, e a transferência de tecnologia.

A aposta na melhoria das capacidades STEM do país – *Science, Technology, Engineering, Mathematics* – era considerada por estes especialistas como fundamental para preparar o futuro do empreendedorismo.

Relativamente à descontinuidade das atividades empreendedoras, o país apresentava uma taxa de 8%, explicada em 37% pela falta de rentabilidade, 16% por problemas financeiros, 9% pela opção por uma outra oportunidade de negócio e 4% por problemas burocráticos.

## 2.6 – Camarões

A República dos Camarões foi outro dos países beneficiados pelo projeto de investigação canadiano para a África francófona anteriormente referido, tendo integrado por três vezes o GEM, nos mesmos anos de 2014, 2015 e 2016, sempre sob a liderança do Professor Maurice Fouda Ongodo da Faculté des Sciences Economique et de Gestion Appliquée da Université de Douala, tendo sido assistido por Jean Hubert Etoundi nos dois últimos anos desse triénio.

O NES compôs-se da opinião de 228 especialistas, muito acima do mínimo necessário e do que os demais países da ASS utilizaram, e o APS utilizou uma amostra de 2.565 indivíduos. Os especialistas mobilizados eram maioritariamente empreendedores (29%), tendo sido consultados também investigadores em empreendedorismo (22%), fornecedores de serviços (19%), investidores, financeiros e banqueiros (16%) e decisores (15%) (Fouda-Ongodo & Etoundi, 2016).

Globalmente, e à semelhança dos demais países da ASS, os camaroneses apresentavam uma atitude positiva face à criação de empresas, ocupando o país o 4º lugar no indicador de TEA no GEM de 2016, depois de ter sido o 1º no GEM de 2014, com 37%.

Relativamente à intenção empreendedora, o país apresentava uma taxa de 34% enquanto nas oportunidades percebidas o valor atingia os 63%. Relativamente às competências para o desenvolvimento do empreendedorismo, este indicador atingia os 76% contra 23% de medo de falhanço reportado pela amostra.

Tal como na generalidade dos países da África Subsariana, o empreendedorismo de necessidade reportado (33% do TEA) era inferior ao empreendedorismo de oportunidade declarado (60% do TEA) na amostra estudada, apesar da relação entre as duas formas de empreendedorismo neste país ser a mais desfavorável de toda a África Subsariana e a mesma ter-se vindo a agravar ao longo dos três anos em que os Camarões participaram neste programa de recolha de dados.

O empreendedorismo nascente atingia 18%, a taxa de novas empresas criadas era de 11% e o empreendedorismo estabelecido atingia 15%. Já o intraempreendedorismo era um fenómeno quase residual com apenas 1% dos respondentes a declarar ter uma atividade empreendedora enquanto empregado.

Relativamente à descontinuidade da atividade empreendedora registada no país, a mesma atingia uma taxa de 15%, percentagem que se repetia quanto à expectativa de criação de emprego nos próximos 6 meses.

Quanto à inovação, os Camarões atingiram um resultado de 16% ao mesmo tempo que 57% da amostra considerava o empreendedorismo uma boa opção profissional e que 69% achava que os empreendedores tinham um estatuto fortemente valorizado pela sociedade, opinião consistente com uma atenção positiva dispensada pela comunicação social por 60% dos respondentes.

Os mesmos respondentes classificavam como fraca a divulgação pelo governo dos programas de apoio ao empreendedorismo, nomeadamente quanto à formação, à criação e à gestão de novos negócios, ao fomento de atividades agrícolas e industriais e à facilitação do acesso às redes de comunicações por todo o país, em particular à internet.

No entanto, os especialistas do NES reportavam uma evolução positiva, ao longo destes três anos, no que respeitava às condições estruturais de desenvolvimento da atividade empreendedora.

Por ordem decrescente, os mesmos especialistas consideravam que os elementos contextuais mais positivos eram as infraestruturas físicas, o ensino superior, as normas socioculturais e a infraestrutura comercial. Um pouco abaixo, mas ainda assim com nota positiva, encontravam-se a dinâmica interna dos mercados, os programas governamentais, a política geral, a abertura dos mercados, e as finanças. O grupo de elementos considerados menos positivos incluía o quadro regulatório, a transferência de tecnologia, e a educação primária e secundária.

## **2.7 – Etiópia**

A informação analisada neste ponto refere-se ao ciclo de recolha de dados de 2012, efetuada ao abrigo do projeto especial financiado pelo International Development Research Center of Canada (IDRC) para 10 países africanos e incluída no *Sub-Saharan African Regional Report* do GEM (Herrington & Kelley, 2012) e nos *Highlights from the GEM Ethiopia Report* (GEM, 2012a). Os responsáveis etíopes pelo trabalho foram Tassew Woldehanna e Asmelash Haile.

O aspeto fundamental que ressalta deste estudo é que a República Democrática Federal da Etiópia era um dos países com menor taxa de atividade empreendedora da África Subsariana, com apenas 12% da amostra envolvida no processo de criação de empresas, menos de metade da média regional, e só 8% da mesma amostra de adultos geria um negócio estabelecido.

De acordo com o mesmo relatório, as principais razões para esta situação eram o baixo nível educacional da população adulta e as difíceis condições de acesso ao financiamento, a 7ª pior situação do mundo, além de uma das mais baixas taxas de penetração das instituições financeiras em termos mundiais, com 80% da população etíope a não ter qualquer acesso a serviços bancários.

Outras barreiras estruturais incluíam uma infraestrutura comercial de baixa qualidade, que dificultava o acesso a serviços especializados, e a inadequação dos programas governamentais de fomento ao empreendedorismo.

Apesar do comércio e turismo serem as atividades económicas dominantes, o país tinha a mais elevada taxa de empresas dedicadas a serviços governamentais e apresentava uma percentagem de empreendedorismo agrícola muito menor do que o peso deste setor na economia, onde trabalhava 85% da população do país.

Também em linha com a maioria dos países observados na ASS, o empreendedorismo de oportunidade preponderava sobre o de necessidade, com 61% dos empreendedores a referirem ter sido esta a razão para a opção empreendedora.

Uma das medidas de suporte ao aumento do impacto do empreendedorismo no país que foi sugerida pelos especialistas entrevistados consistia na criação de centros de aconselhamento empresarial por todo o país, mas em especial nas zonas rurais, para mitigar as enormes lacunas da maior parte dos empreendedores latentes.

Outra medida considerada importante seria a criação de linhas de crédito públicas preferenciais destinadas prioritariamente às zonas rurais e ao empreendedorismo agrícola, envolvendo projetos de produção e de processamento.

Outra recomendação importante que foi formulada por estes especialistas foi a intervenção pública para facilitação dos processos de transferência de resultados de investigação e desenvolvimento para efeitos de criação de negócios.

O Estado também deveria investir mais em infraestruturas básicas, sendo especialmente referida pelos especialistas a necessidade de se desenvolverem as infraestruturas de caráter eletrónico, como as telecomunicações e o acesso à internet.

Dado que grande parte da criação de emprego nas zonas rurais assentava num modelo de subsistência elementar, não envolvendo na maior parte dos casos qualquer transação financeira, o surgimento de pequenos negócios poderia certamente ter um impacto imediato na dinamização económica de comunidades excluídas e, conseqüentemente, no crescimento económico local.

## 2.8 – Gana

A informação analisada neste ponto sobre o Gana refere-se ao ciclo de recolha de dados de 2012, efetuada ao abrigo do projeto especial financiado pelo International Development Research Center of Canada (IDRC) para 10 países africanos e incluída no *Sub-Saharan African Regional Report* do GEM (Herrington & Kelley, 2012) e nos *Highlights from the GEM Ghana Report* (GEM, 2012b). Os responsáveis ganeses pelo trabalho foram George Owusu, Simon Bawakyillenuo e Paul Yankson.

A República do Gana apresentava indicadores de empreendedorismo impressionantes, ao nível do melhor que se podia observar na ASS.

Mais de 80% dos respondentes encarava o empreendedorismo como uma boa opção de carreira e acima de 90% da amostra entendia que ser empreendedor representava um *upgrade* social face a trabalhar por conta de outrem.

Relativamente às oportunidades para o desenvolvimento empreendedor, mais de 75% afirmava identificar boas oportunidades no setor privado, 84% sentia-se capacitado para iniciar um novo negócio e cerca de 60% declarava ter a intenção de lançar uma iniciativa empreendedora.

Tal como na generalidade dos países da ASS, a maioria dos novos negócios destinava-se aos setores de comércio a retalho e de alojamento. Verificava-se, no entanto, uma percentagem muito significativa (22%) de empreendedores agrícolas e alguma expressão também do lado dos serviços governamentais (15%). A indústria transformadora atraía apenas cerca de 7% dos empreendedores deste país.

A forma mais comum de empreendedorismo no país era o autoemprego e cerca de 30% dos respondentes não esperava criar qualquer emprego nos cinco próximos anos, permanecendo bastantes deles como sociedades unipessoais durante todo o processo empreendedor.

Do ponto de vista da dinâmica empreendedora, o Gana era um país bastante estável, com taxas de descontinuação de negócios nos últimos 36 meses, e nos últimos 12 meses, na casa dos 11%, valor que vinha em tendência decrescente desde 2010.

Outro dado curioso sobre o Gana é que este país tinha, à data da recolha dos dados, uma taxa de empreendedorismo feminino (38%) superior à taxa de empreendedorismo masculino (35%). Tratava-se de um dos poucos casos registados no mundo em que tal situação ocorria, apenas igualado, na África Subsariana, pela Nigéria.

O medo do falhanço empreendedor só afetava 18% dos respondentes, valor relativamente baixo no contexto regional, embora esta fosse uma percentagem com tendência crescente. Uma

esmagadora percentagem de 90% considerava o empreendedorismo uma boa opção de carreira e 91% conferiam uma elevada valorização aos empreendedores bem-sucedidos.

Relativamente à atividade empreendedora, 37% dos respondentes afirmou estar numa etapa de empreendedorismo nascente ou já numa etapa de empresa criada, e 38% estava em fase de negócio estabelecido, percentagem que era cerca de três vezes superior a outras economias comparáveis, numa base mundial.

A percentagem extremamente interessante de empreendedorismo agrícola (22%) afixada pelo Gana poderia ser uma das razões explicativas para o sucesso relativo deste país na região e na sub-região da África Ocidental. O relatório sobre o Gana referia que a OCDE e o BAD estavam convencidos que o setor agrícola seria a chave para o combate à pobreza e o desenvolvimento na ASS.

As expectativas de desenvolvimento empreendedor no Gana não eram, no entanto, espetaculares. Cerca de 33% dos empreendedores não esperava contratar ninguém nos próximos 5 anos, e 47% tinha a expectativa de contratar apenas entre 1 e 5 pessoas.

Relativamente às razões para descontinuar o negócio, a mais relevante eram problemas relacionados com o financiamento, seguidas da falta de rendibilidade, tanto para os adultos inquiridos quanto para os especialistas consultados.

Os problemas financeiros incluíam as elevadas taxas de juro e as garantias exigidas para concessão de crédito. Do lado do governo, esperava-se a criação de instrumentos para o financiamento de pequenas empresas.

Na análise do empreendedorismo de oportunidade *versus* o empreendedorismo de necessidade, os dados revelavam que a maioria dos novos empreendedores olhava para si própria como orientada para a oportunidade (51%), e bastante menos (28%) foram empurrados para o empreendedorismo por uma questão de necessidade.

Estes dados eram ligeiramente contraditórios com os dados das expectativas de criação de emprego, uma vez que se esperava do empreendedorismo de oportunidade um forte contributo para a criação de emprego.

Outro resultado interessante era a preponderância das mulheres (38%) sobre os homens (35%) no que toca ao desenvolvimento de iniciativas empreendedoras, ao contrário do que se passava na esmagadora maioria dos países da ASS, embora esse empreendedorismo feminino fosse essencialmente um empreendedorismo de necessidade, radizando este problema na pior perceção sobre a detenção das capacidades necessárias ao desenvolvimento do empreendedorismo nas mulheres (46%) contra mais de 50% nos homens.

## 2.9 – Madagáscar

A República de Madagáscar participou em três ciclos anuais do GEM, em 2017, 2018 e 2019-2020, sempre sobre a coordenação da Professora Claudine Ratsimbazafy do Institut National des Sciences Comptables et de l'Administration d'Entreprises com o apoio científico da Université du Québec à Trois-Rivières, com o apoio técnico do Institut National de la Statistique e com o apoio financeiro do Centre de Recherche pour le Développement International du Canada.

Relativamente ao ano de 2018, ano de corte desta análise, os dados do NES foram recolhidos sobre um painel de 39 especialistas e os dados do APS foram retirados de uma amostra de perto de 2.400 indivíduos (Ratsimbazafy, 2018).

As principais conclusões salientavam, antes de mais, que Madagáscar era um país interessante para o empreendedorismo. Com uma taxa de TEA de cerca de 21%, o país encontrava-se no top 10 mundial e cerca de 20% dos adultos encontrava-se em processo de criação ou de gestão de uma empresa há menos de três anos e meio.

À semelhança do Gana, neste país a taxa de empreendedorismo feminino (21%) era ligeiramente superior à taxa de empreendedorismo masculino (20%). Diferentemente do Gana, o empreendedorismo de oportunidade era preponderante tanto nas mulheres (64%) como nos homens (70%).

Sobre as atitudes individuais relativamente ao empreendedorismo, constatava-se uma predominância do empreendedorismo de oportunidade assente na perceção de oportunidades (31%) e na perceção de competências empreendedoras (52%).

Constatava-se, ainda, um medo de falhanço na ordem dos 37% e um nível de intencionalidade empreendedora de 33%.

Outra conclusão importante é que os malgaxes consideravam o empreendedorismo uma escolha prioritária de carreira. Com uma valorização de 87%, Madagáscar era o 2º país do mundo a dar mais importância à opção empreendedora.

Relativamente às condições estruturais, a amostra estudada referia que os elementos mais desfavoráveis eram a educação e a formação em empreendedorismo de nível básico e secundário, o financiamento ao empreendedorismo e os programas públicos de suporte ao empreendedorismo. Quanto aos elementos que eram considerados positivos, identificava-se a educação superior em empreendedorismo, a dinâmica do mercado interno, a infraestrutura legislativa e comercial e, ainda, as infraestruturas físicas e de serviços.

O empreendedorismo nascente representava 10% da amostra, os novos empreendedores atingiam 11% e o empreendedorismo estabelecido ascendia a 22%, numa tendência ligeiramente decrescente ao nível do TEA total (21%).

Relativamente ao impacto do empreendedorismo no país, a expectativa de criação de emprego nos próximos 6 meses era de 2%, a taxa de inovação incorporada atingia 13% e o peso da indústria nas atividades empreendedoras atingia 2%.

A intencionalidade empreendedora em Madagáscar ascendia a 33%. Somando este valor com o TEA total e o empreendedorismo estabelecido, obtinha-se um grau de abertura ao empreendedorismo de 76% da população malgaxe.

## **2.10 – Malawi**

A análise aqui efetuada sobre o Malawi foi desenvolvida a partir do ciclo anual de recolha de dados de 2012, efetuada no âmbito do projeto especial financiado pelo International Development Research Center of Canada (IDRC) para 10 países africanos e incluída no *Sub-Saharan African Regional Report* do GEM (Herrington & Kelley, 2012) e nos *Highlights from the GEM Malawi Report* (GEM, 2012c) já mencionados. A equipa malawiana envolvida no trabalho era composta por Mike Dalious, George Mandere, Benjamin Kaneka e Monica Jamali-Phiri.

Tal como outros países da ASS, A República do Malawi revelava uma atividade empreendedora impressionante no ano de 2012, com valores acima da média regional em vários dos indicadores relevantes para este efeito.

A população adulta que contava para a atividade empreendedora total ascendia a 36% da amostra, mais de dez pontos percentuais acima da média regional, embora a taxa de empreendedorismo estabelecido atingisse apenas 11%.

Os setores de retalho, veículos motorizados, alojamento, restauração, serviços recreativos e outros serviços ao consumidor representavam 77% dos novos negócios e 54% dos negócios estabelecidos.

Relativamente à dimensão e ao crescimento das empresas, 81% dos empreendedores detinha empresas unipessoais enquanto os restantes 19% tinha, no máximo, 5 empregados e só 2% das novas empresas esperavam contratar mais de 6 pessoas nos próximos 5 anos, com o máximo de 19 contratações em perspetiva.

Numa perspetiva menos positiva, o Malawi apresentava, com 29%, a mais elevada taxa de descontinuação empresarial de todos os países que participaram no ciclo anual do GEM daquele ano de 2012, superior em mais do que duas vezes face à média regional. Os principais inibidores



do sucesso empreendedor eram a dificuldade de acesso a financiamento e a falta ou inadequação da educação e da formação para o empreendedorismo.

A dependência do empreendedorismo face a um financiamento maioritariamente de natureza familiar colocava as empresas numa situação de subfinanciamento e de enorme vulnerabilidade às vicissitudes financeiras das próprias famílias, fazendo com que os eventuais problemas de umas tivessem, potencialmente, consequências imediatas sobre as outras.

Relativamente à distribuição por género, o empreendedorismo malawiano era ligeiramente mais masculino do que feminino e, tal como acontecia de forma generalizada na região, as mulheres eram mais empurradas para um empreendedorismo de necessidade do que eram propriamente puxadas pelo empreendedorismo de oportunidade.

A divisão global entre empreendedorismo de oportunidade e empreendedorismo de necessidade era quase idêntica, com uma superioridade de apenas um ponto percentual para os respondentes que afirmaram ter a exploração de uma oportunidade como motivação principal para tomarem a opção empreendedora.

Parecia existir uma penúria acentuada de políticas públicas na área do empreendedorismo, começando pelas relativas ao fornecimento de informação sobre o mercado e sugestão de pistas para o desenvolvimento de empreendedorismo de oportunidade.

## **2.11 – Namíbia**

A secção relativa à Namíbia foi desenvolvida a partir da recolha de dados efetuada em 2012 no âmbito do anteriormente aludido projeto especial financiado pelo International Development Research Center of Canada (IDRC) para 10 países africanos e incluída no *Sub-Saharan African Regional Report* do GEM (Herrington & Kelley, 2012) e nos *Highlights from the GEM Namibia Report* (GEM, 2012d). A equipa namibiana envolvida no trabalho era composta por Albert Kamujinjo e Nehemia Uzera.

Os dados da Namíbia têm que ser lidos à luz de um quadro de *efficiency-driven economy*, que distingue a Namíbia, tal como a África do Sul, da generalidade dos países da África Subsariana, fazendo com que as comparações diretas necessitem, eventualmente, de mais contextualização.

A República da Namíbia era um dos países da ASS em que a atividade empreendedora se encontrava claramente abaixo da média regional, representando apenas 18% da amostra construída para o estudo do GEM, o que era cerca de 10 pontos percentuais abaixo da média da região.

Cerca de 10% dos empreendedores esperava criar até 5 postos de trabalho nos 5 anos seguintes, um valor que não chegava a metade da média regional, e aqueles que referiram criar até 19 postos de trabalho no mesmo período não chegava a 3%, apesar de tudo um valor bastante mais próximo do verificado no resto da África Subariana.

Numa lógica mais positiva, a taxa de descontinuação de empresas foi também inferior à média regional, com um valor de apenas 12%, embora a comparação com países semelhantes de outras regiões já não seja tão favorável.

As razões de natureza financeira eram as mais evocadas para explicar o falhanço empreendedor, seguidas de perto pela falta de rendibilidade. Em ambos os casos, a semelhança com a média regional é enorme.

A Namíbia detinha, no mesmo período, a mais elevada taxa de empreendedorismo feminino de necessidade da ASS, com um valor de 43%, num país em que o empreendedorismo de oportunidade e de necessidade apresentavam valores idênticos.

Relativamente à opinião dos especialistas consultados, estes identificavam como principais lacunas do ecossistema empreendedor a transferência de *know-how*, as políticas e o quadro regulatório, o acesso ao financiamento, e os programas governamentais, para além de uma perceção que o governo poderia fazer muito mais em prol do desenvolvimento do empreendedorismo.

Neste período, cerca de 75% da amostra do APS indicava conseguir identificar boas oportunidades de negócio e quase tantos quantos estes respondentes sentiam ter as competências necessárias para lançarem um negócio. Uma percentagem equivalente da amostra considerava a opção empreendedora uma boa opção e uma percentagem ligeiramente superior de respondentes pensavam que os empreendedores bem-sucedidos tinham um elevado estatuto social. Apesar disso, só 45% dos respondentes manifestava a intenção de avançar para o empreendedorismo.

Tal como na maioria da ASS, a parte mais significativa das empresas privadas do país encontrava-se nos setores de retalho e alojamento, que empregavam em média uma única pessoa para além do empreendedor e que, ao mesmo tempo, apresentavam um nível de estabilidade inferior ao da indústria transformadora.

Apesar da maioria da população ser rural, e o setor primário ser considerado de elevado potencial, no período estudado apenas 1% dos novos negócios era agrícola e o processamento de vegetais para alimentação, entre outros, estar quase totalmente negligenciado.

Sugeriam-se, portanto, políticas ativas de criação de emprego no setor privado para suportar quer a robustez dos novos negócios quer o impacto potencial dos mesmos sobre o crescimento económico.

## 2.12 – Nigéria

A secção relativa à Nigéria foi desenvolvida a partir da recolha de dados efetuada em 2012 no âmbito do anteriormente referido projeto especial financiado pelo International Development Research Center of Canada (IDRC) para 10 países africanos e incluída no *Sub-Saharan African Regional Report* do GEM (Herrington & Kelley, 2012) e nos *Highlights from the GEM Nigeria Report* (GEM, 2012e). A equipa nigeriana envolvida no trabalho era composta por Rilwan Aderinto, Tunde Popoola, Tomola Dbamuye e Luqman Obileye.

Com um resultado de 90%, a República Federal da Nigéria detinha a liderança mundial, entre todos os países envolvidos no GEM, da percentagem de população adulta que declarava ter as competências necessárias para o empreendedorismo. No entanto, nem metade destes (44%) afirmava ter a intenção de lançar uma empresa nos 5 anos seguintes e apenas 16% da amostra geria um negócio estabelecido.

A Nigéria partilhava com o Gana uma característica rara: a preponderância do empreendedorismo feminino sobre o empreendedorismo masculino, neste caso ao nível de 36% da amostra do APS deste país, contra 34%.

A TEA da Nigéria atingia uns impressionantes 35% e apenas 21% dos respondentes do APS declaravam ter medo de falhar neste país. Por outro lado, a Nigéria tinha uma maioria absoluta (53%) de empreendedores de oportunidade e quase um quarto (22%) esperava criar entre 6 e 19 postos de trabalho nos próximos 5 anos.

Estes dados são importantes dada a necessidade de diversificação da economia nigeriana que, tal como a angolana, estava excessivamente dependente da extração de petróleo e recursos minerais, precisando desesperadamente do empreendedorismo para conseguir alargar as bases de criação de valor económico, diminuir o risco financeiro do país e controlar uma taxa de desemprego que não parava de subir.

A taxa de descontinuação de negócios limitava-se a 8%, significando um nível de sucesso empreendedor bastante apreciável, o terceiro melhor na África Subsariana no período estudado de 2012.

De acordo com os especialistas do painel nigeriano do NES, o governo federal tem dado prioridade a políticas de suporte a pequenas e médias empresas, incluindo a reestruturação de

um banco para financiar a atividade empreendedora e o estabelecimento de uma agência para gerir diferentes programas de fomento ao desenvolvimento empresarial.

Apesar disso, todos os novos empreendedores referiam que o acesso ao financiamento era uma barreira à criação e ao desenvolvimento de empresas e, mesmo existindo um mercado de capitais na Nigéria, o seu acesso por parte das pequenas e médias empresas era praticamente residual.

Relativamente ao empreendedorismo de oportunidade, mais de metade dos empreendedores da amostra estudada diziam-se puxados pela oportunidade enquanto pouco mais de um terço declarava ter sido empurrado para esta opção por força da necessidade. Este é um indicador interessante pois abre perspetivas positivas de criação de emprego, apesar deste ser um processo de médio-longo prazo.

Tal como noutros países, as recomendações de política pública incluíam a divulgação de mais informação de mercado e o incremento das competências de negócio nos planos curriculares dos diversos níveis do sistema de ensino. Conjugadamente, estas políticas tornarão mais eficaz o processo de identificação e exploração de oportunidades de negócio.

### **2.13 – Sudão**

A República do Sudão participou oficialmente no GEM por uma única vez, no ano de 2018, com uma equipa de docentes da Ahfad University for Women, nomeadamente Widad Ali A/Rahman, Lena ELshiekh Elmubasher Eltayib, Mohammed Alsaeed e Moneera Yassien.

Contou com o apoio financeiro do ENABLE Youth Sudan Program do Ministry of Agriculture and Forests e com o apoio operacional da Ahfad University for Women, do Impact Hub Khartoum e da Innovation and Entrepreneurship Community (A/Rahman et al., 2019).

O estudo do APS foi realizado com base numa amostra composta por um número ligeiramente acima do quantitativo mínimo de 2.000 adultos e o trabalho do NES foi baseado num painel de especialistas de 37 indivíduos representando as 9 áreas das condições estruturais para o empreendedorismo previstas no *framework* do GEM apresentado no ponto 1.3.

Os resultados do Sudão indicavam que 79% da população adulta considerava que o empreendedorismo era uma escolha desejável de carreira, 85% dos inquiridos avaliavam como elevado o reconhecimento social dos empreendedores bem-sucedidos e 71% entendia que era boa a cobertura mediática dos casos de sucesso empreendedor. No entanto, só 54% da amostra considerava ser fácil lançar um negócio no país.

Relativamente à perceção sobre o empreendedorismo, 71% dos sudaneses entendiam que nos 6 meses seguintes poderiam vir a ser identificadas boas oportunidades de negócio no país

e cerca de 75% entendiam ter o conhecimento, as competências e a experiência necessária para começar um novo negócio. No entanto, quase 35% dos respondentes deste estudo afirmavam ter medo de falhar enquanto empreendedores.

Sobre a atividade empreendedora, 69% dos respondentes do APS correspondiam ao perfil de empreendedor potencial, 10% ao perfil de empreendedor nascente, 13% estavam na etapa de novo negócio, 10% eram empreendedores estabelecidos e 17% estavam em fase de descontinuação.

Dos negócios descontinuados, a maioria passou para outros proprietários e só pouco mais de um terço abandonou o mercado por completo. As principais razões evocadas para essa descontinuação foram as dificuldades em obter financiamento e as razões de ordem pessoal e familiar (23%), seguidas da falta de rentabilidade do negócio (20%). Apenas menos de 10% o fez pela oportunidade de vender o negócio.

Já o intraempreendedorismo ativo representava 30% da população adulta, do qual dois terços afirmava estar ainda a desempenhar esse tipo de atividades e 81% afirmava ter estado envolvido no desenvolvimento do negócio desde o momento da concepção da ideia. Para além disso, cerca de 88% referiram ter tido um papel de liderança no processo empreendedor, ou de liderança e de apoio simultaneamente.

O nível de empreendedorismo de necessidade no Sudão era superior ao nível do empreendedorismo de oportunidade, com uma maior prevalência de mulheres. Apesar disso, tanto os homens como as mulheres concordavam que era a disponibilidade e o tipo de oportunidades os principais condicionantes do empreendedorismo.

Relativamente às motivações, o empreendedorismo de oportunidade justificava-se maioritariamente, em todas as etapas do processo empreendedor, pelo desejo de aumentar o rendimento pessoal.

Tal como nos demais países africanos estudados pelo GEM, o setor dos serviços B2C domina o interesse dos empreendedores, representando 46% da TEA. Surpreendente é o elevado peso da indústria transformadora, que conta com 38% da atividade empreendedora, muito acima da média regional, ficando, sem surpresa, os serviços B2B em último lugar com apenas 6%. A distribuição verificada na TEA era idêntica à repartição observada no empreendedorismo estabelecido.

Sem surpresa, só cerca de 2% dos empreendedores em fase TEA e pouco mais de 3% dos empreendedores estabelecidos no Sudão é que atuavam em setores de média ou alta tecnologia. Apesar disso, cerca de 20% dos empreendedores em TEA e mais de 23% dos empreendedores

estabelecidos consideravam-se inovadores. E 15% dos empreendedores TEA e quase 10% dos empreendedores estabelecidos afirmavam utilizar tecnologias de ponta.

A orientação exportadora dos empreendedores apresenta, tal como outros indicadores, valores relativamente baixos: apenas 5% dos empreendedores em TEA, e 8% dos empreendedores estabelecidos exportavam 75% ou mais do seu volume de negócios.

Relativamente ao crescimento do negócio e à criação de emprego, cerca de 18% da amostra declarava ir criar emprego nos 5 anos seguintes, mas apenas 2% esperava criar mais do que 19 postos de trabalho no mesmo horizonte temporal.

Os dados do painel de especialistas do NES consultados revelava que os fatores infraestruturais aceitáveis eram: infraestrutura comercial e legal, dinâmica do mercado interno, as restrições do mercado interno e as infraestruturas físicas.

Quanto aos elementos que necessitariam de melhoria, estes incluíam: financiamento aos empreendedores, políticas e suporte governamental, impostos e burocracia, programas governamentais, educação empreendedora na fase escolar, educação empreendedora após a escola, transferência de tecnologia, e cultura e normas sociais.

## **2.14 – Uganda**

A República do Uganda participou por quatro vezes no GEM, nomeadamente nos ciclos anuais de 2003, 2004, 2010 e 2012, para além de ter integrado o NES no ano de 2009 e, ainda, o anteriormente explicado projeto especial financiado pelo International Development Research Center of Canada (IDRC) para 10 países africanos que foi objeto do *Sub-Saharan African Regional Report* do GEM (Herrington & Kelley, 2012) e dos *Highlights from the GEM Uganda Report* (GEM, 2012f).

Os dados mais recentes foram preparados pelos Professores Waswa Balunywa, Peter Rosa, Samuel Dawa, Rebecca Namatovu, Sarah Kyejjusa e Diana Ntamu da Makerere University Business School a partir de uma amostra de 2.343 adultos e de 36 especialistas de várias áreas (Balunywa et al., 2013).

A conclusão mais espetacular deste relatório é o que o Uganda era, de longe, o país participante do GEM que apresentava a mais elevada taxa de lançamento de novos negócios, com um valor de 28% relativamente aos últimos 24 meses, enquanto a média regional se situava abaixo dos 25%. Ao mesmo tempo, o valor relativo dos negócios estabelecidos atingiu os 31%, estando todos estes valores em tendência crescente.

Outro elemento notável era a taxa de medo de falhanço mais baixa entre todos os países do GEM (15%). Este elemento inibidor do empreendedorismo é dos que tem mais impacto na cultura empreendedora. No caso do Uganda, cerca de 25% dos que diziam ter medo do falhanço estavam, de facto, em fase de lançamento de uma atividade empreendedora, cerca de 50% já tinham um negócio e 62% esperavam lançar um negócio nos 3 anos seguintes.

Cumulativamente, o país apresentava uma boa taxa de rotação empreendedora, estando 29% dos empreendedores que tinham descontinuado o seu negócio ativamente a tentar outra vez viabilizar um novo negócio, e 82% tinha a expectativa de lançar uma nova empresa nos próximos 3 anos.

No ano a que se reporta este estudo, a TEA do Uganda subiu significativamente para 36%, a terceira mais elevada entre todos os países do GEM, apresentando ao mesmo tempo a segunda maior taxa de empreendedorismo nascente (26%), de empreendedorismo estabelecido (31%) e de descontinuação de negócios (26%).

Estes resultados devem ser vistos à luz de um contexto de alguma instabilidade macroeconómica nos anos precedentes, nomeadamente devido a uma inflação elevada e persistente, o que empurrou o empreendedorismo de necessidade para um valor recorde de 16% e os novos negócios para volumes de criação de emprego bastante baixos, entre 0 e 5 empregados.

Felizmente para o Uganda, no mesmo período o empreendedorismo de oportunidade manteve-se mais alto e cresceu mais depressa que o empreendedorismo de necessidade, atingindo o valor de 19%.

A taxa de população adulta que declarava ter intenções empreendedoras era de 79%, os que percecionavam boas oportunidades de negócio ascendiam a uns impressionantes 81%, e a parte que acreditava ter as capacidades necessárias para explorar essas oportunidades era ainda maior (88%).

Relativamente às condições estruturais para o empreendedorismo, os especialistas do painel do NES referem que muito há ainda por fazer no sistema de educação, nas infraestruturas físicas, na componente do financiamento às empresas e na dimensão regulatória das atividades económicas.

Os especialistas consultados reconheceram melhorias e manifestaram-se otimistas quanto às infraestruturas físicas e comerciais e às normas sociais e culturais, embora mantendo uma perspetiva negativa relativamente às políticas públicas, educação escolar, e investigação e desenvolvimento.

## 2.15 – Zâmbia

A informação relativa à República da Zâmbia refere-se ao ciclo de recolha de dados de 2012 efetuado ao abrigo do já várias vezes referido projeto especial financiado pelo International Development Research Center of Canada (IDRC) para 10 países africanos e incluída no *Sub-Saharan African Regional Report* do GEM (Herrington & Kelley, 2012) e nos *Highlights from the GEM Zambia Report* (GEM, 2012g). Os responsáveis zambianos pelo trabalho foram Franci Chigunta e Valentine Mwanza.

O dado mais espetacular sobre este país era o seguinte: com 42% de adultos envolvidos em atividades empreendedoras, de todos os países que participaram no GEM naquele ano, a Zâmbia era o que tinha a mais elevada proporção de empreendedorismo, e cerca de 20% dos adultos desta amostra estava envolvido na criação de uma nova empresa.

Tal como nos demais países africanos estudados, a esmagadora maioria dos empreendedores (63%) operava no retalho e alojamento. Apesar disso, os números do empreendedorismo agrícola são encorajadores (11%) o que indicava um avanço deste país neste aspeto particular.

Relativamente ao crescimento e criação de emprego, a esmagadora maioria das empresas (81%) não esperava criar mais do que 5 postos de trabalho nos próximos 5 anos, correspondendo a um padrão de pequenas empresas, com pouca capacidade de causar um impacto significativo.

Numa perspetiva menos positiva, a Zâmbia era, de todos os países que participaram no GEM naquele ano, aquele que tinha a mais elevada taxa de encerramento empresarial, com um valor de 20%, e também era um dos países do GEM que apresentava uma das menores taxas de negócios estabelecidos (4%) ou que conseguiram consolidar-se.

As principais razões para o falhanço são a falta de rendibilidade dos negócios desenvolvidos e, também, não especificadas razões pessoais.

Relativamente às motivações empreendedoras, 46% da amostra referia ser orientada para a oportunidade, e os homens em particular estavam mais orientados para o empreendedorismo de oportunidade do que as mulheres que declaravam sentir-se mais forçadas a fazer a opção empreendedora do que propriamente desejavam fazê-la.

O painel de especialistas do NES reconhecia que o governo tinha procurado implementar políticas capazes de encorajar o desenvolvimento de negócios privados, mas faltavam políticas que visassem o aumento da eficácia dessas empresas.



Entre essas políticas, seriam de privilegiar a redução dos procedimentos burocráticos e a redução da corrupção, tal como aconselhamento e formação para que os empreendedores pudessem lidar com a complexidade da atividade empresarial.

A principal barreira ao sucesso empreendedor e à sobrevivência de longo prazo do negócio era, tal como em toda a ASS, o acesso ao financiamento, sobretudo pela falta de instrumentos especializados e dificuldade de gestão de risco por parte dos bancos. Medidas como a subsidiação de empréstimos, prestação de garantias bancárias e regimes fiscais atrativos para investidores.

Por fim, políticas públicas de estímulo ao empreendedorismo de oportunidade deveriam ser priorizadas para procurar uma maior consolidação e impacto do empreendedorismo no desenvolvimento do país.

### **2.16 – Síntese conclusiva**

A análise dos relatórios do GEM destes 14 países da África Subsariana que tiveram a ocasião de recolher dados primários sobre o empreendedorismo nos seus territórios permitiu retirar importantes pistas para o estudo empírico que se realizará de seguida sobre Moçambique, com vista a suprir a manifesta lacuna de informação sobre este país em matéria de empreendedorismo.

A primeira constatação é que os resultados de todos estes países, refletindo diferentes sub-regiões da ASS e diferentes *backgrounds* culturais, corroboram, no geral, a literatura existente sobre o empreendedorismo africano citada na introdução desta tese e nos capítulos anteriores a este, literatura essa que não se baseia em dados do GEM.

Esta conclusão é muito importante pois criou-se a convicção, durante a análise dos relatórios, que existem problemas significativos com as amostras do GEM que podem enviesar as inferências extraídas destes estudos.

Os relatórios estudados apresentam sistematicamente comparações dos valores das diversas variáveis analisadas com os dados de anos anteriores, sempre que existem, daí resultando alterações muito apreciáveis e, nalguns casos, inesperadas que os próprios autores desses relatórios nem sequer tentam explicar.

Cogita-se que a forma como as amostras são construídas, a mobilidade e a volatilidade populacional em muitas regiões destes países e, também, a qualidade e a experiência de recolha de dados das empresas envolvidas neste trabalho são fatores geradores de fragilidade destes dados.

Para além disso, é preciso considerar que o próprio questionário é extremamente longo e complexo, com sistemáticas mudanças nas escalas e consecutivas instruções de administração<sup>77</sup> que se tornam muito difíceis de respeitar integralmente, sobretudo se os respondentes tiverem pouco tempo disponível, como é normalmente o caso.

É preciso considerar também que a composição das equipas nacionais que preparam estes relatórios nem sempre é a ideal, por questões internas às instituições envolvidas e ao tipo e volume de patrocínio obtido, bem como devido ao pouco tempo disponível para a análise crítica dos dados e para uma reflexão aprofundada dos mesmos e, ainda, porque nalguns casos há demasiadas pessoas a participar na sua redação, dificultando consensos.

Os relatórios destes países salientam todos uma atividade empreendedora absolutamente notável e mesmo, em muitos casos, ao nível do mais elevado que se encontra no mundo. Existe também, de forma generalizada, uma perceção positiva sobre a imagem pública do empreendedorismo e sobre a forma como os meios de comunicação social encaram os casos de empreendedorismo (bem-sucedido).

Parecem, pois, haver nestes países expectativas desmedidas, quase miraculosas, relativamente aos efeitos do empreendedorismo enquanto forma de *upgrade* social, minimizando-se, porventura, as dificuldades e a compreensão dos fatores que poderão gerar o sucesso empreendedor e as efetivas barreiras ao seu desenvolvimento e consolidação enquanto opção profissional.

Outro elemento importante de reflexão é a preponderância do empreendedorismo de oportunidade sobre o empreendedorismo de necessidade na maioria destes países, o assunto principal de análise em Pereira e Maia (2018).

Com base na investigação efetuada nesta tese, parece claro que uma parte desse empreendedorismo de oportunidade, assim como as elevadas taxas de perceção de oportunidades disponíveis que as amostras estudadas revelaram nos vários países, corresponderão a uma deficiente compreensão da afirmação sobre a qual são convidados a pronunciar-se numa escala de Likert de 5 pontos. Como se vê no capítulo anterior, o conceito de Oportunidade não é um conceito óbvio, muito menos o será um conceito de oportunidade contextualizado no empreendedorismo<sup>78</sup>.

---

<sup>77</sup> Tal como na generalidade dos *individual-level surveys*, este questionário não é autoadministrado e carece sempre da intervenção de um técnico qualificado.

<sup>78</sup> A experiência de mais de uma década a ensinar Empreendedorismo em 14 países diferentes, dois deles africanos, revela que os alunos que nunca tiveram um contacto formal com esta disciplina têm uma grande dificuldade na interpretação do conceito de Oportunidade. Por essa razão, está-se atualmente

Outro aspeto que ajudará certamente a explicar parte do hipotético enviesamento destes resultados é o excessivo otimismo, alguma leviandade e evidente orgulho com que os participantes deste estudo, sobretudo os indivíduos do género masculino, encaram o empreendedorismo de oportunidade.

Isso justificará, também, que o empreendedorismo de necessidade seja essencialmente assumido por indivíduos do género feminino. Mais, só se verificam diferenças por género, dentro dos países, quando os homens afirmam ser empreendedores de oportunidade e as mulheres declaram ser empreendedoras de necessidade. Nunca se verifica o caso contrário<sup>79</sup>.

Fica também claro nestes relatórios que a inovação (tal como a internacionalização das empresas) é um dos principais pontos fracos da África Subsariana, sendo também um dos pontos em que os dados são mais contraditórios, como no caso de Angola, em que é dito que há muita inovação, mas afinal a mesma não gera qualquer vantagem competitiva e não permite internacionalizar os produtos desses empreendedores.

De facto, parece existir também uma deficiente compreensão do conceito de Inovação, parecendo que muitos empreendedores olham para ela mais numa lógica de Invenção e de Criatividade do que numa perspetiva de mercado.

Esse entendimento poderá justificar que, nos relatórios de alguns países, como é o caso da África do Sul, seja feita apenas uma análise parcelar que não permite tirar conclusões globais ou exista mesmo uma omissão total, como é o caso do Botswana ou do Burkina Faso.

Sem surpresa, existe uma enorme concentração da atividade empreendedora no comércio, alojamento e outras atividades de B2C relacionadas com a penúria de produção interna de todo o tipo de bens e com as dificuldades de logística e distribuição na generalidade da ASS.

A falta de empreendedorismo na indústria transformadora é notada em todos os relatórios e compreende-se à luz da falta de *know-how* destes países e das dificuldades de transferência de tecnologia e de investigação e desenvolvimento que são unanimemente apontados pelos painéis de especialistas dos vários países como pontos de partida para políticas públicas.

---

a explorar melhores formas de ensinar no projeto de investigação europeu BeComE - *Be Competent in Entrepreneurship: Knowledge Alliances for Developing Entrepreneurship Competencies for the Benefit of Higher Education and Business* que o Iscte-IUL integra, e que decorre de 01/01/2020 a 31/12/2022.

<sup>79</sup> Grande parte destas constatações decorreram da experiência prática de participação, enquanto *team leader* da equipa nacional de Moçambique, no processo de recolha de dados do APS de 2018 (tendo acabado por só se concluir o NES uma vez que os conflitos armados que decorriam nesse período nas províncias de Cabo Delgado, Manica e Sofala, por razões diferentes, impediram a conclusão da recolha de dados do APS).

Assim, a falta de capacidade inovadora e a concentração das atividades empreendedoras em mercados pouco dinâmicos e saturados leva a que as empresas tenham perspectivas de crescimento pouco animadoras, como se constata nestes relatórios.

Um dado sem dúvida importante, e que o GEM tem vindo a salientar há muito tempo, é a simultânea importância e falta de empreendedorismo agrícola na ASS, apesar do setor primário ser objeto de várias iniciativas do BAD e do Banco Mundial, para além de constar no topo da agenda da cooperação bilateral da generalidade destes países com os seus principais parceiros. Este é, sem dúvida, um ponto que merece aprofundamento.

A conclusão porventura mais surpreendente desta investigação é a ausência de diferenças significativas entre a África do Sul e a Namíbia, por um lado, e os demais países estudados, por outro lado, e, ainda, algumas diferenças importantes entre esses dois países.

Devido ao facto da África do Sul e da Namíbia integrarem o segundo estágio de desenvolvimento da tipologia do World Economic Forum (2017), e os demais países permanecerem no primeiro grupo, seria de esperar uma maior assimetria de resultados no que se refere, nomeadamente, à repartição da atividade empreendedora.

A discussão da relação entre o empreendedorismo e o desenvolvimento económico, efetuada no capítulo anterior, demonstra que a qualidade do empreendedorismo, mais do que a sua quantidade, é o elemento determinante e que as condições infraestruturais de cada país, o designado ecossistema (*vide* secção 4.1 desta tese), funciona como facilitador ou inibidor da qualidade desse empreendedorismo e, conseqüentemente, do seu potencial impacto sobre o desenvolvimento económico.

Seria necessário outro tipo de investigação para compreender se o problema está uma vez mais no processo de recolha e tratamento de dados, sobretudo no caso da Namíbia que só participou no GEM uma única vez, ou se, por outro lado, fatores conjunturais poderão suportar o entendimento da situação ou se, numa outra visão, estas similitudes configuram idiosincrasias do empreendedorismo africano que poderão trazer outra perspectiva sobre o conhecimento deste fenómeno.

## Capítulo 3 – Estudo empírico sobre a atividade empreendedora em Moçambique

### 3.1 – Enquadramento concetual

Ao contrário do que ocorre nos países africanos estudados no capítulo anterior, existe relativamente a Moçambique, assim como a muitos outros países da ASS, uma penúria muito acentuada de conhecimento sobre a problemática do empreendedorismo.

No capítulo anterior foi posta em evidência a importância dos dados primários do GEM para a caracterização e a comparabilidade da atividade empreendedora, dados esses que são recolhidos, como vimos, por duas vias principais: o APS e o NES.

Para além do GEM, muitos outros organismos internacionais têm recolhido sistematicamente dados sobre a temática do empreendedorismo no mundo e têm mesmo sido disponibilizados indicadores e índices de âmbito empreendedor, de forma continuada, para muitos países<sup>80</sup>.

Porventura o mais conhecido desses índices é o GEI - *Global Entrepreneurship Index*, desenvolvido pelos Professores Zoltán J. Ács (George Mason University, EUA), László Szerb (Universidade de Pecs, Hungria) e Esteban Lafuente (Universidade Politécnica da Catalunha, Espanha) para o GEDI - The Global Entrepreneurship and Development Institute.

O GEDI é um centro de investigação baseado em Washington D. C. que junta alguns dos principais investigadores do mundo na área do empreendedorismo à volta do propósito da criação de um índice de qualidade e dinâmica dos ecossistemas empreendedores com abrangência nacional e regional.

---

<sup>80</sup> Um exemplo é o *World Competitiveness Report* do Institute for Management Development (IMD) sediado em Lausanne, na Suíça, que se compõe de 385 indicadores distribuídos por 4 grupos, subdividindo-se cada um deles em 5 subgrupos: Desempenho Económico (que se subdivide em: Economia Doméstica, com 29 indicadores; Comércio Internacional, com 30 indicadores; Investimento Internacional, com 18 indicadores; Emprego, com 12 indicadores; e Preços, com 6 indicadores), Eficiência do Governo (que se subdivide em: Finanças Públicas, com 10 indicadores; Política Fiscal, com 12 indicadores; Quadro Institucional, com 17 indicadores; Legislação Comercial, com 21 indicadores; e Quadro Social, com 18 indicadores), Eficiência Empresarial (que se subdivide em: Produtividade e Eficiência, com 10 indicadores; Mercado de Trabalho, com 35 indicadores; Finanças, com 21 indicadores; Práticas de Gestão, com 15 indicadores; e Atitudes e Valores, com 8 indicadores) e Infraestruturas (que se subdivide em: Infraestruturas Básicas, com 25 indicadores; Infraestruturas Tecnológicas, com 19 indicadores; Infraestruturas Científicas, com 25 indicadores; Saúde e Ambiente, com 30 indicadores; e Educação, com 24 indicadores). No entanto, dos 64 países cobertos por estes indicadores, apenas 2 pertencem à África Subsariana: África do Sul e Botswana.

O GEI, inicialmente designado de *Global Entrepreneurship and Development Index* (GEDI), foi calculado de forma regular entre 2009 e 2019, tendo começado naquele ano com 64 países e atingido os 137 nos dois últimos períodos em que foi determinado.

Este índice começou por ser uma via alternativa ao indicador de TEA do GEM para explicar o papel do empreendedorismo no desenvolvimento dos países. No entanto, o GEI era construído a partir de dados secundários e dependia, nomeadamente, dos dados do GEM para poder atingir os seus objetivos.

A principal crítica feita pelo GEI ao GEM é que o questionário do APS foi desenvolvido essencialmente para países desenvolvidos o que levou a inconsistências de resultados no seu principal indicador, o TEA, à medida que os países em vias de desenvolvimento se foram juntando ao GEM, sem que a GERA tivesse mostrado abertura para introduzir mudanças significativas nos instrumentos de recolha de dados.

Por outras palavras, segundo os autores do GEI, o GEM “parou no tempo” e não conseguiu perceber a evolução que o empreendedorismo sofreu ao longo das duas últimas décadas (Ács et al., 2019).

Na discussão dos dados extraídos dos relatórios analisados no capítulo anterior, já se tinha manifestado estranheza com muitos dos resultados divulgados por vários, se não mesmo por todos os 14 países africanos analisados.

Com base nesses resultados, e na experiência de aplicação dos instrumentos de recolha de dados do GEM, parece que o processo do GEM tem inúmeras fragilidades que causam certamente distorções e enviesamentos à informação produzida a partir daqueles dados; no entanto, a crítica relativa à desatualização do questionário do APS, sobretudo no que toca aos países em desenvolvimento, não parece ter sustentação suficiente.

Na realidade, o questionário do GEM tem incorporado alterações frequentes, quase de ciclo para ciclo e, por outro lado, as questões estão formuladas de uma forma suficientemente flexível para captarem as *nuances* dos diferentes contextos culturais e empreendedores.

O GEI era construído a partir de 20 indicadores institucionais, 13 dos quais vinham do *Global Competitiveness Index* (GCI) do WEF que fez, em 2018, uma profunda revisão dos indicadores utilizados pelo GEI e que assim inviabilizou a possibilidade de se manterem análises longitudinais que permitissem avaliar os efeitos de longo prazo das políticas públicas para o desenvolvimento<sup>81</sup>.

---

<sup>81</sup> A revisão provocada pelo WEF visou a adaptação do *Global Competitiveness Index* à 4ª revolução industrial, a designada Indústria 4.0 (Ács et al., 2019).

É preciso ter presente que o GCI não mede o impacto direto do empreendedorismo sobre o desenvolvimento, mas sim a relação entre um conjunto de variáveis de nível micro, meso e macroeconómico e a competitividade nacional, sendo que algumas dessas variáveis estão descritas na literatura como tendo um impacto sobre o empreendedorismo, sob diferentes perspetivas.

O GCI divide as cerca de 110 variáveis que compõem o seu índice nos seguintes 12 pilares: Instituições; Adequação da Infraestrutura; Estabilidade do Quadro Macroeconómico; Adequação dos Sistemas de Saúde e de Educação Primária; Ensino Superior e Formação Profissional; Eficiência dos Mercados de Bens; Eficiência do Mercado de Trabalho; Desenvolvimento dos Mercados Financeiros; Capacidade de Aproveitamento da Tecnologia Existente; Dimensão dos Mercados Interno e Externo; Produção de Novos e Diferenciados Produtos Através dos Mais Sofisticados Processos de Produção; e Inovação (World Economic Forum, 2020).

Mas mesmo antes desta alteração, já era claro que o cálculo do GEI enfermava de simplificações diversas que acabavam por não permitir que este se tornasse numa verdadeira alternativa ao GEM, ou a outras abordagens de recolha de dados primários sempre que o GEM também não estava disponível.

A título de exemplo, e dada a sua relevância para esta tese, refere-se que o cálculo do GEI de Moçambique no último ano em que foi feito, o ano de 2019, resultou da média dos valores verificados no Burkina Faso e nos Camarões relativamente ao ano de 2016 (Ács et al., 2019: 33) o que não é, de maneira nenhuma, suficiente!

A orientação dos criadores do GEI era, essencialmente, a do empreendedorismo de oportunidade e a da inovação, tendo aqueles, por essa razão, criado de seguida um índice focalizado na medição da componente digital na economia a que chamaram de *The Digital Platform Economy Index*. Assim, não há evidência de um particular foco na resolução das limitações apontados ao GEM.

Mas outros indicadores com relevância para o empreendedorismo são disponibilizados por instituições centrais no contexto do desenvolvimento económico, como é o caso dos 64 indicadores incluídos nos *Africa Development Entrepreneurship*<sup>82</sup> do Banco Mundial, que

---

<sup>82</sup> Estes 64 indicadores são, na prática, 42 se excluirmos as duplicações por unidade monetária uma vez que alguns deles aparecem em *local currency unit* e em *US\$*. Em todo o caso, esta seleção de indicadores também não parece ser uma alternativa imediata ao tipo de dados que se podem obter no GEM ou mesmo no GEI. Referem-se, a título de exemplo, alguns dos indicadores usados pelo Banco Mundial: *Agricultural store within 10Km from household*; *Bakery within 10Km from household*;

infelizmente só cobrem dois países – Madagáscar e Senegal – e vários outros dos 1.745 indicadores incluídos nos *Africa Development Indicators* da mesma instituição.

Há, no entanto, uma fonte de informação com elevado interesse para o estudo que se pretende fazer neste capítulo sobre o empreendedorismo em Moçambique: os resultados do ciclo anual do NES do ano de 2018.

Efetivamente, como se teve ocasião de referir anteriormente, a equipa nacional de Moçambique nunca conseguiu obter os patrocínios necessários à participação no APS, que representa um esforço financeiro de enorme envergadura. Todavia, conseguiu participar por uma vez no NES<sup>83</sup>.

Tal como referido no capítulo anterior, o NES consiste num estudo em que um painel de 36 especialistas, em princípio 4 indivíduos por cada uma das 9 categorias analisadas, é convidado a classificar, numa escala de Likert de 9 pontos – de 1 (discordo totalmente) a 9 (concordo totalmente) – as diferentes condições contextuais para o desenvolvimento do empreendedorismo no país<sup>84</sup>, a que o GEM chama de NFCs – *National Entrepreneurship Framework Conditions*.

Com o objetivo de garantir condições de equilíbrio para este painel, os especialistas são selecionados a partir das comunidades empreendedora, governamental, académica e profissional, não devendo os empreendedores e empresários representar menos de 25% da amostra, nem os profissionais deverão pesar menos do que 50% dos entrevistados.

---

*Banks within 10Km from household; Barber shops within 10Km from household; Banks within 10Km from household; Bricklayers within 10Km from household; Carpenters within 10Km from household; Electrician within 10Km from household; Fuel station within 10Km from household; Mills within 10Km from household; Pharmacy within 10Km from household; Plumbers within 10Km from household; Restaurants within 10Km from household; Shops within 10Km from household; Theaters within 10Km from household, etc.*

<sup>83</sup> A equipa nacional de Moçambique no ciclo de 2018 foi coordenada por nós próprios e integrou os investigadores Brígido Mahoche e Ivan Mindo, respetivamente o Presidente e o Vice-Presidente da ONG *Make it Happen Mozambique – Associação para o Desenvolvimento do Empreendedorismo*, e contou com o patrocínio do banco Millennium bim e da empresa Karingana Marketing, Lda.

<sup>84</sup> Também designadas, como vimos anteriormente, de “ecossistema empreendedor” (Isenberg, 2010).



<b>MOÇAMBIQUE</b>	
<i>National Experts Survey</i>	
	<b>2018</b>
<b>1. Acesso a financiamento ao empreendedorismo</b>	<b>1,71</b>
<b>2. a) Políticas públicas: Apoio e relevância</b>	<b>1,83</b>
<b>2. b) Políticas públicas: Impostos e burocracia</b>	<b>2,48</b>
<b>3. Programas governamentais para o empreendedorismo</b>	<b>2,25</b>
<b>4. a) Ensino do empreendedorismo na escola</b>	<b>1,77</b>
<b>4. b) Ensino do empreendedorismo depois da escola</b>	<b>2,26</b>
<b>5. Transferência de tecnologia</b>	<b>1,91</b>
<b>6. Infraestruturas comerciais e profissionais</b>	<b>3,61</b>
<b>7. a) Facilidade de entrada: Dinâmica do mercado</b>	<b>4,82</b>
<b>7. b) Facilidade de entrada: Bloqueios e regulação</b>	<b>3,11</b>
<b>8. Infraestruturas físicas</b>	<b>4,99</b>
<b>9. Normas sociais e culturais</b>	<b>3,14</b>

Quadro 3.1 – Resultados de Moçambique no NES 2018

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados disponíveis em

<https://www.gemconsortium.org/>

As questões que são colocadas aos especialistas sobre cada uma das 12 dimensões em apreço, são:

Acesso ao financiamento do empreendedorismo<sup>85</sup> – Qual é a disponibilidade de recursos financeiros para PMEs?

Políticas públicas<sup>86</sup>: Apoio e relevância – Em que medida as políticas públicas apoiam o empreendedorismo, enquanto elemento económico relevante?

<sup>85</sup> Dimensão medida através de 8 itens, cobrindo: capital próprio; instrumentos de dívida; subsídios públicos; investidores informais; *business angels*; fundos de capital de risco; *IPOs*; empréstimos privados (*crowding*).

<sup>86</sup> As políticas públicas são aferidas através dos 7 itens seguintes: orientação para *startups*; prioridade nacional às *startups*; prioridade local às *startups*; licenciamento obtido em cerca de uma semana; os impostos não são excessivos; impostos e quadro regulatório estáveis e previsíveis; burocracia, licenciamento e quadro regulatório aceitáveis.

Políticas públicas: Impostos e burocracia – Em que medida as políticas públicas apoiam o empreendedorismo, com impostos e quadros regulatórios agnósticos à dimensão das empresas ou encorajando *startups* e PMEs?

Programas governamentais para o empreendedorismo<sup>87</sup> – Existem programas de qualidade no apoio ao empreendedorismo, aos níveis local, regional e nacional?

Ensino do empreendedorismo<sup>88</sup> na escola – Em que medida a formação sobre criação e gestão de PMEs está integrada nos níveis primário e secundário do sistema de ensino e formação?

Ensino do empreendedorismo depois da escola – Em que medida a formação sobre criação e gestão de PMEs está integrada no nível superior do sistema de ensino e formação, nas universidades, escolas de gestão e na formação vocacional?

Transferência de tecnologia<sup>89</sup> – Em que medida a investigação e desenvolvimento levada a cabo no país origina novas oportunidades de negócio e está disponível para que as PMEs possam desenvolver os seus modelos de negócio?

Infraestruturas comerciais e profissionais<sup>90</sup> – Existe um quadro de proteção de direitos de propriedade, como patentes e afins? Há disponibilidade de serviços especializados nos domínios comercial, legal, contabilístico e outros com relevância para o desenvolvimento das *startups*? Existem instituições de promoção e suporte às PMEs?

---

<sup>87</sup> Dimensão aferida por 6 itens, nomeadamente: maioria dos apoios concentrada numa única agência; a incubação e a aceleração de empresas são eficazes; adequada quantidade de programas de apoio; as agências governamentais têm pessoal competente e eficaz; quase todos os empreendedores que precisam de apoio conseguem encontrá-lo; os programas governamentais são eficazes.

<sup>88</sup> O ensino e formação do empreendedorismo são investigados através dos 6 seguintes itens: o ensino encoraja a criatividade, autossuficiência e iniciativa pessoal; o ensino cobre adequadamente os princípios da economia de mercado; o ensino dá atenção ao empreendedorismo e à criação de empresas; o ensino superior dá preparação para o lançamento e desenvolvimento de *startups*; as escolas de gestão dão preparação adequada para o lançamento e desenvolvimento de *startups*; a formação vocacional, profissional e contínua prepara adequadamente para o lançamento e desenvolvimento de *startups*.

<sup>89</sup> A transferência de tecnologia é medida por 6 itens: há uma transferência eficiente de novos conhecimentos do sistema de ciência e tecnologia para as *startups*; as *startups* têm tanto acesso a tecnologia quanto as grandes empresas; as *startups* podem suportar o custo da tecnologia mais recente; existem subsídios governamentais para que as *startups* possam adquirir tecnologia; o sistema de ciência e tecnologia tem capacidade para suportar a criação de *startups* tecnológicas de nível mundial em pelo menos uma área; existem boas condições para que engenheiros e cientistas comercializem as suas ideias através de *startups*.

<sup>90</sup> Dimensão medida através de 5 itens, cobrindo: existem consultores e especialistas suficientes para apoiar *startups*; as *startups* podem suportar o custo destes serviços especializados; é fácil para as *startups* obter bons prestadores de serviços; é fácil para as *startups* obter bons serviços jurídicos e contabilísticos; é fácil para as *startups* obter bons serviços bancários.

Facilidade de entrada<sup>91</sup>: Dinâmica do mercado – Qual é a relevância do nível de mudança nos mercados, de ano para ano?

Facilidade de entrada: Bloqueios e regulação – Em que medida as novas empresas são livres de entrar nos mercados existentes?

Infraestruturas física<sup>92</sup> – Existe facilidade de acesso a recursos físicos como comunicações, energia, transportes, terrenos e edificações a um preço não discriminatório para PMEs?

Normas sociais e culturais<sup>93</sup> – Em que medida as normas sociais e culturais permitem ou mesmo encorajam o aparecimento de novos métodos empresariais ou atividades potencialmente suscetíveis de aumentar o rendimento e a riqueza dos indivíduos?

Numa análise imediata dos valores absolutos, constata-se que os resultados obtidos por Moçambique no *National Experts Survey* são extremamente baixos, tendo todos os indicadores ficado abaixo de cinco pontos numa escala de um a nove.

Particularmente penalizadora foi a pontuação obtida no Acesso ao Financiamento ao Empreendedorismo, com uma média de 1,71 pontos; já a mais positiva de todas as classificações obtidas foi de 4,99 pontos nas Infraestruturas Físicas.

Para se fazer uma discussão um pouco mais contextualizada destes resultados, pode-se recorrer a Herrington e Coduras (2019), que analisa alguns dos resultados do NES de Moçambique conjuntamente com os dados de três outros países comparáveis da África Subsariana – África do Sul, Angola e Madagáscar – no intuito de aprofundar a compreensão dos fatores que estarão a dificultar e a inibir o desenvolvimento do empreendedorismo nestes países.

---

<sup>91</sup> A facilidade de entrada é aferida através dos 6 itens seguintes: os mercados de bens e serviços mudam significativamente de ano para ano; os mercados de B2B mudam significativamente de ano para ano; as *startups* podem entrar facilmente em novos mercados; as *startups* podem suportar o custo de entrada no mercado; as *startups* podem entrar em mercados sem serem injustamente bloqueadas por empresas estabelecidas; a legislação sobre a concorrência é eficaz e bem aplicada.

<sup>92</sup> Dimensão aferida por 5 itens, nomeadamente: a infraestrutura física (estradas, serviços públicos, comunicações, água) oferece um bom suporte às *startups*; não é muito caro para uma *startup* obter um bom acesso a comunicações (telefone, internet, etc.); uma *startup* pode obter um bom acesso a comunicações (telefone, internet, etc.) em cerca de uma semana; as *startups* podem suportar o custo dos serviços básicos (gás, água, eletricidade, saneamento); as *startups* conseguem aceder a serviços públicos (gás, água, eletricidade, saneamento) em cerca de um mês.

<sup>93</sup> As normas sociais e culturais são aferidas através dos 5 itens seguintes: a cultura nacional é altamente favorável ao sucesso individual alcançado por via do esforço pessoal; a cultura nacional enfatiza a autossuficiência, a autonomia e a iniciativa pessoal; a cultura nacional encoraja a tomada de riscos empresariais; a cultura nacional incentiva a criatividade e a inovação; a cultura nacional enfatiza a responsabilidade que o indivíduo (e não o coletivo) tem na gestão da sua própria vida.

Não sendo um trabalho imune a críticas, uma vez que compara dados de vários anos diferentes, num período que se estende de 2012 a 2018, este estudo é apesar de tudo um contributo muito relevante para a compreensão das condições estruturais do empreendedorismo na África Subariana.

Este artigo fornece ainda os resultados mais recentes dos inquéritos do NES levados a cabo em todos os países africanos que alguma vez participaram no *National Experts Survey* do GEM, até ao ciclo de 2018, o que é uma informação extremamente rica para a compreensão da posição relativa de Moçambique no quadro regional.

A partir destes dados, e excluindo os países africanos da região designada na literatura internacional por *Middle-East and Northern Africa* (MENA), construímos dois quadros de resultados que a seguir se apresentam.

<b>PAÍS</b>	<b>Ano</b>	<b>Pontuação Total NES</b>
<b>África do Sul</b>	<b>2017</b>	<b>51,64</b>
<b>Angola</b>	<b>2018</b>	<b>44,56</b>
<b>Botswana</b>	<b>2015</b>	<b>55,78</b>
<b>Burkina Faso</b>	<b>2016</b>	<b>54,62</b>
<b>Camarões</b>	<b>2016</b>	<b>58,67</b>
<b>Etiópia</b>	<b>2012</b>	<b>62,67</b>
<b>Gana</b>	<b>2013</b>	<b>57,59</b>
<b>Madagáscar</b>	<b>2018</b>	<b>44,32</b>
<b>Malawi</b>	<b>2013</b>	<b>52,65</b>
<b>Moçambique</b>	<b>2018</b>	<b>33,88</b>
<b>Namíbia</b>	<b>2013</b>	<b>59,40</b>
<b>Nigéria</b>	<b>2012</b>	<b>53,54</b>
<b>Senegal</b>	<b>2016</b>	<b>54,42</b>
<b>Sudão</b>	<b>2018</b>	<b>45,78</b>
<b>Uganda</b>	<b>2014</b>	<b>60,71</b>
<b>Zâmbia</b>	<b>2013</b>	<b>51,50</b>

Quadro 3.2 – Pontuações totais do NES para os países da ASS

Fonte: Elaboração própria, a partir de Herrington e Coduras (2019, p. 7)

O quadro 3.2 apresenta o cálculo dos resultados totais por país, resultantes da soma das pontuações de cada um dos indicadores; o quadro 3.3 exhibe as pontuações obtidas em cada país por cada indicador, assim como o cálculo das médias simples de cada um desses indicadores, considerando os 16 países da amostra.

Destes 16 países em confronto, Moçambique obteve a pior classificação total, com 33,88 pontos, e só em dois indicadores apresentava um resultado positivo que eram, simultaneamente, os mesmos únicos dois indicadores em que não apresentava o pior resultado de todos: no indicador 7. a) – Facilidade de Entrada: Dinâmica do Mercado, em que é o segundo pior, atrás do Senegal; e no indicador 8. – Infraestruturas Físicas, em que aparecem três países com pior resultado, nomeadamente Sudão, Madagáscar e Angola, o pior deles todos.

Em todos os outros dez indicadores, Moçambique obteve as piores classificações de toda a amostra, o que é sem dúvida um fator de preocupação e um elemento que suscita a necessidade de investigação adicional e a procura de melhor conhecimento.

Sem surpresa, o indicador que apresenta a pior média global é o indicador 5. – Transferência de Tecnologia, que não ultrapassa 3,32 pontos, seguido do indicador 4. a) – Ensino do Empreendedorismo na Escola, com um resultado de 3,41 pontos, do indicador 1. – Acesso a Financiamento ao Empreendedorismo, com um resultado de 3,73 pontos, e do indicador 3. Programas Governamentais para o Empreendedorismo, com 3,96 pontos, todos eles abaixo de 4 pontos.

Para além destes, mais três indicadores apresentam médias negativas, abaixo de 4,50 pontos, nomeadamente os indicadores 2. b) – Políticas Públicas: Impostos e Burocracia, com um resultado de 4,05 pontos, 7. b) – Facilidade de Entrada: Bloqueios e Regulação, com um resultado de 4,20 pontos e 2. a) – Políticas Públicas: Apoio e Relevância, com um resultado de 4,28 pontos.

Ou seja, dos doze indicadores estudados no *National Experts Survey* do GEM, sete deles apresentam uma média negativa nesta amostra, o que é bem revelador das dificuldades estruturais no enquadramento do empreendedorismo na África Subsariana.

Moçambique obtém a sua melhor pontuação no indicador que apresenta a segunda mais elevada média da amostra, com 5,50 pontos, e obtém a sua segunda melhor pontuação no indicador mais bem classificado por estes países, com um resultado de 5,59 pontos.

PAÍS	Ano	NES 1.	NES 2. a)	NES 2. b)	NES 3.	NES 4. a)	NES 4. b)	NES 5.	NES 6.	NES 7. a)	NES 7. b)	NES 8.	NES 9.
África do Sul	2017	4,52	4,41	3,73	3,64	3,20	4,55	3,13	4,86	5,56	3,44	5,72	4,88
Angola	2018	2,59	3,65	3,65	3,13	3,22	3,85	2,72	4,55	4,98	3,57	3,97	4,68
Botswana	2015	4,37	4,43	4,41	4,41	4,54	5,40	4,21	4,50	5,38	3,74	5,35	5,04
Burkina Faso	2016	3,24	5,49	5,78	5,13	2,63	5,27	2,99	4,68	4,90	3,80	5,31	5,40
Camarões	2016	4,37	4,95	4,39	5,00	3,56	5,78	4,19	5,49	5,11	4,55	5,74	5,54
Etiópia	2012	4,32	6,37	5,53	4,72	4,28	5,42	4,00	4,81	7,04	4,86	5,99	5,33
Gana	2013	4,66	4,88	3,96	4,12	3,74	5,24	3,73	5,40	5,54	5,38	5,38	5,56
Madagáscar	2018	2,79	3,30	3,21	3,03	2,33	5,51	3,27	4,35	5,15	3,35	4,26	3,77
Malawi	2013	3,47	4,14	3,40	3,69	3,92	5,20	3,42	5,00	6,19	4,79	5,06	4,37
Moçambique	2018	1,71	1,83	2,48	2,25	1,77	2,26	1,91	3,61	4,82	3,11	4,99	3,14
Namíbia	2013	4,68	5,31	3,82	4,30	4,99	5,58	3,62	4,99	5,44	4,63	6,28	5,76
Nigéria	2012	3,96	3,55	3,58	3,60	3,76	4,39	3,37	5,17	6,61	4,28	5,49	5,78
Senegal	2016	3,55	4,99	6,03	5,31	2,05	3,78	2,68	6,61	3,29	4,45	8,26	3,42
Sudão	2018	3,89	2,49	2,69	2,66	2,47	3,92	2,94	4,83	7,46	3,17	4,92	4,34
Uganda	2014	4,18	4,93	3,96	4,57	4,36	5,60	3,98	5,56	6,35	5,11	6,01	6,10
Zâmbia	2013	3,44	3,82	4,21	3,87	3,69	4,43	3,02	4,61	5,54	4,90	5,22	4,75
<i>Médias</i>		3,73	4,28	4,05	3,96	3,41	4,76	3,32	4,94	5,59	4,20	5,50	4,87

Quadro 3.3 – Resultados parciais e médias dos indicadores do NES para os países da ASS

Fonte: Elaboração própria, a partir de Herrington e Coduras (2019, p. 7)

Atrás de Moçambique, na classificação total, seguem-se Madagáscar, Angola, Sudão, Zâmbia e África do Sul, este último país com um resultado total de 51,64 pontos, reforçando a ideia anteriormente defendida de não se identificarem diferenças claras por nível de desenvolvimento.

Relativamente à Namíbia, o outro país classificado no segundo nível de desenvolvimento económico, das *efficiency-driven economies*, a situação é um pouco mais favorável, com 59,40 pontos, mas ainda assim abaixo de países teoricamente menos desenvolvidos como o Uganda e a Etiópia, este último a liderar surpreendentemente este *ranking* com 62,67 pontos, embora só obtenha o resultado mais elevado num único indicador, o 2. a) – Políticas Públicas: Apoio e Relevância com 6,37 pontos.

A classificação mais elevada de todas, de 8,26 pontos, é obtida pelo Senegal no indicador 8. – Infraestruturas Físicas. Este país, apesar de ficar a meio da tabela, em 8º lugar, em termos de pontuação global, lidera a classificação de quatro dos indicadores estudados.

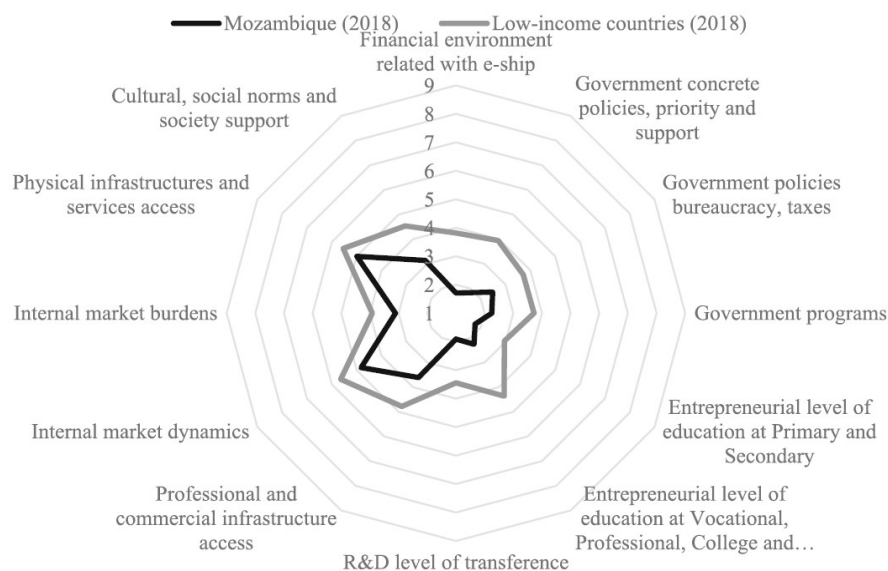


Figura 3.4 – NES Moçambique *versus* média dos países de baixo rendimento (2018)

Fonte: Herrington e Coduras (2019, p. 9)

A figura 3.4, acima, coloca em evidência a posição desfavorável de Moçambique relativamente à média de todos os países de baixo rendimento que participaram no NES no período em consideração, independentemente da sua região geográfica, e não apenas na comparação com os países da África Subariana.

Em Moçambique, e de acordo com o mesmo estudo (Herrington & Coduras, 2019), verificava-se uma falta de subsídios governamentais e uma dificuldade de acesso a investidores em iniciativas empreendedoras, como *business angels*, fundos de capital de risco e mercado de capitais (IPO<sup>94</sup>), e mesmo a disponibilidade de investidores informais situava-se abaixo do número desejável.

As condições de acesso ao financiamento estão divididas, de acordo com especialistas, entre fontes tradicionais e fontes mais sofisticadas, verificando-se uma preponderância dos canais tradicionais que explicam cerca de 58% da variância dessa componente.

<sup>94</sup> Vide nota de rodapé nº 48.

Os especialistas consultados revelam que as políticas públicas relativas ao empreendedorismo são essencialmente explicadas pelos apoios governamentais e pelo quadro regulatório, impostos e burocracia.

O painel é especialmente crítico da qualidade das políticas públicas, nomeadamente no que toca ao impacto negativo da burocracia, licenciamento e quadro regulatório sobre o lançamento de empresas, o chamado efeito “*red tape*”, que é extremamente difícil de remover devido a todas as ineficiências do sistema, à falta de experiência apropriada dos atores públicos e também por causa da corrupção.

Moçambique necessitava que fosse dada mais ênfase à melhoria do quadro regulatório para favorecer uma intervenção mais apoiada do governo em matéria de empreendedorismo e lançamento de novas empresas, uma vez que este quadro regulatório é mais determinante no país do que o apoio governamental.

Relativamente aos programas governamentais, os resultados do NES moçambicano revelam que a falta de experiência na gestão dos mesmos e a sua falta de financiamento são os principais constrangimentos, acompanhados da falta de divulgação e de informação dos instrumentos desenvolvidos. Mas, efetivamente, a restrição com maior impacto é a penúria de recursos para estimular o empreendedorismo.

Os especialistas consultados revelam que a qualidade da educação empreendedora nos níveis primário e secundário de ensino é claramente insuficiente em Moçambique e que o sistema de ensino não transmite adequadamente os princípios fundamentais da economia de mercado nem prepara os jovens para prescindirem do mercado de trabalho formal e optarem pelo empreendedorismo.

A educação empreendedora na escola e no ensino universitário carece de uma muito maior atenção do que propriamente a formação específica em criação de empresas.

Relativamente aos indicadores 5. – Transferência de Tecnologia, 6. – Infraestruturas Comerciais e Profissionais, 7. a) – Facilidade de Entrada: Dinâmica do Mercado, 7. b) – Facilidade de Entrada: Bloqueios e Regulação, 8. – Infraestruturas Físicas, e 9. – Normas Sociais e Culturais, nenhuma análise foi feita em Herrington e Coduras (2019).

Por esta razão, e considerando ainda que não é possível utilizar-se as escalas completas do NES nos 3 anos seguintes à recolha dos dados<sup>95</sup>, neste caso até 31/12/2021, bem como a já aludida ausência de participação no APS, torna-se necessário avançar para um estudo empírico

---

<sup>95</sup> Vide <https://www.gemconsortium.org>



que complemente a informação existente e nos permita melhor compreender os meandros do empreendedorismo moçambicano que, complementada pela base teórica dos capítulos 4 e 5, nos ofereça a possibilidade de desenvolver uma proposta de *framework* para um empreendedorismo de “topo da pirâmide” neste país.

### **3.2 – Definição metodológica, amostragem e categorização**

O estudo empírico que se irá de seguida desenvolver visa, por um lado, aprofundar a compreensão das conclusões preliminares sugeridas pelos resultados do NES Moçambique 2018 e, por outro, recolher informação adicional para a sustentação de uma proposta de abordagem plena de ambição para uma hipotética nova perspetiva (futura) do empreendedorismo moçambicano.

A abordagem metodológica seguida é de natureza qualitativa, assente em entrevistas semiestruturadas.

Esta abordagem parece ser um complemento simultaneamente necessário e válido aos dados de natureza quantitativa recolhidos no contexto do GEM e, por outro lado, parece ser também uma forma eficaz de obter a flexibilidade necessária a uma exploração mais livre e exaustiva de tópicos que possam emergir das conversas desenvolvidas com os entrevistados deste estudo, permitindo “ouvir os dados”, na expressão de Rubin e Rubin (2012).

A utilização de entrevistas é particularmente pertinente para a investigação contextualizada em África, nomeadamente quando uma recolha de dados presencial não se afigura possível por razões de dispersão geográfica dos participantes e devido a diferentes restrições à mobilidade, como conflitos armados, doenças e indisponibilidade de transportes e/ou de vias de comunicação (McDade & Spring, 2005).

Para que os resultados de investigação extraídos das entrevistas possam aspirar a uma plena validade, interna e externa, a utilização desta técnica obriga ao respeito rigoroso de um conjunto de procedimentos de implementação que incluem, nomeadamente, a categorização prévia dos temas a explorar e a identificação dos tópicos a discutir durante o processo de recolha de dados, permitindo a sua indexação subsequente através do recurso a ferramentas técnicas apropriadas (Kvale, 1996), nomeadamente de natureza informática.

A montante da implementação, e como primeira etapa do processo metodológico, surge o processo de definição da amostra, ou seja, o procedimento de seleção dos indivíduos a serem entrevistados.

Neste caso, a população-alvo é a comunidade empreendedora moçambicana, os indivíduos que mais diretamente vivenciam as vicissitudes e virtualidades da opção empreendedora, as suas esperanças e as suas decepções, junto de quem pretendemos descobrir e compreender alguns detalhes e particularidades do fenómeno do empreendedorismo neste país.

Nesta etapa, optou-se por não envolver outros atores do ecossistema empreendedor na discussão, justamente por parecer que, na ausência de dados do APS, dever-se-ia centrar a conversa nos intérpretes diretos do empreendedorismo e tentar explorar, com estes, os dilemas, incertezas, experiências e desafios do empreendedorismo latente e os riscos e perigos das diferentes etapas de transição do processo empreendedor.

Assim sendo, o desafio fixado para este estudo foi o de tentar, com a abordagem qualitativa delineada, extrair as *missing pieces* do APS e do NES e, com isso, lograr um contributo relevante para a compreensão do empreendedorismo moçambicano.

Para tal, resolveu-se considerar, para além de empreendedores moçambicanos nativos, também empreendedores estrangeiros a atuar em Moçambique e empreendedores moçambicanos provenientes da diáspora.

Dada a dimensão e a dispersão da população-alvo em estudo, a ausência de estatísticas que permitam uma estratificação pertinente de uma qualquer amostra probabilística, e considerando ainda a inexistência de uma taxonomia administrativa que permita identificar os negócios por critérios de impacto potencial, seguiu-se neste estudo uma abordagem tendencialmente inovadora<sup>96</sup> utilizando, como fonte de construção amostral, o programa “Pérolas do Oceano” do canal televisivo RTP África.

A utilização de programas televisivos como campo de análise válido para o estudo científico do empreendedorismo foi legitimado pela publicação do artigo de Smith e Viceisza (2018) numa das revistas científicas de maior fator de impacto desta área científica.

Neste trabalho, são retiradas conclusões generalizáveis sobre as competições do tipo *business pitch*<sup>97</sup> a partir da análise de dados de uma amostra de episódios do programa *Shark Tank* do canal televisivo ABC dos Estados Unidos da América, programa esse que reproduz

---

<sup>96</sup> Por “tendencialmente inovadora” queremos significar uma abordagem que, tendo algumas semelhanças com uma referência identificada na literatura (que, apesar disso, não foi uma fonte de inspiração), comporta, todavia, bastantes elementos que foram originalmente desenvolvidos para o efeito.

<sup>97</sup> Uma competição *business pitch* é um tipo de concurso em que um empreendedor ou equipa empreendedora em fase de *early stage* procura atrair o interesse de um ou mais potenciais investidores do tipo *business angel* através de uma apresentação do tipo comercial de duração extremamente limitada – normalmente não mais do que 5 minutos – em que uma discussão técnica sobre detalhes importantes do negócio não tem (propositadamente) lugar (Smith & Viceisza, 2018).

aquele tipo de competição dentro de um conceito televisivo que se pretende fiel à situação-tipo descrita.

O pressuposto fundamental da validade interna deste tipo de estudo é a assunção que o programa televisivo em causa utiliza critérios de seleção dos empreendedores e das situações de empreendedorismo apresentadas que são extraídos, de forma estatisticamente significativa, da realidade da população-alvo representada.

Independentemente dos critérios jornalísticos e de entretenimento utilizados na conceção dos programas televisivos, nomeadamente os relativos ao empreendedorismo, e quaisquer que sejam os objetivos de nível de audiências perseguidos, parece seguro considerar que qualquer programa que atinja uma duração de emissão contínua de uma década já não representa um risco significativo de enviesamento amostral, em particular no que se refere ao risco mais comum de inversão de causalidade.

Naturalmente, o nível de escrutínio, interno e externo, a que o programa é sujeito tem uma influência importante sobre a sua evolução interna e consequente representatividade externa do fenómeno descrito pelo mesmo.

O programa “Pérolas do Oceano” define-se a si próprio como um “programa de televisão que visa retratar a atualidade de negócios e clima social de Angola, Moçambique, Cabo Verde, São Tomé e Príncipe, Guiné e Portugal [...] pretende dar a conhecer o melhor da África contemporânea de forma a potenciar investimentos, fomentar negócios e aproximar pessoas e culturas”<sup>98</sup>.

Significa isto que, para além das *startups* e dos pequenos negócios estabelecidos, o programa apresenta ainda projetos de empreendedorismo social, grandes projetos de investimento, nomeadamente de investimento direto externo, assim como reporta eventos que tenham a promoção de setores da atividade económica ou a apresentação de programas públicos de impacto empresarial como elemento central.

Este magazine, produzido por uma pequena equipa localizada em Maputo, tem uma periodicidade de emissão semanal e cada episódio tem uma duração de 30 minutos. O primeiro episódio foi transmitido a 02/10/2008 e em 2021 já ia na sua 15ª temporada regular de emissões, embora com alguns hiatos apreciáveis pelo caminho, nomeadamente entre maio de 2009 e fevereiro de 2011.

---

<sup>98</sup> Vide <https://www.rtp.pt/programa/tv/p20819>

A sua linha editorial é a da apologia da atitude empreendedora demonstrando, através dos casos apresentados, a (enorme) diversidade de oportunidades de negócio existente em África e os (inúmeros) empreendedores bem-sucedidos que se podem encontrar nos países cobertos.

A finalidade principal é a cobertura da atividade empresarial da África lusófona, o que inclui os negócios gerados pelos empreendedores nativos desses países, pelos empreendedores portugueses e de outras nacionalidades estrangeiras a empreender nos países da África lusófona, e pelos empreendedores das várias diásporas dos PALOP a empreender nos países de acolhimento e nos países de origem, e também, a partir de dezembro de 2020, as oportunidades de negócio no Senegal e a atividade empreendedora de indivíduos e empresas portuguesas nesse país francófono da África Ocidental.

No que se refere ao tipo de empreendedorismo retratado, o programa aposta maioritariamente nas situações de empreendedorismo de oportunidade, fazendo periodicamente também a cobertura de situações de empreendedorismo de necessidade, especialmente em Moçambique e na Guiné-Bissau.

Verifica-se neste programa a cobertura de uma grande variedade de elementos de caracterização do empreendedorismo, nomeadamente no que se refere às atividades económicas desenvolvidas, aos aspetos de género, etnicidade e dispersão geográfica dos indivíduos apresentados, fazendo do programa uma verdadeira amostra do fenómeno empreendedor e empresarial dos países-alvo deste programa televisivo<sup>99</sup>.

Contrariamente ao *Shark Tank* norte-americano, o “Pérolas do Oceano” não é um *reality show* nem é uma competição por financiamento ou por qualquer outro objetivo material. Para além disso, este magazine lusófono é ligeiramente mais antigo que o outro formato lançado a 09/08/2009 nos EUA, confirmando o interesse exponencial que o empreendedorismo adquiriu, um pouco por todo o mundo, durante a primeira década do século XXI<sup>100</sup>.

Para efeitos da determinação da amostra a utilizar no estudo a levar a cabo nesta tese, começou-se por selecionar o período temporal objeto de atenção para, de seguida, se proceder à visualização de todos os episódios do período em causa.

Cruzando os critérios de possibilidade, assente na acessibilidade dos referidos episódios do programa, e de relevância, relativo à atualidade e à validade das situações retratadas pelo

---

<sup>99</sup> O que não existe neste programa, como não existe em nenhuma outra emissão televisiva de que tenhamos conhecimento sobre esta temática, é a cobertura do insucesso empreendedor, exceto quando o mesmo origina situações de reestruturação empresarial bem-sucedida.

<sup>100</sup> Antes do aparecimento destes dois programas televisivos, tinha sido lançado no Reino Unido o *Dragon's Den* (2005) e, ainda antes, o *Tigers of Money* no Japão (2001) (Smith & Viceisza, 2018).

referido magazine, selecionaram-se os episódios difundidos no período compreendido entre 21/05/2015 – o episódio mais antigo que se encontrava disponível *online* à data da realização desta pesquisa – e 19/03/2020 – último episódio produzido com conteúdos recolhidos anteriormente à profunda perturbação gerada pela pandemia global da Covid-19, período que se evitou incluir neste estudo pois não se poderia cobrir a totalidade do mesmo e isso poderia enviesar as conclusões deste trabalho.

No total, foram visualizados 238 episódios<sup>101</sup> do programa “Pérolas do Oceano”, de forma integral, todos eles através da plataforma RTP Play da Rádio Televisão Portuguesa, disponível em <https://www.rtp.pt/play/>, correspondendo a cerca de 120 horas de observação de 595 casos de empreendedorismo, líquidos de 24 repetições identificadas ao longo do processo de visualização, duplicações essas que ocorreram, na maioria dos casos, durante os meses de verão em Portugal.

O procedimento metodológico seguido implicou, primeiramente, uma catalogação das situações empreendedoras divulgadas nos seguintes critérios: (i) série do episódio; (ii) número do episódio; (iii) país onde a situação de empreendedorismo decorreu; (iv) região do país onde a mesma teve lugar; (v) descrição do negócio identificando, nomeadamente, a respetiva atividade económica; (vi) nacionalidade do empreendedor; (vii) género do empreendedor, ou indicação de se tratar de uma equipa de empreendedores de ambos os géneros, ou indicação de se tratar de um casal de empreendedores, ou indicação de se tratar de empreendedores unidos por laços de parentesco (normalmente irmãos); (viii) a motivação para a opção empreendedora, entre oportunidade e necessidade; e (ix) o grupo étnico do empreendedor, entre as cinco possibilidades observadas: negro, branco, mestiço, indiano ou árabe.

Numa segunda etapa, foram isolados os casos de empreendedorismo relativos unicamente a Moçambique, tendo sido extraídas 363 situações relevantes para o processo de determinação da amostra.

Embora os critérios de validade científica da abordagem qualitativa seguida não sujeitem a determinação do número exato de entrevistas a efetuar a nenhuma regra estrita de natureza técnica, considerando (i) a dimensão da população-alvo; (ii) os critérios amostrais seguidos em McDade e Spring (2005); e (iii) o quantitativo definido pelo GEM para o NES, optámos por seleccionar 10% da nossa amostra correspondendo, de forma numericamente arredondada, a 36 entrevistas.

---

<sup>101</sup> Deveriam ter sido 239, mas o episódio n.º 3 da Temporada 12, emitido a 31/05/2018, não se encontrava tecnicamente acessível.

Decidiu-se, igualmente, assumir uma taxa de recusa de entrevista de 50%, com base na experiência empírica recolhida de situações análogas anteriores, fixando-se o número de entrevistados a selecionar em 72.

Por fim, a escolha dos indivíduos concretos a quem se dirigir obrigou, uma vez mais, à definição de critérios de seleção. No entanto, como a amostra de episódios visualizados já tinha sido sujeita aos processos de catalogação acima descritos, seguiu-se, como princípio orientador fundamental, o da diversidade de situações empreendedoras a cobrir, quer em termos das características sociodemográficas do empreendedor ou equipa empreendedora encontrada, quer em termos da natureza económica do negócio desenvolvido.

Uma vez a amostra construída, procurou-se rapidamente estabelecer contacto com cada um dos indivíduos pré-selecionados, utilizando-se prioritariamente as redes sociais, com o propósito de aferir a sua disponibilidade para a entrevista e, em caso afirmativo, a necessidade, ou não, de garantir anonimato, dadas as implicações destas informações na preparação dos passos subsequentes. Sete dos empreendedores pré-selecionados tiveram de ser substituídos por se ter constatado ser impossível estabelecer contacto<sup>102</sup>.

Sem surpresa, e após disponibilização do guião geral da entrevista e explicação do seu enquadramento na preparação desta tese, a taxa de recusa situou-se nos 43% (ou seja, 31 dos 72 empreendedores contactados não aceitou ser entrevistado) e a de pedido de anonimato foi de 100% dos que aceitaram participar, dados totalmente em linha com o que já nos havia sucedido em investigações passadas.

Com base nas conversas informais tidas com alguns dos 72 potenciais entrevistados deste trabalho, e considerando o que ocorreu em processos anteriores de recolha de dados por entrevista ou painel em Moçambique, como no ciclo do NES de 2018 e na preparação de Pereira e Maia (2019), identificamos que a importância do pedido de anonimato resulta essencialmente de dois grupos de razões: (i) o desconhecimento pessoal do entrevistador e a inexistência de algum terceiro que possa garantir que se trata de “alguém de confiança”; a ausência de uma conexão mínima entre as relações sociais do entrevistado e o *network* do entrevistador; a falta de compreensão, interesse e empatia do entrevistado para com os objetivos da investigação; e a inexistência de qualquer benefício para o negócio do entrevistado como consequência, direta ou indireta, da participação no estudo; (ii) um receio profundamente enraizado de manifestar,

---

<sup>102</sup> Provavelmente, alguns dos quais já teriam descontinuado a sua atividade empreendedora.

na esfera pública<sup>103</sup>, opiniões que possam ser interpretadas como críticas por “pessoas importantes” e com poder suficiente para prejudicar o desenvolvimento do negócio.

Assim sendo, chegou-se à amostra de indivíduos a entrevistar que se apresenta no quadro 3.5, salvaguardando os cuidados necessários à manutenção do anonimato solicitado pelos participantes neste estudo.

Tendo em conta os objetivos desta tese, a amostra focou-se no empreendedorismo de oportunidade e, dentro deste, em negócios que fossem, por um lado, representativos da atividade empreendedora moçambicana e, por outro, que fossem exemplos de negócios potencialmente “topo da pirâmide”.

As categorias 1 e 2 são categorias de caracterização que visam determinar o *background* fundamental do empreendedor.

Com as categorias 3, 4 e 5, pretende-se determinar o nível de oportunismo do negócio e o seu potencial para “fazer a diferença” no mercado.

As categorias 6, 7, 8 e 9, e parcialmente, também a 5, visam aprofundar a análise dos elementos do NES cujo detalhe não está ainda disponível e que poderão ser informativos sobre aspetos importantes a considerar nesta análise.

Finalmente, com a categoria 10, pretende-se, por um lado, aspetos do APS que não são conhecidos para Moçambique e, por outro, explorar todos os elementos relativos às condições de desenvolvimento do empreendedorismo que não estão cobertos nas outras categorias, abrindo espaço para uma exploração mais larga dos tópicos abordados.

<b><i>n</i> = 41</b>		<b>Ramo</b>			<b>Grupo</b>
<b>indivíduos</b>	<b>Província</b>	<b>do</b>	<b>Género</b>	<b>Motivação</b>	<b>étnico</b>
<b>entrevistados</b>		<b>negócio</b>			
<b>1</b>	Maputo – Província	Indústria transformadora	Homem	Oportunidade	Árabe
<b>2</b>	Maputo – Cidade	Construção civil	Mulher	Oportunidade	Negra
<b>3</b>	Maputo – Cidade	Tecnologias de Informação	Homem	Oportunidade	Negro
<b>4</b>	Maputo – Cidade	Alojamento local	Mulher	Oportunidade	Branca
<b>5</b>	Maputo – Cidade	Atividades recreativas	Casal	Oportunidade	Negros
<b>6</b>	Maputo – Província	Tecnologias de Informação	Equipa	Oportunidade	Negros

<sup>103</sup> Em cumprimento das normas de conduta ética da investigação científica geralmente aceites, todos os entrevistados foram antecipadamente informados de que estariam a participar num estudo integrante de uma tese de doutoramento que seria defendida publicamente e que ficaria disponível num repositório eletrónico de acesso público. Consequentemente, o seu anonimato seria garantido caso fosse expressamente solicitado.

7	Maputo – Cidade	Processamento alimentos	Mulher	Oportunidade	Negra
8	Maputo – Cidade	Tecnologias de Informação	Mulher	Oportunidade	Negra
9	Inhambane	Criação animais p/abate	Homem	Oportunidade	Negro
10	Zambézia	Processamento alimentos	Homem	Oportunidade	Negro
11	Maputo – Província	Equipamentos energéticos	Equipa	Oportunidade	Branco
12	Gaza	Atividades turísticas	Homem	Oportunidade	Negro
13	Maputo – Província	Processamento alimentos	Casal	Oportunidade	Negros
14	Cabo Delgado	Criação animais p/abate	Homem	Oportunidade	Negro
15	Maputo – Cidade	Transporte pessoas	Mulher	Oportunidade	Negro
16	Maputo – Província	Processamento alimentos	Equipa	Oportunidade	Branco
17	Maputo – Cidade	Estética	Mulher	Oportunidade	Branca
18	Maputo – Província	Equipamentos energéticos	Mulher	Oportunidade	Negra
18	Maputo – Cidade	Serviços às empresas	Mulher	Oportunidade	Branca
20	Maputo – Cidade	Vestuário	Mulher	Oportunidade	Negra
21	Nampula	Hotelaria	Mulher	Oportunidade	Indiana
22	Maputo – Cidade	Reparação automóvel	Homem	Oportunidade	Branco
23	Maputo – Cidade	Promoção imobiliária	Homem	Oportunidade	Branco
24	Maputo – Cidade	Vestuário	Homem	Oportunidade	Branco
25	Maputo – Cidade	Vestuário	Casal	Oportunidade	Negros
26	Maputo – Cidade	Vestuário	Mulher	Oportunidade	Negra
27	Zambézia	Indústria transformadora	Homem	Oportunidade	Indiana
28	Maputo – Cidade	Estética	Mulher	Oportunidade	Branca
29	Maputo – Cidade	Processamento alimentos	Mulher	Oportunidade	Branca
30	Maputo – Província	Indústria transformadora	Homem	Oportunidade	Branco
31	Inhambane	Atividades turísticas	Homem	Oportunidade	Negro
32	Sofala	Hotelaria	Homem	Oportunidade	Indiana
33	Zambézia	Serviços às pessoas	Homem	Oportunidade	Indiana
34	Maputo – Cidade	Atividades recreativas	Homem	Oportunidade	Branco
35	Manica	Agricultura	Homem	Oportunidade	Negro
36	Maputo – Província	Indústria transformadora	Homem	Oportunidade	Indiana
37	Maputo – Cidade	Serviços às pessoas	Mulher	Oportunidade	Branca
38	Maputo – Província	Indústria transformadora	Equipa	Oportunidade	Branco
39	Maputo – Cidade	Processamento alimentos	Irmãos	Oportunidade	Branco
40	Niassa	Agricultura	Homem	Oportunidade	Indiana
41	Maputo – Cidade	Agricultura	Homem	Oportunidade	Branco

Quadro 3.5 – Descrição da amostra de entrevistados ( $n = 41$ )

Fonte: Elaboração própria



No quadro 3.6, apresenta-se o guião seguido nas entrevistas com as categorias selecionadas e os tópicos a explorar dentro de cada categoria.

Um pré-teste de uma primeira versão deste guião foi conduzido junto de três dos empreendedores pré-selecionados, tendo tido como resultado a remoção de três tópicos e a alteração da ordem de discussão de duas categorias.

As entrevistas foram conduzidas entre 02/04/2020, a primeira, e 15/10/2020, a última, através de plataformas digitais de videoconferência – WhatsApp (16), Zoom (13), Google Meets (8) e Microsoft Teams (4) – devido às restrições de circulação impostas em Moçambique e em Portugal pela pandemia da Covid-19.

A duração média das entrevistas foi de 91 minutos e 18 segundos, com várias interrupções, umas mais longas e outras menos longas, decorrentes de quebras de acesso à internet do lado dos entrevistados.

O máximo de entrevistas feitas num só dia foi de três, tendo o entrevistador tido o cuidado de conduzir as entrevistas a partir de um local onde o acesso à internet fosse estável e de banda larga, preferencialmente disponibilizado por cabo para evitar a instabilidade dos serviços *wireless*, evidentes sobretudo durante os períodos de confinamento em Portugal.

As entrevistas foram gravadas pelo menos em ficheiro áudio e, sempre que possível, em ficheiro áudio e vídeo, tendo as narrativas sido transcritas num ficheiro Microsoft Excel onde se procedeu à organização dos dados de forma hierarquizada pelas categorias definidas no guião e, posteriormente, se analisaram as frequências das palavras-chave e as suas combinações com outras palavras-chave das diferentes categorias assim se estabelecendo padrões que permitiram extrair conclusões sobre os perfis do empreendedorismo de oportunidade em Moçambique.

CATEGORIAS		TÓPICOS
1	Identificação	Nome Província
2	Informação sociodemográfica	Género Idade Etnia Educação Estado Civil Experiência profissional

<b>3</b>	<b>Descrição do negócio</b>	<b>Setor de atividade</b> <b>Nº de sócios</b> <b>Nº de empregados</b> <b>Nº de familiares</b> <b>Principais produtos</b> <b>Conteúdo inovador</b> <b>Elemento diferenciador</b> <b>Nível de competitividade</b>
<b>4</b>	<b>Opção empreendedora</b>	<b>Data da decisão</b> <b>Principal razão</b> <b>Principais receios</b>
<b>5</b>	<b>Tecnologia</b>	<b>Principais fontes</b> <b>Principais apoios</b> <b>Principais constrangimentos</b>
<b>6</b>	<b>Serviços especializados</b>	<b>Serviços jurídicos</b> <b>Serviços contabilísticos e administrativos</b> <b>Serviços comerciais e de marketing</b> <b>Serviços logísticos e de transporte</b> <b>Serviços bancários e financeiros</b> <b>Serviços informáticos e digitais</b>
<b>7</b>	<b>Acesso aos mercados</b>	<b>Mercado local</b> <b>Mercado provincial</b> <b>Mercado nacional</b> <b>Mercado internacional</b>
<b>8</b>	<b>Infraestruturas físicas</b>	<b>Estradas</b> <b>Ligações aéreas</b> <b>Ligações marítimas</b> <b>Água e saneamento</b> <b>Energia e eletricidade</b> <b>Telecomunicações e internet</b>
<b>9</b>	<b>Normas sociais e culturais</b>	<b>Valorização do empreendedorismo</b> <b>Valorização da autonomia individual</b> <b>Valorização do sucesso individual</b>
<b>10</b>	<b>Atividade empreendedora</b>	<b>Empreendedorismo local</b> <b>Empreendedorismo na província</b> <b>Empreendedorismo nacional</b>

Quadro 3.6 – Guião da entrevista

Fonte: Elaboração própria

### **3.3 – Análise e discussão dos resultados**

Nesta secção far-se-á uma abordagem tópico a tópico com vista a expor as conclusões mais relevantes que foi possível extrair de cada um deles, considerando os tópicos explorados e os empreendedores entrevistados.

Excetuou-se desta análise a categoria 1 – Identificação, para salvaguardar o anonimato individual dos entrevistados e porque a identificação da província onde se desenrola a experiência empreendedora se encontra feita no quadro 3.5.

#### Informação sociodemográfica

Relativamente à informação sociodemográfica, constata-se que o empreendedorismo de oportunidade é um fenómeno tanto masculino quanto feminino em Moçambique, mas aquele que mais se aproxima de uma ideia de “topo de pirâmide”, de maior produtividade, tem uma preponderância de homens e do envolvimento de estrangeiros.

Do ponto de vista etário, a maioria destes empreendedores encontra-se na faixa etária dos 36 aos 51 anos e é negra, embora exista uma presença assinalável de indivíduos brancos e, com menor expressão, também de indianos.

A esmagadora maioria destes empreendedores tem formação superior e todos eles têm uma experiência profissional relevante, nomeadamente em mercados competitivos da Europa – Portugal, Itália, Holanda – e de África – África do Sul e Quénia – e, com menos expressão, da Ásia.

Em termos de situação familiar, todos têm família constituída, embora quase metade não tenha vínculo formal de casamento estabelecido. Cerca de um terço não vive habitualmente com a família, em particular os estrangeiros.

#### Descrição do negócio

Os negócios desenvolvidos pelos empreendedores desta amostra revelam uma grande diversidade de situações empreendedoras, cobrindo atividades agrícolas, indústria transformadora, retalho, tecnologias de informação, serviços B2B e serviços B2C.

A presença de sócios e, por maioria de razão, de uma verdadeira equipa empreendedora é tão mais frequente quanto maior é o conteúdo tecnológico do negócio.

A presença da família na estrutura de decisão do negócio é bastante minoritária na amostra estudada e circunscreve-se, basicamente, aos empreendedores indianos que, simultaneamente, se dedicam essencialmente a atividades de comércio e prestação de serviços B2C.

A presença de casais prevalece em empreendedores vindos da diáspora que, por sua vez, apostam essencialmente em atividades recreativas, comércio a retalho e outras atividades do tipo B2C.

Já quanto à presença de familiares no quadro de colaboradores destas iniciativas empreendedoras, a esmagadora maioria delas conta com a presença de familiares próximos no quadro de pessoal e, também, de amigos próximos e da família alargada. Para além disso, alguns revelam a ligação da sua empresa a redes familiares de negócios de áreas relacionadas, normalmente numa lógica de fornecedor-cliente.

Todos os entrevistados, mesmo os poucos que não têm familiares a colaborar na empresa, afirmam considerar “importante a presença de pessoas próximas na fase de arranque do negócio” e consideram uma opção válida “oferecer sociedade a algumas dessas pessoas numa fase posterior do desenvolvimento do negócio”. Esta constatação atravessa as várias origens nacionais dos empreendedores e os diversos tipos de atividades económicas desenvolvidas e é justificada pela “enorme complexidade que representa desenvolver um negócio em Moçambique” dada a miríade de fatores de incerteza e a necessidade de “uma enorme resiliência” para sobreviver a todos eles, sem se perder a coesão.

Relativamente à carteira de produtos a comercializar, “a regra de ouro é focar e não alargar”, para a maioria dos entrevistados. Mesmo aqueles que se dedicam a atividades de comércio a retalho, por exemplo, revelam que a dinâmica do mercado moçambicano aconselha a “focar num sortido relativamente estreito de produtos cuja rendibilidade seja mais favorável pois o mercado não tem grande espaço”.

Relativamente à dimensão inovadora dos negócios, a amostra estudada é uma amostra focada no empreendedorismo de oportunidade e, em especial, no empreendedorismo potencialmente de “topo de pirâmide” do qual se pretendia, em especial, retirar pistas. Nota-se a presença de vários negócios com elevado conteúdo inovador, em vários setores de atividade, desenvolvidos tanto por empreendedores nativos quanto por empreendedores estrangeiros e, um pouco menos, por empreendedores oriundos da diáspora. Os empreendedores nativos demonstram uma enorme capacidade de alavancar a experiência adquirida em setores altamente competitivos como as tecnologias de informação, a agricultura e, mesmo, a indústria transformadora. As discussões desenvolvidas durante as entrevistas revelam uma extraordinária

capacidade de identificar oportunidades e de lhes dar resposta com produtos adequados e competitivos. As empresas entendem que a sua “competitividade decorre de uma boa capacidade tecnológica suportada por custos de produção inferiores a concorrentes internacionais”; por outro lado, também compreendem que a sua maior dificuldade é a própria estrutura do mercado doméstico, “muito conservador” e “que ainda não cresceu o suficiente para abrir espaço para mais empresas” portanto, “quem chegou primeiro, ganhou vantagem e dificilmente a perde”.

Ao nível da diferenciação, muitas empresas entendem que “os recursos naturais são uma fonte de vantagem competitiva com uma grande margem de progressão” e que “abrem enormes perspectivas para o desenvolvimento da indústria transformadora e de serviços especializados em Moçambique”. No entanto, esta abordagem depende da incorporação de fatores de produção estrangeiros, nomeadamente mão-de-obra, “aos quais nem todas as empresas têm sabido aceder” e que poderia ser um fator de enorme competitividade, quer interna quer externamente, tal como refere um empreendedor do setor turístico, área em que Moçambique tem tido algumas flutuações de perceção no mercado internacional.

Quando se perguntou aos empreendedores quais lhes pareciam ser as melhores vias de ser ainda mais inovador no futuro, aumentando assim o potencial de diferenciação e de competitividade, são referidos três elementos fundamentais: “mais ambição” por parte dos empreendedores, “menos foco nas dificuldades, que existem em todos os países” e, ainda, “uma maior orientação para o mercado internacional” cujo processo e formas de acesso “ainda escapam à maioria dos empreendedores moçambicanos”.

### Opção empreendedora

Relativamente à quarta categoria debatida com a amostra, percebe-se que existem diferenças entre os empreendedores nativos, que referem que “não há outra hipótese neste país”, quase fazendo parecer que mesmo o empreendedorismo de oportunidade é uma necessidade para quem se sente competente em Moçambique, e os empreendedores “que vêm de fora”, cuja opção empreendedora resulta do clássico processo (racional) de identificação e qualificação de oportunidades, com a decisão a ser feita com base no nível de *trade-off* estabelecido entre o empreendedorismo e as opções dadas pelo mercado de trabalho.

Sobre esses empreendedores que vêm de fora, a esmagadora maioria nunca empreendeu antes e é, por isso, não só um conjunto de empreendedores “noviços” como é, para além disso,

um conjunto de empreendedores que não conhece bem o mercado moçambicano tendo, na melhor das hipóteses, uma observação superficial desse mesmo mercado.

Os empreendedores nativos são maioritariamente movidos “por uma enorme ambição” de finalmente ter um rendimento financeiro compatível com as competências adquiridas no mercado de trabalho, exceto nos casos em que “a família já criou as bases do negócio” tendo o empreendedor como papel único “a dinamização das operações”.

Para a maioria dos empreendedores estrangeiros, trata-se de “aproveitar um mercado cheio de oportunidades, onde tudo está por fazer”. Ainda assim, a aspiração de empreender é a razão principal para a opção empreendedora destes indivíduos, que “talvez não tivesse[m] coragem de o fazer” no país de origem, “por falta de confiança”.

Quanto aos principais receios, os empreendedores estrangeiros dizem que “falhar significa simplesmente perder todo o dinheiro investido”, embora isso não implique nada de dramaticamente grave já que sentem “ter sempre lugar no mercado de trabalho, se for preciso regressar”.

Para os empreendedores nativos, o falhanço é visto como um embaraço “pesado” e por isso “o risco deve ser bem calculado” já que “o regresso ao mercado de trabalho pode ser acompanhado de um *downgrade* hierárquico”.

Em caso de falhanço, os empreendedores nativos preferem “se possível, tentar o empreendedorismo outra vez” enquanto os que vêm de fora admitem que o regresso ao mercado de trabalho “seria a consequência natural”, embora estejam abertos a “regressar ao empreendedorismo, caso haja capital para isso”.

### Tecnologia

Verificam-se aqui também algumas diferenças de perspetiva entre os empreendedores nativos e os empreendedores estrangeiros. Para os primeiros, as fontes mais importantes de tecnologia para os negócios a empreender são essencialmente “equipamentos, matérias e processos oriundos do mercado internacional” enquanto para os segundos a principal tecnologia é o *know-how* “tanto dos empreendedores quanto da mão-de-obra local”, o chamado “conteúdo local”, sendo o resto considerado como “*commodities*”, com uma importância menor face ao capital humano.

Quando questionados sobre a competência do sistema nacional de ciência e tecnologia no suporte ao desenvolvimento de negócios, todos pensam que “a situação melhorou muito nos últimos 20 anos, por causa do aumento do número de universidades”, mas que os demais atores

do sistema, como os centros de investigação, laboratórios públicos e o sistema de educação básica e secundária “são muito fracos”.

Relativamente à formação profissional e ao ensino técnico-profissional, também se reconhece que “evoluiu muito e disponibiliza atualmente bastante variedade de competências”, sobretudo desde que as ONGs se começaram a interessar por esse assunto; no entanto, ainda são vistos como “uma segunda escolha” e nem sempre conseguem atrair as pessoas mais capazes.

Justamente por essa razão, uma quantidade assinalável de empreendedores estrangeiros, sobretudo do género feminino, tem desenvolvido em Moçambique negócios de capacitação técnica e tecnológica em áreas de elevada procura e empregabilidade.

Um dos empreendedores entrevistados, que é também docente universitário, referiu que “o principal problema é que dois terços dos estudantes universitários estão a cursar ciências sociais e quase ninguém adquire competências STEM. Assim, o empreendedorismo mais sofisticado tem grandes dificuldades em desenvolver-se”.

Relativamente aos principais apoios, o governo moçambicano tem beneficiado de suporte para o desenvolvimento de competências tecnológicas tanto dos países tradicionalmente parceiros em matéria de cooperação como de instituições internacionais como o Banco Mundial. No entanto, vários entrevistados duvidam da eficácia destes programas referindo que muitos dos fundos obtidos estão a ser utilizados meramente “para cobertura de despesas correntes de universidades públicas e laboratórios públicos que se encontram fortemente subfinanciados pelo orçamento do Estado”.

### Serviços especializados

Os serviços especializados investigados pelo GEM no contexto do NES centram-se, como vimos anteriormente, nas áreas jurídica e administrativa, na consultoria (de gestão) e no sistema bancário, embora a disponibilidade de outros serviços especializados esteja prevista, sem que, no entanto, os mesmos estejam claramente identificados.

Os entrevistados são unânimes quanto à existência no mercado de serviços de boa qualidade nas áreas contabilística, gestão de recursos humanos, auditoria financeira e administração de sistemas informáticos, entre outros, a preços considerados “aceitáveis”.

Os atributos mais frequentemente identificados com o sistema bancário são: “moderno”, “confiável” e “eficiente”, embora a quantidade de agências no centro e norte do país seja classificada de “insuficiente”.

Alguns dos empreendedores da amostra desenvolvem serviços especializados e dizem identificar oportunidades para negócios B2B nas províncias de Maputo-Cidade e Maputo-Província, mas que a dispersão empresarial do resto do país torna muito mais difícil a exploração deste segmento de maior valor acrescentado noutras zonas do país, mesmo em cidades de alguma dimensão como (as capitais provinciais de) Beira e Nampula ou a cidade portuária de Nacala.

Os serviços de logística e transporte encareceram muito a nível nacional desde 2017, com a eclosão dos conflitos armados com a autoproclamada Junta Militar da Renamo, em Manica e Sofala, e com o advento do terrorismo islâmico em Cabo Delgado, resultando num aumento da dependência do transporte aéreo e centralizando ainda mais a distribuição de bens físicos no território nacional.

Na área comercial e de marketing, os entrevistados dizem haver “pouca coisa”, embora consigam sinalizar a existência de algumas empresas de comunicação e de estudos de mercado, que “com a escassez se tornaram um pouco caras”.

Na área jurídica, parecem existir “maiores dificuldades” devido às elevadas restrições de acesso a algumas profissões, como a de advogado, impostas pelas ordens profissionais e pelos reguladores. “O mercado é mais fechado e as empresas nacionais sofrem menos concorrência de empresas internacionais” que, em resposta, “tentam estabelecer relações de parceria e mesmo de aliança com empresas moçambicanas”.

Muitos dos fornecedores destes serviços “resultam de *spin-offs* <sup>104</sup> de empresas internacionais que se foram lentamente estabelecendo em Moçambique a partir de 1992”, nomeadamente nas áreas de contabilidade e auditoria onde “a concorrência é bastante apreciável”.

### Acesso aos mercados

Os empreendedores entrevistados consideram não existir bloqueios no acesso aos mercados e que, globalmente, “Moçambique é um país aberto ao empreendedorismo”, “ao contrário de outros países da SADC em que não se pode constituir uma empresa sem a presença obrigatória de um sócio local”, como refere um dos empreendedores estrangeiros desta amostra que já tinha empreendido no passado noutros países desta sub-região.

---

<sup>104</sup> Um *spin-off* é uma empresa que se autonomiza de uma outra empresa, onde era uma área de negócio integrada, ou de um centro de desenvolvimento de tecnologia, para criar produtos comercializáveis a partir dessa mesma tecnologia (Sciarelli et al., 2021).



Um dos principais problemas identificados nesta matéria pelos entrevistados é a excessiva proximidade à África do Sul, a economia mais desenvolvida do continente africano, “cujo desnível competitivo, sobretudo na indústria transformadora, tem inviabilizado muitos planos de negócio em vários segmentos do setor secundário”, como refere um dos empreendedores, assim como “levou à falência as poucas fábricas que tínhamos herdado do período colonial, como a Mabor”, tal como sublinhado por outro dos entrevistados.

O outro problema é a internacionalização do empreendedorismo moçambicano, ou seja, “em quase 30 anos ininterruptos de crescimento económico e de desenvolvimento do empreendedorismo, não temos praticamente nenhum caso de internacionalização relevante para contar”, é assegurado.

A amostra foi questionada sobre as principais barreiras à internacionalização do empreendedorismo moçambicano. A esmagadora maioria acentua a “falta de investimento em marcas nacionais” que possam trazer valor acrescentado ao país. Mas a montante, há a percepção que “o empreendedorismo em Moçambique tem um pecado original: as necessidades do mercado doméstico”, ou seja, “os empreendedores não têm capacidade de resposta sequer para as oportunidades do mercado doméstico, quanto mais pensar na internacionalização”.

Mas para quase metade da amostra, o verdadeiro problema é a falta de ambição. Os empreendedores moçambicanos “contentam-se com pouco e acham sempre que é tudo muito complicado”, por conseguinte “a internacionalização não é vista como algo alcançável, exceto através de alguns contratos com grandes distribuidores asiáticos de produtos alimentares que comercializam os produtos moçambicanos com as suas próprias marcas”, levando a que “muitos empreendedores nem se apercebem que isso é considerado internacionalização”.

Em suma, “falta uma estratégia nacional de internacionalização que leve as pessoas a desenvolver essa ambição”, para a qual “o contributo de atores como a CTA [Confederação das Associações Económicas de Moçambique] é fundamental”.

### Infraestruturas físicas

As infraestruturas físicas são o elemento que melhor pontuação obteve – 4,99 – no painel do NES de Moçambique na recolha de dados de 2018, conforme referido na discussão dos resultados apresentados no quadro 3.1.

A amostra de empreendedores agora entrevistada também concorda que “as infraestruturas físicas podem ser classificadas de positivas, especialmente desde que a ponte da Katembe foi inaugurada [em novembro de 2018]” e essencialmente “no Sul do país”.

Mas mesmo no Sul, na capital do país, “continuam a existir problemas sérios com os chapas<sup>105</sup> e os *my love*<sup>106</sup>” apesar de alguns investimentos “muito significativos” no transporte ferroviário urbano e suburbano da cidade de Maputo.

Os elementos considerados como mais positivos são os aeroportos “que permitem uma efetiva ligação entre todas as capitais provinciais” e as estradas relativas aos “principais eixos de atividade económica”, em particular “o acesso à fronteira de Ressano Garcia [com a África do Sul] pela N4”. Os portos também são vistos como “adequados às necessidades do país”, especialmente o porto de Nacala “que poderia [todavia] ser melhor aproveitado”.

Como elementos mais negativos, há por parte dos empreendedores que desenvolvem as suas atividades no centro e norte do país a ideia de que tanto as infraestruturas rodoviárias como a generalidade dos equipamentos sociais – escolas, hospitais, repartições públicas – estão “vetustos”, “obsoletos” e, em muitos casos, “inoperantes”.

Esse contraste entre Sul e Norte, extensível a zonas urbanas e zonas rurais, é salientado por uma quantidade assinalável de empreendedores que referem que “ainda há neste país muitos distritos sem saneamento básico, água potável e corrente elétrica” e este é um dos principais entraves ao desenvolvimento do país porque “estas pessoas não têm condições de dar qualquer contributo à economia nacional”.

Reconhecem, ao mesmo tempo, que “tem havido bastante investimento no setor das telecomunicações móveis e acesso à internet”, embora esse investimento seja “quase exclusivamente privado”.

### Normas sociais e culturais

Os empreendedores entrevistados revelaram que a cultura nacional não é especialmente entusiasta do empreendedorismo, embora também não haja nenhuma atitude explicitamente negativa relativamente ao fenómeno, sobretudo quando se trata de pessoas qualificadas a desenvolver negócios de oportunidade.

---

<sup>105</sup> Os “chapas” são um serviço de transporte coletivo privado de pessoas em viaturas com capacidade máxima homologada de 9 passageiros, que, em horas de ponta, chegam a transportar mais do dobro dessa capacidade, tornando-se assim num perigo para a segurança rodoviária.

<sup>106</sup> Os “*my love*” são um serviço de transporte coletivo privado de pessoas na caixa aberta de viaturas para transporte de mercadorias (e sem qualquer possibilidade de homologação para o transporte de passageiros) em que as mesmas viajam de pé agarradas umas às outras para conseguirem manter o equilíbrio. Numa observação imediata e descontextualizada, esta forma de transporte cria a ilusão que as pessoas estão abraçadas, levando aquela designação irónica. Obviamente, trata-se de uma forma de transporte extremamente perigosa.

“Se queres ser valorizado socialmente, vai para a política”, refere um dos empreendedores numa formulação um pouco mais direta do que outras, sobretudo no grupo dos nativos, que partilham a mesma perceção.

Os empreendedores estrangeiros não acham que ser empreendedor seja valorizador do ponto de vista social, nem entre a comunidade estrangeira nem entre a comunidade nativa e “difícilmente esse será um argumento a favorecer o empreendedorismo”.

Em particular entre as mulheres, há a perceção que o sucesso empreendedor “pode até trazer muitas complicações”, sobretudo nos meios mais desfavorecidos, pois “a família alargada tem a tentação de reclamar apoio financeiro daqueles que parecem viver melhor”.

Ao nível da cobertura mediática e, principalmente, de uma cobertura que pudesse projetar estes casos de sucesso, “hoje em dia, por causa dos raptos, as pessoas preferem que nem falem delas” uma vez que “são automaticamente alvo de tentativas de extorsão de todo o género, algumas bastante violentas mesmo”.

De forma generalizada, os entrevistados entendem que a cultura moçambicana não favorece a autossuficiência, a autonomia e a iniciativa pessoal, três dos elementos críticos para o empreendedorismo na ótica do GEM.

Os empreendedores estrangeiros salientam ainda a falta de criatividade e de inovação do povo moçambicano, que em muito se deve “à falta de autoconfiança que resulta de uma certa falta de preparação académica e profissional” que é visível por todos os empreendedores da amostra, achando as mulheres que essa falta de autoconfiança é mais visível nos homens e é tão mais grave quanto menores forem as qualificações das pessoas.

Os empreendedores vindos da diáspora entendem que “falta aos moçambicanos mais contacto com outras culturas e mais disponibilidade para aprender com os outros”. Parece igualmente existir “uma atitude generalizada de falsa humildade que mais não é do que uma desculpa para se continuar a ser menos competitivo”.

Mesmo para os empreendedores nativos, “é comum as pessoas passarem vários anos no estrangeiro e não mudarem nada”, o que é seguramente uma idiosincrasia moçambicana que revela mais do que uma profunda resistência à mudança, “uma verdadeira rejeição da mudança”.

### Atividade empreendedora

Esta última categoria visava abrir espaço para uma discussão centrada nos elementos avaliados pelo APS, nomeadamente os elementos mais diretamente ligados às diversas transições de etapa dentro do processo empreendedor.

Os empreendedores desta amostra concordam que o principal problema da atividade empreendedora em Moçambique é que “a maioria do empreendedorismo latente é totalmente inconsequente”.

Essa ideia é reforçada pelo enorme défice de intraempreendedorismo identificado pelos entrevistados, que entendem que outro grande problema da atividade empreendedora é a “enorme falta de iniciativa da maioria da população”.

Quando o empreendedorismo é consequente, as principais barreiras ao desenvolvimento do negócio são “as gigantescas dificuldades de crescimento”, deixando as empresas vulneráveis “à retaliação ou à estagnação”.

Há um consenso generalizado sobre a ausência de verdadeiras políticas públicas de suporte ao empreendedorismo de oportunidade. Há mesmo a sensação de que “o empreendedorismo não é levado muito a sério pelos agentes políticos”, sendo visto como uma atividade “pouco relevante”.

Tal como nos demais países africanos estudados no capítulo anterior, “o empreendedorismo feminino é bastante mais realista e consequente que o empreendedorismo masculino”, embora as empresas mais “topo da pirâmide” foram lançadas por homens ou por equipas maioritariamente masculinas, identificando-se assim dois modelos distintos de empreendedorismo em Moçambique: um modelo feminino, “mais gregário e mais virado para a sustentabilidade da comunidade”, e um modelo masculino, “mais individualista e mais preocupado com o lucro” e, nessa perspetiva, mais tradicional e também mais deslocado da realidade atual do país, para bem e para o mal.

## **Parte II – Definindo a visão e pondo o conhecimento em ação**

Na segunda parte, será feita uma análise dos principais aspetos relativos à utilização da tecnologia e ao desenvolvimento da inovação na África Subsariana, assim como uma caracterização da economia política atual do empreendedorismo moçambicano com vista a poder estabelecer-se uma proposta original de medidas de política pública para uma teoria da mudança do empreendedorismo “topo de pirâmide” para Moçambique.

Esta análise obrigará, previamente, a apresentar e a discutir o conceito de “ecossistema empreendedor”, um dos objetos teóricos que permitem enquadrar a qualidade e o impacto do empreendedorismo numa lógica local / regional / nacional. Para tal, será feita uma revisão exaustiva do estado da arte sobre esta temática, incluindo, em particular, os trabalhos que tiveram maior impacto.

Serão também apresentados e discutidos os principais *hubs* de inovação tecnológica digital da ASS descritos na literatura, nomeadamente os casos mais recentemente documentados do Gana, Quênia, Ruanda e Zimbabwe, e distinguindo-se este conceito menos usual do anteriormente aludido conceito de ecossistema empreendedor.

No contexto desta discussão, será feito um contributo original relativo à descrição do parque de ciência e tecnologia de Maluana, uma das iniciativas mais paradigmáticas da abordagem do governo moçambicano ao fomento do empreendedorismo tecnológico de oportunidade.

Será feita, também, uma análise de economia política do empreendedorismo moçambicano, no intuito de se obter uma compreensão e interpretação dos aspetos mais ideológicos e idiossincráticos da política económica moçambicana em matéria de atividade empreendedora, garantindo-se, assim, a inclusão nesta tese de um sentido histórico que contextualize os desafios atuais do desenvolvimento do país.

Esta análise terminará com uma análise abrangente ao ecossistema empreendedor de Moçambique.

Por fim, partir-se-á para a construção do contributo porventura mais significativo desta tese, uma teoria da mudança que sustente uma nova e ambiciosa abordagem de política pública, do tipo “topo da pirâmide”, ao empreendedorismo em Moçambique.

Para tal, esta investigação enquadrar-se-á no contexto das abordagens investigativas do âmbito da Teoria da Mudança em políticas públicas, o que obrigará à condução de um exercício prospetivo das macrotendências económicas e da forma como os elementos mais significativos

dessas forças poderão condicionar um determinismo causal entre as variáveis de um hipotético projeto de desenvolvimento nacional, que será sujeita a um teste de validação através de três *focus groups*.

## Capítulo 4 – Tecnologia e inovação no empreendedorismo da África Subariana

### 4.1 – Ecossistemas empreendedores

O termo “ecossistema” foi utilizado pela primeira vez no contexto do empreendedorismo por Isenberg (2010) para designar os meios-ambientes que alimentam e suportam o empreendedorismo.

Esses meios-ambientes resultam da interação entre atores, públicos e privados, e fatores, e têm o empreendedorismo produtivo, desejavelmente de alto impacto, como *output* de um sistema que se situa numa determinada região ou território (Acs et al. 2017; Stam, 2015).

De facto, como relembra Brown & Mason (2017), a concentração socio-espacial da atividade económica é uma das tendências de longo prazo do capitalismo contemporâneo, num mundo globalizado, mas cada vez menos “plano”<sup>107</sup>, apesar do desenvolvimento espetacular das tecnologias relacionadas com a comunicação, elevando a preocupação com os distintivos determinantes locais do empreendedorismo.

Consequentemente, o contexto local é um mediador fundamental da atividade empreendedora, concentrando interações entre empreendedores que potenciam efeitos cumulativos e auto-perpetuadores sobre os níveis futuros da atividade empreendedora, processo designado de “reciclagem empreendedora” (Brown & Mason, 2017).

Ao contrário de outros ecossistemas conhecidos da literatura económica, como os *clusters* e os sistemas regionais de inovação, o ator central destes ecossistemas é o empreendedor, e não a empresa ou as instituições (Brown & Mason, 2017; Stam, 2015).

Segundo Isenberg (2010), todos os casos de sucesso empreendedor resultam de uma combinação virtuosa entre empreendedores inovadores e líderes governamentais que trabalharam em conjunto para construir as condições propícias ao empreendedorismo<sup>108</sup>.

Há, portanto, nos ecossistemas empreendedores, uma lógica de *path-dependency* que se liga ao processo histórico das instituições e das suas formas de relacionamento com os outros atores do empreendedorismo (Brown & Mason, 2017).

---

<sup>107</sup> *Flat world*, na tese de Friedman (2007).

<sup>108</sup> Um desses casos de sucesso espetacular é o do Ruanda, que tinha passado de 143º para 67º lugar no *Ease of Doing Business Ranking* do Banco Mundial como consequência da implementação de uma ambiciosa estratégia de *upgrade* económico do país lançada em 2001, a *Rwanda National Innovation and Competitiveness Initiative* (Isenberg, 2010).

Por outro lado, os ecossistemas são por natureza evolutivos, não-lineares e dinâmicos, podendo-se verificar mudanças rápidas e até erráticas em função do reposicionamento (político) de vários dos seus atores (Brown & Mason, 2017).

Os empreendedores assumem um papel de liderança na criação e no desenvolvimento virtuoso destes sistemas, numa lógica *bottom-up*, ficando o governo e os poderes públicos com o papel de alimentar, suportar e potenciar esses ecossistemas com políticas públicas, numa lógica *top-down* (Colombo et al., 2019; Cunningham et al., 2019; Stam, 2015).

Está também demonstrado que outra das virtudes fundamentais destes sistemas é o efeito de complementaridade entre os diversos elementos do mesmo, potenciando sinergias e amplificação de resultados (Godley et al., 2021).

Para ser forte, um ecossistema empreendedor deve dispor, de acordo com Isenberg (2010), dos seguintes elementos: líderes públicos defensores e abertos ao empreendedorismo; governos empenhados na criação de instituições diretamente associadas ao empreendedorismo e na remoção de barreiras à atividade empreendedora; uma cultura (nacional) que valorize o empreendedorismo e que seja tolerante aos erros da aprendizagem empreendedora, às falências não fraudulentas, à assunção de riscos, e ao pensamento divergente; casos de sucesso com notoriedade que inspirem os jovens e os empreendedores latentes, demonstrando ao cidadão comum que qualquer pessoa se pode tornar num empreendedor (bem-sucedido); disponibilidade de capital humano com experiência na criação de empresas, contratação de pessoas, construção de estruturas, sistemas e mecanismos de controlo, assim como em administração<sup>109</sup> e aconselhamento às mesmas; fontes de capital próprio para financiar empresas em fase de desenvolvimento de produto e que possam também fazer mentoria<sup>110</sup> e alargar o *network* das empresas em que participem; organizações sem fins lucrativos e associações empresariais que ajudem investidores e empreendedores a se relacionarem e a aprenderem uns com os outros, e que promovam e se aliem ao empreendedorismo; instituições de ensino que ensinem literacia financeira e empreendedorismo nos níveis secundários e superior, além de autorizarem licenças sabáticas a docentes que se queiram integrar

---

<sup>109</sup> Embora nalguns contextos o termo “administração” seja utilizado como um sinónimo de “gestão”, neste caso concreto “administração” refere-se aos atos de um órgão estatutário de direção da empresa, como um conselho de administração ou uma comissão executiva de uma sociedade comercial, sendo o termo “gestão” utilizado para os atos praticados pelos profissionais contratados pela empresa para executarem os objetivos definidos pelo órgão estatutário de direção da mesma.

<sup>110</sup> A “mentoria” é um processo muito utilizado na fase de incubação de *startups* em que uma pessoa com significativa experiência no empreendedorismo presta um aconselhamento personalizado em todas as decisões relevantes para o desenvolvimento da empresa (Kuratko et al., 2021).



temporariamente em *startups*; infraestruturas públicas no âmbito dos transportes (como estradas, aeroportos, caminho-de-ferro, terminais de contentores) e das comunicações (internet de banda larga, telecomunicações móveis); localizações geográficas que permitem concentrar empreendedorismo de alto potencial e elevado crescimento na proximidade de universidades, agências de definição de standards industriais, *think tanks*, formação vocacional, fornecedores, empresas de consultoria e associações profissionais; grupos formais e informais que liguem empreendedores do país ou região a redes de empreendedores na diáspora, a novas iniciativas relevantes e a escritórios locais de multinacionais relevantes para a sua atividade; serviços profissionais de suporte ao empreendedorismo, como juristas, contabilistas e consultores técnicos e comerciais preparados para trabalhar de forma irregular e disponíveis para ser pagos em capital social em vez de dinheiro líquido; clientes potenciais no mercado doméstico disponíveis para dar sugestões sobre produtos e serviços em desenvolvimento, e preparados para aceitar condições de pagamento compatíveis com as estruturas de capital de fornecedores em fase de crescimento.

E são feitas por Isenberg (2010) nove prescrições para que governos, estados e outros poderes públicos tenham em consideração durante o processo de criação de ecossistemas empreendedores, no intuito de favorecer a probabilidade do empreendedorismo se desenvolver e sustentar de forma virtuosa:

O primeiro princípio é o de não tentar construir um ecossistema à imagem e semelhança de um qualquer caso de sucesso mundial, como o *Silicon Valley*. Cada ecossistema tem a sua história e circunstâncias próprias e depende de um conjunto muito específico de recursos que poderão ser inimitáveis. Tentar emular arquétipos excessivamente idealizados poderá gerar frustração e quebra de consenso entre os *stakeholders*.

O segundo princípio, na sequência do anterior, é o de construir o ecossistema à volta das condições locais, desenhando uma configuração própria e à medida das circunstâncias específicas. Isso implica fazer escolhas estratégicas e definir uma agenda de prioridades que tem os recursos endógenos como ponto de partida, especialmente quando o único ou principal recurso é o capital humano.

O terceiro princípio é o de envolver o setor privado, desde o princípio, nas opções tomadas, tentando garantir abrangência e relevância, mas sem perder de perspectiva que os governos devem liderar processos que resultem de um consenso alargado de *stakeholders*, mesmo que a visão e a ambição sejam essencialmente suas, assim como (uma) parte (significativa) do financiamento.

O quarto princípio é o de favorecer as iniciativas de elevado potencial, ou seja, concentrar no empreendedorismo que tem maior probabilidade de crescer uma parte substancial dos recursos disponíveis, tendo em conta que a evolução dos instrumentos de microfinanciamento tornou possível o desenvolvimento do empreendedorismo de “base da pirâmide” sem uma intervenção ou esforço significativos por parte das autoridades públicas.

O quinto princípio é o de procurar um grande caso de sucesso empreendedor e idealizá-lo o mais possível para servir de inspiração e de exemplo. A opção empreendedora depende muito dos empreendedores latentes verem que o sucesso existe mesmo e que não é uma mera possibilidade teórica. Para além disso, casos de sucesso tendem a fomentar o empreendedorismo replicativo, estimulando primeiro a criatividade e, mais tarde, a inovação.

O sexto princípio é o de apostar determinadamente na mudança cultural, quando a mesma se revela necessária para aumentar a atividade empreendedora. As experiências de países tão díspares como o Chile e a Irlanda revelam que é possível conseguir-se uma mudança significativa na perceção social do empreendedorismo em menos de uma geração.

O sétimo princípio é o de fortalecer as fundações das iniciativas empreendedoras, não lhes facilitando a vida no início do processo empreendedor através de meios como o acesso rápido e fácil a capital, instalações de baixo custo, e outros benefícios. Essas vantagens protegem os empreendedores das agruras do mercado, impedindo-os de efetuar o indispensável processo de aprendizagem desde o início e tornando-os menos resilientes. Isto desvirtua o processo de seleção natural e impede que os mais fracos abandonem o mercado, diminuindo a sua eficiência. Entre os apoios que deverão ser evitados conta-se a incubação de empresas, apesar de ser um instrumento de política pública extremamente utilizado pelo mundo fora.

O oitavo princípio é o de não condicionar muito a formação dos ecossistemas, que surgem naturalmente nos setores onde existem vantagens económicas, mas apostar decididamente no seu crescimento orgânico através da ignição da energia empreendedora. Isso faz-se, entre outras formas, encorajando o aparecimento de atividades que suportem o fortalecimento das que são mais competitivas.

Finalmente, o nono princípio é o de fazer reformas que melhorem o enquadramento legislativo, burocrático e regulatório do empreendedorismo, nomeadamente: a descriminalização das falências, protegendo os acionistas dos credores e permitindo que os empreendedores recomecem rapidamente outra vez depois de falharem; a aposta nos apoios sociais aos desempregados e não em dificultar os despedimentos; a criação de mercados de capitais mais liberalizados e acessíveis às pequenas empresas; a simplificação dos regimes

fiscais e o aumento da fiscalização e cobrança; a remoção de barreiras administrativas e legais à criação de empresas em vez de criar incentivos a quem as quiser ultrapassar.

Com uma abordagem mais acadêmica, Acs et al. (2014) avança com o conceito de “sistema nacional de empreendedorismo” que é definido como “a interação dinâmica e institucional entre atitudes, capacidades e aspirações empreendedoras de indivíduos que guia a alocação de recursos através da criação e operação de novas iniciativas empreendedoras”.

Estas estruturas socioeconômicas de elevada complexidade eclodem e desenvolvem-se graças a ações de nível individual e a um emaranhado de interações entre *stakeholders* (Acs et al., 2016).

Quando corretamente concebidos, alimentados e operados, estes sistemas têm um efeito comprovadamente positivo no crescimento econômico dos espaços geográficos em que se inserem (Acs et al., 2018).

A ênfase repousa no acesso e mobilização de recursos e na acumulação de conhecimento decorrente dos processos empreendedores de tentativa-erro sobre oportunidades percebidas e não apenas descobertas<sup>111</sup>.

Estes sistemas nacionais de empreendedorismo compõem-se de quinze pilares: (i) percepção de oportunidades; (ii) capacidades das *startups*; (iii) tomada de riscos; (iv) *networking*; (v) suporte cultural; (vi) oportunidades de *startup*; (vii) gênero; (viii) setor tecnológico; (ix) qualidade dos recursos humanos; (x) competição; (xi) inovação de produto; (xii) inovação de processo; (xiii) elevado crescimento; (xiv) internacionalização; (xv) capital de risco.

A percepção de oportunidades é avaliada a partir do potencial econômico dessas oportunidades, ou seja, da dimensão do mercado.

As capacidades de *startup* representam a percepção de autoeficácia dos empreendedores, que por sua vez depende do nível de educação dessas pessoas.

A tomada de riscos também é uma medida de percepção, neste caso do peso que o medo de falhar tem na opção empreendedora.

O *networking* refere-se à importância que o capital social dos empreendedores ativos e latentes tem sobre a capacidade de acederem e mobilizarem recursos e descobrirem oportunidades.

---

<sup>111</sup> Uma oportunidade descoberta é, segundo Kirzner (1973), uma ineficiência microeconômica objetiva de preço, enquanto uma oportunidade percebida é uma oportunidade subjetiva de nível individual que só o empreendedor em causa é capaz de identificar (Acs et al., 2014).

O suporte cultural compreende a forma como as pessoas percebem o estatuto social e profissional dos empreendedores e o impacto que o nível de corrupção do país tem nessa escolha.

As oportunidades de *startup* referem-se à prevalência de indivíduos que se dedicam ao empreendedorismo de oportunidade face aos constrangimentos regulatórios.

O pilar do género refere-se à acessibilidade de oportunidades empreendedoras a indivíduos do sexo feminino face a indivíduos do sexo masculino e mede o nível de igualdade de oportunidades para se desenvolver um negócio num país.

O pilar relativo ao setor tecnológico mede a intensidade tecnológica do empreendedorismo no país e, por conseguinte, o potencial de empreendedorismo produtivo do país.

O pilar da qualidade dos recursos humanos está associado ao nível de educação dos fundadores das *startups* assim como da sua propensão para dar formação aos empregados.

O pilar da competição mede a capacidade de inovação disruptiva das *startups* face ao poder de mercado das empresas estabelecidas.

O pilar da inovação de produto afere a tendência do empreendedorismo se dedicar à criação de novos produtos ou adotar e imitar produtos existentes e depende do investimento em investigação e desenvolvimento, existência de instituições de investigação de alta qualidade, proteção da propriedade intelectual e qualidade da transferência de tecnologia.

O pilar da inovação de processo refere-se à utilização de novas tecnologias por *startups* e, consequentemente, da sua capacidade em acrescentar valor económico a partir da utilização de tecnologias recentes e atualizadas.

O pilar relativo ao elevado crescimento diz respeito às empresas com potencial para crescer depressa, isto é, empregar pelo menos 10 pessoas e aumentar as vendas em pelo menos 50% em cinco anos, como consequência de uma estratégia de negócio sofisticada.

O pilar da internacionalização mede o potencial exportador do empreendedorismo de um país a partir do grau de abertura da sua economia e do nível de globalização da mesma.

Finalmente, o pilar relativo ao capital de risco refere-se à disponibilidade de recursos financeiros para investir no empreendedorismo, o que depende da qualidade dos mercados de capitais do país, quantidade de empresas admitidas à cotação nesses mercados de capitais e quantidade de operações financeiras complexas sobre *startups*, como os diferentes tipos de *buy-outs* e *buy-ins*.

A lógica fundamental dos sistemas nacionais de empreendedorismo é que não é a quantidade de empreendedorismo que interessa, mas sim a qualidade (Stam, 2015), ou seja, a

capacidade deste em provocar uma alocação produtiva e dinâmica de recursos pelas atividades económicas, potenciando o crescimento económico do país (Acs et al., 2016).

Para tal, é preciso que exista “prontidão empreendedora”<sup>112</sup>, isto é, empreendedores com os atributos necessários, cognitivos, sociais e vocacionais, para tomar uma opção empreendedora potencialmente bem-sucedida (Lau et al., 2012; Schillo et al., 2016).

Para além disso, a amplitude geográfica do ecossistema também tem um papel importante, existindo aqueles que se focam (apenas) numa determinada área metropolitana e outros que cobrem uma região particular mais abrangente. Há também os que cobrem todo um país, especialmente no caso das pequenas nações, e há ainda uns que se desenvolvem em zonas transfronteiriças e mesmo numa lógica internacional.

A figura 4.1 resume a discussão sobre estes sistemas:

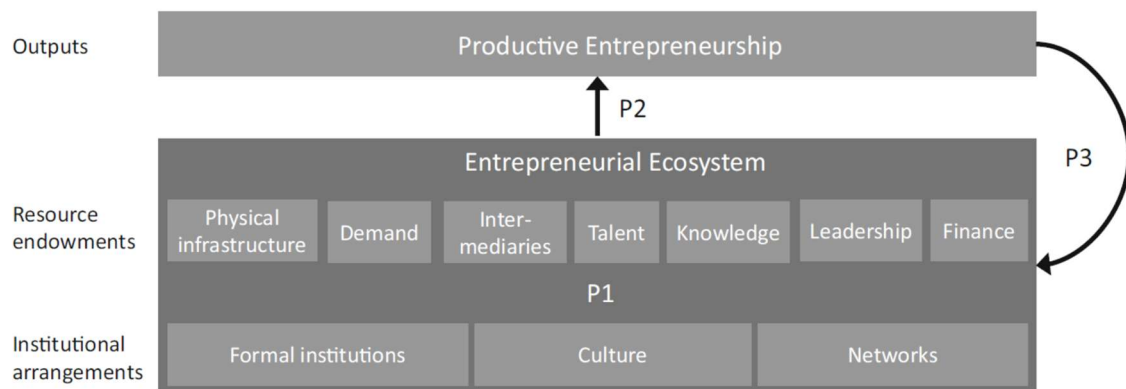


Figura 4.1 – Estrutura conceitual do ecossistema empreendedor

Fonte: Stam e van de Ven (2021, p. 813)

O grande desafio dos ecossistemas empreendedores é conseguir as mais altas taxas possíveis de conversão de *startups* em “empresas de elevado crescimento”, e destas em “empresas de elevada escala”. Se um ecossistema já poderá ser considerado como bem-sucedido se conseguir originar um número significativo de empresas de elevado crescimento<sup>113</sup>, conseguir que um número apreciável delas se torne elegível para admissão à cotação num

<sup>112</sup> *Entrepreneurial readiness*, em língua inglesa.

<sup>113</sup> Como se viu anteriormente, uma empresa de elevado crescimento é capaz de empregar pelo menos 10 pessoas e aumentar as vendas em pelo menos 50% no prazo de cinco anos (Acs et al., 2014). A estas empresas é comum atribuir-se a designação de “gazelas”, termo popularizado a partir do trabalho de Birch (1981) por serem rápidas e resistentes (ao contrário de outras metáforas, como a das chitas, animais rápidos, mas não resistentes).

mercado de capitais<sup>114</sup>, ou chegar mesmo ao patamar de “unicórnio”, eleva todos os efeitos virtuosos do ecossistema a um nível muito mais significativo.

Um dos instrumentos utilizados para potencializar o aparecimento deste tipo de empresas são os programas de aceleração de *startups* que visam a geração de *scaleups*<sup>115</sup>. Outros aspetos importantes para que as empresas mais promissoras não sejam objeto de operações de *M&A*<sup>116</sup> prematuras, e assim permaneçam no ecossistema, são elementos culturais, como a (falta de) ambição empreendedora, e níveis insuficientes de financiamento ao empreendedorismo (Brown & Mason, 2017).

Relativamente à literatura sobre os ecossistemas empreendedores na África Subsariana, a referência central é Beugré (2017), simultaneamente um dos poucos e provavelmente o mais completo trabalho orientado para o empreendedorismo produtivo na região.

Este trabalho propõe, antes de mais, que se examinem os ecossistemas empreendedores na região a partir de quatro diferentes níveis de análise:

(i) nacional, resultante de políticas nacionais que favoreçam o desenvolvimento do empreendedorismo;

(ii) regional, a partir da liderança de representantes eleitos regionalmente ou de universidades da região em apreço;

(iii) local; sob a égide de representantes eleitos localmente, como presidentes de câmaras municipais ou de juntas de freguesia; e

(iv) organizacional, catapultado por empresas privadas ou por universidades que promovam a inclusão do empreendedorismo nos seus programas curriculares, que forneçam consultoria a empreendedores atuais e potenciais, ou ainda através da criação de incubadoras de empresas.

Ao nível nacional, este trabalho propõe um modelo designado de “hélice quádrupla”, compreendendo os seguintes pilares:

(i) governo, incluindo os ministérios, os cargos de eleição, e a comunicação social de natureza pública, que deve adotar políticas que encorajem a atividade empreendedora através

---

<sup>114</sup> As exigências para que uma empresa seja admitida à cotação a um mercado de capitais, ou seja, a uma bolsa de valores, variam de mercado para mercado de acordo com a respetiva regulamentação e com o nível de competitividade desejado pelo próprio mercado.

<sup>115</sup> Piaskowska et al. (2021) define *scaleups* como empresas de elevado (ou hiper) crescimento que se encontram numa fase intermédia do seu processo de desenvolvimento, entre a fase *startup* e a maturidade, privilegiando a obtenção de economias de escala sobre outras estratégias possíveis para crescer. Muitas delas atingirão o estatuto de unicórnio.

<sup>116</sup> *Mergers & Acquisitions (M&A)* são, no contexto do empreendedorismo, operações em que uma empresa estabelecida se funde ou adquire uma *startup* com vista a evitar que a mesma cresça (mais) e se torne rapidamente num concorrente (muito mais) difícil de bater (Westhead et al., 2011).

do quadro legislativo e regulatório, dos impostos, de políticas favoráveis à atividade empresarial, e de suporte financeiro;

(ii) instituições de ensino superior, incluindo as universidades, as faculdades, e o ensino vocacional pós-secundário, que devem interiorizar que o ensino e a investigação em empreendedorismo, a incubação de empresas, e a comercialização de tecnologia são elementos essenciais da sua legitimidade e relevância;

(iii) setor privado, considerado de forma lata para incluir instituições com e sem fins lucrativos, financeiras e não financeiras, e os órgãos de comunicação social, que devem disponibilizar capital-semente, *inputs* e clientes para as *startups*;

(iv) sociedade civil, nomeadamente figuras públicas, empreendedores atuais e empreendedores latentes, que devem assumir uma postura positiva *vis-à-vis* o empreendedorismo, favorecendo a emergência de uma nova atitude face ao risco e ao insucesso;

e

(v) organizações internacionais, como agências para o desenvolvimento, ONGs, governos e empresas, fornecendo apoio moral e ajudando a suprir as lacunas de recursos necessários à construção destes ecossistemas, nomeadamente através de programas de formação.



Figura 4.2 – Modelo de hélice quintupla para ecossistemas empreendedores na ASS

Fonte: Beugré (2017, p. 25)

O modelo de hélice quintupla resulta da extensão do conhecido modelo de hélice tripla – universidades, empresas e governo – desenvolvido a partir de Etzkowitz e Leydesdorff (1995)

com o propósito de dar resposta ao desafio de gerar sistemas regionais de inovação altamente eficazes.

As duas hélices que Beugré (2017) junta às três previamente propostas por Etzkowitz e Leydesdorff (1995), resultam da importância especialmente relevante que quer a sociedade civil quer as organizações internacionais têm na ASS.

As sociedades civis africanas, como vimos anteriormente, tendem a olhar para o empreendedorismo como uma opção forçada de quem não tem qualidade para integrar o mercado de trabalho ou a classe política. Uma mudança de comportamento a este nível é absolutamente essencial.

Relativamente às organizações internacionais, a densidade das mesmas no contexto da ASS é enorme e decorre da sobejamente reconhecida e histórica importância da cooperação internacional para o continente africano, quer a bilateral quer a multilateral.

Para além da necessidade de uma estrutura reforçada, os ecossistemas da África Subsariana requerem que o papel dos governos na liderança destes sistemas seja também mais contundente devido à fragilidade da generalidade dos *stakeholders* locais e que, acima de tudo, o sucesso destes ecossistemas seja visto como um desafio às aspirações e à capacidade de realização africana.

Beugré (2017) sugere ainda que, no contexto da África Subsariana, a eficácia de um ecossistema empreendedor deve ser medida através dos seguintes nove indicadores:

(i) densidade, abrangendo a quantidade de novas empresas lançadas, a quantidade de emprego gerado pelas empresas do ecossistema, e o peso de empresas de alta tecnologia no total das empresas criadas;

(ii) fluidez, compreendendo a mobilidade geográfica populacional, mobilidade laboral, e número de empresas de elevado crescimento;

(iii) conectividade, entre programas e recursos, incluindo taxa de *spin-offs*, e redes de realização de negócios;

(iv) diversidade do sistema, abrangendo a multiplicidade de atividades económicas, a percentagem de imigrantes na população, e a mobilidade económica;

(v) produtividade, ou o retorno dos capitais investidos nas atividades económicas do ecossistema;

(vi) robustez, ou a capacidade de o sistema sobreviver a disrupções tecnológicas e económicas;



(vii) criação de nichos, ou a capacidade de acrescentar diversidade e funções económicas ao ecossistema;

(viii) autocorreção, ou a capacidade de o ecossistema aprender com os erros e fazer os necessários ajustamentos e correções;

(ix) sustentabilidade, ou a capacidade de auto-perpetuação do sistema a mudanças políticas, sociais e tecnológicas, elemento fundamental na ASS devido à frequente descontinuidade, senão mesmo da inversão de orientação política.

São sugeridas as seguintes políticas públicas para suporte aos ecossistemas empreendedores na região: quadros legislativos e regulatórios facilitadores da criação de novas empresas; disponibilização de capital de risco a universidades e incubadoras de negócios; orientar as universidades públicas para o ensino e investigação do empreendedorismo.

Atiase et al. (2018) colocam a ênfase na disponibilidade de recursos para o desenvolvimento do empreendedorismo em África. Em particular, quatro elementos são considerados indispensáveis à qualidade e à profundidade dos ecossistemas empreendedores africanos: (1) acesso ao crédito; (2) acesso a eletricidade; (3) governabilidade política; e (4) força legal dos contratos.

No entanto, Kansheba (2020) detetou maior influência dos fatores institucionais do que dos fatores económicos dos ecossistemas empreendedores no reforço do empreendedorismo produtivo, ou de oportunidade, em África.

Mas o aspeto essencial dos ecossistemas empreendedores é mesmo a sua componente digital e os recursos tecnológicos em que se baseia para abrir novas oportunidades de inovação ao nível dos modelos de negócio um pouco por todo o mundo, incluindo a África Subsariana (Autio et al., 2018).

#### **4.2 – *Tech Hubs* em África**

*Innovation hubs*, *tech hubs* (como acabaram por ficar mais conhecidos), ou simplesmente *hubs*, são componentes fundamentais dos ecossistemas empreendedores, operando como intermediários do empreendedorismo a partir da combinação de recursos cognitivamente heterogéneos e dotados de diferentes visões e perspetivas criativas (Friederici, 2018a; Toivonen & Friederici, 2015).

Na sua expressão mais simples, esses *hubs* mais não são do que espaços de trabalho partilhado onde são oferecidos os tradicionais serviços de mentoria, pré-incubação, incubação e aceleração de negócios (Jiménez & Zheng, 2018), bem como outros um pouco menos comuns,

como eventos específicos de socialização e *networking*, e sessões temáticas de *pitching* (Jiménez & Zheng, 2021).

Em vez de dar uma definição precisa destes *hubs*<sup>117</sup>, Toivonen e Friederici (2015) opta antes por descrever o que eles fazem:

Primeiro, os *hubs* constroem comunidades colaborativas de indivíduos à volta de empreendedores, *startups* e atividade empreendedora no geral;

Segundo, os *hubs* concentram pessoas com conhecimento, *know-how* e características muito heterogêneas entre si;

Terceiro, os *hubs* facilitam a criatividade e a colaboração tanto em espaços físicos quanto em espaços virtuais do mundo digital, apoiando-se em diversos instrumentos de geografia urbana para favorecer a permanência dos seus membros;

Quarto, os *hubs* são reproduções locais de uma cultura global, onde se incluem movimentos e tendências sociais, favorecendo a integração dos ecossistemas locais numa comunidade empreendedora global de cultura, valores e objetivos comuns, facilitando e aumentando a eficácia da colaboração.

No contexto da África Subsariana, estes *hubs* foram surgindo gradualmente a partir de 2002, à medida que a penetração de internet de banda larga se foi expandindo na região, e já estão documentados há algum tempo como facilitadores do trabalho colaborativo para a inovação (e.g., Seriki, 2007), apesar da maioria deles só se ter verdadeiramente desenvolvido entre os anos de 2010 e de 2016 (Friederici, 2019).

A atenção internacional que este fenómeno mereceu criou enormes expectativas sobre o seu potencial impacto no empreendedorismo africano (Friederici, 2018a; Friederici, 2018b), nomeadamente a possibilidade de ocorrer um verdadeiro e generalizado *leapfrogging*<sup>118</sup> tecnológico na região.

Isto levou ao surgimento exponencial destas infraestruturas na ASS, que atingiram o impressionante número de 314 no ano de 2016 (Jiménez & Zheng, 2021).

---

<sup>117</sup> Dada a forte notoriedade e especificidade da palavra *hub* no contexto do empreendedorismo e da inovação, optámos por não utilizar nenhuma tradução para língua portuguesa (apesar de termos colocado “polo” no resumo da tese), mantendo a versão original desta palavra.

<sup>118</sup> No contexto do empreendedorismo, *leapfrogging* significa saltar etapas no processo de desenvolvimento tecnológico, permitindo às empresas inovadoras passar à frente de concorrentes estabelecidos através da sua capacidade disruptiva. O setor das tecnologias de informação e comunicação é conhecido pelo seu potencial de ocorrência deste fenómeno (Liddle & Huntington, 2021).

Provavelmente, o aspeto mais relevante destes *hubs* para a ASS é a conectividade interpessoal e social que eles permitem, a partir da conectividade digital favorecida pelo acesso à internet, abrindo perspectivas de desenvolvimento para empreendedores nascentes em áreas mais marcadamente tecnológicas que de outra forma jamais conseguiriam aceder aos recursos que um tal empreendedorismo exige (Friederici, 2018a; Friederici et al., 2017).

De facto, quanto mais densa for a conectividade dos vários *stakeholders* de um ecossistema empreendedor, maior será o impacto do mesmo em termos de produtividade (Spigel & Harrison, 2018).

No entanto, a conectividade à internet e ao mundo virtual da *world wide web*, que mesmo assim só abrangia 22% da população africana (Friederici et al., 2020)<sup>119</sup> não é suficiente para eliminar os efeitos negativos provocados pela corrupção, pelas ineficiências económicas dos mercados, e por diversas outras limitações institucionais da região (Taura et al., 2019), discutidas anteriormente nesta tese.

O desenvolvimento destas infraestruturas cria uma realidade paradoxal na região: o convívio, paredes-meias, da pobreza extrema, corrupção e guerra, com uma explosão de inovações tecnológicas digitais de nível mundial (Jiménez & Zheng, 2018).

Por outro lado, o desenvolvimento desta inovação globalizada parece estar a vir “de fora para dentro” e não “de dentro para fora”, como muitos desejariam, alimentando narrativas e temores de neocolonialismo.

Apesar disso, vários governos africanos estão a construir cidades inteiras para empresas tecnológicas inovadoras, as designadas *Silicon Savannah*<sup>120</sup>, volumes cada vez maiores de capital de risco estão a ser investidos em *startups* africanas, e cada vez mais líderes locais se associam a empreendedores para potenciar sinergias (Friederici, 2018b).

Estes *hubs* estão a possibilitar uma *African digital renaissance*, nas palavras de Tim Kelly, quadro superior do Banco Mundial e especialista em políticas relativas a tecnologias de informação e comunicação em África.

Efetivamente, nota-se que uma parte significativa da África Subsariana está a fazer um esforço significativo para não falhar a “revolução digital” em curso, ao contrário do que aconteceu no passado com as revoluções agrícola e industrial, através do desenvolvimento de capacidades inovadoras nesta área tecnológica (Friederici et al., 2020).

---

<sup>119</sup> E mesmo nos três países mais avançados – África do Sul, Nigéria e Quénia – a cobertura não chegava aos 50%.

<sup>120</sup> Ou outras designações derivadas do *Silicon Valley*, como *Silicon Cape* na cidade de Cape Town, na África do Sul.

O interesse estratégico das tecnologias digitais é que estas permitem “inovação combinatória”, isto é, a integração de diferentes gerações de tecnologias digitais em processos generativos que dispensam a intervenção dos criadores das gerações anteriores e que originam infraestruturas digitais sobre as quais os empreendedores podem (facilmente) desenvolver novas funcionalidades interoperáveis.

Genericamente, existem quatro possibilidades de criação de valor digital, não mutuamente exclusivas: (i) produção digital; (ii) processamento de informação; (iii) interconexão de utilizadores; e (iv) intermediação de mercado.

A produção digital significa a criação de artefactos digitais, que podem ser meras linhas de código de programação, aplicações completas, conteúdos digitais disponibilizados em repositórios online, entre outros. Uma vez que não se consomem no processo de utilização, estes artefactos, normalmente transacionados através de modelos de *pricing* de licenciamento ou de subscrição, têm um custo marginal tendencialmente nulo e um potencial de alavancagem operacional tendencialmente exponencial<sup>121</sup>. A produção digital criará tanto mais valor quanto maior for a capacidade diferenciadora da inovação que lhe é subjacente. Se um empreendedor digital não tiver qualquer capacidade inovadora, o melhor que conseguirá será tornar-se num *input* de uma cadeia de valor dominada por quem tenha aquela capacidade.

O processamento de informação refere-se a várias operações possíveis de transformação de dados brutos e informação existente em informação ainda mais refinada e orientada para necessidades específicas. Cabem aqui as técnicas recentemente desenvolvidas de *big data analytics*, *data science* e *machine learning*, e ainda outras aplicações do grupo de tecnologias da inteligência artificial.

A interconexão de utilizadores tem diretamente a ver com o desenvolvimento colaborativo de soluções e artefactos digitais numa lógica de inovação aberta e em rede, a partir de plataformas online de *crowdsourcing* e de partilha de informação numa lógica de rede social, que têm no *crowdfunding* a sua faceta mais visível.

---

<sup>121</sup> A alavancagem operacional, ou alavancagem económica, ocorre quando o crescimento do resultado operacional de uma empresa é mais do que proporcional relativamente ao crescimento do seu custo operacional total, à medida que a empresa desenvolve a sua atividade. Este efeito será tão mais pronunciado quanto maior for a elasticidade dos custos fixos operacionais e, sendo esta elasticidade significativa, quanto maior for o peso desses custos fixos na estrutura de custos operacionais da empresa (Horngren et al., 2014).

Estas redes de inovação desempenham um papel fundamental na evolução do empreendedorismo e devem ser objeto de políticas públicas que reforcem os elementos que mais impacto têm ao nível do desenvolvimento económico (Karlsson & Warda, 2014).

A intermediação de mercado consiste em criar valor institucional em plataformas digitais do tipo *e-marketplace* através da salvaguarda das normas de funcionamento, da integridade e da transparência das transações, da privacidade da informação gerada e da custódia dos dados arquivados, facilitando o tráfego nestas plataformas (Friederici et al., 2020).

Esta revolução digital, e a aparente facilidade de se “apanhar a onda”, cria novas e fundadas esperanças de surgimento de um novo modelo de desenvolvimento africano, mais eficaz que o antigo<sup>122</sup> porque os principais agentes desta revolução – os *African digital grassroots entrepreneurs* – são atores locais, comprometidas com a região, são qualificadas e ambiciosas, e agem de acordo com estratégias inclusivas *bottom-up*.

O *tech hub* que teve maior impacto em toda a África Subsariana foi o iHub de Nairobi, no Quênia, que ascendeu, conseqüentemente, ao estatuto de arquétipo regional (Bramann, 2017; Friederici, 2018b; Jiménez & Zheng, 2018).

O iHub quebrou o mito de que em África não é possível produzir conhecimento válido para a economia global, sobretudo na era da economia digital. Este inédito passo foi eloquentemente resumido no slogan *Also designed in Kenya and made in the USA* avançado pela *startup* BRCK<sup>123</sup>, por analogia ao percurso de Barack Obama, ele também de ascendência queniana (Weiss, 2017).

Este *tech hub* é o expoente máximo do empreendedorismo digital no continente, isto é, uma forma de empreendedorismo assente na “produção e distribuição criativa de *software* e aplicações digitais por empresas e indivíduos talentosos e orientados para a oportunidade” (Friederici, 2019, p. 10).

O empreendedorismo digital depende de tecnologias digitais “com dois sentidos”: a direção dos empreendedores, que precisam, para criar produtos digitais, de acesso à internet para chegarem a bases de dados, de conhecimento, e de colaboração, a plataformas de desenvolvimento de software, e a recursos humanos remotos; e a direção dos clientes

---

<sup>122</sup> Por “antigo” entendemos o modelo *top-down* estabelecido a partir do Consenso de Washington e operacionalizado pelo FMI, Banco Mundial e outras organizações multilaterais de ajuda ao desenvolvimento, que se traduziu em corrupção generalizada de governos e atores públicos, exploração desenfreada de recursos por empresas multinacionais, e quase nula distribuição de rendimento pelas comunidades locais, ou seja, em decréscimo de desenvolvimento (Moyo, 2009).

<sup>123</sup> Esta empresa criou um sistema de geração de *backup* para a internet que funciona mesmo em zonas rurais sem cobertura de telemóvel (<https://brck.com/>).

(utilizadores), que sem internet não conseguem chegar a estes artefactos e produtos digitais (Friederici, 2019).

Mantendo o foco na conectividade entre grupos – de empreendedores e de clientes – e na redução dos custos de transação que a mesma permite, Sussan e Acs (2017) definem empreendedorismo digital como o “empreendedorismo da economia digital”, envolvendo quer as pequenas *startups* que desenvolvem as pequenas *business apps*, quer as grandes *multisided platforms* tipo Google Search ou YouTube desenvolvidas pelos grandes unicórnios globais.

Sussan e Acs (2017) sustentam ainda que, dependendo da dimensão e da densidade dos mesmos, os *tech hubs* digitais poderão mesmo chegar a originar verdadeiros ecossistemas de empreendedorismo digital, mas dada a vocação e a escala de atuação das plataformas digitais de *matchmaking*, poderemos, tendencialmente, falar de um único ecossistema global no empreendedorismo digital.

O florescimento recente de *startups* digitais na ASS traduz as baixas barreiras à entrada neste setor de atividade, quando comparado com as atividades capital-intensivo dos setores primário e secundário, e mesmo da distribuição comercial, e a prevalência de uma população extremamente jovem e orientada para estas tecnologias (Friederici, 2019).

No entanto, o alcance da produção digital africana ainda não corresponde às expectativas dos seus criadores. Os ecossistemas de empreendedorismo digital da ASS de *tier 1 (maturing)*, nomeadamente Lagos, Nairobi, e Johannesburg/Pretoria até já conseguiram atingir uma expressão internacional, mas os de *tier 2 (incipient)*, como Acra, Kampala, Dakar, Abidjan e Yaoundé têm um alcance exclusivamente doméstico, e muitos outros, os de *tier 3 (learning)*, como Kigali, Addis Ababa ou Maputo, lutam ainda para conseguir lançar as primeiras *startups* no mercado, como veremos adiante (Friederici, 2019; Friederici et al., 2020).

Existem várias organizações a acompanhar o aparecimento, a evolução e o financiamento das *startups* pelo mundo fora, a partir de informações disponibilizadas pelos próprios empreendedores, que servem, nomeadamente, para a elaboração de rankings de empresas e dos ecossistemas empreendedores em que estas se inserem, sendo depois disponibilizados online e atualizadas frequentemente.

Para a Startupblink<sup>124</sup>, uma das mais influentes organizações deste âmbito, existiam, em dezembro de 2021, 860 *startups* consideradas relevantes na África Subsariana, das quais 51 situavam-se em países da África lusófona, ou seja, apenas 6% do total. Destas, 30 estavam em

---

<sup>124</sup> <https://www.startupblink.com/>

Cabo Verde<sup>125</sup>, 16 estavam em Angola<sup>126</sup>, 4 estavam em Moçambique<sup>127</sup>, e apenas 1 estava na Guiné-Bissau<sup>128</sup>.

É preciso, pois, compreender como funcionam realmente estes *tech hubs* africanos e perceber se o contexto de “condições extremas” (Barnard et al., 2017) em que se desenvolvem é ou não suficiente para justificar um desempenho abaixo das expectativas e anseios.

Uma externalidade destes *tech hubs* cujo alcance ainda é difícil de avaliar é o favorecimento do crescimento da economia “gig”<sup>129</sup> na África Subsariana, contribuindo para a precariedade laboral e para a reprodução regional de modelos de empreendedorismo neoliberal em economias que ainda são, essencialmente, iliberais.

Esta transformação, por um lado, representa uma ameaça para sociedades onde o sentido de comunidade está em transformação acelerada, mas por outro favorece o aparecimento de empreendedores *grassroot* (Jiménez & Zheng, 2021), orientados para práticas de inovação inclusiva (Jiménez, 2019).

---

<sup>125</sup> Duas no Mindelo, ilha de São Vicente – Resermar (transportes públicos) e Cartaz (marketing e vendas, conteúdos de marketing) – e vinte e oito na Praia, ilha de Santiago: NhaBex (software, web development), Flexbundle (software, enterprise technology), Makeba (Fintech, pagamentos), Nubian-Pro Doctor (saúde, tecnologia médica), Bonako Game Arena (software, gaming), JSMedia (software, enterprise technology), DTrust Consulting (software), Smart City Foundation (Educação), Zing Developers (software), Sintaxy (software, enterprise technology), Chuva (software), Brain Systems-IT (software), iMedia Innovative Media (marketing e vendas), Innova Business (marketing e vendas), Enterstarts (software), Platum (software), Power Solutions (software), Cabotech Solutions (software, enterprise technology), KBlast (marketing e vendas, marketing digital), Faxi (Fintech), empregos.cv (software), AgroDimeu (vendas), Opentec (software), Smart Solutions (software, web development), Akto (educação), iDeia Cabo Verde (software), LestoPay (marketing e vendas, CRM), iFome (Foodtech).

<sup>126</sup> Todas em Luanda: Nawabus (transportes públicos), Arotec (Robótica), WhatAKids (educação), Bazza Carga (Transportes, Logística), Spot Perfectable (e-commerce, bens de consumo), Inokri (software), Teledoutor (saúde, tecnologia médica), Kubinga (Transportes), HL Shop (comércio eletrônico, marketplaces), AssineBwe (software), SSD (saúde, tecnologia médica), Paga3 (Fintech, pagamentos), Appy Saúde (saúde, apps), Tapuca (Transportes, Logística), Yetubit Exchange (Fintech, criptomoedas), Jobartis (comércio eletrônico, marketplaces).

<sup>127</sup> Uma na cidade de Nampula – MozDomains (software) – e três na cidade de Maputo: moWoza (comércio eletrônico, marketplaces), Umbrella Logistics and Advisory (Fintech, seguros), Agenda Mahala (Digital media).

<sup>128</sup> Cajutel (software, comtech), empresa situada em Bissau.

<sup>129</sup> De acordo com várias fontes online, *economia gig* é um conceito formulado em 2009 por Tina Brown, à época editora da revista *New Yorker*, para se referir à transformação ocorrida no mercado de trabalho dos EUA caracterizada por uma acumulação de trabalhos temporários por parte das pessoas desempregadas, que assim faziam “gigging”. Esta mudança é uma decorrência da crise financeira internacional de 2008 e da evolução espetacular das plataformas digitais do tipo *e-marketplace* que facilitam e aceleram as transações de todo o tipo de bens e serviços. O funcionamento *gig* é, portanto, um dos elementos que melhor caracteriza a própria economia digital.

O iHub de Nairobi, por exemplo, começou a chamar a atenção em 2007 a partir de dois casos espetaculares de inovação tecnológica: Ushahidi, um *software open-source* que permite mapear acontecimentos na internet, como eleições, greves e debates parlamentares; e M-Pesa<sup>130</sup>, uma aplicação para telemóveis lançada pelo operador Safaricom e que permite a transferência de dinheiro por SMS (Coban, 2018), criando o primeiro serviço *person-to person transfers* (P2PTs) do mundo (Kshetri, 2016).

O serviço M-Pesa é um caso de sucesso de empreendedorismo digital de nível mundial. O montante transacionado através deste serviço ultrapassou, em 2011, 30% do PIB do Quênia e levou o operador global de telecomunicações Vodafone a criar uma unidade de negócio para os pagamentos móveis que introduziu o serviço M-Pesa em mais nove países, dentro e fora do continente africano: África do Sul, Albânia, Egito, Índia, Lesoto, Moçambique, República Democrática do Congo, Roménia e Tanzânia (Lashitew et al, 2019)<sup>131</sup>.

A tecnologia P2PTs introduzida pelo M-Pesa é na realidade uma tecnologia destinada à “base da pirâmide” uma vez que os destinatários-utilizadores são, efetivamente, pessoas em situação de exclusão económica, sem acesso a serviços financeiros formais, e que têm como principal ativo o seu telemóvel<sup>132</sup>.

O sucesso deste caso originou a proliferação, em África, de negócios digitais de baixo custo e rápida difusão, baseados no telemóvel. No entanto, para se tornarem verdadeiramente negócios de elevada escala, e assim poderem subir significativamente a margem de lucro, estas empresas têm que chegar ao mercado digital global de “topo da pirâmide”, nomeadamente através de parcerias internacionais, à semelhança do que aconteceu com a Safaricom quando se associou à Vodafone (Kshetri, 2016).

Na realidade, na tecnologia digital, o conceito de “topo da pirâmide” não é demográfico, como o seu antónimo, mas puramente económico, representando os negócios de onde se podem extrair os mais elevados rendimentos, como os desenvolvidos sobre as grandes *multisided platforms* e *e-marketplaces* de altíssimo tráfego, assim como os sistemas e os serviços B2B e B2G de alto valor acrescentado, numa miríade de áreas que vão da ciber-segurança, ao

---

<sup>130</sup> “M” vem de *mobile* e “Pesa” significa dinheiro na língua Kiswahili (designação local da língua Swahili, dominante na região do corno de África).

<sup>131</sup> Devido aos efeitos dinâmicos de concorrência e de alteração regulatória, em 2021 o serviço encontrava-se disponível apenas no continente africano, nos seguintes sete países: Egito, Gana, Lesoto, Moçambique, Quênia, República Democrática do Congo e Tanzânia (<https://www.vodafone.com/about-vodafone/what-we-do/consumer-products-and-services/m-pesa>).

<sup>132</sup> A introdução do telemóvel em África teve enormes consequências socioeconómicas que têm sido abundantemente estudadas. De todas as implicações desta tecnologia, provavelmente a mais significativa foi o advento da banca móvel (Baptista & Oliveira, 2015).



desenvolvimento aplicativo, ao armazenamento de informação, aos algoritmos de inteligência artificial e às *blockchains*<sup>133</sup>.

O principal entrave ao crescimento das empresas da *Silicon Savannah* de Nairobi, e que é mais evidente ainda em empresas de *tech hubs* mais periféricas da ASS, é a dificuldade de acesso a financiamento local em quantidade e qualidade suficientes para as suas estratégias de crescimento, e a consequente excessiva sujeição a investidores estrangeiros e aos seus objetivos financeiros e geográficos.

Este modelo revela uma trajetória pós-colonial de dependência, de “dançar a música dos outros”, que impede estes empreendedores e estas *startups* de desenvolverem estratégias verdadeiramente autónomas e correspondentes à sua própria visão de desenvolvimento (Coban, 2018), apesar das inúmeras oportunidades de mercado já identificadas para o lançamento de negócios de elevada escala na ASS (Evanson, 2020).

Esta fragilidade não tem impedido o aparecimento de vários jovens empreendedores focados nas necessidades regionais e mobilizados pela vontade de aplicar as suas competências em prol do desenvolvimento dos seus países (Juma, 2018), tal como documenta, de forma particularmente eloquente, Delle (2020). Mas a estes empreendedores são exigidas fortíssimas capacidades de impressionar e de negociar com investidores altamente sofisticados, que nem todos os empreendedores da região detêm ou conseguem obter facilmente.

Friederici et al. (2020) refere algumas operações financeiras recentes em África de notável expressão: 100 milhões de USD disponibilizados pelo Tony Elumelu Entrepreneurship Programme para investir em empreendedorismo de fase inicial ou debutante; 76 milhões de USD proporcionados pela Agence Française de Développement ao investimento em *startups* de vários setores diferentes.

Mais impressionante ainda é o aumento, em dez vezes desde 2016, do volume de financiamento a *startups* em fases mais adiantadas do seu processo de desenvolvimento, o que revela o sucesso crescente e recente dos *tech hubs* e dos ecossistemas empreendedores do continente (Startup Genome, 2021).

Kshetri (2016) documenta outros casos de sucesso de empreendedorismo digital na África Subsariana que conseguiram encontrar soluções para os seus constrangimentos mais fundamentais desenvolvendo parcerias com organizações exteriores ao *hub*.

---

<sup>133</sup> Uma *blockchain* é uma cadeia P2P descentralizada, anónima e transparente de blocos de informação digital que regista todas as transações efetuadas, não sendo possível eliminar nenhuma. Utiliza, entre outras, sofisticadas técnicas de criptografia (Meier & Sannajust, 2021).

No Gana, a empresa mPedigree, que utiliza tecnologias *web* e *mobile* para combater a contrafação de medicamentos, decidiu colocar os seus *data centers* em três continentes diferentes para ultrapassar os problemas colocados pelas quebras frequentes de fornecimento de energia elétrica<sup>134</sup>, para além de utilizar serviços de impressão na China e na Índia para contornar as dificuldades dos fornecedores locais.

No Quênia, a Safaricom em parceria com a Green Dreams desenvolveu o sistema iCow para ajudar os criadores de vacas a gerir os ciclos de fertilidade dos animais utilizando tecnologia Google Docs. Em 2012, 42.000 agricultores de 42 países utilizavam este sistema com ganhos de produtividade de 2 a 3 litros por vaca e por dia.

Outro exemplo de sucesso queniano foi a EpiSurveyor, uma *startup* que desenvolveu o Magpi, um sistema que utiliza a *cloud* e os dispositivos móveis para recolher e analisar dados que depois são utilizados para gestão da qualidade da água em zonas rurais, para o sistema nacional de saúde, para a agricultura e para a conservação da natureza. Em 2010, tinha cerca de 8.000 clientes em 170 países.

Kilimo Salama é um projeto de empreendedorismo social que criou um micro-seguro para proteger pequenos agricultores quenianos contra a instabilidade provocada pelas alterações climáticas. Em 2011 já era o maior projeto segurador em África, e em 2014 ascendia a mais de 233.000 clientes repartidos por três países: Quênia, Ruanda e Tanzânia.

A *startup* Sul-Africana Nomanini desenvolveu uma solução para pequenos negócios informais, designada Lula (que significa “fácil” em Zulu), uma *cloud-based mobile prepaid airtime machine*. A tecnologia utilizada era Google, nomeadamente Google App Engine e Google middleware. O serviço expandiu-se primeiro para a Namíbia, através do operador Namibia Paratus Telecom, e depois para a Costa do Marfim, Egito, Gana, Uganda, Nigéria e Quênia.

O último caso de sucesso relatado por Kshetri (2016) é o projeto social biNu, uma plataforma gratuita de acesso a livros (de leitura) através de telemóveis, mesmo dos mais simples, utilizando tecnologia *cloud* e Amazon. Esta plataforma reportou, em 2013, mais de 4 milhões de utilizadores mensais e era suportada pela ONG Worldreader.

Portanto, para que os casos de inovação tecnológica digital tenham efeitos positivos no desenvolvimento da África Subsariana, é necessário atender: aos destinatários ou público-alvo

---

<sup>134</sup> Para além da falta de fiabilidade do fornecimento de eletricidade, mais de metade da população não tem, de todo, acesso a energia elétrica, número que sobe para  $\frac{3}{4}$  nas zonas rurais (Friederici et al., 2020).

das mesmas, à rapidez de difusão ou de penetração no mercado, à escala de produção que elas permitem atingir, à possibilidade de exportação para dentro e fora da região, e ao grau de incorporação de conteúdo local<sup>135</sup> das mesmas (Kshetri, 2016), conforme sumarizado na figura 4.3.

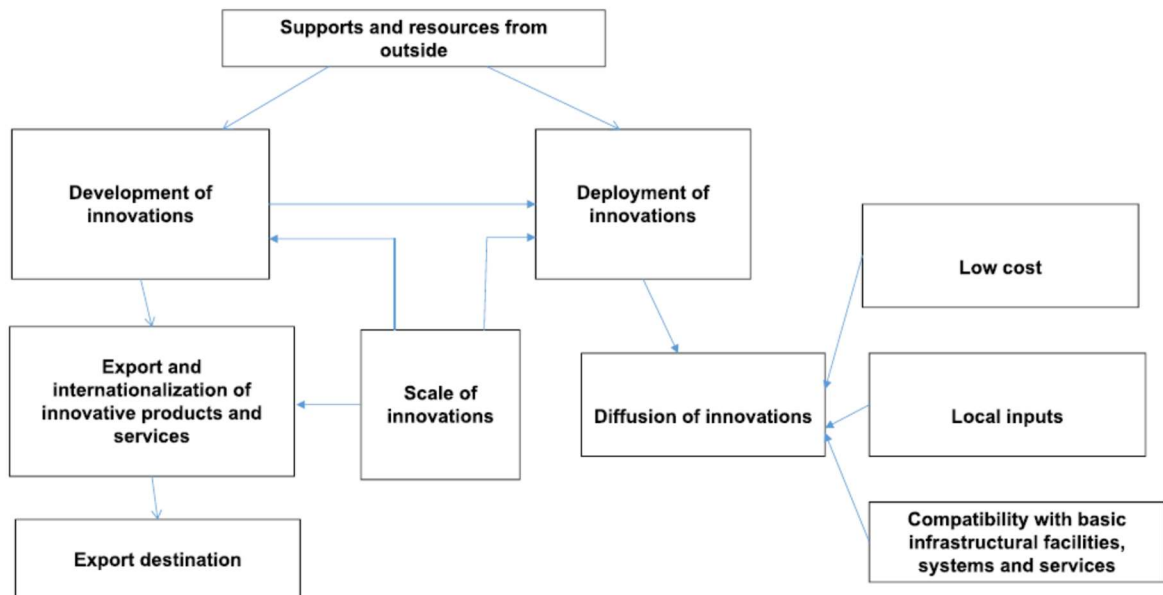


Figura 4.3 – Condições de sucesso da inovação digital da ASS

Fonte: Kshetri (2016, p. 1280)

Friederici (2017) fez uma análise detalhada de seis *tech hubs* da África Subsariana, dois em Acra – iSpace e Hub Accra – dois em Harare – Hypercube Hub e Muzinda Hub – e dois em Kigali – kLab e The Office.

Apesar de todos eles estarem impregnados de idiosincrasias, esta investigação identificou vários elementos comuns que ajudam a tipificar estas estruturas em contexto africano, e que foram sumarizados em Friederici (2019).

O primeiro elemento comum é terem tido o iHub (de Nairobi) como fonte inspiradora, mas também terem todos eles percebido a necessidade de adaptar a visão veiculada por aquele arquétipo à realidade local.

<sup>135</sup> Conteúdo local refere-se à incorporação de recursos do país, região ou comunidade em que uma dada atividade económica se desenrola, nomeadamente mão-de-obra, capacidades empresariais e sistemas de inovação, e recursos naturais (Ayentimi et al., 2016).

Por causa da tentação de reproduzir esse paradigma unificador, todos eles tiveram grandes dificuldades em definir uma missão própria e, conseqüentemente, em definir serviços que pudessem ser úteis aos empreendedores locais e simultaneamente ter um impacto significativo no ecossistema.

O resultado foi a emergência de três tipos de atividades comuns a todos eles: (i) prestação dos serviços tradicionais destes espaços, como eventos, aluguer de equipamentos, e formação; (ii) disponibilização de espaços estáveis de convivência sociotécnica; (iii) expressão simbólica da ambição empreendedora de grupos e competências locais.

Também comum a todos eles é a indisponibilidade de fundos e de outros recursos materiais para um apoio mais musculado ao desenvolvimento dos empreendedores, levando a que estes olhem para aqueles espaços como locais onde podem aceder gratuitamente a internet de banda larga e a uma secretária, tendo na partilha de conhecimento, na troca de ideias, no reforço da motivação e noutros intangíveis cognitivos e emocionais os benefícios mais importantes e significativos.

Outro elemento comum é a relativa liberdade de acesso dos empreendedores aos *hubs*. Na realidade, não é feito propriamente um processo de seleção e o custo (direto) de integração – a renda do espaço ou subscrição dos serviços, consoante os casos – não é significativo, levando a que os empreendedores digitais frequentem tanto mais estas estruturas quanto maior for a utilidade percebida dos benefícios cognitivos.

Por essa razão, os empreendedores noviços frequentam tendencialmente mais estes *hubs* que os empreendedores mais estabelecidos, cujas vantagens cognitivas vão decrescendo com a aprendizagem e experiência.

No entanto, a presença regular de empreendedores nestes *hubs* é importante para fixar os *stakeholders* do ecossistema empreendedor, nomeadamente mentores e investidores, que se desinteressam mais facilmente se não houver massa crítica para atuar.

Já aqueles que procuraram oportunidades de *networking* são menos sensíveis à quantidade e à qualidade dos empreendedores instalados, parecendo até que se aproximavam da estrutura mais por curiosidade do que por algum interesse concreto.

Quando os *hubs* conseguem ter uma participação regular de empreendedores digitais e de outros *stakeholders*, cria-se uma comunidade empreendedora principal, normalmente de natureza informal, que coexiste com comunidades secundárias estabelecidas à volta de participantes menos frequentes.

A maior ou menor regularidade da presença de empreendedores digitais nestes *hubs* está muito relacionada com a opinião sobre a estrutura, apreciação essa que nem sempre é muito objetiva e que tende a circular rapidamente através das redes sociais.

A utilidade e a opinião percebidas dependem muito do fosso que se estabelece entre as expectativas, normalmente exageradas, que foram criadas sobre o *hub*, e as dificuldades impostas pela realidade das cidades (e dos países) onde esses *hubs* se estabelecem.

Outro elemento muito importante para a avaliação das comunidades empreendedoras é a capacidade de adaptação dos *hubs* às contrariedades e decepções verificadas, implicando, consoante a magnitude do choque com a realidade, ajustamentos, remodelações ou mesmo reorientações.

A partir das seis estruturas referidas, constata-se que os empreendedores digitais africanos tinham dos *tech hubs* uma opinião inicial positiva, tendo muitos deles criado elevadas expectativas relativamente ao que poderiam esperar destas estruturas, mas por fim constataram que a ajuda destes *hubs* no processo de lançamento do seu negócio tinha sido muito limitada.

Mais grave é a constatação que muitos empreendedores fizeram que o resultado do seu processo de lançamento do negócio teria sido igual, mesmo na ausência do *hub*, e que muitas destas estruturas não pareciam ter um verdadeiro propósito.

Uma das razões para isso é a dificuldade encontrada pelos *hubs* em verdadeiramente estabelecer comunidades empreendedoras, devido ao comportamento egoísta dos empreendedores mais experientes ou adiantados no processo de estabelecimento do seu negócio, que desinvestiam na comunidade quando achavam que pouco ou nada tinham a ganhar com essa interação.

Outro elemento que influenciou negativamente os empreendedores foi quer a sensação de instabilidade, quer a sensação de excessiva estabilidade, relativamente às comunidades instaladas nos *hubs*. Os empreendedores reagem negativamente ao excesso de pessoas na estrutura, mas também não gostam de pouco gente. Não apreciam demasiada rotação de participantes, mas também não lhes parece benéfica uma excessiva estabilidade das comunidades.

Curiosamente, em muitas destas estruturas, os empreendedores digitais sentiram falta de mais processos no funcionamento do *hub*, mesmo sabendo que isso implicaria menor abertura ao exterior, uma das mais atrativas promessas destas estruturas.

Outra conclusão importante, e agregadora de conteúdo para este conceito, é que os *hubs* desencadeiam um processo de apoio ao empreendedorismo que é diferente do que se pode esperar da incubação.

De facto, ao contrário das incubadoras, os *hubs* agem mais como “facilitadores” do que como “prescritores”, dando aos empreendedores a possibilidade de moldarem o processo de desenvolvimento das suas *startups* em interação permanente com a estrutura.

Assim, “a capacidade e a disponibilidade dos empreendedores num dado espaço geográfico para participarem em *hubs* assim determina em grande medida o que essas organizações podem e não podem fazer” (Friederici, 2019, p. 21).

Portanto, a melhor forma de avaliar o desempenho de um *tech hub* é o grau, ou nível, de vibração, de dinâmica, de ambição, das comunidades empreendedoras que nele se estabelecem e evoluem.

Na secção seguinte faremos uma análise do *tech hub* de Maluana, com vista a comparar e complementar, com dados recolhidos em Moçambique, as informações reportadas por Friederici (2019) e Friederici et al. (2020).

Esta análise foi feita por se tratar de uma oportunidade de acrescentar conhecimento sobre um elemento central desta tese que é simultaneamente relevante no contexto regional e totalmente indocumentado.

### **4.3 – Tech Hub de Maluana**

Conforme se verá mais aprofundadamente no capítulo seguinte, o empreendedorismo em Moçambique é tutelado pelo IPEME – Instituto para a Promoção das Pequenas e Médias Empresas, uma instituição pública dotada de personalidade jurídica e de autonomia administrativa e financeira, enquadrada na esfera do Ministério da Indústria e Comércio.

O IPEME não dispõe de *website* ativo, comunicando essencialmente através de uma página na rede social Facebook. Nesta, percebe-se que o termo “empresário” é o utilizado pela instituição quando se dirige ao seu público-alvo, não tendo sido encontrada qualquer referência ao empreendedorismo.

De acordo com o Decreto n.º 47/2008 de 3 de dezembro, o IPEME tem o fundamental papel de garantir a implementação da estratégia nacional em matéria de PME, incentivando o desenvolvimento de negócios por parte destas empresas, nomeadamente através da promoção, criação e gestão de incubadoras empresariais, e da mobilização de recursos financeiros e da facilitação do acesso a estes recursos pelas micro, pequenas e médias empresas.

Os critérios de classificação das empresas em micro, pequena e média dimensão encontram-se regulamentados pelo Decreto n.º 44/2011 de 21 de setembro, tendo como base o volume de negócios e o número de trabalhadores da empresa, em linha com os critérios seguidos internacionalmente nesta matéria.

Para além do IPEME, foi criada pelo governo moçambicano a Empresa Nacional de Parques de Ciência e Tecnologia (ENPCT) com o intuito de desenvolver, num horizonte de 10 a 15 anos, cinco infraestruturas desta natureza no país, sendo uma delas na região sul, três na região centro e finalmente uma na região norte.

O primeiro destes cinco parques, o *tech hub* de Maluana, foi inaugurado em 2014 na Estrada Nacional Número 1, Km 60, Posto Administrativo de Maluana, distrito da Manhica, província de Maputo-Província, com um foco exclusivo no setor das tecnologias de informação e comunicação.



Fotografia 4.4 – Cartaz identificador do *tech hub* de Maluana

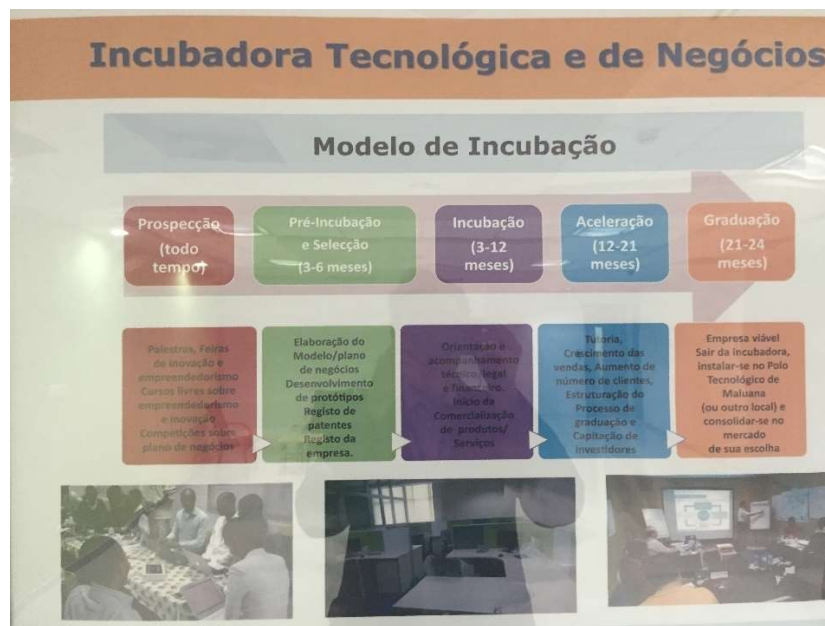
Fonte: Própria

Este *tech hub* compõe-se essencialmente de um centro de inovação e desenvolvimento tecnológico onde se desenrolam atividades de incubação de empresas suportadas por diferentes serviços especializados.

O primeiro aspeto que chama a atenção é a existência clara e inequívoca de um modelo de incubação para a infraestrutura, composto pelas fases de (i) Prospeção; (ii) Pré-Incubação e Seleção; (iii) Incubação; (iv) Aceleração; e (v) Graduação, modelo esse que compreende tanto

a dimensão tecnológica quanto a dimensão de negócio, e que está devidamente formalizado e afixado à entrada do edifício principal do complexo.

O segundo elemento que se destaca é a divulgação imediata, também à entrada do núcleo central, dos nove serviços prestados pela infraestrutura: (i) Modelo/Plano de Negócios; (ii) Espaço e Logística; (iii) Acesso a Financiamento; (iv) Serviços Financeiros; (v) Incubação; (vi) Formação; (vii) Acesso ao Conhecimento; (viii) Promoção e Networking; (ix) Propriedade Intelectual.



Fotografia 4.5 – Modelo de incubação do *tech hub* de Maluana

Fonte: Própria

Com base na informação apresentada pela ENPCT Maluana que se reproduz nas fotografias 4.5 e 4.6, e utilizando como termo de comparação os trabalhos de Nicolas Friederici citados anteriormente, pode-se concluir que este será um dos *tech hubs* mais completos no contexto da África Subsaariana.

Esta constatação saiu reforçada da interação que foi possível manter com um conjunto de dez empresas que se encontravam em fase de incubação neste *tech hub* e com quem se manteve comunicação, por diversas ocasiões, ao longo de um período de três anos, entre julho de 2017 e setembro de 2019.





Fotografia 4.6 – Serviços prestados pelo *tech hub* de Maluana

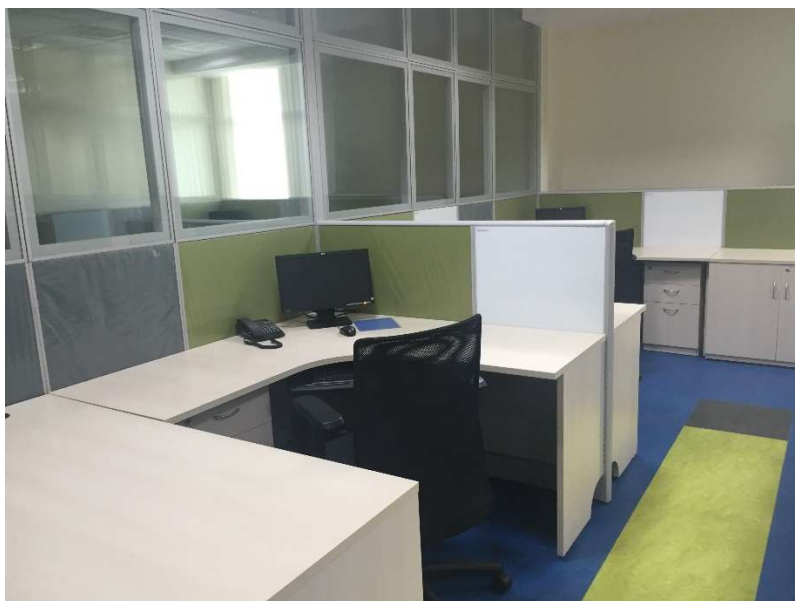
Fonte: Própria

Foi, no entanto, identificado por todas as empresas, e repetidamente salientado nas várias discussões sobre este parque, um ponto fraco de enorme relevância para o impacto do *tech hub* no contexto do empreendedorismo inovador em Moçambique: a sua localização.

De facto, a opção pela implantação desta infraestrutura numa zona relativamente remota, a mais de uma hora de distância da capital Maputo, o principal mercado-alvo do *tech hub*, teve um impacto extremamente negativo na sua procura e, conseqüentemente, na taxa de ocupação do mesmo, como tivemos oportunidade de comprovar nas várias visitas efetuadas ao complexo<sup>136</sup>.

De acordo com o *website* da ENPCT, as instalações do *tech hub* estão avaliadas em cerca de 25 milhões de USD e incluem uma área de incubação de 1.559 m<sup>2</sup> onde são disponibilizados 15 gabinetes para empresas, 4 salas de reunião, 1 gabinete de negócios, diversos espaços para laboratórios, várias salas de formação e diferentes espaços de exposição.

<sup>136</sup> Embora não nos tenha sido apresentada uma justificação para esta opção, os impactos previsíveis da mesma foram antecipados e uma zona de alojamento para os empreendedores e suas famílias foi construída no mesmo.



Fotografia 4.7 – Espaço de trabalho do *tech hub* de Maluana

Fonte: Própria

Para o seu financiamento contribuíram os principais parceiros e doadores bilaterais do país, mas também algumas empresas tecnológicas multinacionais, como é o caso da Microsoft, que disponibilizaram equipamentos para o apetrechamento completo de laboratórios de desenvolvimento de *software*.



Fotografia 4.8 – Entrada do laboratório Microsoft no *tech hub* de Maluana

Fonte: Própria

De entre as valências mais diferenciadoras, quando se compara com a situação de outros *tech hubs* da África Subsariana, destaca-se a existência de uma ampla sala de reunião totalmente equipada para videoconferência que, na sequência da pandemia da Covid-19, passou a ser o elemento central no suporte às *startups* em processo de incubação.

Dada a baixa taxa de utilização de muitos dos outros equipamentos e serviços disponibilizados, por falta de empresas em quantidade e mesmo em qualidade suficiente, corre-se o risco de alguma da tecnologia disponibilizada poder atingir um nível de obsolescência significativa ainda antes de começar a ser produtiva<sup>137</sup>.



Fotografia 4.9 – Sala de videoconferência do *tech hub* de Maluana

Fonte: Própria

Dada a importância da conectividade à internet de banda larga para os *tech hubs* da região, considerada como fator-crítico de sucesso por Friederici (2017), testou-se a existência e a fiabilidade dessa conectividade nas sete visitas efetuadas a esta infraestrutura entre 2017 e 2019. De referir que, em três visitas feitas anteriormente ao início desta tese, em 2015 e 2016, houve também a oportunidade de avaliar este parâmetro.

Efetivamente, foi possível confirmar o acesso, e a respetiva fiabilidade, à internet de banda larga, que se encontrava salvaguardado através de um sistema de redundâncias de fornecimento

---

<sup>137</sup> Note-se que nenhuma das três *startups* moçambicanas de referência, da cidade de Maputo, identificadas pela Startupblink na nota de rodapé n.º 123, passou por este *tech hub*.

do serviço e da existência de um gerador de energia elétrica, tal como foi mostrado pela direção da infraestrutura.

Relativamente aos serviços de incubação de TIC propriamente ditos, o *hub* começa por oferecer um curso de pré-incubação onde são ministrados, entre outros, conteúdos relativos à preparação do plano de negócios, ao desenvolvimento de produto, e à gestão de *cash-flow*<sup>138</sup>.

Já na fase de incubação, são disponibilizadas diferentes ações de formação sobre desenvolvimento de negócio, competitividade e rendibilidade empresarial.



Fotografia 4.10 – Sala de formação do *tech hub* de Maluana

Fonte: Própria

Globalmente, o modelo de aceleração de *startups* do *tech hub* parece ser composto pelos seguintes elementos: acesso a espaços de trabalho modernos; acesso a internet de banda larga; acesso a uma rede de parceiros institucionais; acesso privilegiado a analistas de crédito dos principais bancos; e interação entre as empresas residentes nas instalações da incubadora.

Para além disso, está claramente disponível informação clara sobre o *mission statement* do *hub* e sobre os *stakeholders* formais da infraestrutura, embora nada de concreto exista sobre as linhas de financiamento dedicado a estas *startups*.

---

<sup>138</sup> A gestão de cash-flow, ou gestão de tesouraria, é o instrumento de gestão mais importante de uma *startup*, por causa do impacto crítico da *burn rate* nesta fase da vida das empresas, descrito na nota de rodapé n.º 49.

Por fim, realça-se a necessidade de uma maior ligação do *tech hub* a instrumentos formais de capital de risco e afins, tal como descrito na nota de rodapé n.º 54, bem como ao mercado de capitais.

Seria também desejável incrementar a ligação das empresas nele instaladas com outras *startups* incubadas noutras infraestruturas apoiadas pelas mesmas empresas multinacionais, nomeadamente em países da África Subsariana, com vista ao estabelecimento de parcerias de carácter tecnológico e/ou estratégico.

Considerando a importância conferida na literatura à aceleração de empresas no processo de desenvolvimento dos ecossistemas empreendedores, nomeadamente no que se refere aos *tech hubs*, sendo mesmo referido que “não é coincidência” que uma tecnologia apareça associada ao desenvolvimento de uma aceleradora de empresas dessa tecnologia, tal como aconteceu no icónico *Silicon Valley* em 2005, quando a aceleradora Y-Combinator foi criada para suportar as *startups* que se criaram à volta da tecnologia Web 2.0 (Autio et al., 2018), seria importante haver uma opção tecnológica clara por parte do *tech hub* de Maluana.

E apesar de este ser, tanto quanto se sabe, o primeiro estudo sobre um *tech hub* moçambicano, é curioso verificar que Friederici et al. (2020) fez um mini estudo de caso sobre Maputo enquanto ecossistema digital africano de *tier 3 (learning)*.

Nesse trabalho são apontados como principais constrangimentos ao caso de Maputo: a exígua dimensão do mercado (onde as principais empresas só aspiram a clientes B2B nacionais e em que os volumes de negócios não excedem as centenas de milhares de USD); a falta de experiência da maioria dos empreendedores, o seu estado de não ajustamento ao mercado e a falta de mentores ativos; a falta de especialização e competência de quem desenvolve software; os seus *hubs* ainda só estão focados em mobilizar a comunidade empreendedora ativa; financiamento disponível pouco especializado e de baixo volume (entre 20 mil e 1 milhão de USD).

Segundo a mesma fonte, Moçambique tem utilizado bem a cooperação internacional para desenvolver o seu empreendedorismo digital. Por exemplo, o programa STIFIMO, financiado pela Finlândia, tem permitido aos empreendedores locais interagirem com congéneres finlandeses, assim como participarem numa grande competição anual de *pitching* na cidade de Slush.

Outra iniciativa relevante é o Maputo Living Lab, um programa que procura fornecer aos jovens graduados em informática as competências necessárias à criação e à gestão das empresas que lhes permitem transformar as suas ideias em negócios. Apesar de bem delineado, este

programa tem-se deparado com o abandono rápido de vários empreendedores provenientes das classes mais desfavorecidas por não terem recursos suficientes para suportar o ciclo de desenvolvimento do negócio sem auferir um rendimento estável, ou por não conseguirem suportar a pressão social de ver colegas menos bem classificados ganharem um salário superior ao seu, na fase inicial do desenvolvimento da empresa.

Em suma, e para melhor contextualização da necessidade, e do impacto, dos *tech hubs* moçambicanos, é apresentada no quadro seguinte uma lista de indicadores de caracterização do empreendedorismo digital no país:

<b>Mercados digitais</b>	
<b>Subscrições de telefonia móvel</b>	14,26 milhões (46%)
<b>Utilizadores de internet</b>	5,43 milhões (18%)
<b>Utilizadores de internet móvel</b>	4,77 milhões (15%)
<b>Utilizadores de redes sociais</b>	2,5 milhões (8,1%)
<b>Utilizadores móveis de redes sociais</b>	2,2 milhões (7,1%)
<b>Índice de conectividade móvel</b>	
<b>Nacional</b>	31,03%
<b>Infraestrutura de rede móvel</b>	18,69%
<b>Acessibilidade a equipamentos e serviços</b>	42,49%
<b>Prontidão dos consumidores</b>	39,84%
<b>Disponibilidade de conteúdos e serviços relevantes</b>	29,30%
<b>Comércio eletrónico</b>	
<b>Tem conta numa instituição financeira</b>	42%
<b>Tem cartão de crédito</b>	8,9%
<b>Tem uma conta de dinheiro móvel</b>	22%
<b>Faz compras online e/ou paga contas online</b>	9,5%
<b>Mulheres com cartão de crédito</b>	7,5%
<b>Homens com cartão de crédito</b>	10%
<b>Mulheres que fazem transações online</b>	8,1%
<b>Homens que fazem transações online</b>	11%
<b>Taxa de crescimento anual 2018-2019</b>	
<b>População total</b>	2,9%
<b>Subscrições de telefonia móvel</b>	3,0%
<b>Utilizadores de internet</b>	2,9%
<b>Utilizadores de redes sociais</b>	25%
<b>Utilizadores móveis de redes sociais</b>	22%

Quadro 4.11 – Dados relativos ao empreendedorismo digital em Moçambique (2019)

Fonte: Adaptado de Friederici et al. (2020, p. 265)

## **Capítulo 5 – Economia (política) e política (económica) do empreendedorismo em Moçambique**

### **5.1 – Economia política contemporânea de Moçambique**

Na análise deste capítulo, o período histórico que designamos por contemporâneo refere-se ao período pós-independência nacional, iniciado a 25 de junho de 1975.

Do ponto de vista político, Moçambique é uma república presidencialista cujo regime tem gozado de uma estabilidade formal desde 4 de outubro de 1992, data em que foram assinados os acordos de Roma que colocaram fim a uma guerra civil que durava desde 1977, quando o partido RENAMO (Resistência Nacional Moçambicana) pôs em causa a liderança da FRELIMO (Frente de Libertação de Moçambique) na condução (económica) do país (Harrison, 1999b).

A guerra civil moçambicana, uma das mais longas que o continente viu desde 1970, foi uma reação à adoção da doutrina marxista-leninista pela FRELIMO, que governava em regime de partido único, durante o III congresso deste partido, ocorrido entre 3 e 7 de fevereiro desse mesmo ano e, nessa medida, enquadra-se no conjunto de conflitos armados que eclodiram em África devido à Guerra Fria.

Para além desta doutrina de origem soviética, a FRELIMO já se tinha inspirado no maoísmo chinês para, logo após a proclamação da independência, pôr em marcha um plano de campos de reeducação<sup>139</sup> pelo país, de onde saíria, tal como das matas onde se esconderam os insurgentes nacionalistas, “o Homem novo” da revolução (Phiri, 2012).

É preciso também salientar a criação pela FRELIMO, em 1979, dos Tribunais Militares Revolucionários, que funcionaram numa lógica de arbitrariedade e que se juntaram à supressão de outros direitos e liberdades fundamentais no país.

A RENAMO só foi fundada após a independência e não participou na luta de libertação nacional contra o regime colonial português, iniciada pela FRELIMO a 25 de setembro de 1964, sob a liderança de Eduardo Mondlane, partido esse que por sua vez resultara da fusão, em 25 de junho de 1962, de três movimentos nacionalistas que tinham sido anteriormente criados.

Por outro lado, a RENAMO beneficiou do apoio dos regimes “brancos” e racistas da África do Sul e da Rodésia<sup>140</sup> o que, em conjunto com o seu aparecimento tardio na cena política

---

<sup>139</sup> *Vide*, a este propósito, a longa-metragem “A Virgem Margarida”, de 2012, do realizador moçambicano-brasileiro Licínio de Azevedo, que retrata um campo de reeducação para prostitutas, em 1975.

<sup>140</sup> Que mudou de nome para Zimbabué, em 1980, depois da mudança de regime político.

nacional, colocaram problemas de legitimidade e de sustentabilidade política do conflito, que acabou por se extinguir com o ocaso gradual do regime sul-africano do *apartheid* (Harrison, 1999a).

Mas tal como o regime sul-africano do *apartheid* entrou em declínio na segunda metade da década de 1980, a União Soviética entrou também em colapso na mesma altura. E a somar a estes dois eventos, a 19 de outubro de 1986, ocorre também o desaparecimento do primeiro presidente de Moçambique, Samora Machel, vítima de um acidente aéreo, levando a que a FRELIMO, já sob a liderança de Joaquim Chissano, abandonasse o marxismo-leninismo e se abrisse ao multipartidarismo e à economia de mercado.

O advento da democracia multipartidária *de facto*<sup>141</sup> não alterou a situação política moçambicana uma vez que a FRELIMO ganhou todas as eleições presidenciais realizadas, desde a primeira ocorrida em 1994 até à mais recente verificada em 2019.

Mas a regularidade exemplar dos atos eleitorais moçambicanos, e a abertura inequívoca à democracia multipartidária e ao estado de direito, não garantiram ainda uma liberdade total da sociedade moçambicana, situação que na África Subsariana só foi atingida, de acordo com o relatório *Freedom in the World 2021 – Democracy Under Siege* da *Freedom House*<sup>142</sup>, por: Cabo Verde (92 pontos), Ilhas Maurícias (87 pontos), São Tomé e Príncipe (84 pontos), Gana (82 pontos), África do Sul (79 pontos), Namíbia (77 pontos), Seychelles (77 pontos) e Botswana (72 pontos).

De facto, Moçambique está classificado apenas como país “*partly free*” nos *global freedom scores* publicados no relatório acima referido, classificação que mantém desde o relatório de 1994-95, altura em que deixou de ser “*not free*”.

Em 2021, Moçambique obteve a pontuação (negativa) de 43 pontos, num índice que contabiliza os direitos políticos (40%)<sup>143</sup> e as liberdades civis (60%)<sup>144</sup>. O país está pior na

---

<sup>141</sup> O advento da democracia multipartidária *de jure* tinha ocorrido em 1990, aquando da revisão constitucional publicada em 2 de novembro desse ano.

<sup>142</sup> Vide <https://freedomhouse.org/report/freedom-world/2021/democracy-under-siege>

<sup>143</sup> Os direitos políticos são avaliados através de 10 questões que são pontuadas numa escala de 0 a 4 pontos. Estas questões estão agrupadas em três subcategorias: processo eleitoral (3 questões); participação e pluralismo político (4 questões); e funcionamento do governo (3 questões). Estes direitos são ainda avaliados através de uma questão adicional, de natureza discricionária, relativa à mudança demográfica forçada, cuja pontuação, na mesma escala, pode ser subtraída à pontuação total, levando a que seja possível um país obter uma pontuação final negativa (como é o caso da China, da Síria, e do Sudão do Sul).

<sup>144</sup> As liberdades civis são avaliadas através de 15 questões que são pontuadas numa escala de 0 a 4 pontos. Estas questões estão agrupadas em quatro subcategorias: liberdade de expressão e de crença



primeira dimensão deste índice, onde obteve 14 pontos (35%) e um pouco menos mal no segundo dos elementos, onde atinge 29 pontos (48%).

Phiri (2012) refere que Moçambique era uma *managed democracy*, isto é, um sistema “corrosivo” e propiciador de “estabilidade instável”, em que o presidente é forte mas as instituições são fracas, em que o estado controla os meios de comunicação social e os resultados eleitorais, em que as decisões políticas estão deslegitimadas, em que se aposta tudo numa eficácia de curto prazo geradora de ineficácias de longo prazo, tudo isto no contexto de um modelo de sociedade assente num ilusório princípio de igualdade e na eliminação prática e sucessiva de direitos dos mais pobres.

Existem, certamente, regimes mais autoritários que o moçambicano, como é o caso do regime autocrático da Guiné Equatorial (e.g., Sá & Sanches, 2021), mas a fragilidade institucional decorrente desta democracia “gerida” é potenciadora de resultados económicos decepcionantes.

De facto, do ponto de vista económico, e de acordo com os dados do Fundo Monetário Internacional, Moçambique era o 3º país mais pobre do mundo em 2021, com um rendimento anual *per capita* de 492,27 USD, um pouco mais de um quarto da média da ASS e apenas 4% da média mundial<sup>145</sup>.

E quase metade da população moçambicana (46,1%) vivia abaixo da linha de pobreza na estimativa mais recente do Banco Mundial, de 2014, contra 54,7% em 2008, 54,1% em 2002 e 69,4% em 1996. No entanto, a percentagem da população a viver com um rendimento de até 5,50 USD por dia é absolutamente esmagadora (92,2%) e só melhorou, no mesmo período de dezoito anos, apenas 4,4 pontos percentuais.

Para além disso, Moçambique integra, desde 1988, a lista dos 46 países considerados como os menos desenvolvidos do mundo pelo *Committee for Development Policy* das Nações Unidas<sup>146</sup>, não existindo, ao contrário de outros PALOP<sup>147</sup>, nenhuma expectativa de sair desta situação num futuro próximo.

---

(4 questões); direitos de organização e associação (3 questões); estado de direito (4 questões); e autonomia pessoal e direitos individuais (4 questões).

<sup>145</sup> <https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPDPC@WEO/OEMDC/WEOWORLD/MOZ/SSQ>

<sup>146</sup> [https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/publication/ldc\\_list.pdf](https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/publication/ldc_list.pdf)

<sup>147</sup> De acordo com as Resoluções A/RES/70/253, de 12/02/2016, e A/RES/75/259, de 11/02/2021, a Assembleia Geral da ONU decidiu que Angola sairá desta lista em 12/02/2024. E de acordo com a Resolução A/RES/73/133, de 13/12/2018, a Assembleia Geral da ONU decidiu que São Tomé e Príncipe sairá desta lista em 13/12/2024. E embora possam sempre ocorrer extensões a estes prazos, por via de novas Resoluções, a verdade é que nem a Guiné-Bissau, nem Moçambique têm qualquer data prevista de retirada desta classificação.

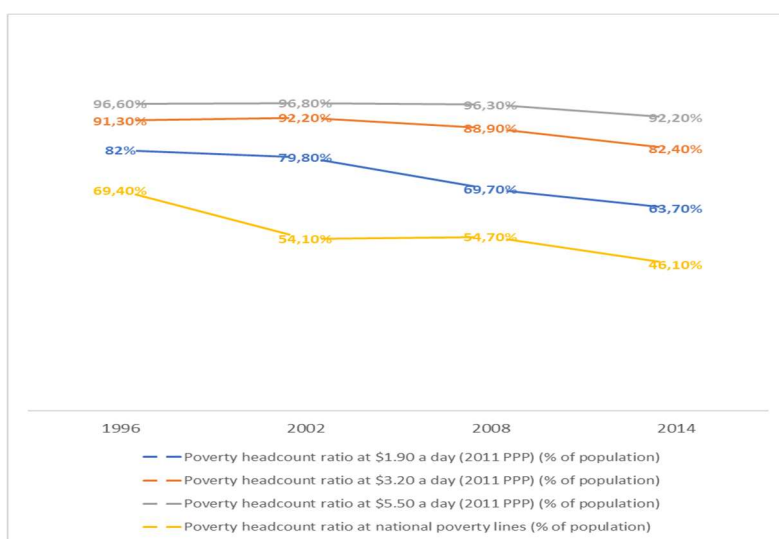


Gráfico 5.1 – Índice de pobreza em Moçambique

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Banco Mundial<sup>148</sup>

Por virtude destas dificuldades, o país tem dependido largamente da cooperação internacional privada e da ajuda pública ao desenvolvimento, bilateral e multilateral, para financiar o seu orçamento do estado, nomeadamente através de doações, a que se soma o investimento direto externo.

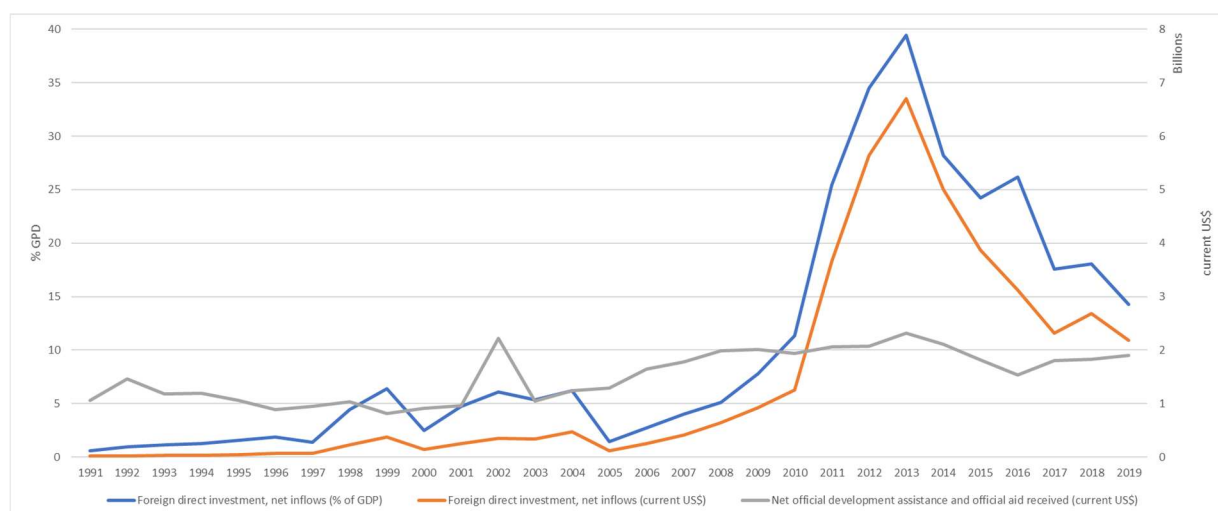


Gráfico 5.2 – IDE e APD em Moçambique

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Banco Mundial

<sup>148</sup> Dados disponíveis em: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>

No entanto, Moçambique foi considerado pelos doadores e pelas organizações multilaterais, como o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento e o Banco Africano de Desenvolvimento, com um caso de sucesso de reconstrução pós-conflito, ponderando a estabilidade política e económica alcançada, o estabelecimento bem-sucedido do estado de direito, e as elevadas taxas de crescimento económico obtidas, sobretudo a partir de 1998 (Phiri, 2012).

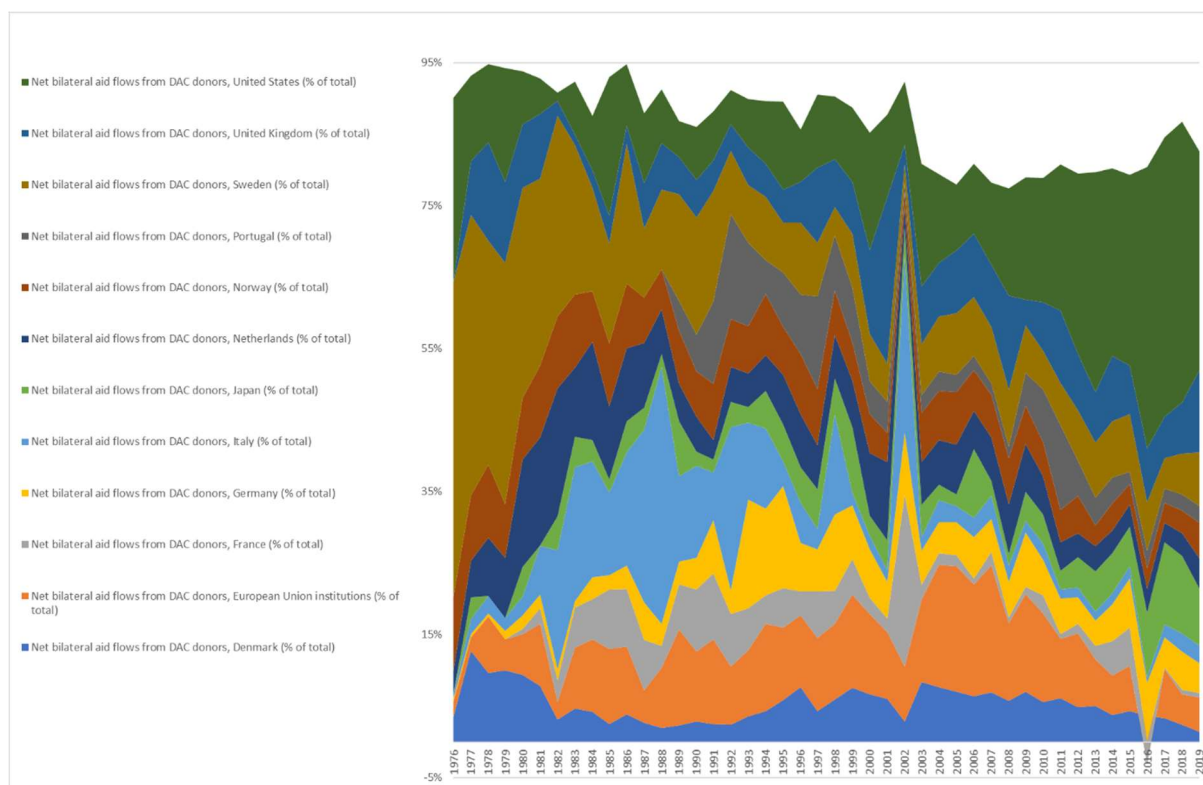


Gráfico 5.3 – Ajuda bilateral líquida a Moçambique de doadores do DAC, por país

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Banco Mundial

Mas este elevado crescimento económico, cuja taxa média na década 2001-2010 foi de 8,0%<sup>149</sup>, fazendo de Moçambique uma das três economias da África Subariana mais atrativas para o investimento direto externo (IDE), não se traduziu, no entanto, em desenvolvimento económico porque a pobreza aumentou no país durante o mesmo período (Castel-Branco, 2014; Nogueira et al., 2017).

<sup>149</sup> A partir de 1993, verificaram-se taxas de crescimento médio acima dos 8% em oito períodos de 10 anos e, também, no período de 20 anos entre 1996 e 2015.

A análise conjugada dos gráficos 5.2, 5.3 e 5.4 revela que o investimento direto externo em Moçambique teve de facto um pico assinalável no arranque das concessões de exploração de gás da bacia do Rovuma e que tem vindo a decrescer sustentadamente desde então, tal como têm vindo a decrescer consistentemente as taxas de crescimento do PIB e do PIB *per capita*.

Já a ajuda pública ao desenvolvimento mantém uma tendência crescente de longo prazo, apesar de um ligeiro decréscimo após a crise das dívidas ocultas. Esta quebra de confiança é mais visível nos fluxos bilaterais, com quebras assinaláveis nos fluxos provenientes da Dinamarca, União Europeia e Japão, sendo particularmente impressionante o peso recente dos Estados Unidos da América na estrutura das doações ao país, do crescimento do Reino Unido e da ausência da China desta lista.



Gráfico 5.4 – Taxa de crescimento anual do PIB e do PIB *per capita* em Moçambique

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Banco Mundial

Para detrás desta ineficácia e desta ineficiência do estado moçambicano está uma economia política dominada por três processos principais: maximização de entradas de capital estrangeiro, por via de IDE ou de empréstimos comerciais, sem condicionalidades políticas; o tipo de relação estabelecida entre estas entradas de capital, a acumulação de capital e a formação de uma base capitalista nacional; e a reprodução de um sistema laboral em que a força de trabalho é remunerada abaixo do seu custo social de subsistência, obrigando as famílias a complementar os salários dos seus membros e forçando a manutenção de uma enorme reserva de mão-de-obra desempregada (Castel-Branco, 2014), que se tem mantido consistentemente

acima dos 20% de acordo com os dados do Instituto Nacional de Estatística (INE) de Moçambique<sup>150</sup>.

Esta situação de “porosidade económica” – fuga de excedentes e transferências de recursos públicos para a esfera privada – é a consequência de capacidades e de instituições fracas, mas também da forma como o país se relaciona com as elites financeiras, nacionais e estrangeiras, fomentando deliberada e conscientemente a expropriação do estado em benefício do desenvolvimento de uma base capitalista doméstica, impedindo-o assim de ter uma intervenção económica e social mais ampla e impactante.

Instituições de boa qualidade são indispensáveis ao desenvolvimento do empreendedorismo produtivo africano (Barasa et al., 2017) e apresentam as seguintes características: garantem direitos de propriedade à maioria da sociedade, para incentivar o investimento e a iniciativa privada; restringem a conduta das elites (políticas, económicas, militares, etc.), para que não possam expropriar os outros e não desequilibrem os mercados; dispõem de instrumentos regulatórios para corrigir distorções de mercado e resolver instabilidades macroeconómicas; garantem um mínimo de igualdade de oportunidades para a maioria da sociedade, para que as pessoas possam adquirir qualificações e competências, e ser produtivas economicamente; e desenvolveram mecanismos para ultrapassar os conflitos sociais (Acemoglu, 2003; Rodrik, 2007).

Libombo e Dinis (2015) salienta que a baixa pontuação do país na competitividade e ambiente de negócios resulta de dificuldades de acesso a financiamento, de uma significativa corrupção percecionada, de uma excessiva burocracia no funcionamento do estado, de desadequadas infraestruturas, e do baixo nível de habilitações da força de trabalho.

Ault e Spicer (2020), classificam Moçambique como o 12º país com o estado mais frágil do mundo, através de um indicador agregado que contempla três dimensões: fragilidade política (ou incapacidade do estado em implementar e fazer cumprir leis formais)<sup>151</sup>; fragilidade do estado social (ou incapacidade do estado em oferecer apoios sociais)<sup>152</sup>; e fragilidade da segurança (ou incapacidade do estado em manter o monopólio da violência e da coação)<sup>153</sup>,

---

<sup>150</sup> <http://www.ine.gov.mz>

<sup>151</sup> Esta dimensão é medida, nomeadamente, pelos seguintes indicadores: proteção dos direitos de propriedade; controlo da corrupção; e restrições aplicáveis ao governo.

<sup>152</sup> Esta dimensão é medida, nomeadamente, pelos seguintes indicadores: esperança de vida; mortalidade infantil; e educação pública.

<sup>153</sup> Esta dimensão é medida, nomeadamente, pelos seguintes indicadores: violência política; golpes de estado; guerras civis.

sendo que no caso do estado moçambicano, o elemento que claramente apresenta maior fragilidade é o estado social, onde o país ocupa a 5ª pior posição mundial.

Este estado de coisas é, segundo Castel-Branco (2014), uma consequência direta da chegada tardia do país ao processo de acumulação capitalista, devido ao seu processo histórico subordinado a mais de quatro séculos de colonialismo, que não permitiu, até à independência, mais do que o aparecimento fragmentado de empreendedores nacionais de pequena dimensão e de fraca estrutura financeira.

Ainda sobre o processo histórico, George et al. (2016) salienta que a fragmentação étnica e linguística do continente criou uma excessiva pluralidade institucional que dificultou o processo de associação empresarial e o surgimento do empreendedorismo no continente.

A intransigente orientação marxista-leninista do governo moçambicano do período 1975-1986 fomentou uma acumulação especulativa no comércio rural, ao mesmo tempo que desencorajou a iniciativa privada e o desenvolvimento de capital produtivo.

O pequeno comércio moçambicano foi historicamente controlado por indivíduos e empresas de origem asiática, nomeadamente ismaelitas muçulmanos, que utilizaram essa experiência acumulada do tempo colonial como fonte de vantagem competitiva no período pós-colonial, mesmo em condições de mercado altamente restritivas como as impostas pela economia de planeamento central (Trovão & Batoréu, 2013).

Em 1987 foi levado a cabo o primeiro programa de privatização de ativos do estado, mas a falta de capital do empreendedorismo emergente de então impediu-o de adquirir as empresas de maior dimensão e viabilidade, que passaram para as mãos de interesses multinacionais<sup>154</sup>, ficando reduzido aos ativos mais obsoletos e de menor capacidade instalada, que mesmo assim tiveram que ser subsidiados pelo estado (Castel-Branco, 2014).

Esse empreendedorismo nacional emergente compunha-se de gestores públicos, de veteranos da luta de libertação nacional, e de comerciantes, cujas competências e qualificações eram relativamente limitadas. Consequentemente, mais de 40% das empresas adquiridas por estes empreendedores faliram nos 5 anos seguintes à privatização e mais de metade das restantes foram revendidas ou transformadas em armazéns para arrendamento.

---

<sup>154</sup> Processo semelhante já havia ocorrido, por exemplo, no Gana, nos 30 anos que se seguiram à independência de 1957, embora aqui tenha havido um esforço deliberado para suprimir o empreendedorismo, que era visto como uma “potencial ameaça política” (Amankwah-Amoah, 2018), algo que não se verifica em Moçambique (Pereira & Maia, 2019).

No entanto, foi a interação entre direitos económicos<sup>155</sup> como o acesso a estes programas de privatização, e o progresso económico<sup>156</sup> alcançado com a abertura da economia e o fim do marxismo-leninismo que originou o aparecimento de direitos políticos em Moçambique no período pós-independência, provocando por sua vez a primeira grande mudança institucional<sup>157</sup> por comparação com o período colonial (Pereira & Luiz, 2020).

Esta constatação sustenta a ideia de que os fatores económicos foram mais importantes que os fatores políticos no processo de modernização do país e na sua transição para o estado de direito e para a economia de mercado, e que direitos políticos e progresso económico não demonstram uma tendência de equilíbrio de longo prazo.

Depois das restrições coloniais e do marxismo-leninismo, o terceiro grande choque sofrido pelos empreendedores moçambicanos foi o “assalto”, a partir de 1994, da República da África do Sul ao mercado de Moçambique e de outros países da região sul do continente, após a queda do regime do *apartheid* e da eleição de Nelson Mandela para presidente daquele país, a que se somaram diversas pressões internacionais para uma maior liberalização e abertura da economia moçambicana ao exterior (Castel-Branco, 2020b).

Essa invasão ocorreu, em primeira instância, pela entrada no mercado nacional de produtos e serviços sul-africanos mais baratos, de melhor qualidade, reputação e distribuição, e com melhor serviço pós-venda (Castel-Branco, 2014), tal como havíamos parcialmente identificado no estudo empírico realizado no capítulo 3 desta tese.

Por outro lado, a África do Sul atacou também através do IDE em todos os setores relevantes da economia, como energia, recursos minerais, indústria pesada, construção, distribuição, turismo e setor financeiro.

Adicionalmente, o IDE sul-africano atraiu também IDE de outras origens, canalizado por um setor financeiro ambicioso e em expansão, que começou a antecipar uma bolha especulativa em torno da exploração de recursos naturais e de setores tendencialmente oligopolistas.

Nesta fase, já com o espírito da constituição de 2004 como pano de fundo, o governo moçambicano organizou uma segunda onda de privatizações. Esta vaga aumentou, ainda mais, o IDE nos setores mineral e energético, e que foi acompanhada de uma troca de favores que incluía a contratualização forçada de serviços a empresas moçambicanas e um conjunto de parcerias público-privadas nos megaprojetos, envolvendo sempre a presença de empresas de

---

<sup>155</sup> Nomeadamente, os direitos de propriedade.

<sup>156</sup> Medido pelo PIB *per capita*.

<sup>157</sup> A mudança institucional é aferida pelas medidas *de jure* que provocam, ao longo do tempo, alterações dos direitos políticos e dos direitos de propriedade (económica).

capital moçambicano, e benefícios fiscais para as empresas multinacionais (Castel-Branco, 2014).

Manhiça (2021) chama a atenção, com o exemplo concreto do programa de Reforma do Ambiente de Negócios, que os modelos de políticas públicas com impacto potencial no empreendedorismo são, na prática, orientados para o favorecimento das grandes empresas nacionais e para o capital internacional, com limitados efeitos de *spillover* para o resto da economia.

Outras parecerias público-privadas foram ensaiadas pelo governo neste período, nomeadamente na agricultura, com resultados distantes dos objetivos (de desenvolvimento) inicialmente estabelecidos (Kaarhus, 2018).

Mas no setor energético, todas as decisões tomadas revelam neoliberalismo, captura do estado, corrupção administrativa, e falta de transparência, privilegiando a extensão territorial do poder governamental e a procura de rendas sobre os interesses dos consumidores e a eficiência dos mercados (Power et al., 2016).

Claro está, as empresas moçambicanas envolvidas nestes processos nada têm que ver com o empreendedorismo produtivo que com muitas dificuldades ia, apesar de tudo, surgindo gradualmente no país, com poucas perspectivas de crescimento e, conseqüentemente, com poucas possibilidades de ser uma opção desejada e voluntária (Robb et al., 2014).

De facto, o setor formal da economia moçambicana só absorve 11,1% da força de trabalho, sendo necessário descontar ainda 4,1% de funcionários públicos (Libombo & Dinis, 2015) e uma percentagem não determinada de empregados em grandes empresas, ficando um máximo de 5% da mão-de-obra afeta ao empreendedorismo produtivo, dos mais de 84% da população que é considerada autoempregada.

Para além disso, é sabido que em economias emergentes caracterizadas por elevados níveis de burocracia, como é o caso de Moçambique, as empresas tendem a responder através da procura de maior influência política, aumentando o seu envolvimento partidário e com as esferas do poder governamental, e reduzindo o investimento nos seus fatores de competitividade estratégica (Luo & Junkunc, 2008).

North (1990) salienta que, apesar das mudanças económicas dependerem da interação cumulativa de inúmeras decisões políticas e empreendedoras, como as características da matriz institucional são no sentido do aumento de retornos, a trajetória política de longo prazo acaba por ser relativamente previsível e difícil de reverter.



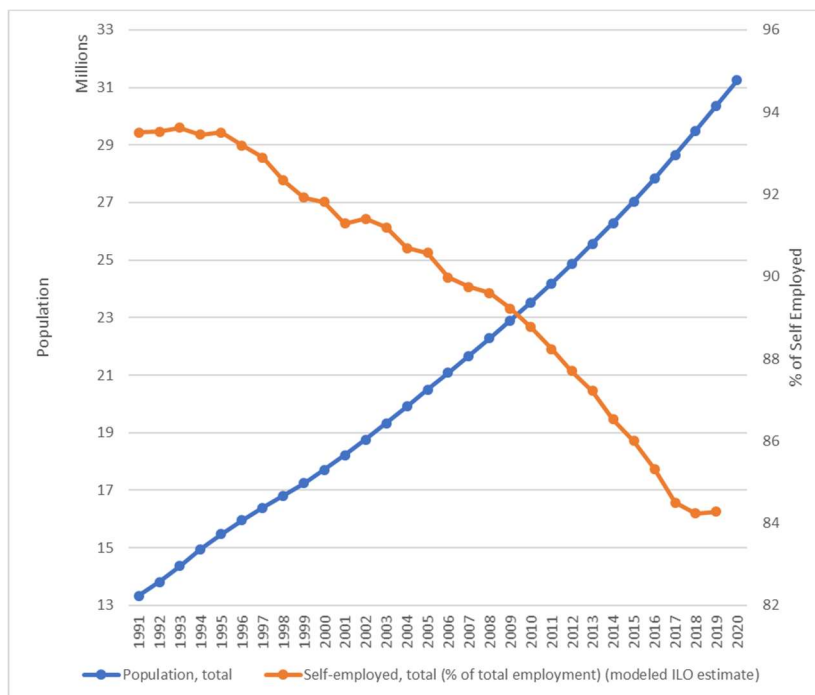


Gráfico 5.5 – População total versus população autoempregada em Moçambique

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Banco Mundial

Por essa razão, instalou-se em Moçambique, desde muito cedo, um discurso de redução, adiamento, e mesmo de eliminação de expectativas sobre o que as comunidades locais, e a sociedade como um todo, podem e devem esperar da exploração das reservas de recursos energéticos que estão a ser descobertas no país, privilegiando as expectativas de curto prazo dos investidores (Castel-Branco, 2014).

Para provar quão longe foi, por exemplo, a dimensão dos benefícios fiscais concedidos às multinacionais, o mesmo estudo demonstrou, a partir de uma amostra de três grandes empresas desta natureza, que as mesmas não pagaram, em imposto sobre rendimento, mais do que o equivalente a 1% do seu volume de vendas, e que a totalidade da sua carga fiscal não excedeu 3% do volume de negócios.

Para se ter uma ideia do impacto, entre 2008 e 2012, estas empresas representaram mais de 20% do PIB, mas menos de 2% da receita fiscal do país, e o contributo social total das mesmas não excedeu 5% das vendas.

Outra área de preocupação é o deficiente sistema de taxaço das mais-valias nas transações de ações de empresas concessionadas para a exploração de recursos naturais, sendo que a esmagadora maioria delas são empresas multinacionais de grande dimensão.

Essa tributação começou por ser inexistente, por mera inação legislativa do governo moçambicano, o que permitiu fugas de capitais astronómicas em diversas operações puramente especulativas.

Este sistema de benefícios fiscais às multinacionais, combinado com uma taxa de reinvestimento de lucros no país de apenas 3% a 5% dos seus ganhos, e uma liberdade total de repatriamento de lucros, origina, segundo Castel-Branco (2014), perdas anuais de capital equivalentes a 3% a 4% do PIB.

Esta fiscalidade perdida, se fosse utilizada eficazmente, poderia servir para financiar a diversificação e o desenvolvimento do setor produtivo, aumentando por sua vez a base de cobrança de impostos, substituindo importações, limitando o peso do estado no mercado financeiro doméstico, diminuindo a pressão sobre as taxas de juro, diminuindo o custo do capital, e estimulando o empreendedorismo.

Para além disto, existem transferências ilegais de capital, estimadas a partir de uma diferença de cerca de 10% entre o valor declarado das exportações pelas empresas multinacionais e o valor declarado pelos mesmos bens adquiridos por parte dos importadores, num montante anual equivalente a 3% a 5% do PIB.

Estas perdas de capital, nomeadamente por via da subtributação das empresas multinacionais, obrigaram o estado a aumentar o nível de endividamento público e a mobilizar capital privado para investir em áreas de interesse público, para além de aumentar a sua dependência de empresas oriundas de economias emergentes com excedentes de liquidez, em particular a China e o Brasil<sup>158</sup>, cuja proveniência também decorre de situações de ineficiência de mercado.

O acesso aparentemente fácil a dinheiro proveniente destes países emergentes reduz a necessidade de o estado moçambicano recorrer a fontes de financiamento tradicionais, sujeitas a condicionais políticas diversas como direitos humanos, transparência financeira, eliminação de conflitos de interesses, etc.

O aumento da dívida pública está a ser usado, nomeadamente, para financiar grandes infraestruturas diretamente ligadas ao setor extrativo, ou seja, para aumentar as oportunidades de rentabilidade das grandes empresas multinacionais, mas ao mesmo tempo obriga a medidas de austeridade no setor social.

---

<sup>158</sup> O Brasil foi o maior investidor estrangeiro em Moçambique no período 2009-2012 e um dos maiores contribuintes para o quadro de porosidade económica em que o país se foi gradualmente envolvendo desde meados da década de 1990 (Nogueira et al., 2017).

Isto é negativo para o empreendedorismo pois a redução do investimento no setor social em países com um mercado de crédito imperfeito, como é o caso de Moçambique, origina normalmente uma redução da atividade empreendedora (Islam, 2015).

Este aumento da dívida afeta a eficácia da política monetária, cria inconsistências com a política orçamental e reduz a disponibilidade de capital para financiar a economia, aumentando o seu custo.

A isto junta-se um sistema financeiro subdesenvolvido e pouco competitivo, assente quase exclusivamente no sistema bancário e onde o mercado de capitais, apesar de existir, só conta atualmente com 10 empresas cotadas<sup>159</sup>.

Os principais bancos são controlados por acionistas estrangeiros, nomeadamente portugueses e sul-africanos, o que lhes confere maior liberdade relativamente à política monetária do banco central de Moçambique do que em relação aos objetivos de rentabilidade dos seus proprietários.

As limitações aos empréstimos em moeda estrangeira levaram, segundo Castel-Branco (2014), a que os bancos começassem a fazer operações *offshore* com as divisas que recebem em depósito, mas que não estão autorizados a utilizar nas operações ativas em território moçambicano.

Por outro lado, os bancos operam muito com títulos de dívida pública, cujo risco é muito baixo e a taxa de juro muito elevada, permitindo que o negócio bancário seja o mais lucrativo em Moçambique.

Para além da dívida pública, as melhores oportunidades que os bancos têm de obter crescimento é, primeiro, por via do setor extrativo, e, depois, pelos setores imobiliário e de bens de consumo duráveis.

Portanto, os bancos têm pouco incentivo a financiar o resto da atividade económica, nomeadamente *startups* de setores tecnológicos de risco elevado, e quando o fazem aplicam taxas de juro extremamente elevadas e muito pouco atrativas para os empreendedores, que são empurradas por uma política monetária restritiva e focada no controlo da inflação.

---

<sup>159</sup> Estas empresas eram, em dezembro de 2021: CDM (cervejas), CMH (hidrocarbonetos), CETA (construção civil e obras públicas), EMOSE (seguros), ZERO (gestão de fundos de capital de risco), TOUCH (publicidade e comunicação), ARCO (investimentos diversificados), HCB (central hidroelétrica), ARKO (seguros), REVIMO (concessão rodoviária), 2BUSINESS (tecnologias de informação e comunicação) e PAYTECH (tecnologias de informação e comunicação).

A trajetória da economia política moçambicana das últimas duas décadas parece comprovar a constatação de Munemo (2022) que à medida que aumentam as receitas provenientes dos recursos naturais em África, menor é o suporte institucional à atividade empreendedora.

Para ser sustentável, o modelo de crescimento económico do país tem que, segundo Castel-Branco (2014), atingir dois objetivos fundamentais: a diminuição do custo social de subsistência e de reprodução da força de trabalho; e o aumento dos salários para um nível que exceda aqueles custos.

Um custo de mão-de-obra tão baixo impede a mobilidade do trabalho e, conseqüentemente, a diversificação da economia e o aumento da produtividade, impedindo ao mesmo tempo que um empreendedorismo de oportunidade possa florescer em Moçambique.

Mas o aspeto central da economia política contemporânea de Moçambique é, sem dúvida, a explosão do endividamento público, agravado pela emissão de garantias ilícitas à dívida de três empresas privadas<sup>160</sup>, o que levou o FMI, em 2016, a declarar a existência de uma crise financeira e institucional sem precedentes no país (Castel-Branco, 2020a).

A este escândalo de dimensão internacional<sup>161</sup>, seguiu-se um período de acentuada desaceleração do crescimento económico, de austeridade financeira, e de diminuição acentuada da ajuda internacional ao desenvolvimento, situação que aumentou, ainda mais, a dependência do estado relativamente às concessões dos recursos naturais, ao mesmo tempo que diminuiu a sua capacidade negocial face às empresas multinacionais interessadas nessas concessões.

Para além disso, seguiu-se uma desvalorização acentuada da moeda nacional (MZN), uma subida da inflação, um aumento do desemprego, e uma queda do *rating* da república pelas três principais agências de notação internacional<sup>162</sup>, para níveis de elevado risco de *default*, depois de 13 anos de absoluta estabilidade.

---

<sup>160</sup> Ematum, Mozambique Asset Management, e Proindicus.

<sup>161</sup> Por causa da suspeita de crimes internacionais associados a este caso, os EUA emitiram um mandado de captura internacional contra o Ministro das Finanças de Moçambique à data da concessão daquelas garantias, Manuel Chang, que acabou por ser capturado no aeroporto internacional de Johannesburg a 29/12/2018, estando em dezembro de 2021 a aguardar extradição para aquele país depois da justiça sul-africana ter dado provimento ao pedido americano, a 10/11/2021, em detrimento de idêntico pedido formulado pela justiça moçambicana.

<sup>162</sup> Fitch, Moody's, e Standard & Poor's.

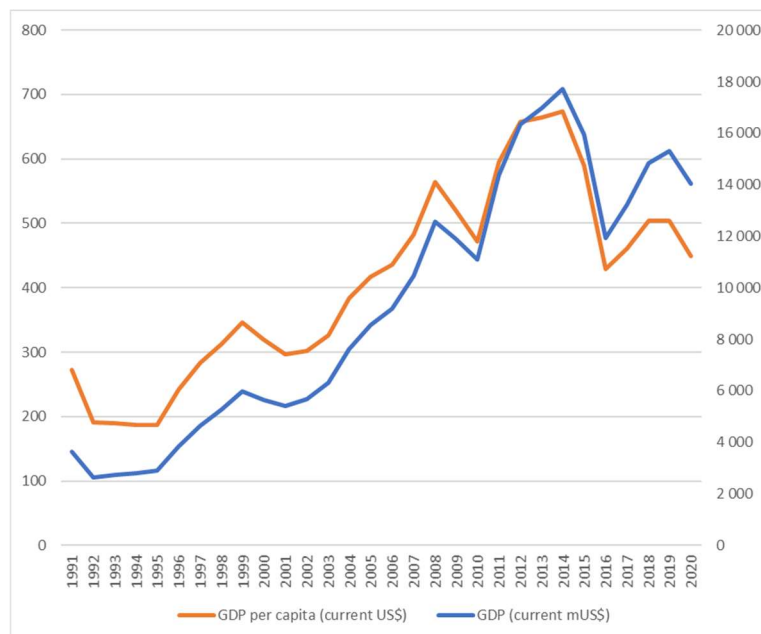


Gráfico 5.6 – Evolução do PIB e do PIB *per capita* em Moçambique

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Banco Mundial

A situação agravou-se ao ponto de a ajuda externa ao orçamento do estado ter sido cancelada enquanto o governo não concretizou a auditoria à dimensão ilícita da dívida ou enquanto o ministério público não avançou com a investigação às pessoas envolvidas nessas assumidas ilegalidades.

Esta crise, no entanto, só antecipou o que normalmente acontece em economias dependentes do setor primário, dependentes da excessiva concentração num ou em muito poucos recursos naturais, e dependentes da volatilidade contínua dos mercados internacionais deste tipo de mercadorias, como aconteceu em Angola relativamente ao petróleo na sequência da queda de preços iniciada em 2014 (Ferreira & Oliveira, 2018).

E, porventura, a consequência mais grave desta crise foi o aparecimento de conflitos armados no país, nomeadamente o terrorismo islâmico na província nortenha de Cabo Delgado, a partir de outubro de 2017, e o reacender do conflito político com a RENAMO, no mesmo ano de 2017, que passou a uma fase belicista quando um grupo dissidente daquele partido se recusou, em junho de 2019, a participar no processo de DDR (desarmamento, desmobilização e reintegração), parecendo demonstrar que Moçambique não conseguiu escapar à chamada “maldição dos recursos” (Auty, 1993) ou “paradoxo da prosperidade” (Karl, 1997).

Por fim, Castel-Branco (2020a, p. 152) reconhece que “a fraqueza da base industrial da economia dificulta a realização de ligações produtivas directas, sobretudo a montante, com os grandes programas de investimento privado, restando ao capital doméstico a opção de investir

em actividades directamente associadas ao investimento directo estrangeiro (IDE), como serviços, construção e finanças, introduzir-se, por via de ligações com o Estado, na estrutura accionista dos projectos, ou dedicar-se à especulação com títulos de concessões (de terra, mineiros, etc.)”.

## 5.2 – Política económica do empreendedorismo em Moçambique

A política económica moçambicana, em matéria de empreendedorismo como noutras matérias da atividade económica, insere-se no contexto dos condicionalismos das relações de ajuda e cooperação que o país mantém com um conjunto de parceiros bilaterais<sup>163</sup> e de instituições internacionais que têm disponibilizado ao estado moçambicano uma parte muito significativa dos seus recursos e que têm, ao mesmo tempo, imposto uma agenda de desenvolvimento em que o empreendedorismo tem um papel muito importante, como vimos no capítulo 1, e para o qual existe um conjunto de “boas práticas” que deverão ser seguidas.

A política económica atual em matéria de empreendedorismo em Moçambique tem a sua génese na *Agenda 2025 – Visão e Estratégias da Nação*, apresentada em 2003 como linha de orientação para o nível de desenvolvimento que o país deveria atingir até ao 50º aniversário da sua independência, e que se subordina ao inspirador lema “Moçambique, País Empreendedor e de Sucesso Contínuo” (Comité de Conselheiros, 2003).

Neste documento, são utilizados quatro conceitos relevantes para a nossa análise: empreendedorismo, empresário, autoemprego, e pequenas e médias empresas (PME).

O empreendedorismo situa-se no domínio da atitude, do comportamento, já o empresário é o ator principal da execução das atividades empreendedoras, criando uma empresa, normalmente uma PME, na qual (auto)empregar-se-á, bem como empregará, eventualmente, outras pessoas.

O cenário preconizado por esta agenda para retratar o modelo de desenvolvimento económico adequado ao país é o “cenário da abelha”, precisamente porque a abelha é empreendedora e “o País necessita de jovens empreendedores que se envolvem activamente nos processos de desenvolvimento do País, adquirindo e aplicando habilidades que os tornem

---

<sup>163</sup> De acordo com os dados do Banco Mundial, os principais parceiros bilaterais em volume de ajuda eram, por ordem decrescente, em 2019: EUA (31%), Reino Unido (11%), Japão (8%), Suécia (7%), Noruega (5%), Canadá (5%), União Europeia (5%), Países Baixos (4%), Alemanha (4%), Suíça (3%), Irlanda (3%), Itália (2%), Portugal (2%), Coreia do Sul (2%), Finlândia (2%), Dinamarca (1%), Espanha (1%), Bélgica (1%), Áustria (1%), França (1%), outros (<1%) (*vide* gráfico 5.3).

cidadãos produtivos e desenvolvam as capacidades de conhecimento e liderança” (Comité de Conselheiros, 2003, p. 105).

O autoemprego é também considerado um elemento central desta estratégia de desenvolvimento do país, sobretudo como alternativa ao desemprego e à dificuldade em arranjar emprego.

O desenvolvimento do “espírito empreendedor”, uma atitude de adaptação constante às mudanças do mercado, era visto como um dos elementos fundamentais para que a transformação que o país precisava pudesse ocorrer, e deveria ser fomentado essencialmente através do ensino técnico-profissional, vocacionado para o “Saber Fazer”, sendo particularmente importante estimular os jovens que demonstrassem ter essa atitude, e aumentar a participação das mulheres nos processos empreendedores.

Neste contexto, e para estarem em linha com a estratégia nacional, os empresários moçambicanos tinham que aumentar a sua capacidade criativa e o seu horizonte temporal, deixando-se de estratégias exclusivamente de curto prazo.

Preconizava-se, também, que a política industrial das décadas seguintes desse especial importância às PME, desenvolvendo e modernizando as suas capacidades, através da formação em competências de gestão, e garantindo a participação destas empresas nos megaprojetos previstos em vários setores.

Consideravam-se ser especialmente necessárias políticas de capacitação dos empresários a operar em atividades tradicionalmente desfavorecidas, assim como deveria ser propiciada a interligação entre as empresas e a investigação científica, quer a mais fundamental quer a essencialmente aplicada.

Deveriam ser criadas medidas de discriminação positiva para o empresariado nacional emergente, na dupla perspetiva técnica e financeira, que lhes permitisse aumentar a produção, valorizar os recursos nacionais e trabalhar para o mercado externo.

Era também assumida a falta de instrumentos de financiamento de médio e longo prazo às empresas, e de produtos de garantia de crédito, devendo ponderar-se a constituição de um banco de desenvolvimento que permitisse o investimento em novas tecnologias, inovação e investigação e desenvolvimento, assim como a criação de um fundo para a capitalização de pequenas empresas, e ainda a criação de mecanismos de subsídio, nomeadamente para a formalização de microempresas.

Considerava-se fundamental a reforma da administração pública, referindo-se, explicitamente, entre outros, “a morosidade no licenciamento de empresas” e “a corrupção nos serviços públicos” (Comité de Conselheiros, 2003, p. 121).

Reconhecia-se igualmente a necessidade de uma reforma fiscal que alargasse a base fiscal e desonerasse o setor formal da economia.

Sugeria-se, ainda, a criação de “um Balcão Único onde se processem os licenciamentos e a documentação das empresas de forma expedita” (Comité de Conselheiros, 2003, p. 155).

Mas também era reconhecido que “a era digital oferece-nos uma oportunidade histórica única para incrementar a produção e a produtividade e elevar o nível tecnológico no campo, nas indústrias, nas pequenas e médias empresas” (Comité de Conselheiros, 2003, p. 101).

Em suma, “o desenvolvimento das pequenas e médias empresas” é de tal ordem importante para o país que deveria, inclusivamente, integrar o lote das “grandes questões nacionais” a serem objeto de discussão regular no âmbito de um Conselho de Estado a ser criado (Comité de Conselheiros, 2003, p. 166).

Apesar da Agenda 2025 delinear princípios concretos de política económica em matéria de empreendedorismo, será a partir do *Plano de Acção Para a Redução da Pobreza Absoluta 2006-2009 (PARPA II)*, aprovado a 2 de maio 2006, que o governo vai então definir uma *Estratégia Para o Desenvolvimento das Pequenas e Médias Empresas em Moçambique (EDPMEM)*, que aprovou em 21 de agosto de 2007 com um horizonte de execução até 2022<sup>164</sup>.

A EDPMEM vai manter a mesma lógica da Agenda 2025 de que o empreendedorismo é essencialmente uma atitude e um comportamento, e as PME o veículo de realização desse empreendedorismo, sendo estas, portanto, o objeto privilegiado da política económica em matéria de empreendedorismo.

Entende-se que a importância das PME para a economia moçambicana decorre de quatro efeitos principais por elas gerados: (i) criação de emprego; (ii) aumento da competitividade; (iii) diversificação de atividades económicas, aumento da inovação e da criatividade; e (iv) mobilização de recursos económicos e sociais (Governo de Moçambique, 2007).

O PARPA II tinha definido como objetivo, no parágrafo 538, “contribuir ao desenvolvimento das MPME”, estabelecendo 3 ações concretas para o atingir: fazer o diagnóstico da situação das MPME; aprovar uma estratégia para estas empresas e criar um

---

<sup>164</sup> Uma vez que esta EDPMEM considera que o processo de desenvolvimento das PME em Moçambique, desde a fase de arranque até se atingir a etapa do crescimento sustentável, pode durar até 15 anos.



instituto das MPME; e definir um programa para melhorar a integração delas enquanto clientes e fornecedores (Governo de Moçambique, 2006, p. 129).

De facto, a EDPMEM vai cumprir integralmente este mandato indo, para além disso, definir um quadro concetual para o empreendedorismo moçambicano e formalizar medidas e ações concretas de política económica a serem implementadas no país.

São definidos 3 vetores estratégicos – melhoria do ambiente de negócios; criação de capacidades tecnológicas e de gestão; e desenvolvimento do apoio estratégico às PME – e um total de 21 medidas para os concretizar, 13 para o primeiro vetor, 3 para o segundo, e 5 para o terceiro.

A EDPMEM defende que, para serem competitivas, as PME moçambicanas têm que ser flexíveis, ágeis, e capazes de estabelecer redes de contactos.

Assumia-se, ao mesmo tempo, que as condições para o empreendedorismo em Moçambique não eram assim tão favoráveis porque os incentivos existentes eram insuficientes, “os riscos são demasiados altos, mas o retorno esperado é demasiado reduzido” (Governo de Moçambique, 2007, p. 32).

Mas como este é “a força motriz do crescimento económico”, o empreendedorismo “merece especial atenção” e deverá ser objeto de “um pacote de incentivos que estimulem a actividade produtiva das PMEs e compense os riscos por elas assumidos” (Governo de Moçambique, 2007, p. 33).

A EDPMEM assenta em três pilares estratégicos:

- (i) Ligação ao capital estrangeiro e às cadeias de valor globais, nomeadamente através do investimento direto externo, uma vez que o país não dispõe nem do capital nem da tecnologia necessária à competitividade empresarial;
- (ii) aumento da quantidade de novas empresas; e
- (iii) melhoria da competitividade das empresas existentes.

O quadro concetual que sustenta a EDPMEM pode ser resumido na figura seguinte:



Figura 5.7 – Quadro concetual da EDPMEM 2007-2022

Fonte: Governo de Moçambique (2007, p. 35)

As medidas propostas para operacionalizar esta EDPMEM são as seguintes:

- (i) introduzir um sistema de licenciamento negativo, ou seja, autorizar automaticamente a funcionar todas as empresas que detenham uma declaração fiscal de início de atividade, isentando implicitamente a necessidade de licenciamento a todas as empresas cuja atividade não conste numa lista pré-definida;
- (ii) simplificar as inspeções e vistorias para a generalidade das atividades desenvolvidas pelas PME;
- (iii) criar um sistema de garantia de crédito assente na intermediação entre as PME e os bancos comerciais por parte de uma instituição pública de apoio a estas empresas;
- (iv) instituir produtos de financiamento de *leasing* para PME;
- (v) criar fundos de investimento em PME, isentos de impostos;
- (vi) incentivar os bancos a aumentar o crédito concedido às PME, através de benefícios nas taxas de juro dos depósitos no banco central, mais depósitos do setor público e melhores taxas de juro na dívida pública;

(vii) aumentar o refinanciamento dos bancos às instituições de crédito rural e de microcrédito, contrariando a lógica de concentração de recursos financeiros nos centros urbanos;

(viii) aumentar o volume de crédito do governo às instituições de crédito rural e de microcrédito;

(ix) regulamentar uma legislação laboral que promova a competitividade da mão de obra;

(x) estudar uma possível reforma fiscal, incidindo sobre a diminuição da carga fiscal das PME, a criação de um regime simplificado para estas empresas, e incentivos fiscais ao investimento;

(xi) reduzir ainda mais os prazos de reembolso do IVA;

(xii) facilitar o acesso das PME ao *procurement* do estado, nomeadamente através do programa “Made in Mozambique” que garante quotas de aquisição de conteúdo local, nomeadamente de pequenas e médias empresas;

(xiii) criar uma base de dados destinada a PME com informações sobre mercados externos;

(xiv) criar redes de PME, alimentadas por sistemas de incentivos às empresas que adiram às mesmas;

(xv) incentivar os governos locais a constituir zonamentos geográficos especiais para estas redes, facilitando a aglomeração destas PME;

(xvi) promover o aumento do empreendedorismo, sobretudo junto dos mais jovens, através de dois mecanismos fundamentais: disponibilizar formação técnico-profissional adequada, e criar um ambiente de negócios apropriado;

(xvii) apostar na transferência de tecnologia e de capacidades de gestão para os recursos humanos e as PME nacionais, por parte das empresas estrangeiras com quem estejam estabelecidos *links*;

(xviii) instituir um sistema de qualificação profissional mais eficaz e centrado nas competências adquiridas;

(xix) melhorar o aproveitamento da capacidade instalada no sistema de formação profissional;

(xx) conceder uma discriminação positiva às atividades económicas estratégicas, às empresas exportadoras e às empresas de alta tecnologia, através de um sistema de garantia de crédito;

(xxi) desenvolver um programa nacional de incubação de empresas;

(xxii) criar uma instituição de apoio às PME.

Quanto à sequência das ações, as mesmas serão divididas de acordo com as três fases do processo de desenvolvimento das PME, tal como o mesmo é entendido pela EDPMEM:

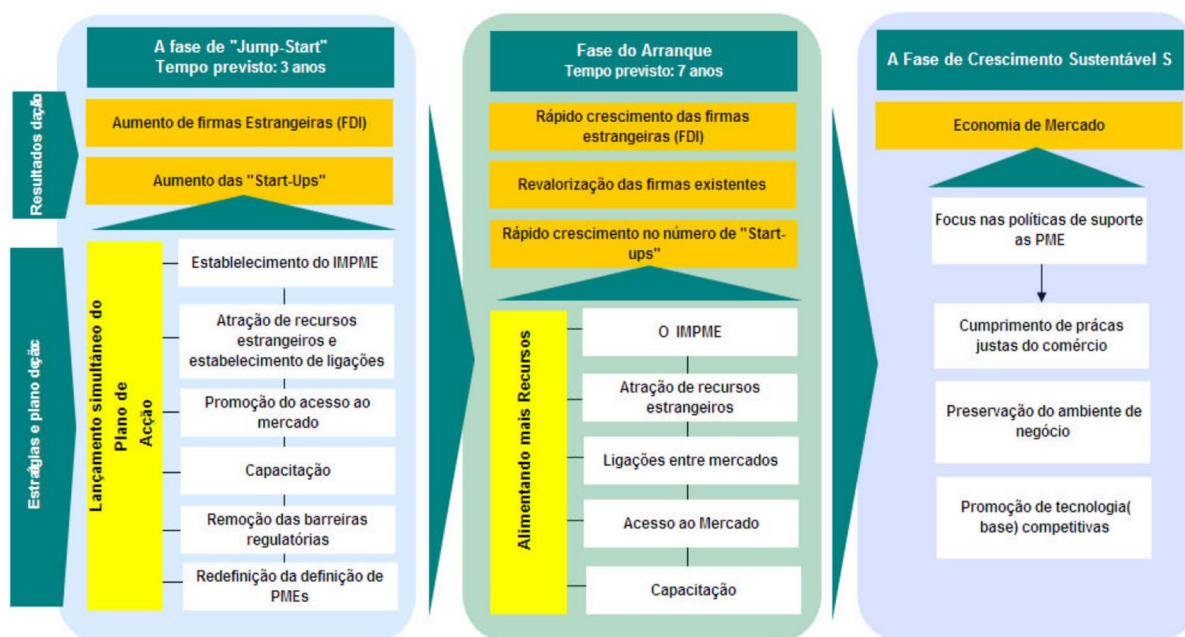


Figura 5.8 – Sequência de ações da EDPMEM

Fonte: Governo de Moçambique (2007, p. 63)

Esta estratégia será ainda reforçada pela Resolução n.º 38/2007, de 18 de dezembro, que estabelece que um dos principais objetivos da política industrial do país é o desenvolvimento das micro, pequenas e médias empresas deste setor da atividade económica. Idêntica orientação surgirá na política de biocombustíveis, aprovada pela Resolução n.º 22/2009, de 21 de maio.

A EDPMEM deixa claro, na última medida preconizada (xxii), que a opção do governo moçambicano em matéria de política económica para o empreendedorismo, tal como tinha sido enunciado no PARPA II, é a centralização da mesma num único organismo, de natureza pública, situado na esfera do ministério com a tutela das atividades económicas, à semelhança do que aconteceu noutros países que terão eventualmente servido de inspiração para esta escolha, como Angola e Portugal<sup>165</sup>.

O organismo em questão ficou com a designação de IPEME – Instituto Para Promoção das Pequenas e Médias Empresas, instituição pública dotada de personalidade jurídica e autonomia

<sup>165</sup> Em Angola, o INAPEM, Instituto Nacional de Apoio as Micro, Pequenas e Médias Empresas e, em Portugal, o IAPMEI, inicialmente Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento e, atualmente, Agência para a Competitividade e Inovação.

administrativa e financeira, criado pelo Decreto n.º 47/2008, de 3 de dezembro, e tutelado pelo Ministério da Indústria e Comércio.

De acordo com o artigo 4 do Decreto de criação do IPEME, este organismo tem as seguintes 11 atribuições, várias delas correspondendo diretamente a medidas preconizadas pela EDPMEM:

- (a) fomentar a criação, desenvolvimento e modernização das PME;
- (b) estimular a implementação de micro, pequenas e médias unidades industriais de processamento de produtos nacionais;
- (c) enquadrar a atividade de promoção de equipamento de processamento apropriado para a zona rural dentro das estratégias setoriais orientadas para o desenvolvimento rural;
- (d) criar a capacidade de gestão empresarial das pequenas e médias empresas;
- (e) facilitar a assistência técnica e coordenação de ações de formação para os intervenientes;
- (f) promover e criar incubadoras industriais;
- (g) assegurar a gestão das incubadoras existentes;
- (h) facilitar o acesso ao financiamento, através de protocolos estabelecidos com a banca, para a disponibilização de instrumentos complementares de capitalização das empresas e acesso ao crédito;
- (i) promover acordos para a constituição do fundo de cogarantia, assim como a sua correta gestão;
- (j) mobilizar recursos financeiros para o apoio ao desenvolvimento empresarial;
- (k) promover as ligações entre as PME e entre estas e as grandes empresas.

Para além disso, poderá o IPEME, de acordo com o ponto 2 do mesmo artigo, tomar posições de capital em instituições que complementem ou concorram para o cumprimento da sua missão.

O IPEME substitui o Instituto Nacional da Indústria Local (IDIL), criado pelo Decreto n.º 6/88, de 18 de abril, num contexto político de transição de uma economia de direção central para uma economia de mercado, tornado obsoleto pela ambição da EDPMEM.

E uma das primeiras medidas que surge para facilitar o funcionamento das PME é a simplificação da normalização contabilística nacional, através do Sistema de Contabilidade para o Setor Empresarial (SCE) aprovado pelo Decreto n.º 70/2009, de 22 de dezembro, que substitui os vários planos de contabilidade existentes.

O *Plano de Acção Para a Redução da Pobreza (PARP) 2011-2014*, que surge a 3 de maio de 2011 na sequência da conclusão do PARPA II, volta a referir várias das ideias desenvolvidas

na EDPMEM e a evidenciar a importância do empreendedorismo no âmbito da promoção do emprego. Concretamente, salienta-se a relevância das incubadoras de empresas enquanto facilitadoras da transformação de ideias de negócio em projetos de sucesso por via da capacitação dos empreendedores e do seu acesso a instalações e equipamentos; e a prioridade à entrada de empreendedores no setor produtivo da economia nacional (Governo de Moçambique, 2011).

É neste contexto que é criada a Empresa Nacional de Parques de Ciência e Tecnologia – ENPCT, E.P., com a missão de criar e explorar, num prazo de 10 a 15 anos, os seguintes 5 parques de ciência e tecnologia: (i) um parque para o segmento das tecnologias de informação e comunicação no distrito da Manhiça, província de Maputo, região sul<sup>166</sup>; (ii) um parque para o segmento do agronegócio no distrito de Mocuba, província da Zambézia, região centro; (iii) um parque para o segmento do agronegócio entre o distrito do Dombe (província de Manica) e o distrito da Estaquinha (província de Sofala), na região centro; (iv) um parque para o segmento do agronegócio no distrito de Búzi, província de Sofala, região centro; e (v) um parque para o segmento do agronegócio no distrito de Muereti, província de Nampula, região norte.

Pouco depois, foi aprovado, pelo Decreto n.º 44/2011, de 21 de setembro, o Estatuto Geral das Micro, Pequenas e Médias Empresas, que define e regulamenta, finalmente, vários aspetos essenciais do empreendedorismo que permaneciam apenas no plano programático.

O Artigo 3 deste estatuto define os critérios de volume de negócios e de número de trabalhadores para que uma empresa seja considerada de dimensão micro (até 1.200.000 MZN e até 4 trabalhadores), pequena (até 14.700.000 MZN e até 49 trabalhadores) ou média (até 29.970.000 MZN e até 100 trabalhadores), prevalecendo o critério do volume de negócios e excluindo-se as PME que sejam detidas, em mais de 25%, por grandes empresas ou pelo estado.

São também definidas, no Artigo 4, as doze atividades económicas consideradas prioritárias para estas empresas: (a) agricultura; (b) embalagens; (c) toda a cadeia de valor da pesca; (d) toda a cadeia de valor da madeira; (e) turismo; (f) abastecimentos às grandes empresas e aos megaprojetos; (g) construção civil, incluindo a produção de materiais de construção; (h) todas as que visem substituição de importações; (i) metalomecânica; (j) mineração; (k) indústria gráfica; e (l) toda a cadeia de valor do couro.

Este diploma regulamenta também várias medidas de discriminação positiva às PME enunciadas na EDPMEM e noutros documentos programáticos, nomeadamente: substituição

---

<sup>166</sup> Para uma análise mais detalhada deste parque, ao qual demos a designação de *tech hub* de Maluana, vide o ponto 4.3 desta tese.

do título de propriedade ou contrato de arrendamento das instalações pelo atestado de residência nos processos de registo e licenciamento da empresa; reserva de espaço físico para a implantação de PME nos instrumentos de ordenamento territorial dos governos distritais e órgãos municipais; acesso facilitado a informação sobre serviços e produtos financeiros; acesso a informação do Banco de Moçambique sobre as instituições que melhor contribuem para o acesso ao crédito; acesso a fundos de fomento público setoriais; acesso a feiras comerciais, setoriais e multissetoriais dedicadas às suas atividades; tratamento diferenciado no acesso ao espaço para participação em outro tipo de feiras; acesso a centros de transferência de conhecimento e incubadoras de empresas onde os serviços têm custos mais favoráveis; acesso a financiamento para iniciativas orientadas para a transferência de conhecimento e inovação; acesso a capacitação e assistência técnica regular em centros próprios distribuídos por todo o país; acesso a publicações técnicas especializadas; acesso à promoção dos seus produtos através do programa “Made in Mozambique”.

É também neste período que surge a Lei n.º 15/2011, de 10 de agosto, que estabelece o estatuto das Parcerias Público-Privadas (PPP), dos Projetos de Grande Dimensão (PGD) e das Concessões Empresariais (CE), obrigando, nomeadamente, à inclusão de PME nacionais nestes arranjos empresariais e à obrigatoriedade de transferência de tecnologia e de *know-how* para estas. A regulamentação desta lei foi feita pelo Decreto n.º 16/12, de 4 de junho.

O Diploma Ministerial n.º 312/2012, de 21 de novembro, estabelece que as três classes de intervenção do IPEME no âmbito do apoio às pequenas e médias empresas são: 100 – Desenvolvimento Técnico e Produtividade; 200 – Marketing e Assistência Financeira; e 300 – Estudos e Estatísticas.

Cerca de oito anos após a sua criação, o IPEME reportava o desenvolvimento de seis plataformas institucionais de apoio às PME: (i) Centro de desenvolvimento de negócios (COre), um serviço de assistência a quem pretende investir e criar empresas, disponível nalgumas zonas do país, com a ambição de expandir a todo o território nacional; (ii) Incubadoras empresariais, começando com um projeto piloto na Machava, província de Maputo, para empreendedores do ramo da carpintaria; (iii) Centros de transferência de tecnologia, desenvolvidos a partir de escolas do ensino técnico, disponibilizadas através de plataformas móveis de transferência de tecnologias de processamento do setor alimentar, existindo planos para a criação de duas estruturas permanentes em Boane, província de Maputo, e Chókwé, província de Gaza; (iv) Feiras, um serviço de transferência e partilha de conhecimentos entre empresas, *networking*, capacitação, e marketing, que dispõe de uma

agenda anual de três certames em diferentes pontos do país, a Feira Internacional de Embalagem e Impressão, a Feira da Mulher, e a Conferência Conheça e Use Financiamento PME; (v) Prémio 100 Melhores PMEs, distribuído anualmente nas categorias PME do ano, PME Inovação, e PME Inclusão, e abrangendo ainda as distinções Jovem Empreendedor, Mulher Empreendedora, Produto Nacional, Melhor Exportador, PME Gestão, PME Imagem, PME Start-up, PME Desenvolvimento Pessoal, PME Responsabilidade Social, PME Agro-Negócio, PME Turismo, PME Indústria, PME Fiscalidade, e PME Resiliente; (vi) Base de dados, um serviço que visa essencialmente garantir às PME registadas o acesso a programas e eventos geridos e/ou promovidos por este instituto (IPEME, 2016).

A melhoria do ambiente de negócios, um dos vetores estratégicos da EDPMEM, é uma preocupação de tal ordem importante para os principais parceiros da ajuda bilateral, nomeadamente os países escandinavos e a União Europeia, que o governo definiu duas *Estratégia para a Melhoria do Ambiente de Negócios em Moçambique* (EMAN I e EMAN II), a primeira para o horizonte 2008-2012 e a segunda para o período 2013-2017.

A EMAN II, a mais recente, é um verdadeiro plano de ação e vai ao pormenor de detalhar as atividades previstas para cada objetivo estratégico, os recursos necessários para que os mesmos sejam atingidos, as entidades responsáveis pela sua realização, os indicadores de desempenho, as metas anuais para cada indicador, e a dotação orçamental para todo o plano.

Os objetivos estratégicos da EMAN II eram: (i) a simplificação do ciclo de negócios; e (ii) a melhoria da competitividade (Governo de Moçambique, 2013).

O primeiro objetivo estratégico tinha como objetivos específicos: (1) redução do tempo de licenciamento das atividades económicas, através da integração dos BAÚs (balcões de atendimento único) na plataforma eletrónica do estado<sup>167</sup>; (2) simplificação do ciclo de negócios através do Formulário Único e do licenciamento *online*<sup>168</sup>; (3) redução do tempo de licenciamento da construção, através da simplificação dos procedimentos<sup>169</sup>; e (4) redução da

---

<sup>167</sup> Este objetivo específico tinha os seguintes indicadores e metas: N° de BAÚs integrados (partindo de 0 e visando atingir 17 mais 3 BAÚs móveis integrados); N° de dias para o licenciamento nos setores do comércio indústria e turismo (partindo de 15 e visando descer para 10); N° de dias/horas para o licenciamento no regime simplificado (partindo de 1 dia e visando descer para 1 hora).

<sup>168</sup> Este objetivo específico tinha os seguintes indicadores e metas: N° de formulários (partindo de 9 e visando reduzir para 3); Plataforma informática introduzida (partindo de inexistente e terminando com a cobertura de todas as áreas do licenciamento).

<sup>169</sup> Este objetivo específico tinha o seguinte indicador e meta: N° de dias para a obtenção da licença de construção (partindo de 377 e visando reduzir para 89).



complexidade no pagamento de impostos e taxas, introduzindo a submissão de declarações e os pagamentos *online* bem como a redução do número de formulários<sup>170</sup>.

E o segundo objetivo estratégico tinha como objetivos específicos: (5) operacionalização da lei da insolvência e recuperação de empresas, criando a associação de administradores de falência, capacitando-os tecnicamente, e formando os magistrados<sup>171</sup>; (6) operacionalização da lei da concorrência, elaborando os regulamentos, criando e operacionalizando a autoridade da concorrência, e formando os magistrados<sup>172</sup>; (7) redução da lista positiva de posições pautais sujeitas a inspeção pré-embarque<sup>173</sup>; (8) redução dos custos dos setores agrícola e de pescas, realizando um estudo do impacto da isenção completa de IVA nestas atividades e implementando as recomendações desse estudo<sup>174</sup>; (9) redução dos custos de transação, realizando um estudo comparativo do quadro legal e da execução da inspeção não intrusiva, introduzindo boas práticas de inspeção de mercadorias, e reduzindo os custos com importação e exportação<sup>175</sup>; (10) redução dos custos administrativos de licenciamento<sup>176</sup>; (11) promoção do acesso ao financiamento, através de campanhas de emissão de bilhetes de identidade e de números de identificação tributária, disseminação de fontes alternativas ao crédito bancário para PME, e ampliação das opções de garantia em coordenação com os bancos e a Bolsa de

---

<sup>170</sup> Este objetivo específico tinha os seguintes indicadores e metas: e-tributação (partindo de inexistente e visando passar para existente); N° de formulários (partindo de N/A e terminando com a realização de um piloto de e-tributação).

<sup>171</sup> Este objetivo específico tinha os seguintes indicadores e metas: Lei (partindo de não operacionalizada e terminando em associação criada); N° de administradores de falência capacitados (partindo de 0 e terminando em 33); N° de magistrados formados (partindo de 0 e terminando em 22).

<sup>172</sup> Este objetivo específico tinha os seguintes indicadores e metas: N° de regulamentos da lei da concorrência (partindo de lei ainda não operacionalizada e terminando em lei regulamentada); aprovação do estatuto orgânico da autoridade da concorrência (partindo de inexistente e terminando em aprovado); N° de magistrados formados (partindo de 0 e terminando em 22).

<sup>173</sup> Este objetivo específico tinha os seguintes indicadores e metas: N° de itens sujeitos a inspeção (partindo de 144 e terminando em 115, ou seja, todos exceto os alimentares, farmacêuticos e químicos).

<sup>174</sup> Este objetivo específico tinha os seguintes indicadores e metas: Estudo realizado (partindo de inexistente e terminando com a implementação das recomendações do estudo).

<sup>175</sup> Este objetivo específico tinha os seguintes indicadores e metas: Estudo realizado (partindo de inexistente e terminando com a implementação das recomendações do estudo); Redução dos custos com importação (partindo de 1.545 USD/contentor e reduzindo para 1.300 USD/contentor); Redução dos custos com exportação (partindo de 1.100 USD/contentor e reduzindo para 700 USD/contentor).

<sup>176</sup> Este objetivo específico tinha os seguintes indicadores e metas: Reduzir as taxas aplicadas ao licenciamento (partindo de 19,7% PIB *per capita* e reduzindo para 10% PIB *per capita*); Redução dos custos para obtenção de licença de construção (partindo de 113,3% PIB *per capita* e reduzindo para 100% PIB *per capita*).

Valores<sup>177</sup>; e (12) redução do risco e custo de crédito, através da definição do quadro legal, da criação e operacionalização de uma central de registo de colaterais, e da operacionalização da central de risco de crédito e mutuários<sup>178</sup>.

Durante o período da EMAN II, foram aprovados: o Decreto n.º 34/2013, de 2 de agosto, relativo ao Regulamento do Licenciamento da Atividade Comercial; o Decreto n.º 22/2014, de 16 de maio, relativo ao Regulamento do Licenciamento da Atividade Industrial; o Decreto n.º 97/2014, de 31 de dezembro, relativo ao Regulamento da Lei da Concorrência.

Salienta-se, também, que ainda antes do início da vigência da EMAN I, o governo tinha levado a cabo uma importante reforma fiscal incidindo sobre a tributação direta às pessoas singulares e às pessoas coletivas, e sobre a tributação indireta ao consumo. Assim, a Lei n.º 32/2007, de 31 de dezembro, criou o Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA), a Lei n.º 33/2007, de 31 de dezembro, criou o Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares (IRPS) e a Lei n.º 34/2007, de 31 de dezembro, criou o Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (IRPC), substituindo uma miríade de impostos e taxas nem sempre muito coerentes entre si. Posteriormente, a reforma foi alargada aos benefícios fiscais, através da aprovação da Lei n.º 4/2009, de 12 de janeiro, do Decreto n.º 56/2009, de 7 de outubro, e do Despacho de 17 de março de 2010.

Relativamente à tributação aduaneira, verifica-se também uma reforma simplificadora do desembaraço de mercadorias através do Decreto n.º 34/2009, de 6 de julho, regulamentado pelo Diploma Ministerial n.º 16/2012, de 1 de fevereiro, e da obrigatoriedade do uso do sistema de janela única eletrónica para a tramitação do mesmo, através do Diploma Ministerial n.º 25/2012 de 12 de março.

Destaca-se, igualmente, que a criação de um segundo mercado na Bolsa de Valores de Moçambique, para valores mobiliários emitidos por PME, surgiu no artigo 82 do Código do Mercado de Valores Mobiliários aprovado pelo Decreto-Lei n.º 4/2009, de 24 de julho.

Antes disso, o Decreto n.º 57/2004, de 10 de dezembro, tinha criado o regime jurídico das microfinanças, um outro instrumento de grande alcance para o financiamento de empreendedores e de micro e pequenas empresas.

---

<sup>177</sup> Este objetivo específico tinha os seguintes indicadores e metas: N.º de campanhas (não quantificado); Volume de financiamento alternativo absorvido pelo setor privado e n.º de PME no 2.º mercado da Bolsa de Valores de Moçambique (partindo de 0 e terminando em 8).

<sup>178</sup> Este objetivo específico tinha os seguintes indicadores e metas: Central de registo de colaterais (partindo de inexistente e terminando em existente); *Spread* (partindo de 11% e terminando em 6%).

Com a revisão constitucional de 2015 é institucionalizada, através do artigo 106 da Constituição da República de Moçambique, a importância das PME para a economia nacional, destacando-se que a produção em pequena escala representa “as capacidades e a criatividade do povo” moçambicano.

Por essa razão, tinham sido criadas pelo Diploma Ministerial n.º 22/2015, de 21 de janeiro, as delegações regionais do Gabinete das Zonas Económicas de Desenvolvimento Acelerado (GAZEDA), visando o incremento de parcerias entre empreendedores moçambicanos e investidores estrangeiros e uma maior integração das PME nacionais nos projetos de grande dimensão das Zonas Económicas Especiais e Zonas Francas Industriais regulamentadas pelo Diploma Ministerial n.º 202/2010, de 24 de novembro.

E esta cada vez maior pressão para a melhoria do ambiente de negócios em Moçambique, a par da consolidação do IPEME enquanto vetor de dinamização do empreendedorismo no país, levaram ao desenvolvimento de instrumentos práticos de orientação e de suporte à tomada de decisão dos diversos atores do ecossistema empreendedor moçambicano, sendo o mais recente dos quais uma obra coletiva sobre gestão de PME compilada pela Cooperação Alemã (Kaufmann & Braun, 2016).

No diagnóstico da política empreendedora levada a cabo no país desde 2007, Kaufmann (2016) salienta o baixo contributo das PME para o crescimento económico nacional devido, fundamentalmente, à sua baixa competitividade, apesar das vantagens comparativas ao nível salarial, entendendo ser fundamental um maior diálogo com o setor privado e com os representantes daquelas empresas pois “criar condições favoráveis para o sector privado em geral é o grande desafio e a grande necessidade em Moçambique desde há muito” uma vez que “nos países em vias de desenvolvimento, muitas vezes caracterizados por sistemas inflexíveis e por uma fraca capacidade de adaptação, os atributos [das PME] têm maior peso para a renovação da economia nacional” (Kaufmann, 2016, p. 5).

De entre os impactos positivos esperados, considera-se que as PME contribuem para a redução de desigualdades e assimetrias no acesso ao emprego, ao consumo, ao rendimento a infraestruturas e a serviços, bem como à formalização das atividades económicas e a uma maior eficiência dos mercados.

Outro aspeto determinante é a maior rapidez, flexibilidade e eficácia destas empresas em matéria de inovação, quando comparadas às grandes empresas. É preciso capitalizar ao nível da qualidade do produto, dos prazos de entrega, da utilização do marketing, do aproveitamento das modas e da preocupação com a sustentabilidade.

Kaufmann (2016) recomenda que os seguintes elementos façam parte de uma política específica para as PME: (i) desenvolvimento de novos conceitos em matéria de infraestruturas logísticas chave; (ii) melhoria da qualidade da oferta empresarial, através de maior capacitação do pessoal e de maior sofisticação da gestão de marketing; (iii) modernização da cultura empresarial tradicional, melhorando a utilização dos recursos e reduzindo o impacto ambiental; (iv) modernização dos processos de produção, aumentando a incorporação de tecnologias mais inovadoras e a informatização dos processos; (v) aumento da cooperação empresarial para reduzir as limitações decorrentes da fraca dimensão das empresas; (vi) melhor auto-organização e associativismo do setor privado.

Os esforços das empresas devem decorrer num contexto de estabilidade macro e meso económica, devendo o governo concentrar as suas políticas na melhoria da estrutura institucional do país, melhorando ao mesmo tempo as condições de atuação das organizações não governamentais.

O estado não deve privilegiar determinados setores económicos em detrimento de outros. Deve, no entanto, promover a criação de infraestruturas que fomentem o surgimento de *clusters* industriais de maior competitividade, como agências públicas, acesso a mercados financeiros e mecanismos de transferência de tecnologia, entre outros, que facilitem a agregação de esforços e o *networking* de *stakeholders*.

A figura 5.9 mapeia os atores moçambicanos que têm relevância no contexto de uma política de desenvolvimento das micro, pequenas e médias empresas, ou seja, do empreendedorismo.

O próprio IPEME reconhecia a existência de um conjunto de desafios e constrangimentos ao desenvolvimento do empreendedorismo e das PME em Moçambique: (i) Tributação, pois apesar do Imposto Simplificado para os Pequenos Contribuintes (ISPC) ter sido introduzido em 2009 a carga fiscal ainda é considerada muito elevada, nomeadamente por causa do IVA e das taxas alfandegárias, e da burocracia pesada que obriga a um calendário de mais de 40 obrigações declarativas anuais; (ii) Qualificação da mão-de-obra, que é bastante baixa quer ao nível das habilitações literárias quer ao nível da formação profissional, e a maioria das PME não investe no desenvolvimento dos seus recursos humanos; (iii) Gestão e desenvolvimento empresarial, fortemente limitada pela falta de preparação técnica da generalidade dos empreendedores, apesar do forte investimento deste instituto em ações de formação em matérias de gestão empresarial; (iv) Infraestruturas de desenvolvimento, ainda necessitadas de fortes investimentos em componentes básicas, nomeadamente ao nível da conectividade à internet e

da disponibilidade de energia elétrica; (v) Acesso a serviços financeiros, carentes de instrumentos especializados para as PME e afetados por uma elevada taxa de iliteracia financeira, apesar da intervenção do IPEME sobre esta dificuldade concreta e dos catorze fundos públicos existentes em matéria de microcrédito; (vi) Acesso aos mercados, nomeadamente internacionais, por incapacidade das PME moçambicanas cumprirem o nível de exigência daqueles, devido à sua generalizada falta de atualização tecnológica; e (vii) coordenação dos vários intervenientes, pois “apesar do segmento das PMEs ser considerado como prioritário nos programas orientadores do Governo, actualmente falta uma coordenação eficaz entre os vários intervenientes no apoio e desenvolvimento das PMEs, o que leva a uma assimetria de informação e a duplicação de acções tanto por parte do Governo como por parte dos parceiros de cooperação” (IPEME, 2016, p. 47).

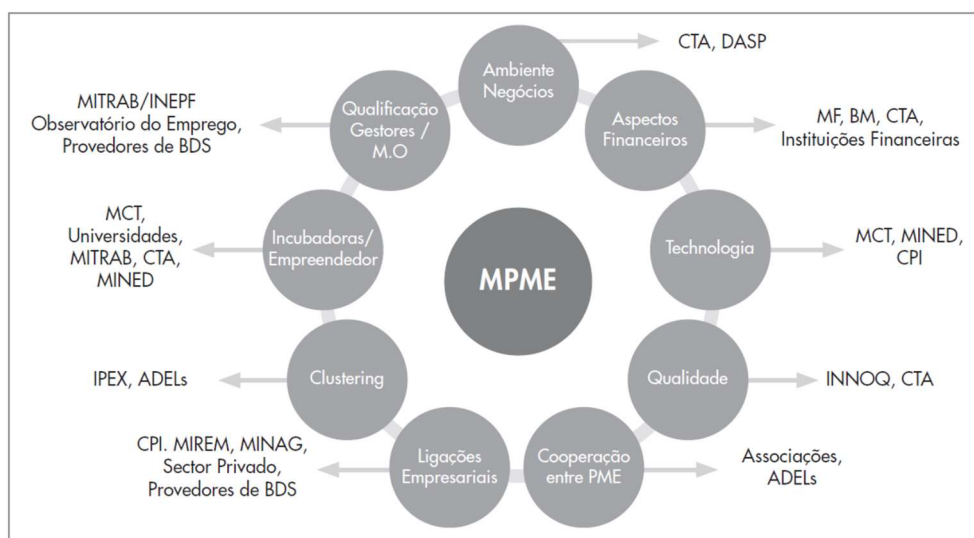


Figura 5.9 – Principais elementos de uma política de MPME em Moçambique

Fonte: Kaufmann (2016, p. 13)

Por fim, destaca-se que o Plano Quinquenal do Governo 2020–2024, atualmente em vigor, representa, à semelhança do que aconteceu com os documentos de política pública para o empreendedorismo analisados nesta secção, um novo reforço do compromisso do governo moçambicano com a atividade empreendedora.

Efetivamente, este documento de orientação estratégica de médio-prazo do governo tem como “matéria de enfoque” a promoção do empreendedorismo e da inovação tecnológica (Governo de Moçambique, 2020, p. 4).

No âmbito do emprego, pretende-se estimular a iniciativa juvenil e/ou empreendedora para o emprego e autoemprego (Governo de Moçambique, 2020, p. 24), bem como se pretende construir sete incubadoras de empreendedorismo juvenil/autoemprego nas províncias de Maputo, Inhambane, Sofala, Zambézia, Nampula, Cabo Delegado e Niassa (Governo de Moçambique, 2020, p.30).

Visa-se, entre outros objetivos, fazer o país subir no Global Innovation Index (GII<sup>179</sup>), onde Moçambique classifica na 124<sup>a</sup> posição entre 131 economias analisadas, embora esteja “acima das expectativas para o nível de desenvolvimento” (World Intellectual Property Organization, 2020).

---

<sup>179</sup> O GII compõe-se de sete pilares que se subdividem, cada um, em três sub-pilares que, por sua vez, incluem ainda vários indicadores. O primeiro pilar é o das Instituições, tendo como sub-pilares: ambiente político (estabilidade política e operacional; eficácia do governo), ambiente regulatório (qualidade da regulação; estado de direito; custo de despedimento) e ambiente de negócios (facilidade em abrir um negócio; facilidade em resolver uma insolvência). O segundo pilar é o do Capital Humano e Investigação, tendo como sub-pilares: educação (despesa em educação, % PIB; financiamento governamental/aluno do secundário, % PIB; esperança de vida na escola, anos; resultados do PISA na leitura, matemática e ciências; rácio professor/aluno, secundário), ensino superior (matrículas, %; licenciados em ciências e engenharia, %; entradas em mobilidade, %), e investigação e desenvolvimento (investigadores/milhão de habitantes; despesa bruta em I&D, % PIB; empresas de I&D global; ranking universitário QS, média dos 3 melhores resultados). O terceiro pilar é o das Infraestruturas, tendo como sub-pilares: tecnologias de informação e comunicação - TICs (acesso a TICs; utilização de TICs; serviços governamentais *online*; inclusão digital), infraestruturas gerais (consumo de eletricidade, kWh/milhão de habitantes; desempenho logístico; formação bruta de capital, % PIB), e sustentabilidade ecológica (PIB/unidade de energia utilizada; desempenho ambiental; certificações ISO 14001 ambiental, biliões PIB PPP\$). O quarto pilar é o da Sofisticação do Mercado, tendo como sub-pilares: crédito (facilidade em obter crédito; crédito doméstico para o setor privado, % PIB; empréstimos brutos de microfinanças, % PIB), investimento (facilidade de proteger investidores minoritários; capitalização de mercado, % PIB; investimentos de capital de risco, biliões PPP\$) e comércio, concorrência e escala de mercado (taxa de tarifa aplicada, média ponderada, %; intensidade da concorrência local; escala do mercado doméstico, biliões PPP\$). O quinto pilar é a Sofisticação das Empresas, tendo como sub-pilares: trabalhadores do conhecimento (emprego conhecimento-intensivo, %; empresas que oferecem formação formal, %; despesa bruta em I&D feita pelas empresas, % PIB; despesa bruta em I&D financiada pelas empresas, %; mulheres empregadas com grau avançado, %), ligações de inovação (colaboração de investigação universidades-empresas; estado de desenvolvimento dos *clusters*; despesa bruta em I&D com financiamento estrangeiro, % PIB; contratos de aliança estratégica/bilião de PIB PPP\$; gabinetes de patentes do grupo 2+/bilião de PIB PPP\$), e absorção de conhecimento (pagamentos de propriedade intelectual, % comércio total; importações de alta tecnologia, % comércio total; importações de serviços de TICs, % comércio total; entradas líquidas de investimento direto externo, % PIB; talento de investigação, % em empresas). O sexto pilar refere-se aos *Outputs* de Conhecimento e Tecnologia, tendo como sub-pilares: criação de conhecimento (patentes por origem/bilião PIB PPP\$; patentes PCT por origem/bilião PIB PPP\$; modelos de utilidade por origem/bilião PIB PPP\$; artigos científicos e técnicos/bilião PIB PPP\$; documentos citáveis no H-index), e impacto do conhecimento (taxa de crescimento do PIB PPP\$/trabalhador, %; novas empresas/mil habitantes 15-64 anos; despesa em *software*, % do PIB; certificações ISO 9001/bilião de PIB PPP\$; produção de alta e de média alta tecnologia, %). Finalmente, o sétimo pilar refere-se aos *Outputs* Criativos, tendo como sub-pilares: ativos intangíveis (marcas registadas por origem/bilião PIB PPP\$; valor global das marcas, top 5.000, % PIB; *designs* industriais por origem/bilião PIB PPP\$; TICs e criação de modelos organizacionais), bens e serviços criativos (exportação de serviços culturais e criativos, % comércio total; Longas-metragens nacionais/milhão habitantes 15-69 anos; mercado de media e entretenimento/milhão habitantes 15-69 anos; Imprensa escrita e outra, % da produção; exportação de bens criativos, % do comércio total), criatividade *online* (domínios genéricos de alto nível, mil habitantes 15-69 anos; domínios genéricos de alto nível nacionais, mil habitantes 15-69 anos; entradas na Wikipedia/milhão de habitantes 15-69 anos; criação de apps móveis /bilião PIB PPP\$).

## **Capítulo 6 – Construção e validação concetual de uma teoria da mudança para o empreendedorismo em Moçambique**

### **6.1 – Propostas teóricas de medidas de política pública para uma atividade empreendedora “topo da pirâmide” em Moçambique**

#### Teoria da Mudança – o que é e para que serve?

Segundo Archibald et al. (2016), “teoria da mudança” (ToC, de *Theory of Change*) é um conceito originalmente desenvolvido por Carol Weiss em meados da década de 1990 para explicar o “como” e o “porquê” de uma determinada intervenção (institucional, organizacional, pública, individual, etc.) funcionar, seja ela de pequeno impacto, como um projeto, seja ela de médio impacto, como um programa, ou seja ela de grande impacto, como uma política (Asada et al., 2019) ou uma estratégia (Drabble et al., 2021).

Weiss (1995) propôs este conceito no contexto da avaliação de programas sociais complexos porque identificou que o principal desafio à compreensão do impacto dos mesmos resultava da deficiente articulação entre as hipóteses teóricas relativas à forma como a mudança se desenrolaria (como resultado desses programas) e as premissas lógicas que suportavam a causalidade da modificação desejada.

Consequentemente, os modelos ToC servem essencialmente para fazer uma avaliação de impacto, sempre que a mudança sistemática for o objetivo da intervenção planeada e/ou executada (Geiz, 2019; Treasury Board of Canada Secretariat, 2021).

As teorias da mudança incluem-se, pois, nos métodos de exploração de relações de causalidade em intervenções no “mundo-real” (Befani & Mayne, 2014) e a sua utilização é cada vez mais vista como uma boa prática pelas instituições internacionais do desenvolvimento, devendo para isso ser acompanhadas de uma identificação explícita de todas as suas premissas (Archibald et al., 2016).

Uma teoria da mudança descreve então o caminho percorrido por uma ação deliberada de intervenção em matéria, nomeadamente, de desenvolvimento socioeconómico, até que a mesma atinja as alterações desejadas, identificando as hipóteses comportamentais e os fatores contextuais relevantes para que a relação de causa-efeito idealizada possa efetivamente ocorrer (Brousselle & Buregeya, 2018).

As medidas de política pública, ou as políticas públicas *tout court*, encontram-se entre as intervenções para as quais a utilização da teoria da mudança mais sentido faz, uma vez que aquelas dependem da lógica da intervenção pública, das regras que o sistema cria para as formular e das interações sistémicas entre os diferentes intervenientes do processo, que podem ser muitíssimos e terem perspetivas totalmente diferentes uns dos outros.

As políticas públicas “configuram, em primeiro lugar, processos complexos e multidimensionais que se desenvolvem em múltiplos níveis de ação e de decisão – local, regional, nacional e transnacional. Em segundo lugar, envolvem diferentes atores – governantes, legisladores, eleitores, administração pública, grupos de interesse, públicos-alvo e organismos transnacionais –, que agem em quadros institucionais e em contextos geográficos e políticos específicos, visando a resolução de problemas públicos, mas também a distribuição de poder e de recursos” (Araújo & Rodrigues, 2017, p. 12).

Para funcionarem bem e atingirem os seus objetivos, as políticas públicas têm que ser “logicamente coerentes, baseadas em proposições empiricamente verificáveis, claras e abrangentes, replicáveis em áreas de política, situações e contextos distintos” (Araújo & Rodrigues, 2017, p. 17).

Para Drabble et al. (2021), uma ToC é uma abordagem processual que inclui a definição da situação atual e as oportunidades de mudança que a mesma encerra, os resultados desejados no futuro e as ações necessárias para se passar de um ponto (atual) a outro (desejado).

São identificados seis elementos-chave para uma ToC ser bem-sucedida: (1) identificação clara do problema que se pretende resolver e das causas que lhe subjazem; (2) identificação dos objetivos genéricos de longo-prazo e dos objetivos específicos de curto-prazo; (3) identificação dos resultados intermédios que é necessário alcançar para que o objetivo final seja atingido; (4) identificação das atividades a serem desenvolvidas e dos *outputs* a serem produzidos; (5) desenho das premissas da intervenção, aos níveis teórico, causal e contextual; e (6) desenvolvimento de indicadores para acompanhamento da intervenção e teste da teoria.

As teorias da mudança poderão ser utilizadas em quatro etapas distintas: (i) no momento da formulação das hipóteses teóricas relativas ao impacto desejado por uma determinada intervenção, e às subjacentes relações lógicas de causalidade entre as variáveis que as compõem; (ii) aquando da gestão das intervenções implementadas; (iii) na fase da avaliação, baseada na teoria, das referidas mudanças idealizadas; e (iv) no momento em que faça sentido escalar as intervenções que se deseja que o sejam (Mayne & Johnson, 2015).



Para Mayne (2015), na primeira etapa, quando se faz o planeamento, é importante fazer o desenho da intervenção, compreender e acordar as ações com os diferentes *stakeholders* envolvidos, identificar e contemplar potenciais desafios de equidade, de género, de empoderamento e outros, e fazer uma avaliação *ex ante* dos possíveis resultados.

Quando se procede à gestão das intervenções, na segunda etapa, os aspetos fundamentais prendem-se com os sistemas de monitoria, com os processos de implementação das ações, com a adaptabilidade dos processos e com os mecanismos de aprendizagem.

Na terceira etapa, o foco é a avaliação da intervenção, implicando a necessidade de se formularem questões, de se definirem métodos e de se escolherem ferramentas, assim como de se conjeturarem relações causais que fundamentem os impactos esperados, e de se reportar o desempenho alcançado.

Finalmente, a etapa da escalagem visa generalizar a teoria a outros contextos, dentro e fora do país ou da zona geográfica da intervenção em causa.

E embora a utilização da ToC seja relevante em todas as fases, ela é especialmente relevante na fase de conceção de uma política pública, ou medida de política pública, pois vai garantir a discussão dos pressupostos lógico-causais da mesma, antecipando discussões fundamentais para o seu sucesso e criando uma linguagem comum que favorecerá a implementação dessa política (Michellini et al., 2020).

São apontadas seis razões principais para justificar a importância da utilização de teorias da mudança no contexto dos estudos do desenvolvimento: (1) elas descrevem a direção e a abordagem das políticas e investimentos, demonstrando como a mudança irá ocorrer e quais os impactos que se podem esperar; (2) elas facilitam o processo de monitoria e de avaliação das mesmas políticas e investimentos; (3) elas criam uma linguagem comum para todos os intervenientes no processo de mudança; (4) elas “desmistificam a teoria e remistificam a prática”, facilitando a compreensão do trabalho a ser feito; (5) elas fornecem um processo para a conceção e para a implementação de intervenções complexas; e (6) elas explicitam o conhecimento relativo à mudança a implementar, tornando-o mais aberto e sujeito a contraditório (Archibald et al., 2016, p. 120).

Foram também feitas algumas críticas à utilização da ToC como base para a formulação de intervenções estratégicas: corre-se o risco de se simplificar excessivamente o contexto da intervenção no intuito de se evitar a enorme complexidade inerente ao processo de formulação de medidas de grande envergadura; aumenta-se a possibilidade de intervenções erradas pela dificuldade de se definir corretamente os problemas; e pode não ser exequível validar uma

grande parte das teorias da mudança pela excessiva exigência e complexidade do processo de teste (Coryn et al., 2011; Drabble et al., 2021; Rogers, 2007).

Apesar destas limitações, inúmeras utilizações de teorias da mudança têm sido documentadas na literatura (e.g. Addor et al., 2005; Chesniak et al., 2021; Hong et al., 2018; Walinga, 2008), algumas focadas exclusivamente na formulação teórica da mudança (e.g. Alexander & Gleeson, 2020) e outras, ainda, incidindo sobre o contexto africano (e.g. Abayneh et al., 2020; Hasan et al., 2021).

Seguidamente, avança-se para a apresentação e fundamentação das três propostas de medidas de política pública que podem, de acordo com a análise efetuada nesta tese, sustentar o aparecimento, desenvolvimento e consolidação de um empreendedorismo de “topo da pirâmide” em Moçambique.

Efetivamente, a análise conduzida na secção anterior permitiu perceber que não existe verdadeiramente uma política pública específica e “à medida” para o empreendedorismo em Moçambique, para além das estratégias e programas decalcados das linhas de orientação disponibilizadas pelos organismos e parceiros internacionais do desenvolvimento do país, parecendo tudo demasiado genérico e aplicável, com muito poucas alterações, a qualquer outro país com idênticos desafios de desenvolvimento, nomeadamente da lista dos LDC das Nações Unidas.

Muito menos se vislumbra, nos vários documentos consultados, qualquer projeto de intervenção contextualizada em matéria de empreendedorismo “topo da pirâmide”, apesar de ser compreensível que este não seja o objeto prioritário das intervenções mais comumente aplicadas em países com o nível de desenvolvimento de Moçambique.

Apesar disso, há na história recente de Moçambique pelo menos um exemplo de uma grande estratégia no âmbito do empreendedorismo de oportunidade, quando o país priorizou o setor do turismo, a partir de 1992, como alavanca fundamental da reconstrução económica pós-conflito, levando à eclosão de diversos casos de sucesso empreendedor.

As propostas que seguidamente se desenvolvem visam colocar na agenda nacional o debate estratégico sobre as potencialidades que a “revolução das tecnologias de informação” poderá induzir em África, a partir dos casos em que efeitos positivos já se verificaram.

Estas propostas são feitas, naturalmente, no pressuposto que “na política e na intervenção pública há sempre diferentes visões, diferentes opiniões, diferentes alternativas e possibilidades de caminho” (Rodrigues & Silva, 2012, p. 36).

## Fundamentação teórica das propostas de mudança

Conforme se verificou no capítulo 4 desta tese, o conceito de “topo da pirâmide” não é um conceito demográfico, como o seu oposto de “base da pirâmide”, mas um conceito de mercado, e identifica-se com os negócios de oportunidade de onde se pode extrair a mais elevada produtividade económica.

Opute et al. (2021) sustenta que o desenvolvimento do empreendedorismo produtivo em África, com capacidade de gerar crescimento económico sustentável, só é possível através de competentes ecossistemas empreendedores locais, ideia essa que é partilhada por Sheriff e Muffatto (2014, 2015), tal como acontece um pouco por todo o lado, independentemente do nível de desenvolvimento (e.g., Pugh et al., 2021).

De entre os exemplos mais significativos desta forma de empreendedorismo contam-se, conforme se pôde analisar na mesma secção, os provenientes da esfera digital, nomeadamente as plataformas *multisided* e os *e-marketplaces* de altíssimo tráfego, os sistemas e os serviços B2B e B2G de ciber-segurança, de desenvolvimento aplicacional e de armazenamento de informação, assim como os algoritmos de inteligência artificial e as *blockchains*.

Toda a investigação levada a cabo no capítulo 4 desta tese aponta para um potencial único, e sem precedentes, de desenvolvimento de empreendedorismo de “topo da pirâmide” em África, a partir da exploração do empreendedorismo digital.

Resulta também desta análise a sensação de uma enorme oportunidade de desenvolvimento teórico a partir dos fundamentais e bastas vezes citados trabalhos de Nicolas Friederici sobre o empreendedorismo digital em África, provavelmente o autor mais ativo e mais influente nesta matéria.

Efetivamente, não foram identificados trabalhos de investigação sobre a proposta ou a análise do impacto de políticas públicas concretas no âmbito do empreendedorismo digital na África Subsariana, muito menos foram encontrados trabalhos sobre esta temática no contexto da África lusófona.

Sabe-se, contudo, que o governo tem um efeito moderador na relação entre o conhecimento científico e tecnológico e o desenvolvimento do empreendedorismo inovador nascente (Yoon et al., 2018), o que por si só já justifica o estudo de políticas públicas neste domínio do desenvolvimento.

Para além disso, a investigação sobre empreendedorismo digital na ASS demonstra que as tecnologias digitais favorecem uma mudança positiva em diferentes setores das sociedades

africanas, tanto ao nível das práticas empresariais quanto no que concerne às práticas de autoemprego, favorecendo por esta via a evolução dos próprios ecossistemas empreendedores da região (Madichie et al., 2019).

Neste contexto, um dos aspetos mais relevantes a considerar é que a participação das *startups* africanas em *tech hubs* beneficia o seu potencial sucesso. Isto dá-se por via de uma maior expansão da cobertura de mercado das suas inovações uma vez que as empresas sediadas nestas estruturas apresentam uma maior e mais rápida evolução do modelo de negócio e uma maior e mais robusta capacidade de expansão para outros mercados (Armstrong & De Beer (2021).

Outro elemento importante é que estas estruturas têm fornecido às *startups* africanas o tipo de flexibilidade necessária ao aparecimento de descobertas inesperadas e facilitadoras da sua integração em redes de empreendedorismo induzido por oportunidades (Busch & Barkema, 2020) flexibilidade essa que é responsável por fazê-las crescer de forma acelerada, mesmo num contexto de recursos escassíssimos (Busch & Barkema, 2021).

De facto, devido às suas “condições extremas”, África já havia sido identificada como laboratório de fenómenos emergentes que colocam em causa determinismos teóricos identificados em países desenvolvidos (Barnard et al., 2017), nomeadamente o *leapfrogging* dos empreendedores digitais.

Por outro lado, os *tech hubs*, enquanto “ecossistemas de conhecimento”, utilizam processos sistemáticos de replicação de conhecimento que favorecem o desenvolvimento de ecossistemas empreendedores mais alargados (Attour & Lazaric, 2020) onde um número maior de *startups* pode florescer.

Vários estudos confirmam que, um pouco por todo o lado, os efeitos positivos do empreendedorismo sobre o desenvolvimento económico dependem do tipo e da qualidade das *startups* criadas (e.g. Audretsch & Peña-Legazkue, 2012; Baptista et al., 2008; Dejardin & Fritsch, 2011; Fritsch, 2008), incluindo o continente africano (Esaku, 2022).

Assim, é relevante que a política pública estimule o aparecimento do tipo de *startups* que melhores externalidades macroeconómicas possam provocar, considerando as características locais de cada ecossistema concreto.

Ndemo e Weiss (2017) relembram que as tecnologias digitais concorrem para o nono dos objetivos de desenvolvimento sustentável da ONU 2030 – Indústria, Inovação e Infraestrutura – estando por isso a ser cada vez mais consideradas nas agendas de política pública do continente. Este *boom* digital já é um “fenómeno pan-africano” e começa a emergir como

terreno de potencial competição intra-africana, ao nível do empreendedorismo inovador de oportunidade.

Obviamente, estas tecnologias consideradas de *per se* não representam, imediatamente, uma oportunidade de desenvolvimento, nem a sua adoção isolada pelos agentes económicos provocará uma alteração dramática de produtividade.

É preciso, em África, ultrapassar os “vazios institucionais”, como a falta destes *tech hubs*, para que uma verdadeira transformação aconteça a partir do empreendedorismo digital de oportunidade.

Mas mais importante que o impacto económico do empreendedorismo digital é, para Ndemo e Weiss (2017), o impacto simbólico que esta transformação tecnológica poderá ter no continente africano, permitindo reconectar o devir pós-colonial das sociedades da ASS com o seu passado pré-colonial de liderança científica e tecnológica em diferentes momentos do processo histórico mundial.

Mas esta África digital é também uma oportunidade de rutura definitiva com o passado colonial em que as sociedades africanas tiveram que se submeter a um mediador imposto e indesejado na sua relação com o mundo global da inovação de ponta e das grandes cadeias de valor económico.

O tipo de tecnologias digitais cada vez mais exploradas nestes *tech hubs* por uma nova geração de jovens empreendedores pertencente aos “nativos digitais” (Prensky, 2001), baseia-se no extraordinário desenvolvimento de algoritmos cada vez mais sofisticados de inteligência artificial e está a fazer emergir uma nova forma de empreendedorismo, designado de *smart entrepreneurship* (Obschonka & Audretsch, 2020), que em África está também a ficar bastante vulgarizada.

Acs et al. (2021) enfatiza que a era digital que se iniciou em 1971 com a invenção do microprocessador pela empresa norte-americana Intel e que levou, com o tempo, ao aparecimento de uma nova forma de economia, a “economia das plataformas digitais”, caracteriza-se não só por cada salto tecnológico ter sido sempre feito por *startups*, e não por empresas estabelecidas que entendiam que o seu conhecimento tecnológico e a sua experiência de mercado seriam uma fonte de vantagem competitiva inultrapassável, mas também por ser um tipo de economia por natureza globalizada e focada em ligar consumidores do mundo inteiro, às mesmas plataformas, ao mesmo tempo.

A partir do advento do *cloud computing*, por volta de 2010, ficou (ainda mais) claro que a capacidade de rápido desenvolvimento de modelos de negócio é um elemento absolutamente

determinante do sucesso empreendedor, e não apenas a propriedade de uma determinada tecnologia, por mais disruptiva que esta seja.

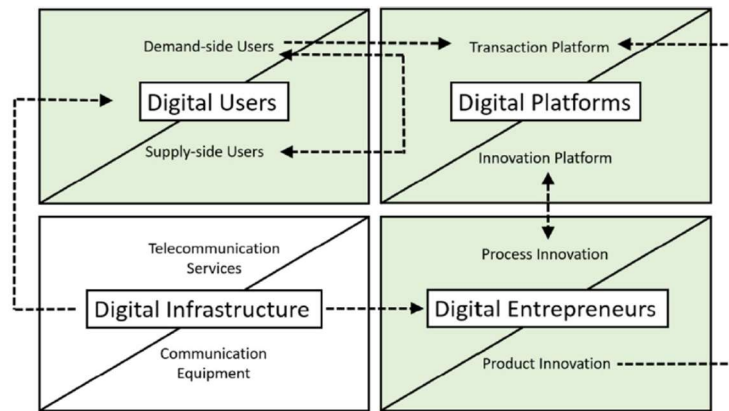


Figura 6.1 – Papel dos empreendedores digitais na economia de plataforma digital

Fonte: Acs et al. (2021, p. 1639)

Finalmente, Guerrero et al. (2021) reforçam a importância da incubação e da aceleração de *startups* no crescimento do empreendedorismo em países em desenvolvimento, incluindo países africanos, por favorecerem a implementação de modelos de negócio inovadores.

No entanto, é fundamental evitar-se a tentação de clonagem sistemática do famoso *Silicon Valley*, modelo singular e idiossincrático por excelência (Audretsch, 2021), assim como a repetição de práticas decalcadas de países desenvolvidos em contexto africano, como foi o caso do programa *Best Bets* (Clark & Frost, 2016).

Em suma, entende-se que o foco no desenvolvimento de competências digitais deverá ser o desígnio central de uma hipotetizada política ideal de fomento do empreendedorismo em Moçambique.

Assim sendo, avança-se com uma primeira proposta de medida de política pública:

### **Proposta 1:**

#### **Criação formal de um forte *tech hub* de empreendedorismo digital em Maputo.**

Nos seus vários trabalhos, particularmente no último que foi analisado nesta tese, Nicolas Friederici, um dos mais ativos investigadores do empreendedorismo digital africano, enfatiza que o desenvolvimento e a sustentabilidade do mesmo dependem da resolução do chamado “problema de conectividade”.

Para este autor, a conectividade é, em primeira instância, um problema tecnológico que se resolve com mais e melhor acesso à internet. Isto é, trata-se efetivamente de um problema de logística de infraestrutura (Ouma et al., 2018).

Neste contexto, Moçambique até apresenta uma boa taxa de adoção de telemóveis, elemento que está documentado na literatura como sendo positivo, em África, no acesso à informação e no relacionamento dos agentes económicos com o governo e com os organismos públicos (Asongu et al., 2018), taxa essa que até tem crescido nos últimos anos, tal como se pôde observar no quadro 4.11 desta tese.

Numa segunda instância, e tal como os ecossistemas de empreendedorismo digital africano de *tier 3* e *tier 2* demonstram, a conectividade é fundamentalmente um problema económico relativo à possibilidade dos empreendedores locais se conectarem às cadeias de valor globais e altamente competitivas que caracterizam a economia mundial (Friederici et al., 2020).

Relativamente a esta segunda forma de conectividade, os autores têm, como seria de esperar, uma visão bastante prudente, uma vez que quase tudo desfavorece África no processo de aproximação a essas grandes cadeias de abastecimento económico: distribuição heterogénea de condições pelo continente; crescimento lento e linear; foco em mercados urbanos de nível local ou regional; processos de desenvolvimento longos e demorados; excessiva dependência de estruturas analógicas; heterogeneidade de identidades empreendedoras; novas formas de dependência pós-colonial potenciadoras de tensões raciais e culturais.

No entanto, e revolução provocada pelas tecnologias de informação e comunicação favorece as *startups*, descomprometidas que estão com hábitos instalados, diminui barreiras à entrada que não as estritamente dependentes da competitividade, e estimula políticas públicas centradas nas fontes de competitividade que um país pode criar para si, como o conhecimento científico e tecnológico, devidamente embebidos em *clusters* regionais dos quais os *tech hubs* são parte integrante (Acs et al., 2021).

Por isso, poderá ser vantajoso, no momento atual em que o talento e o conhecimento ainda são relativamente escassos em África, privilegiar políticas de suporte ao empreendedorismo de carteira (Robson et al., 2012) para favorecer uma presença de maior escala e de maior densidade nas cadeias de valor globais.

Mas não basta querer conectar-se às CVG, é preciso ter-se competências que lhes acrescentem valor económico. Reddy et al., (2021) demonstra que é a capacidade inovadora (e não o baixo-custo) o elemento determinante da participação do empreendedorismo em cadeias de valor globais.

É, pois, preciso em África, mais foco no empoderamento de mulheres e de comunidades locais, e mais preocupação com a sustentabilidade (Juma et al., 2017), tal como sugerido pelos próprios ODS da ONU e pela Agenda 2063 da UA.

Em particular, o empoderamento feminino adquire especial relevância na ASS porque, historicamente, as atividades empreendedoras desenvolvidas por mulheres em contexto africano são menos relevantes que as desenvolvidas pelos homens (e.g. Bardasi et al., 2011) havendo, por isso, uma enorme perda de produtividade potencial que tem de ser revertida.

Consciente de toda esta problemática, o Banco Mundial lançou, em conjunto com o governo moçambicano, o programa “MoZSkills” (P167054)<sup>180</sup> – *Improvement of Skills Development in Mozambique* – em setembro de 2020, com o propósito de aumentar o acesso a educação superior e a formação profissional e vocacional de qualidade nas áreas prioritárias STEM – *Science, Technology, Engineering, Maths*.

Este programa tem um período de vigência de pouco mais de cinco anos, até 31/12/2025, e dispõe de um orçamento global de 104 milhões de USD, estando executados, em junho de 2022, pouco menos de 20 milhões de USD, ou seja, 19,05%.

Os objetivos do MoZSkills assentam em quatro componentes: (1) melhorar a qualidade dos programas de ensino superior nas áreas STEM, consideradas “estratégicas para o desenvolvimento económico futuro”, com particular ênfase nas alterações climáticas, assim como capacitar docentes do ensino secundário e superior, e reforçar as competências de investigação e inovação nestas áreas; (2) reforçar os institutos de formação profissional e vocacional de referência, apoiar o desenvolvimento de um sistema de formação profissional e vocacional baseado na aquisição de competências, e apoiar o fundo nacional da formação profissional no cumprimento da sua missão; (3) consolidar os sistemas de informação das instituições de ensino superior e de formação profissional e vocacional e alargar a capacidade de utilização de tecnologias digitais por parte destas instituições, reforçar as competências de planeamento e de tomada de decisão nestas instituições e reforçar os seus mecanismos de inspeção e de controlo de qualidade; e (4) reforçar as competências de gestão de projeto das mesmas, quer ao nível dos custos operacionais, quer ainda dos equipamentos que se afigurem necessários para o efeito.

Infelizmente, as condições de subfinanciamento da generalidade das instituições públicas de ensino superior, ciência e tecnologia, assim como das suas congéneres no domínio da

---

<sup>180</sup> Vide <https://projects.worldbank.org/en/projects-operations/project-detail/P167054>



formação profissional e vocacional, têm encaminhado uma parte significativa dos esforços deste programa para a resolução de problemas básicos, quase de gestão corrente, impedindo o desenvolvimento de iniciativas estratégicas de grande fôlego no domínio STEM, para além de quase impedirem o acesso das instituições privadas a este programa.

Por isso, apesar de este programa ser um primeiro passo na direção certa uma vez que as competências STEM são as competências basilares do empreendedorismo digital, é preciso complementá-lo com uma medida mais focada no ensino superior e que permita um acesso mais rápido a competências verdadeiramente “topo da pirâmide” a partir da interação privilegiada com as melhores universidades do mundo nesta matéria.

Yoon et al. (2018) recomenda que sejam priorizadas as competências tecnológicas (o T e o E do STEM) por terem um contributo mais rápido e imediato sobre o empreendedorismo inovador nascente do que as competências científicas (o S e o M do STEM).

A intervenção direta do governo é particularmente importante para estabelecer a ligação entre o sistema científico e os empreendedores. Simetricamente, a relação entre o conhecimento tecnológico e o empreendedorismo beneficia de uma menor intervenção direta do poder governamental.

Por isso, à semelhança do que se passou em Portugal com os programas “MIT – Portugal” e “Carnegie Mellon – Portugal”, em que foram desenhados programas específicos de transferência de competências daquelas instituições norte-americanas para alunos, investigadores e instituições de ensino superior portuguesas, crê-se que a interação com um número limitado de instituições altamente selecionadas visando o desenho de intervenções “cirúrgicas” junto das instituições e dos indivíduos que melhores condições têm para adquirir rapidamente competências tecnológicas, seria um acelerador fundamental da criação de uma base de empreendedores digitais moçambicanos capazes de produzir resultados num curto período temporal e inspirando, pelo seu exemplo, uma segunda vaga de empreendedores latentes a fazer a opção empreendedora, a juntar-se ao *tech hub* de Maputo, e a desenvolver competências STEM relacionadas com os desafios com que se forem confrontando.

Efetivamente, para que o conhecimento científico e tecnológico se transforme em empreendedorismo inovador nascente, é preciso que esse conhecimento interaja com um ambiente institucional suscetível de favorecer efeitos de *spillover*, uma vez que quanto mais conhecimento estiver disponível maiores serão as oportunidades para o aparecimento do empreendedorismo (Yoon et al., 2018).

E Moçambique, no que se refere ao sexto pilar do Global Innovation Index – Conhecimento e *Outputs* Tecnológicos – referido no final da secção anterior, tem uma pontuação inferior, não só à média da África Subsariana, como também abaixo da média do pequeno grupo das economias de baixo rendimento (World Intellectual Property Organization, 2020).

Assim sendo, avança-se com uma segunda proposta de medida de política pública:

### **Proposta 2:**

#### **Estabelecimento de protocolos formais com pelo menos três das melhores universidades do mundo no domínio das competências tecnológicas digitais.**

De entre as diversas aplicações do empreendedorismo digital, a literatura mais recente tem dado particular atenção às chamadas *FinTechs*, empresas que, segundo a consultora tecnológica Gartner, são *startups* “que abordam o mercado financeiro de maneira inovadora (às vezes disruptiva) através de tecnologias emergentes. As *Fintechs* podem mudar de forma estrutural a maneira como os produtos e os serviços das instituições financeiras são criados, distribuídos e geram rendimento. O termo também pode referir-se às tecnologias disponibilizadas por estes fornecedores”<sup>181</sup>.

As *FinTechs* desenvolveram-se de forma espetacular a partir de uma gradual, mas cada vez mais profunda perda de confiança nos ativos financeiros tradicionais, incluindo as moedas nacionais soberanas, provocada pela crise financeira de 2008 e pelo aumento exponencial do apetite por ativos digitais por parte da aludida geração dos “nativos digitais”.

Na sua origem mais remota, encontra-se a gradualmente exponencial emissão monetária de USD a partir da quebra dos acordos de Bretton Woods, em 1971, que foi sendo alimentada por sistemáticas e cada vez mais exigentes injeções de liquidez para contrariar diferentes tipos de crises económicas e financeiras que se foram sucedendo num mundo cada vez mais globalizado e interdependente.

A figura 6.2 ilustra esta espiral vertiginosa de *helicopter money* (Friedman, 1969), cujo resultado, como não poderia deixar de ser, tem sido uma quebra de confiança na moeda de referência do sistema financeiro internacional, tendo cada unidade de USD, após a emissão do seu sexto *trillion*<sup>182</sup>, ficado com um valor estimado de 0,03 quando comparado com uma unidade do mesmo USD emitida em 1913, ano da criação da Reserva Federal.

---

<sup>181</sup> <https://www.gartner.com/en/information-technology/glossary/fintech>

<sup>182</sup> Um *trillion* = 1.000.000.000.000, ou seja, um bilião no sistema de contagem adotado em Portugal.

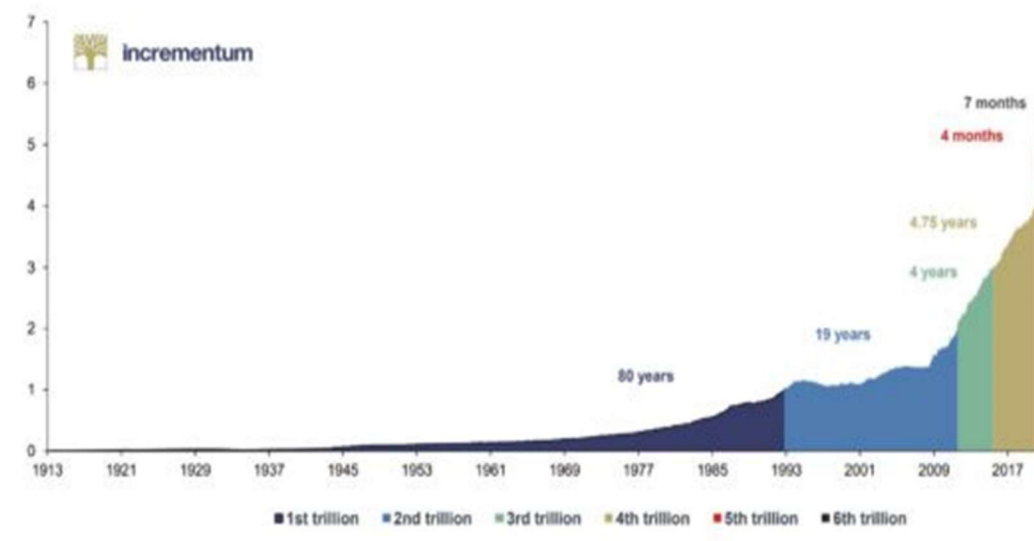


Figura 6.2 – Evolução da emissão monetária em USD, 1913-2020

Fonte: <https://www.incrementum.li/en/>

Esta evolução das finanças digitais tem sido muito alimentada pelo desenvolvimento de uma categoria particular de ativos digitais, os “criptoativos”, que por sua vez têm acompanhado o progresso de uma outra tecnologia muito presente no mundo atual, a *blockchain*.

A tecnologia *blockchain* deve o seu sucesso ao facto de possibilitar aos empreendedores, bem como às *FinTechs*, uma alavancagem inovadora de ativos físicos, mas sobretudo de ativos virtuais, através da redução de incerteza nas transações e do correspondente acréscimo de confiança nas mesmas, ao mesmo tempo que dispensa a presença de atores institucionais, como bancos centrais e outras autoridades monetárias, no processo de garantia da integridade dessas operações (Sydow et al., 2020).

Devido ao seu enorme potencial impacto nas estratégias de crescimento dos países em desenvolvimento, o governo queniano criou, em 2018, um grupo de trabalho sobre *blockchain* e inteligência artificial com o objetivo de propor medidas de política pública, assim como linhas de orientação para o setor privado, relativamente ao emprego dessas tecnologias no país.

De acordo com a anteriormente aludida consultora tecnológica Gartner, as criptomoedas caracterizam-se por ser descentralizadas e baseadas num conjunto de algoritmos e protocolos tecnológicos que asseguram um mecanismo de pagamento *peer-to-peer* e criptográfico, para além de funcionarem como um meio de troca e uma reserva de valor.

A Bitcoin é a mais conhecida e a mais líquida de todas as moedas digitais. Teve a sua origem em 2008 e deve a sua paternidade a um indivíduo, ou conjunto de indivíduos, que atuam sob o pseudónimo de Satoshi Nakamoto<sup>183</sup>.

Uma criptomoeda é uma moeda digital baseada na tecnologia *blockchain* que funciona como uma rede *peer-to-peer* aberta, ou seja, como um *permissionless-public ledger*. A criação de uma nova unidade monetária, isto é, de um novo bloco nesta cadeia, depende de um mecanismo designado de “mineração” que no caso do Bitcoin é um processo extremamente dispendioso em energia e, conseqüentemente, pode ter um grande impacto ambiental.

Existem, ainda, *stablecoins*, um tipo de criptoativos fechado, incluído na categoria dos designados *permissioned-public ledgers*.

No caso das moedas, a distinção principal é entre aquelas que são controladas por uma autoridade monetária, como um banco central, e as que o não são.

A figura 6.3, disponibilizada pelo Banco de Portugal, não só ajuda a perceber melhor este puzzle como chama ainda a atenção para uma outra realidade digna de registo: a existência de moedas digitais soberanas, controladas pelos bancos centrais, que funcionam como alternativa aos criptoativos sem garantia.



Figura 6.3 – Tipos de moeda digital, grau de acesso e garantia associada

Fonte: <https://www.bportugal.pt/page/economia-numa-imagem-118-0>

<sup>183</sup> <https://www.gartner.com/en/information-technology/glossary/bitcoin>

Esta realidade das *central bank digital currencies* (CBDC) também já chegou a África. Os casos mais conhecidos são o Gana, com o eZwich, o Quênia com o Huduma Card, a Tunísia com o eDinar, o Senegal, com o eCFA, o Botswana com o Poso Card e, o caso mais recente da eNaira nigeriana, que se encontra em circulação desde 25/10/2021<sup>184</sup>.

E apesar de muitos duvidarem que as criptomoedas em geral, e a Bitcoin em particular, possam reunir as condições necessárias, no médio prazo, para substituírem totalmente o USD enquanto moeda de reserva global (e.g., Goforth, 2022), a realidade é que já há um país – El Salvador – que adotou a Bitcoin como moeda nacional, no dia 7 de setembro de 2021, tendo começado a constituir as reservas do seu banco central em torno deste ativo.

Na realidade, o ano de 2021 marcou uma viragem importante no processo de afirmação das criptomoedas. Logo no dia 13 de janeiro, o Office of the Comptroller of the Currency dos Estados Unidos concedeu o primeiro *national trust bank charter*, ou seja, a primeira licença de banca digital do mundo à *FinTech Anchorage Digital*<sup>185</sup>, dando um sinal de reconhecimento da importância destes ativos e da necessidade de regular o mercado.

Esta alteração de postura das autoridades federais americanas veio, em definitivo, dar o tiro de partida a um mercado – o das *FinTechs* – que tem agora a expectativa de um potencial de crescimento ainda mais significativo para os próximos anos e décadas, sustentando a convicção que, de entre os mercados digitais, este será seguramente um dos que maior peso terá.

Para além disso, as moedas digitais e outros ativos digitais criados, disponibilizados e transacionados por *FinTechs*, sustentam o impressionante e rápido desenvolvimento de ambientes digitais cada vez imersivos, complexos e alternativos, onde um volume crescente de transações exigem suportes digitais de integridade cada vez mais forte, como é o caso dos “Metaverse”<sup>186</sup>.

Um exemplo impressionante desta (nova) realidade foi a venda, por um dos cofundadores do Twitter, Jack Dorsey, a 22/03/2021, do primeiro *tweet* alguma vez publicado, pelo montante

---

<sup>184</sup> Para mais detalhes, vide <https://www.brookings.edu/blog/future-development/2022/03/16/african-governments-are-turning-to-cryptocurrencies-but-can-they-team-up/>

<sup>185</sup> A título de curiosidade, o cofundador e presidente executivo desta empresa é o luso-descendente Diogo Mónica, que fez toda a sua formação superior – licenciatura, mestrado e doutoramento – no Instituto Superior Técnico da Universidade de Lisboa.

<sup>186</sup> Um “metaverse” é um mundo virtual tridimensional e altamente interativo onde, através de um avatar e utilizando moedas digitais, é possível efetuar-se um conjunto de operações “do mundo real”, como estabelecer relações sociais (com outros avatares) ou comprar e vender ativos digitais, como apartamentos (digitais), automóveis (digitais) ou qualquer outro ativo digital. Uma análise tecnológica sobre os aspetos críticos destes ambientes pode ser encontrada em Verma et al. (2022).

de quase 3 milhões de USD, utilizando para o efeito uma outra tecnologia entretanto desenvolvida pelas *FinTechs*, os *non-fungible tokens* (NFTs), que consiste, de acordo com a citada consultora tecnológica Gartner, em *tokens* de *blockchain* que se ligam a ativos digitais<sup>187</sup>.

A partir desta tecnologia, surgiram dois produtos com enorme relevância para o empreendedorismo: *Initial coin offerings* (ICOs) (Block et al., 2021; Schücker & Gutmann, 2021) e *security token offerings* (STOs) (Block et al., 2021; Lambert et al., 2022).

Os ICOs são operações em que uma *startup* vende *tokens* através de plataformas digitais utilizando tecnologias descentralizadas como a *blockchain*. A diferença relativamente ao já existente *crowdfunding* situa-se, essencialmente, ao nível dos *stakeholders*, do funcionamento dos mercados e do quadro regulatório (Block et al., 2021). Os STOs são uma forma de ICO sujeita à regulação das autoridades financeiras (Lambert et al., 2022).

Cojoianu et al. (2021) reforça a ideia de que o sucesso das *FinTechs* resulta da falta de confiança nos serviços financeiros tradicionais, tal como se discutiu anteriormente neste ponto e foi também salientado por Goforth (2022), mas depende ao mesmo tempo do conhecimento criado na região onde estas se localizam, o que justifica medidas de política pública se se quiser fomentar o florescimento destas empresas.

Portanto, não só a aposta nas *FinTechs* parece ser defensável como a importância de uma intervenção pública parecer ser aconselhável.

Uma fonte inspiradora desta ambiciosa e porventura contraintuitiva proposta é o caso do Ruanda e as eficientes políticas públicas que ali foram implementadas nas últimas duas décadas, com um sucesso universalmente reconhecido (Aubert, 2018).

Isenberg (2010) desvendou que uma componente essencial do sucesso ruandês foi a negociação direta entre o Presidente do país e os presidentes executivos de empresas-chave para o acesso do café do país a canais distribuição de altíssima escala em mercados estrangeiros estratégicos.

Nesta economia de plataforma digital, os ecossistemas empreendedores são cada vez mais centrados nas empresas proprietárias dessas plataformas, levando a que o acesso das *startups* às mesmas seja o elemento mais crítico da intervenção política (Acs et al., 2021).

Assim sendo, avança-se com uma última proposta de medida de política pública:

---

<sup>187</sup> De acordo com Block et al. (2021), *tokens* são unidades de valor que disponibilizam o acesso a produtos ou serviços do emitente ou então funcionam como ativos financeiros, de capital próprio ou de dívida, do mesmo emitente.

### **Proposta 3:**

**Assinatura de protocolos formais com pelo menos cinco das empresas mais significativas da cadeia de valor global da tecnologia digital financeira para acesso das empresas do *tech hub* de Maputo a essa CVG.**

#### **6.2 – Teste *ex ante* do modelo teórico proposto**

Das propostas elaboradas na secção anterior, resulta a teoria da mudança que se ilustra no mapa de impacto representado na figura 6.4.

Este mapa estabelece a cadeia de causalidade entre as medidas de política pública desenhadas (descritas dentro dos retângulos cor de laranja), os *outputs* gerados pelas mesmas (apresentados nos retângulos azuis) e os resultados obtidos no final do processo de mudança da ToC proposta (afirmados nos retângulos verdes).

A Proposta 1 tem como *outputs* aqueles que se podem esperar de um *tech hub* que atua de forma competente no empreendedorismo digital africano. Antes de mais, a sua localização na cidade de Maputo vai permitir a concentração, naquela que já é a cidade mais dinâmica nesta matéria, de toda a base empreendedora digital relevante do país, favorecendo a interação entre as *startups*, a troca de experiências e de competências e o *spillover* de conhecimento à medida que os recursos humanos começarem a circular entre estas empresas. No âmbito da aceleração, haverá um esforço muito proativo no campo do financiamento, sem precedentes no país.

A Proposta 2 é uma tentativa extremamente pragmática, do fim para o princípio, de se fazer uma transferência de conhecimento tecnológico, numa primeira fase, apenas para aqueles recursos humanos e empresas que já tiverem as condições mínimas de se tornar rapidamente produtivos a partir desse conhecimento. Em paralelo, intervir-se-á sobre as instituições de ensino superior, sistema científico e tecnológico, esperando-se uma absorção lenta e gradual das competências STEM basilares.

A Proposta 3 é certamente a mais difícil de executar e a que maior apelo faz à intervenção política. Apesar da experiência do Ruanda estar descrita na literatura de forma relativamente completa, há pormenores fundamentais que não são conhecidos e há também o desafio de se abordar um tipo ator muito menos convencional e previsível que o do mercado do café.

**O impacto esperado da ação conjugada destas três propostas é conseguir-se, em Moçambique, uma muito maior frequência de *startups* com altas e sustentáveis taxas de crescimento operacional a partir de um empreendedorismo produtivo do tipo “topo da pirâmide”.**

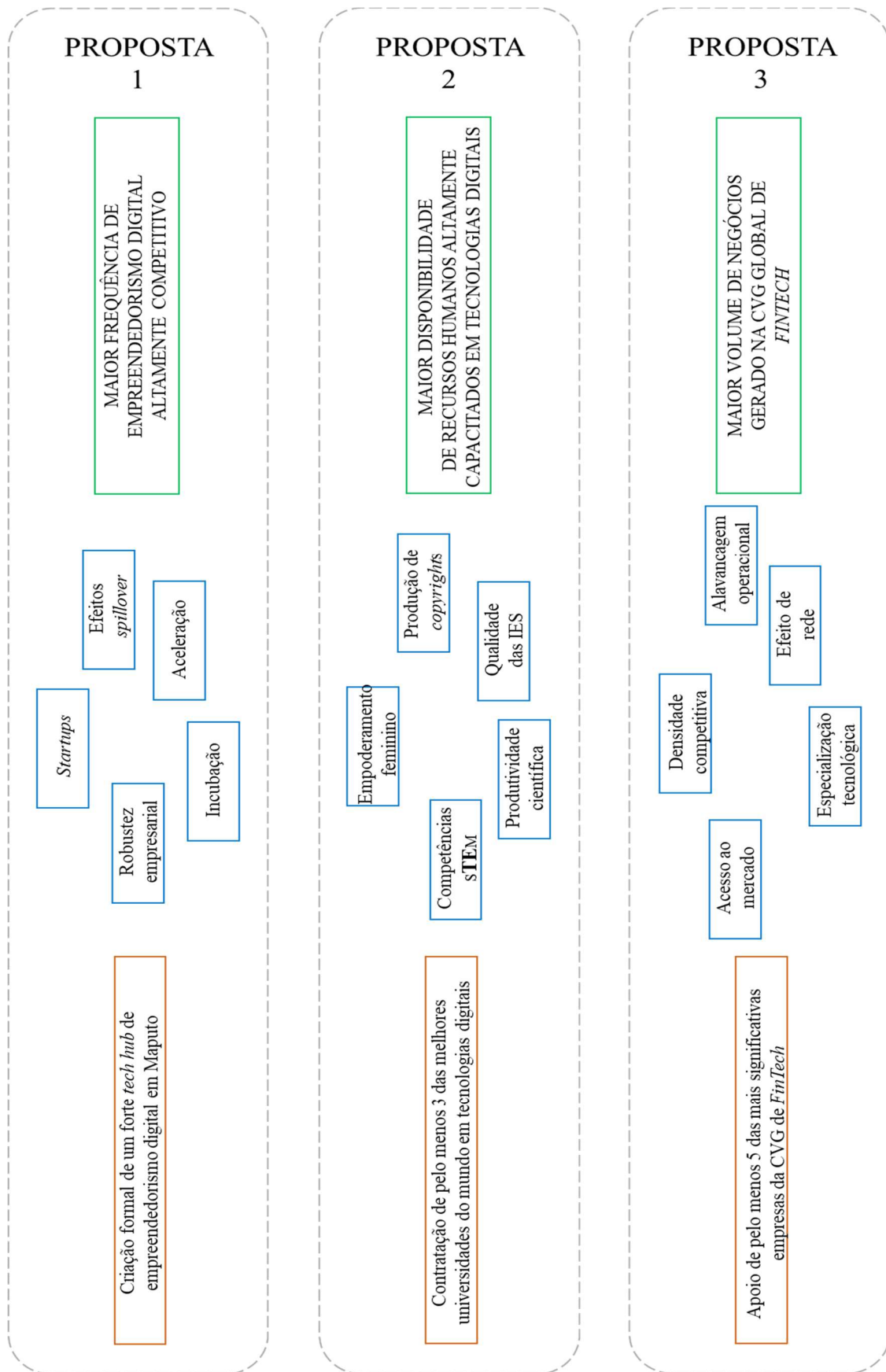


Figura 6.4 – Mapa de impacto da ToC proposta

Fonte: Elaboração própria



Após a formalização teórica deste modelo conceitual, o mesmo foi sujeito a um teste empírico através da utilização da técnica qualitativa de investigação científica *focus groups*.

A intenção foi a de validar os objetos teóricos desenvolvidos nesta tese, promovendo-se ao mesmo tempo o seu desenvolvimento teórico.

Os *focus groups* são uma forma de entrevista em grupo que requer a presença de um animador/moderador/facilitador do debate e de vários participantes disponíveis e habilitados a discutir uma ou mais questões devidamente definidas e delimitadas, visando a construção de uma conclusão ou posição comum a partir da interação e da discussão de diferentes opiniões ao longo de um determinado tempo (Bell et al., 2019).

No âmbito das técnicas de entrevista qualitativa de painel, já tinha sido anteriormente visto, a partir do caso do National Experts Survey do GEM, que a procura de uma construção teórica representativa da descrição de fenómenos atuais ou passados pode ser efetuada através de entrevistas individuais separadas, conduzidas até de forma assíncrona, uma vez que a interação entre a pessoa que produz os dados e quem os recolhe até pode prejudicar a descrição das observações individuais.

Diferentemente do NES, o objetivo do presente estudo empírico é o de obter a opinião dos participantes sobre a construção lógica de um modelo conceitual e sobre relações hipotéticas de causalidade entre variáveis de um fenómeno que não é observável no momento presente ou passado.

Por essa razão, a utilização de *focus groups* em que os seus membros são entrevistados na presença de todos os outros membros do painel, e em que cada um desses membros é convidado a ter como ponto de partida a opinião de outros participantes, sem prejuízo da exploração de técnicas de pensamento divergente que ajudem a contrastar a tese de cada um, é extremamente importante.

Ravitch e Carl (2021) salientam que os *focus groups* são particularmente úteis quando se pretende explorar opiniões e pensamento “de grupo” robusto e relacionalmente fundamentado (que é exatamente o que se pretende nesta tese). O facto de os participantes poderem descrever as suas experiências e fundamentar as suas opiniões permite efetuar um controlo de qualidade aos contributos de cada um deles e separar o senso comum do conhecimento específico, estruturado e contextualizado.

Para além disso, os *focus groups* dispõem de uma enorme flexibilidade de aplicação e de combinação com outras técnicas de investigação, qualitativas ou quantitativas, podendo ser

usados para explorar um tema, para suportar um desenvolvimento teórico, para recolher impressões sobre um construto ou modelo teórico, para diagnosticar problemas ou identificar causalidades críticas de um objeto teórico, ou para explicar ou interpretar resultados de investigação produzidos a partir de outras técnicas (Oates & Alevizou, 2018).

A técnica de *focus groups* insere-se nas técnicas de entrevista que, tal como se verificou no capítulo 3 desta tese, são extremamente úteis na investigação de fenómenos sociais emergentes ou pouco conhecidos uma vez que permitem uma discussão profunda e seletiva dos temas ou assuntos de acordo com o grau de compreensão e de conhecimento dos interlocutores envolvidos.

A razão da escolha desta técnica para se tentar obter uma validação das medidas de política pública propostas nesta tese decorre da impossibilidade objetiva de se efetuar uma avaliação da teoria da mudança defendida neste capítulo, sendo a única possibilidade de teste a condução de uma apreciação subjetiva *ex ante*, cuja validade científica depende da robustez da aplicação da técnica e da qualidade dos membros que integram os painéis de avaliação.

Portanto, a condução dos trabalhos pelo candidato teve como preocupações fundamentais afastar o mais possível as preferências e pré-conceitos individuais das discussões e manter o funcionamento dos grupos dentro de um processo lógico de avaliação das proposições hipotéticas em apreciação.

Por essa razão, o número de grupos e a quantidade de participantes em cada um deles foram restringidos e as discussões, embora abertas e livres, foram sujeitas a uma condução proativa e dirigida para evitar que as pessoas com menor disponibilidade se pudessem rapidamente desinteressar caso entendessem que o investimento temporal necessário era afinal superior ao inicialmente estimado.

Seguindo a recomendação de Oates e Alevizou (2018), decidiu-se constituir três *focus groups* tendo em conta que trabalhos anteriores revelaram que a partir do quarto grupo não só começa a haver uma grande redundância de opiniões dos participantes e, por conseguinte, das conclusões extraídas, como se verifica um efeito de saturação do animador que começa a antecipar sistematicamente as respostas não dando assim espaço para a produção de novos dados com utilidade para a investigação.

Bell et al. (2019) chama a atenção para o elevado tempo que leva a organizar as sessões de *focus groups*, a fazer as respetivas transcrições e a extrair conclusões a partir dos dados recolhidos, sendo assim prejudicial à investigação constituir muitos grupos.

No caso da presente investigação, e dada a diversidade contextual apreciável do país, seguiu-se um critério de segmentação geográfica da amostra fazendo-se corresponder cada um dos três *focus groups* a cada uma das três regiões do país – Norte, Centro e Sul.

Relativamente ao tamanho dos grupos, Ravitch e Carl (2021) recomenda a constituição de grupos de quatro a seis pessoas e Oates e Alevizou (2018) fala numa dimensão de até doze participantes por grupo, embora reconhecendo que grupos de seis a oito participantes são muito mais fáceis de gerir.

Tendo em vista a necessidade de tempo para uma correta e aprofundada discussão das medidas em análise, algumas das quais necessitando de um enquadramento explicativo prévio relativamente extenso para que uma opinião estruturada possa emergir de cada um dos participantes, e considerando ainda que é bastante comum que muitos dos convidados recusem integrar o painel e que outros tantos participantes faltem às reuniões do seu *focus group*, e tendo ainda em conta o tempo disponível para esta etapa da tese, fizeram-se os convites necessários à integração de um participante por cada província do país, ou seja, quatro membros para o grupo 1, quatro presenças para o grupo 2 e três elementos para o grupo 3.

Assim, o grupo 1, relativo à região Sul, integrou um membro por cada uma das suas quatro províncias: Maputo-Província, Maputo-Cidade, Gaza e Inhambane. O grupo 2, correspondente à região Centro, contou também com um participante por cada uma das suas quatro províncias: Manica, Sofala, Zambézia e Tete. Finalmente, o grupo 3, representando a região Norte, recebeu um convidado de cada uma das suas três províncias: Nampula, Niassa e Cabo Delgado.

Na composição da amostra, houve ainda a preocupação de garantir uma distribuição equitativa por género e por grupo etário, levando a que o processo de constituição dos *focus groups* e de organização dos trabalhos demorasse seis semanas, o dobro do tempo inicialmente previsto.

Como seria de esperar, o desafio principal da aplicação desta técnica consistiu na seleção dos membros integrantes do painel, por causa dos problemas de representatividade da amostra<sup>188</sup>. Cabrita et al. (2021) é um exemplo interessante de uma investigação que aplica todas as etapas de aplicação desta técnica ao mesmo tempo que incide sobre o mesmo campo de análise – Moçambique.

---

<sup>188</sup> Tratando-se da aplicação de uma técnica qualitativa, a representatividade da amostra aqui referida não tem um sentido de validade inferencial, mas apenas de representatividade teórica dos observadores qualificados do fenómeno em estudo.

A amostra foi construída a partir dos contactos pessoais desenvolvidos pelo candidato em Moçambique a partir de janeiro de 2012, altura em que iniciou o processo de interação com o ecossistema empreendedor do país. As lacunas geográficas dessa rede pessoal foram supridas através da interação com elementos da amostra construída no estudo empírico desenvolvido no capítulo 3 desta tese, numa lógica de *snowball sampling* (Bell et al., 2019).

De referir que a utilização de amostras de conveniência é perfeitamente normal para Oates e Alevizou (2018), tal como se encontra legitimada, em Bell et al. (2019), a utilização da técnica de “bola de neve” para a construção dos *focus groups*, desde que haja a preocupação de garantir que a amostra inclui participantes com diferentes tipos de relacionamento com o fenómeno estudado.

No caso da presente investigação, os convites às pessoas que se pretendia integrar em cada grupo foram feitos através de um contacto pessoal, por chamada telefónica de voz ou de vídeo, durante a qual foram dadas todas as explicações sobre a investigação em curso e esclarecidas todas as dúvidas relativas à participação de cada elemento convidado.

Apresenta-se, no quadro seguinte, a composição de cada um dos *focus groups*:

<i>Focus group</i> # 1	Área ou setor de intervenção	Cargo ou título profissional	Género	Idade	Localização
1	Governo central	Assessora de governante	Feminino	37	Matola
2	Banca	Economista-principal	Masculino	55	Maputo
3	Organismo público	Assessor da direção	Masculino	41	Xai-Xai
4	Empreendedorismo	Empreendedora digital	Feminino	29	Inhambane
<i>Focus group</i> # 2					
1	Governo Local	Assessor de governante	Masculino	44	Chimoio
2	Ciência e Tecnologia	Docente e Investigadora	Feminino	39	Beira
3	Banca	Analista de investimentos	Feminino	53	Quelimane
4	Empreendedorismo	Empreendedor digital	Masculino	28	Tete
<i>Focus group</i> # 3					
1	Ciência e Tecnologia	Docente e Investigador	Masculino	51	Nampula
2	Banca	Analista de mercados	Feminino	42	Lichinga
3	Empreendedorismo	Empreendedor digital	Masculino	30	Pemba

Quadro 6.5 – Composição dos três *focus groups*

Fonte: Elaboração própria

Este tipo de experiência tem também a exigência adicional de implicar a necessidade de preparação e utilização de *debriefings* nas várias etapas do trabalho de produção de dados (Capelo et al., 2020; Capelo et al., 2021).

Outro desafio importante foi a salvaguarda da confidencialidade das opiniões de cada um dos membros do painel, de forma a não inibir o desenlace de uma discussão verdadeiramente livre e clarificadora da opinião de cada um, problema identificado em vários trabalhos que recorreram a esta técnica qualitativa (e.g. Renda, 2021).

Estabeleceu-se que o funcionamento dos *focus groups* seria *online*, com recurso à plataforma digital Zoom, dadas as diferentes mas sucessivas barreiras às viagens a Moçambique no período em que a realização deste estudo teria que ter lugar, por causa da pandemia da Covid-19, e estabeleceu-se uma duração de quatro horas para os grupos 1 e 2 – a decorrer entre as 08h00 e as 12h00 (do fuso-horário moçambicano) – e uma duração de três horas e trinta minutos para o grupo 3 – a decorrer entre as 08h00 e as 11h30 (do fuso-horário moçambicano).

Por fim, procedeu-se ao agendamento das sessões através da plataforma digital Doodle, tendo sido marcadas e confirmadas as seguintes datas: Grupo 2 – 07/12/2021; Grupo 3 – 08/12/2021; Grupo 1 – 11/12/2021, e disponibilizados os respetivos *links* e palavras-passe de acesso às reuniões, bem como a respetiva agenda, que se reproduz no quadro 6.6.

Com a autorização expressa de todos os participantes, as sessões foram gravadas para facilitar o processo de transcrição dos aspetos mais relevantes bem como para permitir a revisão e confirmação das opiniões e apreciações recolhidas.

As folgas temporais de 20 minutos previstas nos agendamentos das sessões visavam permitir o fornecimento de eventuais explicações complementares aos participantes sobre os aspetos críticos da investigação subjacente à aplicação desta técnica, e foram efetivamente utilizadas nos três grupos.

Do ponto de vista das condições técnicas, os participantes escolheram localizações onde pudessem ter acesso a internet de banda larga e onde tivessem condições de privacidade compatíveis com as exigências do exercício.

Alguns dos participantes destes *focus groups* pediram para intervir sob anonimato, uns deles devido à natureza sensível das respetivas funções, e outros por terem poder de decisão ou de influência direta sobre alguns dos assuntos em apreciação. Por essa razão, entendeu-se por bem colocar todos os elementos desta experiência em condições de igualdade e manter o anonimato de todos, quer durante quer após este teste. A única informação divulgada foi a constante do quadro 6.5, que foi anunciada na abertura de cada *focus group*.

<b>AGENDA DA SESSÃO COM CADA <i>FOCUS GROUP</i></b>			
<b>Momentos</b>	<b>Ações</b>	<b>Intervenientes</b>	<b>Durações</b>
<b>1</b>	<b>Introdução e boas-vindas</b>	<b>Animador</b>	<b>5 min</b>
<b>2</b>	<b>Apresentação do tópico em discussão, dos objetivos da sessão e do processo de discussão</b>	<b>Animador</b>	<b>15 min</b>
<b>3</b>	<b>1ª Ronda de Intervenções:</b> <b>Apreciação das propostas formuladas, dos respetivos pressupostos lógicos e das causalidades hipotetizadas</b>	<b>Participante 1</b>	<b>15 min</b>
		<b>Participante 2</b>	<b>15 min</b>
		<b>Participante 3</b>	<b>15 min</b>
		<b>Participante 4</b>	<b>15 min</b>
<b>4</b>	<b>1º <i>Debriefing</i></b>	<b>Animador</b>	<b>5 min</b>
<b>5</b>	<b>2ª Ronda de Intervenções:</b> <b>Apreciação da exequibilidade das medidas e da sua dependência da realidade atual</b>	<b>Participante 1</b>	<b>15 min</b>
		<b>Participante 2</b>	<b>15 min</b>
		<b>Participante 3</b>	<b>15 min</b>
		<b>Participante 4</b>	<b>15 min</b>
<b>6</b>	<b>2º <i>Debriefing</i></b>	<b>Animador</b>	<b>5 min</b>
<b>7</b>	<b>3ª Ronda de Intervenções:</b> <b>Apreciação dos resultados esperados e da sua compatibilidade com visões e objetivos alternativos</b>	<b>Participante 1</b>	<b>15 min</b>
		<b>Participante 2</b>	<b>15 min</b>
		<b>Participante 3</b>	<b>15 min</b>
		<b>Participante 4</b>	<b>15 min</b>
<b>8</b>	<b>3º <i>Debriefing</i></b>	<b>Animador</b>	<b>5 min</b>
<b>9</b>	<b>Encerramento e agradecimentos</b>	<b>Animador</b>	<b>5 min</b>
		<b><i>Tempo total previsto:</i></b>	<b><i>220 min</i></b>

Quadro 6.6 – Agenda da sessão com cada *focus group*

Fonte: Elaboração própria

Seguidamente, apresentam-se os resultados dos testes efetuados às propostas enunciadas nesta teoria da mudança. Apesar das discussões, em cada ronda, terem incidido sobre as três propostas ao mesmo tempo, a exposição dos dados produzidos nestas sessões será efetuada para cada proposta separadamente, de forma a ficar mais claro o resultado de cada teste.

### **Teste da Proposta 1:**

Na primeira ronda de intervenções, após a apresentação, pelo moderador, do “tópico em discussão, dos objetivos da sessão, e do processo de discussão”, em cerca de 15 minutos, foi inicialmente pedido aos participantes que se pronunciassem sobre a pertinência da proposta, nos termos em que a mesma se encontrava formulada. Houve uma opinião positiva consensual sobre a valia potencial da mesma para o desenvolvimento do empreendedorismo em Moçambique. No entanto, nem todos os membros dos *focus groups* concordam com a visão que o empreendedorismo “topo de pirâmide” deva ser a prioridade das políticas públicas no país. Os membros mais velhos, e as mulheres, embora concordem que “o governo tem que ser ambicioso”, acham que “os mais frágeis devem vir primeiro”. Quando o animador precisou que o empreendedorismo de necessidade já era objeto de diversas intervenções públicas em Moçambique, nomeadamente por imposição dos doadores e dos parceiros internacionais da cooperação, e que a proposta em apreço visava ser um acrescento à carteira de intervenções já desenvolvidas no país, os empreendedores do painel expressaram a “enorme importância de Moçambique se modernizar” e de o país “fazer infraestruturas que apoiem os jovens”. Tal como acontece em Portugal, por exemplo, foi referida pelo painel a preocupação com a emigração dos (poucos) quadros qualificados. Um dos participantes proveniente do setor bancário disse saber de pelo menos três empreendedores da área da informática “que se mudaram para Joanesburgo porque não tinham como desenvolver o seu negócio em Moçambique”. Os membros que maior proximidade tinham à cidade de Maputo mostraram maior entusiasmo pela localização da infraestrutura proposta já que “não poderia ser noutra cidade”. Os participantes das regiões centro e norte reconhecem que “não tem como multiplicar investimentos deste peso pelo país, iriam morrer todos” mas acham que deveria haver estratégias regionais que produzissem um efeito semelhante fora da capital. Os representantes do ensino superior e da investigação, um de uma área científica e o outro de uma área tecnológica, foram quem mais se identificou com a proposta, acima dos próprios empreendedores. “Apesar das universidades moçambicanas não serem reconhecidamente instituições progressistas, houve uma grande mudança de mentalidades nos últimos anos”, sobretudo depois do advento do terrorismo em Cabo Delgado e das experiências de ensino à distância durante a pandemia. “Moçambique não pode mais ficar parado”, disse a representante da cidade da Beira.

Na segunda ronda, os membros dos três *focus groups* foram convidados a examinar as relações de causalidade estabelecidas na figura 6.4, com o propósito de identificar eventuais

deficiências de raciocínio lógico que pudessem comprometer os impactos esperados. Alguns dos participantes apresentaram dificuldades de compreensão do léxico específico, tendo sido necessário revisitar o processo empreendedor. Depois destes esclarecimentos complementares, houve uma concordância generalizada que a criação deste *tech hub* provocaria, hipoteticamente, os *outputs* identificados nos retângulos azuis, “mas tudo dependerá dos empreendedores que lá aparecerem”. Os membros mais diretamente ligados à governação pública esperam “que não seja tarde demais para reverter a fuga de cérebros, sobretudo na engenharia de computadores”. Estes mesmos participantes referiram que esta medida de criação do *tech hub* “talvez tenha que ser acompanhada, pelo menos numa fase inicial, de outros incentivos à fixação em Maputo dos jovens com formação superior nestas áreas”. Dois dos participantes mais jovens salientaram que esta infraestrutura, “se for mesmo boa”, poderá ter outro efeito menos evidente: “atrair imigrantes qualificados de outros países africanos, nomeadamente de países da CPLP” tendo em contas os acordos de mobilidade recentemente assinados pelos países membros desta organização.

Na terceira ronda de intervenções, o debate centrou-se no resultado esperado. Aqui, houve um consenso absoluto que, verificadas as causalidades hipotetizadas, a consequência será seguramente a sugerida. Apesar disso, o participante de Nampula referiu que o conceito de “altamente competitivo” deverá ser “muito bem clarificado” quando se passar à operacionalização. Se a ideia não é competir com o Silicon Valley, o que não faria qualquer sentido, “qual é o objetivo então? Competir com o iHub de Nairobi? Quais são os indicadores de impacto do empreendedorismo “topo da pirâmide”?”.

### **Teste da Proposta 2:**

Relativamente à segunda proposta, a primeira ronda teve, tal como no caso anterior, o objetivo de discutir a pertinência e o alcance potencial da mesma no contexto do estabelecimento de medidas de empreendedorismo de “topo da pirâmide” em Moçambique. Os dois membros proveniente do meio universitário acharam que a medida seria “muito ótima, excelente mesmo” já que propicia a oportunidade de interação com os centros de produção de conhecimento mais avançado do mundo, coisa “que é muito desejada por todos nós”. Uma dessas pessoas salientou que o contexto é, neste momento, “mais favorável que nunca” considerando diferentes projetos em curso em África por parte das grandes instituições de investigação, “como é o exemplo da iniciativa da Elsevier para África na qual vários docentes e investigadores moçambicanos participam”. Apesar disso, alguém salientou que “é preciso que



essas instituições queiram vir para Moçambique” pois, como outro participante referiu, “nem sempre o dinheiro é suficiente para estas organizações”. Do lado das pessoas mais próximas da governação, foi manifestada a percepção que talvez fosse mais eficaz recorrer a instituições não tão relevantes no contexto internacional, “mas culturalmente mais identificadas com o país, nomeadamente portuguesas e brasileiras”. No *debriefing* desta sessão, o moderador salientou que o sucesso desta medida dependerá do entusiasmo que o governo colocar na sua realização, e que a ideia seria fazer algo diferente do que se pode fazer, a qualquer altura, no contexto da cooperação bilateral.

Na discussão dos *outputs*, houve um consenso imediato e universal relativamente à preocupação do empoderamento feminino, nomeadamente o empoderamento científico e tecnológico com potencial para “aumentar o número de mulheres a constituir empresas”. Uma das participantes levantou a questão “se os desafios da literacia financeira faziam parte deste *output* ou se faziam parte da medida anterior?” sendo, em todo o caso, consensual que a iliteracia financeira é uma das maiores barreiras à participação das mulheres “no mundo dos negócios”. Sobre a questão da interpretação dada nesta medida à implementação das competências sTEM, diferentemente da abordagem do MoZSkills, nomeadamente, o participante mais velho disse “eu aplaudo essa abordagem porque a China desenvolveu-se rapidamente fazendo medidas simples, rápidas e eficazes e nós aqui passamos a vida a fazer medidas complicadas, demoradas e que ficam pelo caminho”. Sobre a produtividade científica e a qualidade das IES, os docentes-investigadores presentes foram os que se manifestaram de forma mais imediata, salientando a importância de se seguirem “padrões internacionais” pois “muitos colegas moçambicanos participam em todas as conferências nacionais da sua área, mas não conseguem ser aceites nas conferências internacionais”. Relativamente à importância da produção de conteúdo proprietário, os participantes mais sensíveis a esta questão foram os ligados ao setor bancário. “A maioria das *startups* não têm nada no balanço que possam dar como garantia quando pedem um empréstimo” então a existência de patentes ou de outros elementos de propriedade intelectual ou industrial seriam “uma enorme ajuda para convencer as comissões de crédito”. No *debriefing* desta ronda, o animador referiu que a capacitação financeira, bem como outra de natureza empresarial, será *output* da primeira proposta e integrada nas competências do *tech hub*. A segunda proposta incide exclusivamente sobre competências sTEM.

A apreciação dos resultados esperados nesta segunda medida de política pública, e da sua compatibilidade com visões e objetivos alternativos para a mudança (ou não) em Moçambique

revelou-se rápida. Embora todos refiram a “coerência inequívoca do processo lógico” de todas as propostas, a maioria dos participantes tem uma preferência por medidas de política pública “mais abrangentes” e acham que os resultados não se deveriam circunscrever às tecnologias digitais. Esta percepção inicial fica um pouco mais atenuada após o momento de *debriefing*, quando o facilitador volta a referir a importância de se formularem medidas de política pública extremamente focalizadas, por um imperativo de eficácia, em nada sendo incompatíveis com outras medidas sugeridas pelos intervenientes, desde que não diminuam a capacidade de execução dos agentes públicos, risco que se corre em contexto de *overpolicy*.

### **Teste da Proposta 3:**

A terceira proposta era, assumidamente, a mais complexa e aquela que, certamente, mais dificuldades colocava ao processo de testagem. Tendo isso em consideração, o segundo momento do painel incluiu uma referência detalhada às experiências do Ruanda que, embora não tenha representado propriamente uma novidade para os participantes, os pormenores apresentados eram desconhecidos da maioria dos elementos destes *focus groups*. No terceiro momento da sessão, relativo à apreciação das propostas formuladas, dos respetivos pressupostos lógicos e das causalidades hipotetizadas, o participante proveniente do Chimoio tomou a palavra para referir que o Ruanda “é um pequeno país com um problema étnico que quase o destruiu totalmente”. Por outras palavras, o participante desvalorizou o Ruanda enquanto *benchmark* para Moçambique, embora tenha aceitado “que as condições económicas de partida não eram substancialmente diferentes das nossas”. Os empreendedores presentes, pelo contrário, acharam o caso ruandês “inspirador” e pensam ser uma “boa ideia” ter essa experiência como ponto de partida para políticas públicas no domínio do empreendedorismo. Já os docentes-investigadores deste painel avaliam a terceira medida de política pública proposta como sendo mais próxima do que se passou no Quênia, ou até mesmo na África do Sul, do que propriamente no Ruanda. Os participantes do setor bancário entendem que as iniciativas implementadas no Ruanda “têm muito menos risco” do que a proposta sugerida para Moçambique, pois a ruandesa “baseava-se em recursos que o país já detinha, mas que explorava mal” enquanto que a proposta sugerida para “o nosso país implica começar tudo praticamente do nada”. Esta primeira ronda dominou o debate em torno desta última proposta. O participante mais assertivo acabou por lançar um conjunto de questões que não tinham ainda resposta. A mais significativa foi: “Por que razão queriam as cinco *FinTechs* mais significativas do

mundo abrir as portas a umas quantas *startups* insignificantes de um país africano desconhecido?” No *debriefing*, o animador tentou retomar a mensagem inicialmente veiculada durante a apresentação, reforçando que só faria sentido avaliar esta terceira proposta assumindo que as outras duas propostas já estavam implementadas de forma bem-sucedida. Apesar de ser uma realidade já observável em Moçambique, o funcionamento do mercado das *FinTechs*, e sobretudo a visualização de uma cadeia de valor global composta por uma maioria de atores quase invisíveis para observadores não especialistas, revelou-se um exercício pouco eficaz. Apesar disto, todos os participantes concordaram que “a apostar num setor digital, o das *FinTechs* é certamente um dos mais promissores”. Os participantes provenientes do setor bancário levantaram a possibilidade de se envolver as instituições financeiras moçambicanas neste processo de “preparação de uma proposta tecnológica que incide sobre este setor”. De facto, existe uma perceção alargada nestes *focus groups* que uma teoria da mudança desta magnitude “não deveria ser feita de costas voltadas para os bancos”. O moderador contrapôs a esta ideia, apenas para benefício do debate, uma perspetiva divergente, lembrando a introdução do m-Pesa em Moçambique, um serviço de pagamento móvel e, por conseguinte, uma iniciativa financeira, sem qualquer envolvimento do setor bancário.

Na segunda ronda de intervenções, subordinada à apreciação da exequibilidade das medidas e da sua dependência da realidade atual, através dos *outputs* hipotetizados, os participantes do setor bancário foram os que se mostraram mais ativos por serem os que maior familiaridade tinham com o tema. O *output* da alavancagem operacional foi o mais facilmente compreendido e o que mais rapidamente reuniu consenso. As *FinTechs* representam a promessa de uma rendibilidade operacional crescente a partir da tecnologia e não com base em custos de mão-de-obra subvalorizados, tal como se constatou na secção 5.1 desta tese. Esta mudança de paradigma foi longamente discutida e não reuniu consenso. Efetivamente, esta terceira proposta é demasiado disruptiva e talvez faça mais sentido voltar a repetir o teste no cenário hipotético das duas outras propostas serem de facto implementadas. Em todo o caso, sobre os restantes *outputs* desta proposta, efeitos de rede, densidade competitiva e acesso ao mercado, houve também um consenso generalizado tanto sobre a sua verificação quanto sobre as suas virtualidades positivas. Relativamente à especialização tecnológica, os representantes do setor da ciência e tecnologia elencaram “os principais riscos de uma estratégia tecnológica errada” incluindo, nomeadamente, o risco de “colapso psicológico” dadas as limitações de Moçambique.

Por fim, na terceira ronda de intervenções, o facilitador propôs uma apreciação dos resultados esperados e da sua compatibilidade com visões e objetivos alternativos. O resultado esperado, verificados os demais pressupostos, “é coerente, mobilizador e bastante sedutor” para o representante do setor bancário da cidade de Maputo. “Só não consigo avaliar o risco desta decisão, por isso não a tomava” referiu o mesmo participante. Os empreendedores presentes no painel, apesar de ambos atuarem no setor digital, reconhecem que “o setor das FinTechs é extremamente complexo e sinto que nós, engenheiros, temos algumas lacunas de formação que nos impedem de o compreender completamente”.

## **Conclusão: Uma nova perspectiva sobre o empreendedorismo em África**

### O empreendedorismo pode contribuir para o desenvolvimento económico...

A atividade empreendedora gera externalidades positivas para a economia.

Antes de mais, o empreendedorismo traduz-se num aumento da extração de matérias-primas ou da produção de bens e serviços, finais ou intermédios que, forçosamente, tem um impacto positivo sobre o crescimento económico, por menor que seja o valor acrescentado das operações dessas empresas.

Por outro lado, o que os empreendedores mais fazem é experimentar o mercado, testando vários produtos e serviços que eles pensam serem capazes de corresponder a oportunidades pré-identificadas. Os resultados dessa interação representam informação importante para a compreensão do funcionamento dos mercados, diminuindo a incerteza associada às decisões de carácter microeconómico.

O empreendedorismo obriga o quadro jurídico-institucional do país em que ocorre a mudar e a evoluir para dar resposta às necessidades de novas formas empresariais e às vicissitudes da interação destes novos negócios com o meio envolvente que os rodeia. Essa mudança torna o ambiente de negócios mais favorável e atrativo para outras empresas e para o investimento direto externo, criando um ciclo virtuoso de competitividade, diferenciação e de *upgrade* económico.

Para além disso, mais atividade empreendedora gera uma maior quantidade de *know-how* disponível no mercado, permitindo o aumento da complexidade das cadeias de valor e dos ecossistemas empreendedores, favorecendo oportunidades de *spillover* tecnológico que por sua vez vão alimentar o desenvolvimento de novas formas de complementar o valor criado.

A presença do empreendedorismo em países em desenvolvimento é fortemente mobilizadora de recursos junto dos parceiros internacionais e bilaterais da cooperação. Com o aumento do número de estudos científicos sobre o impacto do empreendedorismo no desenvolvimento e no crescimento económico, o volume de financiamento disponível para o suporte de estratégias visando a atividade empreendedora doméstica tem crescido substancialmente.

O incremento do conhecimento produzido pelas empresas, e a necessidade de mais conhecimento ser gerado para alimentar esses novos negócios, vai arrastar o aparecimento e a complexificação de sistemas de ciência e tecnologia.

..., mas com condições

Para que o empreendedorismo possa ter um efeito positivo sobre o desenvolvimento, não basta que apareçam muitas empresas, é preciso sobretudo que as empresas criadas tenham um elevado impacto sobre o crescimento económico do país.

Aliás, parece mesmo haver uma correlação negativa entre a quantidade de atividade empreendedora de um país, medida pelo indicador TEA, e o seu desenvolvimento económico:

Nas *factor-driven economies*, onde se incluem quase todos os países da África Subsariana, as taxas de atividade empreendedora total são extremamente elevadas, chegando a atingir cerca de metade da população adulta, mas as empresas tendem a não sobreviver muito tempo e a ter um valor acrescentado muito baixo.

Nas *efficiency-driven economies*, onde se incluem seis países da ASS, sendo o mais desenvolvido deles a África do Sul, a taxa de atividade empreendedora é menor porque as pessoas têm, pelo menos nos setores de maior eficiência, boas oportunidades no mercado de trabalho ficando, por isso, mais avessas ao risco do empreendedorismo.

Nas *innovation-driven economies*, nomeadamente na Europa e na América do Norte, a taxa de atividade empreendedora é ainda menor, com menos de 10% da população adulta diretamente envolvida com a criação de novas empresas, porque as oportunidades do mercado de trabalho são ainda mais aliciantes e o risco associado à inovação é percebido como sendo ainda mais dissuasor de uma opção empreendedora.

Quanto à qualidade do empreendedorismo nos países em desenvolvimento, constata-se que o empreendedorismo “produtivo” não beneficia dos apoios necessários ao seu correto florescimento e consolidação, uma vez que prepondera uma lógica de concentração de recursos em elites empresariais diretamente ligadas aos poderes políticos.

Este modelo “rentário”, a que Baumol (1990) chamou de empreendedorismo “destrutivo”, é potenciador de conflitos, fomentador de ineficiências empresariais e perpetuador de imperfeições de mercado.

Numa lógica de “agência individual”, a procura de rendas e de benefícios “injustos” é normal e até expectável, mas não beneficia o desenvolvimento económico. Por isso, pode questionar-se se o empreendedorismo “produtivo” poderá consolidar-se em África enquanto prevalecerem regimes económicos iliberais? Provavelmente, não...

Resta, pois, o empreendedorismo “improdutivo”, essencialmente informal e de necessidade, que vive do quotidiano e do voluntarismo, mas que não tem quaisquer possibilidades de crescer nem de se desenvolver.

### O GEM é uma excelente fonte de informação...

Identificaram-se, nesta tese, as principais fontes de informação sobre o empreendedorismo e sobre a atividade empreendedora no mundo.

A enorme variedade e diversidade dessas fontes, assim como a credibilidade dos organismos que estão na origem das mesmas, é prova suficiente da enorme influência que o fenómeno empreendedor tem vindo a adquirir ao longo do tempo no contexto das políticas públicas para o desenvolvimento.

De entre estas, destaca-se o *Global Entrepreneurship Monitor* porque este projeto da sociedade civil, onde participam essencialmente académicos da área do empreendedorismo, faz recolha de dados primários de forma direta e sistemática através de questionários próprios que cobrem todas as variáveis relevantes para o empreendedorismo, no quadro de um processo que não se poupa a esforços para atingir validade externa e interna.

A robustez do modelo concetual do GEM decorre de o mesmo assumir as mesmas relações de causalidade entre o empreendedorismo e o desenvolvimento económico que a literatura científica já estabeleceu, e para cuja compreensão o próprio GEM tem vindo a contribuir de forma relevante.

Para além disso, o GEM tem procurado reforçar e aperfeiçoar a medição das principais variáveis dessa relação, nomeadamente o grau de mudança estrutural induzido na economia pelo empreendedorismo, permitindo compreender melhor os diferentes efeitos, e as diferentes frequências, do empreendedorismo “Schumpeteriano” e do empreendedorismo “Kirzneriano”.

O GEM recorre a dois instrumentos fundamentais para operacionalizar o seu *framework*:

O APS, através do qual se mede a disponibilidade de vontades e de capacidades empreendedoras na população adulta dos países estudados, e os tipos e perfis de empreendedores latentes e de empreendedores em atividade; e

O NES, que incide sobre as condições estruturais de desenvolvimento do empreendedorismo, a que outros chamam de “ecossistema”, e que se centra essencialmente sobre os elementos de regulação exógena da perceção de oportunidades por parte dos empreendedores.

O GEM acredita que as etapas do processo empreendedor obedecem a durações estritas, só se podendo considerar como *startup* uma empresa com uma idade até três anos e meio após o seu lançamento. Depois disso, os negócios que tiverem sobrevivido, consideram-se estabelecidos.

..., mas os resultados dos países da ASS levantam algumas interrogações

Apesar das enormes vantagens de se poder trabalhar a partir de dados primários, o processo de recolha desses dados pelo GEM encerra várias fragilidades que perigam quer a validade interna quer a validade externa de uma investigação feita com eles, nomeadamente em análises longitudinais.

No que respeita à validade interna, o risco começa na elevada complexidade associada à administração dos questionários do APS. Desde logo, implica o envolvimento de muitas pessoas no processo de recolha de dados. Para além disso, são inquéritos longos, têm várias secções, exigem que muitas instruções sejam transmitidas oralmente aos respondentes e utilizam mudanças frequentes no tipo de escala utilizada para as respostas.

Nos testes-piloto conduzidos em Moçambique em 2018, verificaram-se enormes discrepâncias e desconformidades na aplicação deste instrumento, que se agravariam certamente se noutros processos de recolha de dados fosse utilizado um fornecedor diferente, aplicando recursos e metodologias eventualmente distintos.

Relativamente à validade externa destes dados, levantam-se antes de mais dúvidas sobre a forma como as amostras são constituídas em cada país, por comparação com os outros países participantes no GEM, uma vez que, independentemente da população-alvo, todas as amostras têm os mesmos requisitos de dimensão.

Por outro lado, os intervenientes deste processo podem variar ao longo do tempo, assim como podem variar as condições concretas de recolha dos dados, nomeadamente devido a problemas políticos, crises económicas e catástrofes naturais, entre outras, que afetam o acesso às zonas de recolha dos dados e provocam deslocações populacionais.

Na análise efetuada aos relatórios mais recentes de participação no GEM de 14 países da ASS, é notória quer a variação de resultados quer a inversão de tendências ao longo do tempo, dentro de cada país, sem que qualquer explicação ou interpretação seja feita.

Contra as próprias expectativas do GEM que antecipavam, em 2008, uma diminuição da atividade empreendedora quando uma economia evoluía de *factor-driven* para *efficiency-*



*driven*, seguida de um aumento do TEA na passagem para *innovation-driven*, tal não se verifica, pelo menos de forma consistente ao longo do tempo, como o próprio sumário executivo do último relatório global disponível revela (Bosma et al., 2021).

Finalmente, os dados da ASS não revelam diferenças significativas entre as economias *factor-driven* e *efficiency-driven* da região. Revelam, sim, diferenças de TEA inesperadas entre as duas *efficiency-driven economies* estudadas, África do Sul e Namíbia, o que sugere, também, problemas com os dados recolhidos.

### Moçambique é um país aberto ao empreendedorismo de oportunidade...

A conclusão mais positiva que se pode retirar do estudo empírico conduzido em Moçambique sobre uma amostra de empreendedores de oportunidade, em que uma pequena parte deles pode ser considerada mesmo de “topo da pirâmide”, é que o país está aberto ao empreendedorismo (de oportunidade), não tendo estes empreendedores sentido nenhum “bloqueio intransponível” no processo de lançamento das suas iniciativas.

Verifica-se, por conseguinte, uma grande diversidade de situações empreendedoras, incluindo: empreendedores nativos e empreendedores estrangeiros; empreendedores individuais e equipas empreendedoras; empreendedorismo de casal e empreendedorismo familiar; empreendedorismo masculino e empreendedorismo feminino; assim como as diferentes proveniências étnicas envolvidas: negros, brancos, indianos e árabes.

Observa-se, também, uma boa variedade de setores de atividade onde os empreendedores moçambicanos identificam oportunidades de negócio: indústria transformadora, construção civil, tecnologias de informação, alojamento e hotelaria, atividades recreativas, criação de animais para alimentação humana, processamento de alimentos, equipamentos para produção de energia, estética, vestuário, reparação automóvel, promoção imobiliária, serviços B2B e serviços B2C.

Contrariamente ao que acontece noutros países da África Subsariana, e nomeadamente em países da sub-região da SADC onde Moçambique se integra, não é obrigatória a inclusão de um sócio nacional na estrutura de capital das sociedades para se poder legalizar a constituição de uma empresa.

Na amostra estudada, há uma clara perceção que, além de ser “um país aberto ao empreendedorismo”, Moçambique é também um país “cheio de oportunidades, onde tudo está

por fazer” em termos de atividades económicas e empresariais e onde se podem experimentar diferentes produtos e diferentes soluções.

..., mas muito há ainda por fazer

No entanto, as condições estruturais para que o empreendedorismo de oportunidade possa ter um verdadeiro impacto no desenvolvimento económico do país ainda antevem muito trabalho por realizar.

Desde logo, porque Moçambique apresenta a mais baixa pontuação no painel do NES de entre os 16 países da ASS estudados em Herrington e Coduras (2019) com 33,88 pontos num máximo possível de 108, ou seja, a avaliação das *entrepreneurial framework conditions* feita por especialistas locais é de apenas 31%.

Para além de ter ficado abaixo de todos os países da região, Moçambique tem também uma pontuação inferior à média do conjunto dos países de baixo rendimento.

Por ordem decrescente de gravidade, Moçambique tem que se preocupar com os seguintes elementos do NES em que teve nota negativa: o acesso a financiamento ao empreendedorismo; ensino do empreendedorismo na escola; apoio e relevância das políticas públicas; transferência de tecnologia; programas governamentais ao empreendedorismo; ensino do empreendedorismo depois da escola; impostos e burocracia; bloqueios e regulação dos mercados; normas sociais e culturais; infraestruturas comerciais e profissionais.

Apesar dos especialistas que integraram o painel do NES terem uma visão mais negativa do efeito *red tape* do que os próprios empreendedores que integram a amostra entrevistada, a corrupção é considerada um dos principais entraves à qualidade e à eficácia das políticas públicas e tem de ser combatida com mais convicção.

O investimento feito nas últimas duas décadas no ensino superior não se reverteu, ainda, num aumento significativo da capacidade tecnológica sendo agora necessário um tipo de investimento mais orientado para a produção de conhecimento e não tanto para a transmissão de conhecimento, a maioria dele não produzido internamente.

A melhoria da qualidade dos ensinamentos básico e secundário, assim como da formação profissional e vocacional, é também fundamental. A própria eficácia do ensino superior está comprometida se a capacitação a montante for insuficiente, frustrando as condições básicas de competitividade do país.

Moçambique tem sido fortemente penalizado pelo desnível competitivo que apresenta face à África do Sul, tendo-se tornado ao longo dos anos numa economia-satélite daquele vizinho poderoso e deixando-se relegar à posição de fornecedora de recursos de baixa produtividade, sem grande capacidade de desenvolver um modelo de desenvolvimento mais autónomo.

Este “abraço de urso” acabou com as principais indústrias herdadas do período colonial e as que surgiram, entretanto, são provenientes de investimento direto externo, este também atraído pelo baixo custo do “conteúdo local”.

Em suma, é preciso uma estratégia nacional de desenvolvimento empresarial, orientada para a internacionalização e para mercados onde a produtividade atual dos recursos e tecnologias existentes possa ser, apesar de tudo, superior.

Salienta-se, também, a necessidade de uma melhor distribuição das infraestruturas pelo território nacional e de um melhor controlo das fronteiras terrestres e marítimas, para evitar o aprofundamento da exclusão económica de uma população já muito fragilizada pela dificuldade de acesso a capacitação básica e que começa a ser “pasto tenro” para o terrorismo islâmico que tem entrado, sobretudo, pela fronteira com a Tanzânia, a norte do território.

### Já há inovação e tecnologia de ponta a serem desenvolvidas em África...

Este século viu o desenvolvimento espetacular da economia digital no continente, que se desenvolveu a partir da disseminação gradual, mas consistente dos telemóveis e da internet de banda larga na região.

Esta revolução digital tem sido acompanhada do aparecimento, por toda a África, de *tech hubs* onde comunidades de empreendedores digitais têm encontrado um espaço de intercâmbio, de desenvolvimento de competências e de conectividade com a economia global.

A importância do empreendedorismo digital, no contexto do empreendedorismo inovador e de oportunidade na África Subsariana, decorre do facto das tecnologias digitais permitirem que se vá acrescentando novas componentes ou “camadas” às mesmas sem que seja necessária a intervenção ou a autorização de quem desenvolveu os elementos ou versões anteriores.

Portanto, os empreendedores africanos têm incomparavelmente menos barreiras à entrada dos mercados digitais do que alguma vez tiveram nos outros mercados tradicionais onde o *path-dependency* é bastante mais forte e difícil de ultrapassar.

O expoente principal desta *African digital renaissance* é a *Silicon Savannah* de Nairobi – o iHub – que tem vindo a evoluir desde 2007 suportado pela incubação de várias empresas que se tornaram casos de sucesso regional e internacional.

De entre os vários exemplos de casos de sucesso, destaca-se, pela sua notoriedade e impacto social, o M-Pesa, o primeiro serviço P2PT digital e baseado no telemóvel, destinado a consumidores de “base da pirâmide”, muitos deles empreendedores informais de necessidade sem acesso ao sistema bancário, que rapidamente se expandiu e foi objeto de empreendedorismo replicativo dentro e fora da ASS.

Pelo menos mais três *tech hubs* da África Subsariana já conseguiram atingir expressão internacional, nomeadamente os de Lagos, Joanesburgo e Nairobi, mas a esmagadora maioria ainda não chegou a esse patamar.

No contexto moçambicano, estudou-se o *tech hub* de Maluana, o mais exuberante de todos os que se identificaram em Moçambique, para concluir que o mesmo não tem para já condições de exercer uma influência significativa no desenvolvimento do empreendedorismo digital no país, porque tem pouca massa crítica, pouco foco internacional, uma enorme escassez de instrumentos financeiros orientados para o empreendedorismo e a falta de uma opção tecnológica clara.

O resultado prático é que nenhuma das 3 *startups* mais promissoras do país, de acordo com a Startupblink, passou por esta infraestrutura ou estabeleceu com ela qualquer ligação, nem mesmo para inspirar ou motivar os empreendedores nascentes que lá se encontravam.

O processo de desenvolvimento das comunidades empreendedoras digitais da ASS deverá passar por um *upgrade* gradual dos segmentos-alvo das mesmas, procurando: um maior foco nos clientes de “topo da pirâmide”; produtos que permitam maior rapidez de penetração no mercado; modelos de negócio e escalas de produção que potenciem a alavancagem operacional das empresas; prioridade absoluta a produtos exportáveis e à integração em cadeias de valor globais; e à maximização da incorporação de conteúdo local.

..., mas os ecossistemas empreendedores ainda são frágeis

Os *tech hubs* que se vão multiplicando em África são um elemento fundamental dos ecossistemas empreendedores da região e têm contribuído claramente para uma melhoria desses ecossistemas, ao mesmo tempo que são eles próprios o reflexo da evolução desses mesmos ecossistemas.

Verificam-se em África, em todos os países, debilidades estruturais que impedem o empreendedorismo de se desenvolver e de ter impacto, e que começam na falta de acesso a recursos infraestruturais básicos como água potável e saneamento básico, energia elétrica, educação dos vários níveis de ensino, saúde e transportes públicos, apenas para referir os absolutamente evidentes.

A África Subsariana continua a ser a região do mundo com maior custo de *doing business*, onde os fenómenos de corrupção e de *red tape* mais são identificados pelos empreendedores e onde uma pesada e arcaica herança colonial ainda se faz sentir no funcionamento institucional, normativo e cultural.

O desenvolvimento do empreendedorismo digital tem também posto a nu as limitações das narrativas pós-coloniais no processo de conectividade das empresas da África Subsariana à economia global, criando tensões sociais de toda a ordem, que incluem fenómenos extremos de racismo e de xenofobia.

Esta “revolução digital”, que se desenrola em larga medida “de fora para dentro”, coloca a região perante a ameaça de mais profundas e complexas tensões sociais, decorrentes do aumento do peso do “gig” na organização económica das comunidades e pressões para uma maior e mais rápida liberalização económica dos países.

De facto, as nove prescrições de Isenberg (2010) para o florescimento de ecossistemas fortes e competitivos pressupõem um nível de desenvolvimento económico muito acima do que se vive, generalizadamente, na ASS, exigindo uma interpretação e uma ponderação das escolhas que seja contextualizada e circunstanciada.

O caminho dos *tech hubs*, e da aposta no empreendedorismo digital, tem já um lastro de sucesso em vários países da região e parece ser a melhor (a única?) forma de provocar um efeito de *leapfrog* em muitos ecossistemas africanos.

No entanto, e tal como o exemplo do Ruanda eloquentemente demonstra, tais estratégias só são possíveis quando existe vontade (e capacidade) política de fazer o necessário para o ecossistema se desenvolver, pois, mesmo quando esse desígnio existe e é elevado ao topo das prioridades nacionais, inúmeras dificuldades, a começar pela concorrência, podem ainda impedir ou atrasar o aparecimento de resultados mobilizadores.

## As debilidades estruturais de Moçambique pedem novas abordagens políticas...

A história (económica) contemporânea de Moçambique, que começa com a independência do país a 25 de junho de 1975, caracteriza-se por três períodos totalmente distintos do ponto de vista ideológico: uma primeira etapa, que se caracterizou pela adoção do marxismo-leninismo, assim como de várias práticas maoístas, conduzindo o país a uma guerra civil logo em 1977 e a um processo de empobrecimento galopante que culminou com a sua integração, em 1988, na lista dos *least developed countries in the world* da ONU e com a assinatura de um acordo de paz (duradouro) em 4 de outubro de 1992; uma segunda etapa, de economia de mercado, privatizações e abertura ao exterior, sem qualquer preparação prévia e sem a instituição de um estado social no país, que colocou Moçambique à mercê de empresas estrangeiras e na dependência da ajuda externa, não permitindo o florescimento de um empreendedorismo nativo, por incapacidade de concorrer com a oferta proveniente do exterior para suprir as necessidades económicas domésticas, levando-o a explorar mais a corrupção; e, finalmente, uma última etapa, iniciada a partir de 2004, assente em parcerias público-privadas em torno de megaprojetos, principalmente as concessões no setor dos recursos energéticos, que se tem saldado num agravamento de desigualdades, aumento do endividamento público e numa contenção salarial que impede a mobilidade do trabalho e, conseqüentemente, a diversificação da economia e o aumento da produtividade, obstando ao mesmo tempo a que um empreendedorismo de oportunidade possa florescer em Moçambique.

O chamado “escândalo das dívidas ocultas”, resultante da emissão de garantias ilícitas por parte do estado, num montante total equivalente a 10% do PIB, à dívida de três empresas privadas que são suspeitas de terem adquirido, entre outras coisas, armamento para combater a milícia dissidente da Renamo, levou o FMI, em 2016, a declarar a existência de uma crise financeira e institucional sem precedentes no país.

O acesso facilitado a novas fontes de financiamento provenientes de economias emergentes, nomeadamente do Brasil e da China, com poucas ou nenhuma condicionalidades políticas, facilitaram a adoção de novos comportamentos e atitudes por parte do governo moçambicano que, de acordo como os autores consultados, não favoreceram o processo de desenvolvimento económico do país das últimas duas décadas.

A partir de outubro de 2017, Moçambique passou a conviver com o flagelo do terrorismo islâmico que se instalou no norte do país, alimentado por grupos estrangeiros associados ao Al-Shabab que entram em Moçambique a partir da fronteira norte com a Tanzânia e que se

reforçam com membros nacionais facilmente recrutáveis por partilharem a mesma religião e a mesma situação de exclusão económica e pobreza extrema. E apesar do clamor internacional que esta situação gerou, e da sonora reação dos consórcios multinacionais que exploram as importantes reservas de hidrocarbonetos da província de Cabo Delgado, só no segundo semestre de 2021 é que uma primeira reação militar significativa teve lugar, com o apoio do Ruanda e da África do Sul, bem como da SADC, União Europeia e Portugal.

### ...e uma nova política económica para o empreendedorismo

Apesar da economia política em Moçambique não ter propiciado, até agora, condições favoráveis ao florescimento do empreendedorismo no país, a política económica moçambicana, em matéria de empreendedorismo, tem estado bastante inserida nos condicionalismos das relações de ajuda e cooperação que o país mantém com um conjunto de parceiros bilaterais e de instituições internacionais que têm, de alguma forma, imposto um modelo baseado num conjunto de “boas práticas” internacionais.

Assistiu-se, pois, a uma sucessão de documentos governamentais onde a concetualização da importância do empreendedorismo foi sendo consecutivamente formalizada e afirmada e onde diferentes programas, políticas e medidas foram sendo enunciadas para corporizar o compromisso do país com essa via de desenvolvimento económico.

O primeiro documento a fazê-lo é a *Agenda 2025 – Visão e Estratégias da Nação*, apresentada em 2003, que fala explicitamente da importância do autoemprego e das pequenas e médias empresas, mas sempre numa perspetiva estratégica.

Em 2006 é aprovado o primeiro plano de ação – o *PARPA II* – que envolve medidas mais concretas do âmbito do empreendedorismo, mas que acaba por não ser ainda um instrumento operacional uma vez que faltava formular uma *Estratégia Para o Desenvolvimento das Pequenas e Médias Empresas em Moçambique* (EDPMEM), estratégia essa que só foi aprovada em 21 de agosto de 2007.

A EDPMEM vai manter a mesma lógica da Agenda 2025 de que o empreendedorismo é essencialmente uma atitude e um comportamento, e as PME o veículo de realização desse empreendedorismo, sendo estas o objeto central da política económica em matéria de empreendedorismo, e não propriamente os empreendedores.

Pela análise das medidas preconizadas na EDPMEM, percebe-se claramente o decalcamento internacional desta estratégia e a preocupação em criar condições “mínimas” para

que o empreendedorismo se possa afirmar dentro do contexto de parcerias público-privadas que caracterizava o panorama económico dessa época.

Apesar disso, há um passo em frente bastante significativo e 22 medidas, mais ou menos específicas e mais ou menos operacionais, são aprovadas para eclodirem num horizonte de 15 anos, dividido em três fases (3+7+5 anos), cuja avaliação deverá ter lugar, em princípio, no ano de 2023.

A ênfase nas PME originou a criação, para o desempenho das funções de “ponta de lança” desta estratégia nacional em matéria de empreendedorismo, do Instituto Para Promoção das Pequenas e Médias Empresas (IPEME).

E uma das poucas medidas que fica fora do âmbito de atuação do IPEME é a relativa aos *tech hubs*, ou parques de ciência e tecnologia, cuja importância estratégica aparece formulada no *PARP* de 2011, numa lógica de capacitação do empreendedorismo produtivo, dando origem ao aparecimento de outro organismo, a Empresa Nacional de Parques de Ciência e Tecnologia – ENPCT, E.P., que tinha a missão de criar e explorar, num prazo de 10 a 15 anos, cinco infraestruturas espalhadas pelo país.

Data de 2011, também, o Estatuto Geral das Micro, Pequenas e Médias Empresas, que define e regulamenta, finalmente, vários aspetos essenciais do empreendedorismo que permaneciam apenas no plano programático.

Da EDPMEM resultaram também duas *Estratégia para a Melhoria do Ambiente de Negócios em Moçambique* (EMAN I e EMAN II), iniciativas de âmbito governamental transversal, que vigoraram entre 2008 e 2017.

Por fim, salienta-se que a revisão constitucional de 2015 institucionaliza, através do artigo 106 da Constituição da República de Moçambique, a importância das PME para a economia nacional e, conseqüentemente, a importância do empreendedorismo para o desenvolvimento económico do país.

Um empreendedorismo “topo da pirâmide” em Moçambique deverá incluir, simultaneamente, as novas realidades das esferas digital e financeira

Este trabalho teve a ousadia de avançar com uma teoria da mudança para o empreendedorismo produtivo em Moçambique, centrado em torno de três propostas de medidas de política pública:

Proposta 1: Criação formal de um forte tech hub de empreendedorismo digital em Maputo;



Proposta 2: Estabelecimento de protocolos formais com pelo menos três das melhores universidades do mundo no domínio das competências tecnológicas digitais;

Proposta 3: Assinatura de protocolos formais com pelo menos cinco das empresas mais significativas da cadeia de valor global da tecnologia digital financeira para acesso das empresas do tech hub de Maputo a essa CVG.

As propostas foram derivadas da literatura e de uma visão ambiciosa e transformadora do que poderá ser uma verdadeira estratégia “topo da pirâmide” para o empreendedorismo produtivo em Moçambique.

Foi feito um teste *ex-ante* a esta teoria da mudança com recurso a três *focus groups* representativos das diferentes regiões do país e construídos na base da sua afinidade com a temática analisada.

As propostas 1 e 2 foram validadas, na sua generalidade, tendo as discussões levadas a cabo com os painéis permitido recolher interessantes e pertinentes pontos de vista, suscetíveis de as enriquecer de forma apreciável.

Não foi possível validar a proposta 3 devido ao caráter disruptivo da mesma e à sua dependência relativamente a uma implementação bem-sucedida das outras duas.

Apesar disso, a complementaridade lógica das três propostas foi validada pelos painéis consultados.

#### Em suma:

Na Introdução desta tese, havia-se formulado sete questões de investigação e proposto quatro contributos originais como resultado desta pesquisa.

A primeira questão referia-se aos elementos que caracterizam a atividade empreendedora na África Subsariana, e aos fatores distintivos que caracterizam o empreendedorismo nesta região. Esta é sem dúvida uma problemática essencial dos estudos africanos que desde o trabalho inicial de Spring e McDade (1998) tem mobilizado contributos de distintos quadrantes, sumarizados numa segunda compilação duas décadas mais tarde (Dana et al., 2018), à qual se contribuiu com uma revisão bibliográfica exaustiva e com os resultados de uma observação empírica de mais de dez anos.

A segunda questão de investigação centrava-se na forma e nos resultados que o Global Entrepreneurship Monitor tem trazido à compreensão do empreendedorismo na África Subsariana, à qual foi dada resposta através de uma análise crítica do último relatório disponível

de cada um dos 14 países que alguma vez participaram nos ciclos anuais do APS daquela organização sem fins lucrativos, complementada pelos resultados da experiência prática que se retirou da participação no ciclo anual de 2018, em Moçambique.

A terceira questão de investigação referia-se aos tipos de inovação tecnológica que têm sido tentados e testados na região, bem como aos resultados alcançados, resposta essa que foi dada tanto através de uma revisão bibliográfica dos *tech hubs* da África Subsariana como através de um estudo empírico feito ao mais significativo *tech hub* moçambicano, o parque de ciência e tecnologia de Maluana.

A quarta questão de investigação, sobre os fatores específicos que condicionam a atividade empreendedora em Moçambique, quer ao nível contextual quer ao nível dos próprios empreendedores, foi respondida, também, através da combinação de uma análise aos dados divulgados em Herrington e Coduras (2019) com trabalho empírico original e propositadamente desenvolvido para o efeito junto de uma amostra de empreendedores moçambicanos.

A antepenúltima questão de investigação, relativa ao quadro político e ideológico subjacente às opções públicas e privadas em matéria de empreendedorismo em Moçambique foi respondida através de uma revisão de literatura sobre economia política moçambicana em três períodos possíveis de divisão da história económica contemporânea do país.

A penúltima questão de investigação, focada nas políticas económicas que têm sido implementadas para dinamizar a atividade empreendedora em Moçambique, foi respondida através de uma análise exaustiva aos documentos governamentais que têm concetualizado e operacionalizado a política económica empreendedora do país neste século.

Finalmente, a sétima e última questão de investigação, relativa a novas medidas de política pública suscetíveis de suportar concetualmente uma teoria da mudança que fomente o surgimento de um empreendedorismo baseado num tipo de inovação gerador de elevado crescimento e de elevada escalabilidade, designado de “topo da pirâmide”, em Moçambique, foi respondida através de um exercício prospetivo sobre uma das principais macrotendências (económicas) do mundo atual e do papel das tecnologias emergentes na resposta a esse desafio, que foi depois sujeito a um teste empírico qualitativo através de três *focus groups*.

Relativamente aos contributos desta tese, o primeiro decorreu da discussão crítica dos dados mais recentemente recolhidos pelo GEM nos catorze países da África Subsariana em que esta fundamental organização do panorama empreendedor alguma vez atuou, através da análise à informação mais recentemente publicada sobre cada um deles, trabalho que, tanto quanto foi possível apurar, nunca tinha sido feito com esta extensão.

O segundo contributo desta investigação resultou de um estudo empírico sobre a atividade empreendedora em Moçambique, original e propositadamente feito para esta tese, conduzido através de 41 entrevistas selecionadas a partir de um processo de amostragem tendencialmente original que teve o programa televisivo “Pérolas do Oceano” da RTP África como ponto de partida. Apesar de Moçambique integrar o GEM desde 2018, a sua equipa nacional nunca conseguiu recolher os patrocínios necessários à participação no APS, criando assim espaço e oportunidade para este contributo empírico.

O terceiro contributo relevante deste trabalho materializa-se no primeiro estudo feito sobre um *tech hub* de um país africano lusófono, nomeadamente o parque de ciência e tecnologia de Maluana, distrito de Manhiça, na província de Maputo-Província, em Moçambique, que já inspirou o levantamento de outro *tech hub* lusófono, no caso, o de Luanda, em Angola, abrindo perspectivas de alargamento aos restantes PALOP.

Por fim, o quarto contributo deste doutoramento é a proposta de uma teoria da mudança para o empreendedorismo moçambicano assente na exploração de medidas de resposta à mudança de paradigma do sistema financeiro internacional, em transição de uma lógica soberanista para uma lógica aberta potenciada por um conjunto impactante de tecnologias emergentes.

#### Projetos e atividades de seguimento desta tese

A sequência natural e imediata desta tese de doutoramento é a preparação de três artigos para serem submetidos a revistas científicas indexadas.

O primeiro deles incidirá sobre o estudo empírico que foi desenvolvido sobre a atividade empreendedora em Moçambique, utilizando de forma mais exaustiva a enorme quantidade de dados que foram recolhidos nas entrevistas efetuadas e explorando mais o cruzamento com os dados recolhidos pelo GEM.

O segundo artigo visará estender e aprofundar a análise de economia política sobre a política económica do empreendedorismo em Moçambique, a partir de um alargamento tanto da recolha de dados primários quanto da recolha de dados secundários, e do alargamento da base teórica de análise a este assunto.

O terceiro artigo incidirá sobre a teoria da mudança proposta para o fortalecimento de um empreendedorismo mais produtivo, de maior impacto, em Moçambique, designado nesta tese

de “topo da pirâmide”, aprofundando-se a argumentação e a descrição do teste empírico já efetuado.

Um outro projeto que terá nesta tese a sua génese é a organização de um livro coletivo que tem como título provisório *Entrepreneurship in Lusophone Africa* e que integrará a coleção “Palgrave Studies of Entrepreneurship in Africa” da editora Springer. A realização desta obra permitirá maior intercâmbio com outros investigadores interessados nesta temática e o alargamento da recolha de dados primários sobre empreendedorismo nestes cinco países. A realização desta tese permitiu confirmar a penúria de trabalhos de investigação sobre o espaço geoempresarial, geoeconómico e geopolítico da língua portuguesa no continente africano; este livro permitirá, assim se deseja, reunir todos os investigadores com alguma relevância e produção científica nesta temática. Em particular, procurar-se-á fazer a primeira descrição aprofundada do ecossistema empreendedor de Moçambique; aprofundar a análise (feita pelo GEM) ao ecossistema empreendedor de Angola; e fazer um primeiro levantamento dos ecossistemas empreendedores da Cabo Verde, Guiné-Bissau e São Tomé e Príncipe, começando pela identificação e caracterização dos *tech hubs* existentes nestes países.

Finalmente, o projeto mais ambicioso de continuidade desta tese é a criação de um Observatório de Empreendedorismo e Inovação na África Lusófona, a funcionar no âmbito de um dos centros de investigação do Iscte-IUL, com o propósito de seguir e trabalhar sistematicamente dados sobre estes fenómenos, permitindo assim intervir e influenciar políticas públicas e investimentos privados suscetíveis de melhorar o desenvolvimento (económico) destes países.

## Referências bibliográficas

- A/Rahman, W. A., Mahgoub, L. E. O., Eltayib, N. H. E., Alsaed, M., & Yassien, M. (2019). *Sudan national report 2018*. [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)
- Abayneh, S., Lempp, H., Alem, A., Kohrt, B. A., Fekadu, A., & Hanlon, C. (2020). Developing a Theory of Change model of service user and caregiver involvement in mental health system strengthening in primary health care in rural Ethiopia. *International Journal of Mental Health Systems*, 14(51), 1–17.
- Acemoglu, D. (2003). Root causes: A historical approach to assessing the role of institutions in economic development. *Finance and Development*, 40(2), 27–30.
- Achtziger, A., & Gollwitzer, P. M. (2018). Motivation and volition in the course of action. In J. Heckhausen and H. Heckhausen (Eds.). *Motivation and action* (pp. 485–527). Springer International Publishing AG.
- Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Lehmann, E. E., & Licht, G. (2016). National systems of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 46, 527–535.
- Ács, Z. J., Autio, D. B., & Szerb, L. (2014). National systems of entrepreneurship: Measurement issues and policy implications. *Small Business Economics*, 46, 527–535.
- Acs, Z. J., Desai, S., & Hessels, J. (2008a). Entrepreneurship, economic development and institutions. *Small Business Economics*, 31, 219–234.
- Acs, Z. J., Desai, S., & Klapper, L. F. (2008b). What does “entrepreneurship” data really show? *Small Business Economics*, 31, 265–281.
- Acs, Z. J., Estrin, S., Mickiewicz, T., & Szerb, L. (2018). Entrepreneurship, institutional economics, and economic growth: An ecosystem perspective. *Small Business Economics*, 51, 501–514.
- Acs, Z. J., Song, A. K., Szerb, L., Audretsch, D. B., & Komlósi, É. (2021). The evolution of the global digital platform economy: 1971–2021. *Small Business Economics*, 57, 1629–1659.
- Acs, Z. J., Stam, E., Audretsch, D. B., & O’Connor, A. (2017). The lineages of the entrepreneurial ecosystem approach. *Small Business Economics*, 49, 1–10.
- Ács, Z. J., Szerb, L., Lafuente, E., & Márkus, G. (2019). *Global Entrepreneurship Index 2019*. [https://thegei.org/wp-content/uploads/2020/01/GEI\\_2019\\_Final\\_1.pdf](https://thegei.org/wp-content/uploads/2020/01/GEI_2019_Final_1.pdf)
- Ács, Z. J., & Varga, A. (2005). Entrepreneurship, agglomeration and technological change. *Small Business Economics*, 24(3), 323–334.
- Addor, M. L., Cobb, T. D., Dukes, E. F., Ellerbock, M., & Smutko, L. S. (2005). Linking theory to practice: A theory of change model of the Natural Resources Leadership Institute. *Conflict Resolution Quarterly*, 23(2), 203–223.
- Adusei, M. (2016). Does entrepreneurship promote economic growth in Africa? *African Development Review*, 28(2), 201–214.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior, organizational behavior and human decision processes. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211.
- Alexander, S., & Gleeson, B. (2020). Urban social movements and the degrowth transition: Towards a grassroots theory of change. *Journal of Australian Political Economy*, 86, 355–378.
- Amankwah-Amoah, J. (2018). Revitalising serial entrepreneurship in Sub-Saharan Africa: Insights from a newly emerging economy. *Technology Analysis & Strategic Management*, 30(5), 499–511.
- Amankwah-Amoah, J., Egbetokun, A., & Osabutey, E. L. C. (2018). Meeting the 21<sup>st</sup> century challenges of doing business in Africa. *Technological Forecasting & Social Change*, 131, 336–338.
- Amorós, J. E., & Bosma, N. (2014). *Global Entrepreneurship Monitor. 2013 global report*. Global Entrepreneurship Research Association. [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)

- Araújo, L., & Rodrigues, M. L. (2017). Modelos de análise das políticas públicas. *Sociologia, Problemas e Práticas*, 83, 11–35.
- Archibald, T., Sharrock, G., Buckley, J., & Cook, N. (2016). Assumptions, conjectures, and other miracles: The application of evaluative thinking to theory of change models in community development. *Evaluation and Program Planning*, 59, 119–127.
- Armstrong, C., & De Beer, J. (2021). A taxonomy to understand scaling of innovation by African enterprises. *The African Journal of Information and Communication*, 27, 1–22.
- Asada, Y., Gilmet, K., Welter, C., Massuda-Barnett, G., Kapadia, D. A., & Fagen, M. (2019). Applying theory of change to a structural change initiative: Evaluation of model communities in a diverse county. *Health Education & Behavior*, 46(3), 377–387.
- Asongu, S. A., Nwachukwu, J. C., & Orim, S-M. I. (2018). Mobile phones, institutional quality and entrepreneurship in Sub-Saharan Africa. *Technological Forecasting & Social Change*, 131, 183–203.
- Atiase, V. Y., Mahmood, S., Wang, Y., & Botchie, D. (2018). Developing entrepreneurship in Africa: Investigating critical resource challenges. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 25(4), 644–666.
- Attour, A., & Lazaric, N. (2020). From knowledge to business ecosystems: emergence of an entrepreneurial activity during knowledge replication. *Small Business Economics*, 54, 575–587.
- Auber, J-E. (2018). Rwanda's innovation challenges and policies - Lessons for Africa. *Journal of Intellectual Capital*, 19(3), 550–561.
- Audretsch, D. B. (2021). Have we oversold the Silicon Valley model of entrepreneurship? *Small Business Economics*, 56, 849–856.
- Audretsch, D. B., & Peña-Legazkue, I. (2012). Entrepreneurial activity and regional competitiveness: An introduction to the special issue. *Small Business Economics*, 39, 531–537.
- Audretsch, D. B., & Thurik, A. R. (2001). What is new about the new economy: Sources of growth in the managed and entrepreneurial economies. *Industrial and Corporate Change*, 10, 267–315.
- Ault, J. K., & Spicer, A. (2020). State fragility as a multi-dimensional construct for international entrepreneurship research and practice. *Asia Pacific Journal of Management*, 37, 981–1011.
- Auplat, C. (2006). Do NGOs influence entrepreneurship? Insights from the developments of biotechnologies and nanotechnologies. *Society and Business Review*, 1(3), 266–279.
- Autio, E., Nambisan, S., Thomas, L. D. W., & Wright, M. (2018). Digital affordances, spatial affordances, and the genesis of entrepreneurial ecosystems. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 12, 72–95.
- Auty, R. M. (1993). *Sustaining development in mineral economies: The resource curse*. Routledge.
- Ayentimi, D. T., Burgess, J., & Brown, K. (2016). Developing effective local content regulations in sub-Sahara Africa: The need for more effective policy alignment. *Multinational Business Review*, 24(4), 354–374.
- Balunywa, W., Rosa, P., Dawa, S., Namatovu, R., Kyejjusa, S. & Ntamu, D. (2013). *GEM Uganda 2012 executive report*. [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)
- Baptista, G., & Oliveira, T. (2015). Understanding mobile banking: The unified theory of acceptance and use of technology combined with cultural moderators. *Computers in Human Behavior*, 50, 418–430.
- Baptista, R., Escária, V., & Madruga, P. (2008). Entrepreneurship, regional development and job creation: The case of Portugal. *Small Business Economics*, 30, 49–58.

- Barasa, L., Knoben, J., Vermeulen, P., Kimuyu, P., & Kinyanjui, B. (2017). Institutions, resources and innovation in East Africa: A firm level approach. *Research Policy*, 46, 280–291.
- Bardasi, E., Sabarwal, S., & Terrell, K. (2011). How do female entrepreneurs perform? Evidence from three developing regions. *Small Business Economics*, 37, 417–441.
- Barnard, H., Cuervo-Cazurra, A., & Manning, S. (2017). Africa business research as a laboratory for theory-building: Extreme conditions, new phenomena, and alternative paradigms of social relationships. *Management and Organization Review*, 13(3), 467–495.
- Baumol, W. (1990). Entrepreneurship: Productive, unproductive and destructive. *The Journal of Political Economy*, 98(5), 893–921.
- Becker, G. S. (1964). *Human capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education*. National Bureau of Economic Research.
- Befani, B., & Mayne, J. (2014). Process tracing and contribution analysis: A combined approach to generative causal inference for impact evaluation. *IDS Bulletin*, 45(6), 17–36.
- Bell, E., Bryman, A., & Harley, B. (2019). *Business research methods*. 5<sup>th</sup> edition. Oxford University Press.
- Bennett, J. (2010). Informal firms in developing countries: Entrepreneurial stepping stone or consolation prize? *Small Business Economics*, 34, 53–63.
- Beugré, C. D. (2017). *Building entrepreneurial ecosystems in Sub-Saharan Africa – A quintuple helix model*. Palgrave Macmillan.
- Bianchi, M. (2010). Credit constraints, entrepreneurial talent, and economic development. *Small Business Economics*, 34, 93–104.
- Bierschenk, T., & Muñoz, J-M. (2021). Ethnographies of entrepreneurs, business associations and rentier capitalism in Africa. *Anthropologie & Développement*, 52, 9–28.
- Birch, D. L. (1981). Who creates jobs? *The Public Interest*, 65, 3–14.
- Blanchflower, D. G., Oswald, A., & Stutzer, A. (2001). Latent entrepreneurship across nations. *European Economic Review*, 45(4/6), 680–691.
- Blank, S., & Dorf, B. (2012). *The startup owner's manual – The step-by-step guide for building a great company*. K&S Ranch Publishing Division.
- Block, J. H., Groh, A., Hornuf, L., Vanacker, T., & Vismara, S. (2021). The entrepreneurial finance markets of the future: A comparison of crowdfunding and initial coin offerings. *Small Business Economics*, 57, 865–882.
- Bosma, N. S., Hill, S., Ionescu-Somers, A., Kelley, D., Guerrero, M., & Schott, T. (2021). *Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 global report*. [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)
- Bosma, N. S., Hill, S., Ionescu-Somers, A., Kelley, D., Levie, J., & Tarnawa, A. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 global report*. [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)
- Bramann, J. U. (2017). Building ICT entrepreneurship ecosystems in resource-scarce contexts: Learnings from Kenya's "Silicon Savannah". In B. Ndemo, & T. Weiss (Eds.), *Digital Kenya – An entrepreneurial revolution in the making* (pp. 227–258). Palgrave Macmillan.
- Brixiova, Z. (2010). Unlocking productive entrepreneurship in Africa's least developed countries. *African Development Review*, 22(3), 440–451.
- Brixiová, Z., Ncube, M., & Bicaba, Z. (2015). Skills and youth entrepreneurship in Africa: Analysis with evidence from Swaziland. *World Development*, 67(1), 11–26.
- Brousselle, A., & Buregeya, J-M. (2018). Theory-based evaluations: Framing the existence of a new theory in evaluation and the rise of the 5th generation. *Evaluation*, 24(2), 153–168.
- Brown, R., & Mason, C. (2017). Looking inside the spiky bits: A critical review and conceptualisation of entrepreneurial ecosystems. *Small Business Economics*, 49, 11–30.
- Burgis, T. (2019). *The looting machine*. 4<sup>th</sup> edition. Public Affairs, New York.

- Busch, C., & Barkema, H. (2020). Planned luck: How incubators can facilitate serendipity for nascent entrepreneurs through fostering network embeddedness. *Entrepreneurship Theory and Practice*. <https://doi.org/10.1177/1042258720915798>
- Busch, C., & Barkema, H. (2021). From necessity to opportunity: Scaling bricolage across resource-constrained environments. *Strategic Management Journal*, 42, 741–773.
- Cabrita, P., Pereira, R., & Omar, M. N. (2021). Business model of Non-Governmental Organizations for the development of the education sector in Mozambique: A constructivist approach. *JANUS.NET*, 12(2), 137–159.
- Capelo, C., Pereira, R., & Dias, J. F. (2020). Performance effects of structural and behavioral debriefings in transparent simulations. *Proceedings of the 17th International Conference on Cognition and Exploratory Learning in Digital Age (CELDA 2020)*.
- Capelo, C., Pereira, R., & Dias, J. F. (2021). Teaching the dynamics of the growth of a business venture through transparent simulations. *International Journal of Management Education*, 19(3), 100549.
- Carmona, J. F., Coduras, A., & Wright, F. (2017). *GEM manual – A report on the design, data and quality control of the Global Entrepreneurship Monitor*. [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)
- Carter, S., & Jones-Evans, D. (2012). *Enterprise and small business: Principles, practice, and policy*. 3<sup>rd</sup> edition. Pearson.
- Castel-Branco, C. N. (2014). Growth, capital accumulation and economic porosity in Mozambique: Social losses, private gains. *Review of African Political Economy*, 41(sup1), S26–S48.
- Castel-Branco, C. N. (2020a). Finanças internacionais e formação do capitalismo nacional em Moçambique. In S. Forquilha (Ed.), *Desafios para Moçambique 2020* (pp. 141–184). IESE.
- Castel-Branco, C. N. (2020b). Ligações económicas entre a África do Sul e Moçambique dinâmicas pós-coloniais e pós-apartheid entre 1990 e 2002. In S. Forquilha (Ed.), *Desafios para Moçambique 2020* (pp. 441–471). IESE.
- Chesniak, O. M., Drane, D., Young, C., Hokanson, S. C., & Goldberg, B. B. (2021). Theory of change models deepen online learning evaluation. *Evaluation and Program Planning*, 88, 101945.
- Ciccone, A., & Matsuyama, K. (1996). Start-up costs and pecuniary externalities as barriers to economic development. *Journal of Development Economics*, 4(1), 33–59.
- Clark, N., & Frost, A. (2016). It's not STI: It's ITS – The role of science, technology and innovation (STI) in Africa's development strategy. *International Journal of Technology Management & Sustainable Development*, 15(1), 3–13.
- Cojoianu, T. F., Clark, G. L., Hoepner, A. G. F., Pažitka, V. & Wójcik, D. (2021). Fin vs. tech: are trust and knowledge creation key ingredients in fintech start-up emergence and financing? *Small Business Economics*, 57, 1715–1731.
- Colombo, M. G., Dagnino, G. B., Lehmann, E. E., & Salmador, M. (2019). The governance of entrepreneurial ecosystems. *Small Business Economics*, 52, 419–428.
- Comité de Conselheiros (2003). *Agenda 2025 – Visão e estratégias da nação*. Agenda 2025.
- Coulibaly, S. K., Erbao, C., & Mekongcho, T. M. (2018). Economic globalization, entrepreneurship, and development. *Technological Forecasting & Social Change*, 127, 271–280.
- Coryn, C. L. S., Noakes, L. A., Westine, C. D., & Schröter, D. C. (2011). A systematic review of theory-driven evaluation practice from 1990 to 2009. *American Journal of Evaluation*, 32(2), 199–226.
- Cramer, C., Sender, J., & Oqubay, A. (2020). *African economic development – Evidence, theory, policy*. Oxford University Press.



- Cunningham, J. A., Menter, M., & Wirsching, K. (2019). Entrepreneurial ecosystem governance: A principal investigator-centered governance framework. *Small Business Economics*, 52, 545–562.
- Dana, L. P. (2001). The education and training of entrepreneurs in Asia. *Education+Training*, 43(8/9), 405–416.
- Dana, L-P., & Ratten, V. (2017). International entrepreneurship in resource-rich landlocked African countries. *Journal of International Entrepreneurship*, 15(4), 416–435.
- Dana, L-P., Ratten, V., & Honyenuga, B. Q. (2018). Introduction to African entrepreneurship. In L-P Dana, V. Ratten, & B. Q. Honyenuga (Eds.), *African entrepreneurship – Challenges and opportunities for doing business* (pp. 1–8). Palgrave Macmillan.
- Davidsson, P. (2015). Entrepreneurial opportunities and the entrepreneurship nexus: A reconceptualization. *Journal of Business Venturing*, 30, 674–695.
- Dejardin, M., & Fritsch, M. (2011). Entrepreneurial dynamics and regional growth. *Small Business Economics*, 36, 377–382.
- DeTienne, D. R. (2010). Entrepreneurial exit as a critical component of the entrepreneurial process: Theoretical development. *Journal of Business Venturing*, 25(2), 203–215.
- Delle, S. (2020). *Making futures: Young entrepreneurs in a dynamic Africa*. Cassava Republic Press.
- Dileo, I., & García-Pereiro, T. (2019). Assessing the impact of individual and context factors on the entrepreneurial process. A cross-country multilevel approach. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 15, 1393–1441.
- Dioniso, E. A., Júnior, E. I., & Fischer, B. B. (2021). Country-level efficiency and the index of dynamic entrepreneurship: Contributions from an efficiency approach. *Technological Forecasting & Social Change*, 162, 120406.
- Dolan, C., & Rajak, D. (2016). Remaking Africa's informal economies: Youth, entrepreneurship and the promise of inclusion at the bottom of the pyramid. *The Journal of Development Studies*, 52(4), 514–529.
- Drabble, D., Simeone, L., Iacopini, G., Morelli, N., & De Götzen, A. (2021). Applying Theory of Change to strategy articulation cycles in design projects: Potentials and shortcomings through the Designscapes case study. *Strategic Design Research Journal*, 14(02), 438–455.
- Esaku, S. (2022). Which firms drive employment growth in Sub-Saharan Africa? Evidence from Kenya. *Small Business Economics*, 59, 383–396.
- Ekekwe, N. (2016). Why African entrepreneurship is booming. *Harvard Business Review*, 94(7), 2–4.
- Etzkowitz, H., & Leydesdorff, L. (1995). The triple helix university-industry-government relations: A laboratory for knowledge-based economic development. *EASST Review*, 14(1), 14–19.
- Evanson, A. (2020). *Africa's most lucrative startup opportunities – Build the next unicorn*. [www.potential-unicorns.com](http://www.potential-unicorns.com)
- Ferreira, M. E., & Oliveira, R. S. (2018). The political economy of banking in Angola. *African Affairs*, 118(470), 49–74.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research*. Addison-Wesley.
- Fouda, J. B. (2020). Pour une recherche enracinée dans le contexte entrepreneurial Africain : Quels concepts et quelle théorie de management stratégique ? In E. Kamdem, F. Chevalier, & M. A. Payaud (Eds.), *La recherche enracinée en management – Contextes nouveaux et perspectives nouvelles en Afrique* (pp. 36–56). Editions Management & Société.
- Fouda-Ongodo, M., & Etoundi, J. H. (2016). *Rapport GEM Cameroun 2016 – Enquêtes GEM et orientations de l'entrepreneuriat au Cameroun*. [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)

- Freeman, R. E., & Reed, D. L. (1983). Stockholders and stakeholders: A new perspective on corporate governance. *California Management Review*, 25(3), 88–106.
- Friederici, N. (2017). *Innovation hubs in Africa: Assemblers of technology entrepreneurs*. Unpublished DPhil thesis in Information, Communication and the Social Sciences at the Oxford Internet Institute, University of Oxford.
- Friederici, N. (2018a). Grounding the dream of African innovation hubs: Two cases in Kigali. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 23(2), 1850012.
- Friederici, N. (2018b). Hope and hype in Africa's digital economy: The rise of innovation hubs. In M. Graham (Ed.), *Digital economies at global margins* (pp. 193–221). The MIT Press.
- Friederici, N. (2019). Innovation hubs in Africa: What do they really do for digital entrepreneurs? In N. S. Taura, E. Bolat, & N. O. Madichie (Eds.), *Digital entrepreneurship in Sub-Saharan Africa – Challenges, opportunities and prospects* (pp. 9–28). Palgrave Macmillan.
- Friederici, N., Graham, M., & Ojanperä, S. (2017). The impact of connectivity in Africa: Grand visions and the mirage of inclusive digital development. *The Electronic Journal of Information Systems in Developing Countries*, 79(2), 1–20.
- Friederici, N., Wahome, M., & Graham, M. (2020). *Digital entrepreneurship in Africa: How a continent is escaping Silicon Valley's long shadow*. The MIT Press.
- Friedman, M. (1969). The optimum quantity of money. In M. Friedman (Ed.), *The optimum quantity of money and other essays* (pp. 1–50). Aldine.
- Friedman, T. (2007). *The world is flat: A brief history of the twenty-first century*. Picador.
- Fritsch, M. (2008). How does new business formation affect regional development? Introduction to the special issue. *Small Business Economics*, 30, 1–14.
- Galanakis, K., & Giourka, P. (2017). Entrepreneurial path: Decoupling the complexity of entrepreneurial process. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 23(2), 317–335.
- Geginat, C., & Saltane, V. (2016). “Open for business?” — Transparent government and business regulation. *Journal of Economics and Business*, 88(1), 1–21.
- GEM (2012a). *Low levels of entrepreneurship, but high hopes – Highlights from the GEM Ethiopia Report*. [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)
- GEM (2012b). *Women and youth spearheading business creation – Highlights from the GEM Ghana Report*. [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)
- GEM (2012c). *The rise of young entrepreneurs? Highlights from the GEM Malawi Report*. [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)
- GEM (2012d). *An under-performing enterprise sector breaks the regional pattern – Highlights from the GEM Namibia Report*. [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)
- GEM (2012e). *Unparalleled enthusiasms for business creation – Highlights from the GEM Nigeria Report*. [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)
- GEM (2012f). *High startup rates amidst high rates of business closure – Highlights from the GEM Uganda Report*. [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)
- GEM (2012g). *High rate of business formation but struggling new enterprises – Highlights from the GEM Zambia Report*. [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)
- GEM Angola (2013). *GEM Angola 2013 – Estudo sobre empreendedorismo*. [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)
- George, G., Corbishley, C., Khayesi, J. N. O., Haas, M. R., & Tihanyi, L. (2016). Bringing Africa in: Promising directions for management research. *Academy of Management Journal*, 59(2), 377–393.
- Getz, D. (2019). Shifting the paradigm: A theory of change model. *Journal of Policy Research in Tourism, Leisure and Events*, 11(sup1), s19–s26.

- Gibbons, R., & Waldman, M. (2004). Task-specific human capital. *American Economic Review*, 94(2), 203–207.
- Giones, F., & Brem, A. (2017). Digital technology entrepreneurship: a definition and research agenda. *Technology Innovation Management Review*, 7(5), 44–51.
- Godley, A., Morawetz, N., & Soga, L. (2021). The complementarity perspective to the entrepreneurial ecosystem taxonomy. *Small Business Economics*, 56, 723–738.
- Goedhuys, M., & Sleuwaegen, L. (2010). High-growth entrepreneurial firms in Africa: A quantile regression approach. *Small Business Economics*, 34, 31–51.
- Goforth, C. R. (2022). What does the decline in the U.S. Dollar's global role mean for cryptocurrencies? *St. Louis University Law Journal*, 66(2), 249–265.
- Gollwitzer, P. M. (1990). Action phases and mind-sets. In R. M. Sorrentino, & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (Vol. 2, pp. 53–92). Guildford Press.
- Gollwitzer, P. M. (2012). Mindset theory of action phases. In P. A. Van Lange (Ed.), *Handbook of theories of social psychology* (pp. 526–545). Sage.
- Goncalves, M., & Smith, E. C. (2017). Internationalization strategies of frontier Lusophone-African multinational enterprises: Comparative case studies of Angola and Mozambique. *Journal of Transnational Management*, 22(3), 203–232.
- González-López, M. J., Pérez-López, M. C., & Rodríguez-Ariza, L. (2021). From potential to early nascent entrepreneurship: The role of entrepreneurial competencies. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 17, 1387–1417.
- Governo de Moçambique (2006). *Plano de acção para a redução da pobreza absoluta 2006-2009 (PARPA II)*. República de Moçambique.
- Governo de Moçambique (2007). *Estratégia para o desenvolvimento das pequenas e médias empresas em Moçambique*. República de Moçambique.
- Governo de Moçambique (2011). *Plano de acção para a redução da pobreza 2011-2014 (PARP)*. República de Moçambique.
- Governo de Moçambique (2013). *Estratégia para a melhoria do ambiente de negócios em Moçambique 2013-2017*. República de Moçambique.
- Governo de Moçambique (2020). *Plano quinquenal do governo: 2020–2024*. República de Moçambique.
- Gries, T., & Naudé, W. (2010). Entrepreneurship and structural economic transformation. *Small Business Economics*, 34, 13–29.
- Gries, T., & Naudé, W. (2011). Entrepreneurship and human development: A capability approach. *Journal of Public Economics*, 95(3-4), 216–224.
- Guerrero, M., Liñán, F. & Cáceres-Carrasco, F. R. (2021). The influence of ecosystems on the entrepreneurship process: a comparison across developed and developing economies. *Small Business Economics*, 57, 1733–1759.
- Harrison, G. (1999a). Mozambique between two elections: A political economy of transition. *Democratization*, 6(4), 166–180.
- Harrison, G. (1999b). Clean-ups, conditionality & adjustment: Why institutions matter in Mozambique. *Review of African Political Economy*, 26(81), 323–333.
- Hasan, B. S., Rasheed, M. A., Wahid, A., Kumar, R. K., & Zuhlke, L. (2021). Generating evidence from contextual clinical research in low to middle income countries: A roadmap based on theory of change. *Frontiers in Pediatrics*, 9, 764239.
- He, C., Lu, J., & Qian, H. (2019). Entrepreneurship in China. *Small Business Economics*, 52, 563–572.
- Herrington, M., & Coduras, A. (2019). The national entrepreneurship framework conditions in Sub-Saharan Africa: A comparative study of GEM data/National Experts Survey for South

- Africa, Angola, Mozambique and Madagascar. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 9(60), 1–24.
- Herrington, M., & Kelley, D. (2012). *African entrepreneurship – Sub-Saharan African regional report*. [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)
- Herrington, M., & Kew, P. (2018). *Is there a change in attitude towards the small and medium business sector in South Africa 2017/18?* [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)
- Hessels, J., & Naudé, W. (2019). The intersection of the fields of entrepreneurship and development economics: A review towards a new view. *Journal of Economic Surveys*, 33(2), 389–403.
- Hessels, J., van Gelderen, M., & Thurik, R. (2008). Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers. *Small Business Economics*, 31(2), 323–339.
- 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.
- Hong, P. Y. P., Choi, S., & Key, W. (2018). Psychological self-sufficiency: A bottom-up theory of change in workforce development. *Social Work Research*, 42(1), 22–32.
- Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2014). *Cost accounting*. 15th edition. Pearson.
- IPEME (2016). O perfil das PMEs em Moçambique. In F. Kaufmann, & K. Braun (Eds.), *Pequenas e médias empresas em Moçambique – Situação e desafios* (pp. 37–48). AHK.
- Isenberg, D. (2010). The big idea: How to start an entrepreneurial revolution. *Harvard Business Review*, 88(6), 40–50.
- Islam, A. (2015). Entrepreneurship and the allocation of government spending under imperfect markets. *World Development*, 70, 108–121.
- Jiménez, A. (2019). Inclusive innovation from the lenses of situated agency: Insights from innovation hubs in the UK and Zambia. *Innovation and Development*, 9(1), 41–64.
- Jiménez, A., & Zheng, Y. (2018). Tech hubs, innovation and development. *Information Technology for Development*, 24(1), 95–118.
- Juma, C. (2018). Digital services and industrial inclusion: Growing Africa’s technological complexity. In M. Graham (Ed.), *Digital economies at global margins* (pp. 33–37). The MIT Press.
- Juma, N. A., James, C. D., & Kwesiga, E. (2017). Sustainable entrepreneurship in Sub-Saharan Africa: The collaborative multi-system model. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 29(3), 211–235.
- Jiménez, A., & Zheng, Y. (2021). Unpacking the multiple spaces of innovation hubs. *The Information Society*, 37(3), 163–176.
- Kansheba, J. M. P. (2020). Small business and entrepreneurship in Africa: the nexus of entrepreneurial ecosystems and productive entrepreneurship. *Small Enterprise Research*, 27(2), 110–124.
- Kaufmann, F. (2016). Política centrada nas micro, pequenas e médias empresas – Situação, justificação e desafios. In F. Kaufmann, & K. Braun (Eds.), *Pequenas e médias empresas em Moçambique – Situação e desafios* (pp. 1–18). AHK.
- Kaufmann, F., & Braun, K. (Eds.) (2016). *Pequenas e médias empresas em Moçambique – Situação e desafios*. AHK.
- Juma, N. A., James, C. D., & Kwesiga, E. (2017). Sustainable entrepreneurship in Sub-Saharan Africa: The collaborative multi-system model. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 29(3), 211–235.
- Kaarhus, R. (2018). Land, investments and public-private partnerships: What happened to the Beira Agricultural Growth Corridor in Mozambique? *Journal of Modern African Studies*, 56(1), 87–112.

- Karatas-Ozkan, M., Anderson, A. R., Fayolle, A., Howells, J., & Condor, R. (2014). Understanding entrepreneurship: Challenging dominant perspectives and theorizing entrepreneurship through new postpositivist epistemologies. *Journal of Small Business Management*, 52(4), 589–593.
- Karl, T. L. (1997). *The paradox of plenty: Oil booms and petro-States*. University of California Press.
- Karlsson, C., & Warda, P. (2014). Entrepreneurship and innovation networks. *Small Business Economics*, 43, 393–398.
- Khosrowjah, H. (2011). A brief history of area studies and international studies. *Arab Studies Quarterly*, 33(3/4), 131–142.
- Kimhi, A. (2010). Entrepreneurship and income inequality in southern Ethiopia. *Small Business Economics*, 34, 81–91.
- Kirzner, I. (1973). *Competition and entrepreneurship*. University of Chicago Press.
- Klingebiel, R., & Stadler, C. (2017). Three things driving entrepreneurial growth in Africa. *Harvard Business Review*, 95(2), 2–4.
- Kshetri, N. (2016). Creation, deployment, diffusion and export of Sub-Saharan Africa-originated information technology-related innovations. *International Journal of Information Management*, 36, 1274–1287.
- Kuratko, D. F., Neubert, E., & Marvel, M. R. (2021). Insights on the mentorship and coachability of entrepreneurs. *Business Horizons*, 64(2), 199–209.
- Kvale, S. (1996). *Interviews: An introduction to qualitative research interviewing*. Sage Publications Inc.
- Lal, D. (2006). *Reviving the invisible hand: The case for classical liberalism in the twenty-first century*. Princeton University Press.
- Lambert, T., Liebau, D., & Roosenboom, P. (2022). Security token offerings. *Small Business Economics*, 59, 299–325.
- Lashitew, A. A., Van Tulder, R., & Liasse, Y. (2019). Mobile phones for financial inclusion: What explains the diffusion of mobile money innovations? *Research Policy*, 48, 1201–1215.
- Lau, V. P., Dimitrova, M. N., Shaffer, M. A., Davidkov, T., & Yordanova, D. I. (2012). Entrepreneurial readiness and firm growth: an integrated etic and emic approach. *Journal of International Management*, 18(2), 147–159.
- Leff, N. (1979). Entrepreneurship and economic development: The problem revisited. *Journal of Economic Literature*, 17(1), 46–64.
- Leibenstein, H. (1968). Entrepreneurship and development. *The American Economic Review*, 58(2), 72–83.
- Letza, S. (2017). Corporate governance and the African business context: The case of Nigeria. *Economics and Business Review*, 3(1), 184–204.
- Levi, J., & Autio, E. (2008). A theoretical grounding and test of the GEM model. *Small Business Economics*, 31, 235–263.
- Levi, J., Autio, E., & Hart, M. (2014). Global entrepreneurship and institutions: An introduction. *Small Business Economics*, 42, 437–444.
- Libombo, D. B., & Dinis, A. (2015). entrepreneurship education in the context of developing countries: Study of the status and the main barriers in Mozambican higher education institutions. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 20(3), 1550020.
- Lichtenstein, G. A., & Lyons, T. S. (2001). The entrepreneurial development system: Transforming business talent and community economies. *Economic Development Quarterly*, 15(1), 3–20.
- Liddle, B., & Huntington, H. (2021). There's technology improvement, but is there economy-wide energy leapfrogging? A country panel analysis. *World Development*, 140, 105259.

- Liñán, F., & Fayolle, A. (2015). A systematic literature review on entrepreneurial intentions: Citation, thematic analyses, and research agenda. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(4), 907–933.
- Luo, Y., & Junkunc, M. (2008). How private enterprises respond to government bureaucracy in emerging economies: The effects of entrepreneurial type and governance. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2, 133–153.
- Madichie, N. O., Taura, N. S., & Bolat, E. (2019). What next for digital entrepreneurship in Sub-Saharan Africa? In N. S. Taura, E. Bolat, & N. O. Madichie (Eds.), *Digital entrepreneurship in Sub-Saharan Africa – Challenges, opportunities and prospects* (pp. 221–240). Palgrave Macmillan.
- Manhiça, A. (2021). CTA, State, donors and entrepreneur-brokers in Mozambique. *Anthropologie & Développement*, 52, 9–28.
- Markowitz, H. (1952). Portfolio selection. *The Journal of Finance*, 7(1), 77–91.
- Martinet, A. C. (2020). Quelle épistémologie pour la recherche en management en Afrique ? In E. Kamdem, F. Chevalier, & M. A. Payaud (Eds.), *La recherche enracinée en management – Contextes nouveaux et perspectives nouvelles en Afrique* (pp. 172–190). Editions Management & Société.
- Martinet, A. C., & Payaud, M. A. (2010). La stratégie BoP à l'épreuve des pauvretés – Une modélisation dialogique. *Revue Française de Gestion*, 208, 63–81.
- Mayne, J. (2015). Useful theory of change models. *Canadian Journal of Program Evaluation*, 30(2), 119–142.
- Mayne, J., & Johnson, N. (2015). Using theories of change in the CGIAR Research Program on Agriculture for Nutrition and Health. *Evaluation*, 21(4), 407–428.
- McDade, B. E., & Spring, A. (2005). The 'new generation of African entrepreneurs': Networking to change the climate for business and private sector-led development. *Entrepreneurship and Regional Development*, 17, 17–42.
- Meier, O., & Sannajust, A. (2021). The smart contract revolution: A solution for the holdup problem? *Small Business Economics*, 56, 1073–1088.
- Merrifield, B. D. (1995). Obsolescence of core competencies versus corporate renewal. *Technology Management*, 2(2), 73–83.
- Michellini, L., Grieco, C., Ciulli, F., & Di Leo, A. (2020). Uncovering the impact of food sharing platform business models: A theory of change approach. *British Food Journal*, 122(5), 1437–1462.
- Miller, B. K., Bell, J. D., Palmer, M., & Gonzalez, A. (2009). Predictors of entrepreneurial intentions: A quasi-experiment comparing students enrolled in introductory management and entrepreneurship classes. *Journal of Business & Entrepreneurship*, 21(2), 39–62.
- Mol, M. J., Stadler, C., & Ariño, A. (2017). Africa: The new frontier for global strategy scholars. *Global Strategy Journal*, 7(1), 3–9.
- Moroz, P. W., & Hindle, K. (2012). Entrepreneurship as a process: Toward harmonizing multiple perspectives. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(4), 781–818.
- Moschella, D., Tamagni, F., & Yu, X. (2019). Persistent high-growth firms in China's manufacturing. *Small Business Economics*, 52, 573–594.
- Moyo, D. (2009). *Dead aid: Why aid is not working and how there is a better way for Africa*. Farrar, Straus and Giroux.
- Munemo, J. (2022). Do African resource rents promote rent-seeking at the expense of entrepreneurship? *Small Business Economics*, 58, 1647–1660.
- Nair, S., & Blomquist, T. (2021). Exploring docility: A behavioral approach to interventions in business incubation. *Research Policy*, 50(7), 104274.
- Naudé, W. (2010). Entrepreneurship, developing countries, and development economics: New approaches and insights. *Small Business Economics*, 34, 1–12.

- Naudé, W. (2011). Entrepreneurship is not a binding constraint on growth and development in the poorest countries. *World Development*, 39(1), 33–44.
- Naudé, W. (2013). *Entrepreneurship and economic development: Theory, evidence and policy*. IZA DP No. 7507, Institute for the Study of Labor, Bonn, Germany.
- Ndemo, B., & Weiss, T. (2017). Making sense of Africa's emerging digital transformation and its many futures. *Africa Journal of Management*, 3(3–4), 328–347.
- 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.
- Nogueira, I., Ollinaho, O., Pinto, E. C., Baruco, G., Saludjian, A., Pinto, J. P. G., Balanco, P., & Schonerwald, C. (2017). Mozambican economic porosity and the role of Brazilian capital: A political economy analysis. *Review of African Political Economy*, 44(151), 104–121.
- North, D. (1990). *Institutions, institutional change, and economic performance*. Cambridge University Press.
- Nzembayie, K. F., & Buckley, A. P. (2020). Entrepreneurial process studies using insider action research: Opportunities & challenges for entrepreneurship scholarship. *European Management Review*, 17, 803–815.
- Oates, C. J., & Alevizou, P. J. (2018). *Conducting focus groups – For business and management students*. SAGE.
- Obschonka, M., & Audretsch, D. B. (2020). Artificial intelligence and big data in entrepreneurship: A new era has begun. *Small Business Economics*, 55, 529–539.
- Opute, A. P., Kalu, K. I., Adeola, O., & Iwu, C. G. (2021). Steering sustainable economic growth: Entrepreneurial ecosystem approach. *Journal of Entrepreneurship and Innovation in Emerging Economies*, 7(2), 216–245.
- Ouma, S., Stenmanns, J., & Verne, J. (2018). African economies: Simply connect? Problematizing the discourse on connectivity in logistics and communication. In M. Graham (Ed.), *Digital economies at global margins* (pp. 341–363). The MIT Press.
- Parker, S., C., Storey, D. J., & van Witteloostuijn, A. (2010). What happens to gazelles? The importance of dynamic management strategy. *Small Business Economics*, 35, 203–226.
- Payaud, M. A., Martinet, A. C., & Amoussouga, F. G. (2014). La contribution de la RSE aux objectifs d'un développement durable de l'ONU – Cadre d'analyse et propositions pour les pouvoirs publics des 'pays les moins avancés'. *Revue Française de Gestion*, 245, 133–158.
- Pereira, L. B., & Luiz, J. M. (2020). Institutional drivers, historical determinism, and economic development in Mozambique. *International Journal of Emerging Markets*, 15(4), 767–789.
- Pereira, R. (2020). A historical perspective of entrepreneurship in Angola. *JANUS.NET*, 11(1), 60–76.
- Pereira, R., & Maia, R. (2018). Entrepreneurship in Africa: An exploratory analysis using data from the global entrepreneurship monitor (GEM). *JANUS.NET*, 9(2), 109–123.
- Pereira, R., & Maia, R. (2019). The role of politics and institutional environment on entrepreneurship: Empirical evidence from Mozambique. *JANUS.NET*, 10(1), 98–111.
- Pereira, R., Maia, R., & Omar, M. N. (2021). Empreendedorismo em África: A derradeira esperança? *JANUS 2020-2021 – Anuário de Relações Exteriores*, 20, 54–55.
- Peretto, P. (1999). Industrial development, technological change, and long-run growth. *Journal of Development Economics*, 59(2), 389–417.
- Phiri, M. Z. (2012). The political economy of Mozambique twenty years on: A post-conflict success story? *South African Journal of International Affairs*, 19(2), 223–245.
- Piaskowska, D., Tippmann, E., & Monagha, S. (2021). Scale-up modes: Profiling activity configurations in scaling strategies. *Long Range Planning*, 54, 102101.

- Porter, M. E., Sachs, J. J., & McArthur, J. W. (2002). Executive summary: Competitiveness and stages of economic development. In M. E. Porter, J. J. Sachs, P. K. Cornelius, J. W. McArthur, & K. Schwab (Eds.), *The Global Competitiveness Report 2001-2002* (pp. 16–25). Oxford University Press.
- Power, M., Newell, P., Baker, L., Bulkeley, H., Kirshner, J., & Smith, A. (2016). The political economy of energy transitions in Mozambique and South Africa: The role of the Rising Powers. *Energy Research & Social Science*, 17, 10–19.
- Prahalad, C. K., & Hart, S. L. (2002). The fortune at the bottom of the pyramid. *Strategy + Business*, 26, 1–14.
- Prensky, M. (2001). Digital natives, digital immigrants. *On the Horizon*, 9(5), 1–6.
- Pugh, R., Soetanto, D., Jack, S. L., & Hamilton, E. (2021). Developing local entrepreneurial ecosystems through integrated learning initiatives: The Lancaster case. *Small Business Economics*, 56, 833–847.
- Ratinho, T., Harms, R., & Walsh, S. (2015). Structuring the technology entrepreneurship publication landscape: Making sense out of chaos. *Technological Forecasting & Social Change*, 100, 168–175.
- Ratsimbazafy (2020). *Les enjeux et défis de l'entrepreneuriat à Madagascar en 2018 – Rapport national Global Entrepreneurship Monitor*. [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)
- Ratten, V., & Jones, P. (2018). Bringing Africa into entrepreneurship research. In L-P Dana, V. Ratten, & B. Q. Honyenuga (Eds.), *African entrepreneurship – Challenges and opportunities for doing business* (pp. 9–28). Palgrave Macmillan.
- Ravitch, S. M., & Carl, N. M. (2021). *Qualitative research – Bridging the conceptual, theoretical and methodological*. 2<sup>nd</sup> edition. SAGE.
- Reddy, K., Chundakkadan, R., & Sasidharan, S. (2021). Firm innovation and global value chain participation. *Small Business Economics*, 57, 1995–2015.
- Reid, M., Roumpi, D., & O'Leary-Kelly, A. M. (2015). Spirited women: The role of spirituality in the work lives of female entrepreneurs in Ghana. *Africa Journal of Management*, 1(3), 264–283.
- Renda, M. (2021). *Expand Reality in-company project – A proximity technology business model research in support of healthcare management*. In-Company Project. Master in International Management. Iscte Business School, Iscte-IUL.
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., Lopez-Garcia, P., & Chin, N. (2005). Global Entrepreneurship Monitor: Data collection design and implementation 1998–2003. *Small Business Economics*, 24, 205–231.
- Ribeiro, C. (2000). Em torno do conceito *Locus de Controlo*. *Máthesis*, 9, 297–314.
- Robb, A., Valerio, A., & Parton, B. (2014). *Entrepreneurship education and training: Insights from Ghana, Kenya and Mozambique*. The World Bank. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/845181468030266720/pdf/Entrepreneurship-education-and-training-insights-from-Ghana-Kenya-and-Mozambique.pdf>
- Robson, P. J. A., Akuetteh, C. K., Westhead, P., & Wright, M. (2012). Innovative opportunity pursuit, human capital and business ownership experience in an emerging region: Evidence from Ghana. *Small Business Economics*, 39, 603–625.
- Robson, P. J. A., Haugh, H. M., & Obeng, B. A. (2009). Entrepreneurship and innovation in Ghana: Enterprising Africa. *Small Business Economics*, 32, 331–350.
- Rodrigues, M. L., & Silva, P. A. (2012). Introdução. In M. L. Rodrigues, & P. A. Silva (Eds.), *Políticas públicas em Portugal* (pp. 15–36). INCM.
- Rodrik, D. (2007). *One economics, many recipes: Globalization, institutions, and economic growth*. Princeton University Press.
- Rodrik, D. (2016). Premature deindustrialization. *Journal of Economic Growth*, 21, 1–33.



- Rogers, P. (2007). Theory-based evaluation: Reflections ten years on. *New Directions for Evaluation*, 114, 63–81.
- Rogerson, C. M. (2001). In search of the African miracle: Debates on successful small enterprise development in Africa. *Habitat International*, 25, 115–142.
- Rubin, H. J., & Rubin, I. S. (2012). *Qualitative interviewing – The art of hearing data* (3rd ed.). Sage Publications Inc.
- Sá, A. L., & Sanches, E. R. (2021). The politics of autocratic survival in Equatorial Guinea: Co-optation, restrictive institutional rules, repression, and international projection. *African Affairs*, 120(478), 78–102.
- Sarasvathy, S. D., Dew, N., Velamuri, S. R., & Venkataraman, S. (2003). Three views of entrepreneurial opportunity. In Z. J. Acs, & D. B. Audretsch (Eds.), *Handbook of entrepreneurial research – An interdisciplinary survey and introduction* (pp. 141–160). Springer.
- Sarkar, S., Rufin, C., & Haughton, H. (2018). Inequality and entrepreneurial thresholds. *Journal of Business Venturing*, 33, 278–295.
- Sathyamoorthi, C. R., Makgosa, R., Mphela, T., Ditshweu, T., Pansiri, J., Kealesitse, B., Radikoko, I., Tsheko, T., Setswalo, L., Biza-Khupe, S., Morakanyane, R., Muranda, Z., & Odirile, E. (2012). *Botswana national report 2012*. [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)
- Schillo, R. S., Persaud, A., & Jin, M. (2016). Entrepreneurial readiness in the context of national systems of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 46, 619–637.
- Schücker, M., & Gutmann, T. (2021). Why do startups pursue initial coin offerings (ICOs)? The role of economic drivers and social identity on funding choice. *Small Business Economics*, 57, 1027–1052.
- Sciarelli, M., Landi, G. C., Turriziani, L., & Tani, M. (2021). Academic entrepreneurship: founding and governance determinants in university spin-off ventures. *The Journal of Technology Transfer*, 46, 1083–1107.
- Selden, P. D., & Fletcher, D. E. (2015). The entrepreneurial journey as an emergent hierarchical system of artifact-creating processes. *Journal of Business Venturing*, 30, 603–615.
- Seriki, H. T. (2007). *Teamwork for innovation in Sub-Saharan Africa*. Deutscher Universitäts-Verlag.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217–226.
- Shapiro, A. (1982). Social dimensions of entrepreneurship. In C. Kent et al. (Eds.), *The Encyclopedia of Entrepreneurship* (pp. 72–90). Prentice Hall.
- Sheriff, M., & Muffatto, M. (2014). Reviewing existing policies for unleashing and fostering entrepreneurship in selected African countries. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 19(3), 1450016.
- Sheriff, M., & Muffatto, M. (2015). The present state of entrepreneurship ecosystems in selected countries in Africa. *African Journal of Economic and Management Studies*, 6(1), 17–54.
- Smith, A., Fressoli, M., & Thomas, H. (2014). Grassroots innovation movements: Challenges and contributions. *Journal of Cleaner Production*, 63, 114–124.
- Smith, B., & Viceisza, A. (2018). Bite me! ABC's Shark Tank as a pathway to entrepreneurship. *Small Business Economics*, 50, 463–479.
- Song-Naba, F., & Toé, M. (2017). *Rapport du Global Entrepreneurship Monitor 2016 – l'Entrepreneuriat: Un phénomène en pleine progression au Burkina Faso*. [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)
- Spigel, B., & Harrison, R. (2018). Toward a process theory of entrepreneurial ecosystems. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 12(1), 151–168.

- Spring, A., & McDade, B. E. (1998). Entrepreneurship in Africa: Traditional and contemporary paradigms. In A. Spring & B. E. McDade (Eds.), *African entrepreneurship – Theory and reality* (pp. 1–34). University Press of Florida.
- Stam, E. (2015). Entrepreneurial ecosystems and regional policy: A sympathetic critique. *European Planning Studies*, 23(9), 1759–1769.
- Stam, E., & van de Ven, A. (2021). Entrepreneurial ecosystem elements. *Small Business Economics*, 56, 809–832.
- Startup Genome (2021). *The global startup ecosystem report GSER 2021*. <https://startupgenome.com/report/gser2021>
- Sternberg, R., & Wennekers, S. (2005). Determinants and effects of new business creation using Global Entrepreneurship Monitor data. *Small Business Economics*, 24, 193–203.
- Stiglitz, J. (2006). Civil strife and economic and social policies. *The Economics of Peace and Security Journal*, 1(1), 6–9.
- Stokes, D. (1995). *Small business management*. DP Publications Ltd.
- Sussan, F., & Acs, Z. J. (2017). The digital entrepreneurial ecosystem. *Small Business Economics*, 49, 55–73.
- Sydow, A., Sunny, S. A., & Coffman, C. D. (2020). Leveraging blockchain’s potential – The paradox of centrally legitimate, decentralized solutions to institutional challenges in Kenya. *Journal of Business Venturing Insights*, 14, e00170.
- Taura, N. S., Bolat, E., & Madichie, N. O. (2019). Introduction to African digital entrepreneurship. In N. S. Taura, E. Bolat, & N. O. Madichie (Eds.), *Digital entrepreneurship in Sub-Saharan Africa – Challenges, opportunities and prospects* (pp. 3–8). Palgrave Macmillan.
- Teece, D. J. (2010). Business models, business strategy and innovation. *Long Range Planning*, 43, 172–194.
- Toivonen, T., & Friederici, N. (2015). Time to define what a ‘hub’ really is. *Stanford Social Innovation Review*, online (Apr. 7, 2015).
- Treasury Board of Canada Secretariat (2021). *Theory-based approaches to evaluation: Concepts and practices*. <https://www.canada.ca/en/treasury-board-secretariat/services/audit-evaluation/evaluation-government-canada/theory-based-approaches-evaluation-concepts-practices.html>
- Trovão, S. S., & Batoréu, F. (2013). What's new about Muslim Ismaili transnationalism? Comparing business practices in British East Africa, colonial Mozambique and contemporary Angola. *African and Asian Studies*, 72, 215–244.
- van der Zwan, P., Verheul, I., & Thurik, A. R. (2011). Entrepreneurial ladder in transition and non-transition economies. *Entrepreneurship Research Journal*, 1(2), Article 4.
- van Gelderen, M., Kautonen, T., Wincent, J., & Biniari, M. (2018). Implementation intentions in the entrepreneurial process: Concept, empirical findings, and research agenda. *Small Business Economics*, 51, 923–941.
- van Stel, A. (2006). *Empirical analysis of entrepreneurship and economic growth*. Springer.
- van Stel, A., Carree, M., & Thurik, R. (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small Business Economics*, 24(3), 311–321.
- Verheul, I., Thurik, R., Grilo, I., & van der Zwan, P. (2011). Explaining preferences and actual involvement in self-employment: Gender and the entrepreneurial personality. *Journal of Economic Psychology*, 33(2), 325–341.
- Verma, A., Nguyen, T., & Lee, A. (2022). *Emerging technologies: Critical insights on Metaverse*. <https://gartner.com/en/innovation-strategy>
- Walinga, J. (2008). Toward a theory of change readiness: The roles of appraisal, focus, and perceived control. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 44(3), 315–347.

- Weiss, C.H. (1995). Nothing as practical as good theory: Exploring theory-based evaluation for comprehensive community initiatives for children and families. In J. P. Connell, A. C. Kubisch, L. B. Schorr, & C. H. Weiss (Eds.) *New approaches to evaluating community initiatives: Concepts, methods and contexts* (pp. 65–92). Aspen Institute.
- Weiss, T. (2017). Entrepreneurship for society: What is next for Africa? In B. Ndemo, & T. Weiss (Eds.), *Digital Kenya – An entrepreneurial revolution in the making* (pp. 461–486). Palgrave Macmillan.
- Welter, F., Baker, T., Audretsch, D., & Gartner, W. (2016). Everyday entrepreneurship – A call for entrepreneurship research to embrace entrepreneurial diversity. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(3), 311–321.
- Westhead, P., Wright, M., & McElwee, G. (2011). *Entrepreneurship – Perspectives and cases*. Pearson.
- Wickham, P. (2006). *Strategic entrepreneurship*. 4<sup>th</sup> edition. Pearson Education Limited.
- Williams, C. C., & Kadir, A. M. (2016). The impacts of corruption on firm performance: Some lessons from 40 African countries. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 21(4), 1650022.
- Wong, P. K., Ho, Y. P., & Autio, E. (2005). Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data. *Small Business Economics*, 24(3), 335–350.
- World Economic Forum (2017). *The Global Competitiveness Report 2017-2018*. <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>
- World Economic Forum (2020). *The Global Competitiveness special edition 2020: How countries are performing on the road to recovery*. <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2020>
- World Intellectual Property Organization (2020). *Global Innovation Index 2020: Who will finance innovation?* [https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_gii\\_2020.pdf](https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf)
- Yoon, H., Kim, N., Buisson, B. & Phillips, F. (2018). A cross-national study of knowledge, government intervention, and innovative nascent entrepreneurship. *Journal of Business Research*, 84, 243–252.
- Youssef, A. B., Boubaker, S., & Omri, A. (2018). Entrepreneurship and sustainability: The need for innovative and institutional solutions. *Technological Forecasting & Social Change*, 129, 232–241.