

Capítulo 5

A Visibilidade do Empresário em Portugal e Moçambique **Análise comparada no meio estudantil** *Manuel Forjaz*

Introdução
Enquadramento e Hipóteses de Trabalho
O Projecto
Das hipóteses à investigação
Nota metodológica
Análise dos resultados
Conclusão
Bibliografia
Anexo – Questionário

Introdução

Em a “Representação Social do Empresário”⁸⁶, Francisco Costa Pereira identifica a criação do emprego, trabalho e riqueza como os mais referenciados vectores de valorização do empresário por parte da população não empresária portuguesa.

Em Teoria do Desenvolvimento Económico, Joseph Schumpeter dá ênfase ao papel do empreendedor como uma das causas principais do desenvolvimento económico.

McClelland e Winter, e algo paralelamente Jeffrey Timmons, reportaram níveis significativos de crescimento nos níveis de

⁸⁶ Francisco Costa Pereira, *Representação Social do Empresário*, Lisboa, Edições Sílabo, 2001.

empreendedorismo após imersão em programas de treino e desenvolvimento.

Armando Guebuza, numa conferência em Lisboa (Nov. 2005) afirmou contar com as futuras novas pequenas empresas para o crescimento da riqueza, emprego e estabilidade social do país, relevando “o papel do empreendedorismo na construção do futuro”. Consciente da importância da existência de emprego decente⁸⁷ na África sub-sahariana – em 2004, 10,1% de taxa de desemprego vs 6,1% de taxa de desemprego mundial⁸⁸ –, e em Moçambique em particular, como motor gerador de riqueza, diminuidor de pobreza e exclusão social^{89,90}, empreendi um processo de investigação comparativo entre as realidades estudantis universitárias de Portugal (representado pelos pólos universitários de Lisboa, Porto e Coimbra) e Moçambique (Beira e Maputo).

Na África sub-sahariana⁹¹, e segundo a International Labour Organization⁹² (ILO), são vários os grupos afectados pela inexistência de emprego, de que destacamos:

- Jovens – Por não participarem no sistema escolar, ou com qualificação académica, não têm oportunidade de exercer actividade remuneradamente;
- Mulheres – Dada a sua posição na estrutura social;
- Deficientes – Crescentemente marginalizados;

⁸⁷ Como definido em “Emprego Global, Agenda”, International Labour Office, 286th Session, Mar 2003.

⁸⁸ “Tendências Globais de Emprego”, Briefing Feb. 2005, Geneva, ILO.

⁸⁹ Conclusões da Cimeira Mundial para o Desenvolvimento Social, Copenhaga, Março 1995.

⁹⁰ P. Ryan, 2000 e Raam e Roem, 2002 demonstraram a existência de ligações entre emprego jovem, exclusão social e delinquência.

⁹¹ Ver aliás a sistematização das causas do desemprego na região em Ndegwa, Philip (1985) “Africa’s Development Crisis and related international Issues”; Nairobi, Kenya: Heinemann.

⁹² “Tendências Globais de Emprego”, Geneva, ILO, 2004.

- Pobres absolutos – A quem é vedada quase completamente qualquer possibilidade de progresso pessoal ou inclusão sócio-profissional⁹³;

No caso moçambicano acrescentaríamos ainda, como os grupos mais vulneráveis à falta de emprego, os “desempregados do ajustamento estrutural” e os trabalhadores migrantes, pelo regresso não planeado à pátria, como resultado da evolução sócio-profissional do seu país de acolhimento.

Enquadramento e Hipóteses de Trabalho

Sou empresário desde 1997, e fui director da ANJE⁹⁴ entre esse ano e 2004, tendo participado intensamente na criação da Academia do Empreendedor e leccionando com frequência em diversas actividades dessa iniciativa, nomeadamente o Road-Show, o Concursos das Ideias, a Escola do Empreendedor e a Feira do Empreendedor.

Nesse âmbito fui incumbido de apresentar uma reflexão sobre o estado do empreendedorismo em Portugal, por ocasião do 7º Congresso Nacional de Jovens Empresários, perante plateia de empresários e Ministros de Estado⁹⁵.

A definição de empreendedorismo que segui para estruturar o plano de research foi a de K. Knight (1967) e Peter Drucker (1970) que o identificam como a capacidade de assumir riscos, colocando a sua carreira e segurança financeira atrás duma ideia, investindo o seu tempo e capital num aventura incerta⁹⁶.

Testar se os jovens não arriscavam na criação dum negócio próprio por falta de vocação (espírito empreendedor, conceito muito em

⁹³ Segundo uma alta funcionária do governo na Beira, só no distrito existem mais de 50 mil crianças órfãs com menos de 12 anos de idade a viverem na rua.

⁹⁴ Associação Nacional de Jovens Empresários.

⁹⁵ Apresentação do Estudo “Portugal Empreendedor”, 7º Congresso do Jovem Empresário, 20 e 21 de Setembro de 2003, Casa do Farol, no Porto.

⁹⁶ Embora seja recomendável, especialmente no estudo da realidade africana amplo debate sobre o conceito, tal como o que despoletaram Hébert and Link (1989), onde os autores listam os 12 diferentes conceitos de empreendedorismo ainda correntemente em uso na academia.

voga em Portugal nos fim dos anos 90) ou por aversão ao risco e necessidade de conforto rápido eram então as hipóteses para as quais aquela definição melhor se encaixava.

As hipóteses então a testar⁹⁷⁹⁸ pretendiam explicar o baixo nível de empreendedorismo em Portugal, quando comparado com outros países da OCDE⁹⁹, e eram as seguintes:

- Não conhecemos as diferenças entre ser empresário ou ter um emprego;
- Porque não sabemos fazer empresas – e ninguém nos ensina como;
- Porque não há dinheiro para quem não tem;
- Porque faltam Desejos, Sonhos e Ambições. Ninguém quer nada¹⁰⁰;
- Porque não admiramos os empresários. Não temos ídolos. Não queremos ser ou ter o que eles são e têm;
- As barreiras dos que já começam, são cá maiores do que noutros países mais empreendedores.

Para cada hipótese a testar foram articuladas as ferramentas de investigação mais apropriadas e/ou possíveis e, na referida sessão, além das conclusões da investigação foram apresentadas algumas sugestões de fomento ao empreendedorismo em Portugal.

⁹⁷ O trabalho de campo em Portugal decorreu entre Janeiro e Abril de 2002 e incluiu 400 entrevistas a estudantes do secundário e universitário, feitas via Internet, 200 entrevistas a estudantes universitários feitas presencialmente, 120 entrevistas filmadas em vídeo na rua, à população em geral, análise de currículos de universidades e liceus, 200 entrevistas presenciais a pais, 25 contactos estabelecidos com os empreendedores que em Portugal mais marcaram os últimos anos da vida portuguesa, estando estes divididos em várias áreas tais como futebol, música, cientistas, empresários, entre outras.

⁹⁸ Embora porventura estruturadas pouco academicamente, pois o Mestrado só o comecei em 2002!

⁹⁹ Então medido como percentagem de jovens recém-licenciados que pensavam abrir a sua própria empresa.

¹⁰⁰ Inclui variáveis psicológicas individuais que encontramos dentro da personalidade do empresário e que acabam por justificar a sua opção.

O Projecto

Além da crónica falta de estatísticas sobre estas matérias no continente africano, obviamente uma investigação deste género é sempre limitada pela compreensão dos conceitos nos dois universos a investigar. Quando falamos de empresa no Macurundo, na Beira, falamos de uma realidade compreendida e formulada diferentemente do que em Entrecampos em Lisboa.

Assim e como já tinha sido feito no projecto inicial em Portugal, foram definidos para Moçambique os seguintes objectos de investigação:

Empresário – Indivíduo que tem uma actividade onde não reporta a ninguém, não tem chefes, que pode gerar rendimento, e que utiliza capital e trabalho próprio ou de terceiros;

Emprego – Relação formal existente entre um pagador e um trabalhador, que implica, na maioria dos casos, um posto de trabalho e um conjunto de funções que se mantêm relativamente regular ao longo do tempo, e que tem um salário como contrapartida da prestação dessas actividades por parte do trabalhador;

Empresas – Organizações que produzem e vendem bens e serviços, com um ou mais indivíduos a trabalhar, geridas verticalmente, buscando o lucro dos seus proprietários;

Por outro lado cingi o meu interesse à investigação sobre os jovens¹⁰¹, pois eles eram o grupo que conhecia melhor, porque constituíam um dos grupos mais vulneráveis ao desemprego e porque é nos países em desenvolvimento que mais cresce este segmento da população.

Segundo cálculos da ILO, reduzir o desemprego jovem para metade (dos actuais 14,4% para 7,2%) poderia acrescentar à economia mundial um valor entre os 2,2 e os 3,5 triliões de

¹⁰¹ U.N. 2002, 85% da população jovem mundial vive em economias em desenvolvimento e a proporção tenderá a crescer. Entendam-se jovens como indivíduos com idades entre 15 e 24 anos, e adultos com idade superior (UN, 1992).

dólares¹⁰², com os maiores ganhos relativos a serem conquistados na África Sub-Sahariana onde se poderia ganhar entre 12 a 19% do PNB.

Economias Industrializadas					África Sub-Sahariana			
Idade	1980	2000	2015	Crescimento Força Trabalho 2003-2015	1980	2000	2015	Crescimento Força Trabalho 2003-2015
0 - 14 anos	22,4	18,4	17,2		45,6	44,3	43,6	
15 - 24 anos	16,6	13,7	11,6	-3,1%	19	20,2	20,3	28,2%
> 25 anos	61	67,9	71,2	2,6%	35,4	35,5	36,1	30,8%
Quota Jovem do mercado de trabalho	21,4	16,8	14		34,9	36,3	36	

Dados da população das Nações Unidas, 2002 e crescimento da força de trabalho baseados no Modelo GET, 2004

Por fim, o sector informal representa 93% de todos os empregos disponíveis para os jovens, onde os salários são 44% inferiores aos da economia formal e a protecção e benefícios sociais são inexistentes¹⁰³.

Das Hipóteses à Investigação

De todas as hipóteses a testar a que me parecia mais interessante a adaptar ao caso moçambicano era:

Porque não admiramos os empresários. Não temos ídolos. Não queremos ser ou ter o que eles são e têm;

¹⁰² Facts on Youth Employment, ILO.

¹⁰³ Facts on Youth Employment, ILO.

A razão pela qual escolhi esta hipótese prende-se com o nascente debate europeu que existe entre o discurso oficial¹⁰⁴ – consultem-se também quaisquer anúncios de divulgação de eventos ligados ao empreendedorismo - sobre a importância a visibilidade dos grandes empresários na promoção dos novos empresários e a reflexão contrária onde se defende a eficácia desses modelos na motivação ao mesmo¹⁰⁵.

De facto, nas minhas aprendizagens em Portugal, com todos os jovens com quem contactei durante o período, intrigava-me o baixíssimo conhecimento que tinham dos empresários portugueses. Não só dos pequenos mas mesmo daqueles que aparecem todos os dias nos principais meios de comunicação e que são também os maiores empregadores de jovens licenciados.

Não só não sabiam quem eram, como tinham dos seus quotidianos uma representação romântica.

Numa das representações do quotidiano de Belmiro de Azevedo, um dos jovens portugueses afirmou: “O engenheiro levanta-se tarde, aí pelas 11h30m, toma o pequeno-almoço com ovos estrelados, vai jogar golfe, almoça, à tarde despacha uns assuntos enquanto lê os jornais, dá uma conferência e está cedo em casa”.

Noutra o Sr. Américo Amorim era referido como uma Avó que tomava chá e scones com as amigas em casa¹⁰⁶.

Parecia-me que este baixo e errado conhecimento sobre a vida dos empresários não poderia obviamente ser gerador de energia empreendedora.

A elaboração do questionário perseguia assim 4 objectivos principais:

- Que vontade tem de ser empresário?

¹⁰⁴ Green Paper “Entrepreneurship in Europe”, European Commission, Brussels, January 2003

¹⁰⁵ Ver mais em http://www.management-issues.com/display_page.asp?section=research&id=2596

¹⁰⁶ Registo em vídeo.

- Qual o nível de conhecimento dos empresários do país (grandes e pequenos)?

(No pressuposto que só podemos querer ser aquilo que conhecemos, ou que somos capazes de prototipar);

- Que valores se associam ao sucesso dos empresários? Quais as suas conquistas? (No pressuposto que esses são valores desejáveis para quem está a acabar uma licenciatura);

- Quais os riscos que correm os grandes empresários? Como são valorizados os riscos de quem prefere uma carreira por conta própria, face à vida assalariada? (No pressuposto que o risco vale a pena face ao resultado esperado).

Nota Metodológica

Do questionário utilizado para o projecto inicial foram retiradas as questões identificadas como úteis para esta análise comparativa, tendo sido acrescentadas outras. O questionário inclui questões cujo escopo de investigação não estando agora contemplado, terão utilidade mais tarde.

Foram efectuadas 200 entrevistas válidas em Portugal, entre Janeiro e Abril de 2002, e 200 em Moçambique (130 em Maputo e 70 na Beira) em Março de 2005.

A amostra era constituída por alunos universitários, com frequência em curso, com idade até 30 anos, de universidades urbanas de Maputo e da Beira.

Nos dois países, o local de recolha escolhido foi a proximidade de pólos universitários de diversas faculdades, ocorrendo as entrevistas na rua, com um tempo médio de contacto de 15 minutos, durante os períodos de almoço e fora do horário escolar.

As perguntas de categoria deram origem a listagens de respostas depois organizadas em grupos em micro-focus groups com micro-empresários locais.

As primeiras 10 entrevistas foram supervisionadas pelo investigador, sendo a maior dificuldade a harmonização de conceitos para os entrevistados. Assim, negócio, empresa, iniciativa, ponto, casa, poderiam ser tudo referências para a expressão empresa.

O método escolhido foi o da amostra estratificada não representativa, e os entrevistadores eram alunos do ensino universitário que foram formados para o efeito, nomeadamente na explicação dos conceitos utilizados no questionário. Os entrevistados foram seleccionados por julgamento e os dados foram inseridos, validados e tratados em suporte Excel e SPSS.

Análise dos Resultados

Antes de mais importa dizer que estudar na universidade em Moçambique é um luxo ao qual a maioria da população não consegue aceder. Múltiplas são as barreiras: de localização e acesso, pois são poucas as faculdades e localizadas nos grandes centros urbanos; as propinas que mesmo na universidade pública são incomportáveis para os salários médios da função pública; a dificuldade no acesso ao crédito de financiamento de estudos; o custo das dormidas, comidas e materiais de estudo, sendo proibitivo o custo de alguns livros, como por exemplo no curso de Direito; por fim o acesso propriamente dito, que implica não só um excelente desempenho académico – tanto nas privadas como nas públicas – como a capacidade de ultrapassar um crescente aumento das barreiras “administrativas”. Assim, a pergunta sobre os pais servia de despiste para a classificação social dos entrevistados, e confirmámos pelo estudo daquelas respostas, que os alunos entrevistados fazem parte da classe média-alta moçambicana.

Em relação à questão principal, se constatamos uma relativa aproximação em relação às percentagens (dif. 7,5%), nos dois países, relativas aos alunos que querem começar a trabalhar por conta de outrém, o mesmo não se verifica em relação à vontade de constituição dum negócio próprio onde essa diferença é de 19,5%¹⁰⁷.

¹⁰⁷ Validação de relevância de associação com teste Qui-Quadrado ($\mu < 0,5$);

6. Quais as suas aspirações no fim do Curso?

- a. Arranjar um emprego
- b. Estabelecer-se por conta própria
- c. Continuar a estudar
- d. Outras

Portugal	Moçambique	Portugal	Moçambique
68,0%	75,5%	136	151
27,0%	7,5%	54	15
4,0%	15,5%	8	31
1,0%	1,5%	2	3
		200	200

Por outro lado é interessante referir a grande percentagem de alunos moçambicanos entrevistados que pretendem continuar e estudar, adiando a entrada no mundo do consumo e adiando um modo de vida mais confortável. A razão mais vezes referida para estes jovens era o de conseguirem um MBA que finalmente começaria a ser valorizado e remunerado adequadamente nos grandes empregadores do país.

6.1. O que o leva a preferir um emprego a ser empresário?

- a. Ganhar dinheiro mais rápido
- b. Dificuldade de conseguir capital
- c. Não tenho conhecimentos
- d. Mais seguro/estável
- e. Não tenho jeito
- f. Outros

Portugal	Moçambique	Portugal	Moçambique
22,8%	9,9%	31	15
25,7%	10,6%	35	16
6,6%	14,6%	9	22
27,2%	41,1%	37	62
13,2%	21,2%	18	32
4,4%	2,6%	6	4
		136	151

A estabilidade parece ser o principal factor diferenciador dos dois grupos. Os jovens moçambicanos preferem-na ao rendimento rápido, mesmo apesar de partirem duma situação altamente desvantajosa em termos de consumos e facilidade de vida do que os seus colegas portugueses.

A facilidade de acesso ao capital, apesar de francamente mais complicada em Moçambique, não parece preocupar tanto os estudantes daquele país, enquanto a falta de jeito (queda, vocação) parece ser por eles penalizadora da opção empreendedora.

Importa também dizer que tanto no caso do trabalho assalariado como na gestão dos negócios próprios, os jovens moçambicanos são mais experientes, suplantando os portugueses nas duas experiências. Ou seja, as suas decisões são mais fundamentadas pela experiência e conhecimento das duas realidades do que no caso dos universitários portugueses.

7. Trabalha ou já trabalhou por conta de outrém?

	Portugal	Moçambique	Portugal	Moçambique
Sim	12,5%	32,5%	25	65
Não	87,5%	67,5%	175	135
			200	200

8. Já tomou conta dalgum negócio próprio?

	Portugal	Moçambique	Portugal	Moçambique
Sim	7,5%	32,0%	15	64
Não	92,5%	68,0%	185	136
			200	200

Não detectámos, apesar das diferentes características dos mercados de trabalho, diferenças significativas mencionáveis entre a Beira e o Maputo no tocante a estes pontos de investigação¹⁰⁸.

Porque muitas vezes o que queremos é determinado pelo que sabemos, confrontámos posteriormente os entrevistados com dois desafios: o primeiro, perseguia a remoção da barreira acesso ao capital:

11. Tenho aqui um cheque de 100 mil dólares. O que faria com o dinheiro?

- a. *Gastos de Consumo*
- b. *Poupança*
- c. *Projecto Empresarial*
- d. *Sociais*
- e. *Outros*

	Portugal	Moçambique	Portugal	Moçambique
a.	32,5%	12,5%	65	25
b.	17,5%	7,5%	35	15
c.	32,5%	62,5%	65	125
d.	7,5%	12,5%	15	25
e.	10,0%	5,0%	20	10
			200	200

Nas amostras dos estudos, removido o problema do capital, refazemos o valor das verificações anteriores, ou seja acentua-se muito visivelmente o carácter empreendedor dos moçambicanos em relação aos portugueses. 62,5% dos universitários moçambicanos lançariam o seu próprio negócio contra apenas 32,5% dos seus homónimos portugueses, caso recebessem inesperadamente um cheque de 100 mil dólares.

Ou seja, na pergunta inicial a opção é recusada parcialmente pela compreensão da impossibilidade de acesso ao capital necessário à constituição dum negócio ou empresa.

¹⁰⁸ Validação de relevância de associação com teste Qui-Quadrado ($\mu < 0,5$);

E que motivos levariam estes indivíduos a lançarem a sua própria actividade? No caso de não existir a barreira do capital?

O que o levaria a ser empresário?

	Portugal	Moçambique	Portugal	Moçambique
<i>Realização Projectos</i>	22,0%	11,6%	29	29
<i>Desejo de Autonomia</i>	11,4%	20,7%	15	52
<i>Criação de Património</i>	9,1%	12,4%	12	31
<i>Poder de Consumir</i>	3,8%	3,6%	5	9
<i>Prestígio Social</i>	1,5%	1,2%	2	3
<i>Outras</i>	3,1%	0,8%	2	1
			65	125

Muito diferentes são as posturas dos dois grupos alvo. Enquanto os jovens portugueses perseguem sobretudo a realização pessoal, os moçambicanos querem com o seu projecto empresarial criar autonomia e seguidamente património. Para os entrevistados, só com património se assegura em Moçambique, tranquilidade e capacidade de sobrevivência¹⁰⁹. A importância destes motivadores psicológicos e da sua supremacia sobre os factores materiais na determinação dos potenciais em reais empreendedores são amplamente analisados em Vries 1996 e Comegys 1976.

De seguida fomos averiguar a visibilidade e apreço pelos empresários junto da nossa amostra.

14. Indique nomes de grandes empresários moçambicanos que conhece?

- a. Nenhum
- b. Um ou dois
- c. Entre 3 a 5
- d. Mais do que cinco

	Portugal	Moçambique	Portugal	Moçambique
a.	1,5%	15,5%	3	31
b.	22,5%	45,5%	45	91
c.	44,5%	31,0%	89	62
d.	31,5%	8,0%	63	16

200 200

Em primeiro lugar constatamos que a visibilidade dos grandes empresários em Moçambique é muito menor do que em Portugal, existindo uma muito maior dificuldade em elencar nomes de empresários. Enquanto 45,5% dos entrevistados em Moçambique

¹⁰⁹ Curiosamente os valores referentes a Portugal são próximos dos levantados noutro estudo onde participei “Caracterização do Jovem Empresário Português” elaborado pela Data Crítica para a ANJE, 2002.

são apenas capazes de indicar um ou dois nomes de empresários (respostas correctas), 76% dos entrevistados em Portugal são capazes de elencar três ou mais nomes. 15,5% dos entrevistados não são capazes de apontar nenhum nome de grande empresário em Moçambique.

Fica por refutar o argumento de que não há empresários suficientes em Moçambique para criarem essas memórias, mas este factor apenas corroboraria a nossa hipótese.

De seguida usando a mesma matriz mas sem a especificação Grande Empresário, pedíamos que nos referissem nomes de empresários que conhecessem.

Apesar de o número de referências ser em muito maior número do que na categoria anterior, não detectámos diferenças relevantes entre os dois países no número de empresários que os entrevistados conseguiam elencar.

A metodologia seguida não nos permitia posteriormente retirar, comparativamente, conclusões sobre as projecções de sucesso desses empresários pois os múltiplos formatos de “empresas, negócios e ocupações” criaram um número demasiado elevado de categorias de agregação.

Importa por fim dizer que confirmámos que os jovens universitários de ambos os países têm acesso a televisão e jornais diariamente, frequentam a universidade com regularidade e têm acesso facilitado à Internet, ou seja, nos parece ser de recusar a hipótese de ser a falta de informação um argumento justificativo destes resultados.

E qual o valor desses empresários? O que conseguiram? Será que o que conseguiram me permitiria atingir os meus objectivos?

12. O que consegue um empresário de sucesso?

- a. Poder
- b. Autonomia
- c. Consumo
- d. Estabilidade
- e. Prestígio
- f. Independência
- g. Outros

	Portugal	Moçambique		Portugal	Moçambique
	20,5%	30,5%		41	61
	17,5%	8,0%		35	16
	21,0%	9,0%		42	18
	12,5%	10,0%		25	20
	15,5%	25,5%		31	51
	12,0%	15,5%		24	31
	1,0%	1,5%		2	3
				200	200

Para os entrevistados moçambicanos os empresários de sucesso conseguem projecção social: poder, prestígio e independência. Estes três factores não reflectem directamente o desejo de autonomia e a criação de património que levaria os moçambicanos a criarem o seu próprio negócio e emprego.

Realização de Projectos e Autonomia, que representavam quase 70% das razões que levariam os portugueses a criarem as suas próprias actividades (caso não houvesse a barreira do capital) estão marginalmente representadas também na representação do sucesso que fazem dos empresários, nomeadamente nos vectores Autonomia e Poder (38%). De qualquer modo, em ambos os casos os factores motivacionais mais relevantes no estímulo pessoal ao empreendedorismo estão marginalmente representados na imagem de sucesso que ambos os grupos têm dos empresários.

Os empresários são também a classe que menos admiração geram em Moçambique, com base nesta investigação. Apenas 11% dos entrevistados os admira preferencialmente face a outras ocupações, um valor que representa cerca de metade da percentagem que registam os empresários em Portugal.

O alto valor registado em "Outros" de Moçambique prende-se com o alto número de registos "Graça Machel" que tivemos dificuldade em compartimentar noutra categoria.

Mesmo as categorias Desporto (Eusébio e Maria Mutola) e Artes (Malangatana e Mia Couto) são fortemente enviesadas pelas escolhas referidas enquanto em Portugal essas classes são atomizadas.

19. Indique o nome dos seus concidadãos que mais admira?

	Portugal	Moçambique	Portugal	Moçambique
<i>Política</i>	29,0%	15,5%	58	31
<i>Desporto</i>	17,5%	20,5%	35	41
<i>Artes</i>	18,5%	22,5%	37	45
<i>Empresários</i>	23,0%	11,0%	46	22
<i>Profissionais Liberais e Gestores</i>	9,0%	15,5%	18	31
<i>Outros</i>	3,0%	15,0%	6	30
			200	200

Joaquim Chissano, político, é em Moçambique o indivíduo com maior número de citações (11) enquanto em Portugal esse lugar é ocupado por Belmiro de Azevedo (16).

Conclusão

Arranjar um emprego no fim da licenciatura, é, nos dois países, de longe a opção preferida para os estudantes universitários entrevistados, sendo a segurança/estabilidade o factor que mais contribui para essa escolha.

Considerando o nível de vida que conseguimos projectar a partir da informação disponível, esperaríamos uma diferenciação maior, considerando os muito distantes padrões de consumo mas semelhante proximidade a media e informação geral dos dois grupos envolvidos

A dificuldade de acesso ao capital poderá ser uma outra subliminar razão dessa opção, uma vez que quando confrontados com capital em abundância, no caso moçambicano há um disparar do “espírito empreendedor”.

Ou porque há poucos grandes empresários em Moçambique, ou porque não chegam aos universitários, eles são pouco conhecidos dos estudantes daquele país.

No "Mozambique Entrepreneurship Seminar", Maputo, Março 2005, todos os oradores, na apresentação das suas transições do trabalho assalariado para uma vida empresarial bem sucedida, foram unânimes na valorização dos empresários, das suas histórias de sucesso, que é necessário conseguir junto dos media para esta mudança de reconhecimento.

Em relação a Portugal, onde o valor é de 76%, em Moçambique, apenas 39% dos entrevistados conseguem citar correctamente os nomes de três ou mais empresários.

Quando questionados sobre “O que consegue um empresário de sucesso?” apenas 10% dos estudantes moçambicanos entrevistados refere o valor Estabilidade, que foi o factor mais referido na importância da escolha da vida assalariada.

A admiração gerada pela classe “Empresários” é muito mais baixa em Moçambique (11%) do que em Portugal (23%), o que poderá constituir outro factor explicativo das diferenças de vontade empreendedora.

Bibliografia

Charles Comegys. "Cognitive Dissonance and Entrepreneurial Behaviour" *Journal of Small Business Management*, Vol. 14, No.1 (1976), 1-6

D. C. McClelland, & D. Winter (1971). *Motivating economic achievement*. New York: Free Press.

Filipe Montargil e Manuel Forjaz (2003). "Caracterização do Jovem Empresário Português". ANJE, Porto.

Francisco Costa Pereira (2001). *Representação Social do Empresário*. Edições Sílabo, Lisboa.

Jeffrey A. Timmons. *Business Leadership Project 1967-1968*, Boston: Behavioural Science Centre, Sterling Institute, Oct. 1968.

Joseph A. Schumpeter (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Credit, Capital, Interest, and the Business Cycle*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Kevin Knight. "A descriptive model of the intra-firm innovation process". *Journal of Business of the University of Chicago*, vol 40, 1967.

Manfred K de Vries. "The Anatomy of the Entrepreneur: Clinical Observations", *Human Relations*; Vol. 49, Nº 7, Julho 1996.

Manuel Forjaz e Francisco Vanzeller. "Portugal Empreendedor". 7º Congresso do Jovem Empresário, Porto, Setembro 2003.

O. Raaum e Roem. "Proposals for Youth Emancipation from Labor Market Insecurity", Geneve, ILO, 2002.

Peter Drucker. "Entrepreneurship in Business Enterprise". Journal of Business Policy, vol 1, 1970

Philip Ndegwa (1985). Africa's Development Crisis and related international Issues; Nairobi, Kenya: Heinemann

Philip Ryan. "The School-to-work transition: as cross-national perspective" Journal of Economic Literature, Mar. 2000.

R. F. Hébert, and A. N. Link (1989), "In Search of the Meaning of Entrepreneurship." Small Business Economics 1(1), 39–49.

The Global Employment Agenda. (International Labour Office, 286th Session, Mar 2003).

Global Employment Trends. (ILO, Briefing Feb 2005).
World Summit on Social Development. (U.N. 1995).

Anexo I – Questionário

Nome

Idade

Profissão País¹¹⁰

Etnia¹¹¹

Curso e Ano

Quais as suas aspirações no fim do Curso?

Arranjar um emprego/trabalho¹¹²

Estabelecer-se por conta própria

Continuar a estudar

Outras

Trabalha ou já trabalhou por conta de outrem?

Já tomou conta dalgum negócio próprio?

O que é necessário para constituir uma empresa¹¹³?

Nenhuma acção

Entre uma e três

Mais de três

Para os seguintes cenários escolha o mais atraente?

Ser contratado por uma grande empresa¹¹⁴ a ganhar um grande salário?

Ser contratado para uma empresa da área do seu curso?

Ser apoiado por um investidor na construção do seu negócio?

Ser contratado pelo Estado?

Ir fazer um MBA aos Estados Unidos?

Imagine que tenho aqui um cheque de 100 mil dólares. O que faria com o dinheiro?

¹¹⁰ Informação útil para tentar enquadrar o posicionamento sócio-económico dos entrevistados;

¹¹¹ Informação a utilizar noutros segmentos de investigação;

¹¹² Foi necessário fazer muitas vezes a distinção entre trabalho/emprego por conta de outrem e explorar um negócio próprio, especialmente no sector informal; ✓

¹¹³ As acções possíveis básicas eram 10 e estavam predefinidas, mas o pedido era espontâneo – Capital, Pacto, Numero Fiscal, Equipamento, Sócios, Clientes,...;

¹¹⁴ As empresas paradigma escolhidas foram, após pesquisa em cada um dos países, a Mozal e a Sonae;

O que consegue um empresário de sucesso?¹¹⁵

Poder

Autonomia

Consumo

Estabilidade

Prestígio

Independência

Outros

Quais os principais contributos dos empresários para o desenvolvimento do país?¹¹⁶

Criação de Emprego

Criação de Riqueza

Exportação

Estímulo à inovação

Indique nomes de grandes empresários moçambicanos que conhece?

Nenhum

Um ou dois

Entre três a cinco

Mais do que cinco

Indique nomes de grandes empresários mundiais de que já ouviu falar?

Nenhum

Entre um e quatro

Cinco ou mais

¹¹⁵ Pergunta de categoria – A questão qualitativa permitia todas as respostas que foram depois categorizadas (uma por entrevistado), após micro-focus group com micro-empresários, nestas sete categorias principais;

¹¹⁶ Pergunta de categoria – A questão qualitativa permitia todas as respostas que foram depois categorizadas (uma por entrevistado), após micro-focus group com micro-empresários, nestas quatro categorias principais;

Indique nomes de pequenos e médios empresários ou homens de negócios que conhece?

Nenhum

Entre um e quatro

5 ou mais

Indique o nome dos seus concidadãos que mais admira?

Indique o nome das personalidades mundiais que mais admira?