

# VU Research Portal

## Differences between Entrepreneurs in Tanzania's Informal and Formal Sectors

Abdallah, G.K.

2020

### **document version**

Publisher's PDF, also known as Version of record

[Link to publication in VU Research Portal](#)

### **citation for published version (APA)**

Abdallah, G. K. (2020). *Differences between Entrepreneurs in Tanzania's Informal and Formal Sectors: Opportunities, Growth and Competencies*.

### **General rights**

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal ?

### **Take down policy**

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

### **E-mail address:**

[vuresearchportal.ub@vu.nl](mailto:vuresearchportal.ub@vu.nl)

## **Abstract in Dutch**

Kleine ondernemingen kunnen een duidelijke bijdrage leveren aan armoedebestrijding in ontwikkelingslanden. Desondanks hebben diverse studies aangetoond dat deze ondernemingen in dit opzicht vaak onvoldoende bijdragen. De oorzaak van dit probleem kan gelegen zijn in het informele karakter van veel kleine ondernemingen in ontwikkelingslanden. Kleine ondernemingen in economisch ontwikkelde landen zijn veelal geformaliseerd en vaak innovatiever dan kleine ondernemingen in ontwikkelingslanden. Daarom kan het voor beleidsmakers en andere betrokkenen nuttig zijn om te begrijpen in hoeverre ondernemers van kleine ondernemingen in de formele sector verschillen van ondernemers van kleine ondernemingen in de informele sector in ontwikkelingslanden. Dit proefschrift heeft betrekking op deze kwestie, gericht op de bestudering van ondernemers in Tanzania, een ontwikkelingsland in Afrika ten zuiden van de Sahara (*Sub-Saharan Africa*), met betrekking tot ondernemerskansen, ondernemingsgroei, ondernemerschapscompetenties en ondernemersmotivatie.

In dit proefschrift komen vijf empirische studies aan de orde (hoofdstukken in dit proefschrift). In totaal werkten aan het empirisch onderzoek van dit proefschrift mee: 180 geënquêteerde kleine ondernemingen in de formele sector, 397 geënquêteerde kleine ondernemingen in de informele sector, 60 tijdens de voorstudies geïnterviewde experts, 40 tijdens de pilot studies geïnterviewde ondernemers in de informele sector, en een focusgroep van 6 experts. Het empirisch onderzoek vond plaats in zeven regio's in Tanzania (te weten Arusha, Dar Es Salaam, Dodoma, Mbeya, Singida, Tanga en Mtwara), tijdens vier veldwerken, in de periode 2012 - 2016.

In Hoofdstuk 1 van dit proefschrift komen aan de orde: de introductie tot het onderwerp, de onderzoeksvragen en de onderzoeksmethodologie,

In Hoofdstuk 2 is onderzocht of er een verschil bestaat tussen ondernemers in de formele sector en ondernemers in de informele sector bij het identificeren en benutten van ondernemerskansen. Gegevens werden verzameld met een onderzoek onder 50 ondernemers van kleine ondernemingen in de formele sector en 61 ondernemers van kleine ondernemingen in de informele sector in de meubelindustrie in Tanzania. Uit het verrichte onderzoek blijkt dat de ondernemers in de formele sector meer ondernemerskansen identificeren en benutten dan de ondernemers in de informele

sector. Vaardigheden en kennis zijn de meest kritische beperkingen bij het identificeren en benutten van deze kansen.

In Hoofdstuk 3 is onderzocht of er sprake is van een verschil in ondernemingsgroei tussen kleine ondernemingen in de formele sector en kleine ondernemingen in de informele sector in de meubelindustrie in Tanzania. In dit onderzoek zijn de gegevens van 111 kleine ondernemingen verwerkt: 50 in de formele sector en 61 in de informele sector. De verzamelde gegevens zijn geanalyseerd met behulp van de Chi-Kwadraat toets en de *Compounded Annual Growth Rate (CAGR)*. Uit het verrichte onderzoek komt naar voren dat de ondernemingen in de informele sector vaker groei in werkgelegenheid laten zien dan de ondernemingen in de formele sector.

In Hoofdstuk 4 is onderzocht wat de verschillen zijn tussen ondernemers in de formele sector en ondernemers in de informele sector voor wat betreft de ontwikkeling van ondernemerschapscompetenties. In dit onderzoek zijn de gegevens verwerkt van 80 ondernemers van kleine ondernemingen in de formele sector en 90 ondernemers van kleine ondernemingen in de informele sector in de bouwsector in Tanzania. De resultaten laten zien dat van de tien onderscheiden ondernemerschapscompetenties er vijf (te weten *tolerance for ambiguity*, *goal setting*, *risk-taking propensity*, *self-efficacy* en *pro-activity*) verder ontwikkeld zijn bij de ondernemers in de formele sector dan bij de ondernemers in de informele sector.

In Hoofdstuk 5 is onderzocht wat de factoren zijn die ondernemers in de informele sector motiveren om over te stappen naar de formele sector. In dit onderzoek zijn de gegevens verwerkt van 170 ondernemers van kleine ondernemingen in de kledingindustrie in Tanzania. De resultaten geven aan dat 'toegang tot financiering' de belangrijkste motivatie is om de onderneming te formaliseren. De motivaties 'financieel succes' en 'vrijheid van overheid' scoorden eveneens hoog. In het algemeen kan worden gesteld zogeheten *push factors* belangrijker zijn dan zogeheten *pull factors* bij de motivatie om over te stappen van de informele sector naar de formele sector. Clustering van factoren heeft uitgewezen dat motivatie gerelateerd aan de onderneming hoger scoorde dan motivatie gerelateerd aan de persoon van de ondernemer.

In Hoofdstuk 6 is onderzocht welke factoren van belang zijn bij het besluit van ondernemers om tot de informele sector toe te treden en actief te blijven in deze sector, met betrekking tot kleine ondernemingen in Tanzania. Er is kwalitatief onderzoek verricht met behulp van focusgroep

discussies, interviews met experts en interviews met ondernemers. Het verrichte onderzoek laat zien dat ‘noodzaak’ (*necessity*) de belangrijkste motivatie is voor de toetreding tot en het actief blijven in de informele sector. Daarnaast zijn er nog twee motivaties van belang: de regelgeving met betrekking tot belastingen in de formele sector en het lage opleidingsniveau van de ondernemers in de informele sector. De bevindingen suggereren dat het merendeel van de ondernemers start in de informele sector en daarin actief blijft vanwege noodzaak, belastingen en opleiding.

Het is interessant om te zien dat ‘noodzaak’ de toetreding tot en het actief blijven in de informele sector in belangrijke mate bepaalt terwijl het overwegend *push factors* zijn die ondernemers motiveren om over te stappen van de informele sector naar de formele sector. Dit is een paradox, maar het kan worden verklaard uit de nogal hopeloze situatie waarin veel ondernemers in de informele sector en hun gezinnen zich bevinden: extreme armoede. De toetreding tot en het actief blijven in de informele sector hangen samen met de typische kenmerken van ontwikkelingslanden, zoals laag inkomen per hoofd van de bevolking, zwakke sociaaleconomische ontwikkeling en beperkte scholing. Hierdoor worden ondernemers in de informele sector ook minder geconfronteerd met innovaties en veranderingen in de bedrijfsomgeving en zijn ze meer gericht op de lokale markt om in hun levensonderhoud te voorzien.

Op basis van de bevindingen in dit proefschrift is het antwoord op de vraag in hoeverre ondernemers van kleine ondernemingen in de informele sector verschillen van ondernemers van kleine ondernemingen in de formele sector in ontwikkelingslanden als volgt (zie Hoofdstuk 7). Ten eerste zijn de ondernemerscompetenties van ondernemers in de informele sector minder ontwikkeld dan de ondernemerscompetenties van ondernemers in de formele sector. Voorts zijn ondernemers in de informele sector minder in staat om ondernemerskansen te identificeren en te benutten dan ondernemers in de formele sector. Niettemin zijn de ondernemers in de informele sector succesvoller dan de ondernemers in de formele sector, in die zin dat hun ondernemingen vaker groei van werkgelegenheid vertonen dan de ondernemingen in de formele sector. Hierbij moet echter wel aangetekend worden dat dit verschil in ondernemingsgroei mede bepaald is door de gehanteerde manier van meten.

Verder is gebleken dat bij de motivatie om over te stappen van de informele sector naar de formele sector, *push factors* belangrijker te zijn dan *pull factors*. De toetreding tot en het actief blijven in de informele sector blijkt voornamelijk ingegeven te zijn door ‘noodzaak’.

Op basis van de bevindingen in dit proefschrift is een aantal bijdragen met betrekking tot theorie en praktijk besproken. De beperkingen van het proefschrift zijn ook benadrukt, evenals aanbevelingen voor toekomstig onderzoek en implicaties voor beleidsmakers.