

A gestão e desenvolvimento dos empreendedores em Moçambique

Entre 1987 e 1997 uma grande parte das empresas estatais estava em situação de falência técnica. Por isso, foram acumulando prejuízos, pagando as remunerações com base no Orçamento do Estado que era financiado, em cerca de 60%, pelas poupanças externas sob a forma de donativos e financiamentos a diferentes áreas da economia. Estas empresas constituíram uma forte fonte da poupança da classe dirigente empresarial que ia criando os seus negócios privados à sombra dos beneplácitos e privilégios do aparelho de Estado.

Em termos de análise económica, são levantadas por Philippe Hugon (2000) algumas observações pertinentes, em que este autor se propõe fazer uma tentativa de explicação das fraquezas dos empresários africanos se comparados com o empresário ocidental.

Em primeiro lugar, em relação à introdução do risco e da incerteza das decisões, a inexistência de um sistema de informações, leva a que os agentes escolham uma solução aceitável em vez de uma solução óptima. Dado que está sempre presente uma forte depreciação do futuro, ou o facto das decisões serem irreversíveis acabam interditando o risco empresarial, para a maioria dos agentes. Sendo assim a racionalidade das macro-decisões torna-se em geral oposta à das micro-decisões, um outro factor relevante é que não está presente um clima de confiança e as antecipações são pessimistas.

A lógica seguida pelos empresários é a escolha de curto prazo, que lhes permite o maior número de opções futuras, tendo assim forte tendência para a liquidez e preferem activos monetários ou financeiros que lhes abra um leque maior e mais abrangente de escolhas (Hugon, 2000: 209).

Em segundo lugar, o fraco papel desempenhado pelo contrato salarial, leva a que existam poucas ligações entre a produtividade e a remuneração do trabalho. Os contratos que ligam patrões a empregados são mais de dependência. Os agentes africanos preferem agir com uma elevada taxa de rotatividade (*turnover*) e preferem relações pessoais de confiança e de proximidade, mais do que contratos anónimos. Sendo assim, aparece como preponderante a prevalência da opção de saída (*exit option*) sobre o "protesto" (*voice*) conforme as ideias de Hirschman (1965) e por fim a migração sobre a permanência do emprego. A empresa africana é atravessada por solidariedade e hierarquias transversais (família, etnia e religião).

Uma terceira razão, tem a ver com os custos de transacção serem bastante deficientes quer os ligados ao mercado, quer o custo das relações contratuais fora do mercado. Para além disso, subsistem os laços limitados entre as unidades produtivas e o papel predador do meio ambiente. Os agentes africanos acreditam que "a confiança e o costume levam vantagem sobre a eficiência e a permanência que são pressupostos de um modelo industrial". Os empresários africanos relacionam-se com diversos grupos domésticos que os leva a uma redistribuição pelos membros das redes de pertença, de uma grande parte do "*cash flow*" ou privilegiam o recrutamento de parentes em detrimento da competência (Favereau, 1992 *apud* Hugon, 2000: 209).

Por conseguinte, em função das especificidades inerentes à formação do empresariado, a sua sobrevivência aparece a maior parte das vezes extremamente imbricada aos cargos políticos. A partir destes a criação de alternativas na área económica tanto no mercado formal como no informal. Por isso não adoptando o carácter abstracto da dominação racional-legal, a privatização do espaço público pelo privado provoca duas consequências:

- torna-se um poder ao mesmo tempo pessoal e personalizado
- ao mesmo tempo é um processo em que o político é reduzido ao económico, pois em regime patrimonial o poder político, a riqueza e o prestígio são largamente confundidos, acabando por se diluir num processo que é em simultâneo complexo e cumulativo.

Não sendo de todo possível conhecer a origem da poupança privada que permitiu a formação da acumulação, existem fontes conhecidas como sejam o mercado negro e o desvio dos donativos. A exploração das áreas minerais e madeireiras com parcerias externas.

Apoiados e sintonizados pelas actividades de combate à pobreza os empreendedores procuram obter recursos de diversas fontes. A sua influência no Estado, é usada não para aplicar normas, mas para conquistar parte das vantagens concedidas pelas ONG[1] (s) com acções nas áreas de desenvolvimento humano e em programas de minimização da pobreza absoluta. Assim, as suas empresas de consultoria são as escolhidas para os estudos levados a cabo para acções programáticas na esfera do apoio internacional ao país.

[1] Segundo dados da LINK (2002)- Fórum das ONG(s) existiam em Moçambique 400 organizações não-governamentais, das quais 180 estrangeiras de 24 nacionalidades diferentes que se concentram nas províncias de Nampula, Sofala, Zambézia e Maputo. As suas actividades básicas referem-se a resolução de problemas urbanos. As prioridades têm sido reabilitação de infra-estruturas sociais básicas, além de introdução de sistemas de crédito como forma de melhorar o bem-estar e o ambiente urbano e promover o auto-emprego dos cidadãos.