



Departamento de Economia

Empresariado, Ambiente Cultural e Desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe: Os rabidantes de Santiago e os candongueiros de S. Tomé. Uma abordagem comparada das suas dinâmicas

Armindo Silvestre de Ceita do Espírito Santo

Tese submetida como requisito parcial para obtenção do grau de

Doutor em Economia

Especialidade: Economia do desenvolvimento

Orientador:

Professor Doutor Mário Murteira, Professor Catedrático Jubilado e Professor Emérito,
ISCTE/IUL

Março, 2011

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Composição do júri:

Presidente: Doutor Luís Antero Reto, Professor Catedrático do ISCTE-IUL

Vogais: Doutor Américo Ramos dos Santos, Professor Catedrático Jubilado do ISEG-UTL
Doutor José Manuel Rolo Ferreira Correia, Investigador Coordenador do Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa

Doutora Virgínia Maria Trigo, Professora Associada do ISCTE-IUL

Doutor Mário Luís da Silva Murteira (Orientador), Professor Catedrático Jubilado do ISCTE/IUL

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Em memória de minha avó Juliana Novais de Ceita e de
meu avô Alberto Saro da Cunha

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Agradecimentos

Agradeço ao Professor Doutor Mário Murteira por ter aceitado, com muito agrado, orientar esta tese. Sem a sua inextinguível colaboração e ajuda não teria sido possível a realização desta investigação. Fico particularmente grato a Doutora Marzia Grassi por ter partilhado comigo as angústias e indefinições na escolha dum orientador e por ter sido através dela que pude ser orientado pelo Professor Mário Murteira.

Agradeço também ao Professor Castro Caldas por ter contribuído para a efectivação da inscrição desta tese no ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa.

Agradeço ao Dr. Albertino Fernandes (ISCEE - Praia), ao Dr. Arsénio Cassiano dos Reis Gomes (ISCEE - Mindelo), à Dr.^a Marina Ramos (ISE - Mindelo), à Dr.^a Antónia Manso (ISE – Mindelo) e ao Eng.^o Francisco Paula e Silva (Centro de Formação Agrária - INIDA de Santo António de Órgãos, na ilha de Santiago), pelas entrevistas concedidas e algum material de apoio.

Agradeço também ao Dr. Victor M. Querido Varela, Director-Geral das Alfândegas (Platô – Praia), ao Chefe de Serviços de Finanças (Platô – Praia), à Dr.^a Cármen Cruz do INECV (Praia) e a *rabidantes* da Praia e de Assomada e a candongueiros de S. Tomé pelo apoio e entrevistas concedidos. Agradeço, igualmente, aos funcionários da Biblioteca do ISCTE/IUL pela colaboração prestada bem como a muitos anónimos que, de uma forma ou de outra, me apoiaram nas minhas solicitações.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

ÍNDICE	Página
Abreviaturas	viii
Lista de Quadros	x
Lista de gráficos	x
Resumo	xi
Abstract	xii
Introdução	1
Capítulo 1: O que é desenvolvimento?	3
1.1. Introdução	3
1.2. Conceito de desenvolvimento	4
1.2.1. Primeiras contribuições para o conceito de desenvolvimento	5
1.2.2. Desenvolvimento visto como simples crescimento económico	6
1.2.3. Ideias de mudança estrutural no conceito de desenvolvimento	8
1.2.4. Desenvolvimento visto como um processo de mudanças estruturais	8
1.2.5. Desenvolvimento e desenvolvimento económico	9
1.3. Desenvolvimento como ideologia	9
1.4. Desenvolvimento na perspectiva da teoria da dependência	10
1.5. O desenvolvimento e subdesenvolvimento	13
1.6. Novos conceitos de desenvolvimento: desenvolvimento alternativo	14
1.7. Desenvolvimento local em contextos não ocidentais	22
1.8. O pós-desenvolvimento	28
1.9. Ambiente cultural e desenvolvimento	29
1.10. Visão de desenvolvimento em África	31
1.10.1. O processo de inserção dos países africanos na economia mundial	31
1.10.2. O desenvolvimento dos países africanos no quadro das políticas económicas do BM e FMI. Os programas de ajustamento estrutural	32
1.11. Novas críticas ao modelo de Washington – Consensus	39
1.12. China e o desenvolvimento dos países africanos subsarianos	41
1.13. A globalização e o desenvolvimento dos países africanos	44
1.14. Conclusão	48
Capítulo 2: O empresariado como factor de desenvolvimento	50

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

2.1.	Introdução	50
2.2.	Contribuições teóricas sobre empresário e empresa: empresário como agente de desenvolvimento	50
2.2.1.	Empresariado comercial (individual)	50
2.2.2.	Empresários e empresas comerciais no contexto da era moderna: os limites de crescimento das pequenas entidades	55
2.2.3.	Contributos comportamentalistas	61
2.2.4.	Empresariado social	62
2.3.	Empresariado no contexto africano: o empresariado informal	66
2.3.1.	Empresariado africano no período pré-colonial	66
2.3.2.	Empresas em África pós-independência	68
2.3.3.	A estruturação das empresas africanas pós-independência	69
2.3.4.	Empresariado africano e a teoria económica dominante	71
2.3.5.	A gestão das empresas africanas	75
2.3.6.	O Estado e as empresas africanas	80
2.3.7.	O empresariado africano emergente: olhando o futuro	82
2.3.8.	O Sector informal	84
2.3.9.	O sector informal da economia: conceito, dimensão e empresário	86
2.3.10.	Características do sector informal: exemplo de casos	90
2.3.11.	A ineficácia das ajudas às empresas informais em África	95
2.4.	Motivações e eficácia empresariais	97
2.5.	Conclusão	99

CABO VERDE E S. TOMÉ E PRÍNCIPE: Uma Abordagem Comparada em Termos de Desenvolvimento e Dinâmicas Empresariais

103

Capítulo 3: Ambiente dos valores culturais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe: uma abordagem comparada

104

3.1.	Introdução	104
3.2.	Ambiente dos valores culturais em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe	104
3.2.1.	A formação da sociedade crioula em Cabo Verde	105
3.2.2.	A estruturação da sociedade são-tomense	108

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

3.2.3. Instrução em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe	112
3.2.4. Valores culturais em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe no período pós-colonial	114
3.2.4.1. A atitude perante o trabalho: leve-léve <i>versus</i> no djunta món	114
3.2.4.2. Individualismo <i>versus</i> ajuda mútua	118
3.2.4.3. Ambição de vencer <i>versus</i> espírito de fatalidade	121
3.3. O sistema de ensino em Cabo Verde e em S. Tomé e Príncipe	124
3.3.1. O sistema de ensino em Cabo Verde	124
3.3.2. Integração de quadros e tradição académica	131
3.3.3. O sistema de ensino em S. Tomé e Príncipe	132
3.3.4. Emigração e desenvolvimento	138
3.4. Opções estratégicas em termos de desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe	142
3.4.1. O período pós-independência	142
3.4.2. O período multipartidário	144
3.4.3. Algumas iniciativas de desenvolvimento	146
3.4.3.1. Cabo Verde	146
3.4.3.2. S. Tomé e Príncipe	152
3.5. Análise comparada: alguns indicadores económicos e sociais	155
3.5.1. Indicadores económicos	155
3.5.2. Indicadores sociais	166
3.6. Conclusão	170
Capítulo 4: Os agentes económicos informais em Cabo Verde e em S. Tomé e Príncipe: os rabidandes de Assomada e Praia e os Candongueiros de S. Tomé	173
4.1. Questões de método	173
4.1.1. Conceito de método científico	174
4.1.2. O conhecimento científico e o método científico	174
4.1.3. O método indutivo e o método dedutivo	175
4.1.4. Métodos de investigação quantitativo e qualitativo	175
4.1.5. A objectividade e a base empírica	176
4.1.6. Ciências da natureza e ciências sociais	177
4.1.7. Métodos não interferentes	179

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

4.1.8. A escolha do método de investigação: opção pelo método qualitativo	180
4.1.9. O campo	181
4.1.10. O papel do observador	184
4.1.11. Validação dos dados empíricos	185
4.2. Caracterização do espaço dos agentes económicos observados	185
4.3. Rabidantes e candongueiros	188
4.4. Modalidade de questionário	190
4.5. Análise geral da informação recolhida	192
4.6. Leitura dos resultados dos dados recolhidos no terreno	200
4.7. As dinâmicas do empresariado informal: algumas linhas de força	209
4.7.1. Relevância do sector informal	209
4.7.2. O elemento feminino: o papel das mulheres cabo-verdianas	210
4.7.3. O vaivém dos feirantes	215
4.7.4. A pobreza	216
4.7.5. Desenvolvimento	217
4.7.6. Empresas e empresários	219
4.7.7. Concorrência	220
4.7.8. Formas para superar as dificuldades: o afecto e comunicação	222
4.8. Excerto de algumas entrevistas seleccionadas	225
4.9. Conclusão geral	229
Bibliografia	234
Anexo	244

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Abreviaturas

EAAPAR – Escola de Aprendizado Agrícola e Pecuário Alves Roçada

ACP – África, Caraíbas e Pacífico

APD – Ajuda Pública ao Desenvolvimento

BM – Banco Mundial

CEDEAO – Comunidade Económica e Aduaneira dos Estados de África Ocidental

CEEAC – Comunidade Económica dos Estados de África Central

CEPAL – Comissão Económica dos Países da América Latina

CFA – Centro de Formação Agrária

CIAT – Centro de Investigação Agrária e Tecnológica

DHM – Desenvolvimento Humano Médio

EAP – Estação Agronómica de Pótó

ETN – Empresas Transnacionais

EUA – Estados Unidos de América

FMI – Fundo Monetário Internacional

IDE – Investimento Directo Estrangeiro

IDF – Instituto Diocesano de Formação

IDH – Índice de Desenvolvimento Humano

IEFP – Instituto de Emprego e Formação Profissional

INE – Instituto Nacional de Estatística

INECV – Instituto Nacional de Estatística de Cabo Verde

INESTP - Instituto Nacional de Estatística de S. Tomé e Príncipe

INIA – Instituto Nacional de Investigação Agrária

INIDA – Instituto Nacional de Investigação e Desenvolvimento

ISCEE – Instituto Superior de Ciências Económicas e Empresariais

ISE – Instituto Superior de Educação

ISP – Instituto Superior Politécnico

MEI – Micro Empresário Individual

MIT – Massachusetts Institute of Technology

MLSTP – Movimento de Libertação de S. Tomé e Príncipe

MpD – Movimento para Democracia

NGEA – Nova Geração dos Empresários Africanos

NLTPS – Projecto de Estudo Nacional de Perspectiva a Longo Prazo

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

OMC – Organização Mundial do Comércio

ONG – Organização não governamental

ONU – Organização das Nações Unidas

PAE – Programa de Ajustamento Estrutural

PAICV – Partido africano de Cabo Verde

PAIGC – Partido africano da Guiné-Bissau e Cabo Verde

PALOP – Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa

PEI – Pequenos Estados Insulares

PG – Programa do Governo

PIB – Produto Interno Bruto

PMEs – Pequenas e Médias Empresas

PNB – Produto Nacional Bruto

PND – Plano Nacional de Desenvolvimento

PNUD – Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento

PTE – Moeda Portuguesa (Escudo)

STP – S. Tomé e Príncipe

TIC – Tecnologia de informação e comunicação

UE – União Europeia

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development

UNESCO – United Nations Educational Scientific and Cultural organization

UNICEF – United Nations International Children Emergency Found

ULSTP – Universidade Lusíada de S. Tomé e Príncipe

URSS – União das Repúblicas Socialistas Soviéticas

USD – United State Dolar

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Lista de Quadros

Quadro 1:	Sectores de actividade económica em percentagem do PIB	156
Quadro 2:	Estrutura produtiva em 1991 e 2007 em percentagem do PIB	159
Quadro 3:	APD <i>per capita</i> recebida e seu peso em % do PIB	162
Quadro 4:	Dívida externa <i>per capita</i> em dólares e em % do PIB	163
Quadro 5:	Défice Orçamental em % do PIB	163
Quadro 6:	Balança das transacções correntes em % do PIB	164
Quadro 7:	Evolução da taxa de inflação entre 1991 e 2009	165
Quadro 8:	Evolução da taxa de desemprego	166
Quadro 9:	Indicadores de qualidade de vida da população	169

Lista de gráficos

Gráfico 1:	Evolução do PIB <i>per capita</i> entre 1970 e 2008	161
------------	---	-----

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Resumo

Este trabalho teve por objectivo estudar as dinâmicas dos empresários informais da área urbana em Santiago e em S. Tomé para uma melhor compreensão das razões que explicam um relativo avanço de Cabo Verde em termos de desenvolvimento em relação a S. Tomé e Príncipe.

O estudo demonstra que as práticas e estratégias dos comerciantes informais em Santiago são diferentes das práticas e estratégias dos candongueiros são-tomenses e isso deriva do ambiente social em que se estruturaram os valores culturais em cada um dos respectivos países, os quais determinaram formas de actuação diferentes em cada um deles com reflexos nos seus processos de desenvolvimento.

O estudo mostra que a actividade dos empresários africanos vai muito além da simples relação de troca na medida em que constitui um processo de dinâmicas de mudanças socioculturais específicas: cria emprego, rendimento, reduz a pobreza e contribui para a coesão social e transformação sociocultural, com particular relevância para a libertação da mulher da hegemonia machista dos homens africanos.

Este trabalho mostra que o sector informal em África constitui a base social, ou sociocultural, em que, provavelmente, emergirá o empresariado africano «moderno» para impulsionar o desenvolvimento dos países africanos. Este empresariado que vem de “baixo para cima” articula-se melhor com o paradigma de desenvolvimento local ou comunitário na medida em que exige o envolvimento, a participação e integração das pessoas dos meios locais ou comunitários, de forma interactiva, em busca de soluções para os problemas colocados.

Palavras-chave:

desenvolvimento, empresariado, rabidantes, candongueiros, dinâmicas socioculturais.

JEL Classification System: O55-Africa; O57-Comparative Studies of Countries.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Abstract

This work study the dynamic of the informal entrepreneurs of the urban area in Santiago and S. Tomé for one better understanding of the reasons that explain the difference of the rhythm of development between Cape Verde and S. Tomé and Príncipe in recent period.

This study demonstrates that the practical and the strategies of the informal traders in Santiago are different of the practical ones and strategies of the candongueiros in S. Tomé, and this is the result of the social environment where the cultural values in each one of the respective countries had structuralized, which had determined different forms of actuation in each one of them with consequences in its processes of development.

This comparative study shows that the activity of the African entrepreneurs goes very beyond the simple relation of exchange in the measure where it constitutes a dynamic process of specific social and cultural changes: it creates job, income, reduces the poverty and contributes for the social cohesion and social and cultural transformation, with particular outstanding for the release of the woman of the African men hegemony.

This work shows that the informal sector in Africa constitutes the social base where, probably, the African “modern” entrepreneurship will emerge to stimulate the development of the African countries. This entrepreneurship that comes from “below to top” is articulated better with the paradigm of local development because it demands the envelopment, participation and integration of the local people, in interactive process, to achieve the solutions for their social problems.

Keywords:

development, entrepreneurship, rabidantes, candongueiros social and cultural dynamics.

JEL Classification System: O55-Africa; O57-Comparative Studies of Countries.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Introdução

A constatação do relativo avanço de Cabo Verde em termos de desenvolvimento em relação a S. Tomé e Príncipe, no período pós-colonial, suscitou-nos interrogações sobre o que é que está na base desse relativo avanço. Por que razão Cabo Verde conseguiu avançar um pouco mais do que S. Tomé e Príncipe em termos de desenvolvimento no período pós-independência?

Para responder à esta pergunta de partida, procuramos orientar o nosso olhar para o sector social mais dinâmico dos dois países, isto é, para o seu empresariado informal da área urbana, mais precisamente para os rabadantes de Santiago e os candongueiros de S. Tomé. Essa orientação levou-nos a formular uma outra pergunta: Qual é o desempenho do empresariado desses países nos seus processos de desenvolvimento? E já numa perspectiva de generalização, isto é, olhando o contexto africano, uma outra pergunta se nos colocou: qual é o quadro teórico que melhor serve para explicar o desenvolvimento no contexto africano, será o modelo económico transplantado do Ocidente ou a proposição dum paradigma alternativo de desenvolvimento que leve em consideração as dinâmicas socioculturais específicas dos agentes económicos de África, bem como as realidades económicas, sociais e culturais dos países africanos para contribuir para estudar o desenvolvimento em África? E como se apresenta um tal paradigma alternativo?

Para melhor responder a estas perguntas, que nos intrigavam, decidimos viajar para o terreno para contactar e ouvir os agentes económicos informais em Santiago e em S. Tomé e observar atentamente o ambiente em que operam de maneira a aprofundar o conhecimento empírico que antes tínhamos destes contextos e recolher os elementos necessários à elaboração desta investigação.

A visita a Santiago e a S. Tomé teve por objectivo recolher elementos com base num guião de perguntas a serem colocadas durante as entrevistas aos agentes económicos seleccionados a partir da construção da seguinte hipótese de trabalho: o contexto (ou ambiente) em que se estruturaram os valores culturais em Cabo Verde e em S. Tomé e Príncipe determinou diferentes práticas e estratégias empresariais nesses dois países insulares de África e influenciou os seus processos de desenvolvimento.

As perguntas foram formuladas a partir dum modelo de questionários que tem sido utilizado para comparações internacionais sobre estudo de empresas e empresários em vários países do mundo. Trata-se do questionário SARIE DATA BASE do imperial college of London.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Com base nos elementos recolhidos, procurou-se estudar, empiricamente, os agentes informais em Cabo Verde e em S. Tomé e Príncipe para melhor compreender as suas dinâmicas, as práticas e estratégias que os agentes económicos informais de cada um desses países adoptam para se afirmarem na sua envolvente e, a partir daí, encontrar argumentos conceptuais para sustentar as explicações das razões que justificam o relativo avanço de Cabo Verde em relação a S. Tomé e Príncipe em termos de desenvolvimento, e, por outro lado, perspectivar um paradigma alternativo para compreender o desenvolvimento no contexto africano.

Um tal paradigma não pode excluir o ambiente social em que se estruturaram os valores culturais dos países africanos nem tão pouco as realidades económicas, sociais e culturais de cada país em particular, bem como o empresariado informal da área urbana o qual constitui um elemento essencial para a compreensão do desenvolvimento em África.

Esta tese procura reflectir tudo isto e propõe contribuir para um paradigma alternativo para uma melhor compreensão do desenvolvimento em África, onde, ao contrário do contexto ocidental, o empresariado dominante é o empresariado informal. Ela está estruturada em quatro capítulos como a seguir se apresenta:

Os dois primeiros capítulos dedicam-se à discussão conceptual. O primeiro capítulo questiona o conceito de desenvolvimento com a preocupação de apresentar um paradigma de desenvolvimento que se adequa ao contexto africano. O segundo capítulo faz uma abordagem sobre o empresariado com particular relevância para o empresariado do contexto africano, cujo estudo não pode ser feito com base em modelos transplantados do Ocidente, por motivos socioculturais. Os dois últimos capítulos incidem sobre o estudo comparado entre Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe. O terceiro capítulo faz uma abordagem comparada sobre o ambiente dos valores culturais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe, enquanto o quarto capítulo apresenta, no início, uma abordagem da metodologia científica utilizada para a elaboração desta tese, pelo que aqui não se vai repetir o que lá foi dito. Para além da metodologia, o quarto capítulo apresenta uma análise comparada das dinâmicas dos agentes económicos informais nos dois países estudados dos resultados obtidos em campo, incluindo as entrevistas, bem como o confronto com as teorias apresentadas, e realça o papel das mulheres cabo-verdianas na dinâmica da mudança e transformação sociocultural em Cabo Verde. O anexo contém uma lista de quadros com dados quantificados baseados em resultados do trabalho de campo o qual traduz o essencial da interpretação das realidades observadas que serviram de base à formulação da hipótese teórica que aqui se apresenta.

Capítulo 1: O que é desenvolvimento?

1.1. Introdução

Este capítulo analisa e discute os conceitos de desenvolvimento dos vários paradigmas, sobretudo a partir dos anos 40 do século XX, que mais contribuíram para a construção da doutrina do desenvolvimento económico e social.

O estudo é feito de maneira a fornecer pistas para uma reflexão sobre o conceito de desenvolvimento em contextos não ocidentais, onde predomina o sector informal da economia e em que o grosso do empresariado tem características que diferem do tipo do Ocidente.

De acordo com o paradigma positivista, a generalidade dos autores da escola económica ortodoxa, procurou, desde sempre, estudar os fenómenos económicos com o objectivo de demonstrar a existência de mecanismos automáticos que conduzem a economia para a situação de equilíbrio, de maneira a assegurar a continuidade do processo de desenvolvimento. Quando confrontados com os desvios que ocorrem, argumentavam que se tratava de fenómenos não explicáveis pela economia e que os automatismos do mercado se encarregavam de os corrigir.

Esta visão da economia durou várias décadas e começou a ser posta em causa a partir dos anos 40, na medida em que os pressupostos de base que a sustentavam se revelaram insatisfatórios para dar respostas aos velhos e novos problemas colocados pelas populações. Um dos seus pontos fracos, em que foi fortemente atacada, é o do automatismo do mercado que conduz a economia ao estado de equilíbrio quando ocorrem desequilíbrios.

Como o mercado não corrige automaticamente os desequilíbrios que gera, muitos economistas se mostraram interessados em saber porquê e encontrar explicações convincentes para a compreensão da economia no momento actual com base em informações históricas do passado.

Entre os finais da década de 1940 e dos anos 70 surgiram vários conceitos de desenvolvimento para explicar a modernização em contextos não ocidentais, mas o quadro conceptual que lhes estava subjacente tinha origem em modelos de economia dos países ocidentais pelo que se revelaram insatisfatórios para promover o desenvolvimento dos países subdesenvolvidos.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Com a crise da heterodoxia do desenvolvimento, movida em grande parte pela sua incapacidade para explicar o desenvolvimento nos países pobres, a ortodoxia neoclássica regressou em força entre finais dos anos 70 e princípios da década de oitenta. Tal como no passado, os pressupostos do novo paradigma dominante mostram-se insuficientes para responder às necessidades da grande maioria dos países pobres e os ataques surgiram logo depois e começaram a ser cada vez mais frequentes e demolidores, sobretudo a partir de meados da década de 80 do século XX.

As décadas de oitenta e noventa foram férteis em abordagens sobre o conceito de desenvolvimento. Surgiram as teses de desenvolvimento alternativo como reacção aos insucessos do modelo neoclássico neoliberal nos países pobres. Mas até ao momento não foi encontrado um quadro teórico satisfatório para compreender o desenvolvimento dos países africanos, onde predomina o sector informal da economia, que gera rendimentos e postos de trabalho e, que, por isso, funciona como uma almofada contra aumentos maiores da pobreza e crises sociais com gravidade.

No mundo da economia, existe um certo debate sobre como escolher os parâmetros que definem a ciência económica. Uns entendem que ela deve ser definida pelas orientações da teoria dominante, e neste caso, excluem as abordagens rivais pela simples definição das fronteiras da disciplina. Outros são de opinião que a economia deve ser definida a partir do objecto real de estudo e não por outros atributos. Mas a hegemonia neoclássica retira espaço e desconsidera toda e qualquer abordagem que lhe seja diferente.

Mas apesar dessa posição hegemónica dos neoclássicos, existe hoje consensos sobre a necessidade de alargar o campo do debate a outras áreas disciplinares de maneira a que as suas abordagens e contribuições concorram para uma melhor compreensão da economia do desenvolvimento. É este o objectivo deste capítulo.

1.2. Conceito de desenvolvimento

Desde os clássicos até os teóricos da Ciência pós – moderna, o conceito de desenvolvimento atravessou várias fases, na maioria das vezes conturbadas, e assumiu, ao longo do seu processo histórico, versões diferentes que contribuíram, de uma maneira ou de outra, para o seu enriquecimento. Murteira (1986: 77) considera que cada país precisa de elaborar o seu próprio projecto de desenvolvimento na medida em que cada um tem a sua própria história, que não se repete, e nessa medida pode admitir-se que cada país tem o seu próprio desenvolvimento.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Roque Amaro (2003: 36) diz que “o conceito de desenvolvimento tem sido um dos mais importantes e polémicos nas Ciências Sociais.” Mas contrariamente a Hirschman (1984: 65), não admite o fim do conceito. Pelo contrário, afirma que o conceito de desenvolvimento está a atravessar uma fase de renovação (e reabilitação) radical, através das novas contribuições teóricas, que o libertará das conotações negativas das abordagens anteriores. E entende que o “desenvolvimento tenderá a ser um processo permanente de Investigação – Acção, em que a Teoria se alimentará da Acção e vice-versa, o que pressupõe uma dinâmica de avaliação permanente” (Roque Amaro, 2003: 67).

Consequentemente, o conceito de desenvolvimento não é estático e nos tempos mais recentes parece evoluir com as necessidades de desenvolvimento humano, em resultado da acção e de experiências de terreno, assumindo, portanto, uma perspectiva multidimensional e interdisciplinar. Contudo, desde o nascimento da economia como ciência, foram muitos os contributos para a afirmação do conceito de desenvolvimento que este capítulo propõe analisar e discutir sobretudo quando se procura aplicar o conceito de desenvolvimento aos países do contexto não ocidental.

1.2.1. Primeiras contribuições para o conceito de desenvolvimento

Tanto os clássicos como Marx e os neoclássicos se preocuparam com o desenvolvimento/crescimento económico. Mas foi com a publicação da obra de J. Schumpeter, em 1911, «Theory of Economic Development», revisto e republicado em 1926, e principalmente com o lançamento da mais famosa obra de Keynes, «Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda», em 1936, que o pensamento económico no mundo ocidental sofre uma profunda mudança. As ideias contidas nessas duas obras, embora com perspectivas teóricas bem distintas, dominaram o pensamento económico no Ocidente do pós-Guerra. A Teoria Geral de Keynes prevaleceu até aos anos 70 do século XX e gerou uma corrente teórica tanto no Ocidente como no leste europeu e deu origem a numerosos modelos de crescimento económico. Esses modelos surgiram após a Segunda Grande Guerra e orientaram-se na busca de explicações para as tendências de crescimento de médio e longo prazo. No essencial, estabeleciam as condições para explicar o crescimento das economias dos países desenvolvidos, mas também tentaram encontrar explicações para as economias subdesenvolvidas. Os mais referenciados são os modelos de crescimento do economista norte-americano Domar, dos ingleses Harrod e Kaldor, do soviético Feldman, do indiano

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Mahalonobis, e do polaco Kaleki. Os modelos de crescimento de Feldman-Mahalonobis (F-M) e de Kaleki foram concebidos para compreender o crescimento em economia socialista com base em opções do planeamento económico.

Tanto Domar como Mahalonobis basearam-se nos trabalhos de Feldman que foram elaborados a partir da sua reflexão sobre a planificação soviética nos primeiros anos da revolução (Murteira, 2002: 171). Daí que, o modelo F-M é uma síntese da planificação e de estratégia económica da URSS cuja prioridade assentava na indústria pesada.

Outras Escolas ou autores também contribuíram directa ou marginalmente para a construção do conceito de desenvolvimento. É o caso da Escola Histórica Alemã e suas congéneres britânicas e norte-americanas. Ou do economista e estatístico Colin Clark que, nos anos 30 do século XX, lançou o conceito de desenvolvimento, que ainda hoje parece actual (cf. Tolentino 2007: 84). Mas só depois da Segunda Guerra Mundial os especialistas começaram a preocupar-se mais com a problemática do desenvolvimento dos países pobres da Ásia, América Latina e África.

1.2.2. Desenvolvimento visto como simples crescimento económico

A ascensão de muitas colónias de Ásia, América Latina e África à independência, sobretudo, a partir dos anos de 1940 do século XX, e as dificuldades que elas experimentavam não só quanto à sua inserção no mercado internacional mas fundamentalmente quanto ao seu desenvolvimento, levou muitos economistas a reflectirem sobre as características gerais desses países.

Não obstante a diversidade de situações que constitui este agrupamento, os economistas encontraram traços comuns que os caracterizam e depois de identificarem os seus pontos fracos, preocuparam-se em saber como promover o seu desenvolvimento.

Assim, durante os anos 50 e início dos anos 60 do século XX, os economistas de desenvolvimento procuraram, então, estabelecer as condições pelas quais o activismo do Estado e a ajuda da comunidade internacional poderiam contribuir para acelerar o ritmo de desenvolvimento dos países mais pobres.

Nesta primeira fase, o desenvolvimento era interpretado como simples aumento sustentado do produto nacional bruto *per capita* em termos reais. Consequentemente, o acento tónico foi colocado no desenvolvimento económico orientado para o aumento real do rendimento *per capita*, com base na estratégia de exportação de produtos primários. Entre os principais

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

defensores desta corrente de pensamento estavam Lewis e Rostow. Ambos identificaram o desenvolvimento com o crescimento económico e a partir daí legitimaram a transposição de modelos dos países industrializados para os do sul, sem uma prévia adequação de alguns dos seus pressupostos. André Gunder Frank (1976) demonstrou que as hipóteses de base em que se estruturou aquela abordagem, em particular, as teses de Rostow, eram irrealistas e nada tinham a ver com as realidades dos países do sul na medida em que ignoravam a dimensão histórica do processo de desenvolvimento desses países. Prebisch, Singer e Myrdal eram contrários à estratégia subjacente ao modelo de modernização porque entendiam que era geradora da deterioração dos termos de troca nos países do sul¹.

As evidências mostraram que a adopção daquela estratégia conduziu a uma crescente degradação da situação socioeconómica de uma grande maioria dos países pobres, com o agravamento da pobreza absoluta. Por essa altura, Jacob Viner (1966: 143-44) já tinha chamado a atenção de que o crescimento económico sem a redução da pobreza não significava “progresso económico”. E referiu que pode ocorrer crescimento económico sem que haja desenvolvimento, desde que a pobreza absoluta experimente um aumento ao mesmo tempo que ocorre crescimento do produto. E conclui que sem uma melhoria no bem-estar económico, crescimento económico não é desenvolvimento económico. Muitos anos antes de Viner, e da introdução das teorias da modernização, Schumpeter (1911, 1926) argumentou que crescimento económico não era o mesmo que desenvolvimento, na medida em que o último é caracterizado por mudanças espontâneas e descontínuas, com alterações constantes no estado de equilíbrio de um período em relação ao anterior. E sustentou que o desenvolvimento não pode ser explicado apenas pelas condições económicas anteriores e sim pela sua totalidade. Isto é, por toda a situação anterior e, por isso, considerou que os factos económicos são interdependentes de outros factos sociais, nomeadamente a história, sociologia, etc. Por conseguinte, este economista heterodoxo (cf. Palley, 2008) reconheceu a interferência de outras dimensões no processo de desenvolvimento para além da dimensão económica (cf. Schumpeter, edição de 1944: 97 -107).

¹ Esta tese é hoje conhecida como a tese de Prebisch-Singer, que estudos posteriores confirmaram (ver Santos-Paulino, 2007:1). Mas outros autores sustentam que os termos de troca não interferem necessariamente na determinação dos ganhos com o comércio internacional (Medeiros, 2007: 61).

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

1.2.3. Ideias de mudança estrutural no conceito de desenvolvimento

A segunda fase do desenvolvimento decorreu entre finais dos anos 60 e princípios dos anos 70 e surge interpretado não somente como simples crescimento económico mas, também, acompanhado com mudança na estrutura social, cultural e política de uma determinada sociedade, cujos efeitos afectam todo o sistema social global. O enfoque orientou-se para pobreza e desigualdade. Foi argumentado que o simples crescimento do PNB era insuficiente para combater a pobreza, pelo que o conceito inicial de desenvolvimento teve de ser alterado. Nesta segunda fase, o desenvolvimento era entendido como um movimento ascendente em todo o sistema social. Ou interpretado como a realização de um conjunto de ideias de modernização tais como uma significativa melhoria na produtividade, igualdade económica e social, introdução de novos conhecimentos tecnológicos (modernos), mudanças favoráveis nas instituições e nas atitudes e um adequado sistema de coordenação de medidas políticas capazes de travar ou erradicar focos de pobreza ou outros factores indesejáveis que reforcem o atraso. Os principais autores das teorias da modernização, nomeadamente Bert Hoselitz (1960), Manning Nash, Talcott Parsons (1960) e David Feldman (1960), surgem como defensores desta perspectiva (ver Frank, 1976). Mas a dimensão histórica, geográfica e o ambiente cultural continuam a ser ignorados.

1.2.4. Desenvolvimento visto como um processo de mudanças estruturais

A terceira fase de desenvolvimento implicava não só a verificação simultânea das condições anteriores mas, também, mudanças estruturais profundas nas vertentes económica, política, social, cultural e ética, de modo a aproximar as sociedades em desenvolvimento do nível dos países ocidentais. Esta abordagem vinca uma visão tendencialmente prospectiva de transformação social do que retrospectiva. A história e os valores socioculturais específicos de cada país em particular são esquecidos. David MacClelland, Everett Hagen e John Kunkel são os principais representantes desta abordagem.

Thirlwall (1994: 24, 18-21) concorda que não pode ocorrer desenvolvimento sem crescimento do produto e afirma que este deve ser tão elevado quanto possível para gerar e sustentar o desenvolvimento. Mas acrescenta que o desenvolvimento implica mudanças com transformações económicas e sociais do país em processo de modernização (cf. Thirlwall, 1994: 9).

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

1.2.5. Desenvolvimento e desenvolvimento económico

A generalidade dos especialistas sustenta que não se pode reduzir o conceito de desenvolvimento à simples definição de desenvolvimento económico, na medida em que este último constitui apenas uma dimensão do desenvolvimento geral de uma sociedade (Meier, 1989: 5). De acordo com os economistas, o desenvolvimento económico pode ser definido como um processo através do qual o rendimento real *per capita* dum país cresce durante uma série de anos com a condição de que o número das pessoas abaixo da linha da pobreza absoluta não deve aumentar enquanto, ao mesmo tempo, se verifica uma repartição da riqueza menos desigual. Neste caso, o principal objectivo do desenvolvimento económico é a erradicação da pobreza, pelo que a insistência deve ser feita no crescimento do rendimento real *per capita*. Por conseguinte, o desenvolvimento económico significa uma melhoria de bem-estar económico. Contudo, o aumento de bem-estar social em geral só pode ser alcançado no quadro do desenvolvimento (Amartya Sen, 2003), e não somente de desenvolvimento económico. Na verdade, hoje, muitos economistas sustentam que o desenvolvimento não é apenas um fenómeno económico mas sim, um processo global, multidimensional e interdependente em constante mudança (Murteira, 2002; Roque Amaro, 2003; Stiglitz, 2004) e, por conseguinte, trata-se de um processo que implica profunda transformação estrutural e, neste sentido, não pode ser pura e simplesmente importado e, menos ainda, imposto de fora para dentro, como sustentam os neoclássicos.

1.3. Desenvolvimento como ideologia

O conceito de desenvolvimento, que teve a sua origem nos economistas clássicos, foi adoptado tanto pelos países capitalistas como pelos países do bloco socialista, embora com perspectivas bem diferentes segundo a orientação política e ideológica de cada um dos respectivos blocos.

Os países capitalistas atribuíram maior importância à variável “liberdade” deixando para trás a “igualdade” e a fraternidade”. Os socialistas fizeram precisamente o contrário: a “igualdade” e a “fraternidade” constituíam elementos essenciais do seu modelo, em prejuízo da “liberdade”. Partindo destas bases, e tendo como suporte os respectivos quadros teóricos de referência – keynesianismo e a corrente neoclássica para o modelo capitalista, e marxismo para o modelo socialista – ambos os blocos procuravam, então, explicar o problema do subdesenvolvimento.

Para os economistas clássicos e neoclássicos, o problema reside nos obstáculos ao livre

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

funcionamento do mercado, e os keynesianos, na incapacidade do Estado para prosseguir as suas funções de maneira a dinamizar as capacidades produtivas e satisfazer a procura global. Para os marxistas, o subdesenvolvimento é uma consequência natural do processo histórico da evolução do sistema capitalista. Consequentemente, o modelo capitalista privilegia a propriedade privada, a livre iniciativa e a concorrência como formas para aumentar a produtividade e maximizar a taxa de lucro. O modelo socialista confiava na planificação centralizada, sob controlo do Estado, a tarefa de definir as metas a atingir para maximizar a produção nacional. Estes modelos foram experimentados nos países recentemente libertados, conforme a influência de cada um dos respectivos blocos. O modelo socialista foi ensaiado em muitos países africanos subsaarianos mas não com o mesmo resultado, provavelmente, devido a diversidade das suas versões. Por exemplo, até meados dos anos oitenta do século XX, assistiu-se a uma clara imposição da versão alemã do modelo socialista em S. Tomé e Príncipe, enquanto a versão soviética foi transplantada para a Guiné-Bissau. Em qualquer dos casos, o desenvolvimento era encarado numa perspectiva ideológica (Murteira, 1986: 89, 1990: 70).

1.4. Desenvolvimento na perspectiva da teoria da dependência

A teoria da dependência surge nos anos de 1960, com o declínio da teoria da modernização clássica e da abordagem da Comissão Económica dos Países da América Latina (CEPAL) que não foram capazes de dar respostas aos problemas de desenvolvimento colocados pelos países do sul. Esta nova perspectiva deu ênfase ao carácter dependente das economias da América Latina e ficou conhecida pela teoria da dependência.

A CEPAL tinha sido criada em finais da década de 40 do século XX, para promover o desenvolvimento dos países da América Latina, cujo modelo de desenvolvimento era a extroversão. Contudo, com o propósito de romper com o ciclo vicioso da degradação dos termos de troca, no comércio com os países industrializados, substituiu a estratégia da extroversão, que tinha subjacente a teoria da modernização, pela introversão. Este modelo foi, de resto, alvo de muitas críticas, em particular, devido a elevadas taxas de protecção à indústria nascente, e ao seu insucesso em matéria do desenvolvimento socioeconómico.

Existem várias versões da teoria da dependência, mas todas manifestam o interesse em estudar a situação dos países capitalistas periféricos quanto aos efeitos condicionantes dos factores externos nas suas estruturas internas. Há duas variantes importantes desta abordagem:

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

uma considera o capitalismo como um sistema global caracterizado por um dualismo centro-periferia e outra é a corrente estruturalista que procura mostrar que as causas estruturais travam ou dificultam os processos de desenvolvimento. Esta variante afirmou-se pela ruptura com os neo-marxistas (Hugon, 1989: 59), e tornou-se mais formalizada por integrar as variáveis monetárias e financeiras, os comportamentos microeconómicos, análise dos efeitos sociais das políticas de ajustamento (cf. Hugon, 1989: 80). Uma referência do estruturalismo latino-americano é Celso Furtado (1920-2004). Ele argumenta que os factores estruturais internos bloqueiam o desenvolvimento dos países da América Latina pelo que o estudo do seu desenvolvimento não pode ser feito, de forma simplista, no quadro da teoria económica dominante. A sua argumentação baseia-se no facto de os parâmetros não económicos terem uma grande importância nos modelos macroeconómicos o que faz com que o comportamento das variáveis económicas seja fortemente condicionado por aqueles parâmetros, os quais formam e evoluem em contextos históricos. Donde, conclui o autor que não se pode isolar o estudo dos fenómenos económicos do seu contexto histórico, como pretendem os defensores do *means stream* (cf. Furtado, 1976). Celso Furtado acrescenta ainda que:

“Na medida em que o não económico traduz a capacidade do homem para criar a história e inovar, no sentido mais fundamental, a previsão económica tem necessariamente de limitar-se a estabelecer um campo de possibilidades, cujas fronteiras perdem rapidamente nitidez com a ampliação do horizonte temporal” (Furtado, 1976: 14).

Para os autores das teorias da dependência, o sistema capitalista mundial é um sistema que surgiu na sequência da crise do feudalismo, que funciona na base de um único modo de produção, cuja característica mais importante é a forma como se apresenta estruturado hierarquicamente. É composto, desde o seu início, por um centro, uma semi-periferia e uma periferia. Até os anos 20 do século XX, o centro era formado por países europeus. Através das conquistas, expansão marítima e ocupação de territórios ultramarinos, edificaram e moldaram, a seu gosto, o mercado mundial. Monopolizaram o comércio e realizaram grandes excedentes. Os territórios do continente africano, bem como, algumas regiões do globo passaram a constituir a periferia e semi-periferia. Estes territórios eram dominados e explorados pelo centro que apropriava-se dos seus recursos. A semi-periferia era constituída por aqueles Estados de pequena dimensão que, tendo feito parte do centro, ficaram fragilizados política e economicamente, e cuja economia era essencialmente feudal ou corporativa. Apesar de participarem na exploração da periferia e no comércio mundial não reuniam condições para concorrer com os Estados do centro tanto em termos de crescimento económico como em

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

relação à transição para o modo de produção capitalista (cf. Volpi, 1994: 67, citado em Grassi, 2001: 69).

O centro dispõe de capacidade produtiva, tecnologia mais avançada, mão-de-obra especializada, importantes mercados financeiros e empresas multinacionais. A periferia exporta para o centro essencialmente matérias-primas, produtos primários e mão-de-obra não qualificada e recebe dele bens de consumo e equipamentos que não encontram procura no centro. Os Estados da periferia são caracterizados por bloqueios estruturais importantes que dificultam o seu desenvolvimento, agravados pela escassez de capital, trabalho qualificado e tecnologia. O Estado do centro que domina completamente a economia-mundo é considerado hegemónico e é ele que, através das suas políticas, impõe as regras de funcionamento da economia mundial, como, são os casos da Inglaterra no século XIX e EUA no século XX e início do século XXI.

Voltando às teorias da dependência, elas tendem a ser estacionárias e não admitem a possibilidade de ocorrer desenvolvimento na periferia e encaram o modo de funcionamento do sistema capitalista mundial, no qual se inserem, como responsável pelo seu subdesenvolvimento.

Essas teorias estavam mais preocupadas em apontar defeitos ao capitalismo do que avaliar, de forma independente, o seu impacto a nível global e, por isso, negligenciaram os efeitos favoráveis, nomeadamente as oportunidades de mercado, do desenvolvimento capitalista na periferia.

Consequentemente, essas teorias revelaram-se incapazes para explicar o processo de desenvolvimento dos países do sul, em boa parte, devido à insuficiência do seu quadro conceptual e à heterogeneidade das suas abordagens e isso favoreceu o ressurgimento da ortodoxia neoclássica entre finais dos anos de 1970 e princípios de 1980.

Com esta nova abordagem, o conceito do desenvolvimento foi modificado. Aqui o enfoque passou a orientar-se para a liberalização completa da economia, afectação eficiente dos recursos, não intervenção do Estado na economia. Os principais defensores desta corrente neoclássica neoliberal são Peter Bauer, Anne Krueger e Harry Johnson que, atentos às debilidades da heterodoxia da Economia do Desenvolvimento, dirigiram ataques demolidores contra os keynesianos, estruturalistas e neo-marxistas, com base em argumentos simples e convincentes. Mas as promessas que lhe estavam subjacentes não se materializaram. Como se verá mais adiante, o modelo neoclássico não só não deu respostas aos velhos problemas da economia dos países do sul como, também, os novos continuam sem solução.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Por outro lado, a crise asiática e seu impacto e as dificuldades sentidas em muitos países, sobretudo na Rússia, em finais dos anos 90 do século passado, bem como os insucessos dos países africanos e, sobretudo, a mais recente crise financeira internacional, contribuíram para abalar as bases da ortodoxia neoclássica liberal e sugerem uma nova abordagem.

O agravamento das condições socioeconómicas na generalidade dos países africanos, com a adopção das medidas de política económica neo-liberal, no quadro do chamado Consenso de Washington, monitorizadas pelo FMI e BM, levaram muitos investigadores, entre os quais alguns proeminentes economistas como Joseph Stiglitz, Paul Krugman, Dani Rodrik e outros heterodoxos, a argumentar que as bases em que repousa a teoria neoclássica neoliberal e que legitimam a sua intervenção são insatisfatórias para resolver os problemas do desenvolvimento e sustentar o equilíbrio macroeconómico a nível global sem um intervencionismo regulador do Estado.

1.5. Desenvolvimento e subdesenvolvimento

As teorias económicas tradicionais encaram o subdesenvolvimento como o oposto do desenvolvimento e utilizam a metodologia da estática comparada para medir a relação entre países em termos das suas performances económicas para depois os enquadrar em cada uma destas categorias, como se o mundo fosse dividido entre países desenvolvidos e subdesenvolvidos. Trata-se de uma perspectiva simplista de ver o problema na medida em que o desenvolvimento é um conceito dinâmico que envolve várias estruturas da sociedade e não pode ser confundido com o crescimento económico que, este sim, pode ser medido, quantificado, num dado momento. Desenvolvimento implica mudanças profundas nas estruturas socioeconómicas e culturais e institucionais e nas relações sociais e isto só pode ocorrer no longo prazo e envolve várias dimensões que se interagem entre si provocando modificações nas relações sociais de produção e da própria formação social e desenvolve-se no quadro do ambiente cultural pré-existente sem assumir uma ruptura com os seus traços essenciais.

O termo crescimento económico não pode dissociar-se do desenvolvimento em relação aos países do contexto não ocidental onde a pobreza é enorme. Mas nos países ocidentais e, por conseguinte, desenvolvidos, pode ocorrer crescimento nulo ou mesmo negativo em determinado período de tempo, como o que ocorreu em muitos países da Europa entre 2002 e 2010, mas isso não põe em causa o seu desenvolvimento. Isso mostra que o conceito de desenvolvimento assume formas diferentes consoante os contextos, pelo que é errado impor

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

modelos de um contexto para os países em que as realidades socioeconómicas e culturais são totalmente diferentes, quando é sabido que cada país tem o seu próprio desenvolvimento que é influenciado pelo seu ambiente cultural.

Parece oportuno lembrar aqui, uma vez mais, Celso Furtado. Diz ele que o subdesenvolvimento é uma realidade específica, diferente do desenvolvimento, cuja interpretação requer uma teoria autónoma, pelo que não pode ser estudado à luz das teorias de desenvolvimento concebidas para estudar as economias ocidentais (Furtado, 1976: 15). Consequentemente, Furtado é contrário à teoria de desenvolvimento dominante por esta se focalizar na lógica da acumulação e propôs, em alternativa, a sua própria teoria do subdesenvolvimento, cujo objecto central de estudo são as malformações sociais produzidas durante o processo de difusão geográfica da «civilização industrial».

Para Furtado (1999: 51), a teoria do subdesenvolvimento representa a tomada de consciência dos constrangimentos erguidos aos países da periferia pela divisão internacional do trabalho, que acompanhou a difusão da «civilização industrial», nomeadamente a marginalização social e o reforço das estruturas tradicionais de dominação. E para superar o subdesenvolvimento, Furtado (1999: 53) propõe a descoberta do caminho da criatividade ao nível dos fins, pela utilização da tecnologia moderna desde que isso não comprometa a autonomia dos países da periferia na definição dos seus «valores substantivos», e uma intervenção activa do Estado. Isso deve conduzir, em termos de objectivo táctico, à uma autonomia na ordenação das actividades económicas, de maneira a reduzir as desigualdades sociais. E, em termos de objectivo estratégico, assegurar um desenvolvimento capaz de enriquecer a cultura nas suas múltiplas dimensões de maneira a contribuir com criatividade própria para a civilização que se mundializa sem pôr em causa a identidade cultural específica dos países da periferia (Furtado, 1999: 59). Este pensamento de Celso Furtado constitui, em nossa opinião, uma importante lição que os países africanos devem aprender, utilizando imaginação e criatividade próprias, para conceber paradigmas alternativos para o seu desenvolvimento.

1.6. Novos conceitos de desenvolvimento: desenvolvimento alternativo

Nos anos 70 e 80 do século XX iniciou-se um novo ciclo de profundas mudanças nas abordagens e práticas de desenvolvimento que conduziram a novas conceptualizações e estratégias em que o conceito de desenvolvimento passou a integrar outras dimensões para além da económica, nomeadamente social, política, e ambiental, assumindo-se já uma perspectiva interdisciplinar. Vários factores contribuíram para o surgimento de novas

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

abordagens das últimas décadas: a falência dos modelos anteriores, a frustração dos países subdesenvolvidos em relação aos modelos de desenvolvimento adoptados, o incumprimento das promessas de ajuda por parte dos países desenvolvidos, a tomada de consciência pelas questões ambientais, sintoma de mal-estar-social nos países desenvolvidos, sinais de mal-estar-geral nos países socialistas, a queda do Muro de Berlim em Novembro de 1989, o fosso entre os países ricos e pobres e a inconsistência das políticas subjacentes ao paradigma neoliberal. Estes factores e muitos outros pressionaram os estudiosos de Economia do Desenvolvimento e instituições internacionais a criar uma abordagem alternativa para o problema do desenvolvimento dos países pobres.

A proposta para um desenvolvimento alternativo surgiu na década de 70 e foi impulsionada por intelectuais e algumas organizações internacionais, nomeadamente United Nations Environment Program (UNEP) e United Nations Conference for Trade and Development (UNCTAD) para criar uma abordagem de desenvolvimento alternativo, relativamente às abordagens da modernização e da escola neoclássica. O seu objectivo é colocar as pessoas no centro do desenvolvimento e preocupa-se, também, com as questões ambientais. Na sua origem encontrámos autores influentes como André Gunder Frank (1976), Dudley Seers (1979) e Perroux (1981).

No centro das preocupações estavam não só a satisfação das necessidades básicas e questões ambientais mas, também, os direitos dos cidadãos, a democracia, a boa governação, o envolvimento das comunidades locais no desenvolvimento e a educação. Tudo isto obriga a uma análise multidimensional e interdisciplinar. Em consequência de reflexões sobre esta nova perspectiva, surgiram vários conceitos entre os quais os de desenvolvimento participativo, sustentável, humano, local, social e integrado. Estes seis conceitos têm vários pontos em comum sendo o mais geral e transversal a consideração das pessoas no centro do desenvolvimento para a erradicação da pobreza. E são considerados como os mais importantes do ponto de vista académico e gozam de reconhecimento internacional. Por outro lado, constituem uma referência conceptual e estratégica para organizações internacionais como ONU, BM, FMI, OCDE e UE (cf. Roque Amaro, 2003: 55).

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Os trabalhos de Stöhr (1981) e Korten (1992) deram um importante contributo para a estruturação do conceito do desenvolvimento alternativo. Mas o conceito do desenvolvimento participativo está associado ao nome de John Friedmann que, em 1992, publicou «Empowerment: the politics of alternative development». A ideia de base é o envolvimento das pessoas nas decisões e actividades do desenvolvimento e a defesa dos direitos de cidadania.

Em relação ao conceito de desenvolvimento participativo, o Banco Mundial considera-o limitado quanto aos seus objectivos e extensão, mas reconhece que constitui uma alternativa aos programas e projectos concebidos e implementados sem a participação das populações locais, cujos resultados têm sido frustrantes.

O conceito de desenvolvimento sustentável integra uma dimensão essencial que é o ambiente e constitui a abordagem mais preferida pelas várias instituições e organismos internacionais como ONU, PNUD, BM, UE, bem como os governos dos diferentes países e ainda as ONGs, que trabalham todos para a sua afirmação.

A questão ambiental começou a fazer parte das discussões sobre o desenvolvimento desde a década dos anos 70 do século XX. A Conferência de Estocolmo em 1972 e a publicação de estudo do Clube de Roma no mesmo ano bem como os trabalhos de Donella Meadows e Denis Meadows deram um importante contributo para esclarecer sobre os limites do crescimento económico num contexto de escassez de recursos sem comprometer o nível de vida da população vindoura.

Consequentemente, os estudos que noticiam a crescente degradação do ambiente, chuvas ácidas, aquecimento global, buracos na camada do ozono, perda da biodiversidade, efeito de estufa e escassez de recursos naturais não renováveis reforçaram a preocupação sobre questões ambientais e obrigaram a que cada vez mais passassem a constar da agenda sobre o desenvolvimento.

O “Relatório Brundtland” de 1987, publicado pela Comissão Mundial para o Ambiente e o Desenvolvimento, com o título “O Nosso Futuro Comum²”, constituiu peça fundamental na estruturação do conceito do desenvolvimento sustentável.

² O Nosso Futuro Comum, Comissão Mundial para o Ambiente e o Desenvolvimento, 1987: www.brundtlandnet.com/brundtlandreport.htm.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

O objectivo desta abordagem é estabelecer uma relação entre os recursos disponíveis e o nível de actividade de maneira que a sua utilização na promoção do desenvolvimento das populações actuais não comprometa o das populações futuras. Com base nesta condição, a abordagem do desenvolvimento sustentável propõe assumir uma perspectiva interdisciplinar em que os assuntos económicos, tecnológicos, ambientais, demográficos, a pobreza e a desigualdade entre as pessoas passem a ser analisados em conjunto para que o desenvolvimento se faça sem a destruição do Planeta Terra e, ao mesmo tempo, garanta a equidade inter-geracional.

Esta proposta de desenvolvimento exige uma acção concertada de todos os parceiros a nível global, sobretudo dos mais ricos, que são os que mais poluem o Planeta. Mas isso implica que todos se ponham de acordo quanto à definição de uma política concreta para pôr em marcha um plano de acção conjunto destinado a travar a crescente degradação do ambiente e evitar comprometer seriamente o futuro do nosso Planeta e o das gerações vindouras.

Mas tanto os ambientalistas como os estudiosos que se ocupam desta problemática chegaram à conclusão de que não existe uma vontade política clara para combater a degradação do ambiente na medida em que as várias conferências realizadas, nomeadamente a Conferência do Rio em 1992 e a Agenda 21, o Protocolo de Quioto de 1997, a Conferência de Joanesburgo em 2002 e, mais recentemente, a de Copenhaga em 2009, redundaram em fracasso pela ausência de grande parte dos países mais industrializados do mundo ou pela não execução dos compromissos assumidos sobre esta matéria. E, dessa forma, advinham-se sérios riscos na continuação da degradação gradual do nosso Planeta. A agravar a situação estão as teses do paradigma dominante, dos mecanismos automáticos do mercado e da não regulação, que não favorecem a inversão desta tendência, na medida em que, neste caso, é preciso impor a regulação como defendem os heterodoxos entre os quais muitos outros economistas como Stiglitz e Krugman.

Por conseguinte, o êxito do desenvolvimento sustentável depende da vontade política dos países ricos, das suas instituições, das instituições internacionais, e dos grupos económicos dos países industrializados, nomeadamente das transnacionais. Mas, também, os países pobres terão a ganhar se contribuírem para o mesmo fim (cf. Abrahamson e Johansson, 1998, in PNUD, 1998: 97).

Uma nova abordagem ficou conhecida com o nome de desenvolvimento humano, ou abordagem das capacidades (PNUD, 2009: 14). No início dos anos 90, a frustração reinante nos países pobres devido ao fracasso das promessas das abordagens anteriores, os efeitos

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

negativos dos dois choques petrolíferos que mergulharam esses países na chamada «armadilha da dívida externa», particularmente durante a década de 80, o incumprimento das promessas de ajuda dos países desenvolvidos com 1% do seu PIB, salvo raras exceções, o fim da Guerra Fria, o surgimento de novos actores na cena internacional e a aceleração do processo da globalização e, sobretudo, o crescente fosso entre países ricos e pobres pressionaram a ONU no sentido da criação de uma abordagem do desenvolvimento mais virado para as pessoas em todas as suas dimensões.

O Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) respondeu ao desafio e desempenhou um papel decisivo na construção da nova abordagem. Mahbud Ul Haq e Amartya Sen, dois proeminentes economistas oriundos dos países subdesenvolvidos, foram convidados a colaborar com PNUD e criaram o Relatório do Desenvolvimento Humano, que foi publicado pela primeira vez em 1990.

A nova perspectiva tem por objectivo o bem-estar geral das pessoas, a evolução das suas capacidades, a igualdade de oportunidade entre os géneros, a educação e saúde para todos, a liberdade de circulação, de expressão e segurança (cf. PNUD, 1994: 13 – 40), a tecnologia, o ambiente, o emprego, a luta contra as desigualdades, democracia, preservação da cultura e tradição. Por outro lado, realça a importância do crescimento económico e os aspectos com ele relacionados, com base nos indicadores de condição de vida humana (ver Tolentino, 2007: 92; PNUD, 1996: 1). E sustenta que a criação de capacidades faz aumentar a produtividade e conduz os países pobres a iniciar a inversão de tendência do círculo vicioso da pobreza, aumentar os salários reais e elevar o nível de bem-estar.

De acordo com esta nova abordagem, o progresso económico tem que estar orientado para influenciar o progresso humano, e isso exige uma maior justiça na política de repartição de rendimentos tanto a nível nacional como mundial. Por outro lado, aumentos de rendimentos permitem realizar investimentos em infra-estruturas em vários domínios para melhorar a qualidade de vida das pessoas. Neste caso, as estratégias de crescimento económico devem ser concebidas e orientadas de maneira a cumprir o principal objectivo do desenvolvimento humano: aumentar as capacidades das pessoas para uma vida melhor. Isso implica que as autoridades governamentais terão que fazer uma aposta séria na educação, na formação profissional e nas qualificações técnicas, bem como em melhorias de condição de vida, nomeadamente na saúde, habitação, água potável e saneamento básico (cf. PNUD, 1996).

Esta tarefa é bastante mais difícil para os países pobres que, não tendo capacidade para aproveitar as oportunidades oferecidas pela globalização, se vêm cada vez mais colocados à

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

margem da actual economia mundial globalizada. O principal problema desses países reside na baixíssima qualificação técnica dos seus recursos humanos e na insuficiência das infra-estruturas, o que reduz a competitividade externa dos seus produtos e afasta o investimento privado estrangeiro. Hoje, altos níveis de produtividade e reduzidos custos de produção constituem factores preferenciais da deslocalização de unidades económicas no espaço. Esta tendência penaliza os países mais pobres, carentes desses recursos, e beneficia aqueles onde as qualificações técnicas são mais elevadas, os salários baixos, maior domínio de conhecimento das novas tecnologias de informação e comunicação e fraco poder reivindicativo.

Apenas os países pobres que conseguirem dominar as novas formas de qualificação técnica, da actual sociedade baseada no conhecimento, e impor-se no mercado internacional, se integrarão na economia mundial dos nossos dias. Países como S. Tomé e Príncipe em que o desenvolvimento humano é baixo, as qualificações técnicas reduzidas e instituições públicas frágeis e, que, por uma série de razões, não têm sabido aproveitar as oportunidades criadas pela globalização tenderão a ficar à sua margem. Enquanto outros, como Cabo Verde, que têm realizado esforços significativos, nomeadamente na educação com qualidade, formação profissional, qualificação técnica e uma aposta nas novas tecnologias, à medida das suas possibilidades, estarão em melhores condições para aproveitar as novas oportunidades do mercado para se afirmarem na nova economia mundial globalizada.

Apesar das dificuldades sentidas nos países mais pobres, o conceito de desenvolvimento humano tem sido muito encorajado pelo PNUD junto desses países para introduzirem cada vez mais melhorias que visem a valorização gradual das pessoas.

Uma outra abordagem do desenvolvimento alternativo é o desenvolvimento local e surgiu integrado no contexto da globalização.

Ela baseou-se nas reflexões dos anos 60 do século XX sobre o desenvolvimento comunitário. Alguns factos contribuíram para esta nova abordagem, designadamente o aumento da pobreza, a crise do Estado providência, a incapacidade dos governos em relação ao problema do desemprego e do «mal-estar social» que se instalou nos países mais desenvolvidos com o fenómeno da exclusão social e novas formas de pobreza nesses Países, a persistente crise económica que se tornou mais visível a partir de Outubro de 1973 (primeira crise do petróleo), ausência de respostas eficazes para a crescente degradação do ambiente, alteração do conceito de território em resultado de processos de integração económica internacional e novas formas de organização supranacionais dos tempos mais recentes.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

O conceito de desenvolvimento local foi bem acolhido no seio da União Europeia, sobretudo depois dos Conselhos Europeus de Corfu em 1993, Essen em 1994 e Dublin em 1996 (Roque Amaro, 2003: 57). Espalhou-se pelo resto do mundo na década de 90, estando as suas experiências presentes, em maior ou menor grau, em todos os continentes.

Em termos teóricos, o desenvolvimento local é o resultado do cruzamento entre o paradigma territorialista, o qual realça a ideia da diversidade de territórios dentro do Estado-nação tendo cada um deles a sua própria especificidade e identidade, e as muitas experiências de terreno que confirmaram a sua importância e viabilidade num contexto de globalização. Esta perspectiva assemelha-se, em termos práticos, a uma política de regionalização do território e fundamenta-se no princípio segundo o qual os recursos disponíveis devem atender às necessidades das populações locais, a valorização desses mesmos recursos e os valores culturais, económicos e ambientais. Isso exige uma política de descentralização de programas e a adequação de políticas direccionadas para implementação de projectos orientados para as necessidades locais. Este processo de descentralização ficou facilitado com a introdução das novas tecnologias de informação e comunicação e a presença de autarquias locais, bem como das ONGs, e associações civis que actuam no sentido de aproveitarem as oportunidades existentes para realizar actividades com vista à satisfação das necessidades das populações locais.

O conceito de desenvolvimento local parece mais adequado para os países avançados onde existem condições para a sua aplicação. Na generalidade dos países em desenvolvimento e, particularmente, nos países africanos subsaarianos, onde o local se confunde com modos de vida tradicionais, os factores que justificam a sua introdução encontram-se ainda numa fase embrionária o que dificulta a implementação de acções que lhe estão subjacentes. Mas é preciso cuidar que o paradigma de desenvolvimento local em contextos não ocidentais não tem necessariamente que corresponder ao paradigma transplantado do Ocidente, tanto mais que cada território tem o seu próprio desenvolvimento. A crescente importância de projectos e acções concretas de desenvolvimento local em contextos não ocidentais, nos tempos mais recentes, justifica um tratamento destacado e aprofundado desta problemática no ponto seguinte.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

O conceito de desenvolvimento social surgiu em 1995, na Conferência de Copenhaga, preparada pela ONU. Esta Conferência procurou realizar dois objectivos essenciais: o primeiro consistiu em discutir um conjunto de problemas sociais previamente identificados. O segundo, e talvez o mais importante do ponto de vista prático, consistiu em estabelecer alguns compromissos entre os Estados membros sobre níveis mínimos de bem-estar social garantido, designadamente, a fixação dum salário mínimo, rendimento mínimo ou uma pensão mínima, para além da saúde e educação. Desta forma, o desenvolvimento social não mais é do que um processo de garantia das condições sociais mínimas e, também, de promoção de bem-estar social geral, condições que têm de ser asseguradas pelos governos de cada um dos países e organizações internacionais.

E, por fim, o desenvolvimento integrado. De acordo com especialistas, esta abordagem não é tão importante como as anteriores tanto do ponto de vista académico como institucional, provavelmente devido ao seu carácter de transversalidade relativamente às outras. Surge como uma abordagem interdisciplinar e pode ser entendida como um processo que combina as diferentes dimensões das necessidades humanas e dos seus processos de mudança e de melhoria a vários níveis.

Para além daqueles seis novos conceitos de desenvolvimento, há um outro que tem sido muito usual nos meios rurais em África. Trata-se do conceito de desenvolvimento comunitário, que consiste no envolvimento das comunidades locais na luta contra a pobreza e na promoção do seu desenvolvimento. Esta abordagem surge em resultado da incapacidade dos poderes centrais em responder aos problemas básicos enfrentados pelas populações comunitárias, e no contexto africano ela se confunde, na maioria das vezes, com o paradigma do desenvolvimento local.

Estas novas abordagens contribuíram para enriquecer o debate em torno da problemática do desenvolvimento/subdesenvolvimento, e com certeza melhoraram o quadro analítico da Economia do Desenvolvimento. E mostram uma vez mais que o paradigma do desenvolvimento está de novo em processo de construção, possibilitando que, no seu enquadramento, sejam discutidas matérias de maneira a ir em busca de respostas para os problemas dos países em desenvolvimento, mormente dos países africanos ao sul do Sara, onde domina o sector informal da economia, com as suas dinâmicas socioculturais, e em que o paradigma do desenvolvimento local pode constituir um importante contributo para o seu desenvolvimento.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

1.7. Desenvolvimento local em contextos não ocidentais

De acordo com a maioria dos autores, o conceito de desenvolvimento local surgiu na década dos anos oitenta do século XX, na sequência da busca de alternativas conceptuais credíveis face aos paradigmas dominantes e ao contexto de crise geral em que se vivia.

A incapacidade dos modelos teóricos hegemónicos em dar respostas convincentes aos velhos e novos problemas colocados às populações, a inconsistência das suas hipóteses de base, o avolumar da pobreza por efeito da globalização e a incerteza quanto ao futuro conduziram ao surgimento do paradigma do desenvolvimento local. Esta nova abordagem de desenvolvimento está vocacionada para atender aos problemas sociais comunitários ou locais e pressupõe a existência de projectos, processos ou dinâmicas de âmbito local ou territorial através dos quais as acções de desenvolvimento local são concretizadas com a preocupação de valorizar os factores produtivos locais e respeitar os valores culturais comunitários existentes.

O conceito de desenvolvimento local não reúne consenso dos autores na medida em que assume várias formas consoante a perspectiva dos investigadores. Para alguns, o desenvolvimento local é uma expressão do desenvolvimento na lógica da reprodução capitalista em nível localizado, enquanto outros entendem que é uma alternativa aos paradigmas dominantes não solidários. Mas há quem defenda que é essencial uma autonomia do local para o seu desenvolvimento na medida em que contém sistema de valores e outros elementos que condicionam a vida social da comunidade local, nomeadamente o mercado, a escola, a igreja, o poder e outras formas de organização e instituições públicas e privadas, políticas, culturais e religiosas e de solidariedade social, cujo funcionamento devem respeitar os valores culturais locais (Martins e Caldas, 2009: 72-3).

De acordo com Lia Hasenclever e al. (2003: 142), o conceito de desenvolvimento local abrange crescimento económico e desenvolvimento institucional localizado. Afirmam que o último requer o envolvimento de um conjunto de acções locais estruturadas complementares às decisões de investimento do sector privado, com vista a aumentar o crescimento económico e melhorar a distribuição da riqueza gerada. Exige também uma articulação entre os planos de acção dos diferentes agentes públicos e privados concebidos e elaborados de forma interactiva numa perspectiva de longo prazo compartilhada por todos os participantes.

Consequentemente, os economistas institucionalistas (neo-institucionalistas) consideram que é necessário incluir no estudo de desenvolvimento a dimensão institucional. Defendem que é preciso reflectir sobre o seu papel, sua capacidade de actuação, seu desempenho, poder e distribuição de rendimento. Esta corrente de pensamento considera a dimensão institucional

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

como o resultado de uma forma de coordenação entre os agentes económicos que ultrapassa a simples relação de mercado podendo realizar-se através de vias hierárquicas ou contratuais particularmente sob a forma de organização. Existem várias versões desta corrente de pensamento, nomeadamente aquelas que fazem o enfoque nos direitos de propriedade, custos de transacção ou nas convenções (ver Fauré e Hasenclever, 2003: 13). Mas todas têm um ponto em comum porque levam em consideração a dimensão institucional nas relações entre os agentes económicos e, por conseguinte, consideram que esta dimensão está presente no desenvolvimento local. Para Fauré e Hasenclever (2003: 17), “o desenvolvimento local é o resultado da coordenação de agentes públicos e privados que trabalham à escala municipal”. A perspectiva dos institucionalistas reclama uma intervenção activa e participativa do Estado e nesse sentido parece reduzir o protagonismo local das pessoas, das suas vontades, e das escolhas que devem fazer, e que constitui a essência do desenvolvimento local. Esta perspectiva de abordagem implica meios importantes e, por isso, ajusta-se mais aos países com recursos importantes. Contudo, como veremos mais adiante, ela tem sido experimentada em alguns países africanos e sobretudo no Brasil.

Outros autores apresentam uma proposta de desenvolvimento local que vem “de baixo para cima”, em que os principais agentes da mudança são os membros da comunidade que se apropriam desse processo de mudança e transformação social, em que os benefícios de crescimento económico são distribuídos de forma equitativa e inclusiva entre os membros da comunidade local (Roque Amaro; Martins e Caldas, 2009). Este conceito parece mais adequado para explicar o desenvolvimento local em África na medida em que tem subjacente a luta pela sobrevivência. Por outro lado, o desenvolvimento local deve ser encarado como uma relação de contextos. Assim, o desenvolvimento local na Suécia, Alemanha ou França não é igual que nos países africanos. O conceito do local pode envolver uma região no seu conjunto, um município ou algumas comunidades de uma zona municipal. Por conseguinte, o local não exprime uma dimensão territorial mas sim às relações socioculturais e condições ambientais e de recursos naturais e humanos existentes num dado território bem como as suas especificidades.

O paradigma de desenvolvimento local, entendido assim, procura identificar os problemas da comunidade local, definir estratégias para atenuar ou resolver os constrangimentos identificados com base em metodologias participativas com o envolvimento das pessoas do território local ou comunitário pela valorização dos recursos locais. Trata-se, portanto, duma abordagem de desenvolvimento virada para os problemas sociais localizados geograficamente

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

em que as respostas são procuradas localmente, com o envolvimento das comunidades locais na busca de soluções para os problemas concretos da sua envolvente de maneira a melhorar o seu nível de bem-estar social. Esta abordagem contém em si uma mensagem que opõe o progresso ao fatalismo pela consciencialização das pessoas das comunidades locais desfavorecidas através da participação activa e permanente em busca incessante de melhores condições de vida para os membros da colectividade. Neste caso, as pessoas das comunidades locais passam a ser encaradas como agentes activos e protagonistas do processo da mudança e transformação social do que meros beneficiários de ajudas provenientes do exterior da comunidade, e através do seu envolvimento e dedicação sentir-se-ão úteis à si e à comunidade.

Por conseguinte, esta abordagem fundamenta-se na identificação das necessidades das populações locais e na valorização das potencialidades dos recursos naturais e humanos do território localizado, e a inclusão dos membros da comunidade na busca de soluções para minimizar ou superar as suas dificuldades num processo interactivo, dinâmico e no quadro da ética, justiça social e equidade, de maneira a garantir a sua sustentabilidade no tempo (Brito, 2010: 10) e em que os valores sociais e culturais locais, o ambiente e as tradições sejam respeitados. Isso significa que esta abordagem é multidimensional na medida em que integra todas as dimensões da comunidade local no processo de mudança social.

Do ponto de vista conceptual, o paradigma de desenvolvimento local porque se baseia na participação e no envolvimento das populações em relação às necessidades das comunidades locais e na busca de soluções para essas necessidades, assume a natureza territorialista ou local e configura um tipo de desenvolvimento “de baixo para cima”, que caracteriza a dinâmica dos agentes económicos informais da área urbana em África, como veremos nos capítulos seguintes. Esta abordagem de desenvolvimento não exclui o crescimento económico e no contexto africano envolve laços de solidariedade e relações hierárquicas e costumeiras, de parentesco e de proximidade, onde o afecto e a comunicação entre os membros da comunidade estão presentes e constituem o fundamento do funcionamento das comunidades africanas e, nesse sentido, parecem poder favorecer o seu desenvolvimento.

Rogério Roque Amaro (2009), citado em Brito (2010: 12-13), apresenta dez princípios que caracterizam o desenvolvimento local como um processo:

1. de transformação, que implica mudança do status quo. A mudança ocorre enquanto processo, o que significa continuidade;

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

2. centrado numa comunidade local de dimensão reduzida, na medida em que o ponto de partida para a mudança coincide com o espaço territorial micro de âmbito local;
3. que procura responder a necessidades locais essenciais ainda não satisfeitas;
4. que radica na mobilização das capacidades locais, pela valorização das potencialidades humanas e de recursos naturais do território;
5. que implica uma dinâmica própria e uma metodologia participativa fundamentada no envolvimento activo e efectivo dos membros da comunidade local;
6. que recorre às capacidades exteriores sempre que for necessário para potenciar e estimular um melhor aproveitamento dos recursos locais;
7. que assume uma perspectiva integrada dos problemas e das soluções de maneira que os problema não só são identificados de forma isolada mas em articulação uns com os outros de forma interligada, para que a intervenção considere o todo e não somente a parte;
8. que está associado ao princípio do trabalho em parceria, a partir da identificação e definição de acções conjuntas, baseado na cooperação e na negociação para ultrapassar conflitos, recorrendo ao aprofundamento de redes de solidariedade local promotoras, a longo prazo, do reforço identitário e da valorização endógena;
9. que promove efeitos de difusão, com impacto por toda a comunidade;
10. que considera uma diversidade de caminhos, de metodologias, de acções e de respostas.

Para Roque Amaro, o desenvolvimento local é um processo de mudança, de âmbito local ou territorial, fundamentado na detecção de necessidades locais e na mobilização de recursos comunitários com a participação activa e permanente dos membros comunitários, em articulação com recursos exógenos, quando necessário, numa perspectiva integrada e integradora. Trata-se de um processo que implica uma dinâmica de trabalho em parceria, assente na cooperação interactiva, com uma grande diversidade de caminhos, protagonistas e resultados, com benefício para toda a comunidade.

Para Brito (2010: 13), que se apoia nos trabalhos de Roque Amaro,

“o desenvolvimento local consiste num processo que interliga a reflexão teórica e metodológica com a praxis, ultrapassando as concepções largamente discutidas ao longo do tempo e chegando às realidades concretas, às especificidades dos lugares, à vida das pessoas, aos problemas e à vontade de os resolver, trabalhando em conjunto. ...Trata-se de um caminho que é necessário percorrer de forma planeada, estruturando estrategicamente as diferentes acções em função de objectivos concretos e levando em consideração as expectativas e as motivações das pessoas, antecipando obstáculos e encontrando meios para os ultrapassar, passo a passo”.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

O modelo de desenvolvimento local apresenta muitas vantagens, que foram referidas anteriormente, razão pela qual se torna um modelo recomendável particularmente para os países onde as várias comunidades locais estão praticamente entregues a si, isoladas ou abandonadas, como em muitas localidades de países africanos e, em particular, em S. Tomé e Príncipe. Mas tem, também, importantes limitações que podem dificultar ou inviabilizar a concretização de acções e projectos planeados ou em curso pondo em causa alguns dos seus princípios de base, nomeadamente o da continuidade e a sustentabilidade. Indica-se a seguir algumas das limitações mais frequentes:

1. escassez de recursos financeiros;
2. recursos humanos insuficientes e com fraca dotação de conhecimentos tecnológicos;
3. ausência de inovação tecnológica;
4. dificuldade de obter ajudas para realizar projectos e acções concretas;
5. dificuldades de acessibilidade às comunidades isoladas ou abandonadas;
6. dificuldade na identificação de parceiros credíveis para colaborarem de forma séria, empenhada, partilhada e responsável na implementação de projectos e acções concretos.

A implementação dos projectos de desenvolvimento local requer recursos locais mas, também, a mobilização de outros recursos não locais necessários, nomeadamente técnicos qualificados e equipamentos para a sua concretização.

Os projectos em apoio às comunidades locais são realizados, geralmente, através de organizações de solidariedade social, designadamente ONGs. Estas organizações sem fins lucrativos precisam identificar as necessidades das pessoas de comunidades locais ou territoriais e apresentar candidaturas aos fundos de apoio para realizar esses projectos. As pequenas e frágeis organizações com reduzida capacidade técnica e financeira geralmente não conseguem apresentar candidaturas com qualidade e, neste caso, terão menores possibilidades para obter recursos necessários de maneira a realizar os projectos e apoiar as comunidades locais. Isso significa que é essencial que as organizações que se propõem ajudar as comunidades territoriais tenham suficiente capacidade para cumprir o projecto de desenvolvimento local.

Há um conjunto variado de factores que contribuem para o insucesso dos projectos, nomeadamente a aprovação tardia das candidaturas pelas entidades financeiras; fragilidade,

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

instabilidade ou exiguidade da equipa técnica; má preparação dos elementos que constituem a equipa técnica (falta de tempo, má abordagem do problema); atraso ou incumprimento dos prazos dos fornecedores de bens e serviços, etc. (Marcos Santos, 2010: 42).

Existem experiências de desenvolvimento local em vários países, nomeadamente no Brasil e nos países africanos lusófonos. Martins e Caldas (2009) analisaram seis casos de experiências de desenvolvimento local no Brasil dos quais destacamos dois exemplos de iniciativas distintas: o Pólo moveleiro de Votuporanga (SP) que é uma iniciativa conduzida pelos próprios empresários locais do sector de fabricação de móveis, sem apoio nem participação do Estado, e o sector moveleiro da Região das Serras Gaúchas que é uma iniciativa do governo estadual brasileiro.

No primeiro caso, os autores concluem que é possível promover uma iniciativa local com a participação colectiva com benefícios para todos os participantes. Por outro lado, este exemplo de caso, segundo os autores, não modificou as relações de poder no sistema produtivo nem na forma da distribuição da riqueza gerada na comunidade onde o projecto se insere. O segundo caso resulta da acção do Estado porque os muitos empresários individuais da região não se mobilizaram em torno do objectivo comum para o seu desenvolvimento. Não existiu, portanto, uma acção colectiva mas sim do governo estadual. Os teóricos da acção colectiva argumentam que as pessoas não se integram em grupos que procuram um bem público senão através de pressão ou de estímulo através de bem privado. Ou dito de outra forma, quando um indivíduo acha que pode obter benefícios de uma acção colectiva sem incorrer em custos pela sua não participação tem razões (incentivos) para se colocar à margem, actuando isoladamente. Isto acontece geralmente em comunidades numerosas em que os membros não se interessam em cooperar para produzir um bem público ou colectivo. Por conseguinte, as iniciativas colectivas são mais eficazes nas comunidades mais pequenas porque é mais fácil a mobilização de todos em torno de um interesse comum em benefício de todos. No exemplo em causa, foi o governo que teve de actuar oferecendo incentivos e liderando o processo de maneira a realizar o objectivo comum que é o desenvolvimento local daquela região em que o poder de decisão e repartição dos rendimentos couberam à entidade promotora da iniciativa. Para além destes dois exemplos, que não provocam mudança sociocultural, os autores fazem referência àquelas iniciativas solidárias em comunidades cujas dinâmicas alteram relações sociais iniciais. Trata-se, neste caso, de uma versão da abordagem de desenvolvimento local que produz mudança e transformação social, e por isso vem “de baixo para cima”. É justamente esta versão de desenvolvimento local que é mais frequente e

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

essencial nos países africanos, onde proliferem comunidades muito pobres, e onde existe uma dinâmica sociocultural própria, do que as iniciativas promovidas pela acção interventiva activa do Estado, como são os casos de projectos de desenvolvimento do turismo em Tarrafal, por iniciativa da Câmara Municipal local (ver estudo realizado por Milani e Droulers, 2002), ou os projectos de desenvolvimento local nas zonas rurais em Moçambique, conduzidos pelas autoridades políticas moçambicanas, com o apoio da cooperação alemã, designadamente nos distritos de Manica e Machaze (ver estudo realizado por Cáceres e al., 2007). Em ambos os casos, o objectivo é criar actividades económicas para ocupar as pessoas e reduzir o desemprego e promover o desenvolvimento local pelo melhoramento do ambiente empresarial local (micro, pequenas e médias empresas). Mas, neste caso, não se trata de um projecto de desenvolvimento local “de baixo para cima” mas sim promovido e controlado pelo Estado.

Em S. Tomé e Príncipe há vários exemplos de iniciativas de acções e projectos de desenvolvimento local de solidariedade social sem a intervenção do Estado, com o envolvimento das pessoas das comunidades locais, designadamente o Projecto de desenvolvimento integrado de Lembá, monitorizado pelas Irmãs Franciscanas Hospitaleiras da Imaculada Conceição; Ossobô Ecosocial e Juvecórdia, apoiados pela Santa Casa da Misericórdia de S. Tomé e Príncipe (Trindade e Pereira, 2010), para além de muitos outros projectos comunitários de âmbito rural apoiados pelas ONGs e outras instituições de solidariedade social incluindo a representação diplomática portuguesa em S. Tomé e Príncipe.

1.8. O pós-desenvolvimento

A abordagem pós-desenvolvimento surge como uma reacção aos conceitos de desenvolvimento porque considera que o desenvolvimento falhou estruturalmente enquanto conceito e argumenta que o que é necessário não são alternativas de desenvolvimento mas sim alternativas para o desenvolvimento. Nederveen-Pieterse (2000), citado em Zepeda (2006: 133), afirma que não é preciso mais desenvolvimento para os países pobres mas antes um regime diferente da verdade e percepção. Os defensores desta corrente de pensamento económico entendem que o que é importante não é ressuscitar o desenvolvimento nem procurar mais alternativas de desenvolvimento mas sim encontrar soluções realistas para os efeitos negativos do desenvolvimento e injustiças económica e social. Para Rahnema (1997: 391), citado em Zepeda, a solidariedade constitui a chave para a estruturação da nova abordagem para trazer mais realidades positivas às pessoas. Em nossa opinião, terá que ser

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

uma solidariedade não só da parte dos países desenvolvidos mas, também, entre os membros da comunidade beneficiária da ajuda de maneira a evitar situações de corrupção que prejudicam o desenvolvimento e justiça social.

Na verdade, os defensores da abordagem pós-desenvolvimento não negam o desenvolvimento mas sim procuram criar um campo conceptual para a definição de estratégias de desenvolvimento em que se verifica a participação activa das comunidades na definição e realização dos objectivos do seu interesse para uma vida melhor (cf. Maluf, 2000). Isso significa que os destinatários do desenvolvimento seriam eles próprios os agentes mais activos do processo. Isto é, “tomariam o desenvolvimento em suas próprias mãos”. Esta perspectiva reforça a ideia da importância fulcral da Economia de Desenvolvimento como uma disciplina autónoma para reflectir sobre o desenvolvimento, o qual exige a consideração de outras dimensões para a sua compreensão, contrariamente à perspectiva dos realistas (Fukuyama, 2007: 249-53).

1.9. Ambiente cultural e desenvolvimento

Para os especialistas, o processo de desenvolvimento implica mudança social e cultural, pelo que todas as estruturas, nomeadamente económicas, sociais, culturais e políticas, têm de funcionar em articulação umas com as outras para estimular essa mudança.

Os especialistas em sociologia sustentam que as atitudes e os valores de uma sociedade encorajam ou retardam a mudança, e esta depende directamente do maior ou menor controlo social a que está sujeito (cf. Gonçalves, 1969: 325), enquanto os antropólogos elegem a dimensão cultural como o factor mais relevante do processo de mudança (Titiev, 1989: 168-176). Perroux (1981, p. 53) afirma que os valores culturais estão na origem das motivações que reduzem ou aceleram o crescimento e a legitimação dos objectivos de crescimento.

Para os especialistas, o processo de mudança depende das variáveis da mudança tanto em quantidade como em qualidade, porque são elas que determinam a maior ou menor celeridade da transformação social. Essas variáveis (inovação tecnológica, comunicação social, migração (sobretudo a imigração), educação, religião, mudança política, etc.) modificam-se mais por acção de factores exógenos (relações com o exterior) do que de factores internos. Por conseguinte, a ocorrência de mudança cultural (novas ideias, usos e costumes) exerce um grande impacto na estrutura social, provocando alterações nas relações sociais, nos papéis sociais, no status e nas instituições, a que se dá o nome de mudança social.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

É a mudança sociocultural que provoca alterações em todo o sistema social global, e que gera efeitos positivos (aparição de novos grupos profissionais, novas formas de pensar, novos padrões de consumo, melhor nível de bem-estar) ou negativos (crises de crescimento económico, vícios e outras disfuncionalidades sociais, perda de coesão social, falta de solidariedade social, nomeadamente o desafecto, egoísmo, individualismo, etc.).

Harrison (2008) sustenta que atitudes e valores culturais influenciam o desenvolvimento e sugere que eles deveriam ser utilizados, por exemplo, pelos governos para encorajar as mudanças culturais susceptíveis de promover o desenvolvimento. E acrescenta que há variáveis que constituem fontes de comportamentos que favorecem o desenvolvimento enquanto outras tendem para valores resistentes a ele, embora em contextos diferentes os resultados podem ser igualmente diferentes. Uma das variáveis que considerou foi a religião. Diz o autor que a religião católica, que é dominante no Chile, não oferece resistência ao seu bom desempenho económico, enquanto os países capitalistas do centro, onde a religião protestante é mais importante, apresenta melhores desempenhos económicos, de confiança e corrupção do que os da religião católica (Harrison, 2008: 4). Este exemplo serve para mostrar que não é defensável a aplicação de um modelo de cultura universal de progresso para todas as sociedades, como pretendem os neoclássicos, com os mesmos valores económicos comportamentais, sejam quais forem as suas raízes, para gerar desenvolvimento em qualquer ambiente geográfico/climático, político, institucional e cultural. Cada país é um país e difere dos restantes e, provavelmente, reage de forma diferente aos incentivos e oportunidades de mercado, na medida em que numa cultura existem factores que influenciam o comportamento humano que, por sua vez, produz efeitos no desempenho económico, social e político. Por exemplo, o paradigma de Washington - Consensus fez algum sentido em certos países pobres, como em Cabo Verde, mas não na maioria dos países em desenvolvimento e teve resultados desastrosos em S. Tomé e Príncipe. Por outro lado, o socialismo foi muito severo neste último e na maioria dos países africanos mas não teve influência em Cabo Verde. Estes exemplos sugerem que as questões culturais são relevantes para explicar o desenvolvimento. Por conseguinte, a consideração da análise cultural, e das mudanças culturais, bem como a governação e a concepção de projectos, podem acelerar substancialmente o ritmo de desenvolvimento (ver Harrison, 2008).

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

1.10. Visão de desenvolvimento em África

Os vários conceitos de desenvolvimento apresentados nos pontos anteriores mostram como é difícil encontrar um paradigma satisfatório para explicar o desenvolvimento em contextos não ocidentais.

Desde os anos 50 do século XX, nenhum dos paradigmas dominantes se mostrou capaz para promover o desenvolvimento dos países pobres. As recentes abordagens sobre o desenvolvimento alternativo, desenvolvidas pelos heterodoxos, constituem uma aproximação na busca dum modelo que sirva de um quadro de referência para o desenvolvimento dos países africanos, mas o percurso parece longo e tortuoso. Entre as abordagens se destaca o paradigma do desenvolvimento local na medida em que se baseia no nível micro, infranacional e na dinâmica de “baixo para cima”, com o envolvimento e a participação activa dos membros da comunidade local que se constituem em elementos integrantes de todo o processo, em busca de respostas eficazes para os problemas que afectam as pessoas do território local ou comunitário.

Qualquer que seja a abordagem, ela precisa tomar em consideração o sector informal da economia e suas dinâmicas na medida em que são importantes para a vida das pessoas desses países. E se não constituem pilares de desenvolvimento e de internacionalização dessas economias na economia mundial, de momento, são, sem dúvida, uma peça fundamental do seu processo de desenvolvimento, que o paradigma dominante desconsidera ou ignora.

Por outro lado, tudo indica que cada país tem o seu próprio desenvolvimento que parece estar influenciado pelo ambiente dos valores culturais de cada país, que por sua vez pressiona as dinâmicas da mudança e influencia em maior ou menor grau o ritmo de desenvolvimento. Nesse sentido, nenhum paradigma de desenvolvimento deve ignorar a história e o ambiente dos valores culturais de cada país em questão, bem como as realidades económicas, sociais e culturais específicas.

1.10.1. O processo de inserção dos países africanos na economia mundial

Depois de ter sido colonizada pela Europa, a África passou a fazer parte do sistema de economia mundial, através das potências colonizadoras, na condição de “periferia da periferia” no sentido de Samir Amin.

Mas com o crescente reforço do poderio norte-americano, dos anos 20 do século XX, que se consolidou após a II Grande Guerra, os EUA assumem o estatuto da Nação mais poderosa do

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

mundo económica e militarmente, e isso fez mudar o poder do centro da Europa para os EUA que passam a ser o comandante do sistema capitalista, cujo poder viria a reforçar-se ainda mais com a criação e o controlo do sistema monetário internacional. Nesta fase do capitalismo (1945-1970/80), o mundo fica dividido em dois blocos, e é nesse período que ocorrem as independências das colónias.

Os novos países formam o chamado “Terceiro Mundo” e as suas políticas económicas internas e ideologia política ficam muito marcadas pela influência da acção de dominação dos dois blocos. A posição hegemónica dos EUA, por um lado, e as influências ideológicas do bloco socialista, por outro, favoreceram a independência das colónias, levando, no primeiro caso, a uma reestruturação das relações entre o centro e a periferia, e no segundo caso, a uma ruptura de relações de dependência. É nesta fase de conflitos entre os blocos que surge a “ajuda externa ao desenvolvimento”, que funciona como um instrumento político das potenciais mundiais para evitar que aqueles países caíssem sob a influência da potência adversária. E marca, também, a nova forma pós-colonial de inserção dos países africanos recentemente independentes na economia mundial (somente na década de 70 as colónias portuguesas fazem este percurso). Por essa altura surgem as abordagens teóricas para promover o desenvolvimento dos países subdesenvolvidos, como atrás se apresentou.

1.10.2. O desenvolvimento dos países africanos no quadro das políticas económicas do BM e FMI. Os programas de ajustamento estrutural

O agravamento da crise económica dos anos 80 levou muitos países africanos a aderirem ao chamado programa de ajustamento estrutural (PAE) que tem subjacente o paradigma neoclássico (neoliberal). Este programa é monitorizado pelo BM e FMI e contém um conjunto de medidas de políticas económicas muito restritivas destinadas a restabelecer o equilíbrio macroeconómico de curto e médio prazo. As preocupações com o desenvolvimento de longo prazo têm sido pura e simplesmente secundarizadas, ou mesmo negligenciadas, quando é sabido que o problema do desenvolvimento coloca-se no longo prazo.

As medidas constantes do PAE adoptadas nos países africanos subsarianos são geralmente as seguintes: redução das despesas públicas, disciplina fiscal, redução dos efectivos da função pública, aumento da produção das culturas tradicionais para exportação, redução dos défices externos, fim dos subsídios aos agricultores locais, diminuição do crédito interno, privatização da economia, desvalorização da moeda nacional, liberalização das taxas de juro e adopção de

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

regimes de câmbios flexíveis. No essencial, essas políticas visam expandir o papel dos mercados e comprimir o do Estado e enquadram-se na lógica do funcionamento do paradigma dominante.

Como é sabido, é através dos chamados programas de ajustamento estrutural que aquelas medidas de política económica são postas em marcha. Por exemplo, um país africano para beneficiar de apoios para corrigir os seus desequilíbrios internos e externos tem de aceitar as condições restritivas e impopulares do PAE. Este mecanismo de condicionalidade acabou por constituir um instrumento que coloca esses países pobres na dependência de ajuda externa, ficando eles muitas vezes sujeitos às condições e regras do BM, FMI e inclusive de países doadores (Hugon, 1999; Stiglitz, 2004; Mosca, 2004).

A primeira fase do PAE em África teve início em meados dos anos 80 e foi duramente criticada devido aos seus elevados custos sociais. A segunda fase tomou em consideração algumas dessas críticas e, por isso, introduziu a dimensão social do ajustamento a partir de 1989. No primeiro caso, o PAE estava associado ao crescimento enquanto no segundo estava ligado à satisfação das necessidades básicas.

A terceira fase do PAE decorreu entre 1989 e 1992, e foi caracterizada por alguns ajustes em determinados países africanos, no quadro de uma conjuntura política internacional de grandes mudanças: o lançamento da Perestroika, o fim da Guerra Fria, a queda do Muro de Berlim, a reunificação alemã, e o reforço da hegemonia norte-americana como a única superpotência do mundo e crise económica mundial. Mas coincidiu, também, com o fim definitivo das “ajudas ideológicas” do bloco leste a países africanos.

Foi precisamente no decurso da execução da terceira fase do PAE em África, e num tal contexto de transição política internacional e de crise económica global, que surge o Washington – Consensus, em 1990. Trata-se de um paradigma que traduz as políticas económicas do FMI e do BM para os países em desenvolvimento e consistiu em definir uma fórmula única aplicável a todos para se desenvolverem. Em determinado momento este paradigma teve grande relevo, não do ponto de vista conceptual mas pela importância económica que tinha para algumas instituições internacionais (FMI, BM, etc.) em defesa dos seus próprios interesses.

A escolha da expressão “Washington – Consensus” e sua definição foram apresentadas pela primeira vez em 1989 pelo economista John Williamson, do Instituto de Economia Internacional de Washington, D. C. Aquela expressão representa um pacote de dez medidas específicas de política económica que ele considera um modelo “standard” para promover

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

reformas nos países em desenvolvimento, mergulhados em profunda crise económica e financeira. As reformas são monitorizadas pelas instituições internacionais, designadamente BM, FMI e o Departamento do Tesouro norte-americano. O Washington – Consensus foi de início pensado para ser implementado nos países de América Latina, muito afectados pela crise financeira dos anos da década de 80, mas rapidamente se converteu num modelo universal único aplicável a todos os países em desenvolvimento. São as seguintes as referidas dez medidas:

1. Rigor fiscal;
2. Redireccionamento das despesas públicas para sectores prioritários que, ao mesmo tempo, oferecem elevados rendimentos económicos e um potencial para melhorar a redistribuição de rendimento, tal como cuidados de saúde primários, ensino básico e infra-estruturas;
3. Reformas fiscais. Alargar a base de incidência fiscal e reduzir a taxa aplicável;
4. Liberalização das taxas de juro;
5. Uma taxa de câmbio competitiva;
6. Liberalização das trocas comerciais;
7. Livre entrada dos fluxos de investimento directo estrangeiro;
8. Privatização;
9. Eliminação dos entraves ao comércio livre;
10. Segurança legal para direitos de propriedade.

Estas dez medidas não são mais do que o reforço e o aprofundamento das anteriores medidas e constituem a reafirmação das matrizes em que assenta a ortodoxia neoclássica neoliberal, aceites e defendidas pelo Banco Mundial e o FMI, onde as pessoas são colocadas à margem do processo, quando elas deveriam ser o centro e o fim desse mesmo processo de desenvolvimento. Mas as críticas não se fizeram esperar.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Os críticos, baseando-se em evidências, afirmam que as restrições orçamentais produzem vários efeitos negativos nos países africanos: em primeiro lugar, reduzem as possibilidades de desenvolvimento das populações mais desfavorecidas e, por via disso, fazem aumentar a dimensão da pobreza. Em segundo lugar, aumentam o desemprego urbano porque condiciona não só o número dos efectivos na função pública mas também o nível do seu salário o que agrava a pobreza. Afectam duramente a classe média mas não é líquido que favorecem a agricultura no seu conjunto. As infra-estruturas sociais, o ensino básico, a saúde e outros serviços públicos perdem qualidade e enfrentam situações de ruptura mais ou menos frequentes.

Por outro lado, a exigência de um maior aumento da produção de culturas tradicionais para a exportação reduz a produção de bens de subsistência, num contexto de políticas restritivas, devido a reafectação dos recursos disponíveis, o que põe em risco de sobrevivência as populações mais vulneráveis. A diminuição de crédito interno dificulta o desenvolvimento das pequenas e médias empresas locais e provoca o desemprego, enquanto as privatizações favorecem alguns grupos locais e capitais estrangeiros.

A desvalorização monetária não faz aumentar a exportação devido à rigidez do sistema produtivo africano e, por isso, não produz os efeitos que dela se esperava. Pelo contrário, tem sido aproveitada por agentes menos escrupulosos para promoverem transferências de fluxos financeiros entre si, isto é, entre agentes nacionais e estrangeiros e entre nacionais e nacionais com ligação ao exterior.

A desvalorização pode aumentar o rendimento nominal do Estado, devido ao efeito fiscal do aumento do preço dos importáveis, mas pode, também, limitar o crescimento, diminuir o poder de compra e aumentar os custos de produção. Por conseguinte, vista isoladamente, é uma má política.

As consequências sociais negativas do PAE referidas pela maioria dos autores são: a diminuição do rendimento *per capita* e dos salários reais, o aumento do desemprego e do subemprego, a deterioração da qualidade dos serviços locais devido a corte nas despesas públicas de natureza social, baixa qualidade da educação e formação, degradação da nutrição e saúde, aumento da pobreza, e das desigualdades sociais. Por exemplo, em S. Tomé e Príncipe a percentagem das pessoas pobres evoluiu de 41% em 1990 para 53,8% em 2000 (ver Espírito Santo, 2008: 116). Em Cabo Verde, 30,2% da população total era pobre em 1993 e 36,4% em 2002 (Secretaria de Estado de Luta Contra a Pobreza 1998 e INECV 2002).

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

O Washington – Consensus tem sido muito criticado por George Soros, pelos economistas heterodoxos entre os quais os da escola de MIT (Massachusetts Institute of Technology) como Joseph Stiglitz, Dani Rodrik, Paul Krugman e Larry Summers. Mas, também, tem sido criticado por várias autoridades políticas de América Latina, designadamente pelos então presidentes Nestor Kirchner de Argentina e Lula da Silva do Brasil que, em 2003, assinaram o “Consenso de Buenos Aires”, em clara oposição às políticas de Washington – Consensus³. Estas críticas constituem uma reacção de reprovção à ortodoxia do pensamento económico dominante.

Os neo-keynesianos e pós-neokeynesianos argumentam que as políticas subjacentes ao paradigma de Washington – Consensus foram mal concebidas e são demasiadamente rígidas para serem bem sucedidas. Apontam o exemplo das leis de flexibilidade laboral que foram pensadas para criar novos postos de trabalho, quando as evidências económicas na América Latina não o confirmam. Por outro lado, referem que o pacote das políticas não considera as diferenças económicas e culturais entre países, quando isso é essencial. Para outros keynesianos, estas políticas apenas deveriam ser implementadas, quando muito, durante o período de rápido crescimento económico e não, como na maioria das vezes, durante o período das crises⁴.

Muitos críticos de Washington – Consensus citam o exemplo de Malawi para demonstrar que é um grave erro opor-se aos subsídios na agricultura dos países em desenvolvimento. Durante décadas, o Banco Mundial e doadores bilaterais pressionaram as autoridades de Malawi a reduzir ou mesmo eliminar os subsídios concedidos pelo governo aos agricultores para a aquisição de fertilizantes. Por outro lado, os técnicos do Banco Mundial aconselharam os agricultores de Malawi a orientar a sua produção cada vez mais para o aumento de *cash crops* para exportação e utilizar as divisas ou parte delas para importar alimentos.

Depois de ceder aos caprichos do PAE, Malawi ficou privado de alimentos e à beira de fome durante anos. Na sequência de uma grande crise de colheita de trigo em 2005, 38,4% da população total de Malawi (quase 5 milhões de pessoas) passou a necessitar de ajuda alimentar de emergência. Foi então que o novo presidente do país resolveu ignorar as medidas do Washington – Consensus e voltou a ajudar os agricultores locais com subsídios em

³ Cf. Julian Massadi, “Buenos Aires Consensus: Lula and Kirchner’s agreement Against Neoliberalism” (<http://www.zmag.org/content/showarticle.cfm?ItemID=4536>), Znet, November 20, 2003.

⁴ Ellies 2007: So What Do You Do, Moisés Naím, Editor, Foreign Policy? – mediabistro.com Content (<http://www.mediabistro.com/articles/cache/a9651.asp>)

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

fertilizantes, o que fez aumentar substancialmente a produção de trigo que passou de 1,2 milhões de toneladas métricas em 2005 para 3,4 milhões de toneladas métricas em 2007⁵. Este exemplo mostra que as autoridades dos países em desenvolvimento devem lutar pelo desenvolvimento dos seus países não se limitando a aceitar de forma cega às imposições das políticas devastadoras subjacentes aos programas de ajustamento estrutural monitorizadas pelo BM e FMI.

De acordo com as estatísticas do FMI, e outras fontes oficiais, nomeadamente o Banco Mundial (1992), antes de aderirem ao PAE, a maior parte dos países africanos tinham uma dívida externa bastante reduzida, mas ela tornou-se enorme e ultrapassou o seu produto interno bruto em muitos países. De acordo com PNUD 2000, a razão entre a dívida externa total e o PNB dos PALOP em 1998 foi a seguinte: S. Tomé e Príncipe 684,0%, Cabo Verde 49,8%, Guiné-Bissau 503,7%, Moçambique 223,0% e Angola 297,1%. Em 1982, o peso da dívida externa total de África subsariana no seu PIB era de 34,8%, mas em 1992 atingiu 62,6% e 67,2% em 2000 (cf. estatísticas do FMI). A mesma fonte mostra que, embora a situação seja diferente de país para país, esse peso reduziu-se substancialmente para 24,5% em 2007, provavelmente por efeito da política de perdão da dívida.

Por outro lado, de acordo com o Relatório do Banco Mundial sobre o Desenvolvimento Mundial (1997: 253), as exportações de África subsariana evoluíram de 77.237 milhões de dólares em 1980 para 72.847 milhões de dólares em 1995, quando, no mesmo período de tempo, as importações evoluíram no sentido contrário: 66.593 milhões de dólares em 1980 e 77.574 milhões de dólares em 1995, passando de um excedente para uma situação de défice comercial na vigência do programa de ajustamento estrutural, embora se deva considerar que as relações comerciais de África subsariana estejam, em certa medida, condicionadas pelas condições climáticas desfavoráveis e, sobretudo, pela seca que prejudicam a produção e as exportações agrícolas. Importa aqui clarificar o seguinte: a causa da pobreza nos países pobres não deriva da aplicação das medidas restritivas do paradigma dominante. O que se afirmou é que aquelas medidas não melhoraram a situação socioeconómica daqueles países, tendo antes produzido resultados negativos que agravaram as condições iniciais.

Na sequência de muitas críticas, as instituições de Bretton Woods que monitorizam o desenvolvimento dos países africanos, introduziram, mais recentemente, o programa de luta contra a pobreza nos programas de desenvolvimento. Contudo, como os gestores dos fundos

⁵ Cf. New York Times, 2007, December 2, "Ending Famine, Simply by Ignoring The Experts", "<http://www.nytimes.com/2007/12/02/world/africa/02malawi.html?>".

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

para realizar esses programas são justamente essas instituições, ONGs e governos locais, o problema essencial fica por resolver na medida em que as tais ajudas dificilmente chegam às populações que delas carecem. Conseqüentemente, a pobreza continua em níveis elevados. Portanto, mesmo adaptando-se às novas situações, em resposta às críticas formuladas, o paradigma em vigor não se mostra capaz para atender aos problemas colocados pelas pessoas pobres dos países em desenvolvimento.

Ademais, se em termos práticos é possível, através das políticas económicas subjacentes ao paradigma de Washington – Consensus, conseguir resultados menos maus em matéria de défices da balança de pagamento, globalmente o resultado é altamente frustrante em relação aos indicadores económicos e sociais, tanto mais que não só a pobreza aumenta como, também, os desequilíbrios externos continuam importantes, manifestando estas políticas uma grande incapacidade para reduzirem a dimensão da dívida externa.

Para ter sucesso, é nosso entendimento que os programas de desenvolvimento deveriam considerar prioritários dois elementos fundamentais presentes na economia dos países africanos subsarianos: a dimensão da pobreza absoluta e o grupo dos empresários locais que opera particularmente no sector informal da economia. Deve-se, ao mesmo tempo, orientar as políticas em duas direcções: travar o aumento da pobreza, sobretudo através de acções concretas de desenvolvimento local ou comunitário, e em simultâneo, apoiar a iniciativa privada presente no sector informal da economia. A conjugação destas duas vertentes contribuiria, provavelmente, para uma redução substancial do nível da pobreza nos países pobres e constituiria um impulso para o seu crescimento económico e para a realização dos objectivos do milénio (sobre estes objectivos, ver, por exemplo, PNUD 2003).

Apesar das críticas, Chabal e Dalloz (1999) afirmam que as reformas de fundo afiguram-se extremamente difíceis em África, devido a fortes poderes e privilégios instituídos, dominados por grupos e clãs familiares minoritários, que manifestam resistência à mudança devido a eventual perda de influências e estatutos que essa mudança acarretaria.

Por outro lado, a democracia que se pretende verdadeira, e igual para todos, partilhada por todos os indivíduos, grupos de pessoas, instituições e sociedade civil, está longe de acontecer na generalidade dos países africanos. Em geral, o que se constata é a apropriação do Estado e das suas instituições pelo poder político e sua estrutura administrativa enquanto as populações e a sociedade civil se colocam à margem de todo o processo de decisão interna.

Mas há um outro factor importante que pesa sobremaneira no desenvolvimento dos países africanos. Trata-se da sua integração regional nos correspondentes espaços sub-regionais de

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

maneira a contornar o problema da estreiteza dos seus mercados internos e de produções concorrenciais entre si.

Depois de terem sido criadas as várias comunidades económicas regionais africanas nas últimas décadas, não se registaram progressos significativos quanto à consolidação da cooperação intra-africana, e isso não favorece um maior aproveitamento dos benefícios do PAE. Por outro lado, a integração regional conduz ao alargamento do mercado, mas por si só não resolve o problema da competitividade externa dos produtos dos países africanos pelo que será preciso complementá-la com reformas estruturais profundas e a introdução de inovações tecnológicas bem como melhorias significativas no sistema de ensino e investigação científica.

Apesar das controvérsias que o ajustamento estrutural suscita tanto no plano económico (privatização e liberalização do comércio externo) como social (aumento da pobreza), ele constitui uma peça fundamental no desenvolvimento africano. Ele será essencial para a reestruturação das economias dos países africanos e para a promoção dos processos de integração regional. Por outro lado, é através dele que o essencial da ajuda do Ocidente chega aos países africanos mediante negociações no quadro da cooperação bilateral e multilateral. Mas é preciso mais esforços de parte a parte para o aproximar das realidades socioculturais dos países africanos de maneira a que seja mais proveitoso para os respectivos processos de desenvolvimento.

1.11. Novas críticas ao paradigma de Washington – Consensus

Desde que o economista John Williamson cunhou a expressão Washington-Consensus, em 1989, as críticas sucedem-se, e muitas delas vêm dos economistas da Escola de MIT (Massachusetts Institute of Technology). Essas críticas parecem ter contribuído para acentuar as diferenças de perspectivas na abordagem de questões económicas entre os economistas heterodoxos da Escola do MIT e os economistas da Escola de Chicago. Esta divergência conceptual entre estas duas principais escolas de economia, onde se assiste a uma disputa pela liderança, criou possibilidades para um novo debate sobre o desenvolvimento.

Importa aqui esclarecer o seguinte: muitos autores consideram neoclássicos conservadores os economistas da Escola de Chicago e neoclássicos liberais os economistas da Escola do MIT. Parece-nos incorrecta esta classificação. Em nossa opinião, é excessivo considerar neoclássicos os economistas do MIT na medida em que a sua visão do mundo é própria dos heterodoxos.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

No essencial, o que divide os economistas da Escola de Chicago e os de MIT é o facto de os primeiros acreditarem que as economias do mercado real se aproximam da concorrência perfeita, enquanto os da Escola do MIT rejeitam esta hipótese. Entre os que se identificam com a Escola de Chicago estão nomes bem conhecidos como Milton Friedman e George Stigler. O nome de Paul Samuelson está associado à Escola do MIT, assim como Dani Rodrik, Paul Krugman, Joseph Stiglitz e Larry Summers.

A Escola de Chicago argumenta que as economias do mercado real produzem resultados eficientes (o óptimo de Pareto), e que qualquer acção interventiva do Estado na economia é sempre prejudicial porque alguém sai perdendo. No sentido oposto, a Escola do MIT defende que as economias do mercado real sofrem as consequências resultantes das falhas que sempre ocorrem nos mercados, onde estão presentes a concorrência imperfeita e os monopólios, as externalidades relacionadas com problemas como a poluição e o mercado e ainda uma série de imperfeições da informação e a ausência de muitos mercados necessários que podem favorecer todas as pessoas.

Mas o que nenhuma dessas escolas defende, e que é essencial para as pessoas, é a questão da equidade. Nenhuma das duas escolas defende a equidade dos resultados do mercado simplesmente porque os resultados dos mercados reais dependem da afectação inicial dos recursos. E se ela não for equitativa, os resultados actuais e futuros não o serão também. Para os economistas ortodoxos, a ausência de equidade dos mercados reais é aceitável na medida em que a regulação do mercado pelo Estado é pior porque gera ineficiências económicas. Mas os economistas do MIT, porque na verdade são heterodoxos, têm uma visão oposta. Eles entendem que a questão da equidade é importante e reconhecem que o mercado real gera injustiças inaceitáveis. E por isso defendem o intervencionismo do Estado eficiente na economia, desde que seja um Estado amigo do mercado, idóneo institucionalmente e onde se inclui a democracia.

Dani Rodrik no seu livro com o título «One Economics, Many Recipes: Globalizations, Institutions, and Economic Growth», publicado em 2007, pela Princeton University Press, reafirma a tese da existência de uma única economia, mas defende a introdução de uma diversidade de políticas para garantir o sucesso do desenvolvimento económico⁶. A sua tese constitui um autêntico desafio ao paradigma dominante, por admitir que os países subdesenvolvidos podem desenvolver-se com sucesso se adoptarem medidas de política

⁶ <http://press.princeton.edu/chapters/i8494.html>

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

económica correctas, ajustadas às condições específicas locais de cada país particular em lugar de seguirem uma fórmula única de melhores práticas architectada por teóricos de economia conservadora. Consequentemente, ele põe em causa as políticas de Washington-Consensus em matéria de privatização, mercados laborais desregulamentados, liberalização financeira, estabilidade macroeconómica baseada em taxas de inflação reduzidas e integração económica regional.

As críticas de Rodrik, Stiglitz e de outros economistas heterodoxos podem abrir caminho para o fim do “monopólio neoclássico” e suscitar debates sobre o desenvolvimento com a participação de outras abordagens relevantes. Um sinal muito positivo nesse sentido é a aproximação cada vez maior que se assiste em matérias essenciais da vida humana entre economistas da Escola do MIT e heterodoxos de outros quadrantes, os quais partilham valores comuns e políticas que devem ser adoptadas, ainda que os princípios de base sejam diferentes. Essas críticas são essenciais e podem pressionar a América do Norte e a Europa, bem como as suas instituições de suporte, nomeadamente o FMI, o BM, o Departamento do Tesouro norte-americano e a UE, os quais são defensores do paradigma dominante, a adoptarem uma perspectiva mais ajustada às realidades dos países africanos em matéria do desenvolvimento.

1.12. China e o desenvolvimento dos países africanos subsarianos

O recente crescimento dos BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China), onde a China domina, parece alterar as relações centro - periferia que hoje se tornaram menos definidas do que no passado quando surgiram as designações “Primeiro Mundo” e “Terceiro Mundo”.

As novas economias emergentes onde se inclui os BRIC e países exportadores de petróleo como Arábia Saudita e Venezuela, tornam a economia global um sistema mais complexo, dinâmico e, de certa forma, imprevisível.

Com a China a ganhar terreno, e os países do centro, onde se incluem os EUA, cuja crise se acentuou a partir de 2002, e a Europa quase a roçar a recessão, muitos Estados do centro tornaram-se vulneráveis às mudanças económicas, e estão mais propensos a adoptar políticas proteccionistas no comércio e diminuir as importações do que a favorecer o comércio livre global. Esta mudança de estratégia penaliza fortemente os países pobres que dependem do comércio internacional para financiar o seu desenvolvimento. Por outro lado, a China enfrenta importantes obstáculos internos, designadamente no seu sector empresarial estatizado, sistema financeiro, infra-estrutura inadequada, sociais, institucionais e militares (Nye, 2005: 40) que

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

precisa vencer. É num tal contexto que se pode colocar uma dupla questão a saber: em que medida poderá a China contribuir para o desenvolvimento dos países africanos? E como poderão os países africanos aproveitar a experiência chinesa para promover o seu desenvolvimento no quadro da actual globalização?

Apesar das suas dificuldades internas, a trajectória recente parece mostrar uma China tendencialmente mais virada para o exterior, muito direccionada para África. Provavelmente teremos uma China a navegar em duas direcções em simultâneo: para o seu interior e para o exterior.

O interesse imediato da China não é o desenvolvimento dos países africanos mas interessa a China o desenvolvimento de África e o crescimento da sua população por constituir um mercado potencial para o escoamento da sua manufactura. Para manter o ritmo de crescimento da produção das suas muitas fábricas, principalmente as do sector externo da economia, a China precisa do mercado externo num duplo sentido: mercado abundante em oferta das matérias-primas para as suas necessidades e mercado para o escoamento de uma quantidade crescente dos seus bens manufacturados de baixo, médio e elevado valor acrescentado. É esta necessidade que, no imediato, obriga a China a estreitar relações de cooperação com países africanos dos quais pode obter mais recursos, provavelmente em condições mais vantajosas, que necessita para sustentar as suas fábricas, diversificando, assim, as fontes de oferta dessas matérias-primas, de maneira a evitar situações de ruptura de stock que estrangularia o complexo sistema produtivo chinês (Rosinha, 2009). Por conseguinte, o que move a China a aumentar e reforçar a sua presença em África são os seus próprios interesses económicos – mercado de oferta das matérias-primas e de colocação de bens manufacturados. Consequentemente, contrariando a teoria neoclássica, a China não está de igual modo nem actua da mesma forma em todos os países africanos onde opera. A presença varia em função dos seus interesses económicos, de o que esses países podem oferecer tanto no curto como no médio e longo prazos, independentemente de questões de natureza política ou ideológica, social, ambiental ou de direitos humanos. Prevalece o económico sobre as demais dimensões.

Apesar da robustez dos bancos asiáticos em divisas, alguns economistas e instituições ocidentais admitem uma desaceleração da economia asiática nos tempos futuros, quando o efeito fiscal do intervencionismo do Estado que mantêm as despesas do consumidor em crescimento diminuir ou extinguir (The Economist, 15 Agosto 2009: 58). E não havendo certezas sobre o futuro da economia chinesa, os países africanos, entre os quais os pequenos

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Estados insulares (Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe), devem actuar com cautelas nas decisões a tomar quanto à estratégia de desenvolvimento e inserção na economia mundial. Consequentemente, uma viragem completa ao Oriente pode ser perigoso e resultar em danos irreparáveis para estas pequenas economias. A opção deve orientar-se para uma diversificação da cooperação sem comprometer os laços tradicionais de cooperação ou espaços de integração económica internacionais.

Relativamente aos pequenos Estados insulares, os especialistas afirmam que o seu desempenho económico é influenciado, em grande medida, pelas diferenças no nível de desenvolvimento das regiões mais próximas (cf. Armstrong e al., 1998; Read, 2001). Dito de outra forma, as regiões mais desenvolvidas e prósperas favorecem o desenvolvimento dos pequenos territórios insulares situados na sua vizinhança. Isso quer dizer que uma região pobre, como é o caso de África subsariana, não tem dinâmicas para influenciar o desenvolvimento das ilhas localizadas nas suas proximidades. Isso significa que países como S. Tomé e Príncipe e Cabo Verde devem repensar novas formas de integração económica internacional estratégicas que convirá que sejam feitas fora do seu contexto regional na medida em que tanto a CEEAC como a CEDEAO não dispõem de dinâmicas para influenciar o seu desenvolvimento, devido a elevada pobreza dessas regiões. Estêvão (2007) sugere uma orientação europeia para a internacionalização da economia de Cabo Verde.

Embora a China tenha manifestado abertamente o interesse em apoiar o desenvolvimento dos países africanos, o melhor caminho que esses países devem seguir é não ficar à espera da ajuda chinesa mas sim aprender a sua experiência e com a ajuda do Ocidente e de outras fontes, inclusive da China, promover o desenvolvimento sustentável.

De acordo com os especialistas, no início das reformas, as autoridades chinesas preocuparam-se em criar parcerias entre empresas chinesas e empresas estrangeiras originando a transferência de novos conhecimentos e tecnologias (ver Murteira, 2003: 110). Por outro lado, a ideia de abertura ao exterior funcionou como um meio de aprendizagem e qualificação do sistema económico chinês, uma abertura à economia baseada no conhecimento. Esta talvez seja uma das lições a extrair pelos países africanos na actual fase da globalização.

Para Joseph Stiglitz (2004: 240), o sucesso dos casos das transições de países como a China deve-se ao facto de terem adoptado uma estratégia mais gradualista o que lhes permitiu fazer reformas mais profundas e mais rápidas, e também por esses trabalhos terem sido “(...) «feitos em casa», concebidos pelas pessoas do país, sensíveis às necessidades e preocupações da sua população”. Estes países “(...) nunca permitiram que fosse a ideologia e os modelos

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

dos manuais a determinar a sua política”(Stiglitz, 2004: 242). Países como a Hungria, Eslovénia e Polónia provaram que não é a terapia de choque, recomendada pelo FMI, mas sim, as políticas gradualistas que eram menos penosas no curto prazo, que proporcionavam maior estabilidade política e social e cresciam a taxas mais elevadas no longo prazo (Stiglitz, 2004: 243).

Por conseguinte, é aprendendo com a experiência da China e dos países que adoptaram a estratégia gradualista, assente em realidades específicas locais e nas necessidades das populações, e com a pronta ajuda da Europa, que os países africanos poderão melhor promover o seu desenvolvimento sustentado. Particularmente em relação a S. Tomé e Príncipe e Cabo Verde, a atenção deverá concentrar-se, sobretudo, nos empresários locais do sector informal e suas dinâmicas como factor de desenvolvimento, assunto que constitui o objecto de reflexão do presente estudo.

1.13. A globalização e o desenvolvimento dos países africanos

A globalização recente é caracterizada pelo desenvolvimento dos mercados financeiros, reforço da crescente importância das ETN, aprofundamento de práticas económicas neoliberais, enfraquecimento do poder regulador do Estado, difusão da comunicação e da informação e do conhecimento, comercialização de ideias, grande aumento de riqueza e de pobreza, maior pressão sobre os recursos naturais, incluindo os marinhos, crescente degradação do ambiente à escala planetária, maior circulação de fluxos financeiros, maior controlo de circulação de pessoas, degradação de valores éticos e morais, aumento da corrupção e mau desempenho do FMI, BM e da OMC em relação aos desígnios de desenvolvimento (ver Murteira, 2003; Stiglitz, 2004; Mosca, 2004; ou Krugman, 2009).

A globalização é um fenómeno que pode ser encarado segundo a lógica da teoria neoclássica neoliberal porque se adapta aos princípios da liberalização económica mundial e aos mecanismos do mercado livre. Partindo desse pressuposto, os defensores da globalização acreditam que os mercados por si só, sem a intervenção reguladora do Estado, permitem que todos os países participantes no comércio internacional beneficiam com a globalização dos mercados e que os países pobres beneficiam de algum modo desde que aceitem as regras e condições do liberalismo económico. Isso significa que, para os neoclássicos, a globalização económica constitui uma nova forma para definir o desenvolvimento. Mas os resultados

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

mostram que nem todos os países beneficiam com a globalização. E, entre os ganhadores, houve uns que ganharam mais do que outros. É o caso das novas economias emergentes, em particular a China e Índia. Mosca (2004: 83-90) é categórico ao afirmar que a globalização marginalizou os países de África subsariana.

Os especialistas afirmam que a globalização não beneficiou os países pobres devido à confusão de conceitos, inconsistência de métodos, incoerência de modelos, indefinição de valores e hipocrisias sociopolíticas (Stiglitz, 2004; Attali, 2009; Krugman 2009). Em suma, ela fundamentou-se numa concepção errada de uma determinada doutrina económica que vê no mercado uma “varinha mágica” capaz de responder a tudo, quando se sabe que isso é falso. George Soros (2008) sustenta que precisamos de um novo paradigma assente em valores humanos. Jacques Attali (2009: 111-39) afirma que é preciso promover uma verdadeira revolução no campo das teorias que respeite a liberdade individual e a democracia e defende uma regulamentação a nível global para evitar que a globalização descontrolada e anárquica destrua o ambiente, utilize dinheiro do Estado para financiar os excessos dos bancos. Paul Krugman (2009) critica as doutrinas obsoletas que bloqueiam os avanços da humanidade e diz que devemos aprender com os erros do passado, compreender os nossos problemas e defende a regulamentação do sistema bancário para prevenir crises maiores.

Pode, então, a globalização favorecer o desenvolvimento dos países africanos? E em que medida podem contar com ajudas das ETN?

Os países africanos estão inseridos no sistema capitalista mundial, fizeram a adesão ao liberalismo económico e comercial, são intervencionados pelo FMI e BM e beneficiam do apoio da Europa no âmbito da cooperação UE/ACP, pelo que é no seio destas organizações que esses países devem lutar, usando os argumentos válidos, para pressionar as mudanças estruturais que beneficiem o seu processo de desenvolvimento. Mas, devem, ao mesmo tempo, promover mudanças de atitude e estruturais nos respectivos países. Em particular, devem pressionar a concretização dos compromissos assumidos na Conferência de Doha, em 2001, do Acordo de Cotonúo (UE/ACP), assinado em 2000, que visa reduzir e erradicar a pobreza e a integração progressiva dos Estados de África, Caraíbas e do Pacífico (ACP) na economia mundial, da Cimeira do Quioto e dos compromissos assumidos pelos países desenvolvidos na Conferência de Copenhaga, em 2009, sobretudo, quanto à disponibilização de apoios financeiros para a protecção do ambiente nos países em desenvolvimento.

Muitos autores, organizações internacionais e políticos reagiram contra os efeitos negativos da globalização e reclamaram mudanças no seio das principais organizações internacionais da

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

globalização a saber: o FMI, BM e a OMC. Joseph Stiglitz afirma que o problema não está na globalização em si mesma mas sim na maneira como ela tem sido gerida, e reside na forma como as instituições financeiras internacionais e a OMC contribuíram para a fixação das regras do jogo em benefício dos interesses dos países mais avançados do mundo, pelo que é essencial haver uma mudança de mentalidade das pessoas que comandam estas organizações. Muitos especialistas chegaram à conclusão que nenhum país pode evitar a globalização na medida em que ela faz parte do comércio internacional e, conseqüentemente, da economia mundial, e trata-se dum processo duradouro pelo que o importante é fazê-la funcionar para o bem de todos, transformá-la num bem de interesse comum. E, para isso, é preciso que existam instituições internacionais que orientem na clarificação das regras do seu funcionamento.

Os especialistas acreditam que a globalização pode ser reformulada de maneira a beneficiar todos os países que nela participam de forma mais equitativa. Mas para isso, é preciso que ocorram as seguintes mudanças:

- Remodelação das instituições económicas internacionais no sentido de contribuírem para a concretização das potencialidades dos benefícios da globalização. É prioritário mudar as mentalidades das pessoas que orientam os seus destinos. É preciso garantir que os pobres possam participar nas decisões que são tomadas nessas organizações e que afectam as suas vidas;
- Maior atenção às questões ambientais;
- Uma nova concepção de mercado e do papel do Estado no sentido em que o mercado não pode mais ser encarado como uma entidade perfeita, e a aceitação da necessidade de regulação da globalização;
- Reformas do sistema financeiro de maneira a assegurar transparência em todos os assuntos que dizem respeito aos pobres e ricos; regulamentar os mercados de capitais; reformar o processo de falência; aperfeiçoar a regulamentação do sistema bancário; aperfeiçoar as redes de segurança e a capacidade de resposta às crises, etc.
- Em relação ao Banco Mundial, é preciso que as ajudas sejam concedidas em condições benéficas, isto é, substituindo a condicionalidade pela selectividade; auxiliar os países pobres mais bem comportados, que deram mostras de uma aplicação eficiente das ajudas; considerar o perdão da dívida;
- Em relação a OMC, é essencial reduzir as desigualdades mundiais entre ricos e pobres no comércio e evitar as hipocrisias dos países avançados, evitando pregar, exigir e impor aos países pobres o que eles não cumprem (Stiglitz, 2004: 307-8).

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Por outro lado, os países africanos devem actuar da seguinte forma:

- Acautelar as decisões do FMI, BM e da OMC no processo da globalização. Essas decisões têm que ser tomadas com a participação dos verdadeiros interessados;
- Não devem aceitar, sem uma discussão prévia, as “receitas” do FMI e devem evitar o modelo de “terapia de choque” do FMI porque produz resultados desastrosos;
- Não devem privatizar as actividades económicas à pressa por imposição do FMI e do BM porque os resultados são geralmente nefastos. A privatização, quando necessária, deve ser gradual e devidamente acautelada;
- Devem buscar apoios junto da UNCTAD de maneira a defender, com pragmatismo, a necessidade de um tratamento diferenciado mais favorável nas trocas comerciais que leve em consideração o nível de desenvolvimento económico.

Apesar de muitos economistas acharem imprescindíveis estas reformas, reconhecem que é muito difícil um entendimento entre as partes para que uma tal mudança ocorra e com a devida celeridade que a situação actual aconselha, devido à provável resistência dos países mais avançados.

Por outro lado, as empresas transnacionais (ETN) desempenham um papel fulcral no processo da globalização mundial e assumem-se como os principais agentes do mercado global e actores muito activos influenciadores das decisões económica e política das nações (Murteira, 2003: 48). E nos países africanos, em que o Estado é bastante frágil e às vezes duvidosa a sua soberania, estas empresas encontram terreno fácil para realizarem negócios altamente lucrativos e, além disso, quando o poder político se subordina às ETN, limita a orientação das suas políticas bem como os compromissos eleitorais assumidos, devido ao condicionamento dos interesses das empresas transnacionais, passando os governantes a serem, na maioria das vezes, meros representantes dos interesses estrangeiros em oposição dos anseios das populações que os elegeram. O problema consiste em saber como é que os países africanos podem atrair os investimentos das ETN para apoiar o seu desenvolvimento. Esta tarefa é extremamente difícil tendo em consideração as fragilidades das instituições dos países africanos e o poder das ETN. Mas alguma coisa esses países podem fazer, já que as ETN têm interesses nos seus recursos: apresentar um bom ordenamento jurídico; estabilidade política; consolidação da democracia; aceitação das regras do mercado, com regulação moderada do Estado; ter uma elevada capacidade negocial e de convencimento; apresentar projectos de investimento realistas e convincentes, de maneira a atrair os investimentos das ETN.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

1.14. Conclusão

Este capítulo procurou discutir brevemente as diferentes contribuições para o conceito do desenvolvimento, com a preocupação de compreender o que é desenvolvimento em contextos dos países africanos subsarianos.

Foi a partir dos anos 40 do século XX, com a ascensão de muitas colónias de Ásia, América Latina e África à independência, e a disputa pelo expansionismo entre as duas superpotências do pós-guerra (EUA e URSS), que os investigadores e instituições relacionadas despertaram o interesse para os problemas colocados por esses países e as dificuldades por eles sentidas quanto à sua inserção no mercado mundial e ao seu desenvolvimento. Em resultado das reflexões dos especialistas surgiu primeiramente a escola da modernização que estabeleceu as condições para a promoção da transição económica dos países subdesenvolvidos. Desde os anos 50 até hoje foram adoptados vários paradigmas dominantes sobre o desenvolvimento dos países em contextos não ocidentais mas nenhum deles conseguiu responder aos problemas desses países. Os poucos casos de relativo sucesso, nomeadamente em África (Cabo Verde), mostra que aqueles modelos não são adequados para explicar o desenvolvimento, e que este é bem mais complexo do que o que aqueles modelos traduzem.

No quadro teórico, a economia heterodoxa construiu conceitos de base que, no essencial, são incompatíveis com as perspectivas de abordagem dos economistas da Escola de Chicago. Esses conceitos têm a ver com as explicações do mundo real que são muito diferentes das formuladas pelos neoclássicos, designadamente a questão da distribuição dos rendimentos e os factores que determinam a actividade económica e o crescimento. Os economistas do MIT bem como os outros heterodoxos defendem a regulação do mercado para evitar crises financeiras enquanto os economistas da escola de Chicago acreditam no «milagre» do mercado capaz de resolver todos os desequilíbrios e garantir o bem-estar geral para todos. Por outro lado, as políticas económicas defendidas são, também, na maior parte dos casos, diferentes.

Por conseguinte, não há consenso entre os heterodoxos e os ortodoxos quanto ao conceito de desenvolvimento, nem mesmo entre os diferentes autores de cada uma das correntes de pensamento económico, o que mostra como é difícil encontrar uma definição consensual sobre o desenvolvimento.

Em termos metodológicos, é hoje voz corrente, entre os heterodoxos, que cada país tem o seu próprio desenvolvimento, cuja abordagem exige o conhecimento prévio das suas próprias especificidades. Neste caso, o desenvolvimento não é uma receita única que se recomenda a

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

todos os países. É antes de mais uma equação que cada país deve definir para si, em cada momento, com base nas suas realidades socioeconómicas e culturais, e encontrar, incessantemente, respostas ajustadas para os problemas equacionados, de forma integrada e articulada. Trata-se de um percurso lento que deve ser realizado “passo a passo”, com cautelas, segurança, firmeza, flexibilidade e com a inclusão das pessoas, sobretudo os membros das comunidades locais e os agentes económicos informais. Mas esta perspectiva de abordagem não é aceite pela ortodoxia do paradigma dominante que ignora um dos mais importantes factores do desenvolvimento na África subsariana: os empresários do sector urbano e suas dinâmicas. Este assunto constitui tema central desta investigação, em que se procura confrontar os casos de Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe nos capítulos 3 e 4, com a preocupação de estabelecer alguma relação entre o ambiente cultural e o desenvolvimento nesses dois países, de maneira a colher informações que contribuem para explicar as razões do relativo avanço de Cabo Verde em relação a S. Tomé e Príncipe em termos de desenvolvimento no período pós-independência. O próximo capítulo dedica-se à análise e discussão do conceito de empresário para uma melhor compreensão do empresariado no contexto africano.

Capítulo 2: O empresariado como factor de desenvolvimento

2.1. Introdução

Não é possível falar hoje de desenvolvimento deixando de fora as empresas e os empresários. Em qualquer país, as empresas e seus agentes constituem a matriz essencial do desenvolvimento e de internacionalização da economia (ver Medeiros, 2007: 85). É essa importância do empresariado que tem suscitado, mais recentemente, o seu estudo para os países em desenvolvimento, entre os quais os de África, sobretudo pela relevância que o empresário assume no quadro do paradigma normativo da economia de mercado onde o postulado de livre-câmbio, que tem subjacente a concorrência entre os agentes económicos, constitui a regra do seu funcionamento.

Este capítulo analisa as teorias do empresário com o objectivo de compreender as dinâmicas dos empresários em contextos não ocidentais, mais precisamente em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe, que constituem os nossos casos de estudo, onde os valores socioculturais diferem dos valores dos empresários ocidentais. Procura-se, neste estudo, perceber a importância do empresariado no processo de desenvolvimento desses países. Assim, referiremos às empresas africanas em geral e, em particular, as do sector informal que constituem o nosso objecto de estudo específico, tratado no capítulo 4 desta investigação. Consequentemente, procuraremos enfatizar aquelas abordagens que dão realce ao empresariado africano do sector informal da economia cujos actores económicos não são considerados empresários no âmbito das teorias dominantes. Abordaremos de forma muito breve a cultura empresarial incluindo a questão da “criatividade” procurando relacionar a cultura com a eficácia empresarial como forma para ultrapassar as dificuldades colocadas.

2.2. Contribuições teóricas sobre empresário e empresa: empresário como agente de desenvolvimento

2.2.1. Empresariado comercial (individual)

Nos trabalhos dos especialistas que falam sobre o empresariado existem várias interpretações do papel do empresário, consoante a perspectiva e corrente de pensamento dos seus autores. Para os economistas, o empresário está directamente relacionado com a inovação enquanto os comportamentalistas associam-no aos aspectos criativo e intuitivo dos indivíduos.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

De acordo com os historiadores, a palavra empresário (*entrepreneur*) surge em França, por volta do século XVIII, e é utilizada para caracterizar aquelas pessoas que são amantes do risco, que recorrem a novos e melhores métodos para estimular o desenvolvimento económico. De acordo com Brooks (2008: 2-3), os primeiros economistas que reflectiram sobre o empresário constataram que, para produzir, era necessário trabalho físico e mental, capital físico, capital humano (conhecimento e experiência) e terra. Mas notaram, também, que o processo de produção exigia uma gestão de aptidões e espírito de aventura para obter o lucro. E é nisto que consiste o papel “mágico” do empresário: reconhecimento de oportunidades, introdução de inovações e busca de lucro, sem rejeitar o risco. Richard Cantillon, J. Baptiste Say e Schumpeter são, entre outros, economistas relacionados com a teoria do empresário.

Para Cantillon, o empresário é um indivíduo vocacionado para a procura de oportunidades de negócios, preocupado com uma gestão inteligente e optimização de rendimentos para o investimento que realiza. Adquire mercadorias (na época eram essencialmente bens agrícolas) por um determinado preço, e depois de as sujeitar a um simples processo de transformação, vende-as por um outro preço, com o objectivo de obter um lucro. Por conseguinte, o empresário é um indivíduo que aproveita as oportunidades do mercado cujo principal objectivo é a obtenção do lucro, assumindo, por isso, os devidos riscos relacionados com o negócio. Mas nem sempre esse objectivo é alcançado devido à incerteza inerente à actividade do empresário o que origina casos de falências.

O conceito de empresário está ligado ao nome do economista francês Jean-Baptiste Say que, no início do século XIX, o definiu como aquele que é capaz de deslocar recursos económicos de uma actividade onde a sua produtividade é baixa para uma outra de maior rendimento e retorno.

Filion (1999), citado em Silva e Rimoli (2005), afirma que tanto Cantillon como Say referem que os empresários não se preocupam apenas com a economia mas também com empresas, criação de novos empreendimentos, desenvolvimento e gestão de negócios. Para eles, os empresários são aqueles indivíduos que correm riscos porque investem, essencialmente, o seu próprio dinheiro. Esta forma de caracterizar os empresários marca uma diferença fundamental entre empresário e capitalista.

Adam Smith considera empresário como um proprietário capitalista, aquele que disponibiliza o seu capital e que, ao mesmo tempo, é um gestor que actua entre o trabalhador e o consumidor. Para Ricardo, que se apoia nos trabalhos de Say, o empresário é um comerciante

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

que utiliza o seu capital para produzir um determinado bem para o mercado. Isto é, produz um bem para o qual existe uma procura com o objectivo de obter o lucro. Por conseguinte, em Ricardo (1821), o empresário é um agente dinâmico da economia na medida em que é a sua decisão de investir que faz aumentar a produção e a consequente procura com o objectivo de realizar o lucro (cf. Ricardo, edição port., 1978: 334-41).

Tal como Ricardo, Marx não criou propriamente uma teoria de empresário. Ele confunde os empresários com os capitalistas proprietários dos meios de produção. Estes tinham como móbil a busca incessante da mais-valia (lucro ou sobrelucro) pela exploração dos operários no processo produtivo. Para Marx (1894), a mais-valia consiste na diferença entre o valor de mercado das mercadorias produzidas pelo operário e o mínimo de subsistência (salário) que lhe é pago pelo capitalista para garantir a sua sobrevivência⁷.

Embora Marx não estabeleça uma relação directa entre a acção dos capitalistas e o desenvolvimento/crescimento económico, esta questão está subjacente na sua obra, dado que afirma que os capitalistas são compelidos, pela concorrência, a investir para aumentar o excedente de produção para obterem a mais-valia, pelo que é através da acção dos capitalistas (agente activo), e não dos trabalhadores (agente passivo), que origina o crescimento da economia. Mas esse aumento da riqueza, ao invés de reduzir a pobreza, é causa do seu agravamento, através do mecanismo de exploração da classe operária pelos capitalistas. Mas parece haver uma insuficiência na teoria de Max sobre a repartição do rendimento gerado no processo produtivo. Diz ele que a mais-valia (lucro) é parte do rendimento que fica nas mãos do empresário (capitalista), quando, na verdade, fica na posse da entidade (pessoa colectiva) e não da pessoa física (proprietário). Só após a sua distribuição, o lucro pode ser colocado à disposição do empresário, mas, geralmente, não na sua totalidade, por motivos de critério da continuidade.

Para Alfredo Marshall, citado em Harbison (1956), o empresário é um indivíduo que preenche três requisitos essenciais a saber: assume o risco, inova e tem capacidade de gestão, enquanto Frank Knight entende que os empresários são um grupo de pessoas especializadas que actua com base no risco e na incerteza.

⁷ Não interessa aqui discutir as fragilidades da teoria de mais-valia de Marx. Mas talvez valha a pena referir que o mínimo de subsistência tal como Marx o interpreta parece-nos irrealista na medida em que não considera um conjunto de parâmetros essenciais à condição de vida social do trabalhador e sua família (saúde, habitação, educação dos filhos, vestuário, diversão, etc.).

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Em 1911, o economista austríaco, Joseph Schumpeter, publica o seu mais famoso livro «Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung», revisto em 1926, cuja tradução espanhola data de 1944, com o título «Teoria del Desarrollo Económico». Neste livro, o autor define o empresário – agente de mudanças na economia - como o indivíduo que introduz reformas ou revoluciona o processo “criativo-destrutivo” do sistema capitalista, através de desenvolvimento de uma tecnologia nova ou o melhoramento da antiga. Por conseguinte, para ele, a essência da acção do empresário encontra-se na capacidade de percepção e aproveitamento das oportunidades no domínio dos negócios, pela nova forma de utilização dos recursos que são deslocados da sua aplicação tradicional para uma outra forma sujeita a novas combinações. E é nesta transformação do sistema produtivo que consiste a verdadeira função da inovação.

As perspectivas dos economistas referidos mostram que eles estavam virados para a compreensão do papel do empresário como elemento da transformação do sistema económico. E a partir daí, encaravam os empresários como indivíduos capazes de descobrir e aproveitar as oportunidades de negócios, criar empreendimentos, amar o risco e apoiar-se nos agentes informantes das condições do mercado.

De acordo com os economistas, os riscos assumidos pelos empresários estavam relacionados com as condições de incerteza e de ambiguidade em que operavam, e eram recompensados pelos lucros obtidos nos negócios que realizavam. Esses economistas e seus seguidores procuraram desenvolver uma teoria relacionando os empresários com o desenvolvimento económico e insistiram nos aspectos de combinação de recursos e tomada de decisões.

Para os autores da escola austríaca como Kirzner (1973), o empresário é simultaneamente um árbitro e agente que actua, aproveitando sistematicamente as novas oportunidades do mercado, no sentido de conduzir o sistema económico para uma situação de equilíbrio. O seu papel é descobrir novas formas de gerar riquezas num contexto de mercados estruturalmente desequilibrados, sendo essa busca de rendimento o móbil da sua acção e razão da sua existência e, isso por sua vez, gera uma dinâmica que tende a conduzir os mercados para uma situação de equilíbrio (ver Grassi, 2001: 118-19). Enquanto Baumol (1968: 64), que parece apoiar-se nas teses de Veblen, é muito crítico em relação ao papel do empresário, que caracteriza como “intrigante” e ao mesmo tempo “enganador” e considera-o um elemento ausente na empresa e excluído dos modelos teóricos sobre a firma. Contrariando as teses de Schumpeter, ele argumenta que o empresário nem sempre é criativo ou inovador. Vive muito da imaginação, ousadia, autoconfiança e sorte para alcançar êxitos em termos de rendimentos

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

obtidos no negócio que realiza. Consequentemente, o empresário não tem em Baumol a importância que Schumpeter, e mesmo os clássicos, lhe atribuí, como, também, o mercado é visto de forma simplista, quando, na verdade, é bem mais complexo do que lhe parece. Ainda em relação ao empresário, diz Baumol (1968: 67):

“Obviously, the entrepreneur has been read out of the model. There is no room for enterprise or initiative. The management group becomes a passive calculator that reacts mechanically to changes imposed on it by fortuitous external developments over which it does not exert, and does not even attempt to exert, any influence. One hears of no clever ruses, ingenious schemes, brilliant innovations, of no charisma or of any of the other stuff of which outstanding entrepreneurship is made; one does not hear of them because there is no way in which they can fit into model ... The model is essentially an instrument of optimality analysis of well-defined problems, and it is precisely such (very real and important) problems that need no entrepreneur for their solution”.

Mas reconhece que a função empresarial, conduzida por executivos, desempenha um papel fundamental no processo de crescimento económico (Baumol, 1968: 65).

As teorias de Schumpeter e Knight constituem, pela forma da sua estruturação, as principais correntes de pensamento sobre o empresário. Recorde-se que, para Schumpeter, a função do empresário é inovar enquanto Knight entende que o seu papel é tomar decisões em contextos de incerteza. Os clássicos ingleses, e também Marx, confundem a figura do empresário com a de capitalista. Knight, e sobretudo Schumpeter, distingue, claramente, a função do empresário da função do capitalista. Para Schumpeter, a função do empresário não é a de correr risco mas sim de inovar, criar coisas novas, ser agente da “destruição criadora” responsável pelo desenvolvimento. O risco é um elemento inerente ao papel do capitalista proprietário dos meios de produção e não do empresário. Knight, tal como Cantillon, afirma que o risco é próprio da actividade do empresário na medida em que decide em condições de incerteza, sendo, também, incerto o seu rendimento.

Marshall, Schumpeter, Sombart e Veblen consideram o empresário como elemento determinante do sistema económico da sociedade moderna. Marshall encara o empresário como aquele que organiza a produção, corre o risco e, por isso, merece uma recompensa que consiste no lucro. Para Schumpeter nem todo o proprietário de estabelecimentos é empresário, mas somente aquele que introduz e viabiliza as inovações tecnológicas. Enquanto Sombart (1863-1941), citado em Nogueira (2004: 1147), considera empresário aquele agente económico que possui o “espírito capitalista”. E elegeu o artesanato como uma actividade essencial ao desenvolvimento económico dos países capitalistas da Europa e afirmou que a pobreza económica deriva de medidas políticas específicas e pode ser corrigida com políticas adequadas para inverter a situação. São ideias muito interessantes e actuais sobretudo para os pequenos Estados insulares que escolhem o turismo como um dos vectores essenciais para

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

afirmar o seu desenvolvimento ou que optaram por regime político governativo que não favorece o desenvolvimento.

Por seu lado, Veblen, que é referenciado como um dos proeminentes economistas institucionalistas, considera que a história da vida humana resulta da evolução das instituições sociais que se baseiam em determinações que ultrapassam a racionalidade instrumental. Argumenta que a economia é essencialmente um estudo de aspectos económicos da vida humana. Por conseguinte, a sua teoria acaba por ser pluridisciplinar na medida em que incorpora a psicologia, economia e sociologia para a compreensão do comportamento empresarial. Distinguiu entre o motivo negócio e o motivo indústria e afirmou que a posição hegemónica do primeiro sobre o segundo indicia uma recessão crónica no tecido económico e o desmoronamento da moral no ambiente sociocultural. Ao contrário de outros economistas do seu tempo, Veblen tem uma visão crítica do papel do empresário na economia, que caracteriza por tensões e contradições. Ele construiu a sua teoria (*The Theory of the Leisure Class*, 1899) a partir da teoria evolucionista de Darwin e sustenta que os negociantes (*businesspeople*), ao contrário dos engenheiros e industriais, estavam apenas interessados em ganhar dinheiro para esbanjamento, no que cunhou de “*Conspicuous Consumption*” (cf. Veblen, edição de 1998: 68-101). E sobre “*vicarious leisure class*”, Veblen (1998: 75) afirmou o seguinte:

“*Conspicuous consumption of valuable goods is a means of reputability to the gentlemen of leisure. As wealth accumulates on his hands, his own unaided effort will not avail to sufficiently put his opulence in evidence by this method. The aid of friends and competitors is therefore brought in by resorting to the giving of valuable presents and expensive feasts and entertainments*”.

Para este economista, o comportamento dos empresários ociosos não só conduzia ao seu declínio mas também à desaceleração do ritmo do desenvolvimento económico, na medida em que, no seu tempo, o motivo negócio, que caracteriza esses empresários, era dominante comparativamente ao motivo indústria, este sim, era caracterizado por uma criatividade afectiva mais virada para o interesse colectivo.

2.2.2. Empresários e empresas comerciais no contexto da era moderna: os limites de crescimento das pequenas entidades

Entre os finais do século XIX e início da segunda metade do século XX, o empresário era abordado de forma diferente no domínio das teorias económicas, quando era encarado como uma entidade individual. Com o surgimento de grandes negócios, envolvendo, por exemplo, as ETN, a abordagem do tema empresário tornou-se mais complexo e originou outras formas

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

de encarar o problema. Penrose (1995) e Chandler (1997), que se baseiam em Schumpeter, deram corpo à nova abordagem. Para Penrose, ao contrário de Schumpeter, a função empresarial constitui um dos serviços produtivos que contribui para o crescimento das empresas e não a sua destruição, enquanto Chandler considera o empresário o arquitecto da empresa industrial moderna.

Penrose (1995: 31-2) define a firma como uma organização de administração e de aquisição de recursos produtivos e considera que o seu objectivo mais geral é organizar a utilização dos seus próprios recursos juntamente com aqueles que são adquiridos no exterior para produzir bens e serviços para o mercado com o propósito de realizar um lucro. De acordo com esta autora, as actividades económicas duma firma consistem na sua “oportunidade produtiva”, que abrange todas as possibilidades produtivas que o seu empresário detecta e pode aproveitar em benefício do crescimento da empresa. Para ela, o termo empresário é empregue no sentido funcional e refere-se a indivíduos ou grupo de pessoas que oferecem serviços empresariais para a firma. Os tais serviços empresariais são as contribuições dos executivos da firma para o seu bom funcionamento e dizem respeito à introdução e responsabilização, em nome da firma, de novas ideias, novos produtos, localização, mudanças tecnológicas, admissão de novos executivos para promoverem mudanças significativas na organização da administração da empresa, aumento de capital e escolha de método para a elaboração do plano de expansão do negócio e sua realização. Penrose distingue os serviços empresariais dos serviços de administração. A gestão da empresa cabe na esfera da responsabilidade das funções empresariais enquanto as tarefas dos serviços de administração dizem respeito à execução de ideias e propostas empresariais e à supervisão de operação do sector produtivo.

Penrose reflectiu sobre as possibilidades de crescimento das pequenas empresas. Constatou que as pequenas empresas sofrem importantes restrições nas oportunidades de crescimento que são impostas pelas condições externas, nomeadamente pelo poder competitivo das grandes firmas e restrições no acesso ao crédito e seu elevado preço (Penrose, 1995: 218-21). De acordo com a autora, as enormes desvantagens competitivas das pequenas firmas suscitaram reflexões de vários economistas tendo sido questionada a sua sobrevivência na medida em que são firmas que não crescem ou que não crescem muito. O grupo das pequenas firmas é caracterizado por pequena quantia de dinheiro para iniciar o negócio, uma elevada taxa de entrada, alta taxa de saída, baixa taxa de lucro e reduzido nível de progresso técnico, condições que não favorecem o seu crescimento para um outro patamar (das médias ou grandes empresas). E face a estes constrangimentos, a autora concluiu que as oportunidades

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

dessas firmas dependem de iniciativas dos empresários prospectivos que apenas dispõem de um pequeno montante de capital e estão confinados em áreas onde o único requisito para iniciar a actividade é uma quantia reduzida de dinheiro e talvez alguma experiência, que, na verdade, são os mesmos requisitos dos inúmeros trabalhadores não qualificados (Penrose, 1995: 221). Ela chama de “interstícios da economia” aquelas oportunidades para o crescimento das pequenas entidades e consistem em espaços deixados em aberto pelas grandes empresas e que essas pequenas firmas aproveitam e acreditam que podem tirar algum proveito (Penrose, 1995: 222-23). Penrose afirma que esses “interstícios” surgem porque há um limite na taxa de expansão das firmas, incluindo as grandes empresas, que as pequenas empresas podem aproveitar. Um outro factor que contribui para as oportunidades das pequenas firmas é a difusão de novos conhecimentos tecnológicos que as pequenas entidades podem incorporar no seu processo produtivo e melhorar a sua performance (Penrose, 1995: 224).

A abordagem de Penrose parece resolver a dificuldade de Schumpeter em relação às grandes empresas que, segundo ele, destroem a função empresarial, ao introduzir a ideia da competência dos serviços empresariais para o crescimento da empresa, afastando, assim, os limites de gestão para o seu crescimento. Por outro lado, ela explicita um ambiente específico através do qual as pequenas empresas e empresários podem funcionar e crescer, o qual é diferente daquele em que os pequenos empreendimentos do sector informal do meio urbano em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe operam, como veremos com maior profundidade no capítulo 4 deste trabalho.

Chandler (1997: 3) qualifica uma empresa industrial moderna como aquela que é composta por muitas unidades produtivas com funções distintas, geridas por uma hierarquia de executivos assalariados, de nível médio e elevado, em regime de full-time. Eles monitorizam e controlam as tarefas destas unidades da empresa moderna e são esses executivos que constituem, para Chandler, uma nova classe de empresários. Em “Scale and Scope”, o autor afirma o seguinte:

“Once modern transportation and communication systems were in place, the new institution and the new type of economic man provided a central dynamic for continuing economic growth and transformation.” (Chandler, 1996: 2).

Essas firmas modernas não existiam nos EUA em 1840, mas tornaram-se entidades dominantes, a partir da Primeira Grande Guerra, e poderosas, nos anos 50 do século XX (cf. Chandler, 1997: 3). Elas correspondem a uma nova fase do capitalismo nos EUA e na Europa

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

(Chandler, 1996: 1). Essas grandes empresas distinguem-se das pequenas firmas que se caracterizam por serem numerosas pequenas empresas em nome individual ou em nome de um número reduzido de proprietários. Essas pequenas firmas são constituídas por um único ramo de negócio, têm, geralmente, uma única função económica, vendem um único tipo de produto e operam apenas numa determinada área geográfica. As actividades dessas pequenas empresas são coordenadas e monitorizadas pelo mercado e pelos mecanismos dos preços. Com o aparecimento das grandes entidades modernas, compostas por várias unidades sob o seu controlo, começaram a operar em diferentes zonas geográficas, realizando vários tipos de actividade económica e oferecendo uma gama variada de bens e serviços. As actividades económicas destas unidades e as transacções entre elas tornaram-se internalizadas. Elas passaram a ser monitorizadas e coordenadas pelos trabalhadores assalariados do que pelos mecanismos de mercado.

De acordo com Chandler (1997: 4), apesar do conhecimento da existência das grandes empresas modernas, os neoclássicos continuam a insistir que o processo de produção e de distribuição se realiza através das pequenas empresas tradicionais reguladas pela mão invisível do mercado. De acordo com esta teoria, a concorrência perfeita só pode ocorrer entre aquelas numerosas pequenas empresas, e é essa concorrência que constitui a via mais eficiente para coordenar as actividades económicas e a alocação óptima dos recursos produtivos. Mas a presença das empresas modernas puseram em causa a ortodoxia neoclássica na medida em que as suas multi-unidades empresariais geraram uma concorrência imperfeita e uma afectação não óptima dos recursos.

Este economista institucionalista preocupou-se mais com o estudo das histórias das instituições modernas, que considerou como o estudo da história duma instituição humana (Chandler, 1996: 9), do que com o estudo dos empresários individuais como o fizeram outros autores anteriormente referidos.

Contrariando os neoclássicos, que encaram a firma basicamente como uma unidade de produção e a teoria da empresa uma teoria de produção, apresenta a sua teoria da hierarquia de executivos que comanda o funcionamento da entidade.

Em “The Visible Hand”, Chandler (1997: 7) afirma que as modernas empresas substituíram as empresas tradicionais quanto à coordenação de administração, que passou a ser feita através da hierarquia de gestão, o que conduz ao maior crescimento da produtividade, baixo custo, e lucros elevados do que a coordenação pelos mecanismos do mercado. E isto ocorre porque as modernas empresas, ao contrário das pequenas entidades, internalizam as actividades que

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

realizam nas várias unidades empresariais bem como as transacções que efectuam entre si, fazendo baixar o custo, e aumentando o lucro, através da acção dos experientes gestores profissionais assalariados.

Aquele autor sustenta que, depois de estabelecida a hierarquia de gestores que realizam com êxito as suas tarefas, a hierarquia transforma-se, ela própria, num recurso com carácter de permanência, poder e crescimento contínuo (Chandler, 1997: 8). Em “The Dynamic Firm”, o autor afirma que a tecnologia não pode ser encarada como um simples resíduo mas sim como um conceito que envolve vários parâmetros (Chandler, 1999: 2). Sustenta que a mudança tecnológica nas empresas é um processo de crescimento que inicia no interior da firma, conduzido por elementos endógenos aos quais se juntam, também, elementos da sua envolvente regional. Pressões da competição, outras tecnologias novas e desafios de visionários emergentes da gestão parecem contribuir para acelerar o processo de inovação.

Contrariamente à perspectiva de Schumpeter, as inovações em Chandler são contínuas e evolutivas e apoiam-se nas forças tradicionais da competição e outros elementos de pressão da envolvente da firma que favorecem as inovações. Diz ele que é questionável o processo de criação de inovações tecnológicas seguido por um período de exploração, na medida em que a sua teoria evolucionista de mudança tecnológica fundamenta-se na ideia de inovações contínuas e criativas. Argumenta que as empresas bem sucedidas não são apenas competitivas por saberem como melhorar para manterem-se competitivas mas sabem também como fazer para sustentar esses níveis de capacidade ou experiência ao longo do tempo para garantir a competitividade (Chandler, 1999: 3). Em “Strategy and Structure”, Chandler (1993: 299-301) afirma que não é a complexidade das entidades modernas em si que gera a inovação ou mudança nessas empresas mas sim o conhecimento e a capacidade técnica e profissional de gestores responsáveis das condições de inovação. E acrescenta que o processo de inovação nas empresas exige que as atitudes e actividades dos diferentes executivos afectem mudanças estruturais nas firmas (Chandler, 1993: 309). Por conseguinte, somente quando os executivos se ocupem diariamente nas suas tarefas produzem planos ou propostas úteis para a organização.

Chandler refere que em cada uma das unidades modernas há um gabinete que coordena as suas actividades, que inclui o sistema contabilístico, e podem ser auditadas separadamente como se fossem uma entidade e não parte da grande empresa. Em teoria, elas podem operar como uma empresa independente. As firmas que pertencem a esta categoria são aquelas que conseguiram realizar, ao mesmo tempo, os seguintes três tipos de investimentos

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

interdependentes: 1 – investimento no sector produtivo de maneira a criar unidades fabris com suficiente dimensão para explorar as grandes potencialidades tecnológicas e economias de escala; 2 – investimento em marketing, dentro e fora do país, de maneira a criar redes de distribuição para garantir o escoamento de toda a produção, e 3 – investimento em gestão visando contratar e treinar gerentes para administrar as unidades produtivas dimensionadas e o pessoal do sector produtivo e de distribuição bem como coordenar e monitorizar estas duas funções empresariais e planear e afectar recursos para ulterior produção e distribuição. Os primeiros empresários que criaram essas empresas realizaram aqueles três tipos de investimentos, passaram a ter grandes vantagens competitivas na medida em que as suas empresas tornaram-se indústrias oligopolísticas e constituíram-se em empresas industriais modernas (Chandler, 1996: 8 e 34).

Este autor distingue os empresários dos proprietários e estes dos administradores e diz que a história institucional explicada no seu livro é a história dos êxitos dos gerentes e das várias decisões tomadas pelos empresários individuais, proprietários e executivos (Chandler, 1996: 9). Afirma que os empresários que não realizarem aqueles três investimentos em simultâneo ou o realizam fora do tempo perderão a capacidade competitiva e fracassarão.

Os estudos de Chandler parecem indicar que o papel do empresário e da pequena empresa na criação de novas indústrias depende das inovações das grandes empresas. Isso significa que o crescimento das pequenas unidades empresariais industriais está limitado às actividades das grandes firmas inovadoras, ou aos espaços por elas deixados em aberto (Penrose, 1995: 222). Esta perspectiva de abordagem é defendida pelos especialistas que se centram no “ciclo de vida da indústria”, o qual vai de baixas barreiras à entrada, na fase inicial, até à formação de uma estrutura oligopolística, limitando, portanto, o crescimento das pequenas empresas. Enquanto outros autores argumentam que há actividades em que, desde o início, foram dominadas pelas grandes empresas modernas como as indústrias de computadores e de semicondutores.

A teoria de Chandler sobre a capacidade de inovação das grandes firmas modernas face às pequenas empresas é controversa. Embora seja inquestionável que as grandes firmas tenham maior capacidade para criar e introduzir inovações tecnológicas, não nos parece defensável que as pequenas empresas não possam ser bem sucedidas em inovações em determinadas actividades, como, por exemplo, nas indústrias de informação e comunicação, biotecnologia e energias alternativas. Também é questionável o argumento segundo o qual as grandes empresas substituem as pequenas entidades. O aparecimento das grandes firmas corresponde

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

a uma fase específica do desenvolvimento do capitalismo, mas as pequenas empresas continuam a desempenhar um papel fundamental na economia dos países, não só em termos de rendimento mas, sobretudo, de emprego e coesão social. Por outro lado, o exercício de actividades das grandes empresas exige a presença das pequenas firmas fornecedoras de bens e serviços para o seu funcionamento. Em África, como veremos, foi justamente o aparecimento das pequenas firmas informais do meio urbano que vieram resolver um problema que o governo e empresas do sector formal não puderam dar resposta: a sobrevivência das pessoas e a transformação sociocultural que lhe está subjacente. Este assunto constitui tema privilegiado desta investigação cujos casos de estudo serão tratados no capítulo 4 deste trabalho.

2.2.3. Contributos comportamentalistas

A contribuição dos comportamentalista surgiu com Max Weber que manifestou interesse nos empresários. Ele identificou o sistema de valores como um factor essencial para explicar o comportamento dos empresários. Caracterizava-os como indivíduos inovadores e independentes cujo papel de liderança nos negócios reflectia uma fonte de autoridade formal. Mas muitos especialistas entendem que deve-se a McClelland os principais contributos para a estruturação da teoria comportamentalista. Ele refere que os empresários são motivados por n – realizações (a necessidade de realizações) e não pelo desejo do dinheiro. Tal como Schumpeter, mas em oposição a Knight, McClelland afirma que o empresário não é um indivíduo que procura correr e suportar riscos porque estes são específicos do papel do capitalista especulador. Para ele, os n – realizadores não são individualistas e não fazem depender o seu sucesso das empresas privadas. Obtêm a sua maior satisfação na orientação do seu desempenho para uma comunidade ou para um governo. Por conseguinte, a realização parece constituir a essência das motivações do empresário em McClelland (ver, por exemplo, Baumol, 1968: 69-70).

De acordo com os especialistas, a necessidade de realização é um dos elementos mais estudados pelos teóricos do empresariado mas nenhum deles parece ter concluído haver ligação com o sucesso dos empresários. Alguns entendem que a necessidade de realização é insuficiente para explicar novos empreendimentos enquanto outros pensam que ela não é importante para explicar o sucesso dos empresários.

Para Vesper (1993), citado em Silva e Rimoli (2005: 188), os empresários reconhecem as oportunidades em diferentes perspectivas, sendo que, para os que iniciam um negócio, é

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

importante estar sempre atento, dialogar com consumidores, pessoas do mesmo ramo de negócio e técnicos. Por outro lado, é necessário controlar e avaliar permanentemente os produtos colocados no mercado e ensaiar novas estratégias para responder às novas necessidades de consumo e procurar saber como melhorar a qualidade dos actuais produtos.

Outros autores comportamentalistas encaram os empresários como indivíduos dotados de capacidade de observar e avaliar as oportunidades de negócio no mercado, obter recursos necessários com o objectivo de os valorizar e proceder a diligências apropriadas para garantir o sucesso. São pessoas orientadas para acção, muito motivadas, que assumem riscos para realizarem os seus objectivos.

De acordo com Silva e Rimoli (2005: 188-89), o empresário é aquele que pratica o empreendedorismo o qual consiste num processo dinâmico que o empresário realiza e que inclui todas as fases relacionadas com a criação de uma nova empresa, de alguma coisa nova, de valor, aproveitando as oportunidades de mercado. Este processo requer devoção, compromisso de tempo e esforço para expandir o negócio. Requer ousadia, que consiste em assumir e correr riscos calculados, tomar decisões difíceis sempre que for necessário e não desanimar em caso de falhas ou erros. O empresário é aquele indivíduo que quer ser reconhecido pelo que faz, admirado e imitado. E alguns chegam a criar novos mercados, como foi o caso de Bill Gates que fundou a Microsoft.

2.2.4. Empresariado social

O nome de Muhammad Yunus está ligado ao empresariado social pelo seu desempenho na redução da pobreza que iniciou no seu país e depois se espalhou rapidamente pelo mundo, ao institucionalizar o sistema de “micro-crédito”, conhecido pelo Banco Grameen. Ele inspirou-se na condição de miséria e exploração em que viviam os pobres do seu país (Bangladesh) e encontrou nisso uma grande oportunidade para criar uma empresa social. Constatou que o problema dos pobres, sobretudo os do meio rural, era a falta de acesso ao crédito de montante bastante reduzido para viabilizar o seu negócio e romper com a dependência em relação aos especuladores que lhes cediam alguns materiais. Para Yunus, a solução para o problema que identificou passava pelo acesso ao crédito social constituído por uma pequena quantia em dólar, a uma taxa de juro bastante reduzida. Criou, então, a partir de 1976, o chamado banco dos pobres cujo acesso dispensa as formalidades habituais das instituições de crédito convencionais. De acordo com Brooks (2008: 2), o Banco Grameen cresceu muito rapidamente e está hoje espalhado pelo mundo fora cujo desempenho tem reduzido a

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

dimensão da pobreza à escala mundial e, presentemente, apoia as necessidades que incluem empréstimo para habitação, educação e necessidades básicas para reduzir a pobreza.

Embora acções filantrópicas fossem antigas, a iniciativa de Yunus constituiu base de inspiração para muitos cientistas interessados reflectirem sobre o empresariado social. Em consequência de várias reflexões surgiram, recentemente, muitas definições, consoante a perspectiva de cada um dos autores, mas essa diversidade de definições tem dificultado, até hoje, a emergência dum conceito que seja aceite por unanimidade no seio da comunidade científica. Brooks (2008: 4-5) afirma que a generalidade das definições considera um ou mais conceitos articulados entre si dos autores que se dedicam ao assunto e apresenta três conjuntos de conceitos que articulados formam, segundo ele, uma definição útil do conceito do empresariado social e que aqui reproduzimos:

1. O empresariado social dedica-se aos problemas ou necessidades sociais que são desconhecidos ou ignorados pelos mercados privados ou governos.

- “Empresariado social cria soluções inovadoras para problemas sociais imediatos e mobiliza ideias, capacidades, recursos e apoios sociais necessários para suportar as transformações sociais” (Alvord, Sarah H., L. David Brown, e Christine W. Letts, 2004).
- “Os empresários sociais são pessoas que realizam uma oportunidade onde ela existe para satisfazer alguma necessidade que o estado-providência não atende ou não consegue atender” (Thompson, John, Geoff Alvy, e Anne Lees, 2000).
- “Empresas sociais são organizações privadas dedicadas a resolver problemas sociais, ao serviço dos necessitados, fornecendo importantes produtos em condições sociais que não eram, na sua perspectiva, adequadamente fornecidos pelas instituições do Estado ou entidades privadas” (Dees, J. Gregory, 1994).

2. Empresariado social está acima de tudo motivado pelos benefícios sociais.

- “O empresariado social é uma construção multidimensional que envolve a expressão do comportamento empresarialmente virtuoso para realizar uma missão social” (Mort, Gillian Sullivan, Jay Weerawardena, e Kashonia Carnegie, 2003).
- “Os empresários sociais são pessoas com novas ideias orientadas para problemas maiores que, na sua perspectiva, são difíceis de prosseguir ... que insistem até conseguirem difundir as suas ideias para tão longe quanto puderem” (Bornstein, David, 2004).

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

3. O empresariado social funciona, geralmente, com as forças do mercado e não contra elas.

- “Os empresários sociais dão uma atenção crescente aos sinais do mercado sem perder de vista as suas missões básicas, com imperativos de algum balanço moral e resultados positivos - e que o balanço traduza a alma e o coração do movimento” (Boschee, Jerr, 1998).
- Os empresários sociais “combinam inovação, empreendedorismo, e objectivos sociais e procuram ser financeiramente sustentável com base na criação de rendimentos através do comércio” (Haugh, Helen, 2005).

Considerando estas definições, importa questionar em que é que difere o empresariado social do empresariado comercial e qual a teoria que lhe serve de enquadramento. E que relação se pode estabelecer entre o empresário social e os agentes económicos do sector informal urbano, já que este último constitui tema de base do presente trabalho.

Os especialistas argumentam que o empresariado social ocorre quando surge uma oportunidade, o que significa dizer que não existindo uma tal oportunidade (social) não haverá lugar para o surgimento do empresariado social. Por consequência, um empresário social é aquela pessoa que reconhece uma oportunidade, que assume a forma de um problema ou necessidade social não satisfeita, para criar um valor social, ou seja, empenha-se na busca de resposta para essa procura social. Por outro lado, ao contrário dos empresários comerciais, os empresários sociais descobrem oportunidades onde outros vêm desgraça ou problemas e estão vocacionados para satisfazer necessidades sociais não satisfeitas nas comunidades.

Do ponto de vista teórico, Brooks (2008: 10) entende que o empresariado social pode ser abordado no quadro das teorias existentes sobre o empresariado, na medida em que as forças externas (factores ambientais, disponibilidade de recursos financeiros e não financeiros e perturbação do ambiente) e internas (traços da personalidade empresarial e preparação para explorar oportunidades), representativas destas teorias, podem funcionar em relação ao caso do empresariado social. Na verdade, embora os objectivos visados e a forma de actuação sejam, geralmente, diferentes, como também o é a recompensa, os dois tipos de empresariado estão condicionados pelas mesmas forças para prosseguirem os seus fins e manterem-se no mercado, por motivos de critério da continuidade. O exemplo do Banco Grameen parece dar força a esta argumentação.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Apesar das diferenças, algumas características do empresário social assemelham-se às do empresário comercial⁸. Os especialistas enumeram os seguintes atributos dos comerciantes sociais a saber: são inovadores porque desenvolvem novas ideias para vencer determinados desafios; estão orientados para realização dos objectivos fixados; são independentes porque muitos preferem trabalhar sozinhos para realizar os objectivos definidos; controlam os acontecimentos; têm uma pequena aversão ao risco, isto é, correm riscos calculados; toleram a ambiguidade na medida em que se caracterizam pela iniciativa, criatividade, energia, obsessão pelos resultados e capacidade de auto-correcção para realizar os objectivos sociais; e prestam atenção aos problemas sociais da comunidade (cf. Brooks, 2008: 12).

Uma questão importante que preocupa os investigadores a saber é o impacto do empresariado social no desenvolvimento. Muitos autores estão envolvidos em estudos para medir o progresso social no crescimento económico e no desenvolvimento. Os especialistas referem que alguns casos de estudo mostram que o seu impacto é equivalente ao do empresariado comercial (cf. Seelos, Christian, e Johanna Mairr, 2005, citados em Brooks, 2008: 69). Nunes, Reto e Carneiro (2001) reflectiram sobre a importância do empresariado social em Portugal e argumentam que, embora seja muito frequente a designação de economia social para se referir às actividades daquelas organizações de solidariedade social sem fins lucrativos (ONGs, associações, cooperativas, fundações, organizações religiosas, etc.), o termo «Terceiro Sector» é mais adequado às realidades portuguesas, devido ao lugar que ocupa em termos de desenvolvimento em relação aos sectores público e privado.

Mas interessa, sobretudo, saber qual a ligação que pode haver entre o empresariado social e os agentes da economia informal. Alguns estudos mostram que a percentagem das mulheres no empresariado social, ao contrário do empresariado comercial, é maior do que a dos homens, o que parece sugerir que a questão de género está presente neste tipo de actividade, tal como veremos em relação ao sector informal da economia. Por outro lado, muitas pessoas que encontram ocupação no empresariado social são pessoas das comunidades muito pobres e sem uma ocupação remunerada que passaram a trabalhar na empresa social fornecendo bens e serviços para as comunidades contribuindo, assim, para melhorar o nível de bem – estar social das famílias comunitárias, reduzindo, desta forma, a dimensão da pobreza. Há, também,

⁸ Apesar do empresário social estar vocacionado para responder aos problemas sociais, alguns desses empresários, agindo em nome de organizações não lucrativas, fazem alianças com empresários comerciais para realizar missões com fins lucrativos com vantagens mútuas.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

evidências de relações entre empresas sociais e empresas do sector informal em que as primeiras oferecem ajudas técnicas (formação profissional) e financeira às últimas, mas em África, como veremos, estas ajudas são ineficazes e de pouca importância. Interessa aumentar e intensificar esta forma de cooperação para promover o desenvolvimento do sector informal nos países africanos de maneira a melhorar o desempenho económico dos seus negócios e dessa forma contribuir para uma maior aceleração do desenvolvimento sustentável desses países tendo em atenção o papel fundamental dos empresários e das empresas no desenvolvimento dos países, como se demonstrou nos pontos anteriores.

2.3. Empresariado no contexto africano: o empresariado informal

2.3.1. Empresariado africano no período pré-colonial

Estudos recentes mostram que há evidências da existência do espírito empresarial em África no período pré-colonial e que o seu desenvolvimento foi travado no período da administração colonial (Castro Henriques, 2004: 393-95; Hopkins, 2000; Grégoire e Labazée, 1993). Mas, em certos territórios, nomeadamente em Angola, a presença colonial fomentou actividade de comércio realizado por africanos, embora em moldes diferentes do sistema tradicional (Castro Henriques 2004). Tanto Hugon (1999) como Hopkins (2000: 39) referem que as sociedades pré-coloniais dependiam do comércio para o seu funcionamento. Hugon (1999: 28-9) afirma que nas sociedades “estatistas”, os grandes impérios de África Ocidental estavam estruturados com base no comércio com os árabes e que os grandes comerciantes africanos realizavam comércio a longa distância baseada essencialmente na transmissão de ouro, noz, cola e escravos. Hopkins (2000: 39-41) sustenta que a generalidade das sociedades pré-coloniais não era auto-suficiente porque vivia de actividades comerciais não só domésticas mas também transfronteiriças com base em bens agrícolas, gados e artesanato, na maioria das vezes, praticadas pelos pequenos comerciantes. Os grandes comerciantes, que também eram mais aptos à inovação, organizavam importantes e complexas redes de comércio transfronteiriço. Grégoire e Labazée (1993: 13) afirmam que no período pré-colonial as trocas comerciais na costa ocidental de África eram bastante intensas e com muita solidez, com importantes movimentos inter-regionais de comércio entre as zonas do Sahel e regiões costeiras.

No período colonial, após a ocupação, as grandes extensões de terras mais férteis foram apropriadas pelos empresários europeus, com o apoio da administração colonial, que

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

empregavam a mão-de-obra africana escrava ou servil enquanto os agricultores locais ficaram restringidos à pequena produção de subsistência e de produtos ricos (cacau, café, etc.) que vendiam a europeus a um preço irrisório. No sector comercial, os comerciantes africanos, que durante o período pré-colonial tinham registado um bom desempenho no comércio a longa distância, não conseguiram resistir à concorrência das entidades europeias e acabaram por desaparecer do mercado⁹.

Assim, excepto os casos de empresários africanos que se integraram no sistema de economia colonial, como foi referido anteriormente, a grande maioria ficou privada do seu espaço e ambiente para progredir. E somente no período pós-colonial se deu o ressurgimento do empresariado africano que estudos recentes abordam, fundamentado essencialmente na produção de bens de consumo alimentar, na prestação de serviços, na indústria da construção, nos transportes de pessoas e bens, etc., enquadrado no sector informal da economia, que caracteriza, hoje, a generalidade da economia dos países africanos. Essas actividades ganharam maior visibilidade a partir da implementação das medidas do programa de ajustamento estrutural, em meados dos anos 80, onde as mulheres constituem a grande maioria dos empresários informais do meio urbano.

Como Hopkins fez questão de sublinhar, a inovação sempre esteve presente na longa história do empresariado africano bem como comportamentos de reacção aos preços e adopção de métodos de maximização e optimização que incluía valores não pecuniários.

Com a independência, a generalidade dos novos Estados africanos institucionalizaram a ideologia económica de direcção centralizada e planificada que é contrária ao fomento de iniciativas privadas. Mas uma tal prática encontrou protecção dos ocidentais que, nos anos 70 e 80, vincaram o enfoque no papel do Estado africano como o principal veículo de orientação do desenvolvimento e de políticas de estabilização macroeconómicas em detrimento do empresariado privado. É num tal contexto que os empresários africanos tiveram que operar e adaptar-se às regras ditadas pelo poder político que exercia o controlo quase absoluto sobre as fontes de riqueza nacional e em que as relações sociais de produção não combinam com o

⁹ Hopkins (2000: 44-9) faz uma abordagem muito interessante sobre a questão do empresariado em África no período colonial distinguindo as colónias de vocação colonial das colónias de povoamento para tentar explicar se a presença europeia bloqueou a emergência do empresariado africano ou, pelo contrário, preencheu um vazio existente. Considera África Ocidental mais de acordo com a primeira categoria e África do Sul, Central e Oriental na segunda. Mas importa referir que tanto Cabo Verde como S. Tomé e Príncipe são territórios de África Ocidental e as práticas naquele período, principalmente no caso de S. Tomé e Príncipe, se afiguram mais de acordo com a segunda categoria de Hopkins.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

modelo de desenvolvimento adoptado. E é também nesse ambiente que surgem os agentes económicos informais na generalidade dos países africanos, cuja expansão foi, inquestionavelmente, impulsionada pelo efeito da introdução do modelo de “economia de mercado” nesses países, a partir da segunda metade dos anos 80 do século XX. O interesse pelo empresariado africano como elemento essencial do desenvolvimento assume, então, relevância, sobretudo, através das pressões do Banco Mundial e FMI, reforçada pelo fracasso do modelo de desenvolvimento assente no papel promotor do Estado (ver Statter, 2000: 11).

2.3.2. Empresas em África pós-independência

Nos primeiros anos após a independência, o ambiente das empresas africanas era incapaz de promover a transformação da estrutura do sistema produtivo do tipo colonial numa economia dinâmica, geradora de mais valor acrescentado para promover o ambicionado desenvolvimento sustentável.

Em relação aos Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa (PALOP), a situação foi provavelmente mais penoso do que no resto de África por duas razões: o elevado grau de conflitualidade do processo de descolonização e o processo de transformação política operada em Portugal na sequência da revolução de Abril de 1974. A forte instabilidade política vivida durante a fase de transição pressionou a maioria dos empresários europeus a abandonar os seus negócios sem deixar um representante ou quem em seu nome cuidasse deles. O molde em que a transição do poder se fizera traduziu-se numa total ruptura com os centros de decisão de Lisboa e favoreceu a nacionalização e expropriação em massa das grandes empresas coloniais e das pequenas e médias empresas que eram propriedades dos europeus.

As empresas nacionalizadas ou expropriadas foram entregues a africanos impreparados que, entretanto, se constituíram numa classe empresarial. Sem uma formação específica, experiência nem tradição na gestão e administração de empresas com uma tal dimensão e complexidade, os novos empresários africanos promoveram uma gestão ruínosa dessas empresas que as conduziu à falência. Muitas acabaram por desaparecer e outras foram objecto de processos de privatização, no quadro do modelo “neoclássico neoliberal”, a maioria das quais ficou nas mãos de empresários estrangeiros.

Ao mesmo tempo, assistia-se a uma crescente proliferação das pequenas empresas nacionais de africanos, de tecnologia artesanal, arcaica e obsoleta nos meios urbanos. Elas surgiram devido ao fenómeno do êxodo rural em direcção dos grandes centros urbanos e à elevada taxa de desemprego que lhe estava associada e isso levou à criação de actividades cuja motivação

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

era obter rendimentos para garantir a sobrevivência dos empresários e sua numerosa família. Consequentemente, as receitas nelas geradas destinavam-se, essencialmente, a serem aplicadas para suprir as privações mais elementares da família, inviabilizando-se, assim, o processo de acumulação de capital para a modernização e expansão das respectivas unidades económicas.

A forte concorrência entre essas pequenas empresas, associada a uma acumulação de maus resultados económicos e elevado número de desempregados, em resultado de falências das antigas empresas coloniais mal geridas e o emagrecimento do Estado, acelerou a falência de muitas dessas pequenas unidades económicas. A maioria desses negócios era clandestina na medida em que não estava colectada nas Finanças nem fazia os descontos obrigatórios para a Segurança Social. Por outro lado, os salários pagos a seus trabalhadores eram irrisórios e incertos, não gozavam do regime de assalariado nem tinham direito a subsídio de férias. As empresas que sobreviveram à falência constituem hoje o sector produtivo informal enquanto as pessoas que foram lançadas no desemprego e um número significativo de mulheres, entre as quais muitas são chefes de famílias numerosas, integram o chamado sector informal da área urbana. Este sector é formado por um grande número de empresas de dimensões muito reduzidas cujos empresários se empenham prioritariamente em obter rendimentos para sustentar a sua família. É encarado por muitos estudiosos, entre os quais se destaca Keith Hart, como o núcleo onde se localiza a força motriz empresarial que no futuro poderá contribuir para conduzir os países africanos no caminho do desenvolvimento sustentável.

A generalidade das empresas do sector formal privado sem apoio do Estado, nem os seus empresários estão relacionados com o poder político, vive momentos muito difíceis como que à procura de uma nova forma de organização e gestão para a sua afirmação no complexo tecido económico e social africano. Essas pequenas e médias empresas estão estruturadas com base em tecnologias arcaicas, produzem uma insignificância e os rendimentos gerados permitem pouco mais do que a satisfação das necessidades mais elementares dos seus proprietários e da sua família, estando, por isso, condenadas à falência, sobressaindo os micro e pequenos empreendimentos do sector informal da economia.

2.3.3. A estruturação das empresas africanas pós-independência

Ao falarmos das empresas em África, a abordagem assume a forma genérica porque a heterogeneidade dos países que compõem o continente africano, com diferentes valores socioculturais e ambientes diversos, reforça a sua complexidade, pelo que só genericamente o

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

assunto é aqui tratado. Dito isto, podemos, então, considerar as empresas em África divididas entre empresas estatais, empresas estrangeiras e as pequenas e médias empresas. As primeiras foram criadas logo a seguir às independências, através do processo das nacionalizações e expropriações, geridas pelo Estado. A ideia subjacente à sua criação era a consolidação do processo de independência e a promoção do desenvolvimento sustentável. Elas foram geridas de forma desastrosa por pessoas ligadas ao regime que não tinham experiência nem qualificação. Com vista à sua recuperação, a grande maioria foi submetida ao processo de privatização, no âmbito do designado processo de liberalização económica, a partir dos meados dos anos 80, mas outras tiveram que falir devido ao seu avançado estado de degradação. No quadro do processo de privatização, apoiado pelo FMI e BM, muitas delas foram vendidas a altos funcionários do Estado, fiéis ao partido do governo, que, posteriormente, as transaccionariam a investidores estrangeiros ou com eles formariam parcerias empresariais. Em relação às empresas estrangeiras, podemos distinguir dois grupos: o grupo daquelas grandes entidades que já existiam antes da independência e que sobreviveram à euforia das nacionalizações e expropriações e as que se criaram ou foram adquiridas no período pós-colonial. No primeiro caso, podem ocorrer duas situações: aquelas que seguem uma linha de gestão do tipo colonial, baseada na segregação racial e no autoritarismo, e aquelas que se adaptaram mais ou menos ao novo contexto. As novas empresas estrangeiras, que resultam do investimento directo estrangeiro, são obrigadas a orientar a sua gestão de maneira a gerir vários interesses muitas vezes contraditórios e conflituantes, nomeadamente o de dar emprego a quadros locais sem ou com pouca qualificação e a pessoas ligadas ao poder político em troca de vantagens (o chamado emprego clientelista), bem como a quadros do país de origem cujos salários são bem mais elevados do que os dos locais o que gera alguma tensão que tem que ser gerida. As grandes empresas enquadram-se nas empresas estatais ou estrangeiras. Finalmente, o grupo das pequenas e médias empresas (PMEs) representa o essencial das empresas africanas. Neste grupo, não fazem parte as empresas estrangeiras e empresas em parceria com investidores estrangeiros. O grupo das PME's distingue-se entre as PME's tradicionais e as PME's modernas. As primeiras são mais numerosas e heterogéneas e incluem as pequenas e as microempresas do sector informal e as empresas tradicionais do sector formal. O grupo das PME's modernas é constituído pelas empresas pertencentes a altos funcionários do Estado que renunciaram à actividade política ou continuam na vida política mas de forma discreta e empresas de jovens

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

empresários com formação académica superior que não ingressaram no funcionalismo público.

No conjunto das PME's modernas emergiu um subconjunto que alguns autores designam por Nova Geração dos Empresários Africanos (NGEA) em que há uma forte presença feminina. Acreditam que a NGEA constitui um novo ambiente empresarial promissor para África, devido à larga experiência dos seus agentes enquanto quadros do sector formal (estatal ou privado), elevado nível de educação e formação académica e sua proximidade ao poder político, capacidade de viajar e de comunicar com congéneres estrangeiros, adopção de métodos modernos de organização e gestão *standards*, semelhantes aos dos países desenvolvidos, e recurso a novas tecnologias de informação e comunicação no exercício dos seus negócios (Spring, 2007). Os empresários da NGEA constituem um pequeno grupo dos agentes económicos que actua no mercado global, importa e exporta, está próximo da elite política africana, ou pelo menos não rivaliza com ela, pelo que, o que sobressai do conjunto do empresariado africano actual é, essencialmente, o empresariado informal, aquele que vem de “baixo para cima”.

2.3.4. Empresariado africano e a teoria económica dominante

Como refere Hugon (1999: 85), o postulado neoclássico da racionalidade só tem sentido no contexto mercantil e capitalista, na medida em que está intimamente relacionada com a concorrência. Aquele postulado admite que todos os participantes no mercado são racionais quando, na verdade, é através da concorrência que um pequeno número de agentes mais capazes induz outros a tornarem-se seus concorrentes. Mas em África, de um modo geral, os agentes económicos não reagem sob a pressão da concorrência e da acumulação, nem da inovação e da “destruição criadora”. Os valores sociais e laços de solidariedade sobrepõem-se ao do lucro máximo. Por conseguinte, a liberalização económica, que tem subjacente a concorrência, não faz emergir o empresariado do tipo ocidental em África mas provavelmente tende a reforçar comportamentos de segurança, principalmente por motivos de sobrevivência. Nessas sociedades, os orçamentos das entidades das unidades informais de produção confundem-se com os das unidades domésticas. Por outro lado, existem relações sociais estabelecidas no laço de parentesco, etnias, ou de religião que interferem nas relações entre as pessoas do agregado familiar com indivíduos do exterior. Num tal contexto, os agentes têm uma “racionalidade limitada” na medida em que buscam respostas práticas e satisfatórias

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

fundamentadas em diversos laços de solidariedade e formas redistributivas onde a acumulação do capital social é mais importante do que a acumulação na óptica do empresariado comercial. Por consequência, as regras de funcionamento dos agentes económicos do mercado de Sucupira, em Cabo Verde, e do Mercado Novo, em S. Tomé, diferem das regras dos empresários ocidentais, pelo que o modelo neoclássico não constitui um quadro de referência para a compreensão das suas dinâmicas porque exclui os valores culturais presentes nas relações cruzadas desses agentes económicos informais das sociedades africanas.

Mas será que podemos afirmar que os comerciantes informais do mercado real em África são empresários? Para os neoclássicos, o papel dos Estados africanos na economia gera importantes constrangimentos ao funcionamento do mercado e isso associado aos comportamentos irracionais dos agentes económicos africanos explicam a pequena base do seu empresariado. Ou seja, para os economistas ortodoxos, os agentes económicos informais africanos porque não funcionam segundo as regras do modelo dos empresários ocidentais não são empresários porque os seus comportamentos não são racionais. Mas a corrente institucionalista considera que as empresas são instituições que interagem com o mercado e que as estratégias dos empresários não se limitam à lógica de maximização dos lucros. Afirmam que a inovação surge no interior da empresa no curso do seu processo produtivo o qual implica aprendizagem de procedimentos que é realizada na maioria das vezes sem a interferência do mercado.

Em África, a restrição de carácter social a que os agentes económicos estão sujeitos choca, na maioria das vezes, com a lei da procura e oferta porque os valores culturais daqueles agentes os orientam para comportamentos que valorizam muito mais a dimensão social e solidariedade do que o modelo de funcionamento das sociedades ocidentais. Nestas, é essencialmente a acumulação e reprodução do capital, que resulta da poupança gerada na economia e investida na inovação e competitividade, com o objectivo de maximização do lucro, que move os empresários a criar negócios. Enquanto nas sociedades africanas, a principal razão é a segurança (Reis, 1996: 43 – 5) onde a alimentação e a educação dos filhos constituem objectivos prioritários a realizar do que a acumulação produtiva, pelo que os agentes são pressionados a cumprir as obrigações sociais da comunidade e, ao mesmo tempo, lutar pela preservação e continuidade do negócio o qual constitui fonte de realização daqueles objectivos sociais.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Os institucionalistas argumentam que as decisões dos agentes económicos fundamentam-se em diferentes níveis de organização e regras que muitas vezes se escapam aos mecanismos do mercado. No contexto africano, essas decisões são tomadas em respeito às seguintes regras que contrariam a lógica do funcionamento dos agentes económicos ocidentais (ver Hugon, 2000: 208-11): um primeiro nível diz respeito à incerteza e ao risco na decisão dos empresários africanos. Eles revelam grande aversão ao risco devido ao contexto de incerteza em que operam, o que os condiciona a preferirem a segurança do que a lógica de maximização do lucro. O segundo nível consiste em aceitar que os empresários escolhem a forma de coordenação dos seus negócios. Neste caso, as regras assumem o significado de contratos que vinculam os agentes sob a forma de compromissos mútuos em relação às futuras transacções. Por exemplo, a relação contratual entre trabalhador e empregador que funciona nos moldes das redes de solidariedade social e de relações interpessoais e de proximidade, o salário assume o carácter de renda a que o empregador se obriga a pagar. Prevalencem regras costumeiras, hierárquicas e afectivas nas relações contratuais. O terceiro nível respeita ao modo de coordenação através do mercado e da organização. A coordenação institucional explica as fragilidades do mercado ou ao facto de não funcionar em condições de optimização das transacções. Os empresários africanos, em razão dos custos de realização dos contratos negociados entre os agentes, preferem a sua internalização por meio da coordenação hierárquica das operações, desde que os custos das transacções fiquem abaixo dos custos do mercado. Por conseguinte, através da adopção de formas hierárquicas de organização reduzem os custos de transacção, que, geralmente, são personalizados nas relações estabelecidas na confiança e proximidade entre os agentes. Nessa transacção, o laço social se caracteriza por relações cruzadas de rede de solidariedade e de protecção social ou de clientelismo, o que coloca problemas de gestão dos negócios na perspectiva do Ocidente.

Em África, a generalidade das empresas, tanto as do sector formal como as do sector informal, está muito longe de responder aos critérios de empresas modernas em termos de gestão do tipo das empresas ocidentais. Apenas em relação à NGEA se assiste uma relativa aproximação aos padrões ocidentais. Assim, devido à enorme fragilidade do tecido empresarial africano, a exigência de controlo dos negócios pelo Estado visa essencialmente a cobrança de tributos. Impõe-se aqui esclarecer que um tal controlo surgiu na sequência da necessidade da conversão em empresas formais os negócios dos agentes informais nos anos noventa do século XX, em que a França procurou manter a sua influência em África. Na verdade, os economistas africanistas institucionalistas acreditavam que o Estado africano era

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

capaz de criar e reforçar as condições de estabilidade do que os agentes económicos privados cuja racionalidade é limitada ou ajustável, sujeitos a riscos e a um conjunto de factores de instabilidade que não conseguem controlar ou ultrapassar. Neste caso, os agentes económicos precisavam dum ambiente institucional estável e na ausência dum empresariado privado com solidez competia ao Estado a tarefa de realizar as actividades económicas para promover a transição da economia tradicional a moderna. A implementação deste modelo não só se revelou incapaz, com todas as consequências que são conhecidas, como também transformou a generalidade dos Estados africanos em Estados neo-patrimonialistas, predadores das fontes de riqueza nacionais. Com o seu fracasso, impôs-se nos anos noventa uma suposta economia de mercado regulada pelos mecanismos de preços que visava criar um ambiente para o florescimento de agentes económicos do sector privado, asfixiados durante o regime de controlo administrativo. Foi com base neste pressuposto que os neoclássicos se convenceram que os agentes informais podiam ser transformados rapidamente em empresários dinâmicos e inovadores, através do processo de legalização “apressada” e “forçada”, o que se traduziu num fracasso. Este fracasso aconteceu porque, de acordo com os antropólogos e sociólogos africanistas, a mudança fez-se sem um estudo prévio das dinâmicas do empresariado de origem africana, o qual exigia uma abordagem prévia e profunda na perspectiva antropológica e sociológica. Uma tal abordagem começou a ser trabalhada sobretudo no decorrer dos anos noventa, quando a perspectiva sobre o empresariado africano tornou-se mais precisa, a partir do momento em que se orientou a atenção para as redefinições territoriais, os espaços transfronteiriços, o comércio dos agentes informais e o contrabando (Copans, 2000: 70-74). Estas matérias constituem objecto de reflexão da antropologia e sociologia cujos especialistas propõem uma abordagem nos campos antropológico e sociológico sobre o empresariado africano diferentemente da perspectiva dos historiadores e economistas, contornando, assim, as questões ideológicas presentes nas abordagens destes especialistas.

Como a hipótese neoclássica de partida não se confirmou, os seus autores passaram a argumentar que, embora já exista um empresariado africano emergente, ele necessita de uma adequada reformulação nos procedimentos de organização e gestão para poder responder às exigências técnicas de um mundo cada vez mais globalizado. Porém, atendendo aos valores culturais africanos e a função social que lhe está subjacente, os modelos das funções empresariais ocidentais não são adequados para a compreensão do funcionamento das empresas africanas, onde a generalidade delas apresenta, ao mesmo tempo, registos de suporte contabilístico de operações realizadas e práticas do oculto para influenciar o negócio, pelo

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

que, mesmo introduzindo regras ocidentais, não conseguem abdicar-se de influências ancestrais tradicionais (ver, por exemplo, Feliciano, 1996, a propósito de empresários de origem moçambicana).

Um último nível que Hugon refere é a ligação entre a decisão e coordenação (“economia das convenções”). E consiste na forma encontrada pelos agentes económicos africanos para regular as relações entre si, de maneira que as decisões tomadas visam contornar as situações duvidosas ou susceptíveis de gerar dificuldades entre os membros da mesma comunidade. Essas decisões são tomadas com base nas convenções fundadas na confiança mútua e no costume.

Esses níveis em que repousam as regras de funcionamento das sociedades africanas divergem do modo como os agentes ocidentais realizam as suas transacções e constituem argumentos que sustentam que os empresários africanos não devem ser estudados no quadro dos modelos de empresários ocidentais, nem se deve adoptar modelos de organização transplantados para o seu funcionamento, na medida em que os comportamentos dos agentes africanos não se assemelham aos dos empresários ocidentais, devido aos seus valores culturais que são diferentes dos valores culturais dos empresários ocidentais, pelo que não podem ser estudados no quadro do modelo neoclássico que considera os empresários iguais em qualquer lugar que, como é sabido, é irrealista. Isso quer dizer que a promoção do empresariado africano «moderno» que vem de “baixo para cima” exige respostas não ortodoxas.

2.3.5. A gestão das empresas africanas

Muitos autores reflectem sobre os valores culturais dos empresários africanos os quais dificultam uma correcta gestão em termos de padrões ocidentais, e consideram que, por se tratar de zonas periféricas do mundo globalizado, a tendência para a convergência das regras de funcionamento das instituições, por efeito da globalização, fica prejudicada ou adiada. Etounga Manguelle (1991), citado em Hernandez (2000: 104), apresenta características essenciais da cultura africana que interferem na gestão de empresas locais. Identificou os laços de parentesco e de solidariedade entre os membros da comunidade como elementos que exercem uma influência importante no funcionamento das empresas africanas, a ligação à crença divina e ao oculto no exercício de actividades mercantis e a indiferença em relação ao tempo. Para os africanos, o tempo não é uma variável importante mas é fundamental para os ocidentais em todos os domínios, principalmente nos negócios. Isabel Castro Henriques refere que já no século XIX os europeus não compreendiam o enorme desprezo dos africanos pelo

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

tempo, que só se preocupavam com o montante das vendas recebido, quando, na Europa, o tempo passou a ser uma variável importante a partir do século XVIII (Henriques, 2004: 369)¹⁰. Por outro lado, a atitude dos africanos em relação ao poder, na medida em que ele não é partilhado mas sim exercido de forma autoritária, com arrogância, intolerância e vaidade, dificulta o funcionamento das entidades modernas em que é essencial o líder ouvir e fazer-se ouvir, partilhando com os outros elementos da organização os seus pontos de vista e considerar os dos outros, desde que válidos, nas estratégias a seguir para melhorar o desempenho da empresa, tendo em vista o princípio da continuidade organizacional. Um outro elemento que os investigadores consideram desfavorável a uma boa organização dos negócios é a preferência dos africanos pelo colectivo em detrimento do indivíduo¹¹, sendo este encarado apenas como um elemento da comunidade cuja integração no seio da família (alargada) proporciona-lhe vantagens sociais, nomeadamente o emprego, através do qual obtém uma renda mensal, mesmo que a sua presença não seja necessária ao funcionamento da empresa, e isso enquadra-se na lógica africana da redistribuição da riqueza (Chabal e Dalloz, 1999; Hugon, 1999). Mas Hernandez (2007:39) considera que essas práticas enquadram-se na lógica de funcionamento do modelo de organização implícito nas empresas africanas, que se fundamenta na lógica da comunidade ou de relação, e que classificou como modelo “família”, ou “paternalista”, do tipo “pai protector” (Hernandez, 2000: 104). Para outros autores, estas características, associadas à tendência pelo convívio e pelas relações interpessoais de amizade e pela recusa de situações de conflitos graves entre membros da mesma comunidade – geralmente quando um elemento da comunidade pratica comportamentos lesivos aos interesses do outro, não lhe é exigido responsabilidades mas sim compreensão da parte do lesado, como forma para sanar o conflito latente – não abona em benefício do sector produtivo porque as obrigações sociais prevalecem sobre o económico. Mas Labazée (2000: 89) notou que não é correcto estabelecer uma ligação directa entre o emprego social ou comunitário com a rentabilidade do negócio.

Embora aquele comportamento dos agentes africanos não seja exactamente igual ao comportamento dos empresários ociosos descritos por Veblen, pode mesmo questionar se esta

¹⁰ Há quem atribui à ascensão do capitalismo, que rompeu com modos de vida tradicionais na Europa, a percepção e valorização do tempo pelos europeus.

¹¹ Veremos nos capítulos 3 e 4 desta investigação que os casos de estudo contrariam esta argumentação. Cabo Verde elege o colectivo (no djunta món) enquanto os são-tomenses preferem o comportamento individual (cada nguê cá sêbê di vida dê) como forma para encontrarem soluções para os problemas colocados no dia-a-dia. O resultado é que o “colectivo” em Cabo Verde parece contribuir para o seu relativo desenvolvimento ao contrário do individualismo são-tomense.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

prática, a generalizar-se, não constitui em si um entrave ao desenvolvimento do sector informal, que poderá remeter os seus praticantes para um nível tão precário e limitativo de uma mobilidade social para um empresário de escalão mais elevado. Não é o que parece sugerir Copans (2000: 79) quando refere que “as dimensões mágico-religiosas, confréricas, associativas de bairro, familiares e «étnicas» fagocitam o ordenamento supostamente racional da tecnologia e da gestão”. Este autor, citando Labazée (1991: 554-549), afirma que os agentes informais não só reinterpretem as estruturas já existentes mas dão-lhes dimensão ou até as diluem nas transacções hierárquicas com maior eficácia porque são facilmente identificáveis e objecto de manipulação.

Mas para outros especialistas, aqueles valores culturais exercem um efeito negativo na gestão e organização das empresas modernas e informais tanto a nível de administração, produção, distribuição e financiamento (ver, por exemplo, Etounga Manguelle, 1991:57, citado em Labazée, 2000: 87). Mas parecem excluir deste conjunto a NGEA que é um grupo reduzido de empresários africanos em formação que adoptam práticas de gestão tendencialmente semelhantes aos seus congéneres ocidentais.

Do conjunto das empresas africanas, são as empresas do sector informal que parecem adaptar-se melhor a esse contexto de racionalidade específica africana, que contraria a lógica do funcionamento das empresas ocidentais, e, por isso, conseguem sobreviver e cumprir os seus objectivos sociais e comunitários não obstante as dificuldades que enfrentam na sua envolvente, nomeadamente o controlo estatal e a concorrência.

Um outro factor que condiciona a gestão dessas pequenas empresas, mas que é essencial à sua promoção, é a forma do seu financiamento. Sem ele, não é possível iniciar e desenvolver o negócio. Em África, predomina aquilo a que se chama de financiamento endógeno (Lelart, 2000: 269-70), e é constituído pela poupança do próprio empresário, dos seus familiares e amigos, cujo reembolso, quando ocorre, é feito sem o pagamento de juros nem prazos estipulados porque num tal contexto estas variáveis não são contabilizadas, por não terem significado económico. Trata-se de um financiamento de solidariedade social ou comunitário realizado no seio da família e de amizades cruzadas, e através dele evita-se o endividamento do tipo institucional, que além de ser oneroso é geralmente inacessível aos pequenos empresários. Mas recai sobre o beneficiário da ajuda o constrangimento social de posteriormente prestar ajuda aqueles que o ajudaram. No domínio das empresas informais, o tipo de financiamento dos negócios é mais complexo por incluir a tontine, adiantamento dos clientes ou atrasos aceites pelos fornecedores (cf. Lelart 2000: 285). Reúne também as ajudas

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

da família e amigos bem como o esquema de ajuda mútua que ocorre em maior ou menor grau consoante as regiões. Os recursos assim obtidos permitem iniciar a actividade e/ou aumentar a sua dimensão, como veremos no capítulo 4 desta investigação.

Estas características das empresas africanas, que originam uma forma de gestão diferente das empresas de economia de mercado, levaram muitos investigadores que estudam as actividades laborais e empresariais do sector informal da área urbana, a afirmar que este sector não é propício para gerar a acumulação de capital capaz de produzir a transformação social para fazer emergir uma burguesia mercantil para alavancar o desenvolvimento sustentável desses países. Eles acreditam que só uma tal burguesia, à semelhança de o que ocorreu no Ocidente, contém dinâmicas para acelerar o desenvolvimento. Mas D'Iribarne (1989), citado em Hernandez (2000: 105), mostrou que povos com níveis de desenvolvimento semelhantes têm concepções totalmente diferentes sobre o funcionamento das organizações, e referiu que os franceses adoptam a lógica do afecto, os americanos a do contrato e os holandeses a da concessão ou cooperação. Hernandez (2000: 105) afirma que estudos realizados em alguns países africanos (Tunísia e Argélia) mostram que a gestão de empresas desses países tende mais para um modelo do tipo paternalista e concluiu que não há um modelo de gestão universal aplicável a todos os países.

Outros especialistas que se debruçam sobre estudos de matérias africanas, sobretudo os que privilegiam os paradigmas culturalistas, tendem a reduzir a análise da empresa africana do sector informal a interpretações simplistas porque analisam a diversidade irreduzível das culturas presentes a simples abordagens de traços particulares sem levar em consideração as dinâmicas socioculturais e económicas e as histórias de vida do dia-a-dia desses agentes na complexa actividade do sector informal africano da área urbana, as quais influenciam a gestão dos negócios onde as regras do funcionamento das empresas diferem das regras normativas do mundo ocidental, por motivos culturais que já referimos. Como veremos no capítulo 4, o ambiente social das empresas africanas é determinante do seu modo de funcionamento e isso obriga a que o seu estudo considere as histórias de vida dos empresários de maneira a obter informações sobre as dinâmicas das múltiplas relações sociais presentes. Na análise dos empresários, a antropologia considera a abordagem biográfica como método de trabalho (Labazée; Copans, 2000; Gonçalves, 1997) para a compreensão das dinâmicas das relações sociais, na medida em que, a empresa em África pós-colonial está, em geral, dependente das relações estabelecidas entre os empresários e o poder político e a intervenção dos governos na esfera da vida económica. Tanto os antropólogos como sociólogos que estudam a empresa em

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

África afirmam que o inquérito biográfico é «decisivo» e «indispensável» na medida em que é o único método que permite redesenhar os itinerários da acumulação e do investimento e compreender um conjunto de relações complexas do ambiente em que se movem os empresários africanos (Copans; Labazée). Notaram que as redes de relações são múltiplas e envolvem a administração pública e os sectores privados formais e informais que vivem numa espécie de simbiose.

Embora os poucos estudos sobre o empresariado africano na perspectiva sociológica, antropológica, ou política tivessem trazido à tona práticas originais e específicas de acumulação, investimento e de gestão nos sectores produtivos modernos, algumas continuam na penumbra como frisou Copans (2000: 81-4) que identificou cinco casos: 1 – fala-se da antropologia dos empresários ou da empresa? A antropologia da empresa tem por objectivo compreender o conjunto das dinâmicas empresariais. 2 – A empresa considerada como operação de desenvolvimento. Tanto a sociologia como a antropologia da empresa estão interessadas em estudar a empresa considerando - a um fenómeno social total, alargado ao campo do desenvolvimento. 3 – Itinerários individuais, trajectórias colectivas, génese de classe. A transformação dos itinerários individuais em trajectórias colectivas e partilhadas não decorre do papel dos factores económicos, origem do capital e relações familiares e étnicas, etc. A sociologia precisa saber como distinguir as estratégias de interesses colectivos ou sociais dos esquemas individuais e personalizados. 4 – Culturas e saberes práticos, estratégias da reprodução alargada. A antropologia precisa aprofundar estudos sobre todas as dimensões do sector empresarial, na medida em que há questões para as quais faltam respostas: o que acontece aos espaços mais «privados» da vivência dos membros do agregado familiar, da educação dos filhos e dos conhecimentos sobre o país e o mundo? De que maneira os padrões abordam os assuntos entre si? Quais as línguas em que falam e em que linguagens? 5 – Formalização, transmissão e utilização dos saberes práticos de gestão. É preciso transmitir às gerações mais novas e vindouras as experiências dos empresários e gestores em termos de gestão dos negócios e isso deve merecer a atenção dos investigadores que devem recolher e tratar essa informação, na medida em que é nisso que repousa o futuro da empresa africana: acumulação e transmissão do “saber fazer”, as experiências e segredos e procedimentos que constituem as práticas do dia-a-dia dos negócios.

Estes estudos dos antropólogos e sociólogos são fundamentais porque fornecem uma perspectiva mais precisa das dinâmicas empresariais africanas do que a presença dos consultores e especialistas no terreno que vincam o dualismo das racionalidades e que mais

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

não fazem do que perturbar o ambiente do campo de estudo das realidades empresariais africanas. Mas, ainda assim, estes estudos parecem-nos distantes dos argumentos para estimular o desenvolvimento em África, como notou Lawrence Harrison (2008). Este autor é contra o “relativismo cultural” porque entende que é congruente com o pensamento neoclássico segundo o qual as pessoas são todas iguais onde quer que elas se localizem. Interessa dizer que deve-se a Herskovitz o conceito de “relativismo cultural”, criado para contornar as dificuldades colocadas pelo paradigma culturalista (Gonçalves, 1997: 120). Este conceito considera a diversidade irreduzível das culturas quer a nível das características particulares e dos comportamentos quer a nível da totalidade da personalidade cultural.

Estas reflexões sugerem um aprofundamento da análise sobre o empresariado africano nas suas múltiplas dimensões para a compreensão do desenvolvimento em África. Em particular, a história de vida privada ou familiar desses agentes, as motivações individuais e comunitárias bem como as relações complexas com o poder político, e medidas que encorajem mudanças culturais onde elas são necessárias para promover o desenvolvimento. E a introdução de um sistema de ensino, sobretudo o ensino de gestão, tipicamente africano, em lugar de modelos de ensino transplantados do Ocidente, como propõem Hernandez e Kamdem (2007: 26).

2.3.6. O Estado e as empresas africanas

Como já foi referido anteriormente, é a partir dos anos 80 que a maioria dos países africanos adopta o programa de ajustamento estrutural no quadro dos pacotes das medidas restritivas do FMI e do BM e a aceitação da liberalização e privatização da economia. Muitos investigadores consideram que estas mudanças estruturais não favoreceram a emergência dum empresariado africano como se esperava. Pelo contrário, assistiu-se, isso sim, ao crescente aumento da informalização da economia e de negócios fáceis realizados sob protecção e/ou ordem de figuras políticas importantes (Chabal e Dalloz, 1999). As ajudas concertadas requeridas para as empresas do sector privado não existiam ou existiram pontualmente e de forma desorganizada, conduzidas, particularmente, por instituições solidárias (empresas sociais) de origem estrangeira (ONGs), sendo que, na maioria das vezes, os beneficiários eram membros do governo ou pessoas com eles relacionadas. A implementação dos programas de ajustamento estrutural não só fez aumentar a dimensão da pobreza e o conseqüente agravamento das condições sociais das populações, sobretudo as mais vulneráveis, nos países beneficiários, como também a situação financeira e as estruturas institucionais tornaram-se mais frágeis. E em consequência disso, o poder do Estado ficou

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

bastante mais enfraquecido, havendo casos em que se põe em dúvida a sua existência, pelo que se torna difícil o desenvolvimento do capitalismo num tal contexto de modo a favorecer o desenvolvimento do sector privado da economia.

Na verdade, esses Estados africanos pós-coloniais¹², salvo muito raras excepções como é o caso de Cabo Verde, não estavam preocupados com o desenvolvimento nacional, mas, sim, com o enriquecimento fácil das pessoas que formam e detêm o poder. Murteira (1996: 11) afirma que “o problema não reside tanto na corrupção dos dirigentes ... mas na sua «cultura económica», isto é, na forma como traduzem os seus valores, crenças, tradições em comportamentos na esfera da actividade económica”.

Esta forma de encarar o funcionamento do sistema produtivo favoreceu o desenvolvimento e o reforço do regime neopatrimonialista dos Estados africanos, referidos abundantemente nas literaturas dos investigadores dos estudos africanos, nomeadamente os das escolas francesas. Num tal regime, o poder político, a riqueza e o prestígio se confundem. O regime é caracterizado por uma confusão de jogos de interesses que se perpetuam com base na corrupção na gestão dos recursos do Estado, a forte personalização e a clientelização das relações (Fauré e Médard, 2000: 164) e redes de tráfico de influências e de redistribuição. O comportamento neopatrimonialista consiste em que o poder é exercido por um punhado de pessoas de maneira que o papel do político se confunde com o do económico e que, em certa medida, o económico se confunde com o político porque o poder contém em si um mecanismo que gera riqueza que, por sua vez, estimula oportunidades de enriquecimento fácil aos seus membros, que se tornam, assim, proprietários de patrimónios através da corrupção, assumindo o poder uma natureza económica e o Estado um capital do qual se extrai o máximo de proveito. Diferentemente dos regimes capitalista e socialista em que há acumulação e o reinvestimento, no regime neopatrimonialista, uma vez que o Estado é predador, não há acumulação nem reinvestimento e, por conseguinte, fica prejudicado o espaço para a emergência duma burguesia capitalista para impulsionar o desenvolvimento.

De acordo com os especialistas, este modo de funcionamento dos Estados neopatrimonialistas em África constitui um obstáculo à estruturação dum Estado moderno, e, conseqüentemente, do crescimento económico e das empresas do sector privado, mas parece favorecer o

¹² Recorde-se que as teorias da modernização bem como a generalidade dos conselheiros ocidentais ligados aos projectos de ajuda ao desenvolvimento em África argumentavam que o Estado africano constituía o motor de desenvolvimento e não as empresas privadas, o que terá, de certa forma, contribuído para legitimar o descalabro que se seguiu.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

florescimento das pequenas unidades económicas do sector informal da área urbana. Por conseguinte, esta atitude dos Estados africanos em não apoiar a estruturação e crescimento das empresas do sector privado, por um lado, e, ao mesmo tempo, ao apropriarem-se das fontes económicas do país inviabiliza a emergência dum sector privado dinâmico com dimensão, dando lugar à aparição e crescimento do sector informal da economia, que, hoje, é dominante em África, e que alguns autores consideram a base social (ou sociocultural) na qual, provavelmente, se estruturará o futuro empresariado africano «moderno».

2.3.7. O empresariado africano emergente: olhando o futuro

Sem esquecer o que foi dito atrás, concernente ao modo de funcionamento do empresariado africano, importa reflectir aqui sobre o empresariado emergente em África no contexto da transição para a suposta economia de mercado. Quem são, afinal, os empresários dum tal ambiente? E qual a base social em que se estruturam? No contexto Ocidental, ou de economia de mercado, a figura do empresário assume várias definições e interpretações diferentes do papel que desempenha à luz da teoria económica dos mercados. Quando falamos de mercados reais, em que o problema da concorrência se coloca, o empresário é coagido, pelas regras do mercado, a adoptar estratégias para aumentar constantemente, ou pelo menos manter, a sua quota de mercado, como condição para a sua sobrevivência na envolvente em que opera. Isto é, tem de ser competitivo, o que o obriga a introduzir inovações tecnológicas, ser criativo e eficiente, de maneira a maximizar o lucro. E como diz Murteira (1996: 19), “É essa luta incessante pelo alargamento dos espaços de mercado e pela adaptação favorável da envolvente aos objectivos da empresa que traduz o essencial da concorrência que, por sua vez, caracteriza a economia do mercado”.

Num tal enquadramento, que caracteriza o modelo normativo de economia de mercado, é indispensável um ordenamento jurídico consistente que regulamenta o exercício das actividades empresariais e instituições competentes para administrar com eficácia as respectivas normas.

Ora, excepto em Cabo Verde, esse pacote jurídico não existe, ou não é aplicado correctamente, o que desvirtua o sentido do modelo de economia de mercado em que operam os empresários em África. Por outro lado, o ambiente cultural dos empresários africanos, como se viu anteriormente, determina padrões de comportamentos que os distingue dos empresários que operam no contexto do modelo normativo de economia de mercado.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

O quadro da nossa reflexão incide sobre o empresário «moderno» por imperativos de desenvolvimento e inserção na economia mundial. Murteira questiona a origem desse empresário «moderno» africano que, no futuro, poderá constituir a força motriz do desenvolvimento em África. Diz ele que o empresário «moderno» distingue-se do «tradicional» pela forma como se insere no circuito económico doméstico. “Se essa inserção obedece à lógica do mercado nacional em gestação, tendo já em perspectiva, explícita ou implicitamente, a integração desse mercado num espaço transnacional e global, podemos falar de empresariado moderno, ...” (Murteira, 1996: 21). E admite que um empresário pode evoluir de «tradicional» a «moderno», de acordo com a interpretação que faz do contexto em que opera. São empresários «tradicionalistas», por exemplo, os comerciantes que, diariamente, fazem o percurso de vaivém transportando mercadorias dos locais da produção para os mercados de venda. No sentido oposto, os agentes económicos com estabelecimentos estáveis que importam bens alimentares, de uso doméstico ou para outros fins são considerados empresários «modernos» (ver Murteira, 1996: 21-2). Se considerarmos estes dois casos como categorias de empresários de extremos, há um outro vector de mercado, porventura mais significativo, em que operam os comerciantes informais da área urbana, onde o «moderno» se confunde com o «tradicional», e corresponde a um processo de transição para a “economia de mercado” ou de “capitalismo selvagem”. Murteira (1996: 22) afirma que “o «moderno» emerge em múltiplas formas ou redes de relacionamento entre o formal e o informal, o legal e o clandestino”. E acrescenta que quanto ao padrão de comportamento empresarial em África, que é determinado pelas culturas empresariais de origem africana, tanto o «moderno» como o «tradicional» (informal) parecem enquadrar-se, essencialmente, nos modelos de empresários especulador e rentista em prejuízo do criativo ou oportunista. Por empresário rentista, entende o autor que é aquele que não é motivado por critérios de eficiência ou produtividade mas somente pela acumulação privada que deriva da “posse dum recurso escasso”. Enquanto o empresário especulador é o oposto do empresário criativo ou inovador. Actua como um especulador bolsista que compra e vende títulos, comprando e vendendo empresas (Murteira, 1996: 20).

Considerando a perspectiva de Murteira, o empresariado africano «moderno» deriva de empresariado formal protegido, directa ou indirectamente, pelo poder político, e do empresariado do sector informal, constituído por um grande número de micro e pequenas empresas, muitas vezes cunhadas de ilegais. Trata-se, neste caso, de uma categoria de empresário que vem de “baixo para cima”, que tem uma dinâmica própria de transformação

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

sociocultural, e de cuja actuação é mais coerente com os pressupostos de base do modelo de economia de mercado. Este empresariado que vem de “baixo para cima”, caminha sozinho, com firmeza, abrindo trilhos para progredir, sempre em busca de respostas concretas para os seus problemas, não obstante os muitos constrangimentos que tem que vencer. Por outro lado, o empresariado nacional do sector formal enfrenta imensas dificuldades para se afirmar na sua envolvente, nomeadamente a escassez de recursos financeiros e materiais para o seu normal funcionamento, má qualificação dos recursos humanos, uma gestão deficiente, a concorrência das firmas estrangeiras que coloca muitas empresas de nacionais em risco de sobrevivência, e fracas possibilidades de internacionalização. Este panorama algo sombrio pode constituir uma oportunidade importante para o desenvolvimento do empresariado que vem de “baixo para cima” e, de momento, parece constituir a única base social credível para a estruturação dum futuro empresariado verdadeiramente africano. Mas tendo presente as características do empresariado africano, o seu ambiente sociocultural e o contexto político e económico, as respostas para o desenvolvimento de um tal empresariado - o que vem de “baixo para cima” - devem ser procuradas fora do paradigma normativo de economia de mercado. Deve contar principalmente com a participação e o envolvimento interactivo e constante dos empresários, das comunidades locais, instituições de solidariedade social, sociedade civil e uma articulação integrada das acções e projectos para o seu desenvolvimento. Mas é, também, essencial a consideração de um sistema de ensino de gestão orientado para as realidades sociais e económicas das sociedades africanas.

2.3.8. O Sector informal

Não vamos aqui discutir a história da origem do informalismo porque não é este o objectivo desta investigação, mas sim abordar o sector informal, e sobretudo o papel dos seus agentes na sociedade africana actual como elemento importante do desenvolvimento, pela relevância que assume na vida das pessoas desses países.

A maioria dos investigadores atribui a Keith Hart a escolha do termo informal para designar as actividades espontâneas que ocupava uma parte significativa das pessoas do meio urbano, pobres, que inventavam formas de vida para a sua sobrevivência. Contudo, estudos realizados até este momento não garantem que este sector constitui um viveiro para a formação dum empresariado do tipo ocidental em África capaz de gerar PME's dinâmicas para realizar importantes actividades económicas de maneira a alavancar o seu processo de

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

desenvolvimento sustentável. Mas Murteira (1996: 24) admite como possível a formação dum empresariado africano a partir dos comerciantes que fazem um percurso de “baixo para cima”. Com o propósito de introduzir o “neoliberalismo” em África, a partir dos meados da década de oitenta, foi dada maior atenção ao sector privado da economia e, em consequência, o sector informal passou a ser encarado como podendo constituir uma base para formar novos empresários dinâmicos. É preciso esclarecer aqui que não só o neoliberalismo não foi implantado em África como também a democracia do tipo ocidental continua muito longe do que verdadeiramente representa no Ocidente. Houve sim tentativas da sua introdução mas não foram, ou não foram ainda, implantados devido às características específicas das sociedades africanas e o seu modo de funcionamento. O que hoje existe em África são formas parecidas com o liberalismo e a democracia.

Uma das características do sector informal é a enorme variedade das suas actividades e por outro lado o sector é muito heterogéneo quanto aos agentes que nele participam.

Nos países em desenvolvimento, ao contrário do que é observado nos países desenvolvidos, o sector informal da economia abrange praticamente todas as actividades mercantis e influencia as dinâmicas socioculturais nesses países e isso justifica o seu estudo aprofundado.

No que respeita ao continente africano, o sector informal manifesta uma clara tendência de crescimento e isso obriga, para bem desses países, a adopção de medidas eficazes para a sua melhor estruturação e apoios sustentados para garantir o seu desenvolvimento, tendo em consideração não só a sua inegável importância em termos económicos e sociais mas sobretudo a sua dinâmica na transformação sociocultural desses países, negada pela ortodoxia neoclássica.

Para alguns autores, as características comuns dos empresários do meio urbano da generalidade dos países africanos são idênticas, em termos de valores culturais, às pessoas do meio rural, mas, em termos económicos, estão enquadrados no meio urbano. A grande maioria desses empresários vive nas proximidades dos grandes centros urbanos em condições difíceis devido ao seu baixo rendimento que é obtido no exercício da sua actividade. Uma parte desse rendimento é empregue em bens de consumo e outra em festas. O gasto em festas serve para manter o nível social perante os outros membros da comunidade e reforçar o poder no seio do grupo, pelo que, geralmente, não é reinvestido no negócio (Grassi, 2001: 159).

Para além daqueles empresários do sector informal, existe uma outra categoria que surgiu na sequência do efeito da implementação do PAE em África. Os empresários desta categoria revelam características diferentes daqueles que atrás referimos e são originários do meio

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

urbano. Eles são os antigos quadros intermédios da função pública que foram colocados no desemprego por imperativos do ajustamento estrutural. Eles constituíram-se em empresários em seu próprio nome, ou através dum familiar, como forma para ultrapassar os constrangimentos do dia-a-dia gerados pelo desemprego. Têm um nível sociocultural relativamente mais elevado do que os anteriores em razão da sua socialização no ambiente da função pública e ter um nível escolar relativamente mais elevado. Esses empresários têm apoios institucionais que os outros não tiveram, nomeadamente o acesso ao crédito para o início da actividade, formação técnica e outras ajudas que lhes permitem modernizar o negócio e aproximá-lo dos padrões das PME's ocidentais em termos de organização e gestão, dando, assim, um carácter de empresa moderna. Embora não existam dados quantificados, trata-se de um grupo reduzido quando comparado com o sector informal no seu conjunto. Os mais importantes desse grupo formam a chamada Nova Geração dos Empresários Africanos que atrás referimos e que fazem parte do sector formal da economia.

2.3.9. O sector informal da economia: conceito, dimensão e empresário

O sector informal não é um facto social exclusivo dos países em desenvolvimento. Ele existe em maior ou menor grau em todos os países do mundo, embora assume naqueles, e sobretudo em África, uma dimensão particular. Para Keith Hart (2007: 94), a definição do conceito do sector informal deu maior visibilidade a um conjunto alargado de actividades que antes não eram consideradas como parte do processo de desenvolvimento em África.

Apesar de ser muito vulgar, a definição do conceito do sector informal não é fácil nem reúne consenso dos investigadores. Há, no entanto, um conjunto alargado de expressões que são, geralmente, utilizadas para designar a economia não formal tais como: subterrânea, paralela, oculta, não estruturada, ilegal, autónoma, não observada, não contabilizada, informal, clandestina, submersa, transitória, etc. (Spring, 2007: 21). Gerry (1987) afirma que a expressão “economia informal” foi utilizada na década dos anos setenta por cientistas sociais para descrever as estratégias de sobrevivência económica de muitas pessoas pobres da generalidade dos centros urbanos dos países em desenvolvimento. Enquanto outros autores consideram que se trata de um sector da economia que funciona sem que os seus fluxos estejam registados nas estatísticas das contas nacionais, do produto nacional ou nos dados oficiais sobre a riqueza nacional. Ou que se trata de uma prática económica legal realizada por negociantes ilegais, que escapam ao controlo do sistema institucional e cujos comportamentos, procedimentos e funcionamento estão à margem das leis que regem as

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

práticas das empresas do sector formal da economia de produção e troca. Esta definição delimita as actividades que se enquadram no sector informal da economia como sendo aquelas que, embora sejam exercidas fora da legalidade, poderiam ser realizadas no sector formal, deixando de fora o exercício de actividades criminosas, como, por exemplo, o tráfico de drogas, vendas de armas, bens roubados, contrabando, etc. (ver Carlos Lopes, 1999). Miras (1991) acrescenta que também se inclui, neste sector, actividades da pequena produção mercantil, o pequeno comércio e actividades financeiras (compra e venda de divisas). São negócios, geralmente, de pequena escala, que utilizam tecnologia adaptada, cujos agentes adquirem competências fora do sistema de ensino formal e recorrem à mão-de-obra intensiva e assalariada. Na maioria das vezes, esses negócios são realizados como única forma de obtenção de rendimentos para a sobrevivência dos agentes e seu agregado familiar. Trata-se, pois, dum sector onde predominam actividades consideradas de sobrevivência onde se destacam as pequenas, muito pequenas e microempresas, os trabalhadores independentes e o auto-emprego, cujos agentes praticam actos de comércio à margem das normas e procedimentos legais típicos do sector formal.

São numerosos e muito variados os agentes que integram o sector informal da economia em África. Políticos, funcionários do Estado e empresários formais dos países africanos estão directa ou indirectamente envolvidos em actividades do sector informal donde retiram benefícios. Também algumas organizações internacionais surgem envolvidas em actividades e transacções comerciais informais, pelo que se trata de um sector cuja tendência é de continuidade e crescimento, o que contraria as teses das teorias da modernização e neoclássica. As primeiras sustentam que, com a progressiva industrialização dos países pobres, o sector tradicional (informal) tenderia a desaparecer, enquanto a teoria neoclássica neoliberal vê no informalismo uma situação meramente circunstancial e anormal decorrente do mau funcionamento do sistema económico que o mercado se encarregará de resolver. Tudo isto mostra como é difícil definir de forma clara o sector informal como Fauré (2007: 119) fez questão de salientar ao afirmar que não existe nenhuma definição nem critério satisfatório para explicar, de uma vez por todas, a realidade informal e distingui-la de outras formas de produzir e fazer comércio.

Existem em África empresas constituídas formalmente, pertencentes ao sector moderno, cuja estrutura de organização e funcionamento não é melhor do que as pequenas lojas do mercado

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

informal (Roque Santeiro, em Luanda¹³, Sucupira, na Praia ou o Mercado Novo em S. Tomé). Por outro lado, os pequenos empreendimentos urbanos, depois de legalizados, cumprem as suas obrigações fiscais e administrativas, enquanto os empresários do sector moderno recorrem a esquemas, nomeadamente a sonegação de vendas e/ou omissão de compras, para evitar o pagamento total ou parcial de impostos. De acordo com Fauré, os praticantes do sector informal urbano preferem cumprir as suas obrigações oficiais dentro do prazo legal para evitar retaliações dos agentes dos serviços públicos e do poder local que, movidos por comportamentos de corrupção, procuram impor ou negociar coimas e multas informais injustas.

Se a definição do conceito do sector informal não é pacífica, interessa questionar a sua dimensão no conjunto da economia. Como é que se mede a dimensão do sector informal numa economia? Qual o interesse em saber o peso do sector informal? E quais os factores que determinam o seu tamanho?

O estudo do sector informal levou muitos especialistas a questionar a sua dimensão para uma melhor compreensão da evolução da situação económica para uma mais correcta adopção de medidas de política económica. Por isso, a questão da quantificação do sector informal surge como uma das mais importantes matérias que preocupam e dividem os especialistas interessados em saber como medir o seu volume e tendência. Alguns autores entendem que é fundamental estabelecer uma distinção clara entre o fluxo de rendimento do sector informal ao longo de um determinado período de tempo, seja, por exemplo, um ano, e o *stock* de riqueza nesse mesmo período como uma das medidas a considerar para a sua quantificação. Esses autores estão preocupados com o crescimento de actividade económica que não é registada, que não é considerada nas Contas Nacionais de Rendimento e Produto oficiais, porque gera discrepâncias entre o verdadeiro valor da riqueza nacional e aquele que efectivamente é contabilizado, o que faz com que não seja possível exprimir a verdadeira dimensão da economia desses países em termos quantitativos. Uma tal situação pode levar as autoridades políticas a sobrestimar ou subestimar a evolução da economia e conduzir à adopção de medidas de política económica fiscal e monetária desajustadas, com importantes consequências no tecido económico e social desses países. E para evitar uma tal situação, os especialistas discutem como quantificar a dimensão do sector informal da economia.

¹³ Por decisão do Governo Provincial de Luanda, os comerciantes do mercado Roque Santeiro foram transferidos em 2 de Setembro de 2010 para o mercado de Panguila, e outros que não conseguirem um lugar no novo mercado serão colocados noutros a indicar futuramente (cf. Angola Sempre, in www.angolaresistente.net).

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Na busca de explicações teóricas para o aumento de actividades do sector informal, alguns investigadores afirmam que ele deriva de dois factores a saber: uma carga fiscal elevada e as restrições governamentais (taxas administrativas e custos burocráticos) sobre as actividades dos empresários. Para além destas barreiras, outros autores acrescentam os subornos pagos a funcionários, corrupção, ausência ou má qualidade dos serviços públicos e/ou condicionantes culturais (ver Antunes e Calvacanti, 2006). Os autores sugerem a implementação de uma política fiscal mais generosa do que a manipulação de instrumentos de política monetária como a reforma de taxas de juro para travar ou inverter a tendência crescente do sector informal. Mas é preciso cuidar que as razões que estão na base da aparição e crescimento do sector informal que estes autores referem não são as mesmas dos países como Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe. Nestes, é a sobrevivência, e não as restrições fiscais ou administrativas, que explica o fenómeno.

Antunes e Cavalcanti (2006) apoiaram-se no método de Schneider e Enste (2000) para estimar a dimensão do sector informal. Eles afirmam que aquele método consiste em estimar a produção industrial esperada com base no consumo de energia numa zona de forte concentração industrial e a partir daí compara-se com os dados oficiais e obtêm-se uma estimativa da produção não declarada (clandestina ou informal). Importa questionar em que medida pode este método aplicar-se aos países africanos ao sul do Sara, uma vez que nestes países não existe uma forte concentração industrial e a oferta de energia é feita em condições muito deficientes. Como medir, então, um tal sector em África? De acordo com Elsa Assidon (1992: 88), a economia informal representa o essencial das actividades económicas existentes na maioria dos países pobres e chega a ocupar até 80% da população activa. Hugon (1999: 90) afirma que a falta de capacidade da administração pública para criar empregos e a debilidade do sector moderno privado criaram condições para a crescente importância do sector informal nos países africanos. Na Nigéria, o sector informal atinge 76% do PIB (Antunes e Calvacanti, 2006: 69). Um estudo sobre a viabilidade de um programa de apoio às empresas do sector informal da área urbana em S. Tomé concluiu que em 1997 o sector contribuiu com cerca de 60% do PIB (cf. PNUD STP, 1998: 39-40). Um inquérito ao sector informal em Cabo Verde, realizado pelo Instituto do Emprego e Formação Profissional do Ministério do Emprego e Integração Social em 1997, concluiu que, no total, 84,4% das empresas pertencem ao sector informal da economia, e uma outra tentativa de quantificação do sector informal em 1996 refere que ele dá ocupação a cerca de 40% da população empregada em Cabo Verde (cf. IEFPP, 1977: 3).

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Na perspectiva da teoria económica dominante, o sector informal provoca distorções na economia geradoras de ineficiência económica devido à inacessibilidade dos seus agentes ao crédito para financiar os negócios em condições competitivas. Outra distorção é de ordem fiscal. Um grande sector informal representa uma menor base tributária pelo que a redução do seu tamanho aumenta a base de incidência fiscal e poderá conduzir a redução da carga fiscal média.

Os autores argumentam que são as barreiras à entrada no sector formal que estão na origem do crescimento do sector informal, e que uma vez levantadas, o seu tamanho reduzir-se-á. Por outro lado, afirmam que essas barreiras impedem o crescimento do sector empresarial e, em consequência, aumenta a oferta de trabalho. Este facto pressiona o salário para a baixa, reduzindo os custos dos empresários e acentua a desigualdade na distribuição da riqueza gerada.

As estimativas de Antunes e Calvacanti (2006: 69), com base no método atrás referido, permitem extrair as seguintes conclusões:

- a dimensão do sector informal é muito pequena nos países mais desenvolvidos (9,4% do PIB na Dinamarca, 10% nos EUA e 13,8% em França);
- o peso do sector informal na economia dos países africanos é muito elevada (76% do PIB na Nigéria).

2.3.10. Características do sector informal: exemplo de casos

Um estudo sobre o sector informal do mercado Roque Santeiro, em Luanda, revelou que o sector informal em Luanda envolve quase todos os sectores e actividades económicas incluindo, nomeadamente, a construção, os transportes, comércio retalhista, produção artesanal de produtos alimentares confeccionados e de bebidas alcoólicas, actividades de reparação industrial, vestuário/têxteis, pescas, mobiliário, artesanato, auto construção, carpintaria, serviços financeiros (compra e venda de divisas), e muitos outros serviços (cf. Carlos Lopes, 1999, 2007).

O mesmo estudo refere que o comércio retalhista constitui a actividade do sector informal dominante, onde se observa uma crescente concentração de empresários informais e em que se destaca o elemento feminino.

As necessidades de sobrevivência, nomeadamente, dos desempregados, dos deslocados da guerra, dos desmobilizados das forças armadas e das mulheres chefes de família engrossam esta actividade e explicam a sua dimensão.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Mário Adauta de Sousa (1996), citado em Carlos Lopes (1999), afirma que já em meados dos anos noventa, o sector informal de Luanda, por si só, garantia a sobrevivência a 42% das famílias da capital de Angola e representava 56% da população economicamente activa de Luanda. O mesmo autor conclui que o sector informal é responsável por 54% dos rendimentos dos agregados familiares dos luandenses e 58% das respectivas despesas.

De acordo com o mesmo estudo, as actividades do sector informal em Luanda são dominadas por grande número de microempresas (81% empregam até 2 pessoas) com um grande número de auto-emprego, que cresce a um ritmo bastante elevado. Fauré (2007: 120-25) afirma que o sector informal em África emprega mais pessoas do que o formal e chega a representar mais de 76% do emprego total em algumas regiões e uma percentagem superior a 80% de actividade económica.

O crescimento do sector informal tem sido mais do tipo horizontal – entrada crescente de maior número de negócios de reduzida dimensão em que grande parte não dispõe de estabelecimento próprio, devido à inexistência de barreiras à entrada. Esta característica do sector informal, actuando os seus agentes num mercado livre, está mais de acordo com os pressupostos de base que sustentam a teoria neoclássica de economia de mercado, na medida em que os seus agentes operam no mercado livre em competição uns com os outros em que os mais audazes ou aptos ganham uma relativa vantagem sobre os outros comerciantes menos eficientes. Por outro lado, não recebem ajudas do Estado para realizar as suas actividades.

Outra nota de grande relevo é que 63,9% dos comerciantes do sector informal de Luanda são mulheres e um grande número de crianças. As mulheres dominam o comércio de alimentos, bebidas, artigos de uso doméstico, combustível (carvão e lenha) e divisas, enquanto os homens dedicam-se mais aos negócios de bens de consumo duradouro, vestuário, medicamentos e produtos de bazar. Mas, existe, também, prática de negócios ilícitos ou ilegais de peças de automóvel (o mercado do Golfe) roubados/receptados, de contrabando, tráfico de diamantes ou prostituição infantil. Estas características são dominantes e repetem-se, em maior ou menor grau, na generalidade dos países africanos ao sul do Sara.

Apesar do seu carácter redistributivo, há em alguns mercados informais africanos, nomeadamente em Luanda, agentes especuladores que conseguem importantes fortunas e, à custa disso, gozam de privilégios públicos e estreitam-se alianças com o poder político com vantagens mútuas (Carlos Lopes, 2007a: 54). Este pequeno grupo e as suas práticas constituem excepção à regra do móbil e actuação da generalidade dos agentes económicos informais em África.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Devido à grande importância do sector informal na economia brasileira, que representa 35% do PIB, segundo as estimativas de Antunes e Cavalcanti (2006), as autoridades decidiram criar o “Micro Empresário Individual” (MEI), que entrou em vigor em 01 de Julho de 2009. MEI é um mecanismo pelo qual os agentes económicos informais passem a operar dentro da legalidade, prevê importantes benefícios fiscais e sociais, na medida em que estão sujeitos a uma carga fiscal generosa e contribuem para a Segurança Social e beneficiam das vantagens da sua protecção.

Mas em África, a simples legalização de actividades de agentes do sector informal urbano, que começou a ser praticada a partir dos anos 2000, não modifica as características essenciais da economia informal porque estas obedecem a uma lógica de funcionamento e de dinâmica sociocultural específica que é totalmente diferente daquela que orienta os negócios do sector formal. Embora as actividades do sector informal urbano estejam sujeitas a pagamento de impostos e à Câmara Municipal, o que, por si só, pode levar alguns investigadores a sugerir a sua inclusão no sector formal, a verdade é que as características do empresariado informal são diferentes daquelas dos agentes do sector formal. Pelo que continuam sendo informais os seus agentes, apesar de pagarem as contribuições ao Estado porque a legalização a que estão sujeitos não modifica o carácter informal do seu funcionamento nem as suas dinâmicas socioculturais.

As motivações subjacentes ao surgimento e desenvolvimento do sector informal em África, bem como as características dos seus agentes (nível de educação, capacidade financeira, condições socioeconómicas, nomeadamente a questão da sobrevivência, trabalho intensivo, facilidade de entrada, uso de recursos próprios ou de família e amigos, um grande número de crianças e mulheres a trabalhar no sector, etc.), diferem das do empresariado do sector formal, cujas actividades são registadas, tributadas e reguladas e onde a disciplina organizacional, o acesso fácil ao crédito, mercado, etc., são elementos relevantes. Por outro lado, obedecem a critérios do empresariado comercial cujo móbil é o lucro, embora, para a maioria, as regras de funcionamento não sejam, exactamente, as mesmas, por motivos culturais já referidos. Por outro lado, outros empresários formais cooperam com seus congéneres estrangeiros trocando experiências, participando em congressos, etc., criam lóbis e influenciam governos na elaboração de legislações de seu interesse, contrariamente aos do sector informal cujas limitações lhes afastam dessas vantagens (ver, por exemplo, Spring, 2007).

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Dentro do próprio sector informal observam-se movimentos de sentido diverso que vai desde uma dimensão muito reduzida para uma de dimensão pequena, média e grande. O inverso também acontece.

Embora o sector formal e o sector informal sejam distintos, existe alguma ligação entre ambos. Há movimentos nos dois sentidos: do formal para o informal e vice-versa. O primeiro caso ocorre geralmente em situações de falência (técnica) e de despedimento de trabalhadores. As pequenas e médias empresas em situação de falência procuram bens e serviços no sector informal por serem mais baratos, embora de qualidade inferior, enquanto os trabalhadores despedidos ingressam no mercado informal como negociantes, competindo com os outros que ali existem porque esta é a única forma para a sua sobrevivência.

Uma grande mobilidade do sector informal para o formal não acontece devido a rigidez dos requisitos exigidos para iniciar e desenvolver a actividade (capital, nível de educação, capacidade organizativa, conhecimento dos negócios, etc.). São raros os casos de agentes que conseguem emigrar do informal para o formal, mas isso não significa que o sector informal não possa constituir uma base social para a emergência do empresariado africano no futuro.

Segundo alguns autores, o movimento dentro do sector informal das microempresas para grandes empresas é insignificante e depende mais de capital e organização de actividades do que de inovações e introdução de novos produtos. Afirmam que é muito difícil uma grande empresa do sector informal mover-se para uma de pequena dimensão do sector formal devido não só a uma série de obstáculos relacionados com o acesso ao empresariado do sector formal mas também a razões psico-sociais, designadamente ausência de motivação, desvantagens económicas, receio de insucesso, relações socioculturais, etc. (cf. Spring e Mcdade, 1998, citados em Spring, 2007: 31).

Mas há em certos segmentos relações de troca entre ambos os sectores.

Referindo-se ao mercado de Sucupira, Grassi (2003: 189) explica que existe uma clara estratificação entre grupos de comerciantes informais grossistas e retalhistas e que os primeiros tendem a estreitar relações de comércio com agentes do sector formal da economia dos quais alguns informais conseguem obter crédito para financiar o seu negócio, enquanto os retalhistas operam em condições precárias basicamente em busca de rendimentos para suprir as carências mais elementares.

Importa aqui esclarecer que as características do sector informal podem assumir formas diferentes num mesmo país e entre países ou regiões conforme o nível de desenvolvimento socioeconómico e cultural. Num país como o Brasil, pode encontrar-se regiões em que a

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

pobreza é dominante, com características semelhantes às dos países africanos ao sul do Sara, em que o ingresso e a prática de actividades do sector informal têm por fundamento a busca de rendimentos por necessidades de sobrevivência. Por outro lado, os valores culturais e instrução, presentes nas práticas dos empresários informais, ao contrário do que pensam os neoclássicos, não são idênticos em todos os países. E isso faz com que as estratégias e formas de actuação para ultrapassar os obstáculos e encontrar soluções adequadas para os problemas não sejam iguais em todos os países, como veremos nos capítulos 3 e 4 deste estudo, quando abordarmos os casos de estudo a saber: Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe.

Uma vez que o empresariado informal é fundamental para o desenvolvimento e coesão social dos países africanos, impõe-se saber o que é preciso fazer para apoiar o seu desenvolvimento, num contexto em que o capital e os recursos humanos qualificados são escassos e as instituições políticas e de administração públicas muito frágeis.

Presentemente, a generalidade dos governos africanos tem a consciência da importância do sector informal, nomeadamente na criação de emprego, redução da pobreza, contribuição para o PIB e coesão social. E por estas razões, esses governos passaram a incluir nas suas estratégias de desenvolvimento a consideração do sector informal. Consequentemente, o sector passou a ser olhado como um factor de redução da pobreza nesses países. Mas, paradoxalmente, são as instituições internacionais e empresas sociais estrangeiras, nomeadamente as ONGs, que têm dado ajudas a muitas dessas microempresas informais, enquanto os governos locais se limitam a criar regulamentos para a sua legalização com vista à cobrança de tributos. Por outro lado, os empresários informais urbanos estão confrontados com uma concorrência feroz de empresas comerciais do sector formal. Os rabadantes cabo-verdianos são pressionados pela concorrência chinesa enquanto os candongueiros são-tomenses sofrem pressão dos empresários libaneses e nigerianos.

Atentos a estes constrangimentos, os governantes africanos deveriam investir, de forma séria, no sector informal a vários níveis, para impulsionar o seu desenvolvimento: uma aposta na educação e formação de forma consistente dos agentes informais, criação de linhas de crédito a taxas de juro generosas, seguindo o exemplo do Banco Grameen, redução ou eliminação da tributação e rendas/taxas à Câmara Municipal, durante um certo período de tempo, para proporcionar uma melhor estruturação e solidez do sector é essencial.

Apesar da sua incontestável importância, Fauré (2007: 121) lembra que só em parte o sector informal dá sinal de dinamismo em toda a sociedade, na medida em que o “empreendedorismo” dos informais e o seu grande volume de actividades resultam das

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

políticas económicas adoptadas no quadro do modelo das “boas práticas” que geraram situações constrangedoras. E acrescenta que a generalidade dos pequenos comerciantes informais prefeririam trabalhar como assalariados das grandes empresas do sector moderno e de administração pública. Isto significa que, embora importante, o sector informal não deve ser encarado como solução do desenvolvimento dos países africanos ao sul do Sara e menos ainda como remédio para os velhos e novos problemas colocados à satisfação das necessidades das populações, do crescimento e do desenvolvimento sustentável. Mas constitui, sem dúvida, uma peça fundamental desse processo, que deve funcionar em articulação com uma acção interventiva activa dos governos e dos doadores internacionais de maneira a promover mais rapidamente o desenvolvimento sustentável. E sobre este assunto, Hart entende que a alavanca para promover o desenvolvimento dos países africanos está na sua base cultural. Ele considera que esta base cultural já existe e é constituída pelas pessoas do meio urbano inseridas no comércio informal. E argumenta que é nas actividades culturais de exportação que os países africanos têm maiores vantagens competitivas e que devem ser promovidas com uma grande participação da juventude urbana nessas actividades culturais (músicas, artes plásticas, novelas, filmes, teatro, pintura, escultura, dança) (cf. Hart, 2007: 99-100). E uma tal base cultural (ou sociocultural) pode constituir o germen para a estruturação de uma futura classe empresarial «moderna» em África capaz de promover o seu desenvolvimento.

2.3.11. A ineficácia das ajudas às empresas informais em África

Nos últimos 15 anos assistiu-se a um crescente aumento de políticas de apoio a micro, pequenas e médias empresas do sector informal. Essas ajudas foram recomendadas, impulsionadas e financiadas pelo Banco Mundial, pelas agências internacionais de desenvolvimento, doadores bilaterais e por um grande número das ONGs. Estas ajudas surgem porque as políticas de ajustamento estrutural não favoreceram o crescimento da economia de maneira a garantir melhores condições de vida às populações. E mostram, também, que a dita transição para a economia de mercado não é tão simples nem rápida como pensavam os neoclássicos.

A questão que aqui interessa colocar é a de saber se estes apoios têm sido suficientes, consistentes, e organizados de maneira a aproveitar o sector informal dos países africanos para o seu desenvolvimento. Os estudos realizados em Burkina-Faso e Costa do Marfim, de

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

autoria de Fauré (2007: 142), mostram que não. No essencial, os estudos evidenciaram os seguintes aspectos negativos:

1. Os apoios são concedidos por motivações político-partidárias ou outras e não por critérios de racionalidade económica. Antes de os apoios serem concedidos, sabe-se, à partida, quem são os candidatos que beneficiam desses apoios, os quais, geralmente, não representam o empresariado real.
2. As mulheres são largamente discriminadas, embora constituem a maioria dos agentes económicos informais urbanos. Somente uma porção inferior a 1/3 recebe apoios.
3. Os apoios recebidos pela grande maioria dos beneficiários, geralmente os mais escolarizados, não são aplicados em fins para os quais foram concedidos. Isto é, não são aplicados em actividades do sector informal.
4. Uma parte muito importante dos que recebem ajudas são ex-funcionários da administração pública mas isso não garante o bom êxito dos negócios concernentes.
5. Os inquéritos mostram que entre os empresários que pedem ajuda e que exercem a mesma actividade, os mais capazes acabam por ser mais favorecidos pelas entidades doadoras de ajuda. Isso deve-se, provavelmente, à capacidade de poder reembolsar o dinheiro recebido ou a perspectiva do seu relativo êxito no crescimento dos negócios, mas isso não tem sido confirmado na melhoria ou expansão dos estabelecimentos.
6. Tem sido muito escasso o acesso dos informais a empréstimos financeiros e isso deve-se a duas razões: uma é da responsabilidade dos pequenos empresários que devido à má gestão dos seus negócios e desconhecimento do mercado não conseguem obter melhores resultados em termos de crescimento dos mesmos. Outra é falta de apoio técnico dos organismos que concedem ajudas na percepção do funcionamento do mercado e na melhor aplicação dos fundos de ajuda para o crescimento dos negócios. Dão ajudas financeiras mas não explicam a melhor forma de uma aplicação mais rentável e segura.

E face a estas situações, os informais acabam por funcionar em condições de incertezas económicas e políticas e na ausência de sistemas de segurança social e de reformas garantidas, muitos idosos desses países operam no sector informal em busca de sustento.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

E quando as ajudas são concedidas, torna-se muito difícil, num tal contexto de famílias numerosas e de enormes carências, estabelecer a distinção entre as orientações sociais e económicas dessas ajudas, o que dificulta a avaliação da eficácia ou da eficiência dos organismos que as concederam.

Há um outro problema que influencia negativamente as ajudas aos praticantes do informalismo urbano. Trata-se da escassez de recursos financeiros para uma ajuda consistente devido ao contexto da prolongada crise económica internacional, por um lado, e à falta de coordenação das ajudas entre as fontes doadoras e sua descontinuidade. Na maioria das vezes, programas semelhantes são orientados para apoiar um mesmo grupo de empresários com objectivos idênticos, enquanto outros sectores carentes, que são essenciais, são esquecidos por falta de organização e controlo das ajudas (Fauré, 2007).

2.4. Motivações e eficácia empresariais

Estudos relativamente recentes sobre as motivações empresarias dos agentes do sector formal mostram que a maioria dos empresários são-tomenses escolhe a segurança como o principal motivo para iniciar a actividade empresarial. D'Abreu¹⁴ (1992: 134) afirma que 55% dos entrevistados escolheram esta razão motivacional. A segurança significa que o empresário inicia a sua actividade para garantir a segurança à sua família e melhorar o bem-estar dos seus membros. Também nos estudos de Reis (1996: 43-5), os empresários são-tomenses atribuem uma maior importância à razão segurança do que às restantes para iniciar o negócio, com uma pontuação superior a 4, numa escala de 1 a 5 (escala de Linkert). Mas dão uma importância

¹⁴O estudo de D'Abreu incidiu sobre os novos empresários locais pós-coloniais, constituídos em data posterior ao ano de 1977, a maioria dos quais tinha sido funcionários da administração pública, de baixa formação escolar, sem tradição nem experiência empresarial. Excepto os empresários da construção civil, os novos empresários, inexperientes, passaram a gerir, de forma desastrosa, aquelas empresas que antes eram propriedades coloniais agrárias e não agrárias que foram nacionalizadas ou expropriadas na sequência da aplicação do Decreto-Lei N.º 49/T/75, de 19 de Junho e do Decreto-Lei N.º 24/75, de 30 de Setembro de 1975 (cf. Espírito Santo, 2008: 30-55). Praticamente a totalidade daquelas empresas do sector secundário e terciário entrou em processo de falência, muitas desapareceram e outras foram objecto de privatização na década de noventa, sobretudo as antigas grandes empresas agrárias. Estas foram fraccionadas e distribuídas em pequenos lotes a numerosos pequenos e médios agricultores locais (Espírito Santo, 2009: 115-43) e hoje inserem-se no conjunto de actividades do sector informal da economia, produzindo bens de subsistência que são transaccionados no mercado informal urbano em S. Tomé. Por outro lado, o grosso das empresas formais do sector terciário, onde se inclui as empresas de construção civil, representa mais de 70% da totalidade das empresas formais em S. Tomé e Príncipe. Estas entidades são de dimensões muito reduzidas, empregam um pequeno número de trabalhadores (uma dezena em média) e produzem uma insignificância (Espírito Santo, 2009: 56-8). Por conseguinte, excepto umas poucas empresas formais cujo proprietário pertence à elite política que comanda os destinos do país, todas as restantes vivem momentos difíceis, estando a esmagadora maioria à beira de falência, sobressaindo, portanto, o sector informal da economia porque é esse sector que faz “mexer” o país.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

mínima às razões inovação e desenvolvimento tecnológico; desenvolvimento de uma ideia para um produto; continuar a aprender e liberdade para organizar o trabalho. No mesmo estudo, a autora concluiu que os empresários cabo-verdianos dão uma importância relativamente elevada (entre 3 e 4, na mesma escala) à segurança, mas contrariamente aos são-tomenses, valorizam muito mais a liberdade na organização das tarefas organizacionais, a inovação e conhecimento dos progressos tecnológicos e a vontade de continuar a aprender. E atribuem uma importância menor do que os são-tomenses em relação aos factores motivacionais relacionados com a promoção social e a necessidade de aprovação (cf. Reis, 1996: 44).

Como se verá no capítulo 4 desta tese, o motivo segurança é muito elevado nos empresários informais em S. Tomé (81,8%) e igualmente elevado em Cabo Verde. Mas confirma-se, também, a tendência dos cabo-verdianos pela inovação, imaginação, criatividade, contrariamente aos comerciantes são-tomenses e contribui para explicar porque razão são diferentes as estratégias e práticas de actuação de ambos em busca de soluções para os problemas encontrados.

Por outro lado, o estudo de Jesuíno e Reis sobre «Culturas empresariais na África Lusófona» demonstra que “a «cultura empresarial» mais precária, mais reactiva, mais próxima da «sobrevivência», é a cultura encontrada em S. Tomé”, enquanto na «cultura empresarial» de Cabo Verde prevalecem os indicadores motivacionais de «desenvolvimento pessoal» e «comunitários» (cf. Jesuíno e Reis, 1996: 44).

E uma vez que os factores motivacionais referidos têm o mesmo significado para os empresários de ambos os sectores (formal e informal) em cada um dos países, e são diferentes entre si, sugere que é de admitir que existem razões relacionadas com os valores culturais ou o ambiente em que eles foram estruturados a influenciar as trajectórias de desenvolvimento nestes dois países, como argumenta Harrison (2008).

Por outro lado, os especialistas afirmam que as culturas empresariais interferem com a questão da eficácia na gestão das empresas africanas. Mas consideram que não se pode ver no modelo de gestão dessas empresas um desvio aos modelos ocidentais, visto como um fracasso, como o fazem os neoclássicos, mas sim um processo que terá que cumprir o seu percurso natural, com avanços e recuos próprios dum processo em construção, em que aos empresários africanos, sobretudo os modernos, se exige um esforço no sentido de respeitar e honrar as suas obrigações sociais específicas do seu contexto mas, também, os que decorrem de imperativos próprios de rentabilidade dos negócios, de maneira a fazer valer o princípio

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

contabilístico da continuidade empresarial para o bem do desenvolvimento sustentável dos respectivos países. Pelo que a questão da eficácia tem de ser entendida neste duplo sentido de responsabilidade, sob pena de fracassar. Ademais, muitos autores argumentam que qualquer que seja o modo de produção e troca reveste ao mesmo tempo a natureza económica e social. Mas tem de se aceitar que empregos de solidariedade social ou comunitário diferem de empregos clientelistas porque estes últimos proporcionam, geralmente, importantes vantagens económicas à entidade empregadora enquanto os primeiros põem em causa a eficácia empresarial. Embora os antropólogos e sociólogos argumentem, com razão, que também as empresas do sector formal praticam actividades de solidariedade social, a verdade é que só o fazem, por via de regra, quando a sua situação económica e financeira é saudável e, por outro lado, obtêm, em troca, importantes benefícios fiscais. Neste caso, admitimos como razoável uma certa intervenção a nível de factores de mudança cultural para ajudar a melhorar os desempenhos empresariais no contexto africano.

2.5. Conclusão

Este capítulo cuidou de abordar três tipos de empresariado a saber: o empresariado comercial, o empresariado social e o empresariado informal, para uma melhor compreensão das dinâmicas empresariais em África.

A nível do sector empresarial, a implementação do programa de ajustamento estrutural em África, impulsionada pelo FMI e BM, contribuiu para o seu crescimento num duplo sentido: o contínuo crescimento do empresariado informal e a emergência de empresas do sector formal, mormente a Nova Geração dos Empresários Africanos, mas são largamente dominantes as empresas do sector informal em África. O empresariado «moderno», que se admite como essencial ao desenvolvimento dos países africanos, emerge do formal e informal.

Embora não existam estudos empíricos inquestionáveis sobre os factores que determinam o crescimento do sector informal em África, podemos afirmar que o seu crescimento em S. Tomé e Príncipe deriva do empobrecimento das antigas grandes plantações agrícolas que foram desmanteladas e distribuídas em pequenas fracções a numerosas pessoas, a partir de 1993, para as cultivarem. Sem meios técnicos adequados nem apoios consistentes do Estado, e na ânsia de uma vida melhor e fácil, a maioria abandonou o trabalho agrícola de *cash crops* e optou por se concentrar nos arredores da capital. A este contingente, também, se juntou um número significativo das pessoas da zona sul, sobretudo mulheres, muito empobrecidas que,

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

sem outra alternativa de vida, passaram a dedicar-se à actividade de comércio informal na capital de S. Tomé. Situações mais ou menos semelhantes ocorreram em toda a África ao sul do Sara.

Ao mesmo tempo, o programa de ajustamento estrutural gerou crise no sector formal da economia e fez aumentar o desemprego nesse sector e, também, na administração pública e agravou as condições de vida das populações. Esses novos desempregados e suas famílias viram-se rapidamente confrontados com uma das duas soluções possíveis: integrar o mercado informal ou emigrar para países vizinhos ou para a Europa, apesar das enormes barreiras à entrada no espaço europeu. A primeira opção foi mais fácil e contribuiu para aumentar a dimensão do sector informal em S. Tomé e Príncipe, como se verá no capítulo 4 deste estudo. Este aumento foi, também, muito facilitado pela fragilidade do sistema político e institucional cujos governos não têm sido capazes de criar postos de trabalho para um crescente número de desempregados. Num tal contexto, o sector informal, ao proporcionar ocupação a um número cada vez maior de pessoas socialmente muito vulneráveis, com privações de toda ordem, acaba por funcionar como um amortecedor de tensões sociais e nesse sentido constitui uma importante ajuda aos governos africanos em geral.

Do ponto de vista da teoria, o empresariado informal não pode ser enquadrado nas teorias do empresariado comercial ou do empresariado social porque as envolventes internas e externas que caracterizam estas últimas não são as mesmas do empresariado informal. Por outro lado, as teorias do empresariado comercial foram criadas para explicar o funcionamento das empresas e empresários do Ocidente, cujas regras de gestão e funcionamento são diferentes daquelas que orientam as práticas das empresas e empresários africanos. Consequentemente, os empresários informais africanos não podem ser estudados no quadro das teorias de Schumpeter, Chandler ou Penrose, apenas para citar estes, porque o motivo que estrutura as empresas ocidentais não é o mesmo dos estabelecimentos informais africanos. No primeiro caso, é a inovação constante, a eficiência produtiva e o lucro enquanto as empresas informais africanas se preocupam primeiramente com a segurança, solidariedade social ou comunitária e confiança mútua. Por outro lado, as teorias do empresariado comercial foram estruturadas com base nos valores culturais do Ocidente que são muito diferentes dos valores culturais de origem africana, onde a crença no oculto, ligação aos rituais ancestrais, redes de solidariedade comunitárias e relações hierárquicas costumeiras prevalecem sobre as regras do mercado e interferem na vida económica da empresa e dos seus agentes e nas transacções que realizam entre si. Por conseguinte, não se pode transplantar as teorias do empresariado comercial

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

existentes para o empresariado africano por simples razão de que não é possível modificar os valores culturais dos seus agentes, ao nível dos valores dos empresários ocidentais, como pretendiam os teóricos da modernização ou da tradição francófona. Por outro lado, ainda que isso fosse possível, o contexto africano, isto é, a envolvente africana difere do meio ambiente ocidental. Pela mesma razão, também a teoria neoclássica não é adequada para compreender as dinâmicas socioculturais dos empresários africanos. Neste caso, uma vez que o empresariado informal constitui um tipo de empresariado especificamente africano, provavelmente em gestação para o empresariado «moderno», precisamos de um paradigma adequado para o enquadrar e explicar o seu desenvolvimento para um melhor desempenho em matéria do desenvolvimento em África.

Algum trabalho tem sido conduzido, recentemente, por especialistas de várias disciplinas, em particular, pela antropologia, sociologia, história e economia, mas até hoje não foi possível encontrar um modelo teórico satisfatório para o seu estudo. Na verdade, tanto a antropologia como a sociologia estão mais preocupadas em explicar o funcionamento do empresariado africano do que perspectivar a emergência dum empresariado africano «moderno» capaz de promover o desenvolvimento e inserção mundial dos países africanos. Esta tarefa importa a todos aqueles investigadores e especialistas que adoptam uma perspectiva de pluralismo e de abertura interdisciplinar entre as diferentes áreas disciplinares das ciências sociais tais como a Sociologia, Antropologia, Psicologia, Ciência Política, Economia, bem como a outras áreas de conhecimento científico para melhor explicar o desenvolvimento, e sobretudo o desenvolvimento no contexto africano. Foi com este espírito de abertura a outras áreas das ciências sociais que propusemos realizar este projecto de investigação.

Embora os empresários africanos constituem hoje um campo específico de abordagem multidisciplinar, as práticas e estratégias adoptadas pelos agentes económicos para superar as dificuldades e encontrar as soluções para os negócios não são iguais em todos os países ou regiões porque o ambiente em que se estruturam os seus valores sociais e culturais não é igual em todos os países como pensam os neoclássicos. Os dois capítulos seguintes (capítulos 3 e 4) ocupam-se de estudo comparado entre Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe. O próximo capítulo procura explicar as razões que estão na origem do relativo avanço de Cabo Verde em relação a S. Tomé e Príncipe em termos de desenvolvimento, confirmadas pelo resultado do estudo do campo reproduzido no capítulo 4, o qual estuda com profundidade as dinâmicas empresariais nos dois países realçando as diferenças das práticas e estratégias dos seus agentes económicos informais que, provavelmente, têm subjacente os seus valores culturais, e vinca a importância

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

do empresariado informal nestes dois países e do papel das mulheres cabo-verdianas no processo de mudança e transformação sociocultural em Cabo Verde.

Subjacente a este estudo está a preocupação de compreender o desenvolvimento destes dois pequenos Estados insulares e sua inserção na economia mundial de maneira a reduzir a pobreza.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

CABO VERDE E S. TOMÉ E PRÍNCIPE: Uma Abordagem Comparada em Termos de Desenvolvimento e Dinâmicas Empresariais

Capítulo 3: Ambiente dos valores culturais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe: uma abordagem comparada

3.1. Introdução

Este capítulo recoloca em discussão a pergunta de partida. Isto é, procura discutir o que é que está na origem do relativo avanço de Cabo Verde em termos de desenvolvimento em relação a S. Tomé e Príncipe¹⁵ no período pós-independência. Por que razão ambos os países não seguem a mesma trajectória em termos de desenvolvimento? Por que razão Cabo Verde escolheu bem a sua linha de rumo enquanto STP continua como que perdido à procura de qual o rumo seguir? E por que razão são diferentes as práticas e estratégias dos empresários informais nos dois países? Para responder a estas perguntas precisamos reflectir sobre as bases em que se estruturaram os valores culturais de cada um desses países e isto constitui o ponto de partida do estudo deste capítulo.

3.2. Ambiente dos valores culturais em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

A cultura é porventura o termo com maior número de definições e das mais variadas formas. No entanto, podemos rapidamente defini-la como o conjunto das tradições humanas. Tais tradições são invenções, outras vezes reinvenções, ou criações dos seres humanos no seu ambiente social e que se transmitem no tempo (Giddens, 2006). As tradições humanas formam-se num determinado ambiente social e nesse sentido cada ambiente social gera as suas próprias tradições que são apropriadas pelo conjunto dos seus membros. Isso quer dizer que as tradições em Cabo Verde não são as mesmas que as tradições em S. Tomé e Príncipe porque o ambiente em que se estruturaram é diferente. Por conseguinte, o ambiente social é determinante das tradições sociais e, portanto, da cultura.

Cada cultura é composta por vários elementos culturais, que distinguem as culturas entre si através do ambiente em que cada uma se forma. Tais elementos são, entre outros, os seguintes: os usos e costumes, as crenças, os mitos, a comunicação, a linguagem, o idioma, os

¹⁵ As ilhas de Cabo Verde (e também as de S. Tomé e Príncipe) foram descobertas por navegadores portugueses no 3º quartel do século XV e, logo depois, povoadas com europeus e africanos. Os mestiços originaram a população crioula, que ainda hoje caracteriza a sociedade cabo-verdiana. Eles surgiram do cruzamento entre os primeiros europeus e africanos. Em relação a S. Tomé e Príncipe, a importação de grandes contingentes de mão-de-obra do continente africano, a partir da segunda metade do século XIX, modificou profundamente a geografia humana existente antes do regresso dos portugueses ao território no século XIX.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

saberes, os pensamentos, o poder, as ideias, a música, a dança, a gastronomia, a religião, os padrões de comportamentos (a forma de ser e estar), as técnicas e o afecto/desafecto.

Esses elementos culturais determinam a evolução das dinâmicas sociais porque contêm em si uma dinâmica da evolução e mudança, que é mais facilitada em contextos em que há maior comunicação, afecto e contacto com povos de ambientes culturais mais desenvolvidos. Um tal contexto é mais favorável ao desenvolvimento e à evolução do empresariado do que aquele em que não há comunicação ou ela é pouco intensa.

Na perspectiva antropológica, não é possível compreender a cultura dum povo sem conhecer o ambiente em que os seus valores culturais se estruturaram e no qual esse povo se encontra inserido. O conhecimento desse ambiente em relação a Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe contribui para uma melhor compreensão da razão do relativo avanço do primeiro em relação ao segundo em termos de desenvolvimento, e da diferença das práticas e estratégias empresariais informais nos dois países como veremos no próximo capítulo.

3.2.1. A formação da sociedade crioula cabo-verdiana

A vida socioeconómica em Cabo Verde iniciou-se com as plantações de milho, algodão e cana-de-açúcar em Santiago, provavelmente no início do século XVI, vindo o povoamento a estender-se depois pelas restantes ilhas. Devido à dureza do clima e às prolongadas secas, o arquipélago nunca despertou demasiado interesse de Portugal, contrariamente às ilhas de S. Tomé e Príncipe onde as culturas de cana sacarina, café e cacau floresciam abundantemente.

Durante muito tempo os portugueses não se interessaram, por exemplo, pelo desenvolvimento da ilha de S. Vicente. Só no século XIX, no período da revolução inglesa, o seu porto das águas profundas (Porto Grande) ganhou importância. Para lá passaram a escalar navios ingleses de grande porte que percorriam o Atlântico à procura de matérias-primas e de mercados de colocação de bens manufacturados¹⁶.

Na primeira metade do século XVII, a sociedade cabo-verdiana era caracterizada por um grupo minoritário de europeus, política e economicamente muito poderosos, e uma

¹⁶ O interesse inglês pelo Porto Grande, que conduziu às intensas actividades portuárias nele desenvolvidas, marcou definitivamente a vida económica e social no arquipélago e constituiu o principal motor de transformação social bem conseguido após o longo período de abandono por Portugal. Mindelo, através das suas crescentes actividades portuárias, passou, então, a ser o centro em torno do qual girava toda a vida económica e social do arquipélago. Para lá foram pessoas doutras ilhas mais próximas trabalhar e viver. Motivado pela sua importância e interesses ingleses, as autoridades coloniais decidiram transferir a capital para Mindelo, onde, ainda hoje, existem desenhos gravados em azulejos representativos dessa actividade naquela época.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

esmagadora maioria dos locais que vivia em condições deprimentes. Os primeiros dedicavam-se à exploração e comercialização de algodão, tecidos e outros produtos, com base numa mão-de-obra escrava de origem africana. Esta sociedade conheceu o seu declínio na segunda metade do século XVII, passando os africanos (libertos) a viver de bens de subsistência, pesca e pequeno comércio.

Por essa altura, e durante dois séculos, tanto as ilhas de Cabo Verde como as de S. Tomé e Príncipe estiveram entregues ao abandono por parte de Portugal, que vivia momentos difíceis. Alguns estudiosos admitem que foi durante todo o período de abandono das ilhas até ao surgimento do interesse inglês no século XIX, com o desenvolvimento de actividades portuárias no Mindelo, que se estruturou a identidade cultural própria da população mestiça cabo-verdiana. Uma identidade em que o idioma (crioulo), as canções (mornas, coladeras e dança o ku torno), a literatura, a gastronomia (cachupa) e bebidas (grogue, aguardente) constituem elementos dos seus valores culturais integrantes, presentes na vida dos cabo-verdianos até aos nossos dias, tanto dentro como fora do seu território.

O dinamismo da cidade do Mindelo, que fez renascer o interesse de Portugal pela sua colónia, e a abolição da escravatura na segunda metade do século XIX contribuíram para a formação das estruturas sociais que se mantiveram até à data da independência do território em 1975. Podia-se, então, distinguir três grupos sociais com valores culturais e interesses económicos bem distintos: pequena aristocracia e grande burguesia. Este grupo social representava apenas 1% da população total e vivia conforme o estilo de vida europeu. Eram descendentes dos grandes senhores traficantes de escravos, dos plantadores das ilhas do Fogo e Brava e de proprietários que mais tarde se fixaram nas ilhas de Santo Antão e São Nicolau, bem como grandes comerciantes brancos e mestiços do Mindelo, a partir da segunda metade do século XIX. Este grupo social dispunha de importantes recursos financeiros e facilidades para ocupar altos cargos na administração pública e educar os seus filhos (Lesourd, 1995: 47-8).

A pequena burguesia mestiça constituía a classe média (representava cerca de 9% da população total). Dedicava-se ao pequeno comércio, à agricultura em pequenos tratos de terra e ao artesanato. Dispunha de alguns recursos para financiar estudos dos seus filhos que, assim, puderam, a pouco e pouco, ocupar lugares modestos na administração pública colonial.

O desempenho social desta classe é essencial e merece realce na análise da problemática colocada. Como a posse de terras conferia uma posição social de destaque no meio local, empenhava-se para se tornar, igualmente, proprietária de prédios rústicos de maneira a imitar o estilo de vida daqueles da classe alta, rejeitando, assim, os valores culturais africanos.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Admite-se que tenha sido esta classe social que mais contribuiu para que Cabo Verde enveredasse por uma economia tendencialmente liberal na década de 90.

Finalmente, a classe social dos mais pobres representava 90% da população cabo-verdiana e era constituída pelos trabalhadores não qualificados, pescadores, agricultores sem terra, proprietários de pequenos tratos de terra, um grande número de mães chefes de família que praticavam pequeno comércio informal, etc.

Tanto a sociedade cabo-verdiana como a são-tomense foram muito moldadas para responder aos interesses do colonizador, durante a presença portuguesa. Alguns autores afirmam que, em relação a Cabo Verde, os valores culturais africanos foram remetidos para o segundo plano enquanto a língua e a religião e outros aspectos da cultura europeia eram enaltecidos. Contudo, os cabo-verdianos desenvolveram com determinação a sua própria língua crioula que constituía o veículo privilegiado de comunicação entre si durante todo o período colonial. A forma como eles assumiram o idioma crioulo pode levar a questionar sobre se isso não se tratou de uma forma de manifestação de recusa da língua estrangeira, ou a simples valorização daquilo que é o seu principal património cultural¹⁷. Seja como for, a verdade é que, desde sempre, é em crioulo que, geralmente, os cabo-verdianos se comunicam entre si tanto dentro como fora do arquipélago.

Em S. Tomé e Príncipe, todos os forros falavam o português, embora com nuances próprias dos seus níveis socioculturais grupais, mas muitos deles revelavam a aversão ao crioulo local, mormente os forros “assimilados”, e ainda hoje uma grande parte recusa-se a comunicar entre si em crioulo forro, sobretudo os mais evoluídos. Forro é a designação dada aos naturais de S. Tomé e Príncipe seja de origem africana ou de cruzamento de pessoas de outras origens desde a formação primitiva da sociedade são-tomense (Espírito Santo, 2009: 39; 197). O termo deriva de português e era empregue de início para referir à condição social de “livre” ou “liberto” para as pessoas nascidas em S. Tomé e Príncipe, de origem africana ou de cruzamento entre europeus e mulheres negras, o qual acabou por ser, posteriormente, apropriado pelos nativos.

Embora o tamanho territorial de S. Tomé e Príncipe (1.000 km²) seja quatro vezes menor do que o de Cabo Verde (4.033 km²), e uma população igualmente mais reduzida (menos de um terço da população cabo-verdiana), tem quatro idiomas autóctones (crioulo forro, crioulo

¹⁷ Os especialistas afirmam que a língua constitui, simplesmente, um dos veículos através dos quais se fixam e enunciam a cultura (Mata, 2010: 20).

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

cabo-verdiano, crioulo lunguyé e idioma angular), enquanto em Cabo Verde existe um único idioma local, falado por todos em toda a parte, embora com algumas nuances entre as ilhas.

A estrutura social cabo-verdiana não sofreu alterações significativas no período pós-independência: mantiveram-se os grandes proprietários de terra, a burguesia comercial, os funcionários públicos e trabalhadores rurais, aos quais se acrescenta no novo xadrez social o grupo dos comerciantes do sector informal da economia (os rabidantes) e, mais recentemente, o grupo dos empresários da indústria e turismo. A presença de uma população mais ou menos homogénea (a inexistência de tribos), um único idioma crioulo falado em todo o arquipélago, e a adopção de uma política da não nacionalização do aparelho produtivo parecem ter contribuído para uma evolução normal, sem rupturas, da estrutura socioeconómica em Cabo Verde no período pós-independência.

Há quatro factores que foram determinantes na estruturação da cultura cabo-verdiana: os constrangimentos geográficos que originaram condições de clima muito severas com escassez de recursos naturais, provocaram fomes durante longos períodos e mortes por falta de alimentos; uma população essencialmente homogénea desde a formação primitiva da sociedade cabo-verdiana; uma única língua crioula de comunicação entre todos; o abandono da potência colonial durante cerca de dois séculos e, posteriormente, o contacto com povos de ambientes culturais mais desenvolvidos. A combinação destes factores concorreu para a formação da sua base cultural que ainda hoje caracteriza os valores culturais cabo-verdianos. Face a um tal contexto muito desfavorável, a população teve de inventar formas de vida para encontrar respostas para as difíceis condições em que vivia para a sua sobrevivência. Elegeu “no djunta món”(temos de unir os esforços para vencer os terríveis obstáculos em benefício de todos) a que posteriormente se juntou a expressão “nhôs ajuda nhôs” que significa que uns devem ajudar os outros, para uma vida melhor. Este parece ser o ponto de partida que levou à estruturação da identidade cabo-verdiana, em que predomina o afecto e a comunicação, o que favorece a coesão social entre os ilhéus, levando a que os que partem, em busca de uma vida melhor no estrangeiro, mantêm, de forma muito especial, uma forte ligação com os que ficam no arquipélago.

3.2.2. A estruturação da sociedade são-tomense

É diferente o contexto em que se estruturaram os valores culturais são-tomenses. O ambiente sociocultural em que se estruturaram os grupos sociais fundamentou-se, primeiro, em torno das grandes plantações coloniais de cana-de-açúcar e mais tarde, durante a segunda

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

colonização, do café e do cacau e no modo de produção escravagista e servil e na luta pela posse de terra.

Com o declínio da economia de cana-de-açúcar no século XVI e a retirada dos portugueses e seus filhos mulatos para o Brasil, ficou o arquipélago entregue a si, durante cerca de dois séculos, tal como Cabo Verde.

Durante aquele longo período de abandono, a administração do território ficou nas mãos dos mestiços (elite forra) que se tornaram grandes proprietários de terra e donos dos escravos.

Durante todo esse período, até o regresso dos europeus no século XIX, a sociedade são-tomense manteve-se estruturada em torno dos forros de diferentes escalões com base na propriedade e posse de terra. A forma da distribuição das terras, que ocorreu entre os séculos XVII e XVIII, e que subsistiu até à revolução agrária do século XIX, com o regresso dos portugueses ao território, permite caracterizar a sociedade forra estruturada em três níveis de estratificação social: a elite forra, também designada filho da terra, era proprietária de enormes extensões de terra, pertencia ao primeiro escalão na estrutura social da sociedade forra; os forros proprietários de terra; e os forros sem terra (Eyzaguirre, 1986). Os primeiros eram um grupo social minoritário, descendente dos primeiros moradores do arquipélago e, por isso, embora de pele escura, se intitulavam a si próprios filhos da terra e exerciam o controlo do poder político, administrativo e económico do arquipélago. Os forros proprietários de terra possuíam terrenos de pequena dimensão próximos da capital ou em zonas altas. Os forros de escalão mais baixo (forros sem terra) eram descendentes de africanos de origem mais recente nas ilhas. Os membros deste grupo só conseguiam adquirir terras através de arrendamento de terras do Estado em poder da elite forra e terras dos forros proprietários de terra.

Os forros sem terra eram depreciados tanto cultural como socialmente devido à sua categoria étnica. Eles tornaram-se livres através da decisão dos grandes senhores da terra (elite forra) que eram os seus donos e aos quais mantinham laços de dependência, e de parentesco e afinidade em relação a forros de escalão intermédio (forros proprietários de terra). Esta posição permitia a maioria dos forros sem terra obter títulos de posse de terras através de arrendamento entre os membros da elite forra e forros de segundo escalão, uma vez que a posse de terra era essencial à produção ou recollecção de bens de subsistência para a sua sobrevivência.

Era neste contexto que funcionava a sociedade forra que se manteve plural durante todo o período de ausência da elite europeia, em que tanto o poder político como o económico se concentrava nas mãos dos nativos. E foi nesse contexto, em torno da posse de terra, que se

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

estruturaram os valores culturais dos forros, marcados por um conjunto de comportamentos para a obtenção de terra, designadamente tráfico de influências junto da elite forra, laços de dependência, subserviência e clientelismo. Esta estrutura sociocultural foi profundamente modificada entre 1858 e 1878 com o regresso dos portugueses (Espírito Santo, 2009: 34). A modificação foi reforçada com a importação de um número crescente da mão-de-obra de origem africana a partir dos anos 50 do século XIX, que se estendeu até aos anos 50 do século XX (os contratados ou serviçais) para as grandes plantações coloniais e a total despromoção social da elite forra que foi empurrada para o nível do grupo social dos contratados e seus descendentes (tongas). Por outro lado, os novos contingentes do continente africano, muito numerosos, eram portadores de valores culturais mais tradicionais e na crença e prática de rituais do oculto e reduzida capacidade cognitiva (Tenreiro, 1961; Oliveira, 1993). E embora estes se concentrassem nas roças, e os despromovidos forros nos centros urbanos ou nas suas proximidades, a presença de um crescente número de serviçais, com valores estranhos, alterou profundamente a estrutura sociocultural existente antes da revolução agrária do século XIX, como defendem os antropólogos e sociólogos culturais (Giddens, 2006; Kotter e Heskett, 1992; Gonçalves, 1997), através do processo de transculturalidade.

Interessa aqui clarificar uma questão. Ao contrário do que afirmam outros autores, não foram os mulatos, filhos dos europeus com mulheres negras, que tiveram um desempenho importante na vida das ilhas de S. Tomé e Príncipe, mas sim os mestiços (elite forra), descendentes dos europeus. É preciso lembrar que com o declínio da economia do açúcar em S. Tomé e conflitos internos e invasões estrangeiras, os europeus rumaram para o Brasil com os seus filhos mulatos a partir do século XVI (Espírito Santo, 2009: 32), deixando o arquipélago entregue aos mestiços. Estes eram netos de europeus ou o resultado de cruzamentos entre si ou com mulatos. Foram eles que mais de dois séculos exerceram o poder efectivo nas ilhas, eram donos das grandes propriedades de terras e de escravos. Na verdade, os são-tomenses não fazem a distinção clássica entre mulatos e mestiços. Consideram mulatos os filhos e netos de europeus que resultam do cruzamento entre estes e mulheres ou homens de origem africana ou os descendentes dos cruzamentos entre aqueles¹⁸.

Com o regresso dos portugueses no início do século XIX, a questão da posse da terra voltou a estar no centro da estruturação dos grupos sociais. A elite forra que dominava a sociedade durante mais de dois séculos foi colocada rapidamente à margem da sociedade tanto política,

¹⁸ Para os forros, o termo mulato é empregue para designar mestiços. A única distinção que fazem é da cor do mulato, isto é: mulato escuro, claro ou muito claro (quase branco).

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

social como economicamente e ao mesmo nível dos outros forros de escalão menor, anteriormente dominados por essa elite.

A destruição da estrutura social forra em meados do século XIX conduziu à destruição da sua identidade cultural, definida pela distância social entre a elite forra e outros forros e serviçais (nativos africanos não nascidos em STP). Por conseguinte, depois de marginalizados, política, social e economicamente, a promoção de forros de escalão menor e dos serviçais na nova estrutura social significou para os forros a sua despromoção social. Por outro lado, os seus membros tinham sido afastados de altos cargos que ocupavam na administração pública colonial pelos novos europeus que ocuparam os seus lugares.

A distância social marcada por uma nova estrutura social em que os forros passaram a ocupar uma posição relativamente superior no mais baixo estrato social das roças significou o aniquilamento da sua identidade cultural na medida em que viram reduzida a distância social que os separava dos outros forros de escalão menor e sobretudo em relação aos africanos não nativos que trabalhavam nas grandes plantações. Esta é a questão central que conduziu à destruição da estrutura da sociedade forra e da sua identidade na segunda metade do século XIX, pela acção de europeus (Espírito Santo, 2009: 37-9), e que, provavelmente, influencia o processo de desenvolvimento de S. Tomé e Príncipe no período pós-independência.

A partir daí, os forros passaram a viver com enormes ressentimentos pela despromoção social das posições que antes ocupavam na sociedade forra, antes do regresso dos portugueses, que se reforçou com os trágicos acontecimentos de Batepá¹⁹ em 1953, em que muitos forros foram mortos ou mutilados.

Esse ressentimento recalcado parece explicar o radicalismo que os forros manifestaram relativamente a tudo quanto era do regime colonial logo após à independência do território. Eles nacionalizaram todas as propriedades coloniais e substituíram as designações e símbolos do regime colonial, designadamente nome das ruas, das organizações, estátuas, etc. Por conseguinte, a hipotética recuperação da identidade cultural forra conduziu à rejeição da cultura europeia e a afirmação dos valores africanos, contrariamente aos cabo-verdianos que escolheram a via do Atlântico a norte para promover a sua inserção internacional.

¹⁹ A designação correcta é “Bate, pá”. Tratou-se de uma orientação dada superiormente aos polícias que interrogavam os nativos presos injustamente para que os castigassem cada vez mais até que confessassem um crime que não cometeram (ver Espírito Santo, “O massacre de «Bate, pá» e o lugar de Fernão Dias”, in O Parvo, S. Tomé, Fevereiro de 2011).

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Com a independência, o grupo dos forros que assumiu o controlo político e económico do país constituiu-se na nova elite forra. Essa elite parece ter recuperado a identidade cultural forra no sentido em que passou a ocupar novamente os altos cargos na administração pública e no governo e acesso e controlo dos bens do Estado, mormente as terras, institucionalizando o neopatrimonialismo extremado, característico da generalidade dos governantes africanos subsarianos, deixando de fora da partilha da riqueza o grosso da população. Esta nova elite forra nada tem a ver com aquela elite forra de origem mestiça que governou o território durante mais de dois séculos e que atrás referimos. Os membros da nova elite forra são descendentes de forros de segundo escalão ou de cruzamento entre vários grupos raciais presentes no arquipélago depois da revolução agrária do século XIX. As diferentes categorias sociais que emergiram do novo arranjo social pós-independência vivem até o momento presente em condições de normalidade e unidade nacional, sem conflitos de natureza étnica, cultural ou religiosa. Mas essa convivência pacífica não conduziu até hoje à formação de uma identidade cultural própria e de afirmação colectiva em torno das quais o objectivo do desenvolvimento sustentável fosse encarado como um desígnio nacional partilhado por todos, como o é em Cabo Verde. O argumento segundo o qual a boa fertilidade do solo são-tomense permite colher da terra bens de subsistência com pouco ou nenhum esforço humano à alimentação local por si só não parece satisfatório para justificar a ausência de interesse na convergência em torno de um objectivo comum para o desenvolvimento. São as várias rupturas no processo de formação da estrutura social são-tomense que melhor explica a ausência de uma identidade própria, contrariamente a Cabo Verde que, desde sempre, se caracterizou por uma continuidade e consolidação na formação da sua sociedade, com base numa população essencialmente homogénea. Um tal contexto terá, provavelmente, condicionado trajectórias diferentes em termos de formação da instrução nos dois territórios, com consequências nos respectivos processos de desenvolvimento no período pós-independência.

3.2.3. Instrução em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Impõe-se aqui questionar o seguinte: o que é que na instrução difere Cabo Verde de S. Tomé e Príncipe? Ou dito de outra forma, o que é que leva a que não seja igual a instrução em ambos? De acordo com Gilberto Velho (2002), citado em Tolentino (2007: 227), “os saberes são em qualquer sociedade expressão e produto de processos sociais, ao mesmo tempo que actuam sobre eles transformando-os em uma relação permanente e constitutiva da própria

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

sociedade”. Isto quer dizer que em qualquer sociedade a instrução está sempre presente, sendo, por isso, um elemento intrínseco do processo da evolução e transformação social. Dito assim, pode concluir-se que ela constitui um factor da dinâmica da sociedade crioula cabo-verdiana e são-tomense desde os primórdios da sua formação. Contudo, como os processos sociais que formam os “saberes” não são idênticos nos dois países, a instrução assume-se como um elemento de diferenciação. Há vários factores que parecem ter contribuído para a formação da instrução nos dois países em estudo.

Tanto o modelo de controlo social, como aquele que foi imposto aos ilhéus durante a presença portuguesa, como o ambiente cultural em que predomina o desafecto e fraca comunicação, limitam a liberdade criativa de certos sectores sociais e prejudica a circulação de ideias, pensamentos e talentos e retardam o processo de aceleração da instrução.

A forma como os cabo-verdianos souberam vencer as adversidades das condições climáticas, que lhes impuseram uma vida de enormes sacrifícios, e da administração colonial, só pode ser, a nosso ver, explicada pela dimensão cultural. E foi através dela que eles souberam construir a estratégia de sobrevivência e de afirmação identitária que hoje caracteriza o povo cabo-verdiano. Mas isso deveu-se ao ambiente cultural no qual os seus valores culturais se estruturaram, com base numa população essencialmente homogénea, desde a origem da formação da sociedade cabo-verdiana.

O processo de instrução em Cabo Verde surge, portanto, da miscigenação entre a educação religiosa e laica, instrução privada e pública, saber formal e popular combinada com a presença de valores culturais africanos, europeus e americanos em resultado de cruzamentos e contactos ao longo dos séculos, com base na aprendizagem da religião cristã, dos trabalhos domésticos, do campo, do Porto Grande em Mindelo, do trabalho na administração pública colonial, do simbolismo da Cidade Velha (ilha de Santiago) e da emigração, até a afirmação identitária e cultural, em que o idioma crioulo surge como um veículo de comunicação entre todos os cabo-verdianos. E com a independência, as autoridades locais procuram privilegiar políticas económicas mais viradas para a promoção dos cidadãos e coesão social para o desenvolvimento sustentável do país, o que, certamente, favorece a instrução.

Em S. Tomé e Príncipe, há um conjunto de factores que limitaram a instrução e parecem ter influenciado o mau desempenho em termos de desenvolvimento:

- Desde o início da presença portuguesa, os são-tomenses estiveram limitados a contactos com portugueses;

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

- Conflitos políticos e sociais entre elementos do grupo social dominante pela disputa do poder e acesso a bens do Estado durante os séculos XVI-XVII;

- Ataques de forças estrangeiras (corsários franceses e holandeses) a partir de 1567. Em 1599 (ou 1600), a ilha de S. Tomé foi atacada e saqueada. Em 1641 a ilha é atacada e saqueada pelos holandeses e tomada de assalto pelos franceses em 1709;

- Declínio da economia do açúcar seguido de abandono do arquipélago pelos roceiros europeus e seus filhos mulatos rumo ao Brasil, a partir de 1601 e durante todo o século XVII;

- Despromoção social da elite forra e a perda da sua identidade cultural em relação aos outros grupos sociais, com o regresso dos europeus no início do século XIX;

- Importação de grandes contingentes da mão-de-obra barata do continente africano entre os anos 50 dos séculos XIX e XX para as plantações coloniais.

Estes factos conjugados criaram enorme instabilidade no arquipélago e provocaram rupturas no processo de transformação social e parecem ter influenciado a instrução. Mas, também, a bondade do solo que faz florescer tudo quanto é essencial à alimentação dos locais com pouco ou nenhum esforço humano pode ter, em parte, contribuído para a ausência de iniciativas para melhorar a instrução necessária para produzir mais bens e serviços. Situação contrária aconteceu com os cabo-verdianos cujas dificuldades impostas pela dureza do clima reforçaram os laços de união entre si para buscarem soluções para os problemas colocados à sua sobrevivência.

E, com a independência, a institucionalização de um regime político caracterizado por um controlo social severo, o aprofundamento da prática do comportamento neopatrimonialista, a partir dos anos noventa, e a tendência para o individualismo não favoreceram o espírito de unidade em torno de um objectivo comum para o desenvolvimento e isso pode ter limitado o progresso da instrução em S. Tomé e Príncipe no período pós-independência.

3.2.4. Valores culturais em Cabo Verde e em S. Tomé e Príncipe no período pós-colonial

3.2.4.1. A atitude perante o trabalho: “léve-léve” versus “no djunta món”

Vimos anteriormente que o ambiente em que se estruturaram os valores culturais em Cabo Verde se caracterizou por um processo de continuidade e homogeneidade em termos de

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

composição racial da sua população, enquanto em S. Tomé e Príncipe o processo realizou-se com várias rupturas e parece ter influenciado a sua instrução.

As várias rupturas na formação da sociedade são-tomense parecem ter deixado marcas profundas que conduziram a formas de ser e estar que, no período pós-independência, são incompatíveis com o processo de desenvolvimento e diferem claramente dos valores culturais dos cabo-verdianos.

Um desses valores é o “leve-léve” que caracteriza a atitude dos são-tomenses perante o trabalho, o qual exerce uma dinâmica negativa no processo de desenvolvimento do país.

A atitude da população são-tomense perante o trabalho é designada nos meios locais por “léve-léve”, e consiste num estilo de vida de desprezo pelo trabalho. De acordo com alguns autores, esta atitude tem origem em acontecimentos históricos de má memória iniciados com o sofrimento cruel imposto aos escravos nas grandes plantações dos canaviais e, mais tarde, dos cafezais, cacauzais e na marginalização económica e social da elite forra, em resultado da profunda transformação social que ocorreu em meados do século XIX, com o regresso dos europeus ao território.

Elementos recolhidos em Nogueira (1885: 414), Tenreiro (1961: 176), Barata (1965-66: 953) e Oliveira (1993: 149), citados em Espírito Santo (2008: 180), mostram que aqueles forros que exerciam actividades noutros sectores, sem a disciplina nem a brutalidade que caracterizavam o trabalho agrícola das grandes plantações, empenhavam-se bem nas suas tarefas. Mas não se pode daí concluir que uma tal atitude laboral de hoje derive exclusivamente da memória da repressão exercida nos trabalhos dos campos, em períodos tão remotos, de uma experiência não vivida. A atitude psicológica de revolta pela posição social que tinham os avós e pais dos forros antes de serem despojados dos seus bens e a subtracção da sua condição social é bem mais recente e parece justificar melhor esse tal comportamento. Por isso, tudo leva a crer que, as mudanças estruturais que ocorreram no território nos anos 50 do século XIX, com a despromoção social da elite forra e a importação de grande número de contratados, com o regresso dos europeus, estejam na origem do comportamento de “leve-léve”.

Com a independência do território, o desprezo dos são-tomenses pelo trabalho assumiu uma proporção maior e tornou-se mais visível na administração pública do que nas empresas do sector privado ou nas instituições fora do âmbito do Estado. A enorme fragilidade institucional que fez aumentar a desordem no aparelho do Estado, sobretudo a partir de 1991, com a introdução do multipartidarismo, contribuiu em muito para esta calamitosa situação.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Muitos funcionários abandonam o seu posto de trabalho, com a cumplicidade dos seus superiores, para realizarem outras actividades geradoras de rendimentos, de maneira a obter um complemento de rendimento para o sustento do seu agregado familiar.

Os baixos salários na função pública, combinados com um relacionamento do tipo informal entre superiores e subordinados, com interesses político-partidários pelo meio, que caracteriza a forma de funcionamento das instituições em S. Tomé e Príncipe, reforçam esta situação (Chabal e Daloz, 1999).

O mau funcionamento da administração pública leva a que cada um, no seu posto de trabalho, tire proveito da função que exerce ou em acumulação com outras actividades do sector informal em período laboral fazendo, assim, aumentar a indisciplina nos serviços do Estado. Mas isso acontece porque a sociedade são-tomense não é uma sociedade unida em torno de um objectivo comum para o seu desenvolvimento. A nova elite local pós-independência não revelou até hoje capacidade para realizar esta tarefa.

Há outros factores que influenciaram a atitude de desprezo pelo trabalho em S. Tomé e Príncipe no período pós-independência:

- Promessas não cumpridas dos políticos logo após a independência;
- Baixo salário pago aos trabalhadores nas plantações nacionalizadas e o enorme atraso no seu pagamento;
- Introdução do neopatrimonialismo logo após a independência e seu aprofundamento no período multipartidário;
- Má governação e corrupção que lhe está associada;
- Comportamentos da elite política contrários aos princípios da liberdade, igualdade e justiça, constantes da Constituição da República;
- Enorme disparidade na repartição da riqueza bem como o agravamento da pobreza;

Face a estes comportamentos da elite política, a população trabalhadora reagiu adoptando a atitude do “leve-leve” que, em termos laborais locais, significa trabalhar devagar, devagarinho ou mesmo não fazer nada.

Esta atitude de desprezo pelo trabalho encontrou protecção em dois factores fundamentais:

- A boa fertilidade do solo que faz nascer os alimentos indispensáveis à sobrevivência dos são-tomenses com pouco ou nenhum esforço humano; e
- Baixo nível de escolaridade, comparativamente a dos cabo-verdianos. Um nível de educação baixo parece ter influenciado os forros são-tomenses a não perceberem a

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

importância fulcral do trabalho para a melhoria da sua condição de vida, optando antes por uma vida mais deprimente.

No período pós-independência, a aversão ao trabalho não se limitou, como no passado, às tarefas das roças, mas sim ao trabalho em geral.

Do ponto de vista económico, o “leve-leve”, na medida em que contribui para um baixíssimo nível de produtividade do trabalho, constitui um importante obstáculo ao desenvolvimento do território. Em termos laborais, ele é caracterizado por indisciplina, morosidade excessiva na realização das tarefas, incumprimento do horário de trabalho e dos afazeres, absentismo em exagero, falta de pontualidade e ausência de iniciativa. Trata-se de uma ética laboral que traduz a forma de ser e estar dos forros no período pós-independência.

O “léve-léve” arrasta consigo um outro problema: o furto. Uma vez que o desprezo pelo trabalho provoca baixos rendimentos, a sobrevivência fica dependente de “esquemas” de roubo seja no próprio local de trabalho ou da vizinhança. Aqui, são os bens do sector primário de subsistência que são pilhados.

Interessa aqui referir que, tal como no passado, nem todos os são-tomenses desprezam o trabalho. Os forros que trabalham nas missões diplomáticas, nas representações de organizações internacionais, nos bancos, em certas empresas privadas, sobretudo, geridas por estrangeiros e, de uma maneira geral, nos lugares onde o salário pago é relativamente mais elevado, a disciplina laboral mais exigente e uma organização mais próxima dos padrões ocidentais, a produtividade do trabalho é mais satisfatória.

O rompimento do “léve-léve” constitui, a nosso ver, um imperativo ao desenvolvimento do país mas depende da verificação de quatro condições essenciais: em primeiro lugar, é preciso investir na educação e formação para todos, a todos os níveis, de modo que os são-tomenses passem a encarar o trabalho como uma condição essencial para uma sobrevivência com dignidade e valorização pessoal; credibilizar as instituições públicas; introduzir princípios morais na classe política; e combater a pobreza para reduzir ou mesmo eliminar as privações das populações. Mas a alavanca para a transformação social para o desenvolvimento do país pode estar nas pessoas que operam no sector informal urbano, como veremos no capítulo 4 deste trabalho.

Ao contrário do “léve-léve”, adoptado pelos são-tomenses, os cabo-verdianos rapidamente elegeram o “no djunta món” (vamos juntar as mãos) como estratégia de grupo para realizarem as tarefas laborais locais.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

“No djunta món” é uma expressão crioula usual em Cabo Verde que significa unir os esforços de todos para levar por diante uma tarefa em conjunto, com sucesso, para o bem da comunidade ou do país. Não vamos aqui teorizar sobre as motivações deste importante valor cultural cabo-verdiano. Todavia, interessa lembrar que ele deriva, provavelmente, das duras condições de clima de Cabo Verde e, em certa medida, do seu enquadramento geográfico e da repressão do regime colonial, e do abandono a que Cabo Verde esteve votado durante cerca de dois séculos (séculos XVII-XIX).

Um tal ambiente hostil terá exercido uma influência decisiva no comportamento dos cabo-verdianos que, para sobreviverem às adversidades climáticas e de outros constrangimentos, anteriormente referidos, tiveram que unir os esforços para realizar as tarefas laborais do dia-a-dia. Uma população essencialmente homogénea, falando uma única língua nativa em todo o arquipélago, foi, igualmente, decisiva na formação dos seus valores culturais. Posteriormente, o contacto com a população dos navios estrangeiros que escalavam as ilhas do arquipélago, no século XIX, provavelmente terá contribuído, de alguma forma, para o reforço dos valores culturais cabo-verdianos, nomeadamente pelo estilo de vida que exibiam e os trabalhos que lhes eram prestados pelos cabo-verdianos.

Embora a nível da disciplina laboral nem tudo são rosas em Cabo Verde, nada tem a ver com a situação de indisciplina geral em S. Tomé e Príncipe. Com um nível de educação relativamente mais elevado e em processo de consolidação e uma maior experiência na gestão de serviços de administração pública, os cabo-verdianos têm sabido gerir com normalidade a oferta dos seus serviços aos demais utentes. Por outro lado, eles têm um nível de educação, instrução, e cultura de trabalho relativamente mais desenvolvido do que os forros são-tomenses. E com a independência, confrontados com a velha questão de escassez de recursos naturais, as autoridades cabo-verdianas elegeram o recurso humano local como o principal factor de desenvolvimento e, partir daí, decidiram investir maciçamente na educação e formação da população com vista à redução da distância social entre os cabo-verdianos e reforçar a coesão social, contrariamente ao individualismo dominante em S. Tomé e Príncipe.

3.2.4.2. Individualismo *versus* ajuda mútua

A falta de união dos são-tomenses em torno de um objectivo de interesse colectivo fez emergir de forma clara o comportamento de individualismo. Este comportamento contrasta

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

com o espírito de entreatajuda que caracteriza a sociedade cabo-verdiana. Por conseguinte, enquanto os são-tomenses elegem o individualismo no relacionamento entre si, os cabo-verdianos preferem o espírito de entreatajuda e isto constitui uma diferença fundamental entre ambos com reflexos no desenvolvimento.

O individualismo que hoje é dominante na sociedade são-tomense, traduzida na linguagem local pela expressão “cada nguê scá sêbê di vida dê”, significa que cada um procura extrair para si maior vantagem no exercício de um expediente qualquer, seja lícito ou ilícito, sem se importar com o outro, ou com o país, e, em certos casos, não só põe em causa o interesse de terceiros mas, também, do próprio país. Este tipo de comportamento leva a que cada um olhe para si ignorando os outros que situam à sua volta.

O individualismo é, também, praticado entre elementos da elite social são-tomense. Neste caso, cada um se esforça para mostrar que é mais poderoso do que os outros não do ponto de vista cognitivo, de talentos, de competência, de capacidade de gerir ou de iniciativas, mas pela acumulação de bens (casa, carro, electrodoméstico, jóias, etc.) e exibição de um elevado nível de consumo (bebidas importadas, bens alimentares, vestuário e calçado e viagens). Os recursos para financiar esse tipo de competição são geralmente obtidos através de práticas ilícitas e corrupção no exercício de cargos políticos, públicos, ou privados, com graves prejuízos para as respectivas instituições e o país.

O individualismo também se manifesta na forma como os são-tomenses actuam para contornar as dificuldades. Um exemplo disso é o consumo de electricidade. Como a empresa que produz e fornece a electricidade não dispõe de capacidade para manter um nível contínuo de fornecimento doméstico ocorrem frequentemente interrupções e cortes de energia, muitas vezes por longos períodos de tempo (vários dias ou semanas). Face a este constrangimento, os membros da elite local adquirem, cada um, um ou mais geradores para produzir energias para si, investindo, assim, em iniciativas particularistas e individualistas. Em vez disso, podiam-se ter unido em torno de um projecto comum para resolver, uma vez por todas, o problema de energia em S. Tomé e Príncipe para satisfazer as necessidades das populações.

No domínio dos negócios (informais), ou de carácter ocasional, é muito usual a expressão “um mata e outro esfola”, quando um determinado bem (componente de uma máquina ou viatura), num dado momento, se torna escasso, para o qual existe procura, ainda que esse bem seja de má qualidade. Neste caso, o vendedor transforma-se rapidamente em especulador oportunista e procura extrair a maior vantagem da situação sem se preocupar com o adquirente.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Esta prática também se estende a outros domínios. Trata-se de um comportamento de “salve-se quem puder”, que, de resto, parece contrariar a lógica de desenvolvimento em contexto africano porque exclui a solidariedade, o espírito de união e o interesse pelo colectivo.

O individualismo que caracteriza a cultura são-tomense está bem presente no seio da elite política local e reflecte-se negativamente na governação do país limitando o seu desenvolvimento. Em lugar de promover consensos sobre questões vitais para responder às necessidades das populações, os políticos são-tomenses se refugiam, cada um, nas suas “conchas”, mantendo rígidas as suas posições.

Em períodos das campanhas eleitorais, membros dos partidos políticos que mais se empenham em busca de votos não o fazem no interesse do partido que representam, ou do país, mas sim a pensar no cargo que vão ocupar para dele extraírem o maior proveito. E só nesta condição se envolvem de forma empenhada nessas campanhas. Por outro lado, a generalidade dos votantes só aceita votar num partido ou candidato em troca de recebimento prévio de uma certa quantia em dinheiro ou em espécie que, em termos locais, se designa por “banho” (Espírito Santo, 2008: 155). Um tal ambiente oferece poucas garantias para uma mudança significativa de maneira a inverter rapidamente a tendência degradante das condições de vida das populações e colocar o país no caminho do desenvolvimento sustentável, apesar de possuir importantes reservas do hidrocarboneto.

Esta forma particular de ser dos são-tomenses²⁰, caracterizada por um individualismo “excessivo”, impede a formação de sociedades comerciais ou de outras capazes de funcionar de forma estruturada e sustentável para produzir mais bens e serviços à satisfação das necessidades das populações locais, garantir postos de trabalho e contribuir para acelerar o desenvolvimento.

O ambiente em que se estruturam os valores culturais em Cabo Verde é diferente daquele em que os valores culturais são-tomenses se formaram. O primeiro fez-se de forma evolutiva a partir dos constrangimentos do seu próprio espaço e do seu posicionamento geográfico, enquanto o segundo se pautou por rupturas na construção societária. Assim, em oposição ao individualismo são-tomense, os cabo-verdianos cedo adoptaram o espírito de entreajuda, que nos meios locais é designado por “nhós ajuda nhós”. Para os cabo-verdianos, trata-se de um valor cultural que todos devem aceitar e praticar.

²⁰ Este comportamento individualista dos são-tomenses também se estende aos da diáspora, contrariamente aos cabo-verdianos que até se comunicam entre si em crioulo, valorizando, assim, a sua língua materna.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

De acordo com o que observamos no terreno, este espírito de entreatajuda é bastante mais visível nos meios rurais onde o relacionamento de proximidade é mais intenso e o afecto mais vincado. Mas também nos centros urbanos, como é o caso do mercado de Sucupira, existem laços de solidariedade e de entreatajuda entre agentes económicos informais como se verá no capítulo 4 deste estudo.

As remessas de emigrantes constituem uma outra forma de manifestação do espírito de entreatajuda dos cabo-verdianos. Os que saem para trabalhar ou viver no estrangeiro levam consigo a preocupação de ajudar os que ficam, enviando dinheiro e outros artigos. Em geral, os emigrantes cabo-verdianos procuram poupar o mais que podem para ajudar a sua família e o seu país. Orlando Graça, um são-tomense que foi funcionário da Curadoria dos Trabalhadores Contratados em S. Tomé, entre 1959 e 1962, responsável pela secção financeira, disse-nos, em Julho de 2009, que de todos os contratados em S. Tomé, os únicos que faziam transferências para a sua terra de origem eram os cabo-verdianos. Ele notou que alguns transferiam montantes irrisórios para ajudar a família em Cabo Verde e diziam que o pouco “é melhor do que nada” porque representa alguma ajuda para a família que ficou na terra.

3.2.4.3. Ambição de vencer *versus* espírito de fatalidade

Com a independência, os cabo-verdianos partiram numa situação muito desfavorável para promover o desenvolvimento do seu país devido à escassez de recursos em quase todos os domínios. Para muitos, tratava-se de um país inviável do ponto de vista do desenvolvimento, mas trinta e cinco anos depois, evoluiu para um país menos avançado e, presentemente, para um país de desenvolvimento humano médio, enquanto S. Tomé e Príncipe está enquadrado, em 2011, no grupo dos países de desenvolvimento humano baixo, de acordo com a classificação do PNUD.

S. Tomé e Príncipe tinha, aparentemente, uma situação mais favorável do que Cabo Verde porque era relativamente mais abundante em recursos naturais, mas ao contrário de Cabo Verde, acumulou ao longo dos anos da sua independência resultados decepcionantes em termos de desempenho em matéria de desenvolvimento, como veremos mais adiante.

Cabo Verde, que partiu de uma situação relativamente menos favorável do que S. Tomé e Príncipe, sobretudo em relação aos recursos naturais, acreditou e conseguiu importantes resultados em relação ao seu desempenho em matéria de desenvolvimento. Acreditou nas suas

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

próprias forças, nos seus valores culturais, no seu talento, capacidade e vontade de vencer e fez importantes progressos. Harrison (2008) afirma que as instituições formais não prevalecem sobre a cultura e considera que a política por si só não tem o poder para determinar o caminho do desenvolvimento das sociedades, senão em articulação com a cultura. Para este autor, é a «visão em relação ao destino» que significa «eu posso influenciar o meu destino», ou seja, eu vou seguir o caminho do progresso, que influencia o desenvolvimento e que contrasta com o «fatalismo» o qual é resistente ao progresso e tem importantes implicações no desempenho do empresariado e, conseqüentemente, no desenvolvimento.

Cabo Verde apostou num pragmatismo estratégico de valorização das pessoas, investindo maciçamente no ensino e formação profissional, na democracia, e na abertura ao exterior e, particularmente, na inclusão dos cabo-verdianos da diáspora em questões do desenvolvimento. Dos 72 deputados em 2009 (508.759 habitantes, de acordo com INECV, 2010), 6 são da diáspora²¹, enquanto S. Tomé e Príncipe elege 55 deputados (157.847 habitantes em 2008, cf. INESTP) mas nenhum é da diáspora. Por outro lado, as diferentes associações cabo-verdianas nos países de acolhimento não só prestam apoio aos seus compatriotas nesses países como também mantêm um relacionamento muito estreito com entidades públicas e privadas desses países, funcionando essas associações como um elo de ligação entre os países de acolhimento e Cabo Verde. Este relacionamento tem favorecido a divulgação do país no estrangeiro, o intercâmbio e criação de gemação entre cidades e apoios para o desenvolvimento de Cabo Verde (Espírito Santo, 2009: 175). Além disso, os cabo-verdianos no estrangeiro contribuem com importantes remessas de emigrantes.

De acordo os dados estatísticos do Banco de Cabo Verde, Boletim Económico de Março de 2006, essas remessas foram bem mais importantes e crescentes entre 2000 e 2005 do que a Ajuda Pública ao Desenvolvimento (APD) ou o investimento directo estrangeiro (IDE). Para Tolentino (2007: 258), elas “são mais fiáveis e amigas das futuras gerações do que a APD e o IDE”. Mas em 2008, as remessas dos emigrantes *per capita* atingiram 311 USD, o equivalente à 9,7% do PIB (apenas 1,1% do PIB em STP), enquanto IDE representou 13,3% do PIB (PNUD, 2010).

²¹ www.noticiascaboverde.com.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Por conseguinte, as autoridades cabo-verdianas optaram por uma estratégia de valorização e de inclusão das pessoas enquanto os governantes são-tomenses fizeram precisamente o contrário, deixando de fora da vida socioeconómica e política local a sua diáspora.

O individualismo “excessivo”, o egoísmo, a ganância, “o Eu e não o Outro” a “ vaidade” (tendência para o exibicionismo), a inveja, a intriga e o espírito de vingança, muitas vezes através da prática do oculto, que caracteriza a cultura do forro são-tomense, não favorecem a criação de uma base social estável geradora de entendimentos em que o diálogo, a integração e a interacção entre os indivíduos e intercâmbio de experiências entre uns e outros constituíssem um objectivo fundamental em torno do qual o desenvolvimento do território pudesse ser encarado como uma prioridade nacional. Servem isso sim para atizar conflitos internos para alimentar a má governação, corrupção e a generalização de práticas ilícitas.

A intriga, mentira e traição constituem outros valores da cultura forra, muito marcante no seio da elite social forra, mormente da elite política. Com base nesse tipo de comportamento, os membros da elite forra procuravam junto do Presidente da República lugar de destaque na administração pública, no governo ou no partido durante o regime do partido único.

Nos meios locais, há quem afirme que as intrigas, mentiras e traição de alguns forros, junto do governador Carlos Gorgulho, estiveram na origem do massacre de “Batepá” em 1953, em que muitos forros foram abatidos, entre os quais quadros importantes.

Ainda hoje, é muito frágil a relação de confiança entre uns e outros porque a fronteira entre a amizade e traição é bastante estreita e nunca se sabe quando um amigo se torna traidor ou o contrário. E num tal contexto é muito difícil esboçar uma linha de rumo credível para o desenvolvimento.

A tudo isto se junta a crença divina para justificar a situação a que se chegou de grande pobreza, miséria, instabilidade política, corrupção e crise geral, o qual tem sido muito instrumentalizado pelo poder político para convencer a população local que as privações em que se vive deriva da vontade de Deus. A expressão “dêçu só cu mêcê”, do crioulo local, que, em português, significa “Deus é que determinou”, é muito usual em todo o arquipélago. Esta falsa crença divina conduziu a população a acreditar que os constrangimentos da sua vida são destinados por ordem de Deus e, conseqüentemente, passou a adoptar uma atitude de fatalidade, conformando-se com a situação de privações em que vive. É frequente ouvirem-se ministros e altos quadros do Estado virem ao público justificar as críticas que lhes são movidas com a expressão: “é meu destino, é destino que Deus me reservou”, que mais não é

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

do que a instrumentalização da situação para submeter o povo na ignorância, o que desfavorece o desenvolvimento da instrução.

Assim, enquanto os são-tomenses continuam presos a “deçu só cu mêcê”, os cabo-verdianos recorrem à expressão “bô tem qui lutar” (tens que esforçar para vencer) para incentivar os outros a acreditarem que é sempre possível alcançar os objectivos através do trabalho e empenhamento.

Embora os valores culturais aqui referidos não sejam exclusivos dos são-tomenses, são muito marcantes na pequeníssima sociedade são-tomense, e interferem negativamente na valorização da educação e no desenvolvimento do país, contrariamente a Cabo Verde que cedo procurou apostar num sistema de ensino para valorizar os cidadãos e criar condições para alavancar o seu desenvolvimento sustentável.

3.3. O sistema de ensino em Cabo Verde e em S. Tomé e Príncipe

3.3.1. O sistema de ensino em Cabo Verde

A generalidade dos autores situa a institucionalização do ensino em Cabo Verde somente a partir dos finais do século XIX (Andrade, 1984; Cardoso, 2007: 251), com a abertura das escolas das igrejas católicas, municipais e privadas nas ilhas do Fogo, Brava e São Nicolau. Até ao começo da guerra de libertação, as escolas existentes apenas serviam os filhos da pequena elite local. As iniciativas anteriores eram desconexas, pontuais e pouco estruturada e de eficácia duvidosa (Andrade, 1984: 236).

Somente em 1917, com a reforma do sistema de ensino português, que introduziu o ensino laico, foi institucionalizado o liceu de Mindelo na ilha de S. Vicente (ensino secundário geral), o único em todo o arquipélago até o ano de 1962, quando o da Praia (ilha de Santiago) foi inaugurado.

O ensino Profissional só foi introduzido de forma efectiva em 1952, em Mindelo, com a abertura da escola técnica de formação secundária em que foram leccionados cursos de administração e comércio, electricidade, mecânica, construção civil e formação feminina. Os mesmos que viriam a ser introduzidos em S. Tomé e Príncipe anos mais tarde, excepto o de construção civil.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Os autores referem que o ensino colonial foi tardio e incipiente e somente uma pequena parte da população dele beneficiava (Lesourd, 1995: 50). Só no início da década dos anos sessenta, as autoridades coloniais fizeram um pouco mais de esforços no sentido de escolarizar mais cabo-verdianos, devido a fortes pressões da comunidade internacional que exigia o fim da ocupação das colónias africanas por Portugal (Tolentino, 2007: 213).

As mudanças com maior significado ocorreram nos finais da década de sessenta com a aprovação do Regulamento para o ensino Primário Elementar, através do Diploma Legislativo nº 1724/68, publicado no suplemento ao Boletim Oficial da Província de Cabo Verde nº 38/1970. Com este instrumento, que introduziu, em teoria, a obrigatoriedade do ensino básico, registou-se um aumento significativo do número de alunos (Tolentino, 2007: 213).

Em 1950, apenas 6000 crianças estavam matriculadas (4% da população total). Destas, apenas um número muito reduzido continuou estudos pós-primários. Em 1960, havia 10.000 alunos dos quais 1500 (15%) prosseguiram estudos pós-primários.

Na década de 60 do século XX, foi criado o ciclo preparatório que se traduziu na unificação do primeiro ciclo do ensino liceal e técnico (Carvalho, 1998: 6-7), que corresponde ao actual 5º e 6º ano de escolaridade.

Em 1970, o número dos alunos subiu para um total de 45.000 (16,7% da população total), dos quais 3500 frequentavam o ensino pós-primário. Contudo, de acordo com Carvalho (1998: 8), no ano lectivo de 1973/74 (último ano da presença colonial portuguesa), 91,5% dos alunos matriculados frequentavam o ensino primário, 5% o ciclo preparatório e somente 0,5% o ensino secundário (actual 7º a 11º anos de escolaridade).

Por conseguinte, como afirma Lesourd (1995: 52), embora a taxa de alfabetização em Cabo Verde fosse relativamente mais elevada do que nos outros territórios africanos ocupados, 78,5% dos cabo-verdianos eram iletrados porque o poder colonial descuidou da sua educação, introduzindo uma escolarização tardia e precária e, por isso, não favoreceu a formação dos recursos humanos necessários para o desenvolvimento sustentável do arquipélago no período imediatamente a seguir à independência.

A tarefa de desenvolver o ensino foi considerada uma prioridade essencial pelas autoridades cabo-verdianas logo a seguir à independência. Encararam o ensino como o principal factor de progresso e introduziram várias reformas levando o ensino básico à toda a população, numa primeira fase, seguido da expansão do ensino secundário e, mais recentemente, do ensino superior que, hoje, abrange várias áreas científicas.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

O novo modelo do sistema educativo passou a estar mais virado para o desenvolvimento humano, de maneira a formar quadros com competência para contribuir de forma efectiva para o desenvolvimento de Cabo Verde. Neste sentido, procurou responder à crescente procura doméstica de acesso à educação através da extensão da rede escolar a vários pontos do país, sem descuidar das mudanças que ocorrem no exterior, aproveitando os novos conhecimentos para melhorar cada vez mais a qualidade do ensino no país.

A primeira reforma ocorreu entre 1977 e 1983 com a introdução do ensino básico em lugar do ensino primário. Foi posto imediatamente em marcha um novo programa de desenvolvimento de educação cujo objectivo era a erradicação do analfabetismo, a generalização do ensino básico e a reforma do ensino secundário.

Mas foi no regime multipartidário que o ensino, incluindo a formação profissional, a qualificação técnica e a alfabetização, ganhou maior importância e dinâmica porque as autoridades governamentais viam nisso um meio para aumentar a riqueza nacional e estimular o desenvolvimento sustentável do país.

Em Dezembro de 1990, foi publicado a Lei de Bases do Sistema Educativo (Lei nº 103/III/90). Esta Lei incluía todos os níveis de ensino e deu uma relevância particular à formação científica e técnica de maneira a melhor preparar os cabo-verdianos para as tarefas de desenvolvimento socioeconómico. Consequentemente, a criatividade, a inovação, e a investigação passaram a ser eleitas como factores essenciais do desenvolvimento.

Mas a formação de base constituiu uma prioridade central no novo projecto educativo do país. O novo modelo orientou-se, prioritariamente, para uma melhoria substancial dos níveis de conhecimentos básicos dos aprendizados, nomeadamente em relação à expressão oral, escrita e cálculos simples. Tudo isto foi estruturado para elevar o reforço da capacidade das populações locais de modo a facilitar a sua inserção social pela intervenção activa no plano social, económico e político e poderem acompanhar as mudanças que ocorrem no país e no mundo.

Na verdade, esta forma de valorizar a população pode ser interpretada como uma estratégia do governo para mais facilmente inserir o país na economia mundial, por um lado e, por outro, para reduzir as distâncias sociais entre os cidadãos nacionais e também favorecer o desenvolvimento local e comunitário.

A nova política educativa dos anos noventa incluía os projectos PRESE (Projecto de Reestruturação e Extensão do Ensino Educativo) que, juntamente com a referida Lei de Bases do Sistema Educativo, originaram a seguinte estrutura do sistema educativo: Educação pré-

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

escolar, Educação escolar (ensino básico, secundário, médio, superior e modalidades especiais de ensino²²) e Educação extra-escolar (alfabetização, pós-alfabetização e formação profissional).

Em relação ao ensino pré-escolar, a maioria dos jardins-de-infância pertence ao sector privado e concentra-se nos centros urbanos, ficando as crianças do meio rural privadas deste nível de ensino, o qual está longe de cumprir os objectivos pretendidos pelas autoridades locais para o desenvolvimento das crianças em Cabo Verde.

Durante o regime do partido único, o ensino secundário concentrava-se apenas nas cidades da Praia (na ilha de Santiago) e Mindelo (na ilha de São Vicente). A implementação do projecto PRESE, a partir dos anos noventa, alterou radicalmente esta situação. A rede deste nível de ensino foi alargada a todo o país e passou a incluir o 12º ano de escolaridade a partir dos finais dos anos noventa. Consequentemente, mais alunos puderam ingressar no ensino superior seja no país ou no estrangeiro, elevando, assim, de forma clara o número de cabo-verdianos formados nos tempos mais recentes.

O projecto PRESE, que serviu de suporte à reforma do ensino secundário, findou em 1997 e foi substituído pelo Projecto Educação II, que continua em vigor.

De acordo com a ministra da Educação de Cabo Verde, em entrevista na RTP-África em Julho de 2009, o ensino obrigatório, que actualmente é de seis anos, se estenderá para 8 em 2010, e para 10, em 2012, e posteriormente para 12 anos. Por conseguinte, as autoridades cabo-verdianas têm um programa preparado para que, no médio prazo, o ensino obrigatório seja de 12 anos de escolaridade. Isso mostra a importância que os governantes cabo-verdianos atribuem ao ensino na valorização dos seus cidadãos e no desenvolvimento do país.

Para as autoridades locais, o ensino médio tem por objectivo formar quadros técnicos médios em áreas específicas, e está estruturado para responder às necessidades domésticas dessas mesmas áreas. São exemplos de instituições de ensino médio as Escolas de Enfermagem da Praia e do Mindelo, e o Instituto Pedagógico que forma professores para o Ensino Básico Integrado.

No que respeita ao ensino superior, as primeiras instituições começaram a ser criadas no início dos anos noventa do século XX, com a institucionalização do Instituto Superior de Ciências Económicas e Empresariais (ISCEE) em 1991, no Mindelo, e em 1994, na Praia. O ISCEE constitui o exemplo da primeira instituição de ensino superior privado bem sucedida

²² Inclui a educação de crianças deficientes, sobredotadas, ensino à distância, formação de professores e o ensino recorrente.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

em Cabo Verde. Criou-se depois o Instituto Superior de Educação (ISE) em 1995, na cidade da Praia, e em 1999, no Mindelo, o Instituto Superior de Engenharia e Ciências do Mar (ISECMAR) em 1996, o Centro de Formação Agrária (CFA/INIDA) em 1997, a Universidade Jean Piaget de Cabo Verde (UJPCV) entrou em funcionamento no ano lectivo de 2000/2001, na cidade da Praia, e o Instituto de Estudos Superiores Isidoro da Graça (IESIG), com base no Mindelo, lecciona cursos de Gestão Hoteleira, Informática de Gestão, História, Sociologia e Psicologia.

De todas as instituições de ensino superior em Cabo verde, há duas que merecem particular referência pela sua importância no sistema de ensino em Cabo Verde. Uma é o ISCEE²³ por ser a primeira instituição de ensino superior no país criada por privados. E outra é CFA/INIDA por representar o embrião do ensino superior e investigação científica em Cabo Verde.

O ISCEE surgiu pela iniciativa de António Canuto, um cabo-verdiano de São Filipe (Ilha do Fogo), formado em engenharia civil na antiga URSS. Em dado momento, Canuto constatou que havia uma crescente necessidade de quadros nacionais na área das ciências empresariais e encontrou nisso uma importante oportunidade para criar o ISCEE. Juntamente com outros cabo-verdianos, realizou diligências e mobilizou recursos que conduziram à institucionalização do ISCEE em Cabo Verde.

Subjacente à criação do ISCEE estava a ideia de formar quadros na área das ciências empresariais, que foi posta em prática assim que começou a funcionar, mas posteriormente o ISCEE alargou e aprofundou o seu campo de acção com introdução de outras áreas científicas.

Com a aprovação do Decreto-Lei nº 26/95, de 22 de Maio de 1995, o ISCEE criou os primeiros dois cursos superiores de Bacharelato em Gestão e Marketing e Contabilidade (cf. Coopensino, 2008: 3). Mais tarde, introduziu vários outros cursos superiores e passou a conferir graus de licenciatura e de pós-graduação. Os primeiros cursos de mestrado em gestão começaram a ser leccionados em 2003, a partir de casa, e em anos alternados no Platô, com a colaboração do ISCTE/IUL, situação que se mantém até hoje.

Em determinado momento, o governo decide criar a Universidade de Cabo Verde e o ISCEE passa a integrar a política nacional de ensino superior, dependente do Ministério da Educação,

²³ De acordo com Mário Murteira, em conversa com ele em 2010, o mentor da criação do ISCEE foi o engenheiro António Canuto, que, na época, era o representante da Shell em Cabo Verde.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

mas paradoxalmente os seus quadros ficam excluídos do conjunto dos recursos humanos da Universidade de Cabo Verde. O ISCEE manteve-se integrado na Universidade de Cabo Verde durante algum tempo, até que decidiu formar uma cooperativa de ensino superior com os seus quadros, que o mantém em pleno funcionamento como uma entidade do sector privado da economia, com base em seus próprios recursos. Assim, com recursos próprios e alguma colaboração externa, o ISCEE tem realizado os seus objectivos e já lançou no mercado interno centenas de quadros cabo-verdianos. Este exemplo de caso serve para mostrar que a visão de empreendedorismo está presente na cultura cabo-verdiana, contrariamente à cultura são-tomense onde o fatalismo tende a ocupar o lugar do progresso.

O Instituto Nacional de Investigação e Desenvolvimento (INIDA) foi criado em 1982, mas o seu actual formato surgiu a partir do Centro de Estudos Agrários (CEA), criado em 1979, e do Instituto Nacional de Investigação Agrária (INIA), criado em 1985, pelo Decreto-Lei n.º 101/85, de 5 de Setembro. O INIDA dispõe de um serviço autónomo, designado Centro de Formação Agrária (CFA²⁴), que realiza formação profissional e superior em matérias relacionadas com a agricultura, designadamente cursos em Ciências Agro-florestais, Agro-economia, Produção e Protecção Vegetal, Engenharia do Ambiente e Engenharia Rural. Com o apoio do Instituto Superior de Agronomia (ISA/UTL), o Centro formou, entre 1993 e 2009, várias dezenas de quadros intermédios e licenciados cabo-verdianos, angolanos, moçambicanos, guineenses e são-tomenses.

Com o objectivo de consolidar o ensino superior, para apoiar o processo de desenvolvimento, foi criada, formalmente, a Universidade de Cabo Verde, através do Decreto-Lei n.º 31/2004, de 26 de Julho. Para Tolentino (2007), a Universidade constitui um dos principais factores de afirmação identitária, transformação social e desenvolvimento humano para os pequenos Estados insulares e, nessa perspectiva, terá de ser uma instituição empreendedora, aberta ao

²⁴ A fonte inspiradora de investigação científica em Cabo Verde não surgiu com CFA, mas sim com a Escola do Aprendizado Agrícola e Pecuária Alves Roçada (EAAPAR). Esta escola foi criada no período colonial pela portaria n.º 4484 do Boletim Oficial de Cabo Verde n.º 48, de 2 de Dezembro de 1953. Ela iniciou as suas actividades, nesse ano, em S. Jorge dos Órgãos (ilha de Santiago) onde hoje funciona o INIDA/CFA. A EAAPAR funcionava em regime de internato e destinava-se, essencialmente, a formar jovens carenciados, sobretudo órfãos, em matérias agro-pecuárias em Cabo Verde. A partir de 1953, formaram-se técnicos agro-pecuários de elevada qualidade, geralmente designados por capatazes agrícolas, e distinguiram-se em Cabo Verde e nos outros territórios de África e Timor, antes colónias portuguesas (Conforme informação recolhida no CFA, em Dezembro de 2008). Logo após a independência, o centro de formação de S. Jorge dos Órgãos entrou em degradação, foi reabilitado, e em 1986 passou a integrar o INIA, e através do Decreto-Lei n.º 80/97, de 30 de Dezembro, passou a designar-se Centro de Formação Agrária, e desde então constitui um serviço autónomo do INIDA.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

serviço da sociedade e atenta aos novos desafios da inovação e dos conhecimentos. E considera a qualificação dos recursos humanos, através da Universidade, um factor estratégico para o desenvolvimento de Cabo Verde. Murteira (2004a) é de opinião que a Universidade de Cabo Verde deve ser um projecto inacabado e partilhado pelos seus diferentes actores e, sobretudo, em interacção com iniciativas empresariais, regionais e locais.

Entre muitos dos seus objectivos, a Universidade de Cabo Verde propõe orientar-se para a prestação de serviços de ensino internacional, como o fazem alguns pequenos Estados insulares, nomeadamente Granada, onde a Universidade de S. Jorge acolhia estudantes de mais de três dezenas de nacionalidades diferentes para se formarem em medicina (cf. Poirine, 1995: 108; Dommen e Labalé, 1988: 255), e uma grande aposta nas novas tecnologias de informação e comunicação, tal como previsto no Plano Nacional de Desenvolvimento de 2002-2005 e no Programa do Governo de 2006-2011.

A liberalização da economia e a tendência para a consolidação do processo democrático facilitaram a criação de muitas escolas superiores privadas, mas elas continuam sendo de difícil acesso para os mais pobres que não conseguem obter recursos para financiar os estudos superiores. De acordo com os discursos oficiais locais, um dos objectivos da Universidade de Cabo Verde é precisamente o de contribuir para ajudar os potenciais estudantes jovens mais pobres através de atribuição de bolsas de estudo aos mais carenciados para prosseguirem os estudos no país ou no estrangeiro.

Tanto ISCEE como as outras instituições de ensino superior públicas ou privadas em Cabo Verde foram criadas com base em modelos de sistema de ensino superior português e têm sido apoiadas por instituições de ensino superior portuguesas, nomeadamente a Escola Superior de Comunicação de Lisboa, o Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa, o Instituto Politécnico de Lisboa e o Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa, que colaboram com o ISCEE, enquanto CFA/INIDA recebe apoios do Instituto Superior de Agronomia (ISA/UTL), além de ajudas de outras entidades públicas e privadas portuguesas. Situação mais ou menos semelhante ocorre em S. Tomé e Príncipe.

Hernandez (2000) constatou que as instituições de ensino superior em África foram concebidas e estruturadas à imagem dos modelos de ensino das antigas potências coloniais e afirmou que isso contribui para perpetuar as influências de ensino dessas potências europeias em África. O mesmo autor considera que é essencial que os países africanos abandonem um tal sistema de ensino transplantado do Ocidente e optem pela introdução de um sistema de ensino tipicamente africano, de maneira a levar em consideração a lógica de funcionamento

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

das sociedades africanas, a cultura dos empresários africanos, o contexto cultural local e o tipo de economia local ou comunitária onde as actividades agrícolas e do sector informal têm uma grande preponderância sobre o sector “moderno”. Neste sentido, o sistema de ensino em Cabo Verde e em S. Tomé e Príncipe deve estar orientado para atender às necessidades das sociedades africanas do que formar quadros para o exterior.

3.3.2. Integração de quadros e tradição académica

Uma questão que se colocou logo à partida, relacionada com o crescente número de graduados cabo-verdianos, era a de saber como é que se integraram no mercado de trabalho local, mormente os Doutores, Mestres e Licenciados formados no estrangeiro. Dos inquiridos em 2009, a maioria afirmou que estava contente com a actividade que realiza e que só aceitava deixar o actual emprego em troca de um outro, numa organização internacional, que fosse estável, e bem remunerado. Contudo, os dados de fontes estatísticas internacionais mostram que a fuga de cérebros em Cabo Verde representou 56,8% em 1990, 67,5% em 2000 e 77% entre 1997 e 2003 (cf. Organização Internacional das Migrações). A mesma fonte afirma no seu estudo publicado em PANAPRESS, em 7 de Setembro de 2010, que Cabo Verde lidera o grupo dos países africanos em fuga de cérebros, cuja tendência tende a aumentar ano após ano. Tolentino (2007: 257), baseando-se em dados da UNESCO de 2003, também se refere à elevada taxa de fuga de quadros cabo-verdianos.

Tomando em consideração esta questão, e o crescente número de instituições do ensino superior em Cabo Verde, questionámos os responsáveis das estruturas académicas locais sobre qual a estratégia a adoptar caso se venha a colocar no futuro um excedente de quadros superiores. Os inquiridos afirmaram que o país não pode produzir quadros apenas para as necessidades locais, mas também para a exportação. Mas, neste caso, não estará Cabo Verde a investir nos seus quadros para beneficiar outros países, nomeadamente os EUA e a Europa? Terá Cabo Verde capacidade para suportar um tal investimento de forma sustentada no longo prazo? Perguntas cujas respostas não podemos dar, mas a via de integração regional, ou outra forma de cooperação, em que cada país se especializasse em áreas científicas em que têm maior dotação relativa parece-nos uma perspectiva mais segura que tanto Cabo Verde como S. Tomé e Príncipe deveriam explorar.

Uma outra questão tinha a ver com a tradição em relação à formação académica. A grande maioria dos actuais Doutores, Mestres e Licenciados inquiridos em 2009, tanto na Praia como

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

em S. Tomé (20 casos em cada uma das capitais), afirmou que os seus ascendentes (pais e/ou avós) não têm uma formação universitária (90% em Cabo Verde e 85% em STP). Isso significa que não há, pelo menos, até hoje, uma tradição das famílias (avós, pais, filhos) em matéria académica. Mas a grande maioria deles afirmou que os seus filhos são formados ou estão em fase de formação de um curso superior. Isso mostra que é muito provável que a questão da tradição académica na família acabará por acontecer nas próximas gerações, sobretudo com a expansão e consolidação do ensino superior nos dois arquipélagos.

3.3.3. O sistema de ensino em S. Tomé e Príncipe

Durante a presença portuguesa, a administração colonial ignorou a educação dos são-tomenses para a vida económica e social (Hodges e Newitt, 1988: 80; Oliveira, 1993: 173, citados em Espírito Santo, 2009: 171-72). Só após a independência, as novas autoridades se preocuparam com a erradicação do analfabetismo e formação de quadros, mas nem sempre de forma consistente e sustentada.

Embora S. Tomé e Príncipe tivesse assumido o compromisso de orientar o ensino com base nos princípios estabelecidos na Conferência Mundial de Educação para todos, que teve lugar na Tailândia, em 1990, e na Cimeira do Milénio, realizada em Setembro de 2000, ao contrário de Cabo Verde, não foi capaz de fazer progressos neste domínio.

Em 1991, a estrutura de ensino era ainda a definida pelo Decreto-Lei n° 53/88, e apresentava-se estruturada da seguinte forma:

- Educação geral (ensino pré-escolar, primário, secundário básico, pré-universitário e ensino especial e vocacional);
- Formação e capacitação de quadros docentes;
- Educação técnico-profissional;
- Educação de adultos

Somente com o Decreto-Lei n° 2/2003, que criou a nova Lei de Bases do Sistema Educativo, o ensino superior passou, então, finalmente, a constar como uma peça do ensino em S. Tomé e Príncipe.

A nova Lei previa a extensão da escolaridade obrigatória de 4 para 6 anos, estruturada em dois ciclos: o primeiro, compreendia 1ª a 4ª classe, e o segundo, 5ª e 6ª classe. O ensino secundário passou, também, a ser estruturado em dois ciclos: o primeiro é formado pela 7ª, 8ª e 9ª classe, enquanto o segundo inclui 10ª a 12ª classe. O ensino superior é composto pelo

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

ensino universitário e politécnico. A investigação e a educação extra-escolar passaram a constar, igualmente, na nova Lei de Bases.

A educação pré-escolar já existia no regime colonial na maioria das grandes plantações agrícolas. Ela foi introduzida em meados do século XX pelos roceiros, não só para reter as crianças enquanto as mães cuidavam das tarefas da lavoura mas também proporcionar-lhes melhores condições de vida para serem futuros trabalhadores dessas plantações. Este nível de ensino sofreu um duro golpe na sequência das nacionalizações das roças que conduziram ao elevado estado de degradação e de abandono das suas infra-estruturas económicas e sociais.

Há até hoje poucos infantários para um crescente número de população infantil (cf. dados do INE). Por outro lado, as instalações existentes são de má qualidade, os quadros técnicos insuficientes e de qualificação duvidosa. Na década de noventa, havia escassez ou falta de refeições e isso contribuiu para o elevado nível de abandono pré-escolar, com maior incidência nas crianças do meio rural. O baixo salário e más condições de trabalho oferecidos aos profissionais contribuíram para agravar o problema, que, só pontualmente, foi aliviado mediante a intervenção da UNICEF e de outras organizações internacionais, a partir da segunda metade dos anos 90. Essas dificuldades se mantêm até ao presente. Cardona (2010) elaborou um estudo exaustivo sobre a educação pré-escolar em S. Tomé e Príncipe e identificou bloqueios a vários níveis, entre os quais institucional, recursos humanos, materiais, equipamento de transporte, legal, cobertura de rede pré-escolar, gestão e organização e coordenação. Esses constrangimentos influenciam uma má orientação do ensino pré-escolar e contribuem para aumentar o insucesso escolar nos níveis de ensino seguintes e desigualdade de oportunidade entre crianças em prejuízo das crianças do meio rural. Este facto exige uma maior atenção das autoridades responsáveis do país, na medida em que não é possível conceber desenvolvimento sem educação e esta começa com a educação pré-escolar.

O ensino básico continuou até hoje (2009/2010) a funcionar conforme o modelo pós-independência, com apenas 4 classes, apesar da alteração prevista na Lei 2/2003. Em 2006/2007, o ensino da 5^a a 8^a classe só funcionava nos estabelecimentos escolares das capitais dos distritos. Até 1999, a 9^a classe era leccionada apenas no Liceu Nacional, quando passou, também, a ser ministrada no Instituto Diocesano de Formação (IDF²⁵) e em Santo

²⁵ O IDF foi criado em 1989 e adoptou o modelo português para o ensino secundário. É conhecido no meio local como escola portuguesa e é frequentada pelos filhos da elite social local, principalmente os da elite política, ficando de fora as crianças cujos pais são pobres. O IDF é uma instituição de ensino privado com ligação estreita

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

António (ilha do Príncipe). Em 2003/2004, foi introduzida em Guadalupe, e em Batepá, no ano lectivo seguinte. No ano lectivo de 2008/2009, a 9ª classe era leccionada em 4 estabelecimentos de ensino público, onde, geralmente, também, se leccionavam outros níveis de ensino secundário.

A 10ª, 11ª e 12ª classe são leccionadas numa única escola do Estado (Liceu Nacional), e somente no ano lectivo de 2007/2008 foi introduzido o ensino da 12ª classe, apesar de ter sido previsto no Decreto-Lei nº 53/88.

De acordo com o PNUD local (1998: 27), na década de noventa, cerca de 50% dos professores do ensino primário (1ª a 4ª classe) e uma percentagem superior a 80% dos docentes do ensino secundário não tinham uma formação técnica específica. Em 1998, havia 609 professores primários, dos quais 372 (61%) não eram qualificados (INE, 1999). Esta situação não se alteraria, significativamente, nos anos seguintes (cf. dados do INE, 2006).

O nível de qualificação dos docentes é relativamente melhor na capital de S. Tomé mas diminui drasticamente quando se afasta da capital tornando-se precário ou muito precário nos lugares longínquos onde também se questiona a atitude laboral desses profissionais devido à ausência ou dificuldades do seu controlo.

Por outro lado, os baixos salários originam saídas e entradas de novos docentes em todos os anos, sendo que os novos são geralmente inexperientes e sem uma adequada qualificação. Este facto é ainda agravado por aqueles que se reformam. É justamente no 1º ciclo do ensino básico onde esta situação é mais sentida, influenciada pelo baixo salário pago aos professores, e pela maior dispersão das escolas, o que acarreta um custo de transporte mais elevado para os docentes colocados em zonas periféricas, longe das suas casas.

Em 1991/92, havia 68 escolas do ensino primário para 21.551 alunos e 74 em 2006/2007 para 22.800 alunos. Nesse período, a taxa de crescimento média anual da população foi cerca de 2%. Os dados dos Censos de 1991 e 2001 e de fontes oficiais locais mostram que, durante a década de noventa, mais de 10% das crianças não se inscreveram no ensino primário e uma percentagem superior a 40% não concluíram a 4ª classe até 2001 (ver Espírito Santo, 2008: 109-112).

Em 1991/92, havia 10 escolas para 9.312 alunos da 5ª a 8ª classe, e 12 em 2006/2007 para 16.115 alunos da 5ª a 9ª classe.

à igreja católica e lecciona 5ª a 12ª classe. No ano lectivo de 2003/04, havia apenas um total de 270 alunos matriculados, pelo que o seu peso no conjunto do sistema de ensino são-tomense é irrisório.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Em 1991/92, havia uma única escola pública onde se leccionava 9^a a 11^a classe para um total de 1118 alunos. No ano lectivo de 2006/2007, a mesma escola acolheu 1382 alunos da 10^a e 11^a classes. Esses dados mostram uma fraca apetência pelo ensino em S. Tomé e Príncipe. Cerca de 30% das crianças que frequentaram o ensino primário em 2006/2007 não prosseguiram os estudos pós-primários, e destas, apenas 8,6% se inscreveram no ensino pré-universitário (2^o ciclo do ensino secundário).

Um outro factor que contribuiu para a fraca apetência do ensino é a superlotação das salas de aulas no ensino primário e secundário. Existem poucas salas para um número crescente de crianças e muitas escolas funcionam em regime de 3 turnos diários (apenas 3 horas de ensino por dia). No ano lectivo de 2008/2009, muitas crianças do ensino secundário básico assistiam aulas de pé devido à insuficiência de carteiras (é, por exemplo, o caso da escola da Trindade). Este facto prejudica a qualidade do ensino e favorece o abandono escolar.

Os dados oficiais locais (INE e Ministério da Educação, Juventude e Cultura) mostram que o número de abandono escolar é grande e começa a partir do ensino básico. Em 1991/92, o número dos escolarizados com o ensino primário era de 15.180 efectivos mas baixou para 14.269 em 1999/2000. A taxa líquida²⁶ de escolaridade primária que era de 96,3% em 1990/91, baixou para somente 68,3% em 2000/2001, o que traduz um agravamento de insucesso escolar.

Do mesmo modo, a taxa bruta²⁷ de escolaridade secundária básica continuou em ciclo regressivo. Em 1994/95, registou uma taxa de 74% e abaixo de 40% entre 2000 e 2002. As estatísticas do PNUD (2010) mostram que a taxa líquida de escolarização secundária situou apenas em 38,1% entre 2001 e 2009. De acordo com Pinto (2005), mais de 30% das crianças abandonam a escola antes de completarem a 6^a classe. Entre 2005 e 2008, 26,1% das crianças do ensino primário desistiram de frequentar escola (PNUD, 2010).

A precariedade do sistema de ensino em S. Tomé e Príncipe contrasta com uma clara melhoria em Cabo Verde em todo o período pós-independência. De acordo com Tolentino (2007: 249), 70,5% das crianças com idade dos três aos cinco anos de idade frequentavam o ensino pré-escolar em 2003. O ensino básico de seis anos (população dos 6 aos 11 anos de idade) tinha chegado a todas as crianças em finais dos anos noventa, e em 2003, registava

²⁶ Taxa líquida de escolaridade corresponde à percentagem de alunos matriculados num nível de ensino com idade apropriada (teórica) para esse nível de ensino (PNUD, 2003).

²⁷ Taxa bruta de escolaridade representa, para cada nível de ensino, a relação entre o total dos matriculados, sem atender à idade dos efectivos, e grupo etário desse nível de ensino (PNUD, 2003).

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

uma cobertura de 96%, com uma taxa de insucesso de 12%. Enquanto o ensino secundário (12 aos 17 anos) expandiu-se exponencialmente nos anos mais recentes.

Os dados do Ministério da Educação e Valorização dos Recursos Humanos (2003) e do Ministério das Finanças e Plano/Ministério da Educação (2000) de Cabo Verde, mostram que o crescimento da população estudantil foi acompanhado de perto com um número sempre crescente de novas escolas e salas. Assim, em 1990/91, havia 370 escolas do ensino básico (1.155 salas) para 68.823 alunos e 420 escolas (1.803 salas) para 89.809 alunos em 2001/2002. No ensino secundário, havia 8 escolas (170 salas) em 1993/94 para 13.208 alunos e 33 escolas (815 salas) em 2001/2002 para 48.055 alunos.

Por outro lado, a taxa líquida de escolaridade do ensino básico teve um comportamento sempre ascendente ao longo da década de 90: 72,6% em 1990/91, 97% em 1998/99 e 96% em 2000/2001.

A crise do sistema educativo em S. Tomé e Príncipe estendeu-se, também, a outros níveis de ensino, nomeadamente na educação técnico-profissional, no ensino médio (enfermagem e formação dos professores do ensino básico) e na educação de adultos. A dependência destes níveis de ensino da ajuda externa é enorme e quando cessam os projectos que os sustentam regista-se, geralmente, uma descontinuidade do processo de aprendizagem. Uma consequência disso é a má qualidade dos técnicos que depois de adquirida a formação não revelam capacidade para executar as tarefas com qualidade.

A situação não é melhor no ensino superior. De acordo com o art.º 13º da Lei nº 2/2003, que criou a nova Lei de Bases do Sistema Educativo, o ensino superior e investigação passaram a estar contemplados no sistema educativo que passou a prever a leccionação do ensino universitário com atribuição de graus académicos de bacharel, licenciado, mestre e doutor e do ensino politécnico (estatal) com a atribuição de graus de bacharel e licenciado. Esta Lei veio dar forma legal ao ensino superior que começou a funcionar desde o ano lectivo de 1997/98, com a institucionalização do Instituto Superior Politécnico (ISP), criado por Decreto-Lei nº 88/96.

Para além do ISP, existem duas universidades privadas. Uma é o Instituto Universitário de Contabilidade, Administração e Informática (IUCAI), iniciou a leccionação no ano lectivo de 1997/98. Forma quadros intermédios em administração e licenciaturas em diversas áreas científicas. A outra é a Universidade Lusíada de S. Tomé e Príncipe (ULSTP), que começou a funcionar no ano lectivo de 2006/2007. Trata-se de uma extensão da Universidade Lusíada de Portugal, mas os responsáveis da ULSTP sustentam que ela adopta programas ajustados às

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

realidades de S. Tomé Príncipe. Contudo, os cursos que a ULSTP oferece já constavam dos currículos das outras instituições de ensino superior, parecidos com o modelo português.

Um pouco à semelhança da Escola do Aprendizado Agrícola e Pecuária Alves Roçada (EAAPAR), introduzida em Cabo Verde em 1953, também, em STP, foi criado na década de 50 do século XX um centro de investigação no sector agro-pecuário. O centro chamava-se Estação Agronómica de Pótó (EAP), situado em Pótó – Madalena, na ilha de S. Tomé, e tinha por objectivo desenvolver actividades de investigação científica no sector agro-pecuário para promover o desenvolvimento do sector primário da economia. Com a independência do arquipélago em 1975, os únicos que trabalhavam em investigação deixaram o território. Ficou, desde logo, um vazio que foi mal e tardiamente preenchido pelos locais devido à inexperiência, falta de conhecimentos adequados e ausência de estratégias para assegurar o seu funcionamento. Mais tarde, a EAP foi transformada em Centro de Investigação Agrária e Tecnológica (CIAT), e entre 1994 e 2002, beneficiou de uma importante ajuda francesa na reabilitação das estruturas físicas e equipamentos, para responder às necessidades do país.

Mas a forte dependência do CIAT às ajudas externas limita o seu desenvolvimento na medida em que quando terminam os projectos fica tudo praticamente paralisado. Informações recolhidas no local mostram que as autoridades políticas revelam enormes dificuldades para dar continuidade às actividades do Centro assim que terminarem os projectos financiados com ajudas externas, ficando os técnicos sem condições para darem continuidade aos progressos já alcançados. Recorde-se que o INIDA/CFA surgiu da EAAPAR, que é uma obra deixada por portugueses, em S. Jorge dos Órgãos, na ilha de Santiago, e lecciona cursos de formação profissional e superior desde o início dos anos noventa, enquanto o CIAT, que surge da EAP, deixada, igualmente, por portugueses, tem em S. Tomé, uma intervenção insignificante junto dos agricultores locais e vive, hoje, momentos de incerteza quanto ao futuro. Também o Instituto de Inovação Educativa, criado em 2000, sob a tutela do Ministério da Educação e Cultura, com o objectivo de desenvolver actividades de investigação e inovação no sistema educativo, não realizou até hoje uma única acção concreta.

Em resumo, o sistema de ensino em S. Tomé e Príncipe, no seu conjunto, sofre de fragilidades e bloqueios a vários níveis: a nível de pessoal docente, de currículos, de material didáctico e de apoio, de estruturas físicas e de serviço social. A situação é agravada pelas enormes dificuldades do governo que não consegue cumprir o objectivo fixado no Programa de Opções Estratégicas até ao ano de 2005, que fixou em 5% do PIB o financiamento da educação pelo Estado (cf. Ministério da Cooperação, 2000a: 65). Entre 2001 e 2003, o Estado

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

apenas gastou o equivalente a 0,9% do PIB e entre 2004 e 2006, ficou em 0,8% do PIB (INESTP). Em Cabo Verde, o gasto total com a educação em 2008 representou 6,4% do PIB, o equivalente a 16,7% das despesas do Estado (cf. UIS, em www.uis.unesco.org). Se a educação é relativamente menos relevante na vida económica e social em S. Tomé e Príncipe do que em Cabo Verde, como se confirmará quanto ao nível de escolaridade dos empresários informais nos dois países, no próximo capítulo, interessa questionar o papel da emigração no seu desenvolvimento.

3.3.4. Emigração e desenvolvimento

Que importância tem para as pequenas economias insulares os fluxos de remessa de emigrante? Haverá alguma ligação entre emigração, empresariado e desenvolvimento para países como Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe?

Muitos autores sustentam que os pequenos Estados insulares não devem basear o modelo do seu desenvolvimento em remessas de emigrante. Rogério Roque Amaro (1986) chamou atenção para o perigo que representa a emigração para o futuro de Cabo Verde, na medida em que é geradora de escassez de recursos humanos que são essenciais para a realização de projectos de desenvolvimento.

Os pequenos territórios insulares que fundamentam o seu desenvolvimento com base na emigração adoptam o chamado modelo MIRAB, que mais tarde passou a chamar-se MIRAGE. O modelo ARAB é aplicável nas ilhas e Estados em que a emigração é praticamente inexistente e as receitas externas recebidas são essencialmente rendas militares, como acontece nos chamados DOM-TOM – Départements d’Outre Mer e Territoires d’Outre Mer. Estes modelos geram e reforçam a dependência dos pequenos territórios insulares à potência tutelar ou dominante da qual esperam receber uma renda vitalícia. Consequentemente, quando estes modelos são aplicados às ilhas-Estado independentes podem gerar o mesmo fenómeno de dependência. O modelo MIRAB ou MIRAGE gera dependência em relação aos fluxos de remessas de emigrantes e de ajudas externas.

O risco é que aqueles modelos tendem a orientar a economia para o consumo e menos para a produção (Poirine 1995) remetendo-a para um processo de dependência económica permanente. Por consequência, esses modelos desfavorecem o sector exportador tradicional bem como as produções destinadas para o mercado interno, que passam a estar afectadas pela baixa dos preços relativos de bens de importação concorrentes, provocada pela sobrevalorização da moeda local.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

O modelo MIRAB (ou MIRAGE) é um modelo autocentrado, fechado, não orientado para a produção de bens e serviços de exportação e, neste caso, não é adequado para promover o desenvolvimento de países insulares como STP e Cabo Verde. É esta argumentação que está na base das recomendações feitas aos pequenos territórios insulares para não orientarem a sua economia com base na emigração. Isso não faz sentido para as pequenas economias insulares do contexto africano cuja lógica de funcionamento não se enquadra nos modelos convencionais.

Para países como Cabo Verde, é importante saber como utilizar melhor as receitas de emigrantes para promover o seu desenvolvimento e inserir-se na actual economia mundial.

Por exemplo, Cabo Verde, ao contrário de STP, foi desde muito cedo um território de emigrantes cujas remessas e ajudas externas têm sido vitais para financiar o seu desenvolvimento. Por conseguinte, se para STP as remessas de emigrantes não têm significado, constituem um factor de desenvolvimento para Cabo Verde. Elas representaram 15,2% do PIB em 1991, 14,7% do PIB em 1996 (cf. Banco de Cabo Verde) e 9,7% do PIB em 2008 (cf. PNUD, 2010: 213). Em STP, elas representaram somente cerca de 1,1% do PIB em 2008 (PNUD, 2010). Por outro lado, em 1990, a APD representou 31,1% do PIB em Cabo Verde e 94% em STP (PNUD, 2000). Em 2008, situou em 12,8% do PIB em Cabo Verde e 26,3% do PIB em STP (cf. PNUD, 2010).

Esses dados mostram que Cabo Verde tem uma forte emigração donde provêm importantes fluxos de remessa de emigrantes e, por isso, não pode desprezar a dimensão emigração nas suas estratégias de desenvolvimento, na medida em que os fluxos de remessa de emigrantes são vitais para o equilíbrio financeiro do país. Neste caso, a estratégia a seguir pelas autoridades cabo-verdianas deve consistir numa acção diplomática activa junto dos principais países de destino dos emigrantes (Europa representou 62% dos fluxos em 2007 e América do Norte 25,5%, cf. PNUD 2009) no sentido de negociar acordos de cooperação visando a entrada legal de uma certa percentagem dos seus cidadãos nos respectivos países, até ao nível em que as saídas não provoquem escassez de recursos humanos para realizar os objectivos de desenvolvimento sustentável. Esse plano deve ser concebido em articulação com o ensino e formação profissional. Isto quer dizer que o aumento de investimento na educação é essencial de maneira a dotar uma percentagem significativa dos potenciais emigrantes com um nível razoável de conhecimentos técnicos e científicos. Emigrantes com um maior nível de educação e prévio conhecimento da língua estrangeira do país de fixação constitui um valor acrescentado tanto para o próprio emigrante, que mais facilmente se integra na sociedade de

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

acolhimento, como para o país de destino, e para Cabo Verde, porque um nível mais elevado de educação permite a obtenção de um rendimento maior no país de fixação e, conseqüentemente, poderá originar uma maior fatia para a remessa de emigrante em benefício de Cabo Verde. Esta ideia parece ir de encontro ao pensamento de responsáveis das escolas superiores em Cabo Verde que admitem a hipótese de exportar quadros formados no arquipélago quando o mercado interno atingir o nível de saturação.

Com uma população em crescimento (cerca de 2% ao ano), a manutenção de uma certa taxa de emigração para países mais ricos do mundo pode constituir, também, uma forma para reduzir a pobreza em Cabo Verde tendo em consideração os efeitos positivos da emigração (PNUD 2009: 71-92). Estudos recentes mostram que o agregado familiar daqueles que emigram vêm a sua situação melhorada em termos de rendimento, consumo, educação e saúde (PNUD 2009: 71-75). Mas não é líquido o seu efeito na redução da pobreza no país porque, de um modo geral, os que emigram não são os mais pobres da sua comunidade de origem (PNUD 2009: 71-72). Contudo, os fluxos de remessa dos que emigram constituem um recurso que, se bem aplicado, pode contribuir para a redução da pobreza, ainda que indirectamente, na medida em que há estudos que mostram que um país no seu todo pode sair beneficiado com a emigração (PNUD 2009).

Existem muitos outros benefícios com a emigração. Estudos recentes mostram que as pessoas intimamente ligadas com as redes de migrantes internacionais são mais participativas em assuntos da sua comunidade, são mais abertas aos princípios democráticos e são também muito mais críticas quanto ao desempenho democrático dos seus países de origem.

De acordo com especialistas, a emigração exerce efeitos muito significativos no empreendedorismo, nas normas da comunidade e nas transformações políticas, cujos efeitos reflectem-se frequentemente nas gerações seguintes. Um número crescente de descendentes de imigrantes exerce hoje cargos importantes nos países de acolhimento. São exemplo disso, os Presidentes Obama dos EUA e Sarkozy da França. O primeiro é descendente de cruzamento entre africano (queniano) e americana de raça branca e o segundo de húngaros e judeus.

Quanto à emigração de quadros, os estudos revelaram que tanto os indivíduos qualificados como todos os outros deslocam-se devido à falta de oportunidades nos seus países e/ou vão em busca de melhores oportunidades noutros lugares, e referem que os fluxos de competências não parecem ser tão prejudiciais para os países de origem como geralmente se afirma. Dizem os estudos que as pessoas com qualificações fixadas no estrangeiro trazem

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

frequentemente muitos benefícios importantes para os seus países de origem, por via das remessas e do desenvolvimento de redes sociais (PNUD, 2009: 77). Os estudos recentes mostram que há uma correlação positiva entre a taxa de investimento directo estrangeiro (IDE) e o número dos graduados desse país a residir no país de origem do investimento. Ou seja, quanto mais emigrantes formados um país em desenvolvimento tiver num dado país de acolhimento, mais elevado será o volume de investimento directo estrangeiro desse país no país de origem dos emigrantes. Outros estudos revelam que quanto mais emigrantes altamente qualificados de um país em desenvolvimento fixar num outro, mais intensas tenderão a ser as trocas comerciais entre esses países. Um outro estudo mostra que cerca de metade dos emigrantes qualificados regressa aos seus países de origem depois de cinco anos no estrangeiro (PNUD, 2009: 77), dando contributo ao seu país com base em ideias, conhecimentos e projectos de desenvolvimento adquiridos nos países onde se fixou.

Estes estudos parecem mostrar que não há que temer a emigração pelo que as autoridades cabo-verdianas não devem travar os que queiram sair mas sim negociar com terceiros países essa saída. Ademais, a emigração exerce efeitos positivos na governação, investimento, tecnologia, conhecimento, comércio informal, etc., pelo que não deve ser travada sobretudo no caso específico de Cabo Verde. Por outro lado, contribui para a inserção do país na economia mundial, através de maiores volumes de comércio e de IDE por via de uma maior presença de emigrantes graduados. Mais, melhora a qualidade do empresariado local porque os que saem comunicam com os que ficam através do envio de mercadorias novas que são vendidas no mercado informal urbano, e Cabo Verde tem beneficiado disso como veremos no capítulo 4 deste trabalho.

Ao contrário de S. Tomé e Príncipe, a emigração constitui um recurso importante para Cabo Verde porque através dela obtém remessas de emigrantes com muito significado. Mas importa dizer que a ajuda da diáspora cabo-verdiana tem muito a ver com a sua ligação à terra natal e ao afecto às pessoas que nela ficaram. Esse laço que une os cabo-verdianos emigrados a Cabo Verde deriva do ambiente em que se estruturaram os seus valores culturais de que a instrução constitui uma das suas dimensões. Por outro lado, o modo como as autoridades cabo-verdianas têm conduzido o processo de desenvolvimento do país, virado para a promoção e valorização do povo cabo-verdiano, com a inclusão e valorização da diáspora, aumenta a sua confiança e apoio sobretudo com base nas remessas que enviam para o país. No sentido oposto está a diáspora são-tomense que, embora recente e mais reduzida, parece completamente desligada do país porque os governantes são-tomenses não têm sabido

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

explorar o contributo que representa para S. Tomé e Príncipe vindo nela uma constante ameaça ao regime político instituído. Tudo isto influenciou opções diferentes em termos de estratégias de desenvolvimento, como se verá nos pontos seguintes.

3.4. Opções estratégicas em termos de desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

3.4.1. O período pós-independência

Com a independência em Julho de 1975, tanto Cabo Verde como STP estavam numa situação de extrema pobreza, mas seguiram caminhos diferentes em termos de projectos de desenvolvimento. S. Tomé e Príncipe adoptou o modelo económico transplantado da então República Democrática alemã, de direcção centralizada e planificada. Embora, na época, o modelo socialista fosse dominante em todo o continente africano não teve em Cabo Verde nenhuma influência em termos de desenvolvimento e transformação sociocultural.

Importa aqui esclarecer que, na época, Cabo Verde e Guiné-Bissau eram representados politicamente pelo PAIGC (Partido Africano para a Independência da Guiné e Cabo Verde), antes da cisão em 1980. Este partido (PAIGC), cuja sede se estabeleceu em Bissau, bem como o MLSTP (Movimento de Libertação de S. Tomé e Príncipe), eram defensores da ideologia socialista, mesmo antes da independência. Este facto poderá levar a crer que Cabo Verde introduziu o socialismo logo após a sua independência. Na verdade, algumas iniciativas e acções de socialismo tiveram lugar naquele período mas sem qualquer significado. De resto, os cabo-verdianos cedo se aperceberam que o socialismo não os levaria ao desenvolvimento.

Com a separação entre a Guiné-Bissau e Cabo Verde, na sequência do Golpe de Estado conduzido por Nino Vieira em Novembro de 1980, que afastou Luís Cabral da Presidência da República, Cabo Verde passou a adoptar a sigla PAICV (Partido Africano para a Independência de Cabo Verde) e orientou-se por um pragmatismo ideológico distanciado do socialismo, tal como era entendido na época. Em boa verdade, pode mesmo dizer-se que os cabo-verdianos precisaram do socialismo para conquistar a independência do território mas não para promover o desenvolvimento sustentado de Cabo Verde. Em S. Tomé e Príncipe, o modelo socialista foi adoptado com bastante dureza.

Embora reconhecendo a importância do modelo de planificação centralizada na realização de actividades que melhorem o bem-estar das pessoas, Cabo Verde procurou, desde sempre, adoptar uma linha de orientação mais ajustada às necessidades do país para resolver os

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

problemas colocados, sobretudo a escassez de recursos económicos e a satisfação das necessidades mais elementares. Também a formação dos recursos humanos tinha sido já apontada como uma das principais prioridades essenciais ao desenvolvimento do arquipélago (Secretaria de Estado de Cooperação e Planeamento, 1982: 15).

Com um plano de realização de acções bem definido e um regime político flexível foi menos difícil obter ajuda externa para a sua implementação. Meios financeiros e técnicos foram, então, disponibilizados os quais foram utilizados de forma eficiente pelas autoridades cabo-verdianas. As ajudas da diáspora foram também importantes.

Assim, ainda na década de 80, foram iniciadas algumas reformas relevantes, como consta do I Plano Nacional de Desenvolvimento²⁸:

- Reforma administrativa apoiada numa suficiente qualificação dos quadros para realizar uma gestão da administração pública mais correcta;

- Reforma do sistema do ensino para que todos os jovens pudessem ter acesso à educação de forma gratuita;

- Reforma agrária para melhorar as condições de vida da população do meio rural. Esta reforma acabou por não se realizar porque em termos ideológicos implicava a nacionalização das terras, não defendida pelo regime mono partidário cabo-verdiano. Esta posição contraria um dos pressupostos básicos do modelo que suporta os regimes de tendência marxista-leninista, aceite e praticado até ao limite pelo regime do partido único são-tomense.

O II Plano Nacional de Desenvolvimento aprofundou as políticas anteriores, com particular incidência na educação e formação dos quadros e uma melhor gestão da administração pública.

A partir da segunda metade da década de 80, a generalidade dos países africanos é pressionada a abandonar o modelo de economia socialista pela adopção do paradigma de economia de mercado. A mudança foi recomendada pelo Banco Mundial e FMI cuja filosofia de funcionamento fundamenta-se na ortodoxia neoclássica que tem subjacente o paradigma das boas práticas. Este paradigma é recomendado aos países pobres carentes de ajuda externa

²⁸ Plano Nacional de Desenvolvimento é um documento de referência onde constam as grandes linhas orientadoras das opções do governo em matéria de objectivos, políticas e iniciativas para promover o desenvolvimento sustentável do país e reflecte o pensamento e a vontade das autoridades cabo-verdianas quanto ao progresso de Cabo Verde e dos cabo-verdianos.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

ao desenvolvimento, que é disponibilizada através da intervenção conjunta do BM e FMI e outros doadores externos.

A partir de então, tanto Cabo Verde como S. Tomé e Príncipe passaram a estar sujeitos à uma política de flexibilização da economia no sentido de sua abertura à economia de mercado e à aceitação da iniciativa privada. Na prática, esta preocupação orientou-se mais para S. Tomé e Príncipe do que para Cabo Verde cuja economia já estava em processo de abertura.

Por essa altura, persistia, em relação a S. Tomé e Príncipe, uma contradição entre o regime político governativo de partido único de tendência marxista-leninista, que é contrário ao liberalismo económico, e o modelo de “economia de mercado”. Este conflito só foi ultrapassado no início dos anos noventa, com a introdução do multipartidarismo.

3.4.2. O período multipartidário

Na sequência do III congresso do PAICV, em 1988, o partido único decidiu pela via do pluralismo político e liberalização económica. Este facto levou ao surgimento de outros partidos políticos.

Em S. Tomé e Príncipe, a ideia do multipartidarismo não surgiu do interior do MLSTP mas, sim, de um conjunto de factores internos e externos que o pressionaram no sentido da mudança (cf. Espírito Santo, 2008: 86).

As eleições legislativas de 1991 marcaram o início do pluralismo político nos dois países. Em Cabo Verde, foi o Movimento para a Democracia (MpD) que saiu vitorioso com a maioria absoluta, ficando o PAICV em segundo lugar, remetido na oposição.

Outras mudanças de ordem política importantes tiveram lugar, nomeadamente a institucionalização de uma nova Constituição que entrou em vigor em 1992. À luz desta nova instituição, foi adoptado um paradigma de governação de tendência ocidental em que as autarquias locais desempenham um importante papel no desenvolvimento das infra-estruturas sociais e económicas visando a promoção do desenvolvimento sustentado do país, com base no paradigma do desenvolvimento local. As Câmaras Municipais do Mindelo (ilha de S. Vicente) e da Praia (ilha de Santiago) constituem exemplos recentes de realizações bem conseguidas.

Os Planos Nacionais de Desenvolvimento, no quadro do novo regime político – governativo, fixaram as grandes opções de desenvolvimento económico e social. Nestes, foi dada particular atenção à evolução da situação da economia e política mundiais, as novas regras do comércio internacional introduzidas pela OMC, bem como o fenómeno da globalização económica dos

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

nossos tempos. Esta preocupação das autoridades cabo-verdianas mostra bem o interesse sentido desde muito cedo pela abertura e inserção mundial da sua economia. João Estêvão (1999), um dos economistas cabo-verdianos, defende uma maior abertura desde que acompanhada com uma política de melhor Estado. Poirine (1995) sustenta que os pequenos Estados insulares (PEI) devem abrir-se cada vez mais ao exterior como condição para o seu desenvolvimento, na medida em que são países dependentes de fluxos externos. A generalidade dos especialistas dos PEI tem opinião semelhante.

Um factor que muito contribuiu para o progresso de Cabo Verde em matéria de desenvolvimento foi a sua solidez política. Ao contrário de S. Tomé e Príncipe, cujo regime político se pautou por uma permanente situação de grande instabilidade política com frequentes queda de governo, Cabo Verde manteve sempre uma linha de conduta política caracterizada pela estabilidade e reforço dos valores democráticos tendencialmente do tipo ocidental. Assim, desde a introdução do multipartidarismo, apenas dois partidos políticos governaram o país entre 1991 e 2011, sem interrupção ou queda de governo. O MpD governou entre 1991 e 2001 e protagonizou uma maior dinâmica na liberalização da economia, no quadro do paradigma das boas práticas de *Washington-Consensus*, concebido por John Williamson em 1989, e adoptado pelo BM e FMI.

Em resultado das eleições livres e justas de Janeiro 2001, o PAICV substituiu o MpD, que governou durante 10 anos. Aquela força política mantém-se no governo até à presente data, uma vez que voltou a ganhar as legislativas de Janeiro de 2006 e de Janeiro de 2011. No essencial, as suas linhas de orientação político-governativas seguiram o percurso do governo anterior, pautando-se pela continuidade, sem bloqueios, ruptura ou conflito com os planos adoptados pelo MpD. Foi uma governação de continuidade do processo anteriormente introduzido e a assumpção dos compromissos assumidos e em curso, mantendo o sistema de governação de Cabo Verde caracterizado por uma forte estabilidade política. E isto constitui um factor essencial à atracção de investimento estrangeiro directo que contribui para a inserção do país na nova economia mundial globalizada. Por outro lado, eleva a confiança dos cabo-verdianos emigrantes que, assim, puderam disponibilizar de forma consistente as ajudas ao país através das suas remessas.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

3.4.3. Iniciativas de desenvolvimento

3.4.3.1. Cabo Verde

Durante o regime do partido único (1975-1990), as autoridades de Cabo Verde preocuparam-se mais com a estruturação do sistema produtivo com base na implementação de estratégias viradas para o envolvimento das populações em actividades de desenvolvimento. Por isso, inclinaram-se mais para a estruturação do Sector Empresarial do Estado e para a democratização do ensino, sobretudo pela expansão do ensino básico pelas ilhas do arquipélago. A difusão deste nível de ensino era um imperativo que se colocou desde o início devido à elevada taxa de analfabetismo e a necessidade da criação das bases internas para uma futura formação de quadros no país para o sector produtivo, que viria a acontecer na década de 90, com a introdução de instituições de ensino superior, como foi referido anteriormente.

Não obstante o país ter sido representado politicamente por um partido ancorado em socialismo do tipo soviético até 1980, a economia de mercado, ao contrário do que ocorreu em S. Tomé e Príncipe, nunca foi posta em causa. Tinha-se, portanto, um regime político mono partidário e um modelo de economia tendencialmente de mercado.

O comércio interno continuou nas mãos do sector privado, as terras e o sector das pescas não foram objecto de nacionalizações. Foi reconhecida a importância das pequenas e médias empresas privadas do subsector manufactureiro bem como a iniciativa privada na criação de empresas mistas com a participação de investimento directo estrangeiro. O sector informal da economia passou a ser encarado como vital para o desenvolvimento do país, nomeadamente pelo seu lado criador de emprego, rendimento, garantia de sobrevivência de uma grande maioria da população, bem como a sua contribuição para fixar as pessoas na parte interior das ilhas (Ministério do Plano e Cooperação, 1986: 31).

Enquanto os “rabidantes” (praticantes do comércio informal em Cabo Verde) eram encarados como uma força determinante do desenvolvimento do país, e o comércio informal considerado como um dos objectivos do II Plano Nacional de Desenvolvimento, os “candongueiros” são-tomenses eram olhados pelo poder político local, que era contrário à iniciativa privada, com desconfiança, perseguidos e acusados de praticarem a sabotagem económica. Somente com a liberalização da economia, no início dos anos 90, encontraram espaço para livremente desenvolver a sua actividade. Isto marca uma diferença do ponto de vista da abordagem dos problemas económicos entre os dois países, e serve para explicar porque razão Cabo Verde avançou enquanto S. Tomé Príncipe continua ainda à procura de um rumo para promover o seu desenvolvimento. A este propósito, D’Iribarne (2000) lembra que

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

culturas políticas influenciam o funcionamento das instituições, e por isso podem favorecer ou retardar o processo de desenvolvimento.

Embora o regime cabo-verdiano mono partidário não tenha optado na prática pelo socialismo, era o Estado que exercia o papel do principal agente económico do país, tendo nacionalizado alguns sectores infra-estruturais essenciais (água, electricidade, comércio externo) e as principais firmas do subsector da indústria. Mas é pouco quando comparado com o caso são-tomense cujo Estado dominava todas as estruturas económicas do país.

Em Cabo Verde, já em meados da década de oitenta, o sector de turismo tinha sido considerado como uma prioridade e, posteriormente, um factor estratégico, para seu o desenvolvimento. Para a sua promoção, e também para o desenvolvimento de outras actividades importantes, o governo considerou, desde sempre, essencial, o papel da iniciativa privada (nacional e externa).

No sentido oposto, o regime são-tomense pós-independência opôs-se à implementação de turismo enquanto actividade geradora de rendimentos porque era contrário à economia de mercado. Argumentava-se que o turismo não era importante para o país na medida em que os que dele beneficiariam não eram os são-tomenses pelo que era desnecessário o seu desenvolvimento (Espírito Santo, 2009: 99-100). Só muito perto do fim do regime, alguma referência começou a ser feita ao turismo como uma actividade com interesse económico mas só na década de 90 as autoridades locais passaram a mencioná-la com maior frequência. Todavia, não tem, até hoje, a importância que os cabo-verdianos lhe atribuem.

Em Cabo Verde, foram introduzidos dois novos Planos Nacionais de Desenvolvimento (planos III e IV), entre 1991 e 2001.

Aqueles dois planos, que coincidiram com o período da governação do MpD, traduziram-se em importantes mudanças de estratégia a saber: liberalização da economia, atracção de investimento privado interno e externo para actividades e sectores geradores de riqueza, em particular, para a introdução de zonas francas e mercados *offshore*, a dinamização de actividades de turismo, transporte internacional, e outros serviços de exportação, pesca e indústria, bem como a construção de infra-estruturas de suporte para o desenvolvimento daquelas actividades.

A opção pela estratégia da extroversão foi considerada uma prioridade essencial para o desenvolvimento do país, pela orientação da economia para actividades do turismo, serviços *offshore*, pesca e indústria. Esta estratégia de abertura ao exterior representou uma mudança

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

radical em relação às políticas de desenvolvimento anteriores, e constituiu um passo em frente para a melhor inserção da economia de Cabo Verde na economia mundial.

De acordo com os Planos, a estratégia de extroversão foi concebida com a preocupação de valorizar o Homem cabo-verdiano, razão pela qual a sua orientação visava assegurar o equilíbrio entre o imperativo da competitividade, o combate ao desemprego e a segurança dos postos de trabalho e, conseqüentemente, a redução da pobreza (Ministério das Finanças e do Planeamento, 1992).

E, desde logo, a educação, que tinha sido eleita como uma das principais prioridades do antigo regime, assumiu na nova legislatura uma atenção muito especial. As autoridades cabo-verdianas apostaram muito seriamente e de forma decidida na melhoria qualitativa dos recursos humanos, principalmente dos jovens. Esta opção pela educação e formação de quadros exigiu importantes esforços do Estado no investimento gradual no sistema educativo em todo o arquipélago.

Para os governantes cabo-verdianos, a necessidade de investimento maciço na educação era um imperativo que se colocou logo após a independência porque o país estava confrontado com a escassez de quadros em todos os domínios para promover o seu desenvolvimento sustentado. Havia necessidade de técnicos de formação intermédia, superior e, também, de outros profissionais qualificados (artífices, empregados do sector de serviços, etc.) e impunha-se uma rápida formação desses profissionais para responder às necessidades do país.

Com a implementação do III Plano Nacional de Desenvolvimento, o Estado viu-se obrigado a afastar-se progressivamente do sector produtivo da economia cabendo-lhe, no entanto, o papel de fomentar a iniciativa privada e aumento da produtividade para estimular o desenvolvimento do país.

O III Plano considerava que os equilíbrios financeiros internos e externos deviam ser alcançados a longo prazo e conduziriam à estabilidade que era essencial à credibilidade do país para mais facilmente atrair o investimento directo estrangeiro. Por outro lado, o Plano assumia que a formação dum ambiente de confiança entre investidores locais e estrangeiros constituiria um meio pelo qual se poderia solucionar os problemas do desemprego e da pobreza.

E isto ligava-se com o imperativo do desenvolvimento harmonioso das diferentes ilhas que passava pelo investimento em infra-estruturas essenciais de maneira a reduzir a pobreza extrema das pessoas e travar o fluxo migratório em direcção à Praia e Mindelo que já estavam

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

a abarrotar de gente que exercia uma grande pressão sobre as suas poucas infra-estruturas sociais.

O Plano considerava essencial dar resposta a um conjunto de outros problemas de maneira a tornar o país mais competitivo a nível internacional, nomeadamente na escassez de recursos, na descontinuidade territorial e grau de heterogeneidade económica, social e cultural existente entre as ilhas, nos elevados encargos com água, electricidade, transportes e comunicações, na desproporção entre o custo de mão-de-obra e sua produtividade e qualificação, nas insuficientes infra-estruturas de comunicação. A preocupação estendeu-se também ao domínio da administração pública que era pouco funcional, com fraca capacidade de gestão e deficiente orientação de investimentos em actividades económicas.

Cabia ao Estado desenvolver iniciativas tendentes a reduzir ou mesmo eliminar os constrangimentos referidos para promover o desenvolvimento sustentado do arquipélago. Por exemplo, a construção de infra-estruturas de transporte adequadas encurtaria as distâncias entre as ilhas e os países da costa fronteira de África aproximando o mercado nacional unificado ao desses países e constituiria certamente um incentivo ao investimento directo estrangeiro no sector exportador dirigido particularmente para esta região.

A formação dos recursos humanos era também encarada como um factor de atracção de investimento directo estrangeiro, daí que a acção do Estado orientava-se para o investimento maciço na qualificação contínua dos recursos humanos e na criação e fixação de capacidade e sua gestão. Por outro lado, a formação de quadros era também encarada como um factor de criação de espírito empresarial.

A estratégia de desenvolvimento que foi seguida a partir de 1997, constante das Grandes Opções do Plano de 1997/2000, fundamentou-se num conjunto de oito vectores seguintes, considerados em simultâneo (Ministério da Coordenação Económica, 1997: 8): sustentar os equilíbrios internos e externos, expandir o mercado e a iniciativa privada, aproveitar as oportunidades da regionalização e da globalização, valorizar os recursos naturais, melhorar os sistemas de transportes, comunicações e de energia, promover o saneamento, a defesa do ambiente e o desenvolvimento humano e social. Com a implementação deste rol de objectivos, os dirigentes cabo-verdianos pretendiam que o seu país marcasse presença na dinâmica do sistema de economia mundial para nele desempenhar um papel activo.

O Plano Nacional de Desenvolvimento de 2002-2005 deu grande relevância à dimensão institucional, com enfoque particular na democracia e boa governação, à durabilidade ambiental, com a preocupação do reforço da coesão social, à promoção de uma economia de

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

base produtiva privada e o aprofundamento da estratégia de luta contra a pobreza no quadro do Poverty Reduction Strategy Paper (Ministério das Finanças, Planeamento e Desenvolvimento Regional, 2002a: 4).

Contrariamente às autoridades são-tomenses, que se descuidam da qualidade de oferta dos serviços públicos aos cidadãos, mantendo muito frágil o funcionamento da administração pública, os governantes cabo-verdianos consideram a boa governação como determinante de uma oferta com qualidade dos serviços aos seus clientes e por isso insistem na existência e funcionamento das instituições públicas eficazes, eficientes, responsáveis, atentas às necessidades do público, transparentes, económicas e previsíveis na afectação dos recursos do Estado.

E para as autoridades cabo-verdianas, a boa governação constitui um “factor crucial do processo de transformação de Cabo Verde e, particularmente, da transformação do Estado, seja clarificando limites, seja identificando e promovendo sinergias” (Ministério das Finanças, Planeamento e Desenvolvimento Regional, 2002a: 8).

Mas também a melhoria das capacidades das pessoas, a promoção dum desenvolvimento integrado do sistema de ensino/formação com facilidade de acesso à educação/formação; o reforço da competitividade do capital humano, através da melhoria e diversificação da oferta de educação/formação, com ênfase na formação profissional direccionada para a juventude, nas áreas prioritárias de desenvolvimento, que já constavam do PND 2002-2005, foram aprofundados no governo do PAICV, e constam do Programa do Governo de 2006-2011.

Em todo o período multipartidário, as questões sociais foram tratadas com particular atenção visando melhorar o bem-estar e a integração social das pessoas incluindo o seu acesso de forma sustentada aos bens alimentares, mormente os grupos mais vulneráveis, bem como o seu acesso aos cuidados de saúde básicos, no quadro das políticas de redução da pobreza.

Mas cuidou também do melhoramento das infra-estruturas disponíveis e da redução da pressão sobre os recursos naturais, bem como o apoio sustentado às comunidades rurais. A redução das disparidades de oportunidades de desenvolvimento das pessoas físicas do arquipélago, com fornecimento de um nível adequado de infra-estruturas para as diferentes ilhas e concelhos para potenciar um desenvolvimento harmonioso assente na durabilidade ambiental foi tida como uma prioridade essencial.

Consequentemente, toda a política económica, inscrita no programa do governo, foi orientada para realizar aqueles objectivos, de molde a projectar-se um desenvolvimento compatível com a solidariedade social, regional e inter-geracional, consentâneo com a durabilidade ambiental,

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

assente numa base de crescimento económico com crescentes ganhos de produtividade, emprego e redução da pobreza e exclusão social.

Foi também reafirmado o argumento das teses de crescimento endógeno para impulsionar o aumento continuado da produtividade para reduzir o desemprego e a pobreza. Neste sentido, foi posto o acento tónico numa maior aposta na inovação tecnológica, no recurso continuado às novas tecnologias de informação e comunicação (TIC), na capacidade de organização e gestão e na valorização dos recursos humanos.

Os dados estatísticos do INECV, e outras informações disponíveis, nomeadamente das missões do FMI e o Programa do Governo de 2006-2011, mostram que, praticamente, todos objectivos fixados no PND 2002-2005 foram atingidos uns e superados outros. Por exemplo, no Programa do Governo (PG) para a legislatura de 2006-2011, é dito o seguinte:

“A democracia cabo-verdiana...tem vitalidade. A Nação está confiante, temos uma sociedade mais livre e os espaços de participação dos cidadãos e do empreendedorismo individual e organizacional estão em franca expansão... Hoje, o Estado de Cabo Verde honra as suas obrigações nos planos interno e externo....as regras de um Estado de Direito e as liberdades individuais são respeitadas e as instituições públicas consolidam-se....o crescimento económico é robusto, a dívida pública é controlada, houve grandes melhorias no acesso à educação e à saúde e na luta contra a criminalidade; a infra-estruturação do país deu passos gigantescos nunca vistos.” (PG 2006-2011: 4).

De resto, são visíveis as melhorias significativas a vários níveis do tecido económico e social de Cabo Verde. Registe-se as melhorias na oferta de serviços básicos às comunidades, as empresas apresentam-se com maior solidez e empenhadas no desenvolvimento do país.

Face aos excelentes resultados alcançados no período de 2001-2005, o Programa do Governo para a legislatura de 2006-2011, elaborado pelo PAICV, que voltou a ganhar as eleições legislativas em 22 de Janeiro de 2006, e também em Janeiro de 2011, considerou, no essencial, os mesmos objectivos aprofundando a sua realização com metas mais ambiciosas, em que as TIC e a valorização dos recursos humanos, mormente dos jovens, assumem uma relevância ainda maior.

O novo Programa visa “consolidar e aprofundar a transformação de Cabo Verde”, em que a educação para o desenvolvimento é encarada como “um desígnio nacional”. A educação de adultos com vista ao desenvolvimento pessoal e social, bem como a insistência na ciência e tecnologia ao serviço do desenvolvimento de Cabo Verde e no apoio socioeducativo para reduzir as desigualdades sociais e melhor apoio à família foram considerados essenciais. (PG 2006-2011).

A ambição de querer ir mais longe com a concretização dos objectivos ajudou a melhorar a visibilidade externa do país em alguns aspectos e isso foi conseguido com maior visibilidade a

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

partir dos anos 2000. De resto, as mudanças de ordem política e económica, introduzidas a partir de 1991, movidas por um governo de tendência social-democrata e, posteriormente, por um PAICV moderno, foram muito significativas. Elas colocaram Cabo Verde numa posição bastante confortável em termos de desenvolvimento humano no conjunto dos países africanos. Ficou em 4º lugar em 2005, com um IDH de 0,736 e só foi ultrapassado pelas Seicheles (0,843), Maurícias (0,804) e Tunísia (0,766). Ficou em 12º lugar em termos de PIB *per capita* (cf. PNUD, Relatório de Desenvolvimento Humano, 2007/2008: 231-34; 279-82).

Para este nível alcançado, contou com o enorme esforço de investimento na educação e valorização dos recursos humanos que foi uma constante em todo o período pós-independência, assumindo maior relevância ao longo do período multipartidário.

Mas nem todos os objectivos traçados foram totalmente concretizados. Embora os objectivos da privatização do sector produtivo e abertura da economia ao investimento privado estrangeiro tenham sido realizados, o contributo do sector secundário para o PIB foi relativamente pequeno ao longo dos anos 90. Cresceu mais o sector terciário, por efeito do dinamismo das telecomunicações e do turismo, o que mostra que o país tem vantagens comparativas no sector de serviços, como sustentam os especialistas das pequenas economias insulares, pelo que é aí que deve apostar para promover o seu desenvolvimento sustentado e, em particular, nas actividades do sector informal da economia.

O sector primário conservou a sua importância relativa na estrutura da economia do arquipélago durante a década de 90, sendo encarado como essencial ao aprovisionamento alimentar da população local. No que respeita ao objectivo da privatização, interessa referir que apesar de se registar importantes progressos, alguns sectores mantiveram-se em poder do Estado. Por exemplo, só em finais de 1999, os sectores de água e energia foram, finalmente, privatizados. Os transportes aéreos continuam na posse do Estado até a presente data (2010).

3.4.3.2. S. Tomé e Príncipe

S. Tomé e Príncipe enfrenta dificuldades maiores, continua, por isso, à procura de uma estratégia para afirmar o seu processo de desenvolvimento.

Face à grave crise económica, social e política que o país atravessava, o governo e o representante do PNUD em S. Tomé assinaram, em 1995, um acordo para a criação do Projecto de Estudo Nacional de Perspectiva a Longo Prazo (NLTPS), para projectar o

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

desenvolvimento do país, com base em políticas prospectivas enquadradas em Planos de Acção de curto, médio e longo prazo.

O projecto tinha por objectivo apoiar os esforços do governo na elaboração de um plano de desenvolvimento a longo prazo com a participação de vários sectores sociais para a criação de um projecto que representasse o futuro desejável para todos. Consequentemente, a primeira fase do NLTPS consistiu na identificação dos problemas e das aspirações das populações e começou a ser implementado em torno dos seguintes três objectivos:

1º - Recolha e tratamento de informação multi-sectorial sobre o desenvolvimento integrado de S. Tomé e Príncipe para um período de 25 a 30 anos;

2º - Introdução de um modelo de gestão de desenvolvimento assente na metodologia NLTPS, isto é, prospectiva e participativa, como instrumento privilegiado para explorar um futuro mais desejável num ambiente de incertezas e complexidades;

3º - Envolver todos os sectores da população a participar na análise retrospectiva e presente da vida económica e social do país de maneira a perspectivar projectos alternativos para um futuro melhor e elaborar estratégias e planos de acção de desenvolvimento durável considerando o curto, médio e longo prazo (Ministério do Plano e das Finanças, 1997: 5).

Este novo paradigma foi recomendado pela UE, no início da década de noventa, aos países africanos confrontados com enormes dificuldades para o seu desenvolvimento e grande pobreza, como forma para melhorarem o seu desempenho económico e as condições de vida das populações. Cabo Verde aderiu às recomendações do programa NLTPS e teve êxitos porque apostou num sistema de ensino estruturado para dar resposta às necessidades do país, na coesão social, na estabilidade política e na boa governação. Tudo isto foi facilitado pelo ambiente dos seus valores culturais assente num xadrez populacional essencialmente homogéneo.

O NLTPS foi introduzido em STP em Agosto de 1996, com o apoio do PNUD e Banco Mundial, para garantir a realização de um conjunto de objectivos de desenvolvimento até 2025.

Os principais problemas do desenvolvimento identificados no NLTPS, entre os quais a má governação, instabilidade política permanente, mau funcionamento da administração pública, aumento generalizado da corrupção, crescimento da pobreza e má qualidade do ensino (Ministério do Plano e das Finanças, 1997: 15-16), não só não foram resolvidos até hoje como tendem a agravar-se.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Face às enormes fragilidades de S. Tomé e Príncipe introduziu-se o Projecto NLTPS 1998 (Reflexão Estratégica) que aponta para o ano de 2025 como data limite em que aqueles constrangimentos serão ultrapassados e em que toda a população passará a viver sem qualquer privação (Ministério do Plano e das Finanças, 1998b: 47-9).

Para realizar os objectivos constantes deste Projecto de desenvolvimento durável até 2025, o governo definiu um programa muito ambicioso com um conjunto alargado de prioridades que abrange todas as áreas de intervenção. Criou, para o efeito, programas de médio prazo, com a duração de três anos cada, para realizar os objectivos fixados no NLTPS. Um desses programas foi o Plano de Acções Prioritárias para o triénio de 2000-2002 e outro foi o programa de Opções Estratégicas até o ano 2005, os quais são encarados como subconjuntos do NLTPS.

O Plano de Acções Prioritárias de 2000-2002 constituiu a primeira etapa da implementação do programa da estratégia de médio prazo. Nele, o governo atribuiu maior prioridade aos seguintes cinco sectores: agricultura, infra-estruturas produtivas, educação, saúde e o reforço das capacidades de gestão pública. No programa de Opções Estratégicas até ao ano 2005, a preocupação do governo orientou-se para a estabilização financeira e o restabelecimento dos grandes equilíbrios internos e externos; a promoção do sector privado e a diversificação das actividades do sector produtivo; o melhoramento da eficácia das políticas sociais; e a reforma das instituições públicas e o reforço das capacidades.

Em relação ao turismo, os objectivos fixados foram: um aumento significativo da sua contribuição para o PIB, com uma percentagem que devia situar entre 5 a 7% em 2005, e para as receitas em divisas; criar empregos directos e melhorar as competências técnicas dos profissionais no sector com efeitos induzidos noutros ramos de negócio; e proteger o parque natural, estruturas construídas e o ambiente sociocultural do país. Mas de acordo com as estatísticas oficiais do INE local, a contribuição do subsector de alojamento e restauração, onde se inclui o turismo, foi irrisório durante os anos de 2001 (1,4% do PIB), 2005 (2% do PIB) e 2006 (1,8% do PIB), muito abaixo do objectivo fixado.

Importa dizer que os Programas do Governo, nomeadamente os de 2005 e 2008, reflectem, no essencial, os objectivos do NLTPS. Mas a curta duração dos executivos em S. Tomé e Príncipe faz com que os objectivos neles definidos não sejam realizados, ou, quando muito, com imenso atraso e de qualidade altamente duvidosa porque os novos governantes não dão, geralmente, continuidade aos projectos e acções dos anteriores, devido a descoordenação

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

resultante das constantes rupturas do processo governativo no país ao qual está associada uma prática continuada de má aplicação dos recursos do Estado e corrupção.

Os muitos objectivos (económicos, sociais e institucionais) que foram eleitos pelo governo e que constam dos Planos são, em linhas gerais, os mesmos que constam dos vários programas do governo, nomeadamente os de 2005 (Programa do X Governo Constitucional) e de 2008 (Programa do XIII Governo Constitucional). E são nomeadamente a boa governação e gestão das políticas económicas e sociais e a modernização do sistema judiciário.

Na verdade, os objectivos fixados nestes planos bem como os que constam dos Programas do governo não passaram das boas intenções. A maioria dos objectivos não foi sequer iniciada e outros, mais de natureza social, foram, em parte, realizados pelas instituições e missões estrangeiras (ONG, Embaixada de Portugal, etc.), dentro das suas possibilidades, para minimizar o sofrimento das populações.

Em 2011, muitas localidades continuavam privadas de acesso à água, nomeadamente Batepá, Trindade, Almerim, Água Cola, Torres Dias etc., enquanto a falha de energia da rede pública era uma constante em todo o país. Por conseguinte, as ideias subjacentes à criação do NLTPS de uma gestão prospectiva e participativa frustraram completamente as expectativas do povo são-tomense, e não é expectável que os objectivos nele constantes venham a ser realizados de uma só vez em 2025. Ademais, a evolução dos indicadores económicos e sociais no período pós-independência mostram um desempenho decepcionante quando comparado com a situação em Cabo Verde.

3.5. Análise comparada: alguns indicadores económicos e sociais

3.5.1. Indicadores económicos

1) Breve análise sectorial

Os dados do Quadro 1 mostram que, em termos sectoriais, Cabo Verde apresenta uma estrutura do PIB em que a participação do seu sector primário é muito inferior a de STP em todo o período em análise. Representou menos de metade do valor de STP em 1991 e 2007.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Quadro 1

Sectores de actividade económica em % do PIB, a preços correntes

Anos	1991			2001			2007		
	I	II	III	I	II	III	I	II	III
Cabo Verde	12,5	20,5	67,0	11,4	13,6	75,0*	7,2	15,7	77,1*
STP	29,3	11,1	59,6	20,0	16,4	63,6	17,4	16,2	66,4*

Fonte: INE STP. INE CV. Cape Verde: Statistical Appendix, IMF Country Report N.º 06/331, Setembro 2006. Banco de Portugal: Evolução das Economias dos PALOP e de Timor-Leste 2009/2010. * inclui serviços de intermediação bancária e impostos e taxas nas importações de bens.

O peso do sector primário seguiu uma trajectória decrescente em ambos os países entre 1991 e 2007. Esta tendência foi mais acentuada em STP entre 1991 e 2001 (32%) e em Cabo Verde entre 2001 e 2007 (37%). A queda foi menos significativa em STP entre 2001 e 2007 (13%). Razões diferentes explicam esta situação. Em STP, a diminuição da participação do sector primário no PIB deveu-se à política de fraccionamento das grandes plantações agrícolas em pequenas parcelas distribuídas aos pequenos e médios agricultores locais durante toda a década de noventa. A maioria das terras distribuídas foi deixada ao abandono devido ao baixo preço dos seus produtos. A exploração dos agricultores rurais pelos grandes comerciantes do meio urbano, através da prática de baixos preços na compra dos seus produtos de exportação (cacau e café), está na origem do abandono das terras de cultivo porque os custos fixos tornaram-se mais importantes do que as receitas, e colocou problema de viabilidade. Em alternativa, alguns desses pequenos agricultores passaram a dedicar-se à cultura da cana-de-açúcar para a produção de aguardente e extracção de vinho da palma (Ministério do Plano e das Finanças, 2004: 7-8). Com o abandono das terras de cultivo, muitos dos antigos trabalhadores rurais e moradores da zona sul da ilha de S. Tomé passaram a pouco e pouco a concentrar-se nas proximidades da capital de S. Tomé onde uma parte muito significativa exerce actividades de comércio informal para a sua sobrevivência. Este facto fez agravar o fenómeno da concentração urbana e influenciou o crescimento do sector terciário. Em Cabo Verde, a perda de importância do sector primário derivou das difíceis condições de clima que se acentuaram em alguns períodos dos anos de 2000, caracterizadas pela escassez das chuvas e seca prolongada e o crescente investimento no sector terciário, nomeadamente em infra-

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

estruturas de suporte ao desenvolvimento do turismo²⁹ (melhoramentos e construção de aeroportos e portos, etc.) e a crescente importância do comércio, transporte e comunicações.

Do sector primário cabo-verdiano, somente o subsector da pesca contribui para a exportação, enquanto os bens produzidos noutros subsectores se destinam ao consumo doméstico, mas são insuficientes para cobrir as necessidades locais em bens alimentares. Tal como em STP, a par do comércio informal, trata-se de um sector que é importante do ponto de vista sociocultural. Produz bens de subsistência, dá emprego a uma boa parte da população local e contribui para a coesão social.

A fraca produtividade agrícola em Cabo Verde tem muito a ver com factores naturais e fracos investimentos em infra-estruturas, equipamentos e em formação técnica e profissional, enquanto em STP deriva da ausência de uma política concertada para o seu desenvolvimento, o qual tem muito a ver com a forma como os são-tomenses encaram a vida societária.

O sector secundário teve uma contribuição modesta nos dois países entre 1991 e 2007, excepto o valor mais elevado registado em Cabo Verde em 1991 (20,5% do PIB contra 11,1% em STP). Mas revela uma tendência de instabilidade alternando situações de queda com ligeiras retomas. Cresceu muito em STP, entre 1991 e 2001, impulsionado pelas actividades da construção civil. O pequeno peso do sector secundário no PIB em Cabo Verde, nos anos mais recentes, parece frustrante na medida em que fez esforços na construção de zonas industriais, com a criação de muitas novas empresas nos anos 2000. Na verdade, o sector secundário tem pouca relevância no conjunto da economia dos PEI devido ao elevado custo de transporte e baixa capacidade tecnológica, especialização e falta de tradição.

Em ambos os países, é o sector terciário que mais contribui para a formação da riqueza nacional, embora com um peso relativo maior em Cabo Verde entre 1991 e 2007. Esta tendência para a terciarização da economia é uma característica comum dos pequenos Estados insulares (Vellas, 1988; Hein, 1988; Poirine, 1995).

O sector terciário em Cabo Verde representou 77,1% do PIB em 2007 (66,4% em STP) e constitui a principal força motriz da economia, com particular destaque para o subsector dos transportes e comunicações, e reflecte o crescente investimento realizado na sua modernização em infra-estruturas, em resultado da política seguida pelo governo com a privatização das telecomunicações, bem como em investimento de expansão e modernização do aeroporto da Praia, Sal e Mindelo para impulsionar o desenvolvimento do turismo.

²⁹ A crise económica internacional prejudicou uma maior contribuição do turismo no PIB entre 2007 e 2010.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Por conseguinte, em Cabo Verde é notória a perda de importância do sector primário e secundário para o terciário, uma evolução que assemelha a dos países avançados. Em STP, a situação é diferente. A redução do sector primário é feita à custa do fracassado modelo de ruralização da economia, introduzido no início da década de noventa, em benefício dos sectores secundário e terciário. Esta situação não resulta do dinamismo do sector terciário mas sim, da perda de importância do sector primário em consequência do fenómeno de grande concentração urbana. Uma boa parte das pessoas do meio rural passou a concentrar-se nas proximidades da cidade capital e como não encontra outro modo de vida ocupa-se em actividades do comércio informal urbano.

2) Evolução da estrutura produtiva em 1991 e 2007

Os dados do Quadro 2 mostram que o sector terciário é de longe o mais importante e de tendência crescente nos dois países, tem um peso maior no PIB em Cabo Verde do que em STP. Em contrapartida, o sector primário em STP representa mais do dobro do de Cabo Verde (17,4% contra 7,2%, em 2007). A contribuição do subsector da pesca para o PIB é bastante mais elevada em STP (5,5%, em 2007) do que em Cabo Verde (1%) mas é insuficiente para o consumo interno enquanto a sua produção em Cabo Verde contribui para a exportação. Esta importância relativa do subsector da pesca em STP comparativamente a Cabo Verde deriva da pequena dimensão do seu PIB *per capita*, cuja taxa de crescimento média anual é irrisória. Entre 1990 e 2005, cresceu apenas 0,5%, enquanto Cabo Verde registou um crescimento de 3,4% (PNUD, 2007/2008). Entre 1970 e 2008, cresceu 0,7% e Cabo Verde 2,3% (PNUD, 2010). Por outro lado, as estatísticas do CIA World Factbook³⁰ mostram que, entre 2001 e 2008, a economia cabo-verdiana cresceu, em termos reais, em média, 5% ao ano.

O mesmo Quadro 2 mostra a pequena importância da indústria transformadora em ambos os países (inferior a 7% do PIB), quando a média dos países de desenvolvimento humano médio, em 1998, é de 34,8% do PIB (PNUD, 2000: 209). Tanto em Cabo Verde como em STP é o subsector da construção civil que revela um relativo dinamismo em termo de crescimento.

Embora a indústria transformadora manifeste uma relativa estabilidade em STP, ela é arcaica e obsoleta e produz uma insignificância. Em relação ao sector terciário, Cabo Verde revela uma maior dinâmica nos subsectores estratégicos, nomeadamente nos transportes e comunicações, comércio, actividades financeiras e hotéis e restaurantes. Em STP, os serviços

³⁰ CIA World Factbook in <http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?>

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

de comunicações e financeiros revelam alguma dinâmica em resultado de importantes investimentos de modernização realizados nos anos 2000. Em particular, a Companhia São-tomense de Telecomunicações (CST), de capital misto luso são-tomense, é a única empresa do sector terciário que mais investimentos de modernização realizou nos tempos mais recentes e contribuiu para o aumento do peso relativo do sector no conjunto do PIB. Mas é o comércio que assume maior relevância em todo o sector terciário em STP entre 1991 e 2007.

Quadro 2

Estrutura produtiva em 1991 e 2007 em % do PIB, a preços correntes

Anos	1991		2007	
	C. Verde	STP	C. Verde	STP
Sector Primário	12,5	29,3	7,2	17,4
Agricultura, pecuária e silvicultura	11,2	25,5	6,2	11,3 b)
Pesca	1,3	3,8	1,0	5,5
Indústria extractiva	nd	nd	nd	0,5
Sector Secundário	20,5	11,1	15,7	16,2
Indústria transformadora	6,7	6,3	6,2 c)	6,1
Construção	13,8	4,7	9,4	7,9
Sector Terciário	67,0	59,6	77,1*	66,4*
Comércio	21,7	28,3 a	18,7	22,4
Transporte e comunicações	13,9	nd	20,8	14,6
Hotéis e restaurantes	1,2	nd	4,3	1,3
Banca e seguros	1,6	nd	5,0	9,2
Administração pública	13,1	22,3	12,3	6,3
Outros serviços (inclui habitação)	15,5	8,9	8,7	8,4
Taxas e direitos de importação e impostos s/ serviços de intermediação bancária	nd	nd	7,3	4,2

Fonte: dados retirados no INE STP, INE CV, Cape Verde: Statistical Appendix, IMF Country Report N.º 06/331, Setembro 2006, Banco de Portugal, Evolução das Economias dos PALOP e de Timor-Leste, 2009/2010. Notas: a) inclui transporte; b) inclui caça; c) inclui energia; * inclui serviços de intermediação bancária e impostos e taxas nas importações de bens.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

3) Evolução do PIB *per capita* entre 1970 e 2008

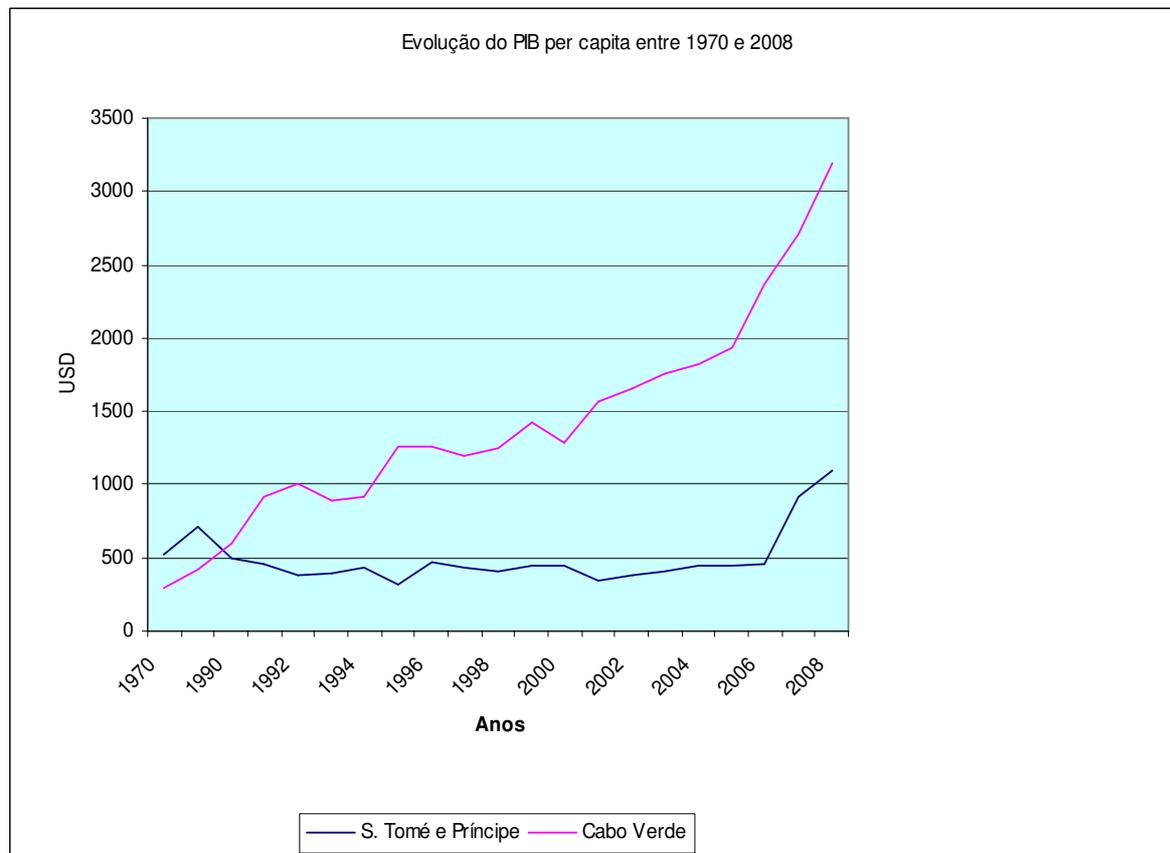
O PIB *per capita* é um indicador que mostra quanto é que cada pessoa produziu em média por ano para a economia nacional. O gráfico 1 representa os dados do PIB *per capita* de STP e de Cabo Verde entre 1970 e 2008. O gráfico mostra que em 1970, cinco anos antes da independência, o PIB por pessoa em STP (517 USD) era cerca de dobro do de Cabo Verde (298 USD), quando o nível de exportação do cacau era satisfatório. Em 1980, continuava ainda elevado (714 USD em STP e 414 USD em Cabo Verde), mas isso deveu-se ao efeito do *boom* das cotações de cacau nos mercados internacionais entre 1976 e 1980, que evoluiu de 1,33 USD/kg em 1976 para 3,0 USD/kg em 1979 e 2,92 USD/kg em 1980 (câmbio médio anual de USD/PTE do período, extraído de www.bportugal.pt), acompanhado com uma relativa recuperação da produção do cacau, que atingiu 5,5 milhares de toneladas em 1977 e 7 milhares de toneladas entre 1978 e 1980 (cf. Ceita, 1992: 144-55). Por conseguinte, o maior PIB *per capita* em STP naqueles dois períodos derivou de factores ocasionais que contribuíram para ocultar a visibilidade da crise geral do país. Mas esta situação foi rápida e substancialmente alterada, particularmente, a partir do início dos anos noventa, como mostra o gráfico 1.

Em 1991, o produto interno bruto por habitante de Cabo Verde (919 USD) era mais de dobro do de STP (456 USD). Em 1995, representou quatro vezes mais (1.257 USD contra 314 USD). A distância entre as duas economias foi-se alargando ano após ano ficando a de STP cada vez mais para trás, sobretudo a partir de 1994 quando o crescimento do PIB *per capita* em Cabo Verde acelerou de forma clara e sustentada. Somente em 2007 e 2008 se registou uma pequena redução da tendência de afastamento em termos de PIB por habitante (2.705 USD contra 916 USD e 3.193 USD contra 1.090 USD, respectivamente), devido ao efeito de alguma receita do hidrocarboneto da Zona de Exploração Conjunta.

O gráfico 1 mostra com clareza o fosso que separa as duas economias em termos de crescimento económico e significa, como afirmámos mais atrás, que Cabo Verde escolheu bem o rumo para promover o seu desenvolvimento.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Gráfico 1



Fonte: INESTP, BCV, * valores calculados a partir de dados do INESTP, ** valores obtidos a partir de Estatísticas do Banco de Portugal e INESTP, a PNUD 1997, 1998, 2007/2008, 2009 e 2010, b valor calculado com base na estimativa do PIB do IMF Working Paper WP/06/183, Julho de 2006, e população do INESTP, c estimativa calculada com base em estatísticas do Banco de Portugal.

4) Ajuda Pública recebida e dívida externa e sua importância no PIB

A ajuda pública ao desenvolvimento (APD) que cada país recebe e a sua contribuição para a formação do PIB dá-nos uma ideia da dependência do país em relação à ajuda externa. O Quadro 3 contém elementos que nos permitem estabelecer uma tal comparação entre os dois países em análise. Assim, em 1992, quando os doadores ainda acreditavam que as autoridades são-tomenses fossem capazes de utilizar as ajudas de forma eficiente, cada são-tomense recebeu, em média, 470,4 milhares de dólares o que representou 43% a mais do que o montante recebido por cada cabo-verdiano (ver Espírito Santo, 2008: 161-66). Em 2005 e 2008, foram os cabo-verdianos que, em média, mais ajudas receberam: 55,4% e 48,7%, respectivamente, a mais do que os são-tomenses.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Em 1992, a APD representou 94% do PIB em STP e apenas 31,1% do PIB em Cabo Verde. E mesmo quando essa ajuda caiu a pique, representou, ainda assim, uma proporção importante do PIB em STP. O seu peso foi de 45,2% do PIB em 2005 e 26,8% do PIB em 2008. Cabo Verde registou 16,3% do PIB em 2005 e somente 13,7% do PIB em 2008. A tendência do peso de APD *per capita* no PIB é decrescente nos dois países, mas a sua proporção é mais elevada em STP, o que mostra, ao mesmo tempo, uma maior fragilidade da sua economia e dependência em relação a esses fluxos.

Quadro 3

APD *per capita* recebida (em milhares de dólares) e seu peso em % do PIB

Países/Anos	1992		2005		2008	
	APD	% do PIB	APD	% do PIB	APD	% do PIB
Cabo Verde	329,6	31,1 a)	316,9	16,3	437,1	13,7
S. Tomé e Príncipe	470,4	94,0 a)	203,8	45,2	293,9	26,9

Fonte: PNUD (2000), pp. 220-21, PNUD (2007/8), pp. 293-94 e PNUD (2009). Notas: a) dados de 1990. b) dados obtidos pelo autor com base em estatísticas do PNUD (2009) (APD *per capita*/PIB *per capita*).

Em resultado da fragilidade do sistema produtivo em STP, a sua dívida externa por habitante foi muito mais elevada do que a de Cabo Verde. Conforme os dados do Quadro 4, em 1991, foi de 1.711,8 USD e apenas 420,9 USD em Cabo Verde. Em 2005, representou mais de 2,3 vezes a de Cabo Verde. Por outro lado, o peso da dívida externa no PIB é em STP bastante elevado e tendencialmente crescente ao longo dos anos. Foi de 186,2% do PIB em 1991 enquanto Cabo Verde registou apenas 45,8% do PIB. Em 2006, subiu para 298,4% do PIB contra 47,5% do PIB em Cabo Verde. A situação financeira de STP melhorou significativamente em 2008 por efeito do alívio (perdão) da dívida no início de 2007, mas ainda assim, o peso da sua dívida externa no PIB continua mais elevado do que o de Cabo Verde (60,6% do PIB em STP contra 44,9% do PIB em Cabo Verde).

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Quadro 4

Dívida externa *per capita* em dólares e em % do PIB

	Dívida externa <i>per capita</i>			Dívida externa em % do PIB		
	1991	2005	2008	1991	2005	2008
Cabo Verde	420.9	1,059.8	1,379	45,8	50,1	44,9
S.Tomé e Príncipe	1,711.8	2,475.0	697 a)	186,2	320,6	60,6 a)

Fonte: calculado com base em dados extraídos de: IMF Country Report N0 06/331 e N0 06/329, Setembro de 2006. EIU Country Profile 1995-96. INESTP e INECV. Banco de Portugal: Evolução das Economias dos PALOP e de Timor-Leste 2009/2010. a) inclui o alívio da dívida em 2007.

5) Défice orçamental e da balança das transacções correntes

Outros indicadores importantes que servem para avaliar a capacidade financeira dum país para satisfazer os seus compromissos internos e externos são, respectivamente, o défice orçamental em percentagem do PIB (Quadro 5) e o défice da balança das transacções correntes em percentagem do PIB (Quadro 6). Os dados do Quadro 5 mostram que a situação de STP é pior do que a de Cabo Verde, no período considerado. Registou sempre uma percentagem muito superior do que Cabo Verde. Foi 9,1% do PIB em 1991 contra 5,5% do PIB em Cabo Verde, e 4,2% do PIB em 2008 contra apenas 2,6% do PIB em Cabo Verde. Se considerarmos o tecto de 3% do PIB imposto pela UE aos seus membros, conclui-se que a situação de Cabo Verde, em 2008, assemelha-se a dos países membros da UE bem comportados, enquanto em STP o défice orçamental continua relativamente elevado.

Quadro 5

Défice Orçamental em % do PIB

Países\Anos	1991	2001	2005	2006	2008
Cabo Verde	-5,5	-4,5	-5,1	-9,5	-2,6
S. Tomé e Príncipe	-9,1	-5,0	-13,7	-13,4	-4,2 a)

Fonte: IMF Country Report N0 06/331. Relatório do Banco de Cabo Verde de 1995. Estatísticas do Banco de Cabo Verde extraído de www.bcv.cv. INESTP e INECV. Banco de Portugal: Evolução das Economias dos PALOP e de Timor-Leste 2009/2010. a) exclui o alívio da dívida.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

A balança das transacções correntes em percentagem do PIB entre 1991 e 2009 foi bastante mais elevado em STP ao longo de todo o período do que em Cabo Verde. Este registou valores suportáveis pela sua economia, mostrando uma vez mais que se trata de um país que tem as suas contas mais ou menos controladas. De acordo com os dados do Quadro 6, STP registou uma percentagem de -31,6% do PIB em 1991 (Cabo Verde -5,3%), -15,1% em 2000 (-10,9% em Cabo Verde) e -28% em 2009 contra -9,8% em Cabo Verde.

Quadro 6

Balança das transacções correntes em % do PIB (continua)

Países	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
CV	-5,3	-5,7	-9,1	-9,7	-11,0	-6,9	-6,0	-11,0	-13,7
STP	-31,6	-28,4	-23,6	-18,8	-26,2	-17,6	-14,7	-17,3	-15,7

Balança das transacções correntes em % do PIB (continuação)

Países	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2008	2009
CV	-10,9	-10,6	-11,2	-11,2	-14,3	-3,5	-5,4	- 12,8	- 9,8
STP	-15,1	-22,7	-16,9	-14,5	-16,8	-10,3	-28,9	- 37,6	- 28,0

Fonte: FMI, extraído de www.imf. World Outlook Database, 2009.

6) Taxas de inflação e de desemprego

Se do ponto de vista do exterior, a situação de STP é muito desconfortável e de longe pior do que a de Cabo Verde, internamente a situação não é melhor. O Quadro 7 apresenta dados sobre a evolução da taxa de inflação nos dois países entre 1991 e 2009 e mostra que foi sempre muito mais elevada em STP do que a observada em Cabo Verde em todo o período em análise. Atingiu uma taxa de 46,4% em 1991 contra apenas 4,6% em Cabo Verde, 69% em 1997 contra 8,6% em Cabo Verde e 16,9% em 2009 contra 1% em Cabo Verde. Estes dados mostram que o nível de vida em STP é muito mais precário do que em Cabo Verde.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Quadro 7

Evolução da taxa de inflação entre 1991 e 2009 (continua)

Países	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
CV	7,6	13,4	5,8	3,3	8,4	6,0	8,6	4,4	4,3
STP	46,4	33,7	25,5	51,2	36,8	42,0	69,0	42,1	11,0

Evolução da taxa de inflação entre 1991 e 2009 (continuação)

Países	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CV	-2,4	3,6	1,9	1,2	-1,8	0,4	4,8	4,4	6,7	1,0
STP	11,0	9,2	10,1	9,8	13,3	17,2	23,1	18,5	26,0	16,9

Fonte: FMI: extraído de www.imf.org, 2009.

O Quadro 8 apresenta dados sobre a evolução da taxa de desemprego em STP e em Cabo Verde entre 1991 e 2009. Este indicador, em articulação com a taxa de inflação, dá uma ideia aproximada da dimensão da pobreza nesses países, onde as instituições e mecanismos de assistência social são precários ou inexistentes.

Os dados do Quadro 8 mostram que a taxa de desemprego é muito elevada nos dois países, quando comparada com a média dos países da OCDE, que foi de 6,9% em 2004 (cf. PNUD, 2004). Os valores mostram que os dois países enfrentam dificuldades para controlar o desemprego, sendo mais difícil a situação em STP. Cabo Verde empenhou-se na sua redução de forma continuada a partir de 1993 (30%) até 2002 (16,2%). Subiu em 2005 para 24,4% e flutuou entre 21,6% (2007) e 17,8% (2008) no período de 2006 (21,2%) a 2009 (20,9%). Em STP, a situação parece mais complicada do que a de Cabo Verde, na medida em que, além de as taxas serem mais elevadas, as flutuações são mais frequentes, o que revela maiores dificuldades das autoridades são-tomenses no seu controlo³¹.

³¹ O Instituto Nacional de Estatística de S. Tomé e Príncipe publica a partir de 2000 duas taxas de desemprego. A taxa de desemprego restrito e a taxa de desemprego lato. O Instituto Nacional de Estatística de Cabo Verde implementou uma nova abordagem a partir de 2006, que é equivalente ao método de apuramento da taxa de

Quadro 8

Evolução da taxa de desemprego

Países	1991	1993	1998	1999	2000	2001	2002
CV	25,8 b	30	26	25,4	21,0	19,1	16,2
STP	30,7	27 a	14,4* b	14,4* b	14,4*	15,7*	28,1 c

Países	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CV	20,0 b	19,5 b	24,4	21,2	21,6	17,8	20,8
STP	24,9 c	27,5 c	29,5 c	27,7 c	13,7*	13,3*	12,9*

Fonte: INE STP, INECV, BCV(2000). Nota: a PNUD rapport (1994: 9), INECV 2010. b dados do FMI: www.imf.org, 2009. cTaxa de desemprego lato. * Taxa de desemprego restrito.

3.5.2. Indicadores sociais

Para avaliar a qualidade de vida nos dois países, nos tempos mais recentes, seleccionámos um conjunto de indicadores que constam do Quadro 9. Os dados estatísticos que dele constam mostram que, globalmente, Cabo Verde apresenta uma situação claramente mais favorável do que STP. Em 2008, apresentou um PIB por habitante quase três vezes maior do que o de STP, uma esperança de vida à nascença em 2010 mais elevada, uma taxa de mortalidade infantil em 2008 igual a cerca de um terço da de STP, uma esperança de vida saudável à nascença significativamente mais elevada. A percentagem da população sem acesso a saneamento básico melhorado em 2008 era quase metade da de STP. Também os cuidados médico hospitalares e materno-infantis e neo-natais são melhores em Cabo Verde, bem como os indicadores relacionados com a educação.

Os indicadores de qualidade de vida da população apresentam valores mais elevados em Cabo Verde e traduzem uma maior longevidade do que em STP e a média dos países do

desemprego restrito. A nova metodologia considera apenas os casos de desemprego conhecidos enquanto a antiga inclui os que não têm um emprego, pelo que privilegiámos esta última por nos parecer traduzir melhor a situação do desemprego nesses países. O Quadro 8 contém dados do desemprego restrito para STP nos casos em que não são conhecidos dados do desemprego lato.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Desenvolvimento Humano Médio (DHM). A longevidade é um indicador que serve para aferir as condições de saúde na medida em que reflecte os progressos realizados a nível de qualidade de vida. Por conseguinte, as melhorias conseguidas de forma sustentada parecem reflectir a assumpção dos compromissos das autoridades cabo-verdianas, desde o início do período pós-independência, perante o país, adoptando uma política mais virada para a valorização das populações para erradicar a pobreza.

Também o acesso à água potável, que constitui um outro indicador de qualidade de vida, foi realizado em melhores condições em Cabo Verde do que em STP (cf. PNUD, 2007/2008), não obstante o primeiro ter escassez de água e STP uma relativa abundância. Parece, pois, paradoxal que Cabo Verde tivesse conseguido melhores resultados do que STP em relação a este indicador e serve para mostrar o empenhamento das autoridades cabo-verdianas na busca de respostas adequadas para os problemas das populações. Esta forma empenhada para encontrar soluções para as necessidades colectivas constitui uma característica da cultura cabo-verdiana que é diferente da cultura são-tomense, como referimos anteriormente.

Confrontados com a escassez de água, os cabo-verdianos investiram na melhoria de fontes de abastecimento de águas (água canalizada, torneira pública, poço com bomba, depósito e nascente protegidos ou água de chuva). Esse esforço produziu resultados com significado nos tempos mais recentes (Estêvão, 2007: 128). A má utilização dos recursos naturais em STP, nomeadamente o derrube de árvores de forma anárquica modifica as condições de clima e reduz a pluviosidade diminuindo a abundância dos cursos de água. Apesar de ainda ser abundante, há, hoje, exemplos de irregularidade dos regimes de cursos de água e de distribuição muito irregular das chuvas, originando caudais muito abaixo das médias mensais no período seco o que limita a sua utilização normal pelas populações. A situação é mais gravosa em certas regiões do país. Estudos realizados mostram que mais de 60% dos recursos hídricos estão localizados na zona do sudoeste da ilha de S. Tomé, que ocupa 20% do território nacional (200 km²) e é pouco povoada, enquanto a maior parte da população e actividades agrícolas, representando cerca de 60%, estão concentrados no norte e noroeste da ilha, onde a precipitação não é tão abundante como no sul, e isso exige a introdução de um processo de irrigação das plantas (cf. Ministério do Plano e das Finanças, 1998a: 81)

A taxa de alfabetização de adultos em percentagem das pessoas com 15 e mais anos de idade, taxa líquida de escolarização primária, taxa líquida de escolarização secundária e taxa de abandono escolar no ensino primário, em conjunto, reflectem a importância atribuída ao sector da educação e de aquisição de conhecimentos, os quais são fundamentais para a

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

transformação sociocultural com reflexos na qualidade e condições de vida das populações, e garante, ao mesmo tempo, a igualdade de oportunidade no mercado de trabalho e intervenção social e política. Em Cabo Verde, aqueles indicadores revelaram performances mais elevados do que em STP e a média dos países do DHM em 2008.

Por outro lado, o acesso às novas tecnologias de informação e comunicação é mais facilitado em Cabo Verde do que em STP e traduz um nível de vida relativamente mais elevado do que o dos são-tomenses.

Finalmente, o índice de desenvolvimento humano (IDH) é um indicador criado e publicado anualmente pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) e dá-nos uma ideia aproximada do nível dos progressos realizados por cada país. É um indicador construído a partir de indicadores económicos e sociais e por isso é precioso e muito útil para estabelecer comparações entre países e agrupamentos de países. Este indicador assumiu valores crescentes ao longo de vários anos em Cabo Verde e sempre mais elevados do que os registados em STP (cf. PNUD). Em 2010, o IDH de DHM era de 0,593³², o de Cabo Verde 0,534, e o de STP 0,488 (cf. PNUD, 2010), o que coloca STP muito abaixo dos países de DHM e mais perto dos países de Desenvolvimento Humano Baixo.

Em resumo, Cabo Verde apresenta uma situação relativamente melhor não só em relação a STP mas, também, em relação à média dos países de Desenvolvimento Humano Médio (DHM) em 2008, enquanto STP apresenta valores mais próximos dos países de Desenvolvimento Humano Baixo.

Apesar de Cabo Verde ter realizado importantes progressos em matéria de desenvolvimento sustentado, através de investimentos em infra-estruturas económicas e sociais, existem ainda muitos constrangimentos por resolver.

Um dos grandes problemas colocados à economia cabo-verdiana, para além das altas taxas de desemprego e do emprego precário, é a forma desigual como a riqueza é distribuída pelos que intervêm na sua formação (ver o estudo sobre as despesas e receitas das famílias em 2001-2002, publicado pelo INE, 2004; PNUD 2009: 197; ou Estêvão, 2007).

³² PNUD introduziu uma nova metodologia de cálculo do IDH em 2010, que apresenta índices mais baixos do que os índices da abordagem dos anos anteriores.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Quadro 9

Indicadores de qualidade de vida da população

	CV	STP	DHM
PIB <i>per capita</i> em dólares em 2008	3.193	1.090	2,200
Esperança de vida à nascença (anos) em 2010	71,9	66,1	69,3
Mortalidade infantil por 1000 nados-vivos em 2008	24	64	38
Pop. sem acesso a serviços melhorados de água (%) em 2008	16	11	nd
Esperança de uma vida saudável à nascença (anos) em 2007	64 a)	54 a)	nd
Esperança de uma vida não saudável em % de esperança média de vida total em 2007	10 a	17 a	nd
População sem acesso a saneamento melhorado (%) em 2008	46	74	nd
Crianças nascidas com pouco peso em % em 1998-2005	13	20	nd
Taxa mortalidade materna 100.000 nados-vivos 2003-2008	210	nd	242
Taxa alfabetização adultos (%) com 15 anos e +) 2005-2008	84,1	88,3	80,7
Taxa líquida de escolarização primária em 2001-2009 (%)	84,4	96,1	88,5
Taxa líquida de escolarização secundária em 2001-2009 (%)	56,7	38,1	57
Taxa abandono escolar em % pop. ensino primário 2005-2008	12,9	26,1	22,6
Utilizadores de internet por 100 pessoas em 2008	20,6	15,5	Nd
Linhas telefónicas por 100 pessoas em 2008	70	35	nd
População coberta por rede telefónica móvel em % em 2008	96	20	nd
Índice de desenvolvimento humano em 2010	0,534	0,488	0,592

Fonte: PNUD 2007/2008. Nota: a PNUD 2009. PNUD 2010. nd não disponível.

A disparidade na repartição de rendimento é enorme e assemelha Cabo Verde aos países de América Latina e de África Subsariana que são, geralmente, considerados países com elevado grau de desigualdade de rendimento. Este facto constitui um obstáculo à redução da pobreza em Cabo Verde.

De acordo com PNUD (2010: 162), o índice de Gine registou um coeficiente de 50,4 em Cabo Verde entre 2000 e 2010 e de 50,6 em STP, quando a situação recomendável aconselha um índice limitado entre 0,20 e 0,35 (Estêvão, 2007: 130). Wilkinson e Pickett (2009), demonstraram as várias consequências que as pessoas das sociedades em que as

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

desigualdades são maiores sofrem e afirmam que aquelas em que elas são menores têm um melhor desempenho. Neste caso, os países, e sobretudo os mais pobres, devem empenhar-se na redução do fosso entre ricos e pobres e nas políticas geradoras das privações e injustiças sociais.

A elevada pobreza exerce uma forte pressão na migração interna levando as pessoas do campo e das regiões mais desfavorecidas a procurarem uma condição de vida melhor nos principais meios urbanos (Praia, Mindelo e Sal). Os dados do INE (2004) sobre “O Perfil da Pobreza em Cabo Verde” referem que 51% da população do meio rural é pobre e 62% dos pobres vivem nos meios rurais. O estudo refere que a pobreza afecta muito mais as pessoas que vivem nos meios rurais das ilhas que se dedicam mais às actividades agrícolas (Santo Antão, Santiago e Fogo). Consequentemente, 54,1% da população de Santo Antão, 49,1% de Santiago e 42,1% de Fogo são pobres (Estêvão, 2007: 132).

As dificuldades referidas para Cabo Verde são muito mais sentidas em STP. Existem muitos estudos do PNUD que mostram que a pobreza em STP é enorme e tende a aumentar ano após ano.

De acordo com as estatísticas do PNUD (2010), entre 2000 e 2008, a população são-tomense em pobreza multidimensional representou 51,6% do total, com privação da educação 36,7%, com privação de saúde 26,6% e com privação de padrões de vida 74,3%. De resto, as altas taxas de inflação e de desemprego e elevados défices externos e orçamental bem como a redução da assistência oficial para o desenvolvimento contribuem para o agravamento da pobreza. Os muitos pobres são-tomenses manifestam o enorme desejo de emigrar para se escaparem à dureza das condições de vida que o país lhes oferece, mas a maioria deles encontra no comércio informal urbano uma saída para uma vida menos deprimente. E é sobre a dinâmica dos empresários do sector informal urbano em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe que nos dedicaremos todo o próximo capítulo.

3.6. Conclusão

O ambiente social donde emergiram os valores culturais em Cabo Verde é diferente daquele em que se estruturaram os valores culturais em S. Tomé e Príncipe. A sociedade cabo-verdiana caracteriza-se desde à sua formação por uma população essencialmente homogénea, coesa, falando um único idioma – o crioulo cabo-verdiano – e orientada para suprir as dificuldades da sua envolvente e, com a independência, surgiu unida em torno do objectivo

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

comum para o desenvolvimento em que a valorização dos cabo-verdianos constitui um desígnio nacional. Desde a sua formação até hoje, a sociedade cabo-verdiana evoluiu dentro de estabilidade. As duras condições do clima, o desinteresse da potência colonial e o abandono do território durante cerca de dois séculos (séculos XVII a XIX) e, um pouco mais tarde, o contacto com povos de ambientes culturais mais desenvolvidos (americanos e europeus) foram determinantes na estruturação das suas tradições até a afirmação da sua identidade cultural. Consequentemente, encararam o poder com bastante flexibilidade e responsabilidade pautando a governação do país durante todo o período pós-independência até hoje por uma completa normalidade, sem rupturas nem quedas de governo. Ao contrário de Cabo Verde, a sociedade são-tomense é caracterizada por várias rupturas ao longo da sua formação. A mais importante de todas, que marcou profundamente a vida económica e social do território, com reflexos no período pós-independência, foi a despromoção social da elite forra, com o regresso dos portugueses no início do século XIX, e a consequente destruição da sua identidade cultural, reforçada com a crescente importação dos contratados do continente africano a partir de meados do século XIX para as grandes plantações coloniais.

Os membros da elite forra eram mestiços, descendentes dos primeiros moradores do arquipélago e, por isso, se intitularam a si próprios “filhos da terra”. Com o abandono do arquipélago pelos europeus e seus filhos mulatos, os mestiços assumiram a administração de todo o território. Eram donos das grandes propriedades agrícolas e de escravos. Com o regresso dos portugueses no século XIX, eles foram despojados dos seus bens e incluídos na categoria dos serviçais e dos outros forros de escalão inferior. Com a independência do território, a nova elite forra que assumiu o comando dos destinos do país nada tem a ver com aquela elite mestiça cuja identidade cultural tinha sido destruída. Os membros da nova elite são descendentes de outros forros ou de outros cruzamentos mais recentes.

Para S. Tomé e Príncipe, a independência significou não só uma ruptura em relação à sociedade colonial mas, também, a sua destruição, ao contrário da situação em Cabo Verde que se caracterizou por um processo de continuidade. Consequentemente, a nova sociedade são-tomense pós-colonial não está estruturada em torno deste ou daquele objectivo comum para o seu desenvolvimento e, por isso, não há, até hoje, uma linha de rumo de continuidade dos processos de desenvolvimento. Há, isso sim, muitas rupturas a vários níveis, o que explica a ausência ou fraco afecto e a tendência para o individualismo. Tudo isto permite compreender por que razão S. Tomé e Príncipe regista um relativo atraso em termos de desenvolvimento comparativamente a Cabo Verde no período pós-independência. Atraso que

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

é visível no sistema de ensino, na governação e gestão de bens do Estado, na definição de estratégias de desenvolvimento, no ritmo de crescimento económico, nos desequilíbrios macroeconómicos internos e externos e nos indicadores sociais. Por outro lado, os são-tomenses têm uma perspectiva fatalista da vida, enquanto os cabo-verdianos interpretam que o seu destino é o progresso, e isto marca uma diferença fundamental de formas de encarar a sociedade e o futuro, e reflecte-se nas práticas e estratégias dos empresários informais dos dois países, como veremos no próximo capítulo.

A questão que se pode colocar é a de saber como mudar as mentalidades dos são-tomenses no sentido de “afinar” uma identidade cultural susceptível de mobilizar os actores sociopolíticos e económicos em torno de um objectivo comum gerador de bem-estar geral para todos. Embora as tradições e os valores culturais sejam construções ou invenções humanas, uma mudança de trajectória dos elementos constitutivos das tradições é um processo lento que atravessa gerações. Neste caso, não nos parece que a desejada mudança ocorra de um momento para outro. Contudo, há hoje um sector social formado pelos comerciantes informais da área urbana, com uma dinâmica própria, capaz de fabricar/inventar formas de vida para a sua sobrevivência. Estes agentes levam uma vida de sacrifícios e de longas horas de trabalho em busca de rendimentos para satisfazer as necessidades mais elementares do seu agregado familiar e não dependem do poder político. São esses agentes económicos informais que, sendo portadores de uma dinâmica sociocultural própria, constituem a base social (ou sociocultural) para a estruturação dum empresariado «moderno» futuro para promover ou estimular o desenvolvimento sustentável não só em S. Tomé e Príncipe e Cabo Verde mas em todos os países em «desenvolvimento». O próximo capítulo analisa o empresariado informal nestes dois pequenos Estados insulares de África, realçando as diferenças nas práticas e estratégias dos agentes económicos nestes países.

Capítulo 4: Os agentes económicos informais em Cabo Verde e em S. Tomé e Príncipe: os rabidandes de Assomada e Praia e os candongueiros de S. Tomé

4.1. Questões de método

A questão do método na ciência não é recente. A ideia de cientificidade formou-se e evoluiu ao longo de vários anos até aos nossos dias, fruto de acesos debates, discussões e progressos, e está ligada à história da filosofia da ciência.

Em determinado momento, convencionou-se distinguir as correntes filosóficas dos séculos XVII e XVIII entre racionalista e empirista, e a partir do início do século XX surge a concepção construtivista da ciência (Freixo, 2010: 31-40).

Em termos breves, o racionalismo considera a razão a única faculdade que pode fornecer o correcto conhecimento da realidade, postulando que a ciência estabelece um conhecimento racional dedutivo e demonstrativo como a matemática, capaz de provar a verdade universal, e irrefutável, dos seus enunciados e resultados. Desta concepção da ciência surgiria o método dedutivo.

A concepção empirista considera a experiência a fonte do conhecimento ou da norma da verdade. E afirma que a ciência é uma interpretação dos factos observados e experimentados que permitem estabelecer induções às quais se obtêm a definição do objecto, as suas propriedades e leis de funcionamento. Por conseguinte, a corrente empirista acredita que o conhecimento advém da experiência do mundo, e que é através dela que se pode formar ideias ou conhecimento científico. Esta concepção da ciência deu origem ao método indutivo.

A concepção construtivista interpreta a ciência como uma construção de modelos para explicar a realidade e não uma representação da própria realidade. De acordo Freixo (2010: 38), o construtivismo resulta da associação entre o racionalismo e o empirismo adicionado de «ideia de conhecimento aproximado e corrigido». Isto significa que a finalidade do conhecimento não é atingir a verdade absoluta, representar o real tal como é, mas em adaptar o organismo ao seu meio ambiente. Neste sentido, o cientista não propõe apresentar uma verdade absoluta de o que investiga mas sim «uma verdade aproximada que pode ser corrigida, modificada, abandonada por outra mais adequada aos fenómenos» (Freixo, 2010: 40).

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

4.1.1. Conceito de método científico

O método científico é a abordagem adoptada em ciência que conduz ao conhecimento científico. O conhecimento científico distingue-se do conhecimento empírico na medida em que procura conhecer não só o fenómeno em si mas também as suas causas e leis. Por outro lado, pelas suas características, o conhecimento científico distingue-se de outros conhecimentos como o conhecimento filosófico e teológico porque é real (factual), contingente, sistemático, verificável, falível e aproximadamente exacto (cf. Freixo, 2010: 61). Por conseguinte, o método científico é o caminho que se faz, passo a passo, para construir ciência. É o caminho e as etapas a percorrer para se realizar um determinado objectivo (Carvalho, 2009: 83), isto é, o percurso para produzir conhecimentos. E o que é mais característico e específico da ciência, e que a distingue dos outros tipos de conhecimento, é precisamente o método científico. Consequentemente, não pode haver ciência sem o recurso ao método científico.

4.1.2. O conhecimento científico e o método científico

O conhecimento científico tem-se desenvolvido ao longo dos tempos em torno de dois tipos de raciocínios ou métodos: o método indutivo, que emergiu da concepção empirista da ciência, e o método dedutivo, cuja origem é a concepção racionalista. Estes dois métodos geraram e continuam a gerar acesos debates e discussões entre apoiantes e críticos. Assim, para além do método indutivo e do método dedutivo, Karl Popper, numa crítica ao método indutivo, propõe o método hipotético-dedutivo. Diz ele que o papel do cientista é apresentar conjecturas ou hipóteses audazes para depois as refutar através de testes dedutivos. Popper argumenta que o critério de cientificidade de uma teoria é a sua falsificabilidade, ou refutabilidade. Isto quer dizer que o valor de uma teoria consiste na possibilidade dessa teoria ser falsa e não na sua verdade. Porém, Marilena Chaui (2000), citada em Freixo (2010: 106), discorda da perspectiva de Popper argumentando que a tarefa da ciência não é a de falsear ou falsificar uma teoria, mas sim de provocar o aparecimento de uma nova teoria, pelo que é o verdadeiro que orienta o cientista e não o falso.

Para lá dos debates sobre esta matéria, que não interessa aqui aprofundar, importa frisar que quando falamos de métodos científicos estamos a falar necessariamente do método indutivo e método dedutivo, pois são eles que constituem, ainda hoje, referência em investigação científica.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

4.1.3. O método indutivo e o método dedutivo

O método indutivo considera que a investigação deve iniciar com uma observação de maneira que no final do estudo seja possível elaborar uma teoria. Trata-se de um raciocínio que é feito do particular para o geral. Assim, o primeiro passo do investigador consiste em realizar o maior número possível de observações, isentas de qualquer interferência. O segundo passo é dedicado a codificar e classificar os dados observados de maneira a isolar os dados que aparecem frequentemente ligados com o fenómeno em estudo. O terceiro passo consiste em procurar inferir alguns enunciados gerais a partir dos factos classificados na etapa anterior. Nesta terceira fase, produz-se as primeiras teorias, na medida em que já se pode afirmar que «a causa X provoca sempre um efeito Y». Na quarta e última fase confirmam-se as hipóteses que foram formuladas na terceira fase.

No método dedutivo, o raciocínio é feito partindo do geral para o particular, isto é, parte-se das premissas gerais em busca de uma verdade particular. As conclusões são obtidas a partir das hipóteses estabelecidas, através do raciocínio lógico, e são irrefutáveis. Este tipo de raciocínio é muito usual nas ciências matemáticas. Interessa dizer que o raciocínio dedutivo, ao contrário do indutivo, não busca a verdade dos factos mas somente a sua validade. Por exemplo, pode acontecer que as hipóteses são todas falsas, e ser a conclusão falsa, e o raciocínio dedutivo correcto.

Perante dois métodos científicos, coloca-se a questão da sua escolha para o investigador, isto é, qual dos dois métodos escolher para realizar a investigação? Para a generalidade dos especialistas, a escolha entre o método indutivo e o método dedutivo não se coloca porque considera que não há uma oposição entre o método indutivo e o método dedutivo, na medida em que eles se completam entre si, de modo que através da indução se obtém dados sobre a realidade e através da dedução relacionam-se esses dados, criam-se conceitos e enunciados e, assim, se confirmam teorias. De resto, foi com base neste princípio que, desde o início, orientamos a nossa investigação. E como diz Freixo, no método científico, de que fazem parte o método indutivo e o método dedutivo, há uma interacção constante entre a experiência e a teoria, isto é, «com base na experiência estabelece-se, completa-se e reformula-se a teoria, e com base na teoria capta-se a experiência e a realidade» (Freixo, 2010: 75-6).

4.1.4. Métodos de investigação quantitativo e qualitativo

Em ciência, e nas ciências sociais em particular, utilizam-se o método científico para produzir conhecimentos científicos. O método científico, como foi referido anteriormente, é um

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

processo composto por uma sequência de fases para atingir resultados válidos cientificamente. A maioria dessas fases ou etapas recorre a métodos quantitativos ou estatísticos, podendo, igualmente, utilizar, em alternativa ou como complemento, outros métodos, nomeadamente o experimental, diferencial, correlacional ou o método qualitativo, entre outros, a que chamámos técnica, instrumentos ou procedimentos. De acordo com Carvalho (2009: 83), a técnica é a parte material que confere operacionalidade ao método científico, enquanto este se caracteriza por uma abordagem mais ampla, em nível de abstracção mais elevado dos dados observados.

O método de investigação quantitativo é um procedimento de recolha de dados observáveis e quantificáveis, e baseia-se na observação de factos objectivos, de acontecimentos e de fenómenos existentes, sem nenhuma interferência do investigador. Este método distingue-se pela objectividade, predição, controlo e generalização. Os métodos de investigação qualitativos têm por objectivo descrever ou interpretar do que avaliar factos ou fenómenos. De acordo com Stanley Yoder (2001: 4), a metodologia qualitativa apresenta as seguintes características:

- 1 - naturally-occurring phenomena, or events in their social setting;
- 2 - the use and display of local knowledge and understandings the consideration of events (social interaction) within a social context;
- 3 - data collection and analysis that takes place at a micro level;
- 4 - the data collected and the patterns identified are considered as part of a process of discovery; the results are not separated from their construction;
- 5 - an analysis that presents both local knowledge and understandings about a phenomenon and those derived from social science, being careful to distinguish between the two;
- 6 - the discovery of the common sense understandings of individuals as they accomplish certain tasks.

4.1.5. A objectividade e a base empírica

Nas metodologias de investigação qualitativas aplicam-se os mesmos critérios científicos que uma investigação experimental ou quantitativa. Em qualquer dos casos, coloca-se a questão da objectividade. Em relação às ciências da natureza, a objectividade parece estar sempre presente e baseia-se no postulado epistemológico segundo o qual «no universo tudo pode ser explicado, em princípio, através de casualidade». Trata-se, neste caso, de uma objectividade exterior associada à natureza e a uma verdade do mundo ainda não conhecida, ou por esclarecer (Freixo, 2010: 151). Mas a verdade que aqui interessa discutir é aquela que diz respeito ao risco intelectual, ou seja, ao risco de ser refutado no sentido da tese de falsificabilidade de Karl Popper. Esse risco coloca-nos perante uma aparente dificuldade em termos de verdade que é obtida através das metodologias qualitativas. Como essa verdade é

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

construída em interacção com o mundo empírico, não pode ser encarada como uma verdade relativa, mas, por outro lado, não possui um valor absoluto. Parece haver aqui uma dupla percepção de objectividade que Kirk e Miller (1986), citados em Freixo (2010: 151), procuram esclarecer, afirmando o seguinte:

«Existe um mundo cuja realidade é empírica. As percepções e as concepções que dela podemos ter dependem em larga medida de nós próprios, mas este mundo não aceita indiferentemente todas as concepções. (...) A «verdade» (ou aquilo que é considerado provisoriamente como tal num dado momento) é delimitada simultaneamente pela capacidade de tolerância da realidade empírica e pelo consenso da comunidade científica».

Ainda sobre a objectividade, Jean-Marie Van der Maren (1986) diz que ela é diferente consoante as metodologias são qualitativas ou quantitativas porque os procedimentos utilizados para obter a verdade são diferentes. Diz ele que as primeiras procuram a objectividade através da explicitação enquanto as segundas operam por redução, e acrescenta o seguinte:

«A procura desta objectividade, na área qualitativa, percorre uma via diferente da quantitativa clássica. Evitando a redução, o investigador não só aceitará defrontar-se com os seus colegas, mas acima de tudo explicitará os apriorismos e o cálculo dos efeitos destes sobre a sua pesquisa. Não se trata aqui de se ser objectivo por meio da depuração das medidas e por acordo intersubjectivo, trata-se sobretudo de se ser objectivo pelo reconhecimento da subjectividade e pela objectivação dos efeitos dessa mesma subjectividade» (Van der Maren, citado em Freixo, 2010: 152).

Em resumo, pode dizer-se que a objectividade em investigação qualitativa depende da fidelidade e da validade das observações, isto é, dos procedimentos adoptados na recolha de informação no terreno para a obtenção de respostas correctas. E isso depende, de certa forma, da visão que o investigador tem do mundo e da forma como ultrapassa as suas ideologias. A ideologia aqui deve ser entendida como algo que comanda a nossa vida e deriva do ambiente social em que se estruturaram os nossos valores culturais. O debate de ideias, isto é, das teorias, e o confronto com os dados observados, sujeitos a testes empíricos, permitem contrariar as ideologias presentes em investigação qualitativa.

4.1.6. Ciências da natureza e ciências sociais

No domínio da ciência, as ciências naturais (física, química, biologia, geologia, astronomia, geografia física, etc.) e as ciências sociais (psicologia, sociologia, antropologia, economia, história, etc.) se distinguem quanto às metodologias de investigação adoptadas bem como quanto aos objectos de estudo. Por exemplo, a observação naturalista ou, também, designada observação científica é um procedimento metodológico que tem por objectivo determinar o significado, a orientação e a dinâmica de uma situação através de colheita de dados. A

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

observação é conduzida de maneira a reunir todos os comportamentos observados bem como os acontecimentos inesperados que podem ocorrer. Trata-se de uma metodologia que é utilizada em ciências naturais. Por outro lado, em ciências da natureza, os factos objecto de investigação podem ser isolados do seu *habitat* natural para serem estudados em laboratórios, enquanto nas ciências sociais a observação decorre no próprio contexto ambiental do facto a investigar e, por outro lado, privilegiam as metodologias qualitativas como procedimento de investigação para a obtenção de resultados científicos. Por conseguinte, não nos parece sensato defender que as ciências sociais são idênticas às ciências da natureza. Daí que, quando a economia, enquanto disciplina académica, foi olhada como se fosse um ramo das ciências da natureza, a partir de «Principles of Economics» de Alfred Marshall (1890), ela foi avançando em busca do formalismo através da adopção das metodologias científicas que deram fama às ciências naturais. Mas como notou Celso Furtado (1999: 13-14),

«o objecto de estudo das ciências sociais não é algo perfeitamente definido como um fenómeno natural, mas sim algo em formação, sendo criado pela vida dos homens em sociedade. A ciência social admite a evidência de que a vida humana é, em parte significativa, um processo criativo consciente, o que implica postular o princípio da responsabilidade moral».

Talvez por isto mesmo, isto é, por a economia ser uma ciência em formação, e ser diferente das ciências da natureza, os investigadores e docentes portugueses sentiram a necessidade de propor à Fundação para a Ciência e a Tecnologia (FCT) a busca de soluções urgentes para garantir o pluralismo na avaliação de projectos de investigação sobre economia, de maneira a considerar todos os domínios científicos de uma área de «Estudos de Economia e Sociedade» capaz de acolher e compreender abordagens ao estudo de economia que não constam dos programas curriculares em vigor no painel de avaliação em “Economia e Gestão”. Esta tomada de posição dos académicos deveu-se à percepção do agravamento da crise da economia, enquanto disciplina académica, nos tempos mais recentes, e defendem, por isso, o pluralismo interdisciplinar da economia quer da parte de economistas, quer de investigadores de outras áreas disciplinares das ciências sociais, tais como a Sociologia, a Psicologia, a Ciência Política, ou a Antropologia, bem como de outras áreas de conhecimento científico.

O manifesto destes académicos visa ultrapassar a situação de predomínio de uma concepção da economia nos painéis de avaliação dos projectos na área de “Economia e Gestão” da FCT que empobrece os estudos nesta área, por insistir numa perspectiva de unicidade disciplinar, em prejuízo da diversidade e do pluralismo de abordagens, o que impede a inovação e a renovação teórica no domínio da “Economia e Gestão”.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

4.1.7. Métodos não interferentes

No domínio das ciências sociais, a crença de que o conhecimento sobre as pessoas se adquire através de uma simples pergunta, feita através de conversa com perguntas directas ou subtis, é uma utopia.

Webb et al. (1966), citados em Raymond Lee (2003: 15), utilizam a expressão «medidas não interferentes» para se referirem aos dados recolhidos através de processos que não envolvem recolha directa de informação a partir das pessoas inquiridas. As medidas são ditas não interferentes porque se considera que elas são não reactivas no sentido em que evitam problemas causados com a presença do investigador.

Os métodos não interferentes encontram sustentação na fragilidade metodológica das entrevistas e dos questionários e nos casos em que é difícil ou perigoso recolher dados através de métodos directos, mas não rivaliza ou exclui os métodos de recolha directa.

Alguns especialistas afirmam que uma das razões pelas quais as entrevistas e os questionários criam atitudes deriva do facto de os respondentes tenderem, geralmente, a dar impressões de si próprios para manter o seu estatuto perante o entrevistador, exagerando nas respostas relativas a questões de comportamento socialmente desejáveis, quando são entrevistados através de métodos menos anónimos ou públicos (ver Raymond Lee, 2003). Isto é verdade, não somente para os ramos das ciências sociais, como a psicologia e sociologia, que estudam comportamentos humanos, como, também, para a economia, particularmente em relação às perguntas que mexem com o estatuto social como, por exemplo, o nível de escolaridade. Todavia, têm sido fortemente contestados os argumentos segundo os quais os métodos de recolha directa produzem reacções totalmente insuperáveis. Daí que muitos especialistas consideram desaconselhável os investigadores sociais confiarem exageradamente nos métodos de recolha directa, e recomendam o recurso a métodos não interferentes.

De acordo com Raymond Lee, um dos argumentos que justificam o uso de métodos não interferentes fundamenta-se no facto destes serem encarados menos como alternativas aos métodos de recolha directa do que como complementares a estes métodos. E como a reactividade está sempre presente nos métodos que utilizam entrevistas e questionários, recomenda-se aos investigadores sociais o recurso não apenas a um único método de recolha de dados, mas sim, a métodos múltiplos, também conhecido por triangulação (Judith Bell, 1997: 86). Na verdade, o uso exclusivo de um único método na recolha de informação é pior do que o recurso a vários métodos.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Os defensores dos métodos não interferentes sustentam que os problemas causadores da reactividade, que perturbam os métodos de recolha directa, deixam de estar presentes quando os dados são compilados de modo não interferente, pelo que a configuração de diferentes métodos, na medida em que cada um deles é falível de maneira específica, confere maior credibilidade ao problema colocado do que o excesso de confiança num único método. Por outro lado, os métodos não interferentes têm a vantagem de serem adaptáveis a cada objecto de estudo específico e necessitarem de complementar os dados recolhidos das entrevistas com os de outras fontes, e são apelativos de uma certa criatividade dos investigadores.

Parece oportuno aqui referir que em oposição aos métodos tradicionais de recolha de dados em ciências sociais, surgem agora os pós-estruturalistas que assumem uma posição própria ao considerarem que tudo no ou do mundo é indiscutivelmente cultural. Consequentemente, orientam a sua atenção no significado cultural de produtos, artefactos e objectos com vista à revalorização das fontes de dados marginalizadas pelos paradigmas sociais dominantes (Raymond Lee, 2003:24). Opõem-se à ideia de que a tarefa das ciências sociais consiste em medir, seja ou não com base em métodos não interferentes e, em alternativa, propõem a compreensão interpretativa ou crítica da realidade social. Esta perspectiva é recente e muito original mas não cabe no contexto do objecto deste trabalho por nos parecer inadequado.

4.1.8. A escolha do método de investigação: opção pelo método qualitativo

Em coerência com os argumentos teóricos avançados, a opção pela metodologia qualitativa ajusta-se bem ao carácter específico desta investigação pelas razões seguintes: em primeiro lugar, a construção teórica subjacente teve sempre a preocupação de compreender e interpretar as dinâmicas dos agentes económicos informais enquanto fenómeno social tanto em Cabo Verde como em S. Tomé e Príncipe, o que justificou a necessidade de utilizar procedimentos que conduzissem a recolha de informação no terreno, e por outro lado, formar uma imagem que pudesse, de algum modo, traduzir a complexidade do todo, sem esquecer o problema da sua heterogeneidade, e fornecer um quadro simplificado de explicações. Foi com base neste objectivo que a opção pelo paradigma qualitativo se fez, do qual as medidas não interferentes constitui, a nosso ver, uma das modalidades do universo das metodologias qualitativas, em oposição ao método quantitativo, porque se adequa melhor às dinâmicas sociais. Contudo, a análise de dados recolhidos no terreno exigiu à transformação da informação qualitativa em quantitativa, através da leitura de frequência dos acontecimentos significativos, para uma melhor compreensão e análise da informação qualitativa previamente

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

recolhida, e daí a não exclusão do método de investigação quantitativo na abordagem desta investigação.

A problemática do empresariado em África é matéria que só muito recentemente despertou interesse dos investigadores das ciências sociais, sendo, por isso, ainda escassa a produção de documentos escritos sobre esta temática sobretudo em relação a Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe. Daí que houve que proceder a um certo número de entrevistas no terreno a partir de um conjunto de opções possíveis para o contexto em análise. Neste sentido, considerou-se uma amostra cuja qualidade parece suficiente para traduzir significados que permitem construir um modelo explicativo comparativo das dinâmicas do empresariado em ambos os países e revelar as suas diferenças e semelhanças em termos de estratégias e práticas dos respectivos agentes económicos informais nos seus contextos.

A estratégia adoptada para a recolha dos dados no terreno consistiu na opção pela diversidade dos agentes abordados que relatam casos e factos, a partir de uma amostragem não probabilística de amostra por selecção racional. A amostra por selecção racional é uma técnica de amostragem não probabilística em que os elementos da população, objecto de estudo, são escolhidos devido à correspondência entre as suas características e os objectivos da investigação (cf. Freixo, 2010: 185). Por conseguinte, este estudo comparado está baseado num conjunto diversificado de entrevistas a agentes económicos informais nos dois países referenciados, cuja análise permitiu detectar linhas de força que apontam para a existência de diferenças de práticas e de estratégias desses agentes económicos em cada um dos dois países cujas dinâmicas parecem influenciar o seu modo de vida com reflexo no desenvolvimento nos respectivos países.

4.1.9. O campo

De acordo com Philippe D'Iribarne (1998: 342), uma estada de curta duração no terreno (algumas semanas) pode ser suficiente para recolher a informação necessária para a realização de um estudo científico em ciências sociais, quer seja exploratório ou aprofundado. Mas para isso, é fundamental saber previamente onde e como recolher os dados, pelo que a existência de uma rede de conhecimentos é essencial, sobretudo quando não se tem o conhecimento empírico da envolvente social sobre a qual se pretende recolher informação. O nosso profundo conhecimento de S. Tomé e Príncipe, de onde somos originários, e alguma

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

aproximação a Cabo Verde, país com o qual temos importantes afinidades, facilitou a nossa tarefa no terreno. Mas, ainda assim, houve, no início, alguma reacção desfavorável de informantes em Assomada, situação que foi rapidamente resolvida com a pronta ajuda de um jovem local que nos acompanhou durante as entrevistas. Com base na experiência de Assomada, adoptámos metodologias diferenciadas para melhor recolher o material necessário tanto em Sucupira (Praia) como em S. Tomé. Sempre que um potencial respondente manifestasse a sua disponibilidade, seguíamos o plano conforme definido no nosso guião de trabalho. Doutro modo, adoptámos o método alternativo que consistiu em abordar individualmente os inquiridos, deixando-os completamente descontraídos numa comunicação interpessoal informal em que o diálogo discorria sem que o entrevistado soubesse, à partida, que estava a ser entrevistado. Só no fim da conversa, cujo tempo variou mais ou menos entre 20 e 40 minutos, em que todas as questões previamente definidas tinham sido colocadas, procedemos à anotação cuidadosa da informação recolhida. Este método foi adoptado sempre que apercebêssemos que a nossa presença com uma folha de questionário ante o inquirido fosse susceptível de lhe causar inibições às respostas pretendidas, na medida em que podíamos ser interpretados como alguém da polícia ou das Finanças, já que num tal mercado informal existiam práticas de actos ilícitos (venda de artigos furtados, lavagem de dinheiro sujo, etc.).

Relativamente às perguntas mais sensíveis em que há o risco de os inquiridos se sobrevalorizarem, quando formuladas directamente e ou na presença de terceiros, como, por exemplo, a pergunta acerca do nível escolar dos inquiridos, procuramos colocar a pergunta de forma indirecta no contexto de uma conversa que se desenrolava do tipo: por que razão não estudou um pouco mais para ter um emprego melhor, ser professora, médica, As respostas eram variadas, mas surgiam mais ou menos imediatamente, umas vezes a seguir a um pequeno sorriso, como que lembrando o passado: “estudei só até ao 6º ano de escolaridade porque fiquei grávida aos 14 anos de idade; parei no 5º ano devido à falta de condições para continuar os estudos, a família era muito numerosa e o pai não ajudava porque tinha outra mulher”; etc. Por conseguinte, apesar do problema da subjectividade presente em todo o processo de investigação que utiliza metodologias qualitativas, estamos confiantes nos dados recolhidos porque recorremos às medidas não interferentes para captar informações necessárias para o objectivo deste trabalho. Por consequência, procuramos realizar as entrevistas e colocar questões que não produzissem retraimento nos inquiridos nem condicionassem a obtenção da informação pretendida. O nosso trabalho de campo não se

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

ficou apenas nas entrevistas. Estendeu-se também a uma observação exaustiva não só no local onde decorreram as entrevistas mas também a toda a vivência durante a permanência nos locais visitados, com o objectivo de captar os comportamentos dos agentes objecto de estudo. Mas todo esse esforço de cuidados não afasta a presença de uma certa subjectividade inerente à natureza específica desta investigação.

A escolha de indivíduos objecto de inquérito foi previamente definida em consonância com os objectivos deste trabalho. Assim, em relação a Cabo Verde, escolhemos a ilha de Santiago, por ser a maior das ilhas deste arquipélago e concentrar nela a maior base dos rabidantes cabo-verdianos. Focalizamos nas cidades de Assomada e Praia. Assomada é uma cidade do interior e, por conseguinte, próxima do meio rural enquanto Praia, que é a cidade capital, constitui o maior centro urbano de Cabo Verde com maior número de rabidantes.

Na Assomada, excepto aqueles que vendiam animais vivos e quinquilharias, os quais eram em número muito reduzido e, além disso, eram vendedores ocasionais de bens próprios, todos os restantes comerciantes informais eram do género feminino, daí que o grupo objecto de inquérito fosse exclusivamente mulheres em número de treze. Aqui, as condições de trabalho eram iguais para todos os agentes informais, pois vendiam no chão, não tinham módulos (lojas) nem bancas.

Na Praia, embora o género feminino fosse largamente o grupo social dominante, havia alguns rabidantes masculinos, entre os quais estrangeiros de origem africana da costa fronteira próxima do arquipélago. Seleccionámos nove rabidantes masculinos e dezassete do género feminino. A escolha de duas cidades mais importantes de Santiago foi feita para permitir estabelecer alguma comparação entre cidade e campo e fornecer pistas do ponto de vista heurístico.

Os candongueiros são-tomenses concentram-se na sua quase totalidade na cidade capital de S. Tomé, na ilha com o mesmo nome. Aqui, embora as mulheres apresentem-se em maior número, a presença masculina é incomparavelmente muito superior ao que encontramos em Santiago. É constituída essencialmente por jovens com idade inferior a 33 anos de idade.

Tanto em Santiago como em S. Tomé, procurámos diversificar a amostra de maneira a recolher um maior número de informação para o propósito desta investigação.

O nosso plano inicial de estudo incluía os feirantes tanto de bens de produção doméstica como de artigos importados. Contudo, depois de constatarmos que as características das duas categorias eram muito diferentes, como mais adiante explicaremos, optámos por nos concentrar naqueles feirantes que se dedicam ao comércio de bens de importação. Na verdade,

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

esta categoria de feirantes constitui o essencial e a parte mais importante dos agentes económicos do sector informal urbano desses países, cujas dinâmicas parecem acelerar mudanças socioculturais locais.

Procurámos escolher os agentes mais jovens e não jovens de forma mais ou menos equilibrada, na medida em que, os mais novos podiam constituir um indicador de crescimento do sector (novas entradas), embora tivéssemos constatado a existência de pessoas não jovens (mais em Cabo Verde e menos em S. Tomé e Príncipe) que iniciaram o negócio informal. Um maior número de jovens foi entrevistado em S. Tomé em ambos os géneros porque o seu peso no conjunto dos candongueiros é enorme. Como nos mercados informais dos dois países em análise existem alguns comerciantes que são grossistas e um número muito grande dos retalhistas, procuramos entrevistar uns e outros para uma melhor compreensão do problema. Constatámos que alguns grossistas dispõem já de uma estrutura e disciplina organizativa que ultrapassam algumas empresas do sector formal.

O número dos agentes entrevistados obedeceu às recomendações de Laurence Bardin (2004: 62) ou de Freixo (2010: 187) que sugerem uma dimensão mínima de amostra de trinta efectivos. A escolha de 39 entrevistas para cada país visou simplesmente estabelecer um critério de repartição igualitária em termos de informação recolhida tendo por base o propósito enunciado de comparação entre os dois países. O tempo utilizado para cada entrevista, como já se referiu anteriormente, foi variável, bem como a forma de abordagem dos inquiridos e dos temas considerados, em adaptação às condições específicas de terreno.

4.1.10. O papel do observador

Durante a observação, o observador deve ter um papel passivo, no sentido em que não constitui o centro das atenções dos observados. Isto é, a sua presença no terreno deve ser de tal modo que não afecte o comportamento das pessoas objecto de estudo. Esta posição do investigador é essencial na medida em que afasta a reactividade e permite recolher dados com fidelidade. Por outro lado, uma boa postura do investigador durante a observação, isto é, a maneira como ele desenvolve as suas relações de trabalho com os observados reduz a reactividade. Mas tudo isso tem de estar associado à adopção dos procedimentos e regras estabelecidos previamente para orientar a observação.

Em certos contextos, uma presença muito prolongada no terreno pode aumentar a reactividade, nomeadamente quando um número significativo de pessoas ainda não inquiridas

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

admite que vai ser objecto de observação. Neste caso, pode ocorrer a circulação de informação relativamente às questões feitas pelo investigador entre os que já foram observados e os potenciais inquiridos, o que pode prejudicar a qualidade de dados a recolher. Também o conhecimento prévio das entrevistas a realizar pode ter o mesmo efeito. Mas há estudos que mostram que, em certos contextos, mais tempo reduz a reactividade (ver Raymond Lee, 2003: 79). Um outro aspecto muito negativo é quando a presença do observador é completamente ignorada pelos observados. Neste caso, a recolha de dados fica posta em causa.

Por conseguinte, para além das considerações de ordem metodológica, a experiência do observador, e sobretudo o conhecimento que tem da realidade empírica, são essenciais à realização de um bom trabalho de campo de forma não interferente. Este trabalho é disso um exemplo.

4.1.11. Validação dos dados empíricos

A validação dos dados empíricos recolhidos através dos métodos qualitativos constitui um dos principais pontos de discórdia entre os positivistas e os defensores dos métodos qualitativos. Os primeiros refugiam-se na pretensa objectividade da dimensão e representatividade da amostra que caracterizam os inquéritos quantitativos para impor a sua hegemonia em relação à metodologia qualitativa. A validação dos dados empíricos que utilizam os métodos qualitativos não pode ser feita como nos métodos quantitativos pela representatividade da dimensão da amostra, mas sim pela qualidade do trabalho durante todo o processo de investigação. Assim, este trabalho é o resultado de comunicação entre o investigador e os respondentes e os autores de obras consultadas para o efeito, e a adopção de metodologias apropriadas para a sua realização de forma a responder aos objectivos propostos, ou seja, trazer ao debate as razões que estão na base de um relativo avanço de Cabo Verde em termos de desenvolvimento em relação a S. Tomé Príncipe, a partir de estudo das dinâmicas do empresariado do sector informal em ambos os países. É o resultado desta investigação que aqui se apresenta.

4.2. Caracterização do espaço dos agentes económicos observados

Os empresários e as empresas que constituem o nosso objecto de estudo pertencem ao sector do comércio informal da área urbana em Cabo Verde e em S. Tomé e Príncipe. Aqueles

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

agentes económicos são conhecidos nos seus países por rabidantes e candongueiros, respectivamente.

A nossa observação recaiu sobre os rabidantes de Assomada e de Sucupira, na cidade da Praia, por serem os centros de maior concentração desses agentes económicos. Em Assomada, o mercado informal funcionava ao ar livre, apenas duas vezes por semana (quarta-feira e sábado). De acordo com informações recolhidas no terreno, a grande maioria dos negociantes que vendem no mercado de Assomada vem de diferentes pontos de Santiago e muitos vêm da Praia e escolhem fazer negócio nesses dias em Assomada porque pensam ganhar algum dinheiro. Em Sucupira, muitos rabidantes dispõem de estabelecimentos fixos (módulos e bancas) onde realizam as suas actividades. Em 2009, existiam perto de três centenas de módulos (pequenas lojas) de diferentes tipologias e qualidades e mais de duas centenas de bancas. Um número elevado de rabidantes fazia comércio no chão, à volta do espaço construído do mercado de Sucupira porque, tal como em S. Tomé, os espaços construídos pela Câmara Municipal eram manifestamente pequenos para o crescente número dos praticantes do comércio informal urbano. Este mercado só entrou em funcionamento a partir de Maio de 1999, quando os rabidantes de roupas e outros artigos de importação, que antes exerciam a sua actividade em Platô, a uma distância de cerca de 200 metros de Sucupira, foram transferidos para o novo mercado da cidade da Praia. Esta mudança teve por base a regulamentação da actividade dos rabidantes, em resultado do cumprimento de umas das recomendações do pacote das medidas ditadas por FMI, na sequência da adopção das medidas de John Williamson, saído do chamado Washington Consensus. Uma tal medida consistia no alargamento da base de incidência fiscal para aumentar os recursos financeiros do Estado de maneira a reduzir o défice orçamental. Situação semelhante viria a ocorrer em S. Tomé e Príncipe, anos mais tarde, com resultados diferentes, devido a uma maior fragilidade das suas instituições. Neste país, a transferência dos candongueiros da Feira do Ponto para o Mercado Novo, a distância entre os dois pontos é de cerca de 150 metros, só aconteceu em 2006. Desde o início da sua construção, que começou a ser arquitectada em meados dos anos noventa do século XX, o Mercado Novo esteve envolvido em muitas polémicas e notícias de corrupção com participação de individualidades do meio político local.

Em qualquer dos mercados urbanos, a Câmara cobrava uma taxa pela ocupação (arrendamento ou cedência) do espaço (módulo ou banca) que variava de acordo com a dimensão e qualidade do mesmo.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Em Cabo Verde, os espaços foram distribuídos de forma mais ou menos pacífica e transparente de acordo com critérios pré-estabelecidos: em primeiro lugar estavam os mais antigos que exerciam esta actividade no Platô e depois os de maior número de agregado familiar, ocupantes de bancas, etc.

Até Novembro de 2008, no mercado de Sucupira, ao contrário do Mercado Novo, não se vendiam bens de subsistência (hortaliças, tubérculos, peixes, carnes, etc.) produzidos no mercado interno. Era um mercado de vendas de produtos de importação. Porém, uma decisão do Presidente da Câmara Municipal da Praia, em Outubro de 2008, em nome de limpeza para futuros investimentos turísticos no Platô, determinou a retirada daquelas mulheres rabidantes de bens de produção local, que vendiam os seus produtos no chão em toda a extensão da Rua 5 de Julho até a Avenida Amílcar Cabral, por não caberem no Mercado Central do Platô, para o largo de Sucupira e outros mercados próximos, nomeadamente os mercados de Achada de Santo António, Achadinha, Vila Nova e Terra Branca, a partir de 15 de Novembro de 2008 (cf. JLC, 21 de Outubro de 2008 e O jornal A Nação, 12 Fevereiro 2009). Por conseguinte, a partir de finais de 2008, Sucupira é um enorme mercado onde se compra e vende de tudo, sejam bens de importação ou de subsistência de produção local.

Escolhemos um grupo mais heterogéneo possível de entrevistados de maneira a cobrir todas as situações que pudessem servir de base para a comparação das dinâmicas empresariais pretendida nos dois países o que não seria possível com grupos homogéneos, na medida em que, o que se pretendia, é a construção de uma base para estabelecer comparações entre as práticas e estratégias empresariais desses pequenos Estados insulares africanos e encontrar pistas para uma possível generalização.

Tal como foi referido por Grassi (2003), por detrás de uma mulher rabidante existe um homem que lhe serve de amparo. A figura do homem confere à mulher uma maior segurança e inserção social no meio ambiente, pois, através dele, seja marido, tio ou irmão, os problemas burocráticos são mais facilmente resolvidos, além da respeitabilidade que goza no meio. Em S. Tomé e Príncipe, a situação não é muito diferente daquela que observámos em Cabo Verde, mas notámos, contudo, que as mulheres são-tomenses sentem a necessidade de dizer que têm um marido, mesmo que ele só apareça de quando em vez e tenha outras mulheres. A sua ligação a um homem parece elevar a sua auto-estima, mesmo que esse homem lhe dê pouca atenção ou ajuda financeira. A razão disto é que as mulheres que não têm marido são encaradas nos meios locais como estando disponíveis para um homem qualquer e sofrem pressão de outras mulheres que têm seus maridos. Por conseguinte, a presença, ainda que

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

ficcionada, da figura dum homem na vida das mulheres são-tomenses parece constituir uma questão de identidade cultural da mulher numa sociedade profundamente machista, dominada por homens e não favorece a sua libertação da dominação masculina. Situações mais ou menos semelhantes repetem-se por todo o continente africano e não só.

4.3. Rabidantes e candongueiros

Os rabidantes são pessoas de Cabo Verde cujo modo de vida é a compra e venda de bens de produção doméstica e importáveis. São, por conseguinte, agentes de comércio informal que compram artigos aqui, ali e acolá, num vaivém diário, para os venderem nos mercados urbanos do arquipélago. Por conseguinte, são rabidantes todos aqueles que, de forma continuada, se dedicam às actividades de comércio no sector não formal da economia, não o sendo, os que, pontualmente, ou de forma isolada, o praticam. O termo rabidante aplica-se tanto para aqueles agentes económicos informais que compram e vendem artigos de produção doméstica (seja bens alimentares ou outros) como para os que se dedicam ao comércio transfronteiriço de bens manufacturados ou de importação. O termo rabidante é antigo mas ganhou dimensão no período pós-independência devido à grande importância do comércio informal urbano em Cabo Verde. Rabidar significa praticar actos de comércio informal em Cabo Verde.

Alguns desses agentes são grossistas na medida em que adquirem grandes quantidades a produtores/fornecedores, à dimensão do mercado local, e vendem-nas aos retalhistas no mercado urbano. Os grossistas de bens de produção interna (hortaliças, tubérculos e outros farináceos, peixe, carne, óleo alimentar, carvão, etc.), tanto em Cabo Verde como em S. Tomé e Príncipe, não dispõem de um espaço no mercado municipal porque os seus artigos são vendidos por atacado aos retalhistas à entrada do mercado ou nas suas imediações, logo pela manhã, geralmente antes da hora de abertura dos mercados. São eles que adquirem essas mercadorias onde quer que elas se localizem e as transportam para o mercado urbano onde negociam com os retalhistas. Este tipo de negócio é realizado exclusivamente por mulheres, rabidantes e *palaiês* (são-tomenses). Essas mulheres comerciantes grossistas, quando se trata de bens de produção doméstica facilmente perecíveis, ganham uma pequena margem no negócio que lhes permite prosseguir a sua actividade. Pois têm que custear os transportes e pagar os fornecedores. As vezes adquirem as mercadorias a crédito e pagam assim que realizam as vendas ou recebem dos clientes retalhistas.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Em S. Tomé e Príncipe, e durante o período colonial, os agentes económicos que se dedicavam ao comércio de bens de subsistência (banana, fruta-pão, hortaliças, verduras, peixe, etc.) no mercado Municipal eram designados por “palaiês”, no dialecto local, e eram constituídos apenas por mulheres. Elas pagavam uma tarifa diária à Câmara Municipal para realizarem a sua actividade. Esta situação não foi alterada com a independência, continuando as feirantes de bens domésticos de subsistência a chamar-se “palaiês” até aos dias de hoje. Contudo, dentro desta categoria, emergiu, no período pós-independência, um pequeno número de grossistas. São aquelas mulheres que compram grandes quantidades de mercadorias, geralmente hortaliças e verduras (couves, alfaces, tomates, cenouras, etc.) e vendem-nas às retalhistas tal como em Cabo Verde. Por conseguinte, em S. Tomé e Príncipe, contrariamente a Cabo Verde, existe uma designação para cada categoria de feirantes: as “palaiês” e os candongueiros.

O termo candongueiro é recente e foi introduzido no vocábulo são-tomense logo após a independência, provavelmente trazido de Angola, mas a palavra “candongueiro” deriva do português. No início, era utilizado para qualificar os agentes que realizavam actos de comércio fora do quadro normativo, e por isso considerados ilegais, com base em mercadorias não produzidas internamente (bens alimentares e não alimentares). E chama-se candonga às actividades dos candongueiros. Esta prática foi introduzida pelo género masculino mas rapidamente acabou por ser apropriada pelas mulheres que, hoje, constituem o grosso dos candongueiros são-tomenses. Elas encontraram nesta actividade a única forma para, gradualmente, se libertarem do excessivo domínio dos homens e obterem recursos para a sua sobrevivência e a dos filhos.

Só a partir de 2006, com a entrada em funcionamento do Mercado Novo, foi introduzida a regulamentação da actividade dos candongueiros, passando os localizados a estarem sujeitos ao pagamento de uma taxa à Câmara Municipal e inscritos na Direcção Geral dos Impostos (Finanças) para efeitos de tributação em sede de imposto sobre o rendimento das pessoas singulares.

No interior do Mercado Municipal (mercado velho) apenas existem “palaiês” enquanto no Mercado Novo existem “palaiês” (piso 1) e candongueiros (pisos 2, 3 e terraço). Existe um grande anexo prefabricado junto do Mercado Novo onde outros candongueiros exercem a sua actividade.

Os feirantes que exercem o comércio no interior desses mercados são agentes localizados. No exterior dos mercados e nas suas imediações existem candongueiros não localizados que

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

constituem a maioria. Estes escapam-se ao controlo fiscal e camarário e constituem um factor de concorrência desleal em relação aos localizados.

Como foi referido anteriormente, no início, tínhamos incluído os feirantes de ambas as categorias no plano desta investigação. Com efeito, a nossa observação no terreno, após o inquérito a alguns indivíduos desta categoria, em ambos os países, permitiu-nos concluir que os feirantes de bens de produção doméstica constituem um subsistema hermético, com pouco dinamismo. A maioria dos agentes económicos desta categoria tem um nível de escolaridade inferior a 4ª classe (instrução primária), e uma percentagem significativa não sabe ler nem escrever. Por outro lado, estes agentes estabelecem contactos interactivos intensos com produtores/fornecedores locais que são, eles próprios, muito limitados do ponto de vista cognitivo, o que não favorece o seu desenvolvimento. Consequentemente, o seu discurso é fraco quando comparado com o dos negociantes de bens manufacturados e são pouco receptivos a entrevistas. As suas expectativas quanto ao futuro limitam-se ao que fazem, mesmo os mais jovens. Exercem esta actividade essencialmente para obter rendimentos para o seu sustento e o dos filhos.

Assim, os feirantes que constituem o objecto do nosso estudo são aqueles que se dedicam ao comércio de bens de importação quer sejam adquiridos no país ou por outras vias (viagens de negócio, remetidos por fornecedores ou familiares no estrangeiro). E, de uma maneira geral, têm um maior nível de escolarização relativamente aos do comércio de bens de subsistência. A sua actividade é geradora de um volume de negócio mais elevado e está virada para contacto com o exterior. Consequentemente, esta vertente do comércio informal urbano contém uma dinâmica de mudança sociocultural específica que esta investigação procura realçar.

4.4. Modalidade de questionário

Este trabalho foi estruturado com base num conjunto de entrevistas aos agentes económicos do sector informal urbano das ilhas de Santiago e S. Tomé. O questionário que foi utilizado para recolher as informações nessas duas ilhas foi elaborado a partir dum modelo de questionário que tem sido utilizado para comparações internacionais sobre estudos de empresas e empresários em vários países do mundo, nomeadamente europeus, asiáticos, Israel e EUA. Trata-se de questionário SARIE DATA BASE do Imperial College of London, o qual foi adaptado às características específicas do nosso objecto de estudo.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

As perguntas a serem colocadas, durante as entrevistas no terreno, aos agentes económicos seleccionados, foram estruturadas em consonância com a nossa hipótese de trabalho, apresentada no início desta investigação, e que é a seguinte: o ambiente social em que se estruturaram os valores culturais em Cabo Verde e em S. Tomé e Príncipe determinou diferentes práticas e estratégias empresariais nesses dois países e influenciou os seus processos de desenvolvimento.

Essas perguntas visavam a recolha de informação necessária para a compreensão das dinâmicas socioculturais dos empresários informais da área urbana nos referidos países e procurar extrair, através da análise comparada dessas dinâmicas entre ambos, pistas que pudessem contribuir para explicar as razões pelas quais são diferentes as práticas e estratégias desses agentes económicos e que influenciam os processos de desenvolvimento desses países, e em que é notório um relativo avanço de Cabo Verde em relação a S. Tomé e Príncipe em termos de desenvolvimento no período pós-independência.

Com os elementos recolhidos, pretendia-se, também, destacar o papel das mulheres cabo-verdianas na mudança e transformação social em Cabo Verde bem como a importância do sector informal nessas economias.

O questionário foi estruturado em perguntas organizadas em três secções. A primeira secção do questionário inclui um conjunto de perguntas que visam identificar as características do negócio e dos dados pessoais dos agentes económicos entrevistados, tais como a localidade de actividade, nacionalidade dos negociantes, ano de início da actividade, idade de início da actividade, sexo, nível de escolaridade, idade e tamanho do agregado familiar, número de filhos, número de trabalhadores e acumulação de actividades. A segunda secção contém perguntas relacionadas com o funcionamento das unidades económicas dos entrevistados, designadamente as origens das mercadorias, destino das viagens, obrigações tributárias (Finanças, Segurança Social, Câmara Municipal, registo contabilístico), e dados financeiros (situação do negócio, origens de fundos para financiar a actividade e sua aplicação). A terceira secção do questionário abarca um rol de perguntas cujo objectivo é recolher informações que visam captar as dinâmicas dos agentes económicos entrevistados nos seus contextos e, particularmente, sobre como actuam para vencer as dificuldades encontradas. As perguntas incidiram sobre a situação actual do negócio, a concorrência, perspectivas futuras, a solidariedade entre os negociantes, estratégias adoptadas para superar as dificuldades e motivos de sucesso. As entrevistas foram realizadas entre 16 de Dezembro de 2008 e 6 de

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Janeiro de 2009, em Santiago, e entre 17 e 31 de Março de 2009, em S. Tomé. É o fruto deste trabalho que agora apresentamos.

4.5. Análise geral da informação recolhida

O inquérito foi realizado em 39 rabadantes da ilha de Santiago, dos quais 13 em Assomada e 26 no mercado de Sucupira, e 39 candongueiros no Mercado Novo, na cidade de S. Tomé (cf. quadro³³ 1).

Do total dos inquiridos, uma percentagem de 76,9% são mulheres rabadantes e somente 23,1% são homens. Em S. Tomé, as mulheres representam 61,5% e os homens 38,5% (cf. quadro 8). Dos rabadantes masculinos, 4 são estrangeiros e apenas 5 são cabo-verdianos (cf. quadro 3) o que significa que o peso das mulheres cabo-verdianas no conjunto dos agentes informais locais é muito significativo (85,7%), contrariamente à proporção das mulheres no conjunto dos candongueiros são-tomenses, uma vez que apenas 1 negociante masculino é de origem estrangeira (cf. quadro 3). Isso significa que as mulheres cabo-verdianas parecem ter uma maior consciência e capacidade para inverter a tendência hegemónica da dominação masculina e, com isso, provocar uma maior aceleração na mudança de valores socioculturais. E indica também uma relação de maior afecto entre elas nessa tarefa para uma mudança de valores culturais do que entre as mulheres são-tomenses, que parecem mais dependentes dos homens, como adiante se verá. Sendo que a estrutura demográfica dos dois países é semelhante, representada maioritariamente por jovens, uma maior percentagem de jovens de género masculino na candonga pode significar ausência de opção de vida para estes são-tomenses, nomeadamente o abandono escolar precoce, ou uma estrutura familiar muito frágil, contrariamente a Cabo Verde que tem investido maciçamente no ensino e valorização dos cabo-verdianos de forma sustentada. Isso parece ser verdade na medida em que, dos entrevistados, 84,6% dos candongueiros iniciaram a actividade depois de 2000 e somente 59% dos rabadantes o fizeram (cf. quadro 4), o que reflecte um maior crescimento deste sector em S. Tomé e Príncipe comparativamente a Cabo Verde. Por outro lado, a média de idade do início do negócio é de 23,1 anos em S. Tomé e Príncipe e de 28,9 anos em Cabo Verde (cf. quadro 7), o que constitui um reforço da nossa argumentação de que há relativamente mais jovens no comércio informal urbano do que em Cabo Verde. Isso pode significar que há maiores dificuldades de sobrevivência em S. Tomé e Príncipe, ou que há menos afecto, ou

³³ Os quadros, numerados de 1 a 46, encontram-se em Anexo deste trabalho, nas páginas 244 a 263.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

mais desafecto, o que pressiona um número crescente de jovens a procurarem modos de vida para a sua sobrevivência. Mais, dos 39 rabadantes, 15 têm idade igual ou inferior a 33 anos e 24 têm idade superior a 33 anos enquanto um número maior dos candongueiros (30) tem idade igual ou inferior a 33 anos e somente 9 têm mais de 33 anos de idade (cf. quadro 13).

Dos inqueridos em Cabo Verde, 100% dos rabadantes de Assomada são do género feminino e apenas 65,4% em Sucupira (cf. quadro 9). Em S. Tomé, a percentagem do género feminino é de 61,5% (cf. quadro 8). Isso mostra que nas cidades do interior, próximas do meio rural, o comércio informal de bens manufacturados de importação compete exclusivamente às mulheres que, pressionadas pelas dificuldades do meio rural, encontram nesta actividade a única forma para se escaparem de situações mais deprimentes, buscando daí rendimentos para o sustento da sua família.

Tanto em Santiago como em S. Tomé, a grande maioria dos feirantes (79,5% e 97,4%, respectivamente) iniciou a sua actividade na cidade capital (cf. quadro 2), o que mostra a enorme importância dos grandes centros urbanos africanos no desenvolvimento do comércio informal, tal como Keith Hart (2007) fez questão de sublinhar.

A percentagem dos são-tomenses que iniciam o negócio na capital é de 100%, já que, dos 39 candongueiros inquiridos, apenas 1, que é de origem nigeriana, iniciou a actividade no estrangeiro (cf. quadro 2). Isso significa que os são-tomenses vêm na capital do país o único local para a sua realização pessoal, contrariamente aos cabo-verdianos, o que constitui uma indicação da falta de iniciativa em busca de soluções para os problemas colocados.

Os inquiridos em Cabo Verde têm entre 20 e 50 anos de idade com uma média de idade de 35 anos e fazem parte de agregados familiares que têm, em média, 5,74 membros e uma média de 2,74 filhos (cf. quadro 15). Em S. Tomé e Príncipe, os inquiridos têm, igualmente, idade compreendida entre 20 e 50 anos, com uma média de idade de 29 anos. O número médio de agregados familiares é de 4,23 elementos e uma média de 2,85 filhos (cf. quadro 16). Estes dados constituem uma indicação de uma maior união e solidariedade entre os cabo-verdianos do que entre os são-tomenses, na medida em que têm agregados familiares com mais elementos e uma média de filhos inferior à observada em S. Tomé e Príncipe. Isto pode ser melhor entendido pela diferença entre as médias dos membros de agregados familiares e de filhos que é de 3 em Cabo Verde (5,74 – 2,74) e somente de 1,38 em S. Tomé e Príncipe (4,23 – 2,85), e reforça a nossa argumentação sobre a tendência dos são-tomenses para o individualismo, como mostrámos no capítulo 3 deste trabalho.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Por outro lado, o número de pessoas do agregado familiar varia entre 1 a 14 em Cabo Verde e somente de 1 a 8 em S. Tomé e Príncipe, para o mesmo intervalo de número de filhos (cf. os quadros 15 e 16).

A diferença da média de idade dos inquiridos entre os dois países é de 6 anos (35 em Cabo Verde e apenas 29 em S. Tomé e Príncipe), que é muito grande, e isso significa que há comparativamente um maior número de jovens são-tomenses a praticar o comércio informal do que cabo-verdianos. Este facto constitui uma indicação da falta de afecto dos pais desses jovens, o que os leva a iniciar uma actividade laboral mais cedo como forma para obterem recursos para a sua sobrevivência. Consequentemente, muitos inquiridos são-tomenses, de ambos os sexos, constituem agregados familiares em idades muito jovens. 82,1% dos candongueiros são chefes de família e apenas 66,7% dos rabidantes estão nesta condição (cf. quadro 6).

Dos inquiridos, havia 15 rabidantes (38,4%) entre 1991 e 2000 e somente 5 candongueiros (12,8%). Contudo, de 2000 a 2009, passou a haver 23 rabidantes (59%) e 33 candongueiros (84,6%) (cf. quadro 4), o que mostra um maior número de entradas no comércio informal em S. Tomé e Príncipe do que em Cabo Verde. Por outro lado, a idade mínima do início da primeira actividade é de 15 anos em Cabo Verde e de 9 anos em S. Tomé e Príncipe (cf. quadro 7). Isso mostra que muitas crianças são-tomenses são pressionadas a trabalhar seja por ordem dum membro da sua família ou por necessidade de sobrevivência. Como se verá mais adiante, essas crianças iniciam a vender pequenos artigos de importação (isqueiros, fósforos, velas, pilhas, etc.) nas ruas da cidade de S. Tomé para um dos membros da sua família (avó, tia, irmã ou prima) ou para uma vizinha, geralmente em troca de alimentos.

Tanto em Cabo Verde como em S. Tomé e Príncipe, a grande maioria das unidades económicas (92,3% e 89,7%, respectivamente) são empresas em nome individual, de dimensão muito reduzida, geridas pelos próprios inquiridos, sem qualquer trabalhador assalariado ao seu serviço (cf. quadro 5).

94,9% das unidades económicas dos entrevistados em Cabo Verde e 97,4% em S. Tomé e Príncipe não têm um sistema de contabilidade organizado, conforme as normas padronizadas de registo contabilístico ocidental (cf. quadro 21). Em S. Tomé e Príncipe, apenas um comerciante, de origem nigeriana, tem escrita organizada suportada em registo informático, o que significa que nenhum candongueiro de origem são-tomense faz registos contabilísticos de forma organizada segundo as normas internacionais. Em Cabo Verde, 53,8% destas empresas não estão registadas na Direcção-Geral dos Impostos, para efeitos fiscais, enquanto em S.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Tomé e Príncipe a percentagem eleva-se para 79,5% (cf. quadro 23), o que mostra uma maior fragilidade das instituições públicas são-tomenses no controlo das actividades dos comerciantes do sector informal e uma maior maturidade dos cabo-verdianos na interpretação das mensagens das suas autoridades quanto à necessidade do registo das unidades económicas nas Finanças. Por outro lado, a maioria dos inquiridos em Cabo Verde (84,6%) paga uma taxa ou renda à Câmara Municipal pelo exercício da sua actividade. Essa percentagem atinge 100% para os rabidantes de Sucupira (Praia) e 53,8% em Assomada, mas somente 46,2% dos são-tomenses pagam a Câmara Municipal (cf. quadro 24). Dos 39 estabelecimentos inquiridos, apenas 2 (5,1%) fazem descontos para a Segurança Social em Cabo Verde e nenhum em S. Tomé e Príncipe (cf. quadro 22). E das unidades económicas que têm trabalhadores ao seu serviço, somente 2 (66,7%) em Cabo Verde afirmaram que pagam subsídio de férias e, igualmente, 2 (50%) em S. Tomé e Príncipe (cf. quadro 25).

Em relação ao nível de escolaridade, os dados do inquérito revelam que os rabidantes têm habilitações literárias superiores às dos candongueiros são-tomenses. Dos inquiridos, 10,3% em Cabo Verde e 23,1% em S. Tomé e Príncipe têm 4ª classe (cf. quadro 10). Os habilitados com 5º e 6º anos de escolaridade representam 7,7% em Cabo Verde e 43,6% em S. Tomé e Príncipe. 33,3% dos rabidantes e 25,6% dos candongueiros possuem 7º e 8º anos de escolaridade. Os empresários com habilitações compreendidas entre o 9º e o 12º ano de escolaridade representam 43,6 % em Cabo Verde e nenhum em S. Tomé e Príncipe. Somente um negociante (nigeriano) deste último possui curso superior (cf. quadro 10). Importa referir que dos 21 rabidantes com habilitações iguais ou superiores ao 9º ano de escolaridade, 4 são estrangeiros.

O nível de escolaridade é um elemento importante para o desenvolvimento não só do sector informal em si mas principalmente do próprio país no seu conjunto. E pode afirmar-se que o afecto entre membros de uma comunidade favorece a convergência de esforços para a realização dos objectivos comuns, move as pessoas para a aprendizagem e aquisição de novos conhecimentos, através de ensino, quando estes são encarados como determinantes da valorização das pessoas e do progresso colectivo. Não, é, pois, por acaso, que as autoridades cabo-verdianas, como foi referido no capítulo 3, consideraram, desde o início, uma prioridade essencial, o crescente investimento no ensino e na formação profissional dos cabo-verdianos, contrariamente às autoridades são-tomenses que continuam à procura de um rumo para a afirmação do arquipélago não só em matéria educativa como também em muitos outros domínios relacionados com o desenvolvimento e integração na economia mundial.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

O pragmatismo dos governantes cabo-verdianos em relação ao investimento no ensino e na qualificação do Homem cabo-verdiano reflectiu-se num maior nível de escolarizados no sector informal urbano em Cabo Verde, nos tempos mais recentes, e contrasta com a situação observada em S. Tomé e Príncipe, e constitui um factor positivo para o reforço do seu processo de desenvolvimento sustentável.

Uma distribuição de habilitações literárias por idade e sexo mostra que, dos inquiridos em Cabo Verde, 15,4% das mulheres rabadantes com idade superior a 33 anos têm um nível de escolaridade igual ou inferior à 4ª classe e 30,8% desta classe estão habilitadas com 7º e 8º ano de escolaridade (cf. quadro 11). Os mais jovens, de ambos os sexos, com idade igual ou inferior a 33 anos, têm uma formação escolar mais elevada e representam 35,9% do total dos inquiridos, repartidos em proporção igual entre os géneros (cf. quadro 11). Isso mostra que os jovens cabo-verdianos estão interessados na valorização do seu nível de escolaridade e isto parece constituir uma outra indicação de afecto e de comunicação entre si para a realização de objectivos comuns.

Em S. Tomé e Príncipe, 38,5% das mulheres com idade igual ou inferior a 33 anos (15 dos 39 entrevistados) têm uma habilitação literária não superior ao 6º ano de escolaridade, e destas, 40% têm um nível escolar igual ou inferior à 4ª classe (cf. quadro 12). Por outro lado, apenas 12,8% dos inquiridos, que são do sexo masculino, com idade igual ou inferior a 33 anos, têm 7º e 8º ano de escolaridade (cf. quadro 12). Estes resultados mostram que o ensino não é uma prioridade para os são-tomenses, sendo muito baixo o nível escolar dos candongueiros quando comparado com o dos rabadantes cabo-verdianos. Por outro lado, o inquérito dirigido revelou que apenas 9 negociantes em Cabo Verde têm um nível escolar igual ou inferior ao 6º ano de escolaridade quando em S. Tomé e Príncipe esse número é de 28.

Com um nível escolar acima do 6º ano de escolaridade existem 30 rabadantes e apenas 11 candongueiros (cf. quadro 13), o que mostra, uma vez mais, a diferença de importância que cada um dos países atribui à educação e formação das pessoas no processo do seu desenvolvimento. E constitui um dos elementos que serve para explicar por que razão Cabo Verde avançou mais do que S. Tomé e Príncipe em termos de desenvolvimento no período pós-independência.

No que respeita ao financiamento do negócio, 82,1% em Cabo Verde e 97,4% em S. Tomé e Príncipe responderam que é o próprio proprietário que o faz (cf. quadro 26). O financiamento de 17,9% das unidades económicas em Cabo Verde é feito através do marido ou irmão enquanto uma candongueira disse contar com a ajuda de um amigo. Também aqui parece

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

haver um pouco de solidariedade e afecto entre os cabo-verdianos (ajuda de marido e familiares) que contrasta com a situação de desafecto observada em S. Tomé e Príncipe e confirma o comportamento de individualismo que caracteriza a forma de ser e estar dos são-tomenses na busca de soluções para os seus problemas, abordado no capítulo 3 desta investigação. Por outro lado, dos inquiridos, 8 rabidantes (20,5%) e 18 candongueiros (46,2%) afirmaram que pagam as suas aquisições de bens a pronto pagamento (cf. quadro 27). A maioria dos rabidantes (66,7%) paga aos seus fornecedores a pronto pagamento e a crédito e somente 23,1% dos candongueiros recorrem a esta modalidade de pagamento. 12,8% dos rabidantes utilizam o crédito contra 25,6% dos candongueiros (cf. quadro 27). A análise conjugada destas informações revela uma certa confiança dos fornecedores nos seus clientes rabidantes o que contribui para a flexibilização de formas de pagamento das mercadorias recebidas permitindo que o negócio possa evoluir dentro da normalidade, mas revela, também, um clima de afecto e comunicação que propiciam um relacionamento de entendimento entre os agentes económicos envolvidos, contrariamente aos são-tomenses em que o individualismo e desconfiança parecem constituir um traço comum (uma percentagem muito elevada dos candongueiros fazem o pagamento à vista). Os casos de pagamento a crédito em S. Tomé e Príncipe resultam dum relacionamento especial entre as mulheres candongueiras e homens nigerianos negociantes que importam mercadorias e as abastecem com a condição de lhes pagarem à medida que forem realizando as vendas.

Dos inquiridos, apenas 17,9% em Cabo Verde recorreram a empréstimo no último ano para financiar o negócio e apenas 7,7% em S. Tomé e Príncipe (cf. quadro 28), o que significa que a grande maioria utilizou poupança pessoal para realizar a sua actividade económica (82,1% em Cabo Verde e 92,3% em S. Tomé e Príncipe). Somente uma rabidante afirmou que recorreu a empréstimo bancário para financiar o negócio enquanto outras contaram com a ajuda de familiares ou amigos (3), agiotas (1) ou de empresários informais. Apenas uma candongueira recebeu ajuda financeira de familiares no último ano (cf. quadro 29).

Relativamente à origem das mercadorias, que são vendidas nos mercados de Assomada, Sucupira e S. Tomé, 31 dos inquiridos em Cabo Verde (79,5%) afirmaram que elas são provenientes do mercado externo e somente 8 (20,5%) disseram que as adquirem no mercado interno (cf. quadro 18). 56,4% dos inquiridos em S. Tomé responderam que compram as mercadorias no mercado interno, através dos grandes comerciantes estrangeiros (nigerianos, libaneses e europeus) e nacionais, 23,1% compram no mercado externo e 20,5% afirmaram que adquirem uma parte no mercado interno e outra no mercado externo (cf. quadro 18). Esta

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

informação mostra que os comerciantes cabo-verdianos estão francamente mais virados para o exterior do que os candongueiros são-tomenses, que mais parecem fechados em si, o que não favorece o seu rápido desenvolvimento. Este posicionamento dos agentes económicos são-tomenses contraria os argumentos dos especialistas que sustentam que os pequenos Estados insulares devem promover a sua abertura ao exterior como condição para o seu desenvolvimento (Poirine, 1995 ou Read 2001). E quanto ao destino das viagens para adquirir as mercadorias, 63,6% dos rabidantes escolhem países mais avançados (Portugal, EUA e Brasil) enquanto os candongueiros (71,4%) optam pelos países vizinhos da costa africana (cf. quadro 20). Esta colagem dos são-tomenses a uma região com fraco dinamismo em termos de fluxos de desenvolvimento constitui uma desvantagem para a internacionalização da economia de S. Tomé e Príncipe e retarda o seu desenvolvimento (Armstrong e Read, 2000 ou Read, 2001), contrariamente a Cabo Verde.

A opinião da maioria dos inquiridos quanto à situação actual do negócio não é favorável. 51,2% em Cabo Verde e 61,5% em S. Tomé e Príncipe responderam que a situação presente é pior do que alguns anos atrás (cf. quadro 31) e apontam para a concorrência, taxas e impostos e falta de clientes como as principais causas do fraco desempenho do negócio (cf. quadros 32 e 33). Mas, ainda assim, 33,3% dos rabidantes e 89,7% dos candongueiros afirmam que vivem hoje melhor do que antes de serem feirantes (cf. quadro 38), o que revela uma certa confiança desses agentes económicos nesta actividade, na medida em que, para eles, não existe outra alternativa melhor (cf. quadro 39). Na verdade, a maioria dos feirantes em Cabo Verde (46,2%) e em S. Tomé e Príncipe (61,5%) afirmaram que continuam no negócio, apesar das enormes dificuldades do sector, porque não encontraram outra alternativa de vida (cf. quadro 39). De acordo com estes dados, a situação é mais deprimente para os candongueiros do que para os rabidantes. Mas, curiosamente, 33,3% dos são-tomenses (essencialmente mulheres) e 10,3% dos rabidantes responderam que continuam no negócio por motivos de comunicação. Por comunicação deve entender-se, neste caso, o contacto e convívio com outros feirantes nos respectivos locais de venda. Afirmaram que preferem a comunicação do que ficar sozinhas em casa na medida em que podem divertir-se contando e ouvindo histórias de vida e até arranjar um bom namorado. Em contrapartida, os feirantes cabo-verdianos parecem mais pragmáticos. 30,7% afirmaram que preferem continuar no negócio porque esperam descobrir uma estratégia para progredir (cf. quadro 39). Contudo, a procura de estratégias pode envolver riscos que afectem o negócio e inclusive manchar a imagem do sector quando inclui negócios e práticas ilícitos. Mas de qualquer modo, isso

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

mostra que, ao contrário dos são-tomenses, uma percentagem muito significativa dos negociantes cabo-verdianos desafia o risco para se afirmarem no negócio, o que parece ir de encontro com um dos princípios básicos do empreendedorismo, tal como é entendido no Ocidente.

Embora a maioria dos inquiridos dos dois países pretende continuar no negócio e aumentar a sua dimensão no futuro (cf. quadros 39 e 40), não desejam que os seus filhos desempenhem esta actividade (cf. quadro 41). 76,9% dos rabadantes e 89,7% dos candongueiros afirmaram que pretendem orientar os filhos de maneira a que tenham uma vida melhor, como, por exemplo, ter uma profissão de médico, engenheiro, político, dirigentes do Estado, ou empresário de uma grande empresa.

Quanto ao motivo para iniciar a actividade empresarial, a maioria dos inquiridos em Cabo Verde (43,6%) e em S. Tomé e Príncipe (51,3%) afirmaram que iniciaram o negócio por falta de emprego, e somente 15,4% dos rabadantes e 12,8% dos candongueiros afirmaram que o iniciaram por tradição familiar (cf. quadro 43). E para ter sucesso no negócio, a maioria dos respondentes dos dois países afirmou que depende da experiência, traduzida em número de anos de actividade (cf. quadro 46). Por outro lado, a importância que os feirantes atribuem a esta actividade leva a maioria (71,8% em Cabo Verde e 82,1% em S. Tomé e Príncipe) a trabalhar muitas horas por dia de segunda a sábado (cf. quadro 44).

Finalmente, quando inquiridos sobre como actuam para ultrapassar as dificuldades encontradas, 61,5% dos feirantes cabo-verdianos responderam que contam com a solidariedade de outros rabadantes, apesar de haver uma grande concorrência entre si, enquanto 87,2% dos candongueiros são-tomenses afirmaram que não existe entreaajuda no grupo para ultrapassar as dificuldades (cf. quadros 34 e 35), o que confirma, uma vez mais, a tendência dos são-tomenses para o individualismo, em prejuízo do colectivo e de espírito de entreaajuda³⁴.

³⁴ Parece oportuno lembrar aqui o exemplo que algumas selecções da Europa apresentaram ao mundo na última copa que se realizou na África do Sul em 2010. Alemanha que ficou em terceiro lugar demonstrou que as vitórias robustas e convincentes se conseguem com o trabalho do colectivo e não pela habilidade individual e ocasional de alguns elementos da equipa, como a de Kaká do Brasil, Messi de Argentina ou Ronaldo de Portugal, enquanto a Espanha e Holanda recorreram ao pragmatismo e a determinação do seu conjunto para chegarem à final em que a Espanha triunfou. Por outro lado, José Mourinho, que é o maior treinador português e reconhecido como o melhor do mundo, mostrou que uma equipa relativamente menos dotada em jogadores talentosos mas muito bem organizada e orientada em termos de trabalho de grupo consegue ganhar todas as competições nacionais e internacionais em que participar. Foi assim que o Inter de Mourinho ganhou o campeonato e a taça de Itália e a taça dos campeões europeus em 2010. Por conseguinte, tanto aquelas selecções como José Mourinho mostraram que é essencialmente o trabalho do grupo que melhores resultados produz, e

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Dos inquiridos em S. Tomé, 56,4% dos candongueiros actuam de forma isolada em busca de soluções para as dificuldades no negócio enquanto a maioria dos cabo-verdianos prefere actuar em grupo como estratégias para vencer a concorrência (chinesa) e outros contratemplos do negócio (cf. quadro 36). Por outro lado, a maioria dos rabidantes quando viaja para o exterior do país, por motivos de negócio, encontra apoios de familiares nos países visitados, enquanto somente 14,3% dos candongueiros contam com um tal apoio (cf. quadro 37).

A informação recolhida mostra que, de uma forma geral, os comportamentos dos rabidantes, nomeadamente a forma como actuam para encontrar respostas para os problemas, não difere da actuação dos governantes cabo-verdianos quanto ao seu empenhamento em busca de soluções rápidas para os velhos e novos problemas colocados ao desenvolvimento e redução da pobreza em Cabo Verde. E isso explica, como se viu no capítulo 3, o relativo avanço de Cabo Verde em relação a S. Tomé e Príncipe em termos de desenvolvimento. E disso se orgulham os cabo-verdianos que, por ocasião do trigésimo quinto aniversário da independência (5 de Julho de 2010), afirmam que “valeu à pena a independência, porque 35 anos volvidos, o desempenho socioeconómico excedeu todas as expectativas”.

Do mesmo modo, a visão dos candongueiros sobre o exercício da sua actividade e a forma como encaram a vida não difere da actuação dos dirigentes são-tomenses, pelo que, tanto em Cabo Verde como em S. Tomé e Príncipe, parece haver questões culturais na base da orientação das estratégias seguidas. Em relação a S. Tomé e Príncipe, alguns dos valores culturais não favorecem o seu desenvolvimento pelo que é essencial uma mudança de atitude, sobretudo no sentido de um “olhar para dentro” orientado para o colectivo e um “olhar para fora” em busca de apoios para resolver os problemas das comunidades locais. A solidariedade e o espírito de entreatajuda e a comunicação, no sentido de transmitir valores entre os quais a instrução, a educação e a formação das pessoas, que têm subjacente o afecto, são valores que parecem caracterizar a sociedade cabo-verdiana ainda, hoje, e constituem o segredo do seu desenvolvimento.

4.6. Leitura dos resultados dos dados recolhidos no terreno

Como já foi referido anteriormente, as pessoas objecto de inquérito localizam-se nas cidades da Praia, Assomada e S. Tomé. As duas primeiras cidades pertencem à ilha de Santiago do

isso pode ser aplicado a um país no seu conjunto, e sugere que os são-tomenses deveriam adoptar esta estratégia do colectivo e não a do “eu” para trilharem caminhos para o seu desenvolvimento.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

arquipélago de Cabo Verde e, a última, à ilha de S. Tomé que faz parte da República de S. Tomé e Príncipe. O número dos inquiridos é de 39 em cada um dos países considerados, tal como ilustrado no Quadro 1 em Anexo.

Em relação à distribuição dos inquiridos segundo o local de início de actividade (cf. Quadro 2 em Anexo), verifica-se que 31 das 39 pessoas inquiridas em Cabo Verde (79,5%) iniciaram a sua actividade na cidade capital (Praia), 5 na cidade do interior (12,8%) e apenas uma no meio rural (2,6%). Em S. Tomé e Príncipe, 38 dos 39 inquiridos iniciaram a actividade na cidade capital (S. Tomé). Apenas uma pessoa, que é de origem estrangeira, iniciou a actividade fora do país, o que quer dizer que a totalidade dos são-tomenses inquiridos iniciou a actividade na cidade de S. Tomé.

Quanto à origem dos inquiridos (Quadro 3 em Anexo), 30 dos 39 são da ilha de Santiago (76,9%), 5 são provenientes de outras ilhas de Cabo Verde (12,8%) e 4 são de Senegal (10,3%). Em S. Tomé e Príncipe, 38 dos 39 inquiridos são nacionais e somente 1 é originário da Nigéria.

Em relação à distribuição dos inquiridos segundo o ano de início de actividade (Quadro 4 em Anexo), 23 dos 39 inquiridos em Cabo Verde (59%) iniciaram a actividade depois do ano 2000, 15 entre 1991 e 2000 e apenas 1 entre 1975 e 1991. Em S. Tomé e Príncipe, a percentagem dos que iniciaram a actividade depois do ano 2000 é de 84,6% (33 agentes) e 12,8% (5 agentes) entre 1991 e 2000. Os dados do mesmo quadro mostram que a actividade dos feirantes de bens importáveis dos dois países cresceu e acelerou o seu crescimento a partir de 1991, quando ambos os países introduziram o multipartidarismo e um regime político de tendência “democrática”, que é compatível com os mecanismos de economia de mercado.

A maioria das unidades económicas dos dois países é de dimensão muito reduzida e funciona apenas com o seu próprio proprietário (ver Quadro 5 em Anexo). 36 das 39 dessas entidades em Cabo Verde (92,3%) e 35 em S. Tomé e Príncipe (89,7%) não emprega um único trabalhador assalariado. Apenas duas entidades em Cabo Verde empregam 2 trabalhadores remunerados enquanto uma emprega 1 trabalhador. Em S. Tomé, três empresas dão emprego a uma pessoa e uma entidade, que pertence a um nigeriano, emprega 6 trabalhadores. Dos inquiridos em Cabo Verde, sete afirmaram que já tiveram 1 a 2 empregados ao seu serviço mas a crise forçou-os a dispensá-los. Outros afirmaram que os antigos empregados se tornaram, eles próprios, comerciantes informais. Encontrámos casos de entreatajuda de cunhadas, sobrinhas ou irmãs mas não são remuneradas. O apoio dado é pontual (uns dias ou algumas horas, quando o próprio vê-se privado de estar presente, por motivos diversos: saúde,

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

maternidade, etc.). Encontrámos seis inquiridos cabo-verdianos que trabalham em unidades económicas que não são suas, mas sim do irmão, de um outro parente ou de terceiro, mas não empregam ninguém. Em STP, o número de casos atinge oito.

Em qualquer dos países, a maioria dos empresários desempenha o papel de chefe de família. Em S. Tomé e Príncipe esse papel é exercido por 82,1% dos inquiridos contra 66,7% em Cabo Verde (cf. Quadro 6 em Anexo).

Em relação à idade do início da primeira e da actual actividade (Quadro 7 em Anexo), as respostas dos inquiridos em Cabo Verde variaram entre 15 e 27 anos com uma média de idade de 19,34 anos, e entre 15 e 38 anos, com uma média de idade de 28,9 anos, respectivamente. Em S. Tomé e Príncipe, a idade do início da primeira actividade oscilou entre 9 e 26 anos com uma média de 17,5 anos, enquanto a idade do actual negócio variou entre 14 e 34 anos de idade, com uma média de idade de 23,1 anos.

No que respeita à distribuição dos inquiridos segundo o género, 76,9% são do género feminino em Cabo Verde e 61,5% em S. Tomé e Príncipe. Neste último, a presença dos jovens do género masculino é significativa (cf. Quadro 8 em Anexo).

Na cidade de Assomada, a totalidade dos inquiridos é do género feminino, enquanto na cidade da Praia representa 65,4% (Quadro 9 em Anexo).

Dos inquiridos, a maioria dos empresários em Cabo Verde tem uma habilitação literária compreendida entre o 9º e o 12º ano de escolaridade (43,6%), dos quais 4 são estrangeiros e 23,1% tem um nível escolar igual ou inferior a 6º ano de escolaridade. Em S. Tomé e Príncipe, a maioria dos candongueiros tem apenas entre 5º e 6º de escolaridade (43,6%) e 28,2% tem um nível escolar igual ou inferior à 4ª classe (cf. Quadro 10 em Anexo).

Relativamente à distribuição de habilitações literárias por idade e sexo (Quadro 11 em Anexo), as mulheres empresárias cabo-verdianas, com idade superior a 33 anos, têm um nível escolar mais baixo, igual ou inferior à 4ª classe, e representam 15,4% (6 em 39 rabadantes). 30,8% dos empresários (12 em 39) são mulheres com mais de 33 anos de idade cujas habilitações literárias situam-se entre o 7º e 8º ano de escolaridade. Apenas uma mulher, entre as mais velhas, possui o 9º ano de escolaridade. As rabadantes com idade igual ou inferior a 33 anos possuem uma formação escolar mais elevada. 17,9% têm entre o 9º e o 12º ano de escolaridade e apenas uma possui o 7º ano de escolaridade. Os empresários do género masculino têm um nível escolar compreendido entre o 9º e o 12º ano de escolaridade. Os mais velhos representam uma percentagem de 5,1%, enquanto os mais jovens, com idade igual ou inferior a 33 anos, constituem a maioria e representam 17,9%, tal como as mulheres mais

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

jovens. Do total dos homens rabadantes, 4 são de origem estrangeira e representam 44,4% do género masculino em Cabo Verde.

O nível escolar dos empresários é comparativamente mais baixo para ambos os sexos em S. Tomé e Príncipe do que em Cabo Verde (Quadro 12 em Anexo). Nenhum agente informal nacional tem mais de 8º ano de escolaridade. Apenas um nigeriano, que se estabeleceu a partir dos anos 2000, tem uma formação superior. Dos inquiridos, 7 candongueiras têm mais de 33 anos de idade e 17 têm uma idade igual ou inferior a 33 anos. Dos 39 inquiridos, as mulheres mais velhas cujo nível escolar é igual ou inferior à 4ª classe representam 7,7%, enquanto as mais jovens, com idade inferior a 33 anos, representam 15,4%. 23,1% dos empresários são-tomenses são mulheres jovens com habilitações literárias compreendidas entre o 5º e o 6º ano de escolaridade. Apenas duas mulheres jovens (5,1%) e duas mais velhas (5,1%) têm entre o 7º e o 8º ano de escolaridade. Dos inquiridos, 5,1% são empresários do sexo masculino, com idade inferior a 33 anos, que possuem apenas 4ª classe, enquanto 15,4% e 12,8% são jovens candongueiros habilitados com um nível escolar compreendido entre 5º e 6º ano de escolaridade e entre 7º e 8º ano de escolaridade, respectivamente. Apenas um empresário do sexo masculino, com mais de 33 anos de idade, possui o 7º ano de escolaridade.

Dos inquiridos, 38,5% dos rabadantes e 76,9% dos candongueiros têm uma idade igual ou inferior a 33 anos, enquanto 61,5% dos rabadantes e 23,1% dos candongueiros têm uma idade superior a 33 anos. 23,1% dos empresários cabo-verdianos e 71,8% dos são-tomenses têm um nível escolar igual ou inferior ao 6º ano de escolaridade, enquanto 76,9% dos rabadantes e 28,2% dos candongueiros possuem uma habilitação literária superior ao 6º ano de escolaridade (ver Quadro 13 em Anexo).

Em relação à profissão dos pais dos inquiridos (Quadro 14 em Anexo), verifica-se que não existe uma tradição familiar de pais para filhos em termos de actividade económica. A maioria dos actuais rabadantes vem duma classe social dos mais carenciados, cujo pai estava sem emprego, trabalhava ocasionalmente, ausente no estrangeiro, ou sobre ele nada sabiam. A mãe era doméstica. Situação semelhante ocorre em S. Tomé e Príncipe.

Em Cabo Verde, a idade dos inquiridos que fazem parte do agregado familiar varia entre 20 e 50 anos, com um valor médio de 35 anos. O número de filhos do agregado familiar é formado por 0 a 7 elementos, com uma média de 2,74 filhos por agregado familiar, enquanto a dimensão do agregado familiar oscilou entre 1 e 14 elementos, com um valor médio de 5,74 pessoas por agregado familiar (cf. Quadro 15 em Anexo).

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Em S. Tomé e Príncipe, a idade dos candongueiros varia entre 20 e 50 anos com uma média de idade de 29 anos (Quadro 16 em Anexo). Também, como em Cabo Verde, o número de filhos do agregado familiar varia entre 0 e 7 elementos, mas com uma média de 2,85 filhos por agregado familiar. O número de membros do agregado familiar é mais reduzido do que em Cabo Verde e varia de 1 a 8 elementos com uma média de 4,23 indivíduos por agregado familiar. Algumas mulheres candongueiras, pressionadas pelas dificuldades económicas, informaram-nos que deixam a cargo da avó paterna, ou materna, algumas das suas crianças. Esta é uma razão que explica que nem sempre o agregado familiar coincide com o número de elementos da família, geralmente formada por mãe e seus filhos. Por vezes, o número é superior, quando têm a cargo um ou mais parentes ou crianças de pessoas amigas.

Tanto em Cabo Verde como em S. Tomé e Príncipe, a maioria dos inquiridos respondeu que apenas se dedica à actividade de comércio no sector informal. Somente 17,9% dos rabidantes e 7,7% dos candongueiros afirmaram que acumulam com outra actividade (Quadro 17 em Anexo).

Em relação à origem das mercadorias que os feirantes vendem (Quadro 18 em Anexo), a maioria dos negociantes de Cabo Verde (79,5%) respondeu que elas provêm do mercado externo e 20,5% disseram que as adquirem no mercado interno. Mas 56,4% dos comerciantes são-tomenses compram os bens que vendem no mercado interno, e somente 23,1% obtêm-nas do exterior. 20,5% actuam nos dois mercados.

No que concerne ao número de viagens efectuadas ao estrangeiro para adquirir as mercadorias (Quadro 19 em Anexo), apenas 7 estabelecimentos em S. Tomé e Príncipe realizaram viagens nos últimos doze meses dos quais 3 realizaram apenas uma viagem, 2 fizeram duas, 1 realizou três viagens e outro fez seis viagens. Em Cabo Verde, 9 entidades afirmaram que realizaram viagens mas 5 delas apenas fizeram uma única viagem e 4 realizaram duas viagens. A enorme quebra nas viagens deveu-se, segundo os inquiridos, à crise económica mundial que afectou o negócio dos agentes informais bem como uma concorrência feroz dos chineses. A maioria dos entrevistados afirmou que viajava mais de duas vezes por ano por motivos de negócio e que, desde 2006, deixou de fazer viagens por não ser economicamente vantajoso.

Dos inquiridos, 22 agentes de Santiago afirmaram que fazem viagens por motivos de negócio e apenas 14 em S. Tomé. Dos que viajam, a maioria dos inquiridos cabo-verdianos (31,8%) afirmou que o seu destino é Portugal enquanto os candongueiros são-tomenses escolhem países vizinhos da costa africana (cf. Quadro 20 em Anexo).

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Em relação ao registo contabilístico, a grande maioria não faz qualquer registo. Apenas 5,1% em Cabo Verde e 2,6% em STP (estrangeiro) têm contabilidade organizada (Quadro 21 em Anexo).

Dos 39 estabelecimentos inquiridos, em cada um dos países, apenas 2 em Cabo Verde fazem descontos para a Segurança Social e nenhum em S. Tomé e Príncipe. Neste país, os inquiridos afirmaram que o negócio é tão fraco que não conseguem recursos para efectuarem pagamentos à Segurança Social (Quadro 22 em Anexo).

Dos inquiridos em S. Tomé, com registo nas Finanças, 50% são mulheres. Dos inscritos, dois têm somente a 4ª classe, um tem 5º ano de escolaridade, quatro têm o 7º ano de escolaridade e um (nigeriano) o nível superior. A idade dos inscritos varia entre 24 e 42 anos. Neste caso, não há uma relação directa entre o nível de escolaridade e o registo nas Finanças, nem em relação a idade. Em Cabo Verde, há nove homens (100% dos inquiridos) com registo nas Finanças e nove mulheres (30% das inquiridas femininas). Os homens têm entre 26 e 35 anos e um nível escolar compreendido entre o 9º e o 12º. As mulheres registadas têm um nível escolar que vai desde a 4ª classe ao 9º ano de escolaridade e estão todas na faixa etária de 40 anos. Nenhuma rabidante de Assomada tem registo nas Finanças (ver Quadro 23 em Anexo).

Em relação ao pagamento de taxa de ocupação à Câmara Municipal para o exercício de actividade económica (Quadro 24 em Anexo), os inquiridos da cidade da Praia responderam que pagam as contribuições, mas 46,2% das mulheres rabidantes de Assomada (6) afirmaram que não pagam nada à Câmara Municipal porque se escapam do seu controlo por razões financeiras. Em S. Tomé e Príncipe, a maioria dos candongueiros são-tomenses (53,8%) respondeu que não paga qualquer contribuição à autarquia local.

Dos estabelecimentos inquiridos com um ou mais trabalhadores ao seu serviço, 2 em Cabo Verde disseram que pagam as férias aos seus empregados e 1 respondeu que não paga. Em S. Tomé e Príncipe, apenas duas entidades afirmaram que pagam as férias aos seus trabalhadores mas apenas por metade e um terço, respectivamente, do correspondente valor das férias. Afirmam que o fazem por dificuldades de tesouraria (Quadro 25 em Anexo).

Quando interrogados sobre quem financia o seu negócio, a maioria dos feirantes (82,1% dos rabidantes e 97,4% dos candongueiros) respondeu que é o próprio proprietário do negócio (Quadro 26 em Anexo). Mas 17,9% dos inquiridos em Cabo Verde disseram que são membros da sua família (irmão e marido).

Em relação às formas de pagamento das mercadorias adquiridas para a venda, a maioria dos negociantes de Cabo Verde (66,7%) afirmou que utiliza a modalidade de pagamento que

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

inclui uma parte a pronto e outra a crédito, enquanto a maioria dos agentes económicos são-tomenses (46,2%) prefere o pronto pagamento (Quadro 27 em Anexo).

Em Cabo Verde, 17,9% dos empresários inquiridos afirmaram que recorrem a empréstimo para viabilizar o seu negócio, enquanto somente 7,7% dos são-tomenses o fazem (Quadro 28 em Anexo). Por conseguinte, a maioria dos feirantes entrevistados não faz empréstimos por motivos de negócio.

Relativamente às fontes de capital utilizadas no último ano, 82,1% dos inquiridos em Cabo Verde e 92,3% em S. Tomé e Príncipe responderam que derivam da poupança pessoal do próprio dono do negócio (Quadro 29 em Anexo).

Dos inquiridos que recorrem a empréstimos, 4 (57,2%) dos comerciantes em Cabo Verde afirmaram que os aplicam no negócio, enquanto a maioria dos empresários são-tomenses (66,7%) respondeu que os aplica no consumo e negócio e 33,3% apenas no consumo (Quadro 30 em Anexo).

Relativamente à satisfação dos inquiridos perante a situação do negócio presente, a maioria afirmou que é pior do que no passado recente, enquanto uma proporção importante entende que nada mudou (Quadro 31 em Anexo). A resposta dos inquiridos tem em conta a crise económica mundial que influenciou negativamente o poder de compra dos clientes bem como a concorrência, mormente a chinesa em relação a Cabo Verde.

Quanto aos problemas e dificuldades no negócio (Quadro 32 em Anexo), a maioria dos empresários de ambos os países considerou a concorrência a sua principal causa. Mas 35,9% dos comerciantes são-tomenses elegeram como segunda causa mais importante da crise do negócio a falta de clientes. Na verdade, existem muitos comerciantes para um número reduzido de clientes que confrontados com a crise orçamental, optam, preferencialmente, pelos bens de consumo alimentar do que de bens manufacturados de importação. 28,2% dos inquiridos em Cabo Verde e 20,5% em S. Tomé e Príncipe consideram que as taxas e impostos cobrados pelas autoridades locais criam enormes dificuldades à expansão do negócio.

Dos inquiridos, 84,5% em Cabo Verde (33 dos 39 empresários) e 94,8% em S. Tomé e Príncipe (37 dos 39 candongueiros) responderam que existe uma grande concorrência entre os comerciantes do sector informal (Quadro 33 em Anexo).

Quando interrogados sobre a existência de laços de solidariedade ou de entreaajuda entre os agentes informais, a maioria dos ravidantes (61,5%) afirmou que sim enquanto uma larga

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

maioria dos são-tomenses (87,2%) disse que não há solidariedade entre colegas da profissão (Quadro 34 em Anexo).

Quando se toma em consideração a articulação entre a competição e entreajuda (Quadro 35 em Anexo), verifica-se que em relação a Cabo Verde, entre os rabidantes que disseram que há concorrência, a maioria (54,5%) concorda que há entreajuda. Os são-tomenses que dizem haver concorrência afirmaram que não existe entreajuda entre si.

A maioria dos inquiridos de Santiago (38,5%) respondeu que forma grupos para adquirir uma quantidade maior de mercadorias tanto no mercado interno como no estrangeiro para beneficiar de preços relativamente mais baixos. Os inquiridos afirmaram que apenas um membro do grupo, geralmente o mais velho e respeitado, representa o grupo nas aquisições dos artigos, e depois procede à sua entrega a cada um deles em função do valor recebido. Em S. Tomé e Príncipe acontece o contrário. 56,4% dos inquiridos afirmaram que actuam isoladamente para encontrar soluções para as dificuldades no negócio o que revela um comportamento individualista em prejuízo do colectivo (ver Quadro 36 em Anexo).

No que respeita a apoios obtidos no exterior (Quadro 37 em Anexo), os inquiridos cabo-verdianos afirmaram que contam com a prestigiosa ajuda dos familiares e de outrem (fornecedores), enquanto os são-tomenses recorrem maioritariamente a outros apoios (fornecedores) e menos a ajuda dos familiares. Apesar de haver cabo-verdianos espalhados por toda a parte, o que constitui uma vantagem para os rabidantes que viajam, também é verdade que os principais países de destino constituem bases da emigração recente são-tomense (Angola, Gabão e Portugal).

Quando interrogados sobre se vivem hoje melhor do que antes de serem feirantes, 66,7% dos rabidantes responderam que vivem mais ou menos e 33,3% afirmaram que sim. 89,7% dos candongueiros disseram que a sua situação melhorou depois de iniciarem o negócio (ver Quadro 38 em Anexo).

Confrontados com a crise de negócio no sector informal, a maioria dos inquiridos em Cabo Verde (46,2%) e em S. Tomé e Príncipe (61,5%) afirmaram que continuam no negócio devido à falta de alternativa (Quadro 39 em Anexo). Uma percentagem muito significativa de candongueiros (33,3%) respondeu que continua no negócio por motivos de comunicação, isto é, de contacto e convívio com outros comerciantes. Mas 30,7% dos cabo-verdianos afirmaram que permanecem no negócio na expectativa de encontrar uma nova estratégia para melhorar o negócio, enquanto 12,8% invocaram o afecto como motivo pelo qual se mantêm no mercado.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Em relação às expectativas dos empresários quanto ao futuro do negócio (Quadro 40 em Anexo), verifica-se que a maioria dos inquiridos respondeu que pretende aumentar a dimensão do seu negócio, o que mostra que, apesar de tudo, os feirantes depositam as esperanças neste sector de negócio.

Apesar de estarem nesta actividade, a grande maioria dos empresários entrevistados respondeu que não deseja que os seus filhos se dediquem a este negócio (Quadro 41 em Anexo).

Dos 26 feirantes de Sucupira, 21 (80,8%) responderam que a atribuição dos espaços foi justa e somente 5 disseram que não. Em S. Tomé, a reacção dos entrevistados foi precisamente oposta. Apenas 15,4% responderam que houve transparência na distribuição dos espaços, enquanto 84,6% afirmaram que não (ver Quadro 42 em Anexo).

Quando questionado sobre as razões para iniciar o negócio, a maioria em ambos os países considerou a falta de emprego como a principal razão (Quadro 43 em Anexo). A tradição familiar tem uma influência marginal nas decisões das pessoas para iniciar o negócio.

A maioria dos empresários informais dedica muitas horas de trabalho no exercício da actividade. 71,8% em Cabo Verde e 82,1% em S. Tomé e Príncipe trabalham 9 horas por dia de segunda-feira ao sábado (Quadro 44 em Anexo).

Em relação ao número de anos de vida da unidade económica (Quadro 45 em Anexo), a maioria concentra-se entre 0 a 10 anos de vida (71,8% em Cabo Verde e 87,2% em S. Tomé e Príncipe). Mas os estabelecimentos mais recentes (0 a 5 anos de vida) são relativamente mais representativos em S. Tomé e Príncipe do que em Cabo Verde (53,9% contra 46,2%). Os mais antigos (11 a 20 anos) são mais importantes em Cabo Verde (28,2%) do que em S. Tomé e Príncipe (12,8%), o que pode querer significar que a sua actividade está mais enraizada em Cabo Verde do que em S. Tomé e Príncipe.

Quanto aos motivos do sucesso no negócio (Quadro 46 em Anexo), a maioria dos inquiridos (56,4% em Cabo Verde e 48,7% em S. Tomé e Príncipe) responderam que este depende do número de anos no negócio. Para os rabidantes, as práticas ilícitas (12,8%) e amizade nas Alfândegas (10,3%), embora com uma percentagem baixa, constituem outros motivos do sucesso no negócio. Os são-tomenses consideram uma ligação ao aparelho do Estado (20,5%) bem como a capacidade de gerir o negócio (10,2%) como elementos que contribuem para o sucesso no negócio.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

4.7. As dinâmicas do empresariado informal: algumas linhas de força

A leitura dos resultados dos inquéritos realizados em Santiago e em S. Tomé teve por objectivo obter elementos e pistas para uma melhor compreensão do funcionamento das empresas e da função empresarial e das suas dinâmicas em Cabo Verde e em S. Tomé e Príncipe, embora não de forma muito aprofundada, devido ao carácter prospectivo deste estudo. Foi através do trabalho do campo, e da observação que lhe está subjacente, que incidiu sobre os feirantes nos dois países, que apercebemos das diferenças e semelhanças das práticas e estratégias conduzidas pelos rabidantes cabo-verdianos e candongueiros são-tomenses. Mas a riqueza e variedade das experiências de vida relatadas na voz dos entrevistados, embora permitem traduzir o todo, escondem aspectos de pormenor presentes nas histórias de vida desses agentes. A percepção e integração dessas informações subtis, que deriva do vaivém desses agentes, ajudam a caracterizar melhor o sector informal desses países e permitem definir as linhas de força do funcionamento do seu sector informal ligadas às práticas e estratégias dos negociantes e formas adoptadas para ultrapassar as dificuldades inerentes ao exercício da sua actividade.

Por que razão um maior número dos actuais candongueiros são-tomenses do género masculino era criança que participava no sector informal urbano, contrariamente à situação observada em Cabo Verde? Qual é o significado de empresas e empresários no contexto do sector informal urbano nesses dois países? O que leva a que haja relativamente mais afecto e comunicação entre os empresários cabo-verdianos do que entre os são-tomenses? Porque diferem as práticas de uns e de outros? Por que razão há comparativamente mais mulheres cabo-verdianas rabidantes do que mulheres são-tomenses candongueiras? E de que forma contornam a concorrência? As respostas a estas perguntas não podem ser encontradas somente através das entrevistas mas, sobretudo, da observação e do conhecimento do ambiente em que vivem os feirantes.

4.7.1. Relevância do sector informal

Conforme resulta dos dados recolhidos das entrevistas e da observação no terreno, a grande maioria dos estabelecimentos comerciais nos dois países é de dimensão muito reduzida e emprega uma única pessoa que, geralmente, é o proprietário do negócio. O inquérito do IEFP (1997: 2) concluiu que 84,2% das unidades económicas urbanas em Cabo Verde pertencem ao sector informal e, que, na Assomada, que é um centro urbano do interior, próximo do meio rural, a percentagem sobe para 91,9%.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Um estudo financiado pela Caixa Francesa de Desenvolvimento concluiu que, relativamente ao ano de 1997, o sector informal urbano em S. Tomé envolvia mais de 1000 micro e pequenas empresas comerciais, empregou 3150 pessoas (8,4% do emprego total), na maioria auto emprego, e produziu o equivalente a cerca de 60% do PIB de S. Tomé e Príncipe (cf. Espírito Santo, 2008: 121). Em Março de 2010, o director do INESTP afirmou, em entrevista que nos concedeu, que o sector informal representa 90% do emprego total do país.

Tanto em S. Tomé e Príncipe como em Cabo Verde, o sector informal abarca um conjunto diversificado de actividades que inclui o comércio, a produção de bens de manufactura artesanal, produção de bens do sector tradicional, serviços de transporte, cambistas e actividades de profissionais liberais (pintores de edifícios, pedreiros, electricistas, mecânicos, confecção de alimentos, etc.), pelo que se trata de um sector vital para a vida das pessoas desses dois arquipélagos.

Há, em ambos os países, uma forte interdependência entre o sector informal urbano, o meio rural e o marítimo. Os últimos fornecem bens do sector tradicional (artigos de subsistência e o pescado), transformados ou não, os quais são comercializados no mercado urbano, enquanto os feirantes transfronteiriços abastecem o mercado com bens de importação, uma parte dos quais é adquirida pelos agentes do meio rural e daqueles que vivem da produção da pesca. Este intercâmbio mostra que há uma relação estabelecida entre os diferentes agentes económicos que se relacionam entre si no complexo processo em que opera o informalismo nos dois países, que vai muito além da simples relação de troca, na medida em que envolve laços de parentesco, amizade e inclusive relações particulares, com ligações que até ultrapassam fronteiras. Tudo isto confere ao sector informal uma dinâmica singular que não pode ser negligenciada.

Apesar da importância do sector informal no seu conjunto, este estudo apenas considera aqueles negociantes que se dedicam ao comércio de bens importáveis, dada a sua relevância na dinâmica sociocultural, movida, particularmente, pelo elemento externo, o que permite afirmar que as mercadorias importadas contêm em si valores culturais que, em determinados contextos, produzem efeitos de mudança cultural.

4.7.2. O elemento feminino: o papel das mulheres cabo-verdianas

Como já foi referido, os dados do inquérito mostram que as mulheres constituem a maioria dos praticantes do comércio informal urbano tanto em S. Tomé e Príncipe como em Cabo Verde, sendo maior a sua participação neste último. Por que razão as mulheres rabidantes e

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

candongueiras constituem a maioria dos negociantes nestes dois países? E por que razão são mais numerosas em Cabo Verde do que em S. Tomé e Príncipe?

O relato de histórias de vida das feirantes mostra que as mulheres escolhem esta actividade porque constitui o único meio através do qual conseguem obter recursos suficientes para o sustento da sua família. Uma rabidante de Sucupira que identificamos com a sigla CV1, de 38 anos de idade, relatou-nos o seguinte:

“...Eu tinha oito anos quando minha mãe morreu...não conheci o meu pai nem sei como ele é...parece que viajou para Holanda antes de eu nascer...fiquei com a minha avó, era mãe da minha mãe. Ela já era velha...Estudei até o 6º ano de escolaridade...Fiquei grávida aos 15 anos de idade...Fui mãe aos 16 anos, 18 anos e aos 20 anos. Quando tinha 21 anos e com 3 filhos, o meu marido foi juntar-se com outra mulher que era mais velha do que eu mas tinha dinheiro porque fazia negócio. Eu tinha muitas dificuldades para criar os filhos, o pai das crianças não dava ajuda nem se interessava por elas, dizia que não tinha trabalho...Uma amiga que já rabidava no Platô aconselhou-me a fazer negócio também. Como eu não tinha dinheiro para começar o meu negócio ela convidou-me a trabalhar com ela e um ano depois criei o meu próprio negócio...Foi assim que eu tenho criado os meus três filhos, sem ajuda do pai nem da família dele...Eles já estão crescidos. Um tem 22 anos e o mais novo tem 18. Os mais velhos já estão a trabalhar e até me ajudam porque agora o negócio está muito fraco, dá pouco...”.

Há aqui três níveis de sofrimento vividos por esta mulher que conjugados levaram-na a optar pelo comércio informal. Primeiro foi o abandono do pai, depois a morte da mãe quando ainda era criança e, finalmente, a rejeição do marido com três filhos nos braços para sustentar.

A rabidante CV2 apresentou-nos a seguinte história de vida (em excerto):

“O meu marido ganhava muito pouco, ... já tínhamos 5 filhos pequeninos...era muita gente para sustentar com pouco dinheiro...nem chegava para comida...Um dia tomei coragem e decidi aventurar-me como rabidante na Praia, com ajuda de um irmão que vivia em Lisboa. Ele arranjou-me 30 contos de Lisboa. Na altura eu tinha 34 anos e hoje tenho 48. Foi com o dinheiro que ganhava no negócio que deu para sustentar toda a família... até ajudei dois sobrinhos porque os pais eram muito pobres e não tinham dinheiro para lhes comprar livros e cadernos escolares...ajudei muito os meus filhos no estudo. Hoje, eles já são grandes. Três já têm emprego e um é doutor e um outro está a terminar o curso de Economia na Universidade da Praia...Estou muito feliz porque consegui com o meu trabalho ajudar os meus filhos...”

Neste caso, a participação desta informante no comércio informal, e o rendimento que dele retirava, contribuiu para a mudança de papéis e da relação de poder na família na medida em que passou a chamar à si a responsabilidade pela orientação da educação dos filhos, relegando o marido para uma posição de subalternidade. Com um rendimento mais elevado, viu o seu estatuto no seio da família reforçado porque tudo passou a girar em torno da sua actividade de feirante. Este facto contribui para um maior equilíbrio na relação entre os géneros na família com claro benefício para a libertação da mulher em relação à dominação masculina.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Uma jovem rabadante da Assomada, identificada como informante CV3, afirmou-nos o seguinte:

“...tenho 12º ano de escolaridade...já fiz 27 anos no mês passado, estou nesta actividade porque não encontrei outro emprego nem bolsa de estudos. É meu irmão que está em Portugal que envia-me mercadorias para eu vender para eu não ficar parada. Depois de vender, mando-lhe dinheiro daquilo que vendi e ele compra novas mercadorias e volta a mandar-me e tem sido assim...Não tenho marido nem filhos e nem quero pensar nisso por agora. O meu sonho é ter um curso superior e só depois é que eu posso pensar em marido. Mas tem que ser um bom marido que me respeita porque os homens de Cabo Verde são todos iguais. Só querem brincar, engravidam as mulheres e depois fogem para os braços doutras. É assim em Cabo Verde, por isso, a minha prioridade é estudar, fazer um curso e arranjar um bom emprego e depois posso procurar um marido. Mas se ele falhar, recebe o troco na hora...”.

As declarações desta informante revelam uma clara assunção de posição na luta pelo equilíbrio de poder entre os géneros, que é mais perceptível entre as cabo-verdianas jovens com uma dotação cognitiva mais elevada.

Os relatos de histórias de vida das mulheres candongueiras são-tomenses são mais ou menos semelhantes. Das entrevistadas, todas responderam que iniciaram a actividade por serem mães de filhos, rejeitadas pelos maridos, ou cujos maridos têm outras famílias, que procuram obter rendimentos para o sustento dos seus filhos, por não terem outra alternativa de vida. Contrariamente às mulheres cabo-verdianas, as candongueiras de S. Tomé e Príncipe aceitam com naturalidade partilhar o seu marido com outras mulheres. Afirmam que é uma situação na qual já se encontram e que deriva do passado sociocultural do país pelo que não há nada a fazer para mudar esta realidade. É preciso cuidar que esta posição de submissão assumida pela grande maioria das mulheres são-tomenses ao poder de dominação dos homens não se aplica àquelas mulheres cujo nível sociocultural e profissional são elevados. De uma forma geral, as mulheres são-tomenses que têm um grau académico e uma situação profissional estável ou que está na vida política activa adoptam uma posição diferente. Elas procuram partilhar de igual por igual o poder na família com o marido e há casos em que são elas que definem as regras de funcionamento da família. Por conseguinte, o baixo nível de escolaridade das candongueiras, espelhado no inquérito realizado, constitui, provavelmente, um factor que limita a sua capacidade reivindicativa face à hegemonia do machismo dos homens são-tomenses.

Das entrevistadas, escolhemos duas que identificámos como STP1 e STP2. Assim, a informante STP1 afirmou o seguinte:

“Eu vivia na Roça Agostinho Neto com os meus pais...Estudei até a 4ª classe. Era longe da cidade e os meus pais não tinham dinheiro para que eu continuasse os estudos. Os meus pais não tinham trabalho...a nossa alimentação era só o que o meu pai cultivava na roça. Não tínhamos televisão nem luz eléctrica. Havia mais meninas do que homens...não havia nada para fazer e, por isso, eu comecei a namorar muito cedo e fiquei grávida aos 14 anos. Tive cinco filhos, três do primeiro homem e dois com um outro. Dois filhos morreram e

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

fiquei com três. Os pais deles não ajudam. Agora tenho outro homem...É namorado porque ele tem a sua família. Estou aqui no Mercado para ganhar dinheiro para sustentar os meus filhos. Tenho 34 anos e estou aqui desde 24 anos...”

Por seu lado, a informante STP2 relatou-nos o seguinte:

“Saí de casa da minha mãe quando eu tinha 16 anos de idade. Fui juntar-me com o meu namorado. Eu já estava grávida dele e não quis dizer nada à minha mãe e, por isso, abandonei a casa da minha mãe... Ele era taxista... eu só estudei até a 6ª classe. Não estudei mais porque não gostava de estudar. A minha mãe também não me obrigava a estudar nem o meu padrasto...ele só ia lá em casa de vez em quando. Ele tinha outra mulher. O meu pai está em Angola com outra mulher e nem escreve nem manda notícias para mim nem para os outros três irmãos meus que são filhos dele com a minha mãe...Antes de bebé nascer, o meu marido arranhou outra mulher e começou a dormir uns dias fora de casa...A criança nasceu e fiquei grávida dele outra vez. Agora tenho dois filhos, um tem quatro anos e o outro tem cinco...Um dia o meu marido chegou à casa de noite todo bêbado, bateu-me bastante e obrigou-me a sair da casa dele com os meus dois filhos...ele parecia um demónio....sofri muito e quase morri nesse dia...tive de voltar para a casa da minha mãe. Fiquei dois meses parada sem trabalho e ele só uma vez é que levou algum dinheiro para os filhos e nada mais. Apareceram muitos homens mas eu sabia que eles só queriam brincar e depois fugir... Então, tive que dar um giro na minha vida para arranjar dinheiro para sustentar os meus filhos porque a minha mãe não tinha condições. Foi assim que entrei no Mercado como candongueira. O negócio está fraco, ganho muito pouco mas dá para ir aguentando com os filhos...Foi um amigo que eu arranjei, ele é nigeriano, que me deu apoio e é assim que estou neste negócio. Ele traz mercadorias da Nigéria dá-me uma certa quantidade. Vendo e depois pago-lhe o valor combinado. Eu não quero mais homem para ficar comigo porque sofri muito. Só arranjo amigo. Tenho esse, ele tem a sua mulher na Nigéria...até aqui está tudo bem...”

O confronto dos relatos de história de vida das rabidantes e candongueiras mostra que as mulheres cabo-verdianas revelam uma maior maturidade para promover a transformação de valores culturais na sua relação com os homens enquanto as candongueiras são-tomenses parecem resignadas perante a situação existente. Por outro lado, são mais dependentes e submissas aos homens e só quando pressionadas pelas dificuldades da vida, geralmente depois de rejeitadas pelos maridos, procuram obter recursos através do comércio informal para o seu sustento e o dos filhos. Esta é uma razão pela qual elas são relativamente menos numerosas do que as rabidantes. Outra razão pode estar relacionada com a questão do afecto. Um maior número de mulheres cabo-verdianas comerciantes parece constituir uma indicação do seu maior afecto em relação à sua família pela qual desejam que ascenda à condição de liberdade no sentido de Amartya Sen, do que o desempenho das mulheres são-tomenses.

A acção das rabidantes influencia a redistribuição dos papéis sociais no seio da família, e na esfera da divisão social de trabalho, e contribui para uma mudança de valores socioculturais sobretudo em relação à posição hegemónica da dominação masculina, e reflecte-se positivamente no desenvolvimento: maiores rendimentos de um número mais elevado de mulheres conduzem a um nível de bem-estar melhor para os membros da família e uma maior redistribuição de papéis sociais entre os géneros. O contrário, como ocorre em S. Tomé e

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Príncipe e, particularmente, a forte dependência em relação aos homens, retarda esse processo.

Como referimos anteriormente, a presença do homem é importante na vida das mulheres nos dois países por motivos de ordem cultural. Contudo, em Cabo Verde, essa presença visa essencialmente resolver problemas burocráticos e impor um certo respeito social e assume a forma de marido, irmão ou tio. Em S. Tomé e Príncipe, a presença do homem na vida das mulheres serve para vincar a relação da dependência e de submissão na medida em que a relação estabelecida não se fundamenta no afecto como em Cabo Verde (presença de um familiar do género masculino) mas essencialmente físico, por se tratar de um parceiro e não um parente.

Um outro elemento que, também, favorece o relativo desenvolvimento das mulheres cabo-verdianas é o maior contacto com agentes de mercados de países ou regiões desenvolvidos o que lhes permite captar valores e estilos de vida mais evoluídos enquanto as candongueiras, como se viu anteriormente, mantêm uma ligação mais estreita com fornecedores de países africanos mais próximos.

Como foi mostrado no capítulo 3 deste trabalho, o ambiente em que se formaram os valores culturais nos dois países em análise é diferente, e segundo os especialistas, esse facto influencia o comportamento social. Assim, enquanto, ainda hoje, o “no djunta món” e “nhós ajuda nhós” constituem dois elementos característicos da cultura cabo-verdiana, que têm subjacente o afecto e a comunicação, entre os são-tomenses, o lema continua a ser “cada ngué scá sebê di vida dê” (cada pessoa cuida de si) que traduz um individualismo excessivo em que cada um procura cuidar de si sem se preocupar com o outro. É provável que esta forma de encarar a vida contribui para explicar a enorme fragilidade das instituições do Estado são-tomense em que cada um no seu posto de trabalho procura extrair para si o maior proveito no exercício do seu cargo em detrimento do interesse comum para o desenvolvimento sustentável, contrariamente ao que sucede em Cabo Verde, como referimos no capítulo 3 desta investigação.

O desafecto ou um afecto insuficiente reduz a comunicação entre os membros de uma mesma colectividade e, conseqüentemente, não favorece o nível de conhecimento e põe em causa o “saber fazer”. Isto transposto para o plano nacional permite compreender a falta de diálogo que é dominante entre os diferentes sectores sociopolíticos em S. Tomé e Príncipe com reflexos na frequente queda de governos e a conseqüente dificuldade sentida para definir rumos para o desenvolvimento sustentável do país.

4.7.3. O vaivém dos feirantes

A generalidade dos empresários de ambos os sexos ingressa no negócio para obter rendimentos para o sustento da sua família e orientar a educação dos filhos. Os mais afortunados, cuja representatividade é muito reduzida, conseguem colocar os seus filhos a estudar no estrangeiro já que não podem contar com as boas intenções do governo que, em geral, não chegam para financiar bolsas de estudos para os filhos dos mais carenciados.

Os empresários do meio urbano, particularmente os de Cabo Verde, empenham-se na educação e formação dos filhos porque não querem que eles venham a ter as mesmas experiências dos pais, que são muito duras, para se escaparem de uma pobreza extrema.

Os empresários informais urbanos, principalmente os rabadantes, entendem que a luta contra as injustiças sociais e, sobretudo, contra a discriminação das mulheres exige um nível mais elevado de estudos e daí a sua preocupação com a educação dos filhos. A este propósito, a entrevista de uma empresária são-tomense, identificada por STP10, refere o seguinte:

“...Eu luto todos os dias para sustentar os meus filhos porque o pai deles não dá ajuda nenhuma. Eu tenho um rapaz e duas meninas. Falo com eles todos os dias para estudarem porque eu não quero para eles passarem o que eu já passei nessa vida....A vida de candongueira é muito difícil, ..., muito sacrifício. Levanto-me às 05,00 horas da manhã, às vezes às 04,30 horas, preparo roupa e comida para os filhos e as mercadorias para levar para o Mercado, na cidade. Às vezes, não tenho dinheiro para pagar o transporte e tenho que fiar o taxista. Outros fazem luxo, não vão querer aceitar, querem dinheiro na mão, e nem sempre tenho dinheiro porque há dias em que o negócio não dá, não vendo nada....As mercadorias que eu vendo, recebo-as de nigerianos, eles são bons, são melhores do que os homens são-tomenses, mas eles também vão querer mulher para facilitar o negócio...Quando a gente não tem dinheiro para pagar táxi, outros taxistas nojentos não aceitam para pagar depois, eles pedem para pagar com o que a gente tem e se a gente não lhes der eles não levam, principalmente quando sabem que a mulher não tem marido, o abuso deles é maior...É uma vida difícil...eu não quero para as minhas filhas seguirem essa vida por isso peço a Deus para abrir a cabeça delas para estudarem até 11ª classe. E depois, o resto é com elas, têm que se virar, arranjar uma bolsa de estudos ou um emprego melhor”.

O exercício de actividade dos feirantes caracteriza-se por um vaivém constante que consiste na compra de bens para serem vendidos nos mercados urbanos. Essa actividade de compra e venda envolve, também, um conjunto de outras relações sociais tanto no relacionamento com outros agentes económicos do mesmo espaço de negócio, do estrangeiro, como no seio da própria família, e influencia particularmente o nível de conhecimento daqueles que viajam para o exterior em busca de mercadorias, sobretudo quando se tratam de países mais avançados em que os agentes dispõem de um nível de conhecimento mais elevado o que exige um maior esforço dos negociantes para adquirir suficientes conhecimentos entre os quais a língua estrangeira para negociar com aqueles numa base de vantagens mútuas. Por conseguinte, para além do conhecimento dos mercados, em que a relação custo/benefício é

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

mais vantajosa para o negócio, e a moda ao gosto dos clientes locais, a actividade dos feirantes não só contribui para uma certa internacionalização da economia desses países, através de compra ao estrangeiro, como, também, de ganhos de conhecimentos e de outros valores culturais, através de contactos com povos de países e regiões mais avançados, colocando o país em ligação com povos de outros países podendo, inclusive, influenciar a actividade turística. O excerto da entrevista de uma rabadante de Sucupira, designada por CV5, ajuda a perceber esta situação:

“Quando o negócio dava...antes de haver tanta concorrência dos chineses...eu fazia muitas viagens para Lisboa, ..., Brasil, Tenho um fornecedor em Lisboa, que é muito meu amigo. No início não havia amizade. Depois fui comprando cada vez mais e mais e entre 1996 e 2002 comprei muitas mercadorias e levei três colegas para comprar lá também. Ficámos amigos, ele fazia um preço especial para mim. Uma vez ele perguntou-me como era Cabo Verde....Eu disse-lhe que é melhor ele ir lá ver como é e vai gostar muito. No início ele não mostrou muito interesse, mas, um ano depois, ele aceitou a minha ideia e visitou Santiago em 1999, que é a minha ilha. Em 2001, ele voltou e levou a mulher e dois filhos e visitaram Santiago e S. Vicente, e depois mandou dois amigos dele e uma sobrinha e visitaram Santiago, Sal e S. Vicente. Ficámos amigos até hoje. Este ano todo eu não fiz viagem porque o negócio está fraco, mas quero viajar e procurar outras coisas novas que os clientes gostam...”

Estes relatos mostram que a compreensão da dinâmica da função empresarial no contexto não ocidental ultrapassa os limites impostos pelas teorias económicas dominantes e lança o desafio para estudos mais aprofundados sobre o assunto.

4.7.4. A pobreza

Qual seria hoje a dimensão da pobreza em Cabo Verde e em S. Tomé e Príncipe na ausência destes empresários informais? É inquestionável que, mantendo tudo o resto constante, a inexistência do empresariado do sector informal urbano aumentaria substancialmente a dimensão da pobreza nestes dois países e, provavelmente, bloquearia os seus processos de desenvolvimento. Por conseguinte, o empresariado informal urbano, contrariamente à perspectiva neoclássica que vê na sua existência um problema de desequilíbrio momentâneo de funcionamento do mercado, contribui para a redução da pobreza nesses países e no resto do continente africano, na medida em que gera emprego, rendimento e contribui para a emancipação das mulheres. Neste caso, considerando o papel relevante deste sector, importa questionar qual deve ser a orientação do Estado para que a sua função seja ainda mais efectiva sobretudo na redução do desemprego e da pobreza, na repartição da riqueza, na formação de quadros e na aceleração das mudanças socioculturais. Estes elementos reflectem-se no desenvolvimento sustentável destes países mas não são levados em consideração pelo modelo económico dominante.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Um papel activo do Estado é essencial, nomeadamente no fomento da criação de linhas de crédito com taxas de juro mais favoráveis, do tipo de esquemas de micro crédito do Banco Grameen, criado por Muhammad Yunus, para reduzir a pobreza e livrar os pobres da especulação financeira de agiotas. Esse esquema de apoio financeiro já existe em numerosos países do mundo, entre os quais muitos países africanos, com resultados muito animadores. Mas teria que ser uma ajuda concreta e não as habituais declarações de intenções que acabam, na maioria das vezes, por redundar em fracassos e frustrações para os feirantes. Também as facilidades de crédito bancário ilusório devem ser evitadas porque as taxas de juro são de tal ordem elevadas que acabam por arrastar os negócios dos feirantes para a falência devido a sua incapacidade para pagar os encargos do serviço da dívida, o que pode levar a perda de bens móveis e imóveis dados como garantia do empréstimo contraído. De acordo com relatos de rabadantes de Sucupira, já houve feirantes que perderam tudo por recorrerem a estes mecanismos de financiamento. Esta situação alimenta o receio de muitos em recorrer a empréstimo bancário para investirem no negócio. Em alternativa, os cabo-verdianos, e não os são-tomenses, criaram um mecanismo financeiro informal designado por Totocaixa. Também o acesso ao conhecimento das novas tecnologias para facilitar a encomenda das mercadorias junto dos fornecedores estrangeiros pouparia custos com telefonemas ou viagens de negócios e, provavelmente, contribuiria para aumentar não só o nível de actividade, mas, também, o conhecimento dos feirantes e elevar o nível de bem-estar global das populações.

O Estado pode, igualmente, apoiar na formação profissional, no conhecimento de novos mercados, na informação sobre novos produtos e nas tendências dos gostos dos consumidores e outras ajudas financeiras, e não deixar o sector informal entregue a si ou à mercê de ajudas de caridade ocasionais de algumas ONGs.

4.7.5. Desenvolvimento

Quanto ao conceito do desenvolvimento, as teorias económicas dominantes, que versam sobre o assunto, revelam-se ainda insuficientes para a compreensão do empresariado africano e as suas dinâmicas, como um dos pilares essenciais do seu processo de desenvolvimento e integração na economia mundial.

A informação recolhida no terreno, tanto em Cabo Verde como em S. Tomé e Príncipe, sugerem que o debate em torno do desenvolvimento dos países africanos, onde domina o sector informal da economia, em que sobressai a função dos empresários transfronteiriços,

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

leve em consideração as características específicas de cada uma das economias nacionais, nomeadamente a sua história, o ambiente sociocultural e a geografia, as comunidades locais e o contexto da economia mundial onde estas economias se inserem. Isso significa que é preciso estudar e compreender o contexto sociocultural de cada um dos países em particular e o ambiente da economia mundial onde elas vão se integrar para obterem fluxos essenciais para promoverem o seu desenvolvimento. Ora, como se sabe, os valores socioculturais presentes na economia mundial diferem muito daqueles que encontramos nesses países, em particular, no modo como funciona o seu empresariado. A economia mundial baseia-se num modelo de desenvolvimento que está estruturado em pressupostos que excluem a função do empresariado do sector informal como um elemento essencial do processo de desenvolvimento desses países, dado que esse modelo se fundamenta na crença dos mecanismos automáticos de mercado e na aceitação do “Estado mínimo” na economia. Ora, a adesão destes países aos programas de ajustamento estrutural e de estabilização macroeconómica, que têm subjacente o modelo de economia de mercado, para a promoção do seu desenvolvimento, não considera outras dimensões desse processo, nomeadamente as dinâmicas socioculturais das histórias de vida dos autores sociais. Esta dificuldade da teoria dominante tem a ver com o paradigma científico que lhe está subjacente que é o positivismo o qual exclui as informações qualitativas que caracterizam outras dimensões da problemática do desenvolvimento que, como vimos, são essenciais para a compreensão das dinâmicas deste sector informal da economia e de vida dos seus agentes. O desenvolvimento desses países não pode ser compreendido somente com base na dimensão económica, como pretendem os neoclássicos.

Mas o que é paradoxal é que o mesmo modelo que considera a presença do sector informal como um distúrbio momentâneo do funcionamento do sistema, e que o mecanismo de mercado se encarregará de o corrigir, interpreta-o, em termos fiscais, como elemento do sistema sujeito à tributação em sede de imposto sobre o rendimento das pessoas singulares. E através dessa tributação, o Estado arrecada tributos que, de alguma forma, contribui para reduzir o défice orçamental, e que constitui um dos objectivos da política económica desse modelo. Daí que é nosso entendimento que seja feito um debate em torno desta matéria que leve à reformulação do modelo de maneira a colocar o sector informal no seu devido lugar e seja olhado de modo diferente para que contribua cada vez mais e melhor para o desenvolvimento dos países africanos, tanto mais que é, hoje, encarado como a base social

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

(ou sociocultural) em que provavelmente se estruturará o empresariado «moderno» africano no futuro.

4.7.6. Empresas e empresários

A análise dos dados recolhidos no terreno confirma a perspectiva da generalidade dos teóricos que se dedicam ao estudo do empresariado em África, cujas abordagens foram vertidas no capítulo 2 deste trabalho. Esses autores argumentam que as definições clássicas do conceito do empresário, no âmbito das teorias económicas tradicionais, foram estruturadas para explicar o funcionamento das empresas em contextos ocidentais, cujos valores socioculturais diferem daqueles dos países africanos. E, conseqüentemente, essas definições não são adequadas para caracterizar o funcionamento das empresas e seus agentes em contextos não ocidentais. Isso significa que as definições devem ser formuladas dentro dos contextos para os quais elas se aplicam, os quais não podem ignorar as dimensões históricas, socioculturais e geográficas.

No domínio das teorias económicas dominantes, uma das premissas que dificultam a compreensão do desenvolvimento em África é a apologia dum paradigma económico universal. Isto é, a aceitação de uma única ciência económica válida em qualquer tempo e lugar. Esta perspectiva de abordagem das teorias tradicionais leva a que os problemas das economias dos países africanos sejam resolvidos com base no modelo de economia dos países industrializados, sem uma prévia modificação profunda de alguns dos seus parâmetros para se ajustar às condições contextuais daqueles países, o que conduz, na maioria das vezes, a resultados desastrosos. Isso significa que a compreensão do funcionamento do empresariado em África exige a rejeição de uma única economia, isto é, admitir que os países africanos subsarianos, no seu conjunto, apresentam características económicas comuns que os distinguem dos países ocidentais (ver Palley, 2008). Doutro modo, forçar a compreensão de realidades socioculturais tão diferentes, no contexto do modelo de economia ocidental, configura uma perspectiva etnocêntrica de explicação de uma realidade para legitimar a sua dominação e subordinação aos interesses das economias dominantes. Neste sentido, a teoria sobre os empresários no contexto ocidental não é adequada para enquadrar os rabidantes cabo-verdianos e os candongueiros são-tomenses. Relembre-se que 92,3% e 89,7% dos casos observados, respectivamente, em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe, são estabelecimentos de dimensão muito reduzida que funcionam com um único trabalhador que é o seu proprietário. Por outro lado, o móbil desses agentes não é a maximização do lucro nem a inovação, e nem

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

sequer se consideram capitalistas dinâmicos virados para romper o “fluxo circular” e promover o desenvolvimento através da inovação, como os empresários da economia capitalista. O que move aqueles empresários é a busca de rendimento para o sustento da sua família e educação dos filhos, o que contrasta com os objectivos dos empresários clássicos. Por outro lado, as histórias de vida dos empresários em contextos não ocidentais, como vimos, confundem-se com as realidades sociais da sua vida familiar e não têm nada a ver com a noção clássica de organização e funcionamento de empresários ocidentais. Nas empresas estudadas, a família tem um peso fundamental porque é ela, ou seja, a necessidade da sua sobrevivência, que origina a criação do negócio no sector informal urbano que difere totalmente das empresas clássicas. E no seio da família, cada um dos seus membros desempenha tarefas que visam facilitar a realização do negócio que constitui a base do seu sustento. E é este o entendimento que os empresários informais têm da sua actividade. Por conseguinte, estas empresas funcionam como uma comunidade de membros de uma família pelo que não há uma ruptura entre a esfera privada e profissional na medida em que os assuntos de vida familiar se diluem nas actividades dos feirantes e vice-versa no seu dia-a-dia e que é o oposto da vivência dos empresários de economia normativa de mercado. Estes sim, investem muito na inovação como condição para a sua sobrevivência e, por outro lado, são assumidamente agentes fundamentais da promoção do desenvolvimento, enquanto os de Cabo Verde e de S. Tomé e Príncipe trabalham para se escaparem da situação de pobreza extrema, pelo que uns e outros se colocam em posições opostas. Por conseguinte, tal como os outros autores das teorias tradicionais, a teoria de Schumpeter que, também, foi concebida para explicar o funcionamento do empresariado dos países ocidentais não se adequa às realidades dos rabadantes e dos candongueiros. Isto significa que era preciso encontrar um quadro teórico que servisse para explicar o funcionamento do empresariado africano, que este trabalho cuidou de fornecer um importante contributo nesse sentido.

4.7.7. Concorrência

A concorrência é um dos factores não institucionais que criam dificuldades de funcionamento do negócio dos empresários do sector informal nos dois países em estudo.

Em Cabo Verde, a concorrência com outros comerciantes, sobretudo a que vem do lado dos chineses, associado ao baixo poder de compra dos cidadãos, constitui um entreve ao crescimento do negócio. O baixo preço praticado pelos comerciantes chineses, que vendem os mesmos artigos e de qualidade inferior, e a diminuição do poder de compra dos consumidores

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

reduzem o volume de vendas dos empresários informais e põem em causa a gestão dos seus negócios.

Em S. Tomé e Príncipe, a principal fonte de concorrência vem daqueles comerciantes informais que se escapam ao controlo institucional e, por isso, vendem os mesmos produtos ao mais baixo preço e rivalizam com os empresários estabelecidos. Mas a presença dos nigerianos e libaneses que vendem produtos de baixa qualidade a um preço competitivo reforça esta situação e dificulta a tarefa dos empresários informais, numa conjuntura de baixo poder de compra dos potenciais clientes.

Os candongueiros entrevistados afirmaram que antes de abertura do Mercado Novo, que entrou em funcionamento em 2006, tinham uma vida melhor porque os negócios que faziam no antigo mercado (Feira de Ponto), embora as condições fossem precárias, os rendimentos que auferiam eram mais elevados porque não estavam sujeitos ao pagamento da taxa camarária nem de impostos às Finanças. Por outro lado, estavam mais próximos dos clientes porque o espaço era térreo e bem localizado, contrariamente ao Mercado Novo que é um gigantesco edifício de três pisos.

Há um número significativo de comerciantes, geralmente jovens e crianças que, para obterem algum dinheiro, optam por transaccionar bens nas ruas da capital e nas redondezas dos mercados da cidade de S. Tomé onde não pagam impostos nem a Câmara Municipal e podem mais facilmente atrair clientes. Entre esses praticantes de comércio informal há um grande número de crianças, do sexo masculino, em idade escolar (10 a 17 anos), que vendem pequenos artigos de importação (bens alimentares, isqueiros, fósforos, velas, pilhas, cosméticos, perfumes, artigos de higiene oral, etc.). Esses pequenos candongueiros, tal como os de Luanda, espalham-se pelas ruas mais movimentadas da capital ou nas proximidades do Mercado Novo e Mercado Municipal. Eles trabalham por conta de terceiros, nomeadamente mãe, parente mais próximo ou vizinha, geralmente em troca de alimento. Contudo, algumas dessas crianças têm o seu próprio negócio. Compram bens importados no mercado local formal quando os preços são mais baixos (saldos, promoções, preço de ocasião) e os transaccionam nas ruas da capital a um preço ligeiramente superior ao de compra, obtendo daí uma pequena margem. Praticam preços mais baixos nos mesmos bens transaccionados pelos agentes informais localizados e, por isso, rivalizam com aqueles devido ao efeito preço da concorrência. Por outro lado, como não são comerciantes localizados, embora urbanos, não estão sujeitos a impostos nem à taxa camarária pelo exercício da sua actividade. Mas há

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

muitos outros agentes informais urbanos que se escapam ao controlo administrativo e isso constitui para eles um ganho relativamente aos localizados.

Há um outro elemento que influencia a concorrência e que afecta sobretudo os candongueiros estabelecidos. Trata-se da comercialização de mercadorias fora de prazo de validade que são colocadas na lixeira pelas empresas do sector formal, para serem destruídas, por serem impróprias para o consumo humano. Estas mercadorias acabam por ser recuperadas e reintroduzidas no circuito comercial informal, através de agentes mais pobres, com a cumplicidade do funcionário da lixeira, a um preço bastante mais reduzido do que o da concorrência e gera conflitos de interesse entre comerciantes por constituir um desvio de comércio dentro do mesmo sector.

Por conseguinte, relativamente à concorrência desleal, quer a praticada por aqueles feirantes que se escapam ao pagamento de tributos ao Estado, quer a dos que vendem mercadorias impróprias para o consumo humano, os feirantes estabelecidos entendem que o Estado deveria actuar para acabar com a injustiça derivada de uma concorrência desleal pela aplicação da lei de igual forma para todos e, ao mesmo tempo, impedir a venda de bens deteriorados, evitando, assim, situações discriminatórias que só favorecem os ilegais e prejudicam o desenvolvimento do sector.

4.7.8. Formas para superar as dificuldades: o afecto e comunicação

O lançamento de impostos pelas Finanças e taxas de ocupação pela Câmara Municipal, por um lado, e a presença de comerciantes estrangeiros formais (chineses em Cabo Verde e libaneses e nigerianos em S. Tomé) vendendo as mesmas mercadorias a um preço bastante mais baixo, a crise económica e financeira internacional, que faz diminuir a capacidade de consumo e afasta os clientes, bem como a forte concorrência entre os agentes informais constituem obstáculos ao desenvolvimento do sector informal nos dois países analisados. A falta de uma ajuda estruturada do Estado contribui para não dissipar os receios da crise do sector. Mas apesar destes constrangimentos, é o sector informal que manifesta dinâmicas socioculturais susceptíveis de promover a transformação social nestes países, como se demonstrou. Não é esta a perspectiva dos neoclássicos porque encaram as actividades dos agentes económicos do sector informal como actividades cujo objectivo único é a procura de meios para garantir uma sobrevivência precária, quando se sabe que a sua dinâmica vai muito além disso. Por exemplo, a função empresarial das mulheres influencia mudanças de valores

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

sociais entre os géneros com uma crescente importância para as mulheres nas relações da esfera privada (ver, por exemplo, Grassi 2003).

Para contornar as dificuldades impostas pela concorrência das empresas estrangeiras do sector formal e a escassez de meios financeiros, muitos empresários cabo-verdianos encontraram duas soluções: a estratégia individual de compras de bens no estrangeiro cedeu lugar à estratégia de grupo de maneira a reduzir os custos com viagens. Isto é, passaram a actuar em grupo em que apenas um elemento do grupo viaja para adquirir bens para os restantes membros, reduzindo, assim, o custo com viagens e estada no país fornecedor. E dessa forma conseguem obter alguma margem para fazer face às dificuldades presentes no negócio. Por conseguinte, apesar da competição existente entre os rabidantes, há igualmente grupos de comerciantes em que funciona o espírito de entreajuda e solidariedade para ultrapassar certas dificuldades. E foi com base na ideia de ajuda mútua que criaram o totocaixa para ajudar os membros do grupo a ultrapassar as limitações de acesso ao crédito.

O totocaixa consiste numa forma de poupança entre os membros do grupo em que o “tesoureiro” recolhe as contribuições de todos os membros durante um certo período de tempo (mais ou menos uma semana) e depois procede-se ao sorteio. O sorteado receberá a totalidade do dinheiro acumulado com o qual vai poder impulsionar o seu negócio, viajando para o estrangeiro em busca de novas mercadorias, ou pagando o desalfandegamento das mercadorias importadas.

As formas encontradas pelos rabidantes para ultrapassarem as dificuldades colocadas no exercício das suas actividades têm subjacente o afecto e a comunicação que constituem valores culturais presentes no seu relacionamento. Há, por conseguinte, neste caso, uma ligação entre o afecto e o desenvolvimento cujo efeito se materializa na forma de gerir os negócios que tem por base o espírito de entreajuda e solidariedade para vencerem as dificuldades e travar o declínio do negócio e isso favorece o seu desenvolvimento. Este apontamento serve para mostrar que, ao contrário do que pensam os neoclássicos, o desenvolvimento é influenciado pelos valores culturais específicos de cada país os quais não podem ser ignorados quando se estuda os processos de desenvolvimento. O afecto e a comunicação estão, também, presentes no relacionamento que se estabelece entre clientes e fornecedores desde que a base sob a qual assenta o entendimento é a confiança mútua e isso favorece o funcionamento do negócio.

Os resultados da observação no terreno bem como a análise desenvolvida no capítulo 3 mostram que os são-tomenses tendem a ser demasiado individualistas e egoístas e acreditam

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

na fatalidade, isto é, que as desgraças ocorrem porque Deus assim o destinou e, por isso, não há que fazer nada para inverter a situação. Pelo contrário, os cabo-verdianos tendem a reagir positivamente perante uma situação desfavorável em busca de soluções para os problemas colocados em cada momento. Recorde-se aqui uma vez mais que um dos valores culturais do povo cabo-verdiano é “no djunta món”, que significa unir esforços de todos para encontrar respostas urgentes para os problemas colocados no seio da comunidade, em cada momento, de maneira a beneficiar todos os membros.

Embora em economia, os homens são todos iguais onde quer que eles se localizem, parece-nos que é de admitir que o ambiente em que se estruturam os valores socioculturais dos povos reflecte-se na sua forma de ser e estar e, por conseguinte, na forma de encarar a vida social. E este é um elemento que, provavelmente, serve para diferenciar, de algum modo, os povos. Consequentemente, a análise que realizámos mostra que o povo cabo-verdiano nada tem a ver com o de S. Tomé e Príncipe em termos de desenvolvimento, na medida em que a forma de ser e estar de ambos explica, de algum modo, as suas dinâmicas socioculturais, com reflexos nos seus processos de desenvolvimento. E mostra também porque é que Cabo Verde regista um relativo avanço em termos de desempenho económico e social do que S. Tomé e Príncipe. Por conseguinte, mais do que a dimensão económica em si, a dimensão cultural e atitudes afiguram-se-nos como essenciais na orientação do desenvolvimento sustentável. Ademais, o ambiente cultural pode favorecer o desenvolvimento, mas também pode constituir um factor de bloqueio (Harrison, 2008).

A questão cultural tem muito a ver com o afecto ou o desafecto. Em comunidades em que prevalecem o afecto e a comunicação entre os membros, em vez de individualismo e egoísmo, que caracterizam o modo de ser dos são-tomenses, favorecem o desenvolvimento e a interiorização da instrução no seio dos membros da comunidade. Instrução deve ser entendida como um conjunto de regras e procedimentos que se adquirem e se apropriam no seio da família ou comunidade e estruturam a nossa forma de ser e estar na sociedade e difere do modelo de educação normativa que se adquire nas instituições de ensino. Instrução é mais profunda e está ligada a laços de afecto, amor e solidariedade e forma-se no ambiente sociocultural em que nos desenvolvemos. Por conseguinte, parece-nos que o contexto em que se estruturam os valores culturais influencia o nível da nossa instrução que, por sua vez, reflecte-se na forma como se encara o meio ambiente e tudo que lhe está subjacente. Isso significa que o desenvolvimento exige o conhecimento dessas realidades que a teoria económica dominante ignora e insiste em aplicar o mesmo modelo com os mesmos pacotes de

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

medidas para países com realidades socioculturais muito diferentes esperando que o resultado seja benéfico e igual em todos os países, quando a realidade é bem diferente. Em nosso entendimento, isso exige que as atitudes e os valores culturais devem ser utilizados, sempre que for necessário, para encorajar mudanças culturais em prol do desenvolvimento, como defende Harrison (2008).

4.8. Excerto de algumas entrevistas seleccionadas

Terminamos aqui este estudo com a apresentação de mais algumas partes das entrevistas realizadas a alguns rabidantes e candongueiros para uma melhor compreensão do contexto em que operam esses comerciantes informais. Manteremos a designação de CV para os rabidantes e STP para os candongueiros, tal como o fizemos anteriormente. Assim, o relato dos declarantes apresenta-se codificado da seguinte forma e ordem: CV6, CV7; STP3, STP4 e STP5.

A informante CV6 declarou o seguinte:

“Comecei a trabalhar aqui em 2000...já tinha dois filhos ... eu era muito nova. Tinha 24 anos, estava sozinha sem marido, e eu queria viajar, conhecer outros países fazendo compras de negócio. Comecei a viajar em 2001. Já fui a Lisboa, França e EUA (Boston) ...tenho família nesses países e isso facilita as coisas porque quando viajo...passo o tempo em casa deles. Assim, eu poupo dinheiro porque não vou para o hotel, nem gasto dinheiro na alimentação nem no transporte. Eles dão-me apoio...Quando não viajo, como este ano, falo com eles...mando dinheiro e eles compram-me as coisas que eu preciso e enviam-me de barco e assim vou-me virando...gosto de viajar de avião, ...é bom conhecer pessoas, ..., conversar...falar línguas de outros países...é muito bom. Quando comecei como rabidante, eu não sabia falar nada de inglês, ..., agora já me desenrasco bem. Aprendi nas viagens que fiz para os EUA e depois comprei um dicionário e um livro de significados de português/inglês e melhorei os meus conhecimentos de inglês. Não sei muito mas dá para me desenrascar. Também entendo algumas palavras da língua francesa porque aprendi na escola...Eu falo com os meus filhos para que eles aprendam bem as línguas de outros países na escola, ..., para darem muita atenção quando os professores ensinam porque saber a língua dos outros facilita quando viajamos.

Eu compro e vendo um pouco de tudo...perfumes, batons, produtos de beleza para mulheres, calçados e roupas de moda para jovens. Se eu comprar só um tipo de mercadorias o negócio vai abaixo porque temos que actuar de acordo com os clientes. Um vem e quer perfume. Outro quer roupa, sapatos ou artigos para crianças...temos que ter um pouco de tudo para ter clientes.

Procuro viajar quando os bilhetes são mais baratos e também quando estamos mais perto das festas de Natal, Páscoa, festa da independência e dia das crianças. Nessas épocas há mais clientes que procuram artigos diferentes e bonitos e é bom para o negócio.

Só tenho o 7º ano de escolaridade. ... É muito pouco para o tempo de hoje...Eu quero que os meus filhos estudem mais para terem uma vida melhor, sem estarem a preocupar com o dia de amanhã.

Agora o negócio está muito difícil. Há muita gente no mercado e também há os chineses. Viajo menos do que há cinco anos ... Recebo mercadorias que eu mando vir de França, Lisboa e EUA porque é mais difícil viajar agora com a crise porque o negócio não dá.

Eu não tenho marido e isso facilita a minha tarefa de poder viajar porque os homens cabo-verdianos são muito ciumentos. Eles podem ter muitas mulheres mas desconfiam das mulheres que viajam principalmente quando são jovens e bonitas. E para mim é bom não ter marido para não ter problemas.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Sempre que viajo, os meus filhos ficam com a minha mãe que vive comigo. Eles estão seguros porque ela é uma boa avó para eles.

Quando recebo muitas mercadorias interessantes vendo uma parte para as colegas que são minhas amigas ... mas agora como o negócio está fraco elas não conseguem pagar o que me devem e assim não posso viajar. Estou à espera que elas me paguem para eu juntar dinheiro para viajar.

Tenho loja em Sucupira, quando viajo é minha irmã que cuida do meu negócio. Ela também vende mas dá para orientar o meu negócio quando estou fora. Pago a Câmara e as Finanças. Tenho tudo em ordem.

O dinheiro que ganho é para gastar com os meus filhos. Quando tenho mais dou alguma ajuda à minha irmã que me ajuda no negócio se ela precisar. Não tenho riqueza porque esse negócio não dá para ser rica. Às vezes ganha-se um pouco mais outras vezes menos e há momentos em que não se ganha nada. Só aquelas que andam na droga é que ganham muito dinheiro mas eu não me meto nisso. É muito arriscado. Algumas viviam bem, tinham boas casas e carros de luxo e foram apanhadas e ficaram na prisão”.

A informante CV7 disse o seguinte:

“Eu vendia no Platô...tinha 22 anos. Comprava mercadorias nas mãos daqueles que viajavam e depois vendia no mercado. Às vezes comprava nos chineses.

Juntei algum dinheiro e passei a fazer viagens. Como eu tinha pouco dinheiro e pouca experiência comecei a comprar no Senegal e depois vendia no mercado de Sucupira...o negócio dava pouco porque os clientes não gostavam muito daquelas mercadorias. As pessoas gostam mais de coisas da Europa e do Brasil, gostam de modas jovens... Então, eu arrisquei-me. Pedi dinheiro a um primo, Viajei para Lisboa e com a ajuda de uma prima da Buraca, que levou-me para sítios onde se compra coisas bonitas e a um preço bom, Comprei muitas coisas e fiz um bom negócio. Vendi tudo em Sucupira e ganhei bom dinheiro...paguei o meu primo e ainda restou-me dinheiro. Tudo correu bem porque era época de Natal...as pessoas compram muito.

Com o resto do dinheiro continuei a fazer negócio. Às vezes viajava e outras vezes comprava mesmo aqui.

Tenho uma banca em Sucupira e pago a Câmara e estou registada nas Finanças mas há três anos que não pago impostos porque o negócio está fraco... então as Finanças não cobram mas se melhorar eu vou ter que pagar.

Tive que arranjar esse negócio porque não encontrava trabalho e tinha uma filha pequenina e depois arranjei mais duas. O meu marido era pedreiro mas nem sempre tinha trabalho. ...tínhamos muitas dificuldades. Mas desde que eu arranjei o meu negócio há sempre dinheiro para sustentar a família e depois eu tenho mais força em casa porque trabalho. Quando era só o meu marido que ganhava para sustentar a família, às vezes era atrevido e abusado mas agora não. Damo-nos bem.

Mas o meu desejo é pôr as filhas no estrangeiro. Lá é melhor. Elas podem estudar e tirar um bom curso e arranjar um bom emprego e ter uma vida melhor.

Antes eu viajava mais mas agora não porque não há dinheiro e depois as minhas filhas estão a crescer, uma tem 15 anos, outra 13 e a mais nova tem 12. Tenho que estar mais perto delas para não fazerem asneiras. Não quero que elas fiquem grávidas porque os rapazes não assumem. Muitos são pobres, sem emprego e se ficam grávidas vai sobrar para mim...sustentar filhas e filhos das filhas não vou aguentar. Então tive que escolher entre viajar e cuidar das minhas filhas e comprar e vender mesmo aqui.

Quando eu não posso ir vender falo com uma colega que fica perto de mim no mercado. Ela cuida do meu negócio. E quando ela não pode, eu faço o mesmo por ela. Há confiança entre nós.

Mas para ter bom resultado é preciso ter a cabeça no lugar, controlar bem o negócio e estar atenta porque em Sucupira há roubo e isso afunda o negócio. No ano passado, uma amiga minha perdeu muito dinheiro porque foi roubada e quase ficou sem negócio e teve de ser ajudada por outras colegas.

Eu vivo na Praia e as minhas filhas estudam mesmo aqui e quando não têm aulas passam o tempo aqui comigo...elas já me ajudam no negócio. Adoro muito as minhas filhas”.

A informante STP3 apresentou o seguinte relato:

“Comecei neste negócio há um ano quando tinha 29 anos de idade. Agora tenho 30. O meu pai já faleceu há 7 anos. Ele tinha 22 filhos dos quais 9 com a minha mãe. Morreram 4 e agora somos 5. ...

Conseguí entrar neste negócio com ajuda dum nigeriano...Recebo mercadorias dele aqui e quando tiver dinheiro pago-lhe e assim sucessivamente. ...

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Comecei a namorar muito cedo porque vivia na Roça Santarém. Ali não havia nada para fazer e então iniciei a vida sexual muito nova e tive a primeira filha aos 15 anos de idade. ... Minha mãe era muito pobre e já vendia no Mercado Municipal mas o que ganhava era muito pouco. ... Ela continua ainda hoje a vender. ... Ela vende peixe frito com pão no mercado velho para sobreviver. ... A vida está muito difícil.

Tenho cinco filhos. Três do primeiro marido e dois gémeos do segundo. Terminei com ele devido a um mal entendido. ...

Os pais dos meus filhos não ajudam, não dão nada. Trabalho para os sustentar. A minha primeira filha já fez 15 anos e está na 7ª classe. Reprovou dois anos mas vai continuar a estudar porque já sou burra, só tenho a 5ª classe, e não quero que ela seja burra como eu.

Agora vivo com outro homem que eu digo que é um namorado porque ele tem sua mulher.

Vou-me virando com o que eu ganho do meu trabalho e o pouco que ele me dá e assim vou criando os meus filhos. É assim a minha vida. Mas estou hoje melhor do que antes. Mas quero ter uma vida melhor porque ainda sou muito jovem”.

A informante STP4 disse o seguinte:

“Iniciei este negócio em 2004. Tinha 32 anos e hoje tenho 37. Tenho uma banca no Mercado Novo. É aqui que eu vendo. Compro as mercadorias na cidade e vendo mesmo aqui ... eu não faço viagens porque não tenho dinheiro para viajar.

Só tenho a 6ª classe. Não estudei mais. ... O negócio não está a dar...Há muitos pequenos vendedores e poucos clientes. O que eu vendo nem chega para pagar à Câmara às vezes. ... E quando não tenho dinheiro para pagar eu fujo do cobrador da Câmara.

Tenho 4 filhos. Já tive vários homens dos quais tenho filhos. Cada filho tem um pai...Eles tinham sempre outras mulheres. Agora tenho outro homem que tem a sua mulher. Eu sou a segunda mulher dele. Ele é pescador e vai para o mar e praticamente não apanha peixes...passo muitas dificuldades para criar os filhos. Os seus pais não ajudam. ... é como se não existissem. Tenho já dois recibos da EMAE para pagar água e electricidade mas não tenho dinheiro.

Minha mãe era pobre ... e somos 8 filhos dela com o meu pai. Ele tem outros filhos de outras mulheres. Um dos meus irmãos é médico. Dá consulta no Hospital Central ... Agora o meu pai está doente ... precisa de ajuda. A minha mãe já morreu. Ando aqui nesta vida a ver se ganho algum dinheiro para alimentar os filhos mas está muito difícil. Não consigo arranjar outro emprego. O governo não faz nada para o povo... Os políticos vivem muito bem. Carros novos e de luxo ... eles têm muitas casas e muitas mulheres mas não olham para o povo... só ajudam os filhos deles ... é assim em S. Tomé. Só temos ladrões a governar e por isso há essa miséria toda que o senhor vê. Muita gente vem parar aqui para vender porque não há emprego. Há muita pobreza e ninguém aqui ajuda ninguém...cada pessoa procura tratar da sua vida como puder. ...isto é um mundo de salve-se quem puder ... não há ajuda nem de família ... também não têm para ajudar porque há muita pobreza. Mas também nós os são-tomenses não ajudamos os outros, só olhamos para nós próprios”.

O informante STP5 é do género masculino e relatou-nos o seguinte:

“Eu trabalho neste negócio desde 2001, tinha 15 anos. Hoje tenho 24. Só fiz a 4ª classe. O meu pai é pescador...tem 18 filhos dos quais 8 com a minha mãe. Ela morreu quando eu tinha 8 anos.

Compro mercadorias em S. Tomé quando o preço é mais baixo e vendo aqui na rua. Há muitos candongueiros a vender na rua porque é melhor, ..., ganha-se um pouco mais porque consegue-se ter clientes porque vendemos mais barato do que os outros que vendem no Mercado e assim conseguimos alguns clientes. Aqui na rua não se paga a Câmara nem as Finanças. Mas é muito difícil porque de repente vem a polícia e temos que fugir. Mas quando está perto das eleições, os polícias não fazem nada, deixam-nos vender na rua à vontade porque o governo quer votos e, então, eles não fazem a perseguição. Mas depois de passar as eleições eles aparecem e às vezes levam as mercadorias de candongueiros. Mas comigo isso nunca aconteceu.

Há colegas meus que preferiam pagar a Câmara para não serem perseguidos pela polícia mas não conseguem fazer o registo na Câmara porque já não há mais espaços no Mercado para trabalhar. Há muitos vendedores e o Mercado que é muito grande agora é muito pequeno para tantos candongueiros. ... Eu vendo aqui na rua e há muita gente a vender na rua. O pior problema de quem vende na rua é a chuva. Quando a chuva cai de repente

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

estraga aquelas mercadorias que não podem apanhar chuva, como fósforos, roupas etc. Eu só vendo aqueles produtos que não estragam com a chuva para não ter prejuízo.

Entrei neste negócio depois da morte da minha mãe. Eu tinha 8 anos quando ela morreu. E foi com essa idade que comecei a fazer negócio vendendo doces e outros artigos de pessoas que me mandavam vender. Eram duas vizinhas. Elas pagavam-me para eu vender e com o que me pagavam fui juntando a pouco e pouco e a partir de 11 anos também passei a comprar algumas coisas e vendia ao mesmo tempo que vendia para elas e assim pude juntar mais dinheiro. Foi assim que juntando pouco a pouco consegui montar este meu negócio e passei a trabalhar só para mim a partir dos meus 15 anos.

Sem mãe desde 8 anos e praticamente sem pai porque ele não tinha para me ajudar, eu tive que cuidar de mim mesmo desde criança.

Frequentei a escola até aos 13 anos e só fiz a 4ª classe. Quando eu estudava, levava as mercadorias que eu vendia para a escola e eu aproveitava os intervalos para ir a correr para perto do mercado para vender para ganhar algum dinheiro e depois voltava para a escola. Outras vezes eu faltava às aulas quando precisava de ganhar mais dinheiro. Com o dinheiro que eu ganhava comprava comida e roupas para me vestir.

Hoje tenho uma mulher mas ainda não tenho filhos. Quando eu tiver filhos, eu não quero que eles tenham a mesma dificuldade que tive. Eu quero lhes dar um futuro melhor.

Eu quero continuar neste ramo de negócio porque é nele que eu tenho experiência e gosto de ser negociante”.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

4.9. Conclusão geral

A análise comparada das dinâmicas dos empresários informais da área urbana em Santiago (Assomada e Praia) e em S. Tomé permitiu-nos obter pistas para a compreensão das razões que levam a que sejam diferentes as práticas e estratégias dos comerciantes nos dois países estudados, com reflexos nos seus processos de desenvolvimento no período pós-independência.

O trabalho realizado mostra que a forma como os agentes económicos de Sucupira e Assomada actuam é diferente dos empresários informais do meio urbano em S. Tomé.

Em Cabo Verde, prevalecem laços de solidariedade e de entreaajuda entre os rabidantes, apesar da concorrência que existe entre si. Por outro lado, ao contrário dos candongueiros são-tomenses, que privilegiam o individualismo, os rabidantes procuram unir os esforços para, em conjunto, encontrar respostas para ultrapassar dificuldades no negócio. Por exemplo, para contrariar o efeito da concorrência chinesa, que afecta fortemente o negócio dos feirantes, muitos rabidantes optaram por operar em grupos em que apenas um elemento de cada grupo faz viagem de negócios para adquirir mercadorias para os membros do grupo e assim reduzem o custo das transacções aumentando a margem bruta das vendas. Por outro lado, para encontrar recursos para financiar negócios e contornar as dificuldades de acesso ao crédito bancário, muitos rabidantes, geralmente os mais antigos dos mesmos locais de venda em que há confiança mútua, criaram um mecanismo próprio designado por totocaixa, em que todos os membros contribuem com uma certa quantia para ajudar um elemento do grupo de cada vez, através de sorteio.

Embora o motivo segurança seja muito elevado nos agentes económicos em Cabo Verde e em S. Tomé e Príncipe, os empresários cabo-verdianos manifestam uma forte tendência pela inovação, imaginação, criatividade, liberdade organizativa, conhecimentos dos progressos tecnológicos e vontade de aprendizagem de novas matérias, contrariamente aos agentes económicos são-tomenses cuja “cultura empresarial” é mais precária, mais reactiva e mais próxima da “sobrevivência” (Jesuíno e Reis, 1996). Na “cultura empresarial” dos empresários cabo-verdianos prevalecem os indicadores motivacionais de desenvolvimento pessoal e comunitário do que de aprovação que caracteriza os empresários são-tomenses.

Nos dois países analisados, bem como na generalidade dos países africanos, o empresário constitui, claramente, um importante agente do desenvolvimento pelo papel vital que desempenha e as suas dinâmicas na transformação sociocultural. O empresariado informal da área urbana cria emprego, rendimento e contribui para a coesão social. Gera e potencia novas

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

formas de relações socioculturais, nomeadamente entre os géneros, com vantagens para as mulheres que têm conseguido a pouco e pouco libertar-se da hegemonia machista dos homens africanos. Esta dinâmica de mudança cultural está relativamente mais enraizada em Cabo Verde do que em S. Tomé e Príncipe porque existe uma maior consciência das mulheres cabo-verdianas pela igualdade dos géneros, que só pode ser conseguida com a sua libertação do machismo dos homens através do exercício de actividade empresarial. Por outro lado, as rabadantes possuem um nível de escolaridade mais elevado do que as comerciantes são-tomenses o que melhora as possibilidades de uma maior intervenção económica, social e política. As mulheres são-tomenses continuam ainda muito dependentes e subjugadas pelos homens, mais por motivos culturais. O seu baixo nível de escolaridade reforça esta condição. Os empresários são-tomenses parecem privilegiar o individualismo, o oportunismo e contactos com povos de culturas menos desenvolvidas enquanto os agentes económicos cabo-verdianos procuram fornecedores de países mais avançados, valorizam a solidariedade grupal, espírito de entreatajuda, afecto, conhecimentos e progresso.

Na cultura são-tomense, as pessoas tendem a revelar um grande desprezo pelo trabalho e manifestam o comportamento de fatalismo enquanto os cabo-verdianos privilegiam o trabalho e progresso. Consequentemente, os primeiros não conseguiram até hoje definir uma linha de rumo para promover o seu desenvolvimento, e durante todo o período pós-independência, a governação tem sido caracterizada por graves conflitos institucionais com frequentes quedas de governo. Cabo Verde vive numa completa normalidade em termos políticos e de governação sem ruptura nem quedas de governo e cedo os cabo-verdianos encontraram caminho que trilham passo a passo para o seu desenvolvimento.

Este trabalho procurou encontrar pistas para explicar as diferenças entre estas duas sociedades para compreender as suas dinâmicas económicas e encontrou no ambiente social em que se estruturaram os valores culturais as razões que melhor explicam as diferenças que hoje existem entre ambas.

Este estudo comparado confirma a tese segundo a qual não é possível compreender o desenvolvimento sem um estudo aprofundado do ambiente em que se estruturaram os valores culturais de cada país em particular. Em Cabo Verde, um ambiente social hostil e muito desfavorável à sobrevivência humana, associado a uma população mais ou menos homogénea, que se comunica entre si num único idioma local, parece ter reforçado os laços de solidariedade, de afecto e de comunicação entre os cabo-verdianos, desde a origem da formação da sua sociedade, e determinou a estruturação de uma identidade cultural própria

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

em torno de objectivos comuns para superar as dificuldades. O contacto com povos de culturas mais desenvolvidas, muito favorecido pelo seu posicionamento geográfico, contribuiu para o reforço dessa identidade cultural. No sentido oposto está S. Tomé e Príncipe cuja sociedade primitiva se estruturou em torno das grandes plantações coloniais de cana-de-açúcar, e na mão-de-obra escrava. Com o declínio da economia açucareira no século XVI, os europeus e seus filhos mulatos deixaram o arquipélago rumo ao Brasil ficando a administração do território nas mãos dos mestiços que se intitularam “filhos da terra”. Eles eram grandes senhores das ilhas e donos de muitos escravos.

Foi com a retirada dos europeus e seus filhos mulatos do arquipélago que se estruturou a identidade cultural dos forros em torno da posse da terra em que a classe dominante era formada pela elite forra (mestiços). Com o regresso dos europeus ao arquipélago, a elite forra foi marginalizada social, política e economicamente em meados do século XIX. A destruição da sua identidade cultural foi completada com a promoção de forros de escalão menor por eles antes dominados e de elementos de outros grupos raciais presentes no território na sequência da importação de grandes contingentes de mão-de-obra barata de África, com valores culturais mais tradicionais e uma dotação cognitiva muito limitada. Assim, a partir da segunda metade do século XIX, a sociedade são-tomense ficou marcada por uma grande ruptura em termos socioculturais com a despromoção social da elite forra e uma composição racial mais heterogénea. Por outro lado, ao contrário de Cabo Verde, que só tem um idioma local e uma população três vezes maior do que a de S. Tomé e Príncipe, o pequeno país possui quatro idiomas autóctones.

Com a independência, sem a sua elite de origem que comandava os destinos do arquipélago, que tinha uma identidade cultural própria, a nova elite forra assume o poder e controla todas as fontes de riqueza do país, mas nada tem a ver com aquela elite forra cuja identidade cultural foi destruída no século XIX. Consequentemente, a nova sociedade forra são-tomense não tem uma identidade cultural própria em torno da qual seja possível promover o desenvolvimento sustentável. E isso parece favorecer o comportamento individualista, egoísta e de fatalismo que, hoje, caracteriza a cultura são-tomense e reflecte-se nas dinâmicas dos candongueiros e nos comportamentos de membros da elite política local o que dificulta a formação de entendimentos para a escolha de uma linha de rumo para o desenvolvimento do país. Num tal contexto, qual será, então, o futuro para S. Tomé e Príncipe? A dinâmica do seu desenvolvimento, e provavelmente da reconstrução identitária, parece situar-se no empresariado do sector informal da área urbana, aquele que vem “de baixo para cima”.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

De acordo com alguns autores, o sector informal constitui a base social, ou sociocultural, através da qual, provavelmente, emergirá o empresariado africano «moderno» capaz de impulsionar o desenvolvimento dos países africanos (Murteira, 1996; Keith Hart, 2007). Trata-se de um processo que requer, sobretudo, envolvimento, participação e integração das pessoas da sua envolvente em articulação com as pessoas do meio local ou comunitário num longo processo interactivo, continuado e sustentável, com a participação de outros agentes sociais, económicos e políticos para o seu desenvolvimento. Uma tal base social contém dinâmicas próprias donde poderá emergir uma nova identidade cultural, capaz de promover a transformação sociocultural, em que surgirá o empresariado «moderno» capaz de contribuir para acelerar o desenvolvimento sustentável desses países e a sua internacionalização na economia mundial, tendo presente que cada país tem o seu próprio desenvolvimento, que não pode ser compreendido através de modelos transplantados.

Os comerciantes informais desenvolvem uma rede de comércio transfronteiriço que vai da compra de artigos à criação de complexas redes sociais, não só no país, mas, também, em articulação com países terceiros onde se localizam os seus fornecedores, através de relações de troca. Neste caso, o seu papel contribui para a internacionalização da economia do país na economia mundial. Por outro lado, o contacto com fornecedores e pessoas de ambientes culturais mais evoluídos pode favorecer uma melhor estruturação dos negócios desses agentes e contribuir para o seu desenvolvimento. Mais, se a globalização fez aumentar a sua dimensão, marginalizando os países mais pobres, proporcionou, em certa medida, a integração desses países na globalização através do papel desempenhado por estes agentes informais transfronteiriços, e despertou o interesse e o envolvimento de organizações internacionais importantes como o FMI, BM e ONGs e governos nacionais nas suas actividades.

O empresariado africano é diferente do empresariado do contexto de economia de mercado devido ao ambiente dos seus valores culturais que determina uma cultura empresarial onde o investimento social e as regras costumeiras e de redes de solidariedade se sobrepõem à acumulação de capital. Neste caso, o empresariado africano não pode ser compreendido no âmbito das teorias que foram concebidas para estudar o empresariado no contexto ocidental ou de economia de mercado porque os seus valores culturais são diferentes dos valores culturais do contexto ocidental, pelo que é preciso um quadro teórico específico, diferente dos modelos de economia normativa, para uma melhor compreensão das suas dinâmicas em todas as vertentes. Este trabalho constitui um contributo neste sentido.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Do ponto de vista metodológico, o estudo comparado das dinâmicas dos agentes económicos informais da área urbana em Cabo Verde e em S. Tomé e Príncipe permitiu compreender que, embora se tratassem de dois pequenos Estados insulares de África, são realidades socioculturais totalmente distintas, com diferentes dinâmicas, pelo que o estudo do seu desenvolvimento tem de ser compreendido com base na especificidade das suas dinâmicas socioculturais, e não no quadro dum paradigma que encara as diferentes economias africanas como se elas fossem iguais entre si, como se tratassem de entidades homogéneas.

Este estudo, ao estabelecer comparações entre Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe, permitiu verificar as diferenças entre ambos, possibilitando, portanto, a generalização, o que é muito difícil de ocorrer num estudo de caso único. Assim, dessa comparação, foi possível perceber a natureza do «desenvolvimento» como processo sociocultural, inferir que há uma relação entre a identidade cultural comum e o desenvolvimento, bem como a importância do «informal» nos países em «desenvolvimento».

Este estudo mostra que tanto em Cabo Verde como em S. Tomé e Príncipe o sector informal tem uma grande importância na vida das pessoas. A relevância do sector informal não se limita àqueles dois países africanos, estendendo-se, igualmente, a todos os países em desenvolvimento. Trata-se, portanto, de um sector socioeconómico vital das sociedades em desenvolvimento, cujo estudo aprofundado das suas dinâmicas em todas as vertentes é essencial para a compreensão do seu desenvolvimento. Neste caso, nenhum estudo de desenvolvimento de países daquele contexto pode ignorar o sector informal na medida em que o que lhes é mais característico é justamente a dimensão do seu sector informal, e por outro lado, ele constitui a base social (ou sociocultural) donde, provavelmente, emergirá o empresariado «moderno», aquele que vem de “baixo para cima”, capaz de promover o seu desenvolvimento. Por outro lado, a sua dinâmica parece-nos mais congruente com o paradigma de desenvolvimento local em contextos não ocidentais, para a compreensão do desenvolvimento dos países africanos. Este paradigma, tal como foi discutido no capítulo 1 deste trabalho, apresenta uma proposta de desenvolvimento local que vem de “baixo para cima”, em que os principais agentes da mudança são membros da comunidade local que se apropriam desse processo de mudança e transformação social, em que os benefícios do crescimento económico são distribuídos de forma equitativa e inclusiva entre os membros da comunidade local. E por outro lado, tem subjacente a luta pela sobrevivência.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Bibliografia

- AMARO, Rogério Roque (2003), “Desenvolvimento – Um Conceito Ultrapassado ou em Renovação? Da Teoria à Prática e da Prática à Teoria”, in *Cadernos de Estudos Africanos*, nº 4, Janeiro/Julho, Lisboa, CEA/ISCTE.
- AMARO, R. Roque (1986), “Emigração e desenvolvimento em Cabo Verde – algumas reflexões”, in *Economia e Socialismo*, Ano X, n.º 69/70, Lisboa, Dezembro de 1986, pp. 129-142.
- AMIN, Samir (1986), “Estado, nação, etnia e minorias na crise”, Comunicação apresentada ao Colóquio Internacional «A Formação de Nações nos Cinco», Bissau, Janeiro de 1986, in *Economia e Socialismo*, Ano X, Nº 69/70, Dezembro, Lisboa.
- ANTUNES, António e CALVACANTI, Tiago (2006), “Custos de Legalização, Cumprimento de Contratos e o Sector Informal”, in *Boletim Económico do Banco de Portugal*.
- ARMSTRONG, Harvey W. e READ, Robert (2000), “Comparing the Economic Performance of Development Territories and Sovereign Microstates”, *Economic Development and Cultural Change*, vol. 48, n.º 2, pp. 285-306.
- ARMSTRONG, Harvey W. e READ, Robert (1998), “Trade and Growth in Small States: The Impact of Global Trade Liberalisation”, *The World Economy*, vol. 21, n.º 4, pp. 563-585.
- ARMSTRONG, Harvey W. et. al. (1998), “A Comparing of the Economic Performance of Different Micro-states and Between Microstates and Larger Countries”, *World Development*, vol. 26, n.º 4, pp. 639-656.
- ASSIDON, Elsa (1992), *Les théories économiques du développement*, Paris, La Découverte.
- ATTALI, Jacques (2009), *A crise, e agora?*, Lisboa, Tribuna.
- BANCO de CABO VERDE.
- BANCO DE CABO VERDE (2006), *Boletim Económico de Março*.
- BANCO DE PORTUGAL (2010), *Evolução das Economias dos PALOP e de Timor Leste: S. Tomé e Príncipe e Cabo Verde*.
- BANCO DE PORTUGAL (2007/2008), *Evolução das Economias dos PALOP e de Timor Leste: S. Tomé e Príncipe e Cabo Verde*.
- BARDIN, Laurence (2004), *Análise do conteúdo*, trd. port., 3ª ed., Lisboa, Edições 70.
- BAZIN, Laurent (1998), *Entreprise, politique, parente: une perspective anthropologique sur la Côte d’Ivoire dans le monde actuel*, Paris, L’Harmattan.
- BAUMOL, William (1968), “Entrepreneurship in Economic Theory”, in *American Economic Review*, N.º 58 (2), pp. 64-71.
- BELL, Judith (1997), *Como Realizar um Projecto de Investigação*, Lisboa, Gradiva.
- BRITO, Brígida (ed.) (2010), “Tecendo considerações sobre o desenvolvimento local”, in Brígida Brito (ed.), *Abrindo Trilhos Tecendo Redes: reflexões e experiências de desenvolvimento local em contexto lusófono*, Lisboa, Gerpress, pp. 8-21.
- BRITO, Brígida (ed.) (2010), “Turismo e desenvolvimento local: das potencialidades às realizações”, in Brígida Brito (ed.), *Abrindo Trilhos Tecendo Redes: reflexões e experiências de desenvolvimento local em contexto lusófono*, Lisboa, Gerpress, pp. 78-91.
- BROOKS, Arthur (2008), *Social Entrepreneurship: A Modern Approach to Social Value Creation*, USA, Pearson International Edition, Prentice Hall.
- CÁCERES, Diana (eds.) (2007), *Desenvolvimento Económico Local em Moçambique: m-DEL para a planificação distrital. Um método para identificar potencialidades económicas e estratégias para a sua promoção*, vol. 1, Série de publicações do SLE, Chimoio/Berlim, Dezembro de 2007.
- CARDONA, M. João (2010), *A Educação Pré-Escolar na República Democrática de S. Tomé e Príncipe*, S. Tomé.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

- CARDOSO, Manuela (2007), Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe. Educação e infra-estruturas como factores de desenvolvimento, Porto, Edições Afrontamento.
- CARREIRA, António (1986), Ensaio e memórias sobre as ilhas de Cabo Verde (século XVIII) por João da Silva Feijó. Apresentação e comentários de António Carreira, in Coleção Estudos e Ensaio, Praia, Instituto Caboverdiano do Livro.
- CARREIRA, António (1983), Cabo Verde. Formação e extinção de uma Sociedade Escravocrata (1460-1878), in Centro de Estudos da Guiné Portuguesa, 1972, 2.^a ed., Mem Martins.
- CARVALHO, Adriana (1998), Ensino Básico Integrado, Cabo Verde, Instituto Pedagógico.
- CARVALHO, J. Eduardo (2009), Metodologia do Trabalho Científico, Lisboa, Escolar Editora.
- CASTRO, F. (2005), “Tissus productifs locaux et politiques de soutien à la micro et petite entreprise. Les cas de Veracruz et Aguascalientes”, in Y.-A. Fauré, L. Kennedy e P. Labazée (dir), Productions locales et marché mondial dans les pays émergents: Brésil, Inde, Mexique, Paris, Karthala.
- CEITA, Armindo Silvestre de (1992), Economia do Cacau em S. Tomé e Príncipe: Crise e Alternativas, Tese de Mestrado defendida no ISEG/UTL, Lisboa.
- CHABAL, Patrick e DALOZ, Jean-Pascal (1999), L’Afrique Est Partie! Du désordre comme instrument politique, Paris, Economica, 196 p.
- CHANDLER, Alfred D., Jr., HAGSTRÖM, Peter e SÖLVELL, Björn (1999), The Dynamic Firm, Oxford, Oxford University Press.
- CHANDLER, Alfred D., Jr. (1997), The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.
- CHANDLER, Alfred D., Jr. (1996), Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.
- CHANDLER, Alfred D., Jr. e DAEMS, Herman, (org.), (1994), Hierarquias de Gestão, trd. port., Oeiras, Celta Editora.
- CHANDLER, Alfred D., Jr. (1993), Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise, Massachusetts, The MIT Press.
- COOPENSINO (2008), Cooperativa de Ensino Superior, Plano Estratégico de Desenvolvimento Institucional, Instituto Superior de Ciências Económicas e Empresariais (ISCEE), Cabo Verde, Outubro de 2008.
- COPANS, Jean (2000), “Empresários e empresas na antropologia e sociologia africanas”, in Stephen Ellis e Yves-A. Fauré (eds.), Empresas e empresários africanos, Lisboa, Vulgata.
- CRUSOL, Jean, HEIN, Philippe e VELLAS, François (eds.) (1988), L’enjeu des petites économies insulaires, Paris, Economica.
- CRUSOL, Jean (1988), “Problèmes spécifiques du développement des économies insulaires de la Caraïbe”, in Jean Crusol, Philippe Hein e François Vellas (eds.), L’enjeu des petites économies insulaires, Paris, Economica, 1988, pp. 125-163.
- D’ABREU, João Viegas (1992), Motivações Empresariais em S. Tomé e Príncipe (Tese de Mestrado), Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa (ISCTE), Lisboa, Agosto de 1992.
- DENNY, L. M. e RAY, Donald I. (1989), “São Tomé and Príncipe”, in Marxist Regimes, London, Great Britain.
- D’IRIBARNE, Philippe (2000), “Management et cultures politiques”, in Revue française de gestion, n.º 128, pp. 70-75.
- D’IRIBARNE, Philippe (1998), “La dynamique d’une démarche”, in Philippe D’Iribarne (eds.), Cultures et mondialization: gérer par-delà des frontières, Paris, Seuil, 1998, pp. 329-355.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

- DOMMEN, Edouard e LEBALÉ, Norbert (1988), “Caractéristiques des exportations de services des pays insulaires”, in Jean Crusol, Philippe Hein e François Vellas (eds.), *L'enjeu des petites économies insulaires*, Paris, *Económica*, 1988, pp. 239-256.
- DOWBOR, Ladislau (2006), *Educação e desenvolvimento local*, disponível na internet.
- EDUCAÇÃO DE ADULTOS EM SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE. Visão do conjunto da situação do país. Alfabetização Solidária (ALFASOL), 2 de Outubro, 2008, in www.unesco.org/fileadmin/.../Sao_Tome-et-Principe.pdf.
- EIU COUNTRY REPORT (1996), São Tomé and Príncipe.
- ESPÍRITO SANTO, Armindo (2009), *S. Tomé e Príncipe: problemas e perspectivas para o seu desenvolvimento*, Lisboa, Edições Colibri.
- ESPÍRITO SANTO, Armindo (2008), *Economia de S. Tomé e Príncipe entre o regime do partido único e o multipartidarismo*, Lisboa, Edições Colibri.
- ESTÊVÃO, João (2007), *A Economia cabo-verdiana 30 anos após a independência: uma transição difícil*, Separata, Ano VIII-número especial, Praia, Cabo Verde, pp. 125-157.
- ESTÊVÃO, João (1999), “A transição económica, a acção do Estado e o contexto insular. Algumas considerações sobre o caso Cabo-Verdiano”, *Revista Anais*, Lisboa
- FAURÉ, Yves-André (2007), “A respeito de alguns desafios contemporâneos da informalidade económica: aproximação a África Ocidental e o Brasil”, in *Cadernos de Estudos Africanos*, N.º 11/12, Lisboa, ISCTE.
- FAURÉ, Y.-A., KENNEDY, L. e LABAZÉE, P. (eds.) (2005), “Brésil, Inde, Mexique: traits communes de trois économies émergentes”, in *Productions locales et marche mondial dans les pays émergents: Brésil, Inde, Mexique*, Paris, Karthala.
- FAURÉ, Yves-A. e HASENCLEVER, Lia (eds.) (2003), *O desenvolvimento Económico Local no Estado do Rio de Janeiro*, Rio de Janeiro, e-papers.
- FAURÉ, Yves-A. e LABAZÉE, P. (2002), *Socio-économie des villes africaines: Bobo et Korhogo dans les défis de la décentralization*, Paris, Karthala
- FAURÉ, Yves-André e MÉDARD, Jean-F. (2000), “O Estado-business e os políticos empresários. Neopatrimonialismo e big-men: economia e política”, in Stephen Ellis e Yves-A. Fauré (eds.), *Empresas e empresários africanos*, Lisboa, Vulgata.
- FAURÉ, Yves-A. e LABAZÉE, P. (2000), *Petits Patrons africains: entre l'assistance et le marché*, Paris, Karthala.
- FELICIANO, José F. (1996), “Empresários e memória social: percursos em Moçambique 1983/93”, in *Economia Global e Gestão*, n.º 2/96, Lisboa, AEDG/ISCTE, pp. 23-44.
- FMI (2006), *Cape Verde: Statistical Appendix*, IMF Country Report N.º 06/331, Setembro.
- FMI, *Report for Selected Country Groups and Subjects*, www.imf.org.
- FRANK, A. Gunder (1976), *Sociologia do Desenvolvimento e Sub-desenvolvimento*, Coimbra, Centelha.
- FREIXO, Manuel Vaz (2010), *Metodologia Científica: Fundamentos Métodos e Técnicas*, 2ª edição (1ª edição, 2009), Lisboa, Instituto Piaget.
- FRIEDMANN, Francis (1996), *Empowerment*, Oeiras, Celta.
- FUKUYAMA, Francis (2007), *O Fim da História e o Último Homem*, Lisboa, Gradiva.
- FURTADO, Celso (1999), *O Capitalismo Global*, Lisboa, Gradiva.
- FURTADO, Celso (1976), *Teoria e Política do Desenvolvimento Económico*, Lisboa, Dom Quixote.
- GERRY, Chris (1987), “Developing economies and the informal sector in historical perspective” in *The Annals of the American Academy and Social Science*, N.º 493, Setembro, pp. 100-114.
- GIDDENS, Anthony (2006), *O mundo na era da globalização*, trd. port., Lisboa, Editorial Presença.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

- GOMES, Ana C. (2004), *A Lógica do Afecto. Discussão em torno das linhas de força da gestão de recursos humanos nas empresas portuguesas em Moçambique*, Tese de Doutoramento, Lisboa, ISCTE/IUL.
- GONÇALVES, A. Custódio (1997), *Questões de Antropologia Social e Cultural*, Porto, Afrontamento.
- GONÇALVES, José Júlio (1969), *Sociologia*, Vol. II, Porto, Portucalense Editora.
- GRASSI, Marzia (2007), “Economia informal em rede: trocas económicas e complexidade social”, in *Cadernos de Estudos Africanos*, N.º 13/14, Lisboa, ISCTE.
- GRASSI, Marzia (2003), *Rabidantes. Comércio Espontâneo Transnacional em Cabo Verde*, Lisboa, ICS e Spleen Edições.
- GRASSI, Marzia (2001), *Género, Empresariado e Desenvolvimento em Contextos não Ocidentais: Rabidantes do Mercado Sucupira em Cabo Verde*, tese de doutoramento em Economia do Desenvolvimento, Lisboa, ISCTE, policopiado.
- HARBISON, Frederick (1956), “A organização empresarial como um factor de desenvolvimento económico”, in *Do Subdesenvolvimento Vulgatas, Rupturas e Reconsiderações*, vol. I, António Figueiredo e Carlos Costa (eds.), Afrontamento, 1982.
- HARRISON, Lawrence (2008), “Cultura e desenvolvimento económico”, *Atlas Economic Research Foundation*, in www.Ordemlivre.org/node/330.
- HART, Keith (2007), “The African revolution: urban commerce and the informal economy”, in *Economia Global e Gestão*, N.º 3/2007, Vol. XII, Lisboa, INDEG/ISCTE.
- HEIN, Philippe (1988), “Problems of small island economies”, in Jean Crusol, Philippe Hein e François Vellas (eds.), *L'enjeu des petites économies insulaires*, Paris, *Económica*, 1988, pp. 15-42.
- HELLEINER, Gerald Karl (1994), “From adjustment to development in Sub-Saharan Africa: consensus and continuing conflict”, in Giovanni Andrea Cornia e Gerald K. Helleiner (ed.), *From Adjustment to Development in Africa. Conflict controversy, convergence, consensus?*, New York, St. Martin's Press.
- HENRIQUES, Isabel Castro (2004), *Os Pilares da Diferença: Relações Portugal-África Séculos XV-XX*, Casal de Cambra, Caleidoscópio.
- HENRIQUES, Isabel Castro (1996), “Comércio e empresários africanos em Angola na 2ª metade do século XIX”, in *Economia Global e Gestão*, n.º 1/96, Lisboa, AEDG/ISCTE, pp. 55-74.
- HERNANDEZ, É-M. e KAMDEM, E. (2007), “Université ou contingence de l'enseignement de la gestion: les cas de l'Afrique”, in *Revue française de gestion*, n.º 178-179, pp. 25-41.
- HERNANDEZ, Émile-Michel (2000), “Afrique: l'actualité du modèle paternaliste”, in *Revue française de gestion*, n.º 128, pp. 98-106.
- HIRSCHMAN, Alberto (1984), *L'Économie Comme Science Morale et Politique*, Paris, Gallimard.
- HODGES, Tony e NEWITT, Malyn (1988), *São Tomé and Príncipe From Plantation Colony to Microstate*, Boulder, London, Westview Press.
- HODGSON, G. M. (1997), *Economia e Evolução*, Oeiras, Celta.
- HOPKINS, A. G. (ed.) (2006), “Introduction: Interactions Between the Universal and the Local” in *Global History: Interactions Between the Universal and the Local*, Palgrave, pp. 1-38.
- HOPKINS, A. G. (2000), “Os empresários africanos e o desenvolvimento de África: uma perspectiva histórica”, in Stephen Ellis e Yves-A. Fauré (eds.), *Empresas e empresários africanos*, Lisboa, Vulgata.
- HUGON, P. (2000), “Os empresários africanos e a análise económica”, in Stephen Ellis e Yves-A. Fauré (eds.), *Empresas e empresários africanos*, Lisboa, Vulgata.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

- HUGON, Philippe (1999), *Economia de África*, Lisboa, Vulgata.
- HUGON, Philippe (1989), *Économie du développement*, Paris, Dalloz.
- IEFP (INSTITUTO DO EMPREGO E FORMAÇÃO PROFISSIONAL) (1997), *Inquérito ao Sector Informal*, Praia, Ministério do Emprego, Formação e Integração Social, Cabo Verde.
- INE (2004), “O Perfil da Pobreza em Cabo Verde”.
- INECV –Estatística de Cabo Verde
- INE Cabo Verde, *Inquérito ao Emprego*, 2008, Instituto do Emprego e Formação Profissional, Praia, 15 de Janeiro de 2008.
- INE-Portugal
- INESTP – Estatística de S. Tomé e Príncipe
- INESTP: Recenseamento de 2001, S. Tomé e Príncipe, Março de 2004.
- INESTP: Censo de 1991, S. Tomé e Príncipe.
- INESTP: 1º Recenseamento Empresarial, Publicação N.º 1, São Tomé, Janeiro de 2003
- JESUÍNO, J. e REIS, Elizabeth (1996), “Culturas empresariais na África Lusófona”, in *Economia Global e Gestão*, n.º 2/96, Lisboa, AEDG/ISCTE, pp. 7-21.
- KNIGHT, F. (1967), “A descriptive model of the intra-firm innovation process”, in *Journal of Business*, 40, pp. 478 – 496.
- KORTEN, David (1992), “People – Centered Development, Alternative for a World in Crisis”, in K. Bauzon (ed.), *Development and Democratization in the Third World: myths, hopes and realities*, Washington, Crane Russak, pp. 53-77.
- KOTTER, John e HESKETT, James (1992), *Corporate culture and performance*, New York, The Free Press.
- KRUEGER, Anne O. (1990), “Government failures in development”. *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 4, n.º 3, pp. 9-23.
- KRUGMAN, Paul (2009), *O regresso da economia da depressão e a crise actual*, Lisboa, Editorial Presença.
- LABAZÉE, Pascal (2000), “Empresas, promotores e relações comunitárias: as lógicas económicas da gestão dos laços sociais”, in Stephen Ellis e Yves-A. Fauré (eds.), *Empresas e empresários africanos*, Lisboa, Vulgata.
- LABAZÉE, Pascal (1993), *Grands commerçants d’Afrique de l’Ouest: logiques et pratiques d’un groupe d’hommes d’affaires contemporains*, Paris, Karthala.
- LABAZÉE, Pascal (1988), *Entreprises et entrepreneurs du Burkina Faso: vers une lecture anthropologique de l’entreprise africaine*, Paris Karthala.
- LARRAIN, Jorge (1994), *Theories of Development*, Cambridge, Polity Press.
- LEE, Raymond M. (2003), *Métodos não Interferentes em Pesquisa Social*, trd. port., Lisboa, Gradiva.
- LEIBENSTEIN, Harvey (1968), “Entrepreneurship and development”, in *American Economic Review*, n.º 58 (2), pp. 72-83.
- LELART, Michel (2000), “Os modos de financiamento das pequenas e médias empresas”, in Stephen Ellis e Yves-A. Fauré (eds.), *Empresas e empresários africanos*, Lisboa, Vulgata.
- LESOURD, Michel (1995), *État et Société aux îles du Cap Vert*, Paris, Karthala.
- LIMA, Évora (1998), *O desafio da transição económica em Cabo Verde*, tese de mestrado em Desenvolvimento e Cooperação Internacional, Lisboa, ISEG.
- LOPES, M. Carlos (2007), “Acumulação, risco e sobrevivência na economia informal: os candongueiros de Luanda”, in *Cadernos de Estudos Africanos*, N.º 11/12, Lisboa, ISCTE.
- LOPES, M. Carlos (2007a), “Comércio informal, transfronteiriço e transnacional: que articulações? Estudo de caso no mercado de S. Pedro (Huambo) e nos mercados dos Kwanzas e Roque Santeiro (Luanda)”, in *Economia Global e Gestão*, n.º 3/2007, vol. XII, Lisboa, INDEG/ISCTE.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

- LOPES, M. Carlos (1999), “O sector informal e o desenvolvimento: estudo de caso em Luanda”, comunicação apresentada no II Congresso de Estudos Africanos en el Mundo Ibérico – África Hacia el Siglo XXI, nos dias 15-17 de Setembro, Madrid, Espanha.
- MALLMANN, Tagli D. M. e RUPPENTHAL, J. E. (2004), “Empreendedores: Heróis ou Sobreviventes?” In VII SEMEAD-Seminários de Administração de Empresas-FEA/USP, Anais do VII Semead, São Paulo, disponível na internet.
- MALUF, Renato (2000), “Atribuindo sentido (s) à noção de desenvolvimento económico”, in Estudos Sociedade e Agricultura, UFRRJ/CPDA, pp. 53-86. Disponível em: www.bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar.../maluf15.htm.
- MARTINS, Rafael e CALDAS, Eduardo (2009), “Uma análise comparada de experiências de desenvolvimento económico local no Brasil”, in Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional, G&DR, v. 5, n.º 3, pp. 70-93, Set-Dez 2009, Taubaté, SP, Brasil.
- MARX, Karl (1974), O capital, Livro 3, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, tradução portuguesa de Das Kapital, 1894.
- MARX, Karl (1968), O capital, Livro 1, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, tradução portuguesa de Das Kapital, 1890.
- MASSADI, Julian (2003), “Buenos Aires Consensus: Lula and Kirchner’s agreement Against Neoliberalism”, in (<http://www.zmag.org/content/showarticle.cfm?ItemID=4536>), Znet, November 20.
- MATA, Inocência (2010), Polifonias Insulares: cultura e literatura de São Tomé e Príncipe, Lisboa, Edições Colibri.
- MEADOWS, Donella e MEADOWS, Denis (1993), Além dos Limites, Lisboa, Difusão Cultural.
- McNEIL, William (2006), “ Afterword: World History and Globalization”, in A. G. Hopkins (ed.), Global History: Interactions Between the Universal and the Local, Palgrave, pp. 285-290.
- MEDEIROS, Eduardo (2007), Economia Internacional, Lisboa, Livraria Petrony.
- MEIER, Gerald M., (1989), Leading Issues in Economic Development, New York, Oxford University Press.
- MICRO EMPREENDEDOR INDIVIDUAL (2009), disponível na internet.
- MILANI, Carlos e DROULERS, Martine (2002), Desenvolvimento Local e Turismo em Tarrafal (Cabo Verde): Lições metodológicas a partir de uma experiência local, UNESCO.
- MINISTÉRIO DA COOPERAÇÃO (2000a), Plano de Acções Prioritárias 2000-2002. Conferência de Mesa Redonda, S. Tomé e Príncipe, Outubro.
- MINISTÉRIO DA COOPERAÇÃO (2000b), Opções Estratégicas até o ano 2005. Conferência de Mesa Redonda, S. Tomé e Príncipe, Outubro.
- MINISTÉRIO DA COORDENAÇÃO ECONÓMICA (1997), Cabo Verde.
- MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO E VALORIZAÇÃO DOS RECURSOS HUMANOS, GEP (2004), Anuário da Educação 2003/2004, Cabo Verde.
- MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO E VALORIZAÇÃO DOS RECURSOS HUMANOS, GEP (2003), Principais Indicadores da Educação, Cabo Verde.
- MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO, JUVENTUDE E CULTURA (2001), Educação para Todos, São Tomé e Príncipe.
- MINISTÉRIO DAS FINANÇAS, DO PLANO E DO DESENVOLVIMENTO REGIONAL (2002), V Plano Nacional de Desenvolvimento 2002-2005, vol I e II, Cabo Verde.
- MINISTÉRIO DAS FINANÇAS, PLANEAMENTO E DESENVOLVIMENTO REGIONAL (2002a), V Plano Nacional de Desenvolvimento 2002-2005, Vol I, Cabo Verde.
- MINISTÉRIO DAS FINANÇAS, PLANEAMENTO E DESENVOLVIMENTO REGIONAL (2002b), V Plano Nacional de Desenvolvimento 2002-2005, Vol II, Cabo Verde.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

- MINISTÉRIO DO PLANO E COOPERAÇÃO (1986), II Plano Nacional de Desenvolvimento, Cabo Verde.
- MINISTÉRIO DAS FINANÇAS, DO PLANO E DO DESENVOLVIMENTO REGIONAL (2003), Programas Estratégicos Prioritários: Estabilidade Macroeconómica e Dívida Interna, Cabo Verde.
- MINISTÉRIO DO PLANO E DAS FINANÇAS (2004), Estratégia Nacional de Redução da Pobreza, S. Tomé.
- MINISTÉRIO DO PLANO E DAS FINANÇAS (1998a), Estudo Nacional de Perspectiva a Longo Prazo, Projecto NLTPS. Uma Retrospectiva, S. Tomé e Príncipe.
- MINISTÉRIO DO PLANO E DAS FINANÇAS (1998b), Estudo Nacional de Perspectiva a Longo Prazo, Projecto NLTPS. Reflexão Estratégica, S. Tomé e Príncipe.
- MINISTÉRIO DO PLANO E DAS FINANÇAS (1997), Estudo Nacional de Perspectiva a Longo Prazo, Projecto NLTPS. As Aspirações dos São-tomenses.
- MIRAS, Claude (1991), “L’informel: un mode d’emploi” in B. Lautier et al., L’ état et l’informel, Paris, L’Harmattan.
- MONTEIRO, Paulo S. (Jr.) (2005), Do Acordo de Cooperação Cambial à Zona Euro e à Parceria Privilegiada com a União Europeia. Trigésimo aniversário do Banco de Cabo Verde, Praia (Santiago), 20 de Julho de 2005., in www.portugalcaboverde.com
- MOSCA, João (2004), S.O.S África, Lisboa, Instituto Jean Piaget.
- MURTEIRA, Mário (2004), Economia do Conhecimento, Lisboa, Quimera.
- MURTEIRA, Mário (2004a), “Reflexões sobre a Universidade de Cabo Verde”, in Colóquio Universidade de Cabo Verde – o que queremos?, realizado no ISCTE, Lisboa, in <http://users.domaindlx.com/africadebate/conferencias.htm>.
- MURTEIRA, Mário (2003), Globalização, Lisboa, Quimera.
- MURTEIRA, Mário (2002), A Economia Em 24 Lições, 4ª edição, Lisboa, Editorial Presença.
- MURTEIRA, Mário (1996), “Transição para a economia de Mercado e emergência de empresariados nacionais na África Lusófona”, in Economia Global e Gestão, n.º 1/96, Lisboa, AEDG/ISCTE, pp. 7-24.
- MURTEIRA, Mário (1995), Economia Mundial: A Emergência Duma Nova Ordem, Lisboa, Difusão Cultural.
- MURTEIRA, Mário (1990), Lições de Economia Política do Desenvolvimento, Lisboa, Editorial Presença.
- MURTEIRA, Mário (1986), “O Desenvolvimento como Ideologia e como Prática Social”, in Economia e Socialismo, Ano X, Nº 69/70, Dezembro, Lisboa.
- NOGUEIRA, António (2004), “Werner Sombart (1863-1941): apontamento bibliográfico”, in Análise Social, vol. XXXVIII (169), 2004, 1125-1151, Universidade de Aveiro.
- NUNES, F., RETO, L. e CARNEIRO, N. (2001), O Terceiro Sector em Portugal: delimitação, caracterização e potencialidades, Lisboa, Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo.
- NYE, Joseph S.(Jr.), (2005), O Paradoxo do Poder Americano, Lisboa, Gradiva.
- OHMAE, Kenichi (2007), The Next Global Stage. Challenges and Opportunities in our Borderless World, Fifth Printing, New Jersey, Wharton School Publishing.
- OLIVEIRA, J. Eduardo da Costa (1993), A Economia de S. Tomé e Príncipe, Lisboa, Instituto para a Cooperação Económica e Investigação Tropical.
- ORTEGON, Edgard (1988), Pratical aspects of international investment in the industry of island countries”, in Jean Crusol, Philippe Hein e François Vellas (eds.), L’enjeu des petites economies insulaires, Paris, Económica, 1988, pp. 217-220.
- PACHECO, José Miguel (2009), A conferência de Copenhaga, em [http:// www.cna.pt](http://www.cna.pt).

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

- PALLEY, Thomas (2008), “Acabar com o monopólio neoclássico”, in *Jornal de Negócios Online*, 29 Fev. (<http://en.Wikipedia.org/wiki/WashingtonConsensus>).
- PAULA, Juarez (2009), Políticas de apoio ao desenvolvimento local, disponível na internet.
- PENROSE, Edith (1995), *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford, Oxford University Press.
- PERROUX, François (1981), *Pour une philosophie du nouveau développement*, Paris, Aubier, 1981.
- PINTO, Lúcio (2005), “Actual Situação da Educação em São Tomé e Príncipe”, in *Conferência Educação e Desenvolvimento em África, Dez-2005*, Lisboa, CEA-ISCTE, Fundação Calouste Gulbenkian.
- PNUD (2010), *Relatório do Desenvolvimento Humano*, Coimbra, Almedina.
- PNUD (2009), *Relatório do Desenvolvimento Humano*, Coimbra, Almedina.
- PNUD (2007/2008), *Relatório do Desenvolvimento Humano*, Coimbra, Almedina.
- PNUD (2004), *Relatório do Desenvolvimento Humano*, Lisboa, Trinova.
- PNUD (2002), *Relatório do Desenvolvimento Humano*, Lisboa, Trinova.
- PNUD (2001), “Profil de la Pauvreté à São Tomé et Príncipe”, S. Tomé.
- PNUD (2000), *Relatório do Desenvolvimento Humano*, Lisboa, Trinova.
- PNUD (1999), *Relatório do Desenvolvimento Humano*, Lisboa, Trinova.
- PNUD (1998), *Relatório de Desenvolvimento Humano de S. Tomé e Príncipe (PNUD local)*, S. Tomé.
- PNUD (1997), *Relatório do Desenvolvimento Humano*, Lisboa, Trinova.
- PNUD (1995), “O Lumiar da Pobreza em S. Tomé e Príncipe”, S. Tomé.
- PUND (1991), “Raport sur le seuil de pauvreté de l’année 1987 à 1990”, in UNICEF (1993), *crianças e mulheres em S. Tomé e Príncipe*.
- POIRINE, Bernard (1995), *Les Petites Économies Insulaires: Theorie et Stratégies de développement*, Paris, L’Harmattan.
- POPPER, Karl (1982), *Conjecturas e Refutações*, trd. port., Brasília, Editora da Universidade da Brasília.
- PREBISCH, Raul (1981), *Capitalismo periférico: crisis y transformacion*, 1ª ed., Fondo de Cultura Económica, D. Granjas de San António, Editorial Melo.
- PROGRAMA DO GOVERNO DE CABO VERDE 2006-2011, Praia.
- PROGRAMA DO XIII GOVERNO CONSTITUCIONAL (2008), S. Tomé e Príncipe.
- PROGRAMA DO X GOVERNO CONSTITUCIONAL (2005), S. Tomé e Príncipe.
- PROGRAMA BUSINESS ÁFRICA, in RTP África, Janeiro de 2010
- QUINTÃO, Carlota (2004), “Terceiro Sector – elementos para referenciação teórica e conceptual”. Comunicação apresentada no V Congresso Português de Sociologia, 12 a 15 de Maio de 2004, Universidade do Minho – Braga. Disponível na internet in www.letras.up.pt/isociologia/uploads/files/Working16.pdf.
- QUIVY, R. e CAMPENHOUDT, L. (2003), *Manual de Investigação em Ciências Sociais*, trd. port., 3ª ed., Lisboa, Gradiva.
- READ, Robert (2003), *The Implications of Increasing Globalization and Regionalism for the Economic Growth of Small Island States*, University of Lancaster, Lancaster, U. K.
- READ, Robert (2001), *Growth, Economic Development and Structural Transition in Small Vulnerable States*. Helsínquia, UNU-WIDER, Discussion Paper n.º 2001/59, Agosto.
- REIS, Elizabeth (1996), “Empresários nacionais na África de expressão portuguesa: uma análise empírica”, in *Economia Global e Gestão*, n.º 1/96, Lisboa, AEDG/ISCTE, pp. 25- 54.
- RICARDO, David (1978), *Princípios de Economia Política e de Tributação*, trd. port., 2ª edição, Lisboa, Fundação Calouste Gulbenkian.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

- RODRIGUES, U. Cristina (2007), “Cunene em movimento: dinâmicas empresariais transfronteiriças”, in *Economia Global e Gestão*, n.º 3/2007, vol. XII, Lisboa, INDEG/ISCTE.
- RODRIGUES, Dani (2007) *One Economics, Many Recipes: Globalizations, Institutions, and Economic Growth*, Princeton, Princeton University Press.
- ROSINHA, Maria Rosário (2009), *A China em África: parceria igual ou desigual (Os casos de Angola e Moçambique)*, tese de mestrado, Lisboa, Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias, Faculdade de Ciências Sociais e Humanas.
- SACHS, Ignacy, LOPES, Carlos e DOWBOR, Ladislau (2010), *Crises e oportunidades em tempos de mudança*, in www.criseoportunidade.wordpress.com.
- SANTOS, Boaventura (1995), *Um discurso sobre as ciências*, 7ª ed., Porto, Afrontamento.
- SALVATERRA, Jerónimo, ESPÍRITO SANTO, Berta e TRIGUEIROS, António (2002), *Estudo sobre a Situação da Educação Pré-escolar em São Tomé e Príncipe*, Ministério da Educação e Cultura/UNICEF.
- SANTOS, Marcos (2010), “Reflexões sobre experiências de desenvolvimento local”, in Brígida Brito (ed.), *Abrindo Trilhos Tecendo Redes: reflexões e experiências de desenvolvimento local em contexto lusófono*, Lisboa, Gerpress, pp. 36-47.
- SANTOS-PAULINO, Amélia (2007), *Terms of Trade Shocks and the Current Account in Small Island States*. Helsínquia, UNU-WIDER, Research Paper n.º 2007/20, Abril.
- SCHUMPETER, A. Joseph. (1944), *Teoria del Desarrollo Económico*, trd. esp., Pánuco, Fondo de Cultura Económica.
- SECRETARIA DE ESTADO DA COOPERAÇÃO E PLANEAMENTO (1982), *I Plano Nacional de Desenvolvimento*, Cabo Verde.
- SEN, Amartya (2003), *O desenvolvimento como liberdade*, Lisboa, Gradiva.
- SEN, Amartya (1999), *Pobreza e fomes. Um ensaio sobre direitos e privações*, trd. port., Lisboa, Terramar.
- SILVA, Auta M. e RIMOLI, Celso A. (2005), “O espírito empreendedor no transporte alternativo”, *Cadernos de Pós-Graduação – Administração*, São Paulo, v. 4, n.º 1, pp. 185-196.
- SILVA, Danilo F. R. (2005), *A Construção do Objecto Teórico das Teorias do Desenvolvimento Económico*, tese de mestrado em Economia, São Paulo, Universidade de São Paulo. Disponível na Internet.
- SO, Alvin y (1990), *Social Change and Development, Modernization, Dependence, and World-System Theories*, London, Sage.
- SOROS, George (2008), *O novo paradigma para os mercados financeiros*, Coimbra, Almedina.
- SPRING, Anita (2007), “African Women in the entrepreneurial landscape: reconsidering the formal and informal sectors”, in *Cadernos de Estudos Africanos*, N.º 11/12, Lisboa, ISCTE.
- STATTER, G. F. (2000), “A Problemática do desenvolvimento empresarial no contexto africano”, in Stephen Ellis e Yves-A. Fauré (dir), *Empresas e empresários africanos*, Lisboa, Vulgata.
- STIGLITZ, Joseph E. (2004), *Globalização A Grande Desilusão*, 3ª ed., Lisboa, Terramar.
- STÖHR, Walter e TAYLOR, Frazer (1981), *Development from above or below?*, New York, John Wiley.
- TENREIRO, Francisco (1961), *A Ilha de São Tomé, Memórias da Junta de Investigações do Ultramar*, n.º 24, Lisboa.
- THE ECONOMIST, 2009, 15-21 de Agosto.
- THIRLWALL, A. P. (1994), *Growth and Development*, 5ª ed., London, Macmillan.
- TITIEV, Mischa (1989), *Introdução à antropologia cultural*, 6ª ed., trd. port., Lisboa, Fundação Calouste Gulbenkian, pp. 163-184 e 270-289.

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

- TODARO, Michael (1994), *Economic Development*, Londres, Longman, 5ª. ed.
- TOLENTINO, André Corsino (2007), *Universidade e Transformação Social nos Pequenos Estados em Desenvolvimento: o caso de Cabo Verde*, Lisboa, Fundação Calouste Gulbenkian.
- TRINDADE, Mirian e PEREIRA, Sílvia (2010), “A Acção da Misericórdia Saotomense”, in Brígida Brito (ed.), *Abrindo Trilhos Tecendo Redes: reflexões e experiências de desenvolvimento local em contexto lusófono*, Lisboa, Gerpress, pp. 154-157.
- VEBLEN, Thorstein (1899), *The Theory of the Leisure Class*, New York, Macmillan Company, edição de 1998, New York, Prometheus Books.
- VELLAS, François (1988a), “Stratégie du commerce internationale des petits pays insulaires”, in Jean Crusol, Philippe Hein e François Vellas (eds.), *L’enjeu des petites economies insulaires*, Paris, Económica, 1988, pp.53-77.
- VELLAS, François (1988b), “Le tourisme international et les petits pays insulaires”, in Jean Crusol, Philippe Hein e François Vellas (eds.), *L’enjeu des petites economies insulaires*, Paris, Económica, 1988, pp.257-271.
- VINER, Jacob (1966), *Comercio Internacional y Desarrollo Economico*, 2ª Edição, Madrid, Editorial Presença. Título original: *International Trade and Economic Development*, 1st edition, 1953. Tradução de Jacinto Ros Hombravella.
- WHITE, Philip (2006), “Globalization and the Mythology of the «Nation State»”, in A. G. Hopkins (ed.), *Global History: Interactions Between the Universal and the Local*, Palgrave, pp. 257-284.
- WILK, Richard (1996), *Economies and Cultures: Foundations of Economic Anthropology*, USA, Westview Press.
- WILKINSON, R. e PICKETT, K. (2009), *The Spirit Level: Why more equal societies almost always do better*, London, Penguin Books.
- WILLIAMSON, John (1989), *What Washington Means by Policy Reform* (<http://www.ii.com/publications/papers/paper.cfm?researchid=486>), in Williamson, John (ed.): *Latin America Readjustment: How Much has Happened*, Washington: Institute for International Economics.
- YODER, P. Stanley (2001), *Conducting Qualitative Research on Demographic Issues*, Comunicação apresentada no IUSSP em Salvador, Bahia, Brasil, Agosto de 2001. Disponível em: http://www.iussp.org/Brazil2001/s30/S37_04_Yoder.pdf.
- ZEPEDA, Carlos (2006), “Development Alternatives or Alternatives to Development: The Creative Whirlwinds of the Alternatives”, in Jessica Peterson et al. (2006), *An Exercise in Worldmaking*, Kortenaerkade 12, Netherlands, Institute of Social Studies. Disponível na internet: www.iss.nl/, pp. 127-139.
- SITES:
- <http://tv1.rtp.pt> , Agência Lusa, 12 de Março de 2008
- <http://www.alfa.cv> , A Nação, 2 de Outubro de 2008.
- <http://www.ic.cv>, iC-On-Line, 2009.
- <http://www.panapress.com>, Panapress, 19 de Outubro de 2006
- <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/>).
- <http://noticias.uol.com.br>
- <http://www.portalsaofrancisco.com.br>
- <http://www.ebad.ucad.sn>

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Anexo

Distribuição dos inquiridos por país e cidade

País	Cidade			Total
	Praia	Assomada	S. Tomé	
Cabo Verde	26	13		39
S. Tomé e Príncipe			39	39
Total	26	13	39	78

Quadro 1

Distribuição dos inquiridos segundo o local de início de actividade

País	Cidade capital	Zona rural	Cidade interior	Estrangeiro	Total
Cabo Verde	31	1	5	2	39
STP	38			1	39
Total	69	1	5	3	78

Quadro 2

Distribuição dos inquiridos segundo a sua origem

País	Nacional			Estrangeiro		Total
	Santiago	S. Tomé	O. ilhas	Senegal	Nigéria	
Cabo Verde	30		5	4		39
STP		38			1	39

Quadro 3

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Distribuição dos inquiridos segundo o ano de início de actividade

País	De 1975 a 1990		De 1991 a 2000		Depois de 2000	
	Efectivos	%	Efectivos	%	Efectivos	%
Cabo Verde	1	2,6	15	38,4	23	59,0
S. Tomé e Príncipe	1	2,6	5	12,8	33	84,6

Quadro 4

Número total de trabalhadores da Unidade Económica

	Nº de trabalhadores e em percentagem								Total	
	0	%	1	%	2	%	+2	%	Nº	%
Cabo Verde	36	92,3	1	2,6	2	5,1			39	100
STP	35	89,7	3	7,7			1	2,6	39	100

Quadro 5

Chefe de família

	Sim		Não		Total	
	Efectivos	%	Efectivos	%	Efectivos	%
Cabo Verde	26	66,7	13	33,3	39	100
S. Tomé e P.	32	82,1	7	17,9	39	100

Quadro 6

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Os inquiridos segundo a idade do início da primeira e da actual actividade

País	Idade do início da primeira actividade			Idade do início do negócio actual			Desvio padrão actual
	Média	Mínima	Máxima	Média	Mínima	Máxima	
Cabo Verde	19,34	15	27	28,9	15	38	6,36
STP	17,5	9	26	23,1	14	34	5,78

Quadro 7

Distribuição dos inquiridos segundo o género

	Masculino		Feminino		Total
	Efectivos	%	Efectivos	%	
Cabo Verde	9	23,1	30	76,9	39
S. Tomé e P.	15	38,5	24	61,5	39

Quadro 8

Distribuição dos inquiridos segundo o género e cidade em Cabo Verde

	Masculino		Feminino		Total efectivo
	Efectivos	%	Efectivos	%	
Praia	9	34,6	17	65,4	26
Assomada			13	100	13
Total	9		30		39

Quadro 9

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Distribuição dos inquiridos segundo as habilitações literárias

	<4ª Classe		4ª Classe		5º-6º Ano		7º-8º Ano		9º-12º Ano		> 12º Ano	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
C. Verde	2	5,1	4	10,3	3	7,7	9	33,3	21	43,6	0	0
STP	2	5,1	9	23,1	17	43,6	10	25,6	0	0	1	2,6

Quadro 10

Distribuição de inquiridos por habilitações por idade e sexo em Cabo Verde (%)

	Homem		Mulher		Acumulado	Desvio padrão
	Até 33 anos	Mais de 33 anos	Até 33 anos	Mais de 33 anos		
Até 4ª classe				15,4	15,4	4,17
5º e 6º ano				7,7	7,7	1,52
7º e 8º ano			2,6	30,8	33,4	6,69
9º a 12º ano	17,9	5,1	17,9	2,6	43,5	6,67
Superior						
Total efectivos	7	2	8	22	100	

Quadro 11

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Distribuição de inquiridos por habilitações por idade e sexo em STP (%)

	Homem		Mulher		Acumulado	Desvio padrão
	Até 33 anos	Mais de 33 anos	Até 33 anos	Mais de 33 anos		
Até 4º ano	5,1		15,4	7,7	28,2	10,55
5º e 6º ano	15,4		23,1	5,1	43,6	4,92
7º e 8º ano	12,8	2,6	5,1	5,1	25,6	6,76
9º a 12º ano						
Superior		2,6			2,6	
Total efectivos	13	2	17	7	100	

Quadro 12

Distribuição dos inquiridos por idade e habilitações literárias

	Cabo Verde		STP	
	Nº	%	Nº	%
Inquiridos com idade até 33 anos	15	38,5	30	76,9
Inquiridos com idade superior a 33 anos	24	61,5	9	23,1
Inquiridos com habilitações até 6º ano	9	23,1	28	71,8
Inquiridos com mais de 6º ano	30	76,9	11	28,2

Quadro 13

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Profissão dos pais dos inquiridos

	Comerciante		Não sabe		Outra		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Cabo Verde	6	15,4	18	46,2	15	38,4	39	100
STP	5	12,8	15	38,5	19	48,7	39	100

Quadro 14

Idade e número de membros do agregado familiar em Cabo Verde

	Efectivos	Médio	Mínimo	Máximo	Desvio padrão
Idade		35	20	50	8,74
Nº filhos		2,74	0	7	1,75
Nº agregado familiar	39	5,74	1	14	2,93

Quadro 15

Idade e número de membros do agregado familiar em STP

	Efectivos	Médio	Mínimo	Máximo	Desvio padrão
Idade		29	20	50	7,82
Nº filhos		2,85	0	7	1,72
Nº agregado familiar	39	4,23	1	8	1,45

Quadro 16

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Inquiridos por acumulação com outra actividade com a actual

	Sim		Não		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Cabo Verde	7	17,9	32	82,1	39	100
STP	3	7,7	36	92,3	39	100

Quadro 17

Origem das mercadorias dos inquiridos

	Cabo Verde		S. Tomé e Príncipe	
	Efectivos	%	Efectivos	%
Mercado interno	8	20,5	22	56,4
Mercado externo	31	79,5	9	23,1
Mercado interno e externo			8	20,5
Total	39	100	39	100

Quadro 18

Número de viagens ao estrangeiro nos últimos 12 meses por U. E.

	Nº de viagens e em percentagem								Total	
	0	%	1	%	2	%	+2	%	Nº	%
Cabo Verde	30	76,9	5	12,8	4	10,3			39	100
STP	32	82	3	7,7	2	5,1	2	5,1	39	100

Quadro 19

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Destino das viagens para adquirir mercadorias (%)

	Cabo Verde	STP
Portugal	31,8	14,3
Brasil	13,6	
Angola		21,4
EUA	18,2	
Nigéria		21,4
Senegal	25	
Gabão		28,6
Outros	11,4	14,3
Total	100	100

Quadro 20

Distribuição de inquiridos segundo registo contabilístico das operações

	Cabo Verde		S. Tomé e Príncipe	
	Efectivos	%	Efectivos	%
Não faz nenhum registo	22	56,4	29	74,4
Só compras e vendas	6	15,4	5	12,8
Anota dados pessoais	9	23,1	4	10,2
Tem escrita organizada	2	5,1	1	2,6
Total	39	100	39	100

Quadro 21

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Distribuição dos inquiridos por descontos para Segurança Social

	Cabo Verde		S. Tomé e Príncipe	
	Efectivos	%	Efectivos	%
Sim	2	5,1		
Não	37	94,9	39	100
Total	39	100	39	100

Quadro 22

Distribuição de inquiridos segundo o registo na Direcção Geral dos Impostos

	Cabo Verde		S. Tomé e Príncipe	
	Efectivos	%	Efectivos	%
Sim	18	46,2	8	20,5
Não	21	53,8	31	79,5
Total	39	100	39	100

Quadro 23

Pagamento de taxa de ocupação à Câmara Municipal

	Cabo Verde		S. Tomé e Príncipe	
	Efectivos	%	Efectivos	%
Sim	33	84,6	18	46,2
Não	6	15,4	21	53,8
Total	39	100	39	100

Quadro 24

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Férias Pagas aos Trabalhadores

	Cabo Verde		S. Tomé e Príncipe	
	Unidade Económica	%	Unidade Económica	%
Sim	2	66,7	2	50
Não	1	33,3	1	25
Não respondeu			1	25
Total	3	100	4	100

Quadro 25

Financiamento do negócio por Unidade Económica

	Cabo Verde		S. Tomé e Príncipe	
	Efectivos	%	Efectivos	%
Proprietário do negócio	32	82,1	38	97,4
Marido	3	7,7		
Irmão	4	10,2		
Amigo			1	2,6
Total	39	100	39	100

Quadro 26

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Formas de pagamento de bens/serviços por país

	Cabo Verde		S. Tomé e Príncipe	
	Efectivos	%	Efectivos	%
Pronto pagamento	8	20,5	18	46,2
Crédito	5	12,8	10	25,6
Pronto pagamento e crédito	26	66,7	9	23,1
Outra			2	5,1
Total	39	100	39	100

Quadro 27

Distribuição dos inquiridos em relação a empréstimo

	Cabo Verde		S. Tomé e Príncipe	
	Efectivos	%	Efectivos	%
Sim	7	17,9	3	7,7
Não	32	82,1	36	92,3
Total	39	100	39	100

Quadro 28

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Fontes de capital utilizadas no último ano

	Cabo Verde		S. Tomé e Príncipe	
	Efectivos	%	Efectivos	%
Bancos e entidades bancárias	1	2,6		
Poupança pessoal	32	82,1	36	92,3
Família e amigos	3	7,7	1	2,6
Agiotas	1	2,5		
Empresários informais	1	2,6		
Outros	1	2,5	2	5,1
Total	39	100	39	100

Quadro 29

Aplicação dos empréstimos obtidos

	Cabo Verde		S. Tomé e Príncipe	
	Efectivos	%	Efectivos	%
No negócio	4	57,2		
No consumo	1	14,3	1	33,3
Consumo e negócio	1	14,3	2	66,7
Noutros fins	1	14,2		
Total	7	100	3	100

Quadro 30

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Descrição da situação do negócio hoje

	Cabo Verde		S. Tomé e Príncipe	
	Efectivos	%	Efectivos	%
Melhor	2	5,2		
Na mesma	15	38,4	10	25,7
Pior	20	51,2	24	61,5
Não respondeu	2	5,2	5	12,8
Total	39	100	39	100

Quadro 31

Problemas e dificuldades no negócio

	Cabo Verde		S. Tomé e Príncipe	
	Efectivos	%	Efectivos	%
Sem dificuldade	1	2,6		
Falta de clientes	4	10,2	14	35,9
Concorrência	19	48,7	15	38,5
Falta de conhecimento	1	2,6		
Crise económica	2	5,1		
Taxas e impostos	11	28,2	8	20,5
Outros	1	2,6	2	5,1
Total	39	100	39	100

Quadro 32

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Concorrência entre agentes informais

	Sim		Não		Não respondeu	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Cabo Verde	33	84,5	4	10,3	2	5,2
STP	37	94,8	1	2,6	1	2,6

Quadro 33

Entreajuda entre negociantes informais

	Sim		Não	
	Nº	%	Nº	%
Cabo Verde	24	61,5	15	38,5
STP	5	12,8	34	87,2

Quadro 34

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Concorrência e entreaajuda em percentagem

		Entreaajuda					
		Sim		Não		Total	
Concorrência		CV	STP	CV	STP	CV	STP
Sim N°		18	4	15	33	33	37
%		54,5%	10,8%	45,5%	89,2%	100%	100%
Não N°		3		1	1	4	1
%		75%		25%	100%	100%	100%
Total N°		24	5	15	34	39	39
%		61,5%	12,8%	38,5%	87,2%	100%	100%

Quadro 35

Estratégias para superar as dificuldades no negócio

	Cabo Verde		S. Tomé e Príncipe	
	Efectivos	%	Efectivos	%
Actua em grupo	15	38,5		
Actua isoladamente	14	35,9	22	56,4
Diversificar o negócio	2	5,1	4	10,3
Evita pagar ao Estado	4	10,3	8	20,5
Apoio de amigo	1	2,5	4	10,3
Outras	3	7,7	1	2,5
Total	39	100	39	100

Quadro 36

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Comunicação no exterior (apoios recebidos no estrangeiro)

	Cabo Verde		S. Tomé e Príncipe	
	Efectivos	%	Efectivos	%
Apoios de familiares	7	31,8	2	14,3
Colegas e amigos	4	18,2	4	28,6
Sem apoio	5	22,7	3	21,4
Outros	6	27,3	5	35,7
Total	22	100	14	100

Quadro 37

Vive hoje melhor do que antes de ser comerciante informal

	Cabo Verde		S. Tomé e Príncipe	
	Efectivos	%	Efectivos	%
Sim	13	33,3	35	89,7
Não			1	2,6
Mais ou menos	16	66,7	3	7,7
Total	39	100	39	100

Quadro 38

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Porque continua no negócio

	Cabo Verde		S. Tomé e Príncipe	
	Efectivos	%	Efectivos	%
Falta de alternativa	18	46,2	24	61,5
Comunicação	4	10,3	13	33,3
Afecto	5	12,8	2	5,2
Procurar estratégias	12	30,7		
Total	39	100	39	100

Quadro 39

Expectativas quanto ao futuro do negócio

	Cabo Verde		S. Tomé e Príncipe	
	Efectivos	%	Efectivos	%
Aumentar a dimensão	12	30,8	15	38,5
Manter o nível actual	10	25,6	10	25,6
Desistir por outro melhor	9	23,1	5	12,8
Emigrar	1	2,6	3	7,7
Não sabe	5	12,8	6	15,4
Outras	2	5,1		
Total	39	100	39	100

Quadro 40

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Deseja esta profissão para os filhos

	Não		Sim		Não sabe	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Cabo Verde	30	76,9	4	10,3	5	12,8
STP	35	89,7			4	10,3

Quadro 41

Transparência na distribuição dos espaços no Mercado

	Sim		Não		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Cabo Verde	21	80,8	5	19,2	26	100
STP	6	15,4	33	84,6	39	100

Quadro 42

Razões para iniciar o negócio

	Cabo Verde		S. Tomé e Príncipe	
	Efectivos	%	Efectivos	%
Falta de emprego	17	43,6	20	51,3
Ganhar mais dinheiro	7	17,9	7	17,9
Ganhar algum dinheiro	7	17,9	6	15,4
Tradição familiar	6	15,4	5	12,8
Outras	2	5,1	1	2,6
Total	39	100	39	100

Quadro 43

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Número de horas de trabalho por dia de segunda a sábado (%)

	9 Horas 07-18 Horas		Menos de 9 Horas		Total
	Efectivos	%	Efectivos	%	
Cabo Verde	28	71,8	11	28,2	39
STP	32	82,1	7	17,9	39

Quadro 44

Anos de vida da Unidade Económica

	Cabo Verde		S. Tomé e Príncipe	
	Efectivos	%	Efectivos	%
0-2 anos	8	20,6	10	25,6
3-5 anos	10	25,6	11	28,3
6-10 anos	10	25,6	13	33,3
11-15 anos	7	17,9	2	5,1
16-20 anos	3	7,7	3	7,7
Mais de 20 anos	1	2,6		
Total	39	100	39	100

Quadro 45

Dinâmicas empresariais e desenvolvimento em Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe

Motivos do sucesso no negócio

	Cabo Verde		S. Tomé e Príncipe	
	Efectivos	%	Efectivos	%
Nº de anos no negócio	22	56,4	19	48,7
Saber gerir o negócio	3	7,7	4	10,2
Viajar mais vezes	2	5,1	1	2,6
Amizade nas alfândegas	4	10,3	1	2,6
Conhecimento no Estado			8	20,5
Práticas ilícitas	5	12,8		
Outros	3	7,7	6	15,4
Total	39	100	39	100

Quadro 46