

O “casulo” africano: investidores e empreendedores privados conseguirão transformar o continente?

No passado, os negócios na África tinham um comportamento semelhante ao de uma lagarta — eram desinteressantes, moviam-se devagar e eram facilmente esmagados, observa Eric Kacou, diretor gerente do Grupo OTF, empresa de consultoria americana especializada em economias emergentes.

“O que mais chama a atenção em relação à África é que, a despeito da vasta quantidade de recursos naturais do continente, temos muito pouco de concreto a oferecer”, disse Kacou durante o Fórum Global de Ex-alunos da Wharton na Cidade do Cabo, na África do Sul. Hoje, porém, a África está prestes a passar por uma metamorfose que exige uma “nova mentalidade” menos dependente de recursos naturais e mais dependente de inovações e do crescimento do setor privado.

Kacou foi um dos palestrantes presentes a dois painéis — um deles representando a opinião dos investidores e outro a de empreendedores populares — que analisaram o segmento de negócios com o intuito de melhorar o aproveitamento das realidades econômicas e sociais da África. O primeiro painel, “Os negócios como motor do desenvolvimento econômico da África”, teve a mediação de Richard Herring, professor de finanças da Wharton. Segundo Herring, “cinco anos atrás, o tema deste painel remeteria muito mais a um sentimento de esperança do que de verdade, mas o fato é que aconteceram muitas coisas interessantes de uns tempos para cá.”

Quando os investidores pensam na África subsaariana, disse Herring, eles o fazem “tendo em mente os conflitos mais evidentes da região”, como as disputas eleitorais em andamento no Zimbábue e os recentes episódios de violência ocorridos no Quênia depois das eleições. Contudo, os conflitos armados entraram em declínio nos últimos anos, passando de 20, em 1999, para apenas cinco atualmente, ressaltou Herring. Além disso, acabaram as prolongadas guerras civis em Angola, Moçambique, Serra Leoa e Libéria.

“O aumento acentuado do desempenho africano na economia” nos últimos cinco anos “passou em grande parte despercebido”, acrescentou Herring. Entre 1997 e 2002, a renda real per capita subiu 1,8%. “Seja como for, seriam necessários cerca de 40 anos para dobrar a renda per capita, e o mundo não toleraria isso. “Desde 2002, a renda real per capita vem crescendo a uma taxa de 4,6%, “e caminha na direção certa”.

Herring comparou o estágio atual de desenvolvimento da África ao da ANSA (Associação de Nações do Sudeste Asiático) nos anos 80, “antes de se transformarem nos tigres asiáticos”. Em muitos países africanos, observou, a melhoria das políticas postas em prática ajudou a aliviar o peso da mão do governo [...] estimulando o ressurgimento do investimento privado e o surgimento da atividade empreendedora”.

Petróleo angolano

Kacou, que já assessorou líderes do governo e de empresas em Ruanda, Uganda, Nigéria, Sudão e Mali, exibiu para o público presente ao fórum um gráfico em que era possível ver a relação inversa entre a “riqueza” dos recursos naturais de vários países e seu PIB. (Com exceção de alguns países, como Dubai, que conseguiu reinvestir a riqueza produzida pelo petróleo, países com maior volume de recursos naturais costumam ter desempenho medíocre de renda). Com relação a recursos naturais como petróleo, diamantes e praias, “a riqueza da África é grande”, disse, “porém temos de distinguir entre a riqueza que você vê e as formas sociais da riqueza”, incluindo-se aí recursos humanos, conhecimento, funcionamento das instituições e uma atitude cultural de abertura à inovação que leva em conta o modo como os

recursos naturais são empregados. “Sem o segundo tipo de riqueza, não se pode fazer muita coisa com o primeiro.”

No passado, as nações africanas sofreram do que se convencionou chamar de “a maldição dos recursos” — isto é, a incapacidade de se apropriar do valor de seus recursos naturais abundantes. Stephen Priestley, diretor gerente do JPMorgan e chefe do banco para a África subsaariana, citou o exemplo de Angola como país que já começou a se distanciar de uma mentalidade que permite a outros países extrair seus recursos “empurrando para cima a curva de valor”. Embora muitos países africanos, como a Nigéria, maior produtor de petróleo do continente, exportem matérias-primas e, não raro, precisam importar o produto refinado para consumo local, Angola desenvolveu uma capacidade de refino própria e agora produz dois milhões de barris de petróleo por dia integrando-se à Opep.

Os efeitos disso são enormes, como o aumento de emprego disponível, influxos de capital de investidores como, por exemplo, o Export-Import Bank da China, que concedeu a Angola uma linha de crédito bilionária para melhoria da infra-estrutura local em troca do acesso aos campos de petróleo em alto mar dos angolanos. (Angola é hoje o maior fornecedor de petróleo da China, com a Arábia Saudita em segundo lugar). A situação “talvez não seja ideal” no entender de muita gente — muitos criticam o papel dominante da China na indústria de petróleo do país. Além disso, acredita-se que a corrupção continue a todo vapor depois de mais de 25 anos de guerra civil. Mesmo assim, Priestley observou que o país se destaca de muitos outros porque “lida com barreiras fundamentais ao crescimento na forma como trata a questão do petróleo”.

O relaxamento por parte do governo angolano dos limites de trocas cambiais resultou também no aumento de investimentos em outros setores, como nos segmentos de bancos e de imóveis. Apesar de uma economia mais aberta, o país enfrenta ainda “níveis absurdos de pobreza”, diz Priestley. Herring salientou ainda que Angola é um exemplo clássico de “crescimento desequilibrado”, em que alguns setores estão crescendo mais depressa do que outros, mas que esses desequilíbrios “estão criando incentivos fortes para que o setor privado decida participar da economia do país ajudando Angola a se modernizar”.

Priestley disse que o rápido aumento das oportunidades de negócios em Angola trouxe à tona algumas áreas em que a necessidade de melhorias é evidente. “Quem quer que tenha tentado fazer negócios no país sabe que é impossível conseguir um voo ou encontrar um hotel.” A infra-estrutura de suporte básica — como portos, usinas de eletricidade e até moradia para os trabalhadores — é uma área fundamental para mais investimentos à medida que aumenta a produção de commodities, disseram os participantes do painel.

Capital “inteligente”

James Eric Wright, fundador e CEO da African Venture Partners, empresa pan-africana especializada em telecomunicações e tecnologia, disse que uma consideração importante, e que todo investidor deve levar em conta — não importa a indústria em que esteja interessado — é o grau de conhecimento de administração. Wright, cuja empresa abriu uma companhia de banda larga na Nigéria que foi posteriormente vendida para a Dimension Data, uma das maiores empresas de dados da África do Sul, disse que embora haja muitos empreendedores africanos de talento, “falta a eles profundidade de gestão”. A solução que a empresa encontrou foi recrutar africanos que haviam estudado os EUA e na Europa, de modo que houvesse profissionais familiarizados com a África e muito bem preparados para levar adiante os projetos da companhia.

Priestley concordou e disse que achar empreendedores com capacidade de administração é um dos “principais embaraços ao desenvolvimento dos negócios no continente”, e que, muitas vezes, essas habilidades precisam só serão encontradas fora do país.

Richard Okello, chefe da Makena Capital Management dos EUA, com 12 bilhões de dólares em ativos em carteira, disse que a habilidade de administração é uma forma de distinguir entre o capital comum e o que chama de capital “inteligente”, que leva em conta a competitividade global e lida com a questão do risco em todos os níveis — da burocracia generalizada do governo aos riscos mais evidentes aos quais Herring aludiu em sua introdução. “Temos de diminuir a distância de comunicação entre os que entram com o capital e aqueles que, na África, precisam desesperadamente de capital para crescer”, disse.

O processo prevê a concretização de expectativas realistas para retornos que levem em consideração os riscos, redefinindo-os, porém, ao mesmo tempo. “Qual o risco da África?”, indagou Okello. “Para a maioria dos investidores, é o que se vê nos jornais.” Quem estiver interessado em encontrar um lugar para seu capital na África precisa olhar para “várias camadas abaixo” dos estratos aparentes, e assim determinar se o problema é, na verdade, uma oportunidade, disse. “Um conflito político em um país pode ser ruim para a rede hoteleira, mas pode ser ótimo para o serviço de entregas, já que as empresas teriam o ambiente necessário para elevar suas tarifas entre 20% e 30%. Como exemplo, Okello citou um gestor de fundo na Tailândia que dava aos investidores em potencial uma folha inteira de razões pelas quais não deveriam investir. Em seguida, apresentava uma lista de medidas específicas a que o fundo recorreria para enfrentar esses riscos. “Não vamos dar ao capital estrangeiro uma razão para não investir na África.”

Solução de problemas

Para muitos investidores e empreendedores, os enormes problemas da África são, por si sós, uma grande atração. Em um painel intitulado “Empreendedorismo societário”, James Thompson, diretor do Programa Societário da Wharton [Societal Wealth Program], fez referência a um projeto cujo objetivo era combater a desnutrição na Zâmbia. Seu projeto consistia em melhorar o acesso à ração dada aos animais.

Na época, a Zâmbia tinha uma taxa de desemprego superior a 50%, e a contaminação por HIV corria desenfreada.

“Não se tratava de um mercado que se pudesse considerar atraente”, disse Thompson. Contudo, o objetivo do programa era atacar “um problema aparentemente intratável [...] e abrir uma empresa que o aliviasse e desse lucro ao mesmo tempo”. Trabalhando em cooperação com a Escola de Veterinária da Universidade da Pensilvânia, Thompson e seus colegas conseguiram aumentar a qualidade da ração e abaixar o preço em 20%, o que colocou o grupo em confronto direto com grandes conglomerados agrícolas que tentaram inúmeras vezes acabar com o projeto.

Ian MacMillan, professor de administração da Wharton e mediador do painel, disse que os programas tradicionais de ajuda falharam por não lidar com tais problemas de forma sustentável. O empreendedorismo societário — seja por meio de organizações existentes, seja através de novas empresas independentes — constitui um caminho mais viável para o desenvolvimento econômico. “Nos últimos 50 anos, foram gastos 3 trilhões de dólares na África, mas nossa situação é ainda pior do que antes [...] Gastamos muito dinheiro.”

Dawn Hines, uma das fundadoras e sócia da Aventura Investment Partners, também enxerga uma oportunidade na alimentação dos pobres do continente africano. Sediada no Senegal, a Aventura investe “na cadeia de valor do sistema de alimentação rural” fornecendo equipamento agrícola, suprimentos e — talvez o mais importante — irrigação. De acordo com Hines, o clima no Sahel — a região imediatamente abaixo do Saara e ao norte da região fértil do Sudão — é ideal para a lavoura, exceto pela pouca precipitação pluviométrica. “A luz solar é responsável por 90% da saúde das lavouras, e vale a pena frisar que o Sahel é uma das regiões do mundo em que a incidência de luz solar é de excelente qualidade. Faz uma semana eu estive ali, sob essa luz, e desejei muito ter um ar-condicionado.”

Com irrigação e equipamento em quantidade suficiente, um agricultor que, normalmente, usaria um quarto ou um hectare de terra pode utilizar 20 hectares. Hines disse que investir em agricultura costuma ser considerado um risco, porque a maior parte das empresas necessárias ao preenchimento da cadeia de valor estão ausentes. “O empreendedor que recebeu o investimento está quase sempre correndo de um lado para o outro, tentando preencher as lacunas.” Por isso, a Aventura investe em empresas que fornecem serviços de empacotamento, que produzem material para empacotamento ou qualquer coisa necessária para a estabilização da cadeia de valor”.

O objetivo não é apenas fornecer mais alimentos para os pobres da África. (De acordo com Hines, a agricultura africana atende apenas a 50% das necessidades alimentícias; 25% ficam por conta da importação de alimentos e 25% da população passa fome). Graças à participação da Aventura, o Senegal tornou-se um grande exportador de vagem e superou Israel como principal exportador de tomates para a Europa.

Com a melhora da agricultura, os trabalhadores migrarão para as várias indústrias de apoio a ela, diz Hines. “O objetivo principal é tirar as pessoas da lavoura [...] A preocupação não é fornecer pás a elas.”

O “casulo” africano: investidores e empreendedores privados conseguirão transformar o continente? **Wharton/Universia Knowledge**, out. 2008. Disponível em: <<http://wharton.universia.net>>. Acesso em 6 out. 2008