

Capítulo 2

Do Empreendedorismo ao Empresariado Da Revolução Industrial à África Sub-Sahariana Pós-Colonial *Guilherme da Fonseca-Statter*

1. Introdução
2. Empreendedorismo e Empresariado
3. A ideia de empresariado ao longo dos últimos dois séculos
4. As diversas perspectivas sobre a empresa
5. Antecedentes históricos e princípios estruturantes
6. A evolução do primado do motor do desenvolvimento
7. A situação actual em Angola e Moçambique

1. Introdução

Para alguns dos observadores, comentadores da actual situação do ensino das ciências económicas no nível universitário, parece ser um escândalo que hoje em dia os estudantes de economia possam passar vários anos de um bacharelato ou uma licenciatura a discutir temas relacionados com a empresa sem que tenham ouvido falar ou discutido a ideia do “empreendedorismo”. Parece igualmente ser considerado um escândalo que haja cursos sobre desenvolvimento económico que indiquem de forma exaustiva os diversos factores que dificultam ou facilitam, impedem ou permitem, a aceleração do crescimento económico sem que no entanto mencionem as condições sociais, políticas ou culturais nas quais emerge e floresce ou, pelo contrário, estagna ou desaparece, o espírito empresarial. As discussões supostamente esclarecidas sobre as vantagens comparativas dos sistemas de organização social e económica a que nos habituámos a chamar “socialismo” e

“capitalismo” são igualmente notáveis pela ausência de qualquer referência ao papel do empreendedorismo, quando em regime de propriedade colectiva das bens de produção, por contraste com o seu papel quando em regime de propriedade privada (Marc Blaug 1986, pág. 229).

Quando se fala em estudar o fenómeno do empresariado, em particular no contexto específico dos chamados Estudos Africanos, parece evocar-se de imediato a ideia do problema do (não...) desenvolvimento económico da região a que se convencionou chamar de África Sub-Sahariana. A esse respeito deve assinalar-se que, durante décadas, o estudo do fenómeno do empresariado (mesmo quando elaborado por autores de escolas de pensamento não alinhadas com a chamada corrente principal) esteve quase sempre conotado com o estudo das empresas enquanto actores sociais determinantes do devir económico.

No estudo ou reflexão que aqui agora se elabora deixa-se conscientemente de lado um fenómeno paralelo do fenómeno do empresariado no sentido que lhe é tradicionalmente dado por economistas. Estamos naturalmente a referir-mo-nos ao fenómeno do desenvolvimento do empreendedorismo ou empresariado social. Neste capítulo procura fazer-se uma elaboração e reflexão crítica sobre os conceitos de empreendedorismo e empresariado dedicado especificamente a actividades económicas mercantis e sua aplicabilidade ou relevância para a discussão analítica da realidade observada, no dealbar do século XXI, na África Sub-Sahariana em geral e em particular na África de Língua Portuguesa. Fazendo esta reflexão a partir da ideia inicialmente introduzida na análise da economia política por Richard Cantillon (retomada por Jean Baptiste Say e posteriormente reformulada e desenvolvida por autores como Joseph Schumpeter, Alfred Chandler, Adolph Berle, Gardiner Means ou ainda John Kenneth Galbraith), até à sua relevância para a discussão analítica da problemática do desenvolvimento económico e social na África Sub-Sahariana.

Discute-se também a instrumentalização ideológica dos conceitos de empreendedorismo e empresariado no contexto da discussão

relativa à dicotomia “Estado intervencionista” *versus* “Predomínio das ‘forças do mercado’”. Esta discussão é elaborada tendo como pano de fundo a problemática das transições de economias ditas “colectivistas” ou “de Estados socialistas”, para economias ditas “de mercado”, transições essas ocorridas ao longo das duas últimas décadas também na África Sub-Sahariana e tendo em linha de conta o comportamento social observado por parte dos principais actores sociais e agentes da mudança, no caso específico de países da África Austral.

2. Empreendedorismo e Empresariado

Começemos por assinalar que qualquer reflexão ou estudo que se faça sobre a problemática do empreendedorismo ou do espírito empresarial, mesmo se não levarmos em linha de conta as envolventes culturais e políticas, ou então mesmo se não levarmos em linha de conta as condicionantes da História e da Geografia, como a *contrario* terá que ser o caso na situação objectiva e concreta do estudo do empreendedorismo em África (mais concretamente na África Subsahariana e em particular nos Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa), mesmo nessas circunstâncias, o estudo da problemática do empreendedorismo constitui um campo de reflexão onde necessariamente se cruzam perspectivas ou abordagens analíticas próprias de diversas e diferenciadas disciplinas científicas. Desde a sociologia à economia, passando pela psicologia, a antropologia ou a História e mesmo a ciência política.

Por outras palavras, o estudo do empreendedorismo, do empresariado ou do espírito empresarial, mesmo sem os já mencionados referentes culturais, históricos ou geográficos, ou seja, mesmo se conduzido esse estudo num plano de abstracção e de generalidade em que se pretenda, ou se reclame, uma aplicabilidade “universal”, mesmo nessas circunstâncias um tal estudo acaba sempre por ter que assumir como parâmetros da sua “equação” a necessidade de considerar factos e factores que relevam do conhecimento e aplicação de instrumentos analíticos daquelas diversas disciplinas.

Da leitura de alguma da literatura consultada, assim como do teor das respectivas referências cruzadas, parece ressaltar a ideia de que o estudo do fenómeno empresarial seria um campo de estudos específico das chamadas ciências económicas. No entanto, os estudos aí encontrados parecem ignorar sistematicamente as investigações desde há décadas elaboradas por sociólogos, psicólogos e mesmo antropólogos¹⁶, as quais se têm dedicado a explorar, de forma exaustiva, o fenómeno do empresariado. Sendo de assinalar que o inverso não é verdadeiro, na medida em que os estudos e investigações levadas a cabo por sociólogos ou por antropólogos relativas ao referido fenómeno empresarial, levam normalmente em linha de conta as constatações e contributos de economistas que porventura procuram entrar nessa “caixa negra” analítica que (o mais das vezes) tem sido a empresa. Já no caso dos economistas que se reclamam da escola ou abordagem neo-institucionalista e que têm procurado estudar o fenómeno do empresariado, a sua abordagem parece protagonizar um espírito de “invasão” metodológica, trazendo para o estudo do mundo empresarial ferramentas que se terão mostrado mais adequadas para o estudo de fenómenos externos à empresa, e mais concretamente o estudo dos mercados¹⁷.

Poderemos então considerar uma primeira distinção entre dois ramos de conhecimento. Por um lado o estudo do fenómeno do empreendedorismo enquanto ramo (ou uma espécie particular) de uma praxeologia aplicada. Ou seja, o estudo de uma determinada faceta do comportamento humano, o qual estará sujeito a determinados e postulados incentivos e condicionantes de acção. Por outro lado o estudo do fenómeno do empreendedorismo enquanto fenómeno concreto, historicamente observado, assumindo formas

¹⁶ São mesmo de assinalar livros de algum sensacionalismo livreiro dedicados à divulgação das chamadas “culturas empresariais”.

¹⁷ Pode mesmo dizer-se que o neo-institucionalismo pôs o antigo institucionalismo de pernas para o ar, na medida em que este procurava estudar o fenómeno empresarial socorrendo-se de métodos e ferramentas analíticas importadas de outras ciências sociais.

supostamente diversas em determinadas e distintas sociedades. Constituindo esse estudo como que um ponto de encontro de diversas abordagens analíticas relativamente a casos que acabam por ser determinados no plano histórico e geográfico.

Uma outra distinção a estabelecer será a distinção entre, por um lado, o estudo do fenómeno da criação de empresas, seja por parte de determinadas entidades particulares a que chamamos de empresários, seja por parte de determinados ocupantes de poderes políticos e nesse caso supostamente dotados de um maior espírito empreendedor e, por outro lado, o estudo do comportamento empresarial uma vez criada e posta em andamento essa entidade de cariz económico a que chamamos empresa. No primeiro caso estaremos nos campos analíticos da sociologia, da antropologia ou da psicologia social, em que se estudariam as condições propícias ao aparecimento de personagens dotadas de determinadas características de comportamento que os levem a dar início à criação de entidades colectivas destinadas à produção de bens e serviços de carácter mercantil. Por outras palavras, o objecto central de estudo seria aqui o “empresário” *qua* “empreendedor”, ou seja, um agente dotado de uma acção distintamente humana, para utilizar a expressão da chamada Escola Austríaca (a mesma da teoria subjectiva do valor) representada por autores como Ludwig von Mises e Friedrich von Hayek. A esse respeito importa assinalar a distinção estabelecida pelas ditas “modernas teorias da empresa” entre o estudo dos fenómenos mercantis, onde os agentes são supostos actuar de maneira automática (como autómatos pré-programados) e respondendo de forma postulada aos estímulos exteriores, e o estudo do fenómeno da criação empresarial, em que os agentes são supostos actuar segundo as expectativas atribuídas a seres distintamente humanos.

Por outras palavras, e numa primeira abordagem eventualmente susceptível de ser considerada como superficial, estaríamos aqui perante uma típica questão bizantina, na medida em que será indiscutível o facto de todos os agentes envolvidos, seja nos fenómenos do âmbito do mercado, seja nos fenómenos do âmbito da criação de empresas, são indubitavelmente seres humanos a

tempo inteiro, fazendo se calhar pouco sentido (até de um ponto de vista de utilidade heurística) distinguir nessas mesmas pessoas humanas a actuação “pré-programada” dos agentes actuando no mercado, da actuação dita “distintamente humana” dos agentes actuando na criação de uma qualquer empresa.

3. A ideia do empresariado ao longo dos últimos dois séculos

No discurso politicamente correcto deste dealbar do século XXI, a ideia de empresariado aparece-nos inevitavelmente associada à ideia de “iniciativa privada”. Como se a iniciativa da criação de empresas, enquanto entidades de tipo colectivo¹⁸ destinadas ao exercício de actividades de tipo económico fosse algo que pertencesse em exclusivo ao campo de acção da chamada sociedade civil. A verdade histórica é que desde há muitos séculos que também os agentes dos Estados se dedicam de forma regular ao lançamento de empresas com o objectivo específico de “aumentar a riqueza nacional”.

Mas, para efeitos desta exposição, importa para já fazer uma breve e sucinta revisão de como a ideia do empresariado tem vindo a evoluir no campo mais abrangente da análise económica ou da economia política. Nesse sentido, uma primeira constatação é a de que desde o já referido Cantillon (membro precursor da Escola dos Fisiocratas) até aos nossos dias, o percurso histórico da figura do empresário não foi (de todo) isento de sobressaltos. Segundo Formaini (2001), Adam Smith (aquele que é geralmente considerado o “pai fundador” da moderna economia política), terá praticamente passado de lado em relação à figura ou ao papel desempenhado pelo empresário no devir histórico-económico. Embora seja de assinalar que, se é verdade que Adam Smith raramente refere a figura do “*entrepreneur*”, fala repetidas vezes da equivalente figura do “*undertaker*”, mas parece fazê-lo de uma perspectiva de um dado adquirido na paisagem social e

¹⁸ No sentido natural de “colectivo social” ou “conjunto ou associação de um numero indeterminado de pessoas que se reúnem, sob uma determinada direcção hierárquica, com o objectivo explícito de produção de bens e/ou serviços de caracter mercantil”.

económica. Não se ocupando do estudo detalhado da figura do empresário enquanto actor social, com um papel decisivo no desenrolar da cena do desenvolvimento económico.

Entretanto, em contraste com a abordagem da escola da economia política inglesa, os seguidores continentais (em termos cronológicos, saliente-se!) da Escola Fisiocrata, designadamente Jean-Baptiste Say, estudam com detalhe e interesse a figura particular do empresário e do papel por si desempenhado no processo de desenvolvimento da economia. Como nos diz o já referido Formaini, *"the later French political economists improved upon Cantillon's analysis of entrepreneurial behavior by adding what he had omitted, specifically the relationship between entrepreneurs and the sources of capital available for economic innovation"*¹⁹ (Formaini, 2001).

Segundo nos refere Joseph Schumpeter, o economista David Ricardo, assim como os economistas ricardianos que se lhe seguiram, ou ainda Nassau Senior, não só não levaram em linha de contas as sugestões ou ideias de Jean-Baptiste Say como fizeram como que uma exclusão da figura do "empresário" da cena analítica da economia política. Para os ricardianos, assim como para Marx, o sistema ou processo económico funciona por si mesmo, bastando para isso a preexistência de capital, em quantidade adequada. (Schumpeter 1950, pág. 556).

No caso de Marx a figura do empresário, enquanto sujeito autónomo e objecto de estudo analítico, como que desaparece do campo da análise, engolida na problemática da luta de classes, sendo virtualmente subsumida na classe mais abrangente da burguesia capitalista. Tal omissão (ou falta de interesse por parte de Marx) relativamente ao papel dessa figura específica e particular do mundo económico que é o empresário (subsumindo-o por assim dizer, e tal como já foi dito, na figura mais genérica do burguês

¹⁹ "Os posteriores economistas políticos franceses melhoraram a análise de Cantillon relativa ao comportamento empreendedor ao adicionarem aquilo que ele tinha omitido, especificamente a relação entre os empresários e as fontes de capital disponível para a inovação económica" (tradução deste autor).

capitalista), é tanto mais estranha quanto é certo que se diz de Marx que terá sido o primeiro dos pensadores em geral, e dos economistas em particular, quem terá introduzido na análise histórica socio-económica, o papel fundamental da transformação tecnológica²⁰. Em todo o caso, e a esse respeito é igualmente de assinalar que já então Saint-Simon tinha exposto as suas ideias relativamente ao papel crucial desempenhado (ou a desempenhar) pelas "classes" de cientistas, engenheiros e industrialistas (ou "organizadores da produção", diríamos nós aqui) relativamente ao processo societal de desenvolvimento económico. É certo que Saint-Simon defende estas ideias no contexto da sua defesa ou proposta de uma economia planificada. Mas não deixará de ser curioso que já em 1830 havia a assinalar, por parte de Saint-Simon e dos seus seguidores, uma explícita referência de carácter objectivo ao papel dos "industrialistas", sendo que tal referência resultava da observação da realidade histórica concreta, então em evolução (a chegada da Revolução Industrial a França), antes de ser uma proposta de carácter normativo relativamente a uma eventual futura organização da economia e da sociedade.

Por outro lado, com os trabalhos de Carl Menger e William Jevons, ou de Léon Walras e de Alfred Marshall, a figura do empresário praticamente desaparece da cena histórica. O desaparecimento de cena de um actor social com a importância histórica que hoje lhe é reconhecida parece estar associado ao predomínio analítico da esfera da distribuição relativamente ao estudo da esfera da produção. E aí, no estudo da esfera da distribuição, ao predomínio analítico da abordagem marginalista na determinação dos preços assim como à concepção de modelos de equilíbrio ou daquilo a que Von Mises veio a chamar de "*evenly rotating economy*"²¹. É assim

²⁰ Uma tal omissão (do papel do empresário enquanto agente eventualmente externo aos detentores da posse do capital) poder ter tido algumas consequências analíticas sobre o funcionamento do capitalismo por parte de Marx e de alguns dos seus seguidores.

²¹ "Economia em rotação equilibrada". Modelo de equilíbrio estático e portanto sem as perturbações da inovação técnico-científica ou de processos, tal como são usualmente atribuídas à figura do empresário *qua* empreendedor

e neste contexto que se vem a verificar como que uma bifurcação acadêmica no estudo da economia: por um lado a emergência e triunfo da abordagem marginalista, por outro lado a emergência (e posterior relativa obscuridade) das escolas institucionalista e histórica.

Entretanto importa assinalar que um dos problemas fundamentais que então (como aliás já há muitas décadas) parecia “incomodar” os economistas era a origem, a natureza e a justificação ética para a existência do lucro. Na sua obra *“Risk, Uncertainty and Profit”* (1921), Frank Knight estabeleceu pela primeira vez a sua famosa distinção entre “risco” (um estado histórico da Natureza de carácter aleatório mas de probabilidade susceptível de computação) e “incerteza” (algo também de natureza aleatória, mas de probabilidade desconhecida e não susceptível de qualquer cálculo). Enquanto que no caso do risco de aleatoriedade computável é possível calcular um custo que virá a fazer parte da equação de custos da empresa, reflectindo esses custos na estrutura de preços a praticar, no caso da incerteza não computável, terá que ser a empresa (ou melhor, o empresário) a arcar com a totalidade das consequências da decisão tomada de investir em algo de novo e incerto. Para Knight e seus seguidores, o gestor empresarial lida com o risco enquanto que o empresário ou empreendedor lida com a incerteza. O gestor empresarial faz um cálculo económico dos custos da assunção do risco e não haverá aí lugar à inclusão de uma “parcela de lucro”. Enquanto que o empresário ou empreendedor lida com a incerteza, está preparado para assumir os seus custos e, se acertar, tem o prémio do lucro. Ainda segundo esta escola de pensamento, não havendo a iniciativa e a capacidade ou predisposição para assumir os riscos da incerteza de probabilidade não calculável, a economia tenderia para um estado estacionário. Por outras palavras, a economia tenderia para a já referida situação de *“evenly rotating economy”*.

Essa mesma problemática da natureza e origem do lucro, está também na base da polémica “virtual” que Max Weber viria a travar

com Marx no que respeita às origens do capitalismo. Para Max Weber o espírito empresarial, com a sua capacidade de iniciativa, trabalho árduo e poupança individual, seria aquilo que viria a estar na origem do desenvolvimento social e económico de uma qualquer sociedade. Sendo que, nessas circunstâncias, o lucro seria a recompensa justa da poupança, da iniciativa e do “trabalho árduo” dos membros mais empreendedores de qualquer sociedade. A esse respeito Max Weber faz uma explícita apologia do estilo de vida supostamente austero, discreto e não ostentatório dos empresários (alegadamente impregnados de um suposto ou alegado espírito calvinista), em contraste com a descrição feita por Thorstein Veblen relativamente ao estilo de vida ostentatório das classes do lazer, nos países mais industrializados nos fins do século XIX.

É também nesse contexto (da explicação teórica das origens do lucro) que vêm a surgir os trabalhos do já referido Frank Knight, aliás na esteira de autores como John Bates Clark e Herbert Davenport (Gunning, 2000). Entretanto e para além da explicação avançada sobre a natureza e origem do lucro, para Frank Knight o empresário surge como sendo um agente que representa os interesses ou as preferências dos consumidores e nessa função, como que antecipando as tendências da Procura, inicia a esse respeito o desenvolvimento ou reformulação da estrutura técnica da Oferta.

Por seu lado, Schumpeter começa por fazer a análise do processo de desenvolvimento económico, tendo como ponto de partida a já então convencional representação de um fluxo circular de bens e serviços, deslocando-se em sentido oposto a um outro fluxo circular de equivalentes de dinheiro. Sendo que, num primeiro momento analítico, desses fluxos circulares estão ausentes (apenas para efeitos de análise) quaisquer inovações ou avanços tecnológicos. Ou seja, o famigerado estado estacionário modelado pelo esquema de equilíbrio geral de Léon Walras. É neste esquema analítico que Schumpeter faz intervir a figura do empresário *qua* empreendedor. O empresário aparece-nos assim como um agente perturbador do equilíbrio preexistente dando origem a uma nova busca de um novo

equilíbrio mas já a um nível superior de desempenho da função económica. Seria essa então a origem e causa do processo histórico do desenvolvimento económico. Em todo o caso, e no que diz respeito à função social de inovação e iniciativa de empreendimentos, importa assinalar que Schumpeter evoluiu a partir de uma posição inicial expressa na sua "Teoria do Desenvolvimento Económico"²², posição essa em que se considera a actuação do empresário como um factor externo ao fluxo circular de uma economia estacionária, para uma posição expressa em "Capitalismo, Socialismo e Democracia", obra em que a função inovadora do empresário (e perturbadora do equilíbrio preexistente) é como que interiorizada (e disciplinada) na grande corporação industrial, então em plena ascensão.

No período entre as duas guerras mundiais e em complemento da análise micro-económica, temos a como que (re)emergência da análise macro-económica do keynesianismo. Como assinala Joan Robinson (1973), um dos grandes contributos da "Teoria Geral" de Keynes terá sido o corte radical com a ortodoxia neoclássica, de carácter axiomático, em que a racionalidade reclamada para o sistema pelos seus proponentes e defensores era tida como sendo de carácter "eterno" (logo fora do tempo concreto, histórico, social e humano) e "universal" (logo fora de todo e qualquer contexto geográfico e cultural). Ainda segundo a mesma Joan Robinson, Keynes terá procurado, explícita e especificamente, estudar a economia concreta do seu tempo, com o intuito de compreender e explicar o que estava objectivamente a acontecer com as sociedades concretas, histórica e culturalmente condicionadas, que lhe era dado conhecer. Nesse sentido poderíamos dizer que Keynes (re)abriu o caminho para o futuro encontro dos campos de interesse da teoria económica, da sociologia e da antropologia. Dizemos que (re)abriu pela simples razão de que já Marx e Engels tinham reflectido e escrito sobre as relações entre a História e a Cultura, por um lado, e a Economia Política, por outro. Acrescente-

²² Publicada em Alemão em 1912 e disponível em Inglês só em 1932.

se, de passagem, que num mais profundo nível de análise do pensamento neoclássico em Economia, a sociedade na sua globalidade era concebida como um todo harmonioso e sem internos conflitos de interesse. Ou seja, na sociedade não existiriam classes nem outros grupos sociais que pudessem ter entre si interesses contraditórios. Entretanto e no que diz respeito a uma discussão teórica ou histórica da figura do empresário, Keynes parece limitar-se a referir os *“animal spirits”* que levariam alguns membros da espécie humana, em sociedade históricas concretas e em maior grau do que outros, a decidirem-se por tomar a iniciativa do investimento e a assumir as responsabilidades e os riscos a isso associados.

4. As diversas perspectivas sobre a empresa

No contexto dos Estudos Africanos, quando se procura fazer uma reflexão sobre a natureza e origem da empresa enquanto eventual motor do processo de desenvolvimento, somos forçados a considerar uma abordagem que leva necessariamente em linha de conta a perspectiva histórica concreta da criação destas ou daquelas empresas, assim como do seu relacionamento com o papel regulador do Estado.

O estudo das origens e da razão de ser da firma ou empresa, considerado esse estudo de uma perspectiva da análise económica convencional, acaba por vir a constituir um tema fascinante em epistemologia aplicada às ciências sociais. De um ponto de vista do paradigma convencional em análise económica neoclássica, não haveria lugar ao estudo da empresa enquanto objecto de estudo de per se. A análise neoclássica seria suposta dedicar-se em primeiro lugar e sobretudo ao comportamento emergente, expectado ou observado, dos mercados e, por conseguinte, aos mecanismos de formação dos preços aí actuates. É por essa razão que, para diversos autores, a análise neoclássica e os seus praticantes não teriam que se intrometer no estudo dos mecanismos internos dos produtores de bens e serviços, ou seja, das empresas. Nas palavras de Arthur Pigou “não compete aos economistas ensinar fabricantes de tecidos de lã como fazer e vender lã, nem ensinar

fabricantes de cerveja como fazer e vender cerveja” (em Foss and Klein, 2005).

É assim que se explica que durante décadas tenhamos tido uma teoria económica com empresas, mas não uma teoria económica das empresas. Recorrendo à terminologia utilizada por Ludwig von Mises, o estudo das interações no mercado seriam do âmbito da disciplina por ele designada como “Catalaxia”²³, enquanto que o estudo das interações que decorrem no interior da empresa, tal como aliás o estudo das condições que propiciam a atitude e o comportamento conducente à criação de empresas, seriam já do âmbito da disciplina “Praxeologia”, ou “estudo da acção distintamente humana”, de que o estudo do comportamento empresarial seria apenas uma das muitas ramificações.

Por outras palavras, o estudo da empresa – e por maioria de razão o estudo do espírito empreendedor e do empresariado – seria antes um campo de estudo em que seria adequada a intervenção investigadora de sociólogos ou de antropólogos. No caso da problemática organizacional ou combinação óptima de factores e desenvolvimento de esquemas de motivação para a acção coordenada dos colectivos sociais que são as empresas, teríamos também o estudo por parte de psicólogos e mesmo de engenheiros. Temos assim que durante décadas a figura da empresa, actor social privilegiado na cena da actividade económica, permanece no entanto fora do campo de estudo da linha principal em análise económica. A única ferramenta analítica utilizada nesse domínio

²³O termo “*catalactics*” terá sido inventado em 1838 pelo Arcebispo Richard Whately como um nome para a disciplina teórica que explicasse o funcionamento dos mercados, vindo também a ser utilizado por F.A. von Hayek.

<http://www.aare.edu.au/99pap/dev99089.htm>

O arcebispo Whateley é considerado um opositor das ideias de David Ricardo (teoria laboral do valor) sendo precursor da teoria subjectiva do valor tal como veio a ser formulada pelos marginalistas cerca de 100 anos mais tarde.

Dizia Whateley que o valor das pérolas não era determinado pelo custo laboral dos pescadores que as iam apanhar, mas era sim a sua procura, como símbolos de riqueza, que fazia os pescadores darem-se ao trabalho de as procurar.

Como se pode ver vem de longe o erro simples e elementar das dicotomias analíticas.

era a conhecida “função de produção”, através da qual a firma ou empresa era suposta otimizar a combinação produtiva dos distintos tipos de factores. Utilizando para isso os postulados inerentes à figura do *“homo economicus”*.

Perante esta situação, se calhar insólita, vários economistas procuraram penetrar nessa caixa negra cujo interior até aí se tinha ignorado. Considerando que no mercado se trocam ou transaccionam bens e serviços, quer finais quer intermediários, e considerando também que esse estudo era considerado como o estudo primário e fundamental para compreender as condições conducentes (ou não) a uma qualquer situação de equilíbrio, temos assim que o estudo da actuação interna das empresas, da sua razão de ser e suas fronteiras, acaba por corresponder a uma passagem analítica das esferas da circulação e distribuição para a esfera propriamente dita da produção.

Seria no entanto interessante reflectir sobre o facto de que a empresa permanecesse assim como que fora do âmbito das matérias de estudo próprias de economistas, facto esse que naturalmente se nos deveria apresentar como algo de insólito. Muito em particular se considerarmos que o taylorismo (“velho” de décadas) não deixa de ser também uma introdução da figura analítica do *“homo economicus”* (com a maximização da sua função individual de utilidade) no campo da teoria organizacional. Isto na medida em que só dessa forma se garantia um elevado grau de previsibilidade do comportamento por parte dos actores sociais envolvidos. Para o caso, os diversos tipos de trabalhadores e operários, quadros técnicos, directivos e administrativos.

Ao penetrar no interior na empresa enquanto organização social dedicada à produção de bens e serviços, os economistas neoclássicos (seguindo aliás as ideias de autores como Kenneth Arrow e Gerard Debreu (em Foss and Klein, 2005)) no seu natural esforço de formalização da análise e da exposição, acabam por ter de recorrer a ferramentas que procuram a universalidade quer no Tempo quer no Espaço. Isto apesar de um tal esforço de formalização ser aplicado a temas como a contratualização da

relação hierárquica entre os diversos agentes ou actores sociais participantes do contrato, mais ou menos “completo”, estando esses actores sociais de posse ou com acesso à informação de forma mais ou menos simétrica ou assimétrica. Tudo elementos intrinsecamente dependentes da conjuntura histórica, cultural e geográfica.

Parece assim resultar evidente o carácter a-histórico desta conceptualização da empresa. O papel do empresário *qua* gestor ficaria então reduzido à elaboração de estratégias com base no seu particular acesso a determinada informação sobre futuros “estados da Natureza”, levando em linha de conta as esperadas estratégias alternativas por parte dos seus concorrentes, assim como as estratégias de comportamento organizacional por parte dos trabalhadores de diversos tipos e formações com quem tenha estabelecido contratos, supostamente destinados à procurada minimização dos inevitáveis custos de transacção. Numa formulação mais sofisticada, a empresa é modelada segundo os mais diversos parâmetros e, no limite, ela converter-se-ia numa entidade susceptível de programação algorítmica e logo a ser considerada num mesmo plano epistemológico do nosso já conhecido “*homo economicus*”.

Quando se discutem as mais recentes perspectivas no campo das teorias da empresa, quer enquanto fenómeno social quer enquanto agente económico, podem identificar-se – em linhas muito gerais – as seguintes correntes ou escolas de pensamento:

- As Teorias dos Custos de Transacção, tal como inicialmente elaboradas por Ronald Coase (1937) e posteriormente desenvolvidas por Oliver Williamson (1985)
- A Teoria Neoclássica da Agência e dos Direitos de Propriedade, representada por Armen Alchian (1987), Yoram Barzel (1989), Harold Demsetz (1988) e Martin Ricketts (2002)
- A Abordagem Evolucionista às Capacidades de Aprendizagem e às Rotinas, tal como discutido em Richard Nelson e Sidney Winter (1985)

- A Teoria das Firms “J” e “H”, formulada por Masahiko Aoki (1990), e finalmente,
- A abordagem da Teoria da Regulação, tal como formulada por Michel Aglietta (1982).

Aquilo que aqui nos importa reter destas diversas perspectivas sobre a realidade empresarial, acaba por se poder resumir na asserção de um certo relativismo analítico. Todas estas abordagens têm (como será evidente) os seus méritos específicos contribuindo, cada uma à sua maneira, para uma mais abrangente compreensão do mundo empresarial, da sua problemática e das suas motivações. O que todas estas abordagens parecem ter em comum será também a pretensão de se apresentarem como explicações mais completas ou mais adequadas do que o modelo neoclássico do “*homo economicus*”, o qual converte a empresa num colectivo social sob a forma de uma caixa negra em cujo interior não interessava penetrar. Nestas “novas” teorias da empresa aquilo que se pretende é justamente “penetrar no interior” dessa postulada caixa negra da análise micro-económica de raiz marginalista.

O artigo de Ronald Coase (“*The Nature of the Firm*”, 1937) parece assim ser considerado como o ensaio que está directamente na origem da moderna teoria da empresa. A julgar pelo que nos dizem Foss e Klein (2005) “o contributo principal de Coase teria sido a descoberta do “custo de utilização do mecanismo dos preços”, sendo que esse custo resultaria reduzido ao mínimo possível se fosse interiorizado numa empresa”. Em vez de estar sujeito às permanentes oscilações de um qualquer mercado onde os proprietários dos diversos factores participassem (de forma permanente e regular) numa espécie de leilão contínuo. Fica-nos pois assim a sensação que aquilo que Coase terá conseguido foi, de certa forma, o transpor para o interior das empresas a útil ficção analítica do chamado “*homo economicus*”. Essa transposição é feita adicionando ao comportamento postulado desse “*homo economicus*” a praxis da legalidade contratual entre quaisquer actores sociais envolvidos num processo de produção, ainda que dotados de distintas capacidades negociais e de execução, até por

via das já referidas diferenças no acesso à informação sobre os diversos e/ou previsíveis “estados da Natureza”.

No caso destas diferenças de acesso à informação é de assinalar o importante contributo de Von Hayek ao discutir a situação ou condição “natural” dos consumidores enquanto “*price takers*”²⁴. Em “*On the Use of Knowledge in Society*” (1945) Friedrich von Hayek chama a atenção para a situação privilegiada dos candidatos a empresários, pelo facto de terem acesso a informação sobre diferentes artigos, bens ou serviços disponíveis em mercados distintos e distanciados entre si. É justamente esse privilégio de acesso diferenciado a informação de tipo económico que vai permitir estabelecer uma vantagem de partida para o lançamento de empresas que sejam capazes de aproveitar e beneficiar da oportunidade conjuntural de diferenças de preços em mercados geograficamente distintos. Os historiadores africanistas que tenham investigado o fenómeno do comércio trans-sahariano de longa distância ou a prática de comércios trans-fronteiriços estão bem familiarizados com esta vantagem por parte de todos aqueles que têm a possibilidade de “ver mais longe”.

No caso das teorias dos custos de transacção estas procuram explicar a existência inicial das empresas como mecanismos sociais para minimizar os custos de transacção, inerentes ao funcionamento do mercado, designadamente os custos de negociação e de acesso à informação. Nesse caso e a esse respeito haveria que assinalar o facto de que é preciso também considerar o problema desde um ponto de vista de eficiência social total, até na medida em que a própria engenharia de produção (de quaisquer bens ou serviços) impede (pela própria natureza das coisas) que se possa sempre “minimizar” custos de transacção pela “simples” interiorização desses custos, subtraindo esses custos de transacção a um supostamente mais custoso processo negocial do mercado (em “*tatönements*” ou “às apalpadelas”).

²⁴ Diz-se de todos aqueles que não estão em posição de influenciar os preços a que são apresentados nos mercados os bens ou serviços, sejam de produção ou de consumo.

No caso da teoria neoclássica da Agência e Direitos de Propriedade temos subjacente a problemática do contrato comercial e da relação de contratação e delegação de poderes entre proprietários e gestores. Basicamente a questão levantada é uma de “quem é dono do quê” e de que forma se condiciona ou impõe um determinado comportamento económico, através de um contrato de delegação de poderes decisórios. Temos aqui subjacente o cruzamento de duas temáticas distintas ainda que complementares. Por um lado (e desde logo), a temática da socialização do capital (designadamente a fragmentação ou dispersão dos títulos de propriedade) a qual está, por outro lado, cruzada ou sobreposta com a temática do comportamento dos gestores, públicos ou privados.

A esse respeito é de assinalar que à lógica comportamental postulada (ou considerada como observada), por parte desta abordagem para um determinado ambiente social e económico (tipicamente a situação da economia norte-americana), sobrepõe-se uma lógica de solidariedade e reciprocidade entre os actores, com base na pertença comum a um determinado grupo social.

Por sua vez, a abordagem evolucionista perspectiva a empresa como uma entidade a ser considerada desde um ponto de vista orgânico e acaba por também se cruzar, por um lado, com a abordagem dos custos de transacção, ao considerar a interiorização do “saber fazer” adquirido na empresa e sua respectiva valorização económica assim como, por outro lado, com os estudos de antropologia cultural aplicada às empresas. E é justamente neste contexto que se fala de empresas de tipo “alemão”, “francês”, “sueco” ou “japonês”, tendo em conta a carga histórica e institucional em que se desenvolveram as empresas em cada um destes (e doutros) países. Diremos então que é assim que se compreende uma eventual busca (por parte de estudiosos) de alguma especificidade das empresas de tipo “africano”.

Vista pelos olhos da Sociologia a empresa é simultaneamente um local de produção, uma organização e uma instituição (Christian Thuderoz, 1997). Pressupõe, por seu lado, a existência de trabalho assalariado, operações laborais de carácter colectivo estruturado

em processos e tarefas, coordenadas por uma hierarquia, para além de pressupor também a normal existência de um fundamental conflito de interesses, no que respeita à distribuição do produto final, entre aqueles que se caracterizam pela posse dos meios de produção e aqueles que se caracterizam pela posse de apenas uma determinada capacidade laboral específica. Em resultado desta perspectiva mais comum na sociologia da empresa, é natural que o fenómeno da micro-empresa tenha normalmente estado fora do campo de estudo dos sociólogos da empresa e mais no campo específico da sociologia do desenvolvimento.

Entretanto, a moderna versão da empresa aparece no palco da História com o alvor do capitalismo industrial, ou seja, nas ultimas décadas do século XVIII e primeiras décadas do século XIX. Poder-se-ia no entanto referir alguns exemplos de precedentes históricos como sejam o surgimento de casas bancárias do Norte da Itália e da Flandres prenunciando um novo sistema macro-social emergindo da decadência do sistema feudal. É então assim que a empresa é hoje perspectivada como uma organização formal e estruturada que se propõe alcançar ou prosseguir determinados objectivos de negócio e na qual a inovação e adaptação ao meio, e aos constrangimentos político-sociais, são dados normais das suas operações. Em resultado da sua existência e da motivação basilar da sua entidade directora (a obtenção e maximização do lucro, motivação essa postulada pelos modelos analíticos mas também objectivamente verificada na praxis social), a empresa começa por ser primeiramente concebida, ou perspectivada, pela ciência da “Economia Política” (lembramos que o termo “*economics*” só vem a aparecer mais tarde com Alfred Marshall) como sendo o *locus* da acumulação capitalista, enquanto que o proprietário da empresa (ou empresário, *qua* empreendedor) como sendo o proprietário do capital e o agente da mudança, inovação e acumulação.

Lembramos que um dos contributos originais de Jean Baptiste Say (por vezes considerado discípulo e divulgador da obra de Adam Smith) para a Economia Política, terá sido justamente o ter

perspectivado as funções de inovação, mudança e acumulação (separadamente da posse do capital) como sendo as funções próprias e específicas do empresário (Mark Casson, 1982). Para Jean Baptiste Say, assim como mais tarde para os marginalistas, o lucro seria então o prémio do empreendimento e da tomada de risco.

Como assinalamos mais acima, sendo a empresa um local de acumulação, é também o local privilegiado de apropriação privada do capital acumulado o que naturalmente propiciará o ambiente social onde acabam por emergir naturais tensões e conflitos de classe no que diz respeito justamente ao tipo de apropriação que seja efectuado dos excedentes produzidos e sua posterior acumulação. No caso concreto das empresas emergentes nos países africanos, e dada a estrutura de porosidade entre os universos familiar e empresarial, esses conflitos e tensões assumem por vezes especificidades locais. Tal deve-se ao facto, constatado por investigadores, de coexistirem no terreno redes de reciprocidade de âmbito familiar ou étnico juntamente com redes de relações formais entre empresas.

5. Antecedentes históricos e princípios estruturantes

Tal como a conhecemos hoje, a empresa tem uma evolução histórica perfeitamente inserida na evolução geral do sistema capitalista. Poderemos até simplesmente constatar que a empresa é mesmo o agente principal da evolução geral do capitalismo, incluindo-se aí a prosaica evolução das técnicas de gestão e contabilidade. A empresa tem também evoluído, quer como um conceito económico (até nas suas diversas manifestações históricas concretas), quer como um específico conjunto de arranjos organizacionais dos factores de produção. Embora seja verdade que em grande parte as origens da empresa estão associadas àquilo que se convencionou chamar de iniciativa privada, também é verdade que muitas das empresas concretas que hoje existem têm a sua origem em decisões estatais e capitais públicos. Claro que o evento que aqui nos interessa, em termos da evolução recente da economia mundial globalizada em geral e da economia da África

Subsahariana em particular, é a emergência e triunfo da empresa privada como um *locus* independente e separado de actividade económica mercantil, a qual emergência está indissociavelmente ligada ao fenómeno da Revolução Industrial. Antes disso, a quase totalidade da actividade económica, mesmo aquela de carácter marcadamente mercantil, tinha lugar quer no âmbito da economia doméstica, quer no âmbito de projectos estatais, mas com objectivos explicitamente económicos. O primeiro princípio estruturante a reter seria então o do primado da “iniciativa privada” como fonte original da existência da entidade a que viemos a chamar “empresa”.

Este primeiro princípio estruturante da análise da empresa deve no entanto ser visto no seu contexto histórico e geográfico. No caso concreto da situação verificada na África Subsahariana e na sequência dos múltiplos programas de ajustamento estrutural ali sucessivamente impostos aos diversos Estados nacionais, por parte das instituições do chamado “*Washington Consensus*”, haverá que ter em linha de conta o fenómeno da transferência da titularidade da propriedade da empresa, do Estado para capitalistas privados, não poucas vezes dirigentes político-administrativos entretanto reconvertidos em empresários. A esse respeito deve-se referir a observação já feita algures de que, em todo o caso, no período imediatamente a seguir às independências, as burocracias estatais ou estruturas públicas administrativas (então em emergência e expansão) constituíam de maneira quase exclusiva o natural terreno de actividade, de oportunidades de carreira e de estatuto social e económico, para todos os jovens recém graduados ou militantes “de vanguarda” dos movimentos de libertação nacional.

Entretanto, temos assim que a sociedade industrial “*latu sensu*” tem sido comumente definida, com sendo aquela em que se verifica uma radical diferenciação entre a “empresa” como local de trabalho e produção e a “família” como local das relações sociais primárias, sendo então de reter esta diferenciação como o nosso segundo princípio estruturante. Sendo essa diferenciação, entre o universo

da família e o universo da empresa, também usualmente considerada como um vector de modernidade.

Trata-se como é evidente de uma definição de tipo ideal na medida em que na vida real sempre se acaba por encontrar um continuum de organizações, desde a “família” pura e simples (em que são supostos predominar as chamadas relações sociais primárias de afectividade e reciprocidade) até à supostamente impessoal estrutura da empresa, em que são supostos predominar os comportamentos sociais postulados pela ficção teórica do chamado “*homo economicus*”. Este *continuum* resulta naturalmente da existência de empresas familiares em que um certo tipo de relações assumem também um carácter de relações de eficiência e eficacidade ainda que entremeadas com relações de afectividade e lealdade recíproca, assim como do facto de também nas grandes organizações empresariais sempre aparecerem relações pessoais de tipo primário em resultado da frequência e proximidade de contactos, em princípio estritamente profissionais.

Outros princípios estruturantes que são de referir, apenas para que constem, serão a divisão do trabalho e a especialização de tarefas, assim como a adopção de práticas de registo de transação e de contabilidade e a postulada existência da racionalidade económica na tomada de decisão. A respeito da divisão social do trabalho e especialização de tarefas, deve no entanto salientar-se que uma tal divisão não é apanágio exclusivo do mundo empresarial, até na medida em que, mesmo no âmbito do universo da família e, por maioria de razão, no âmbito do universo das burocracias estatais, se verifica também uma mais ou menos detalhada especialização e divisão funcional de tarefas.

Entretanto a transição para uma sociedade pós-industrial, a qual transição se supõe actualmente em curso, implica também uma mudança profunda num outro e ultimo princípio estruturante da empresa, tal como tem sido concebida ao longo dos últimos dois séculos: o princípio da presença ou concentração física de dezenas, centenas ou milhares de trabalhadores, em determinados locais de trabalho, com o objectivo específico e regular de executar

as tarefas e processos correspondentes à produção de bens e serviços mercantis. Depois de um longo processo social de concentração física geográfica das actividades de produção em determinados locais de trabalho, processo esse que teve, por um lado, um carácter estruturante no que diz respeito ao processo de urbanização e à ocupação do território e, por outro lado, um carácter desestruturante no que diz respeito às tradicionais redes de reciprocidade familiar, assistimos hoje (neste virar de milénio e com a disseminação mundial da utilização de novas tecnologias de comunicação, transporte e processamento da informação), a um processo global de dispersão e desconcentração dos locais de trabalho com profundas implicações nas relações de poder que entretanto se tinham estabelecido entre os diversos actores sociais em presença. Muito em particular no que diz respeito à mobilidade dos factores, em particular o Trabalho e seus representantes colectivos de tipo sindical.

6. A evolução do primado do motor do desenvolvimento

Esboçámos mais acima, em linhas necessariamente muito gerais, a evolução histórica da ideia de empresa e empresariado no contexto da evolução da análise económica.

Tivemos entretanto a Segunda Grande Guerra e o período de reconstrução a que economistas franceses chamam de “Gloriosos Trinta Anos”. No que diz respeito ao tema deste livro, a esses “gloriosos anos” veio a seguir-se o período da grande onda de descolonização a que se seguem na África Subsahariana os esforços nacionalistas que procuram encetar em cada novo país, processos de modernização e desenvolvimento acelerado, nos campos político, cultural, social e económico.

Relativamente a esses “gloriosos Trinta Anos” (e cingindo-nos aqui apenas aos países mais destroçados pela destruição física provocada pela guerra), importa salientar o papel determinante então assumido pelos diversos Estados relativamente ao processo global de reconstrução e desenvolvimento social e económico. Foi assim criada toda uma lógica e uma dinâmica social e política de atribuição às instâncias públicas do papel primordial na iniciativa do

lançamento de empreendimentos de tipo empresarial. Muito em particular quando se considerava que os montantes e tipos de risco envolvidos eram de molde a não incentivar a chamada iniciativa privada a tomar a decisão de investimento nesse tipo de projectos. Temos assim o fenómeno do planeamento estatal de actividades e empreendimentos de carácter estritamente económico. Desde a planificação indicativa em França até aos “planos de fomento” num país com a dimensão de Portugal. No que diz respeito aos países africanos que aqui mais nos ocupam, é também o período de avaliação e lançamento por parte do Estado de alguns mega-projectos de carácter económico, de que é exemplo paradigmático o caso da Barragem de Cahora-Bassa em Moçambique.

Entretanto esse período ou ciclo de expansão das actividades económicas que tinham subjacentes as normais necessidades da reconstrução do pós-guerra acaba por chegar ao fim com os chamados choques petrolíferos no início dos anos Setenta. O que vem a coincidir com o topo da onda de longo prazo de Kondratieff, assinalada por diversos observadores, designadamente os que se inscrevem na linha de pensamento da escola do sistema-mundo.

Entretanto e no que diz respeito à descolonização na África Subsahariana, ao chegarem ao poder, todos os movimentos de libertação nacional se propuseram, basicamente, três grandes objectivos: independência política, modernização do Estado e industrialização da economia. Se começarmos pelo último dos objectivos, a economia, é no entanto fácil de verificar que a industrialização que houve em cada país, foi apenas aquela que se inseria directamente na lógica de funcionamento da economia mundial, embora se possam assinalar casos que parecem apresentar-se como “excepções que confirmam a regra” (para utilizar aqui uma expressão comum e que no entanto pouco ou nada tem de rigor metodológico). Um caso representativo será a industrialização da Zâmbia, efectuada à volta da actividade mineira do cobre (para além de cobalto, chumbo e zinco). A industrialização feita pela refinação local dos minérios, fazia todo o sentido de um ponto de vista da lógica global do sistema, e como tal foi um sucesso até o dito sistema entrar em fase de retracção e curva

descendente, em princípios dos anos Setenta. Ainda no mesmo país, já a “industrialização” por via de uma linha de montagem de automóveis da FIAT²⁵, em Livingstone, era apenas um daqueles “elefantes brancos” a que não souberam resistir muitos dos dirigentes africanos.

No que diz respeito ao modo de inserção dos países africanos na economia mundial, o referido caso da Zâmbia é apenas mais um e representativo desse modo de inserção. Basicamente através da produção e fornecimento de matérias primas com interesse para as empresas dos países mais desenvolvidos. Sendo que normalmente a iniciativa original de lançamento dessas empresas “locais” fora em todo o caso uma iniciativa originada no exterior e com recurso a capitais também vindos de fora. Por outro lado, a emergência dos novos países e a necessária construção dos respectivos Estados nacionais propiciam uma abundante panóplia de oportunidades de carreiras com prestígio local e de possibilidades de afirmação pessoal, por parte daqueles elementos dotados de maior capacidade de iniciativa e empreendedorismo. Num eventual ou virtual mercado de gente com capacidade para iniciativas empresariais era claramente visível um profundo desequilíbrio entre a “oferta” e a “procura” sendo que, se porventura existia uma “procura” potencial de candidatos a empresários, a “oferta” era praticamente nula na medida em que essa possível “oferta” de quadros e potenciais empresários era totalmente absorvida pela “procura” de quadros políticos e administrativos. Não será assim de admirar que da junção de uma filosofia (então prevalecente) do Estado interventor na actividade económica, com a necessidade de construção do Estado e respectiva superestrutura político-administrativa, tenha vindo a resultar uma gritante escassez de iniciativas privadas de actividade económica empresarial. Em

²⁵ Seguindo a racionalidade da maximização de resultados de curto prazo – comportamento oportunista – esta empresa limitou-se a “comprar” uma forte fatia de mercado contra uma relativa perda de eficiência operacional ao colocar uma relativamente pequena unidade fabril “*in the middle of nowhere*”.

particular no que concerne a esfera da produção de bens e serviços transaccionáveis nos mercados internacionais.

A retracção na procura de determinadas matérias primas (produção e exportação principal da maioria dos países da África Sub-sahariana), leva ao gradual mas inelutável declínio da maioria dos Estados africanos e ao agravamento continuado das suas contas externas. Temos em seguida os pacotes de Programas de Ajustamento Estrutural, repetidos até à exaustão, país após país e deixando atrás de si problemas de desestabilização social, pobreza e exclusão. Processo esse a que se vem a juntar o fenómeno da globalização, aprofundado a partir de meados dos anos Oitenta com a utilização generalizada das já referidas novas tecnologias de comunicação e tratamento da informação.

É assim neste contexto que caberá perguntar que lugar ou papel se espera que possam (ou estejam já a) desempenhar os empresários “privados” (e “autóctones”) entretanto surgidos nesses novos países?

A esse respeito é importante ter presente a diferença fundamental entre o acto da criação de uma empresa, acto esse de iniciativa pessoal de um(a) empreendedor(a) e a estória subsequente do seu desenvolvimento e gestão. Mesmo em relação ao acto de criação original da empresa deveríamos ter presente uma distinção entre, por um lado, a “criação” de uma empresa (supostamente “privada”) apenas pela transformação de um serviço, departamento ou organismo anteriormente estatal e, por outro lado, a criação de empresas a partir da iniciativa de pessoas singulares e com o intuito explícito de abertura de novos mercados ou satisfação de novas necessidades por parte de consumidores ou de outras empresas.

No que diz respeito à distinção que estabelecemos mais acima entre a criação original da empresa e a sua subsequente gestão e desenvolvimento, partimos aqui do princípio que a actuação e presença no terreno (em países da África Subsahariana) por parte de empresas multinacionais tem contribuído para propiciar oportunidades de emergência do espírito empresarial entre os

quadros e trabalhadores africanos que exercem as suas actividades profissionais, quer no interior quer na periferia dessas empresas. Seria assim interessante, senão mesmo pertinente, alguma elaboração teórica sobre a problemática da teoria da empresa e da inovação empresarial no contexto das diversas disciplinas científicas que dedicam alguma atenção ao tema.

Em todo o caso e a concluir esta parte da exposição, haverá a referir o fenómeno ou efeito perverso da ideologia triunfante do “menos Estado, melhor Estado”. Estaríamos assim de volta ao pensamento smithiano da mão invisível dos alvares da Revolução Industrial em que o Estado, mesmo que a contragosto de alguns ocupantes das cadeiras do Poder, se vê remetido para um papel minimalista de regulador e garante da ordem pública, esperando-se da parte do empresariado de iniciativa privada e individual que seja ele, o empresário (qual Prometeu reavivado), a desempenhar o papel fundamental, como motor de arranque e de sustentação de um eventual novo processo de desenvolvimento social e económico.

7.1 A situação actual em Angola e Moçambique

Na nossa análise deixámos explicitamente de lado diversos segmentos importantes do fenómeno do empresariado nos países africanos de Língua Portuguesa. Desde logo o fenómeno do chamado empresariado social ou ainda o fenómeno das actividades mercantis na economia dita paralela ou mesmo do sector chamado de “informal”. Como assinalado, o aspecto aqui proposto para estudo e investigação no terreno foi o papel desempenhado pela empresas multinacionais (ou de empresas locais de dimensão equivalente) como referente de comportamento para a emergência de algum empresariado local, sendo esse estudo feito no contexto da temática da evolução da ideia de empresariado desde o período da Revolução Industrial até ao período da pós-descolonização.

Ao elaborar-se uma qualquer investigação relativa ao fenómeno do empresariado, todo o investigador tem presente, ainda que de forma implícita, uma determinada grelha de leitura da realidade que se busca investigar. No caso aqui em causa começa-se por se

adoptar um esquema analítico muito rudimentar e que leva em linha de conta apenas dois parâmetros principais: a motivação e o meio de coordenação das actividades a executar. Ou seja, e a título de exemplo, desde uma situação em que temos por um lado a primitiva necessidade de caçar em grupo para melhor satisfazer a elementar necessidade de comer e, por outro lado, a capacidade humana de coordenar as acções dos caçadores em grupo através do grito ou berro elementar limitado pelas capacidades da garganta humana, até uma situação em que temos, por um lado, a moderna necessidade de ganhar a maior quantidade possível de dinheiro para satisfazer “necessidades” que a todos nos vão sendo criadas e, por outro lado, sistemas de coordenação e controle das actividades laborais de âmbito planetário e com recurso a tecnologias de transformação e transporte quase instantâneo da informação. Temos assim os dois parâmetros fundamentais da análise do fenómeno empresarial, de um ponto de vista organizacional: a motivação e o meio de coordenação.

Toda e qualquer empresa começa por ser uma agregação de pessoas que, por iniciativa e sob o controle de uma dessas pessoas, se dispõe a atingir determinados objectivos. Ou seja, toda e qualquer empresa acaba também por poder ser perspectivada como um sistema finalizado. Assim sendo o problema que em seguida se nos põe será então a operacionalização daqueles dois parâmetros. O que nos leva a um patamar distinto da análise: o problema da contratualização ou da relação de emprego das pessoas que vão constituir, ou constituem já, a nossa empresa. Haveria assim lugar à descrição de um esquema analítico das várias modalidades ou instâncias da relação de emprego. Nesse esquema analítico descrevemos então várias dimensões.

Desde logo a dimensão na qual se procura investigar quais os critérios utilizados para efectuar a selecção daqueles que vêm a constituir a empresa enquanto colectivo organizado para a produção de quaisquer bens e serviços. Depois, e num segundo momento de análise, procuram-se investigar a base ou fundamento para a pertença e continuidade de ligação à empresa. Finalmente, e numa terceira dimensão temos a análise e discussão dos meios

utilizados para efectuar o controle e coordenação das operações (Baron and Hannan 2005).

Em seguida e relativamente a cada uma destas dimensões temos então a considerar alguns parâmetros que lhes dão sentido. No caso da dimensão de pertença e continuidade da ligação, teremos em primeiro lugar a “compensação” (ou o “dinheiro”), teremos depois em segundo lugar as qualidades lúdicas ou mais ou menos atractivas do trabalho a executar e por fim em terceiro lugar, o sentimento de pertença a um colectivo social.

No caso da dimensão dos critérios de selecção e retenção (por parte do empresário e relativamente aos seus trabalhadores), teremos em primeiro lugar o critério das capacidades ou competências laborais verificadas. Temos depois em segundo lugar a eventual identificação no trabalhador de um elevado potencial de progressão e desenvolvimento pessoal. Teremos em seguida e em terceiro lugar a capacidade de encaixe ou de adequação comportamental, por parte de cada trabalhador individual, no colectivo que se pretende construir.

No caso da dimensão dos meios utilizados para o controle e coordenação das actividades, teremos em primeiro lugar a supervisão directa, depois e em segundo lugar o controle por parte dos colegas de trabalho ou controle de tipo “coacção cultural”. Em terceiro lugar teremos a possibilidade de controle com base nas expectativas convencionais de profissionalismo sob a forma de ética ou padrões socialmente reconhecidos para o exercício de determinadas actividades. Finalmente e em quarto lugar teremos então o controle por meio da aderência formalmente imposta e verificada da execução de determinadas rotinas e processos.

Como é natural este tipo de esquema analítico, sem pretender ter uma aplicabilidade universal, terá sempre interesse pelo menos heurístico na investigação que se faça, no terreno, do fenómeno do empresariado. Para uma maior aplicabilidade deverão no entanto ter-se presentes questões como as circunstâncias históricas, geográficas e sobretudo culturais, subjacentes à realidade directamente observável.

No caso concreto da observação efectuada do fenómeno do empresariado em Angola e Moçambique, em Julho de 2004 e Abril de 2005, haverá uma série de factos a considerar assim como uma série de conclusões preliminares a que poderemos eventualmente chegar. Em todo o caso, entre Angola e Moçambique (em rigor, entre Luanda e Maputo) foram entrevistados ao todo 42 empresários daqueles dois países africanos, sendo 18 em Luanda e 24 em Maputo. Estas entrevistas foram complementadas com observação directa mas não interveniente de eventos sociais como a realização de dois seminários de um dia cada, um em Luanda e outro em Maputo, ambos dedicados aos temas do empresariado, empreendedorismo e desenvolvimento social e económico e em que eram supostos intervir quer economistas, quer sociólogos e outros observadores locais, assim como empresários, comerciantes e industriais.

No que diz respeito aos resultados obtidos com as entrevistas, há que começar por assinalar que a maioria dos entrevistados (65%) tinham tido uma experiência de vivência e contacto com algumas realidades exteriores (o que terá contribuído para modificar as suas mundivisões) sendo que essa vivência no exterior se terá realizado quer no exercício de actividades laborais ao serviço de empresas multinacionais (ou de equivalente dimensão nacional), quer na frequência de cursos de formação técnico-profissional. Os restantes entrevistados tinham, em todo o caso, tido já a oportunidade de viajar e visitar países vizinhos, em particular a África do Sul, país de referência no contexto da economia regional e das suas oportunidades de negócio. Tal facto (de uma experiência vivida no exterior) parece ter permitido a todos eles a criação de contactos que alguns vieram a utilizar no lançamento e desenvolvimento de empresas. Em alguns dos casos (em particular no caso de emigrantes forçados a sair por razões de política interna dos seus países de origem), o trabalho no exterior permitiu “amealhar” poupanças que vieram a facilitar o processo de lançamento de actividade empresarial autónoma. Tendo sido também referido o acesso a poupanças de familiares, assim como o acesso a crédito por parte de amigos ou colegas de actividades correlacionadas.

No que respeita à problemática organizacional acima referida, todos eles parecem ter encarado a dimensão da selecção e contratação com base em elementares critérios de disponibilidade (ou não) de mão-de-obra com capacidades minimamente adequadas ao desempenho das funções pretendidas. Há no entanto a registar que o critério de “elevado potencial” estava sempre presente (na medida em que estamos aqui a lidar com empresas do sector formal e trabalhando em actividades já com relativo grau de tecnicidade). Dada a escassez de oferta de recursos humanos deste tipo, o critério de “adequação comportamental” (por parte de cada trabalhador individual, no colectivo que se pretende construir) não era praticamente considerado.

No que diz respeito à dimensão ou conjunto de critérios analíticos da retenção ou continuidade da ligação à empresa, há a registar o facto prosaico e elementar de aqueles países viverem em situação de desemprego estrutural, com raízes profundas em décadas de desestabilização social, política e económica. Por essa razão não haveria a esperar outros critérios de retenção para além do “dinheiro”. Sendo no entanto e em todo o caso de referir que a qualidade ou tipo de tarefas a desempenhar (o trabalho concreto) eram de molde a propiciar a retenção na empresa, dada a relativa escassez de oportunidades de tipo semelhante ou equivalente. Por outras palavras, as actuais circunstâncias sociais e económicas daqueles dois países não parecem ainda configurar uma situação em que se processe a contratação e sobretudo a retenção de quadros e trabalhadores com apelo a critérios como “prestígio” (afectividade e estatuto) desta ou daquela empresa em particular. Relativamente à dimensão analítica ou conjunto de critérios relativos ao meios de controle e supervisão, o sistema predominante era claramente o da supervisão directa, até pela ainda relativa pequena dimensão dos empreendimentos em causa. Deve no entanto assinalar-se que tal “supervisão directa” era complementada ou mitigada por relações de confiança pessoal entre o empresário-patrão e os seus colaboradores mais próximos.

Se considerarmos em seguida a questão da personalidade dos empresários entrevistados, há que assinalar que todos eles revelaram sentido de oportunidade, espírito de iniciativa e alerta, assim como uma capacidade de decisão e dedicação ao trabalho, além de capacidade para a improvisação. Relativamente aos seus problemas de relacionamento com o meio ambiente (em particular as entidades reguladoras ou Estado), todos referiram também a problemática recorrente da “corrupção” e dos entraves burocráticos por parte da administração pública. Alguns referiram a associação discreta a membros da presente estrutura política do Estado. Outros ainda eram membros “reconvertidos” dessa mesma estrutura política. Tal associação resultaria da forma como se processara, aliás de forma legítima e legal (como fizeram questão de salientar todos os envolvidos para quem isso era relevante), o processo de privatização de empresas estatais. Foi referido por alguns dos entrevistados um alegado efeito negativo (relativamente à eficiência administrativa do Estado), da saída de alguns quadros melhor preparados e que tinham sido justamente aqueles que tinham decidido assumir funções de gestão no sector privado ou que tinham optado por lançar as suas próprias empresas. Beneficiando até, para isso, dos contactos estabelecidos ao longo de demorados processos de negociação quer para a privatização de empresas estatais, quer para o licenciamento do lançamento dos chamados (no contexto moçambicano) “mega projectos”, de que o caso Mozal é um exemplo paradigmático (de um novo modelo de desenvolvimento).

Em pelo menos dois casos eram notórios os efeitos da anterior vivência (em ambiente de economia estatizada) relativamente a um confronto de cultura empresarial com o mundo da concorrência de mercado. Ou seja, tinha havido um processo privatização de empresas anteriormente “estatais”, sendo a sua posse e controle de gestão assumida por quadros da administração pública que no entanto continuavam assim a procurar manter os “benefícios” do “mundo Estado” (designadamente através da obtenção de contratos privilegiados) e portanto relutantes em passarem a sujeitar-se ao supostamente normal “jogo das forças do mercado”. Para lá destes

casos de relativo oportunismo político-económico, todos os entrevistados revelaram também uma elevada capacidade de trabalho, improvisação e o já proverbial “desenrascanço”, o qual era por vezes prosaicamente atribuído a uma suposta “herança cultural” da potência colonizadora, tal como aliás teria sucedido em relação a uma alegada carga burocrática e administrativa por parte do Estado.

As características comuns encontradas nos dois grupos de empresários investigados (entre 2004 e 2005) e que importa assinalar são basicamente as seguintes:

Em primeiro lugar, o predomínio (no universo investigado) de empresários oriundos do sector público, embora se encontrassem casos (portanto em minoria) de empresários regressados aos seus países justamente depois do fim dos regimes mono-partidários. Em segundo lugar, o carácter “crioulo” do empresariado. Um número significativo dos entrevistados seria descendente de europeus ou asiáticos, sendo nacionais dos países africanos há pelo menos mais de duas gerações. Em qualquer caso a sua actividade parecia funcionar como “termo de referência” para o comportamento empresarial dos outros entrevistados²⁶. A julgar pela literatura considerada, este carácter “crioulo” dos empresariados é uma peculiaridade destes dois países, embora – no caso de Moçambique – a presença de empresários de origem asiática seja relativamente comum a outros países da costa oriental. Em terceiro lugar, o carácter ainda pouco eficiente no funcionamento da administração pública, embora este aspecto fosse mais referido, pela negativa, no caso de Angola.

Quer num caso quer noutro, todos os entrevistados referiram o elevado nível de desemprego e a reduzida dimensão dos mercados, embora tal fosse menos relevante para os entrevistados (empresas na periferia de grandes multinacionais) do que seria para outro segmento de empresários. Por outro lado, todos tinham

²⁶ Especificamente “nativos” ou “autóctones” como foi por vezes referido em alguns (mas poucos) casos das entrevistas efectuadas

como objectivo explícito a diversificação e a expansão. Para isso todos referiam a insuficiência de fundos próprios e a necessidade de acesso a crédito bancário, em particular a dificuldade (ou não existência) de acesso a “capital de risco”. Há por fim a considerar o relativo menor grau de formação técnico-profissional, em torno dos empresários eles mesmos²⁷. Acabam assim por se constituir numa elite de muito reduzidas dimensões. Especialmente em relação à dimensão das tarefas e oportunidades que eles mesmos podiam identificar. Uma tal observação parece ser válida em todos os sectores referidos.

7.2 Diferenças encontradas entre Angola e Moçambique

Vejam os a concluir algumas das diferenças encontradas no discurso de ambos os grupos de empresários entrevistados ao longo dos dois meses:

Uma primeira observação a fazer é a sua normal ou recorrente referência ao exterior e a visão desse exterior quer como um polo de atracção para transacções, quer como ponto de referência (financiamentos, compras e vendas), quer ainda como referente cultural em termos de comportamento empresarial a emular.

No caso de Angola constata-se uma maior atracção para com a Europa (os Estados Unidos são vistos como longínquos e “apenas” presentes por via da exploração do petróleo). Um outro polo de atracção e de referência quase permanente é o caso do Brasil. Relativamente a estes dois pólos de atracção, a África do Sul é vista como uma alternativa em segundo plano (e mais para emergências) ou fornecimento de bens de consumo.

Já no caso de Moçambique verifica-se uma quase obsessão relativamente ao relativo gigantismo regional da África do Sul. É no entanto de assinalar que se verifica aqui também uma forte influência – com raízes históricas – dos países do Índico. Por outro

²⁷ Na sua quase totalidade os entrevistados das duas amostras eram (e são) profissionais com formação técnico-científica de grau universitário ou politécnico. E, em alguns casos, com experiência de gestão adquirida em empresas de muito maior dimensão.

lado, para os empresários moçambicanos entrevistados, a Europa é longe e os empresários portugueses, novos ou “retornados” são vistos com alguma suspeição, quer relativamente às suas capacidades, quer relativamente às suas motivações. Uma alternativa (de apoio ao crescimento do mundo empresarial) cada vez mais presente é a do empresariado brasileiro.

Finalmente, enquanto que no caso de Angola o ambiente geral de negócios é de quase euforia e ambição, mitigada no entanto por sentimentos de frustração face a dificuldades encontradas, já no caso de Moçambique o ambiente parece ser de apenas algum optimismo moderado.

No caso de Angola vive-se (em rigor, é o que sobressai do discurso dos entrevistados) a ideia da reconstrução nacional auto-centrada (do estilo “aqui há de tudo”), enquanto que no caso de Moçambique o discurso dos entrevistados se caracterizava por uma permanente referência aos “mega projectos” e a alegados (ou esperados) investimentos por parte de empresas da África do Sul.

Conclui-se esta brevíssima discussão da problemática de uma determinada fracção do empresariado africano e da sua relação com o processo de desenvolvimento, com algumas brevíssimas reflexões relativas ao suposto ou desejado papel do Estado, face ao levantamento efectuado junto de dois grupos de representativos de uma fracção do mundo empresarial em Angola e em Moçambique.

Em primeiro lugar, para todos os entrevistados, seria desejável que o Estado fizesse mais para aumentar os incentivos mercantis aos empresários locais, designadamente a baixa de impostos sobre os resultados da actividade empresarial assim como a concessão de facilidades de terrenos para implantação de actividades. Em todos os casos foi referida a necessidade de o Estado dar aos empresários locais o mesmo tipo de tratamento que se diz dar aos potenciais investidores estrangeiros.

Em segundo lugar foi sistematicamente referida a necessidade de o Estado melhorar as condições (fiscais...) propícias a uma maior disponibilidade de crédito e capital. Depois refere-se a necessidade

de o Estado formalizar, estruturar e desenvolver de “forma consistente”, programas de encorajamento ao desenvolvimento do empreendedorismo e espírito empresarial. Em seguida vem a referência à necessidade ou interesse em o Estado organizar e desenvolver programas educacionais sobre empresariado, começando até por técnicas básicas de análise e gestão de oportunidades de negócio. Sobretudo, e em particular, aumentando as oportunidades para jovens e mulheres. Finalmente e a concluir vem a necessidade de o Estado proceder a reformas de carácter institucional de modo a agilizar as regulamentações do mercado e a facilitar a criação e entrada de novas empresas. Designadamente por transferência do chamado “sector informal”.

Da leitura do atrás exposto deve naturalmente resultar o carácter de “lista de boas intenções” a qual seria certamente subscrita por qualquer político ou “homem de Estado”.

Uma espécie de “Em busca do Paraíso Perdido”...

Bibliografia

- BARON,**
James N.
and
HANANNAN,
Michael T. **THE ECONOMIC SOCIOLOGY OF
ORGANIZATIONAL ENTREPRENEURSHIP;**
Lessons from the Stanford Project on
Emerging Companies
In
The Economic Sociology of Capitalism
Edited by Victor Nee and Richard Swedberg
Princeton University Press, Princeton and
Oxford, 2005
- BARRETO,**
Humberto **THE ENTREPRENEUR IN
MICROECONOMIC THEORY**
Disappearance and Explanation
Routledge, London 1989
- BLAUG, Mark** **ECONOMIC HISTORY AND THE HISTORY
OF ECONOMICS**
New York University Press, New York 1986
- CASSON,**
Mark **ENTREPRENEURSHIP**
em
The Consice Encyclopedia of Economics
[http://www.econlib.org/library/Enc/Entrepreneu
rship.html](http://www.econlib.org/library/Enc/Entrepreneu%20rship.html)
- CASSON,**
Mark **AN ENTREPRENEURIAL THEORY OF THE
FIRM**
[http://www.druid.dk/conferences/summer1998/
conf-papers/casson.pdf](http://www.druid.dk/conferences/summer1998/conf-papers/casson.pdf)
- CORIAT,**
Benjamin
WEINSTEIN,
Olivier **LES NOUVELLES THÉORIES DE
L'ENTREPRISE**
Le Livre de Poche-Références, Paris 1995

- DESSEIGNE, Gérard LA CRÉATION D'ENTREPRISE
Presses Universitaires de France, Paris 1996
- ELLIS, Stephen ENTREPRISES ET ENTREPRENEURS
AFRICAINS
FAURÉ, Yves Khartala, Paris 1995
- FORMAINI, Robert THE ENGINE OF CAPITALIST PROCESS:
Entrepreneurs in Economic Theory
Economic and Financial Review – Fourth
Quarter 2001
Federal Reserve Bank of Dallas
- FOSS, Nicolai, J. and KLEIN, Peter, G THE EMERGENCE OF THE MODERN
THEORY OF THE FIRM SMG Working Paper:
2006-1
Copenhagen Business School
Center for Strategic Management and
Globalisation
http://uk.cbs.dk/forskning_viden/fakulteter_institutter_centre/institutter/oekonomi/smg/menu/publikationer
- GUNNING, Patrick THE IDEA OF THE ENTREPRENEUR ROLE
AS DISTINCTLY HUMAN ACTION; A History
of Progress
- GUNNING, Patrick ISRAEL KIRZNER'S ENTREPRENEURSHIP
- McMILLAN, John and WOODRUFF, Christopher ENTREPRENEURS IN ECONOMIC REFORM
Working Paper N° 102 - Center for Research
on Economic Development and Policy Reform
Stanford University

- MINTZBERG, Henry THE STRUCTURING OF ORGANIZATIONS
A synthesis of the research
Prentice-Hall (Englewood Cliffs, N.J.) 1979
- NORTH, Douglass AN ECONOMIC THEORY OF THE GROWTH
OF THE WESTERN WORLD
The Economic History Review
New Series, Volume 23, Issue 1 – April 1970
– 1-17
- PINCHOT, G. INTRAPRENEURING
Harper and Row, New York, 1985.
- PITTAWAY, Luke PARADIGMS AS HEURISTICS
A review of the philosophies underpinning
economic studies in entrepreneurship
Paradigms as heuristics: A review of the
philosophies underpinning economic studies
in entrepreneurship
Lancaster University Management School
Working Paper
<http://www.lums.lancs.ac.uk/publications/viewpdf/000195/>).
- REFAIT, Michel L'ENTREPRISE DANS LA VIE
ÉCONOMIQUE
Presses Universitaires de France, Paris 1992
- SPRING, Anita AFRICAN ENTREPRENEURSHIP
Theory and Reality
University Press of Florida, 1998
ISBN 0-8130-1563-4
- McDADE, Barbara E. SOCIOLOGIE DES ENTREPRISES
THUDEROZ, Christian La Découverte, Paris 1997

TSHIKUKU,
Kabeya

CULTURE, ENTREPRENEURSHIP AND
DEVELOPMENT IN AFRICA

Institut de Recherches Économiques et
Sociales (IRES)

Université de Kinshasa

[http://216.239.59.104/search?q=cache:jQlIZOTsLyoJ:unpan1.un.](http://216.239.59.104/search?q=cache:jQlIZOTsLyoJ:unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/IDEP/UNPAN003349.pdf+%22Culture,+Entrepreneurshipand+Development+in+Africa%22&hl=pt-PT)

[org/intradoc/groups/public/documents/IDEP/UNPAN003349.pdf+](http://216.239.59.104/search?q=cache:jQlIZOTsLyoJ:unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/IDEP/UNPAN003349.pdf+%22Culture,+Entrepreneurshipand+Development+in+Africa%22&hl=pt-PT)

[+%22Culture,+Entrepreneurshipand+Development+in+Africa%22&hl=pt-PT](http://216.239.59.104/search?q=cache:jQlIZOTsLyoJ:unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/IDEP/UNPAN003349.pdf+%22Culture,+Entrepreneurshipand+Development+in+Africa%22&hl=pt-PT)