

Consolidado

ESTRATÉGIA DA UA PARA O DESENVOLVIMENTO DAS PME/I EM ÁFRICA



UNIÃO AFRICANA

Índice

Acrónimos e Abreviaturas

Resumo

Capítulo 1 Introdução

Capítulo 2 PME em África: Principais Desafios e Oportunidades

Desafios

A Nível Mundial

A Nível Continental

A Nível Regional

A Nível Nacional

Principais Oportunidades

Capítulo 3 Quadros Continentais, Regionais e Nacionais sobre o Empreendedorismo e a Industrialização

Iniciativas Continentais

Iniciativas Regionais

Iniciativas Nacionais

Capítulo 4 Pormenores da Estratégia da UA sobre as PME e seus Pilares

Justificação para a Estratégia

Pilar 1: Criar um ambiente propício para as empresas e acesso à energia e às infra-estruturas

Pilar 2: Tecnologia e Inovação, Empresas Emergentes, Empresas Orientadas para o Crescimento

Pilar 3: Financiamento Inovador

Pilar 4: Acesso aos mercados e competitividade das exportações

Pilar 5: Serviços de Desenvolvimento Empresarial

Pilar 6: Aprendizagem e Gestão de Conhecimentos

Pilar 7: Desenvolvimento Inclusivo do Empreendedorismo e dos Meios de

Subsistência

Anexos

Acrónimos e Abreviaturas

AIDA - Acelerar o Desenvolvimento Industrial para África

VMA - Visão do Sector Mineiro em África

BIAT - Promover o Comércio Intra-africano

CAADP	-	Programa Integrado para o Desenvolvimento da Agricultura em África
CEN-SAD	-	Comunidade dos Estados do Sahel e do Saara
ZCLC	-	Zona de Comércio Livre Continental
COMESA	-	Mercado Comum para a África Oriental e Austral
EAC	-	Comunidade da África Oriental
CEEAC	-	Comunidade Económica dos Estados da África Central
CEDEAO	-	Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental
ZFIE	-	Zona Franca Industrial para a Exportação
IDE	-	Investimento Directo Estrangeiro
PIB	-	Produto Interno Bruto
CDM	-	Cadeia de Valor Mundial
TIC	-	Tecnologias da Informação e Comunicação
MPME	-	Micro, Pequenas e Médias Empresas
PIDA	-	Programa para o Desenvolvimento de Infra-estruturas
PPP	-	Parceria Público-Privada
I & D		Investigação e Desenvolvimento
CDR	-	Cadeia de Valor Regional
SADC	-	Comunidade de Desenvolvimento da África Austral
ZEE	-	Zona Económica Especial
PME	-	Pequenas e Médias Empresas
PMI	-	Pequenas e Médias Indústrias
AS	-	África Subsariana
STISA	-	Estratégia de Ciência, Tecnologia e Inovação para África
CTI	-	Ciência, Tecnologia e Inovação
ZCLT	-	Zona de Comércio Livre Tripartida
UAM	-	União do Magrebe Árabe

Resumo

Os preços elevados dos produtos de base, o aumento da procura interna e melhoria da governação económica, o comércio diversificado e o aumento dos investimentos directos estrangeiros estão entre os factores importantes que contribuíram para o crescimento económico robusto que foi, em média, de 5 por cento, na década passada. Contudo, apesar deste positivo desempenho económico em muitos países no continente, o elevado desemprego e pobreza continuam a generalizar-se no Continente, registando-se mesmo um aumento no número de pessoas que vivem em pobreza absoluta.

A estratégia para enfrentar os desafios socioeconómicos depende, principalmente, da criação de um ambiente favorável e da revolução do espírito empresarial, com o objectivo de transformar as economias de África à industrialização. As Pequenas e Médias Empresas (PME) podem desempenhar um papel fundamental e contribuir para este esforço ambicioso através de suas potenciais contribuições essenciais, criando as condições para a industrialização.

Mesmo no momento actual, as pequenas e médias empresas/indústrias (PME/PMI) são a principal fonte de emprego e a base para as economias em toda África. Apesar do seu potencial para contribuir para o crescimento e transformação económica de África, as PME ainda não foram totalmente integradas nas cadeias de valor e no sistema comerciais regionais e mundiais. Assiste-se a um subaproveitamento no seu grande potencial para obter melhores resultados. Tal deve-se, em parte, ao facto do seu desempenho e capacidades produtivas não terem sido desenvolvidos adequadamente com apoio suficiente dos níveis nacionais, regionais e continentais. As PME / PMI subutilizadas mas potencialmente dinâmicas ainda não contribuíram plenamente para o crescimento económico inclusivo e de transformação que o continente tem vindo a tentar alcançar. As PME e os empresários poderiam contribuir para fazer face ao crescente desemprego, causando, entre outras coisas, o aumento da deslocação e migração da juventude dentro e fora do continente, da pobreza e exclusão social através da industrialização baseada nos produtos de base, bem como no comércio intra-regional e intra-africano, e utilizando muito mais as cadeias de valor regionais e mundiais.

Reconhecendo a importância do crescimento liderado pelo sector privado na contribuição do desenvolvimento económico, a 20ª Sessão Ordinária da Conferência da União Africana (UA) dos Ministros Africanos da Indústria (CAMI 20) sobre o tema:- a *aceleração da industrialização para África na Agenda de Desenvolvimento Pós-2015*, industrialização identificada como a base para o desenvolvimento, com o sector privado a desempenhar um papel fundamental no apoio à industrialização sustentável. A fim de explorar o potencial para a industrialização contribuir para o desenvolvimento económico de África, a CAMI orientou os Estados-Membros a:

- Estabelecer um ambiente favorável à criação e ao funcionamento de Pequenas e Médias Empresas (PME) e Pequenas e Médias Indústrias (PMI);
- Colocar as PME e as PMI no centro de desenvolvimento do sector privado;
- Desenvolver instrumentos de políticas e medidas para facilitar o registo e o funcionamento das PME e das PMI e seu acesso ao financiamento e prontidão para a exportação;
- Ampliar as intervenções com vista ao desenvolvimento de cadeias de valor e de núcleos de produção no continente;
- Explorar medidas para assistir as PME e as PMI nos sectores informais e formais;
- Desenvolver políticas com vista a capacitar as mulheres e os jovens a participar efectivamente na industrialização; e
- Promover núcleos e consórcios para a exportação por forma a facilitar a integração.

No quadro dos esforços para inspirar o crescimento económico e a transformação do continente, a UA desenvolveu esta Estratégia de África para as PME. A visão da Estratégia da UA para as PME consiste em “desenvolver economias competitivas, diversificadas e sustentáveis apoiadas por sectores dinâmicos, empresariais e industriais que geram emprego, reduzem a pobreza e promovem a inclusão social”.

Tendo em conta a vantagem comparativa da UA em obter a participação dos Estados-Membros e das CER e reconhecendo que o sector privado não tem sido uma fonte importante de crescimento de emprego competitivo, diversificado e sustentável, a estratégia identifica a forma como a UA pode alavancar seu poder de convocação para obter a participação das CER, bem como dos Estados-Membros, em reexaminar os métodos de reforçar e revigorar a participação do sector privado nas PME, a fim de alcançar o objectivo fixado.

Com vista a dar passos significativos para a concretização da visão da UA, a Estratégia depende de sete pilares que são apresentados a seguir.

- Criar um ambiente propício para as empresas e acesso à energia e às infra-estruturas
- Facilitar a inovação e a tecnologia e promover empresas emergentes
- Promover o acesso ao financiamento inovador
- Assegurar o acesso aos mercados, a concorrência de exportação e a integração regional
- Promover serviços de desenvolvimento empresarial e o reforço de capacidade institucional
- Promover práticas de aprendizagem e a gestão de conhecimentos

- Promover o desenvolvimento inclusivo do empreendedorismo (jovens, mulheres) e dos meios de subsistência

O resumo seguinte indica as principais acções prioritárias que são elaboradas no documento de estratégia.

- **Melhorar o ambiente empresarial** através da harmonização das políticas nacionais e regionais e dos quadros regulamentares e institucionais sobre o empreendedorismo, a industrialização e ciência, a tecnologia e inovação (CTI), a fim de melhorar o ambiente de negócios e incentivar as PME/PMI, as MPME e empresários a participarem nas actividades comerciais;
- **Priorizar a formalização de empresas emergentes e empresas informais** (incluindo o registo de empresas informais como prestadores de formação em regime de aprendizagem) para aumentar a formação de empresas, impulsionar o crescimento das empresas informais e aumentar a sua produtividade e facilitar a transição das economias informais para economias formais;
- **Priorizar a protecção social para o sector informal**, incluindo as MPME e as mulheres empresárias, a fim de elevar sua produtividade, promover o trabalho digno, bem como reduzir a pobreza;
- **Priorizar a participação das PME/PMI, das MPME e dos empresários nas cadeias de valor regional e mundiais**, promovendo assim a produtividade das empresas e dos empresários, mediante a actualização de conhecimentos e, ao mesmo tempo, a melhoria da sua competitividade;
- **Priorizar o crescimento de sectores de alta produtividade, bem como o crescimento de empresas** (incluindo empresas orientadas para o crescimento das empresas informais) que contribuem desproporcionalmente para economias através do emprego sustentável e da geração de receitas significativas;
- **Priorizar o desenvolvimento do núcleo industrial e tecnológico** (incluindo as zonas rurais), com vista a promover empresas, bem como a produtividade e a competitividade dos empresários através da inovação;
- **Promover o financiamento inovador** e garantir o maior acesso a programas de financiamento para as empresas e os empresários, incluindo as regiões mal servidas, bem como as não cobertas pelo sistema bancário;
- **Priorizar a diversificação energética**, com vista a facilitar o desenvolvimento de sectores emergentes e a aumentar a formação de empresas, estimulando ao mesmo tempo a criação de emprego, e
- **Priorizar a diversificação** através da promoção do desenvolvimento do sector dos serviços e do apoio a sectores emergentes, tais como o empreendedorismo social e verde para a criação de postos de trabalho e a manutenção do crescimento.

Esta estratégia continental deverá ser adoptada e utilizada como quadro para elaborar programas emblemáticos nacionais e regionais específicos a executar, tendo em conta a respectiva situação regional e nacional.

A UA como instituição continental que reúne os Estados-Membros e as CER sob o mesmo tecto terá um papel de liderança no encorajamento e promoção da aplicação da estratégia das PME. Com vista a facilitar a sua execução, a Estratégia é acompanhada de vários quadros, que incluem o quadro de resultados, monitorização e avaliação, elaboração de relatórios, estabelecimento de parcerias, mobilização de recursos e comunicação e sensibilização. Cada um dos elementos acima estão contidos no quadro de prestação do programa da estratégia e do Plano Director das PME para 2017 -2021.

Capítulo 1

Introdução

O crescimento económico robusto na última década, que situou-se, em média, 5 por cento foi, em grande parte, alimentado por uma série de factores. Estes incluem os preços elevados das matérias-primas, o aumento da procura interna e melhoria da governação económica, a gestão,¹ o comércio diversificado e o crescimento do investimento directo estrangeiro.²

Apesar do crescimento sólido, combinado com a desaceleração no sector industrial em muitos países de todo o continente, o crescimento inclusivo tem sido difícil de alcançar. A elevada taxa de desemprego continua a ser um desafio significativo em todo o continente. Dados recentes mostram que a taxa de desemprego na África Subsaariana cresceu ligeiramente para 7,4 por cento em 2015, acima dos 7,3 por cento em 2014, com taxas de desemprego crescentes para as mulheres durante este período, quando comparadas com os homens.³ Ao mesmo tempo, embora a proporção de pessoas que vivem em situação de extrema pobreza nas regiões em desenvolvimento tenha diminuído pela metade, de 47% em 1990 para 22% em 2010, a pobreza continua generalizada na África Subsaariana, tendo aumentado o número de pessoas que vivem em pobreza absoluta na região.⁴

O empreendedorismo e a industrialização podem desempenhar um papel importante na abordagem dos desafios socioeconómicos de África. Como principais factores da criação de emprego e motores da inovação, as pequenas e médias empresas (PME), que contribuem imensamente para as economias dos países, juntamente com as pequenas e médias indústrias (PMI), que têm o potencial para utilizar factores de produção industriais internos e matérias-primas, e fornecem a base para a fase da industrialização através da transformação industrial e fabricação, especialmente em alimentos e bebidas (transformação dos produtos agrícolas), têxteis e vestuário, com grandes perspectivas para a criação de empregos e a produtividade nessas áreas,⁵ nomeadamente entre mulheres e jovens.

Além de seus benefícios económicos, o empreendedorismo e a industrialização podem contribuir para o desenvolvimento social, catalisando o desenvolvimento das capacidades

¹ A UNECA 2014. Política Industrial dinâmica em África.

² A UNECA 2015. A industrialização através do comércio

³ OIT Perspectivas Sociais e de Emprego no Mundo 2016

⁴ Nações Unidas, 2013. Relatório de Desenvolvimento do Milénio, 2013.

⁵ Nações Unidas

produtivas e fomentando a criação de empregos dignos, garantindo uma maior inclusão das mulheres e dos jovens no desenvolvimento económico e social.

A promoção do empreendedorismo e da industrialização está no centro da agenda de desenvolvimento da UA e a chave para a promoção do desenvolvimento económico e social do continente. Neste contexto, esta Estratégia da UA em matéria de PME/I e MPME destina-se a aproveitar o potencial das PME, o empreendedorismo e a industrialização com vista a contribuir para o crescimento e o desenvolvimento de África.

As PME, que são a espinha dorsal de quase todas as economias africanas, representam quase 90 por cento de algumas economias dos países africanos e são as maiores fontes de emprego. Têm o potencial de conduzir a transformação estrutural no continente. As PMI, um subconjunto das PME especializadas em indústrias de alto valor, como o sector fabril ⁶ e de mineração, têm o potencial de contribuir para o crescimento económico, através do comércio intra-regional e intra-africano, e a criação de emprego.

No quadro do seu objectivo global para acelerar o crescimento económico e o desenvolvimento, a União Africana (UA) adoptou quadros para promover a transformação estrutural através do empreendedorismo e da industrialização nos últimos anos. Com a Agenda 2063, a visão da UA para o crescimento inclusivo e o desenvolvimento sustentável, fornecendo o quadro global da estratégia da UA sobre PME/I e MPME, que visa favorecer o surgimento de economias diversificada e competitivas e sustentáveis, sendo o empreendedorismo e a industrialização os determinantes, é apoiada por outros quadros que se destinam a promover o desenvolvimento económico.

O Plano de Acção para Acelerar o Desenvolvimento Industrial em África (AIDA), juntamente com a Promoção do Comércio Intra-Africano (BIAT), a Visão do Sector Mineiro em África (VMA), o programa de desenvolvimento de infra-estruturas (PIDA), a Estratégia de Ciência, Tecnologia e Inovação para África (STISA -2024), o Programa Integrado para o Desenvolvimento da Agricultura em África (CAADP), bem como a Zona de Comércio Livre Continental (ZCLC) visam catalisar a transformação estrutural através do comércio e da industrialização e contribuir para a visão da Agenda 2063 da UA, abordando os desafios mais prementes de desenvolvimento - o desemprego, a pobreza e a desigualdade.

O presente documento de estratégia da UA sobre as PME/I e MPME está organizado da seguinte forma: O Capítulo 2 fornece uma visão geral das PME/I e das MPME em África, destacando seus principais desafios e obstáculos, bem como as oportunidades de promover o empreendedorismo e a industrialização. O Capítulo 3, fornece uma visão geral dos actuais quadros continentais, regionais e nacionais, bem como as iniciativas de empreendedorismo e

⁶ Em África, as actividades com preços elevados no domínio da transformação estão concentradas nos têxteis e confecções, madeira e produtos florestais e alimentação e bebidas.

de industrialização. O Capítulo 4 apresenta a Estratégia da UA para o desenvolvimento das PME.

Capítulo 2

As PME em África: Principais Desafios e Oportunidades

Visão Geral

As PME/PMI e as MPME em África não são homogêneas. Embora não haja uma definição universalmente acordada de PME, o termo é utilizado para se referir a uma ampla gama de pequenas e médias empresas, em geral, definida pelo número de funcionários, receitas geradas e investimento de capital. Enquanto as pequenas empresas empregam 100 pessoas; as médias empresas empregam 100-250 pessoas.⁷ Além do termo PME, o termo microempresas é também amplamente utilizado, referindo-se às empresas que empregam menos de 10 pessoas e são, em grande medida, as empresas informais.

Em todo o continente, a definição destas empresas varia amplamente entre países, regiões, CER, bem como entre associações empresariais. As PME são, em geral, empresas formais ou registadas, enquanto as microempresas são empresas amplamente informais e não registadas. As definições de PME e MPME variam consideravelmente de país para país. Embora as empresas sejam geralmente distinguidas pelo número de funcionários, investimento de capital e geração de receitas, não há critérios comuns destas entidades entre países ou as CER. Na região da EAC, por exemplo, embora os países tenham uma compreensão de MPME, conforme a tabela 1 abaixo ilustra, suas definições, que variam consideravelmente, reflectem a caracterização das empresas para o resto do continente, e ilustram a dificuldade em categorizar essas empresas. Desde que as MPME e as PME não difiram apenas na dimensão, mas tenham também necessidades e limitações, por exemplo, o principal desafio das MPME em transição da sobrevivência para uma situação de crescimento, ao passo que para as PME a concorrência vem das empresas informais, a distinção é importante, e será mantida para efeitos de estratégia.

A indústria em África é dominada por micro e pequenas empresas, e algumas empresas de médio e grande porte. De acordo com estimativas recentes, o sector fabril, que tem estado em declínio, representa apenas 13% do PIB da África Subsaariana. O sector fabril varia consideravelmente de país para país. Por exemplo, a Nigéria, que representa um terço do PIB da África Subsaariana, o sector fabril representa apenas 10 por cento do PIB do país.

⁷ OIT, 2015.

As pequenas e médias indústrias (PMI) em África são predominantemente empresas de sobrevivência que são em grande medida operações internas que dependem de fundos locais ou autofinanciados e carecem do financiamento necessário para desenvolver a capacidade de envolver-se em inovações tecnológicas.⁸ Em África, as pequenas empresas empregam 47 pessoas em média, e são caracterizadas por fracas capacidades tecnológicas, e são integradas em sistemas fragmentados de aprendizagem e de inovação, em grande parte, porque as economias assentes no comércio de produtos de base em África muitas vezes apenas utilizam e não desenvolvem novas tecnologias.

As PMI podem melhorar sua produtividade e tornar-se competitivas, fornecendo insumos através de ligações e por subcontratação com as grandes empresas. Além disso, elas podem contribuir para a diversificação das exportações e aumentar a sua produtividade e competitividade, por meio do comércio através de cadeias de valor. Com vista a aproveitar o seu potencial para contribuir para o desenvolvimento, as PMI precisam de um ambiente favorável, serviços de apoio ao desenvolvimento empresarial eficazes, quadros sólidos de políticas e estratégias para apoiar as capacidades produtivas e o comércio, bem como estimular as inovações e tecnologias, o acesso à tecnologia, bem como o acesso a fontes de energia fiáveis.

Os principais desafios das pequenas e médias empresas e dos empresários em África a nível mundial, continental, regional e nacional são apresentadas abaixo.

Desafios

A Nível Mundial

As PME/I em África enfrentam desafios a nível mundial. A maioria das PME/I em África são, em grande medida, informais e caracterizados por uma baixa produtividade e participam marginalmente no comércio, sua capacidade de criar emprego e competir a nível mundial é extremamente limitada. Além disso, devido a sua capacidade limitada de produção, não conseguem colher os benefícios de economias de escala na produção, compra, gestão, financiamento e comercialização, sendo que causa um aumento dos custos de funcionamento das PME. Como consequência, essas empresas enfrentam a concorrência de grandes empresas nacionais e estrangeiras, que dominam e controlam os canais de distribuição, resultando em acesso limitado ao mercado e ameaçando potencialmente a viabilidade e sobrevivência das PME.

No que diz respeito ao desenvolvimento industrial, o continente tem tido um fraco desempenho nos últimos anos. Sendo a região menos desenvolvida do mundo relativamente à

⁸ CNUCED, 2015. Relatório sobre Tecnologia e Inovação de 2015. Promover políticas de inovação para o desenvolvimento industrial

indústria transformadora, África tem registado uma quebra na industrialização nos últimos anos em muitos países do continente, com a estagnação da taxa média de produção no PIB na África Subsariana em 10 por cento em 2013 - inalterada desde a década de 1970,⁹ sendo que a sua contribuição para o abrandamento da economia africana passou de 12 por cento em 1980 para 11 por cento em 2013, resultando na menor percentagem da indústria transformadora em qualquer região em desenvolvimento.¹⁰

Além disso, embora a quota de produção da indústria transformadora tenha caído durante os últimos 25 anos em boa parte da África subsariana, representando a indústria transformadora apenas 6 por cento de todos os empregos, noutras regiões em desenvolvimento como a Ásia, a quota de produção da indústria transformadora cresceu de 11 para 16 por cento durante o mesmo período.¹¹ Como consequência, a indústria africana gerou US\$ 700 PIB per capita, menos de um terço da América Latina e menos de um quinto da Ásia Oriental.¹² A reduzida taxa do continente na indústria transformadora e a desaceleração da industrialização podem ser atribuídos à extracção de recursos, sem acréscimo de valor, associado à falta de acesso à tecnologia e à falta de capacidades de gestão, bem como a falta de relações inter-industriais, resultando em baixa produtividade industrial e na falta de competitividade, contribuindo no fraco desempenho das indústrias. Reconhecendo a sua fraca contribuição no desenvolvimento económico de África, o Banco Africano de Desenvolvimento tornou a industrialização uma das suas cinco principais prioridades, com o objectivo de elevar o PIB industrial para 130 por cento até 2025.

No domínio do comércio, África continua a ser um actor insignificante, sendo que as exportações mundiais do continente representam apenas 3 por cento das exportações mundiais. Além disso, a contribuição de África no comércio em tecnologia não foi melhor. Apesar de um ligeiro aumento nas exportações de produtos primários de 9,1 por cento em 2000 para 9,8 em 2014, e de produtos manufacturados com tecnologia de nível intermédio de 4,8 por cento em 2000 para 5,1 por cento em 2014, o comércio de produtos manufacturados baseados em recursos diminuiu de 7 por cento para 6,6 por cento, sendo que os produtos manufacturados de baixa tecnologia registaram um queda de 5,1 por cento para 3 por cento, e produtos manufacturados de alta tecnologia registaram uma queda de 4 por cento para 3,2 por cento em 2000 e 2014.¹³

Embora se reconheça que uma maior participação em cadeias de valor contribui para um melhor crescimento do PIB per capita para os países que participam em cadeias de valor do

⁹ The Economist. 7 de Novembro de 2015. Trata-se mais de uma maratona do que um Sprint.

¹⁰ UNECA 2015, industrializando através do comércio

¹¹ Ibid.

¹² Banco Africano de Desenvolvimento

¹³ CNUCED, 2015. Relatório sobre a Tecnologia e a Inovação, 2015. Promover políticas de inovação para o Desenvolvimento Industrial

que para aqueles que não o fazem.¹⁴ África contribui de forma marginal no valor acrescentado quando comparada com outras regiões. Apesar de existirem cada vez mais países africanos envolvidos nas cadeias de valor mundiais (CVM), sua participação nessas cadeias são em graus inferiores devido a limitações técnicas, bem como ao controlo da cadeia de produção pela empresa líder.¹⁵ Além disso, embora as CVM tenham estimulado o comércio internacional de bens intermediários, representando quase a metade do comércio mundial, com acesso a produtos intermédios importados para o crescimento do sector fabril, o comércio não conseguiu reverter a desindustrialização de África.¹⁶ Igualmente a falta de ligações de mercado, bem como as barreiras comerciais, incluindo as medidas tarifárias e não tarifárias nos mercados internacionais, também constituem barreiras para as PME/I africanas no acesso aos mercados internacionais.

A Nível Continental

Apesar da adopção de quadros políticos, tais como o AIDA, BIAT, VMA e a ZCLC a nível macro para apoiar o empreendedorismo e o desenvolvimento industrial, bem como o comércio, esses quadros não foram totalmente implementados. Por exemplo, a Lei do Crescimento e Oportunidades para África (AGOA), que oferece acesso preferencial ao mercado para o mercado dos Estados Unidos para países elegíveis na África Subsariana, é mal utilizada visto que apenas alguns países tiram proveito de suas preferências, apontando para a necessidade de uma estratégia continental e/ou estratégia regional para assegurar a eficácia da utilização dessas preferências. O comércio intra-africano continua a situar-se a um nível reduzido de 10-13% do total das exportações.¹⁷ Barreiras ao comércio, nomeadamente medidas tarifárias e não tarifárias em mercados internacionais impedem o acesso das PME/I e as MPME, bem como dos empresários aos mercados internacionais.

No nível mesoeconómico, o Banco Africano de Desenvolvimento implementou programas de apoio ao desenvolvimento das PME/I e das MPME, incluindo o consequente acesso ao financiamento através do seu Fundo de Assistência ao Sector Privado Africano (FAPA) e o Fundo de Garantia de África, e está a apoiar iniciativas do desenvolvimento de infra-estruturas, agro-indústria, locação, seguros e armazenagem.

A nível micro, o Banco Africano de Desenvolvimento está a implementar programas de apoio a mulheres empresárias, prestando designadamente serviços de apoio às empresas através da sua Iniciativa Mulheres Africanas nas Actividades Empresariais e estabeleceu uma subvenção ao abrigo do FAPA para apoiar os jovens empresários na Cote D'Ivoire.

¹⁴ UNECA 2013. Cadeias de valor mundiais e Desenvolvimento: Investimento e Comércio de valor acrescentado na economia mundial; uma análise preliminar.

¹⁵ UNECA 2015. A industrialização através do comércio.

¹⁶ Ibid

¹⁷ União Africana, 2012. BIAT

A Nível Regional

As PME contribuem imensamente para economias regionais. Na região do COMESA, por exemplo, estima-se que a contribuição das economias nacionais para as PME é de 50 a 70 por cento do PIB, e de 50 a 60 por cento do emprego.¹⁸ Esta tendência reflecte-se noutras CER no continente, sendo que as PME' contribuem significativamente para as economias nacionais, bem como para a criação de emprego em todos os países.

Embora o comércio regional seja reconhecido e incentivado como forma de promover o desenvolvimento económico, continua a ser relativamente baixo, sendo que a contribuição das CER de África para o comércio mundial é relativamente pequeno quando comparado com outras regiões em desenvolvimento no mundo. Embora se estime que o comércio intra-africano seja de 10 a 12 por cento do total das exportações, é mais diversificado do que o comércio com o resto do mundo.¹⁹ Os produtos manufacturados representaram 40 por cento dos produtos intra-africanos comercializados em 2010-2012, mas apenas 13 por cento com o resto do mundo. Além disso, existe uma variação considerável no comércio intra-regional. Por exemplo, a SADC tem o volume mais elevado de comércio intra-regional quando comparado com outras CER (19,9% para as exportações e de 33,1% para as importações). O seu volume de comércio, entretanto, a nível continental, é muito baixo, representando 2,3 por cento para as exportações e de 2,6% para as importações, enquanto a nível mundial continua a ser insignificante.

Apesar de o comércio intra-regional ser promissor no que se refere à promoção do crescimento das PME/I, o seu potencial para contribuir para o crescimento das PME/I é afectado por barreiras comerciais. Os regimes de direitos aduaneiros e especiais colocam barreiras no comércio intra-regional e servem como desincentivos, resultando na preferência comercial de muitos países africanos com a UE do que com os seus vizinhos. Da mesma forma, as barreiras não tarifárias, tais como as regras de origem aplicáveis nas regiões, as quotas e os planos proteccionistas, bem como os postos aleatórios de controlo das fronteiras e as fracas infra-estruturas de transportes, não só impedem a livre circulação de mercadorias e aumentam os custos para as PME/I e as MPME, mas também condicionam essas empresas e os empresários no acesso aos mercados intra-regionais, sufocando ainda mais a sua competitividade. Além disso, as múltiplas adesões dos países nos diferentes blocos, muitos dos quais com regras comerciais divergentes, coloca desafios às empresas e aos empresários. Na região da EAC, empresas industriais com foco em diferentes blocos comerciais, muitas

¹⁸ Estratégia Política do COMESA para as MPME de 2013

¹⁹ UNECA 2015.

vezes, enfrentam desafios que limitam a expansão de mercados para produtos manufacturados.²⁰

Restrições de capacidade comercial ligada à quantidade, qualidade, visibilidade e competitividade de custos, bem como a fraca facilitação do comércio e insuficiência de infra-estruturas para facilitar o comércio constituem desafios às PME/I e às MPME. No caso das PMI, a baixa produtividade e a baixa qualidade dos produtos, associadas à falta de acesso à tecnologia e à falta de capacidades de gestão, bem como a falta de relações inter-industriais, contribuem para a sua participação marginal no comércio, dificultando o seu potencial de crescimento.

A energia e as infra-estruturas são essenciais para o desenvolvimento das PME/I e as MPME. Segundo o Banco Mundial, a capacidade de geração de energia é de 3 por cento, e está largamente concentrada em poucos países de todo o continente, e é caracterizada por uma diminuição do consumo por pessoa. Na África Subsaariana, as PME/I e as MPME representam 40 por cento do total da procura de energia comercial. As centrais eléctricas envelhecidas e as operações ineficientes de instalações energéticas contribuem para a baixa geração de energia e o congestionamento da rede, resultando em apagões temporários e limitação da carga - um factor que contribui para a pouca produção industrial em todo o continente que também aumenta os custos operacionais às PME/I e às MPME entre regiões. Os fracos quadros políticos e regulamentares para apoiar o desenvolvimento energético, nomeadamente, a falta de clareza de regulamentação para as parcerias público-privadas (PPP) e a falta de contractos de aquisição de electricidade (CAE) dificultam o investimento em energia. Ao mesmo tempo, os quadros políticos e regulamentares inadequados, bem como as limitações de gestão representam desafios adicionais no desempenho dos corredores.

Em termos de desenvolvimento de infra-estruturas, as redes de transportes inadequadas, incluindo as estradas em más condições, caminhos-de-ferro antiquados e portos e companhia aéreas inadequadas entre regiões, com capacidade insuficiente para lidar com conectividade resultam em elevados custos de transporte para as importações e exportações.

A qualidade do ambiente empresarial varia amplamente no interior das regiões e entre elas. Na região da EAC, por exemplo, embora o Ruanda tenha feito progressos significativos em melhorar seu ambiente de negócios, para os outros membros da EAC, os progressos com vista à melhoria do ambiente de negócios tem sido modestos.

Esses desafios são particularmente graves para as PME pertencentes a mulheres, que são condicionadas por numerosos obstáculos no ambiente de negócios e oferta limitada de oportunidades de emprego. Devido a questões institucionais e regulamentares, a falta de acesso ao financiamento, taxas relativamente baixas de estudos comerciais ou experiência de

²⁰ EAC. A Política de Industrialização da Comunidade da África Oriental 2012-2032. A transformação estrutural do sector manufactureiro através da adição de alto valor e da diversificação de produtos com base em vantagens comparativas e competitivas da região.

trabalho, aversão ao risco, confinamento das actividades das mulheres no sector a um crescimento mais lento, e o ónus de responsabilidades de gestão familiar, as empresas pertencentes a mulheres crescem lentamente, quando comparadas com as empresas pertencentes a homens.

A nível macro, a falta de políticas comuns a nível regional para orientar os Estados-Membros no apoio às PME/I e às MPME é uma barreira que limita a capacidade das empresas para desenvolverem e crescerem. Embora as CER estão a adoptar cada vez mais políticas para apoiar a industrialização, dados sugerem que as políticas adoptadas pela EAC, SADC e CEDEAO destinadas a catalisar o desenvolvimento industrial nas suas regiões têm contribuído minimamente para aumentar a produção, a produtividade ou o sector fabril.²¹ Os quadros das CER sobre a industrialização, por exemplo, não resolveram o problema das barreiras que limitam a competitividade das PMI, nomeadamente, as falhas de mercado, a acessibilidade, a qualidade, preços razoáveis e a concorrência, limitando o potencial de crescimento dessas entidades. Na região do COMESA, por exemplo, a falta de financiamento, juntamente com as infra-estruturas inadequadas têm dificultado a implementação de estratégias de industrialização e de adição de valor.²² Do mesmo modo, a variação dos impostos de valor acrescentado (IVA) nas mercadorias importadas e exportadas para países dentro das CER, contribuem para a desigualdade de repartição de benefícios, limitando o comércio intra-regional.

A nível mesoeconómico, medidas de apoio à implementação das políticas de promoção do empreendedorismo são raramente aplicadas, limitando ainda mais o crescimento das empresas. Na região da EAC, por exemplo, embora as quotas de aquisição das MPME nas aquisições regionais tenham sido adoptadas, as medidas foram implementadas e raramente são aplicadas. Além disso, os quadros da política industrial, adoptados pelas CER para apoiar as PMI raramente são complementados ou associados a acções concretas, o que resulta na sua fraca contribuição no aumento da produção, da produtividade ou da indústria manufactureira.²³

O acesso limitado à tecnologia entre regiões, bem como as fracas competências técnicas e de gestão limitam a capacidade das PME/I e das MPME de inovar e tornarem-se competitivas, e isto é agravado pelo baixo custo de investimento em tecnologia, bem como em investimento e desenvolvimento (I&D) a nível empresarial, resultando na falta de exportações em produtos de tecnologia de alto valor.²⁴ Além disso, a falta de redes de tecnologia de alta capacidade, capazes de lidar com o tráfego de comunicações modernas, os altos custos de conectividade e

²¹ UNECA 2015. A industrialização através do comércio

²² COMESA, 2015. Relatório consolidado sobre os Programas do COMESA

²³ UNECA 2015. A industrialização através do comércio

²⁴ Ibid.

a fraca disponibilidade de tecnologias de informação e comunicações (TIC), bem como a fraca capacidade das associações e redes profissionais para prestar serviços e apoio empresarial às PME/I e às MPME e defender as suas necessidades a nível regional, limitam a capacidade de crescimento das empresas. Além disso, a fraca articulação da produção industrial entre as grandes empresas e as MPME entre regiões contribuem para a baixa produtividade e competitividade.

A Nível Nacional

Barreiras para o ambiente regulamentar, incluindo processos administrativos e de registo onerosos, altos custos de registo comercial e sistemas fiscais desfavoráveis e complexos, constituem desafios às PME/I, às MPME e aos empresários no arranque, funcionamento e crescimento das suas actividades empresariais. Estes aspectos contribuem para a informalidade - uma característica das PME/I e das MPME africanas que contribui nas grandes perdas de receitas fiscais para os governos nacionais e limita o seu acesso às protecções sociais.

Os direitos de propriedade mal definidos e mal protegidos, associados aos processos de registo de propriedade longos e dispendiosos servem como desincentivos para as PME/I e as MPME registarem as suas empresas. Além disso, a falta de transparência nos sistemas regulamentares, muitas vezes caracterizados por regras pouco claras sobre o cumprimento e a insolvência, e a falta de mecanismos eficazes de resolução de litígios corroem a confiança dos empresários no sector regulamentar, desincentivando muitos de se dedicarem nas actividades económicas.

O acesso ao financiamento tem sido identificado como uma das três limitações vinculativas para o desenvolvimento das PME/I e das MPME.²⁵ Do lado da procura, as exigências de garantias das instituições financeiras, agravadas pela falta de acesso das PME e das MPME aos direitos de propriedade e aos activos que podem servir como garantia dos bancos, bem como as elevadas taxas de juros e encargos, bem como a falta de literacia financeira e a falta de planos de negócios, são, muitas vezes, barreiras para as PME/I, as MPME e os empresários na procura de financiamento. Para as PMI cujas necessidades financeiras diferem de outras PME, e que geralmente exigem financiamento de longo prazo para apoiar suas necessidades operacionais de capital intensivo, devido à percepção, pelas instituições financeiras, de que são de alto risco e onerosas de servir, existe geralmente a falta de produtos adequados por parte das instituições financeiras, para atender às necessidades de financiamento das PMI.

O acesso aos mercados internacionais continua a ser um desafio para as PME/I, as MPME e os empresários. As empresas e os empresários em África, em geral, não dispõem de

²⁵ OIT. 2015 Criação de pequenas e médias empresas e de empregos decentes e produtivos.

informações sobre os mercados internacionais, os fornecedores, bem como o acesso a relações de mercado e canais de distribuição, devido à dominância e ao controlo das grandes empresas. Isto limita as oportunidades comerciais para as PME e os empresários.

A falta de acesso à tecnologia é um obstáculo para as PME/I, as MPME e as mulheres e jovens empresários em África. Esta condição dificulta a sua capacidade de inovar e tornarem-se competitivos. No caso das PMI, a falta de tecnologia e infra-estruturas acessíveis e adequadas, bem como o acesso limitado à tecnologia e habilidades técnicas, bem à educação, tem dificultado não só a sua capacidade para melhorar a sua produtividade, mas também tem dificultado a sua capacidade de inovação.²⁶

A falta de serviços e apoios inadequados de desenvolvimento empresarial para as PME/I constitui o principal condicionalismo para o seu crescimento. Estes incluem a falta de prestação de serviços de incubação de empresas emergentes e outros apoios às PME/I, às MPME e aos empresários, bem como os programas inadequados de acompanhamento e orientação empresarial, associados à fraca gestão comercial e financeira, incluindo o planeamento empresarial e a elaboração de plano de negócios e a falta de literacia financeira, bem como o apoio às mulheres e aos jovens empresários são barreiras para o crescimento das empresas e dos empresários.

O acesso à energia tem sido identificado como uma das três limitações mais incontornáveis ao crescimento das PME/I e das MPME.²⁷ O fraco fornecimento de energia constitui uma limitação significativa para as PME/I e as MPME entre países. Devido ao fornecimento irregular e/ou inadequado de electricidade, as empresas e os empresários dependem de geradores caros a *diesel*, fazendo com a energia contribua significativamente para as despesas gerais, mas também dificultando a produtividade e a competitividade dessas empresas.

Ao mesmo tempo, infra-estruturas desenvolvidas de forma inadequada, caracterizadas pelas fracas redes rodoviárias, bem como pelos transportes aéreos, de carga e marítimos, caros e muitas vezes inadequados, particularmente para os países sem litoral, e pela falta de acesso a outros factores de produção, incluindo a falta de acesso às TIC, bem como às instalações de produtos manufacturados e armazéns dificultam a produtividade das empresas e a capacidade para crescer.

A nível macro, apesar de os países africanos adoptarem quadros políticos nacionais para apoiar o empreendedorismo, em alguns casos, as políticas não são integradas ou alinhadas com os quadros de desenvolvimento económico mais amplo e as estratégias sectoriais, com a falta de coordenação de políticas de promoção do empreendedorismo a limitar o empreendedorismo no longo prazo.

²⁶ CNUCED, 2015. Relatório sobre Tecnologia e Inovação, 2015. Promover políticas de inovação para o Desenvolvimento Industrial

²⁷ OIT 2015 Criação de pequenas e médias empresas e de empregos decentes e produtivos.

Embora os países tenham adoptado políticas industriais, juntamente com políticas de inovação e outros quadros para catalisar a industrialização, as sobreposições entre os instrumentos políticos e os incentivos utilizados para a aprendizagem tecnológica e o desenvolvimento de competências, leva a uma duplicação de recursos escassos e, muitas vezes, a resultados insatisfatórios.²⁸

Além disso, falhas para institucionalizar políticas industriais em alguns países - um desafio que é ainda mais agravado pela limitação da participação do sector privado na formulação de políticas, bem como pelas fracas instituições que são incapazes de estimular a industrialização, abafando o crescimento das PMI.²⁹ Além disso, a falta de coerência política nos elementos de política industrial e CTI em vários países servem como um desincentivo para o sector fabril e para as iniciativas inovadoras a nível local, comprometendo a capacidade de crescimento e de desenvolvimento das PMI.³⁰ Na Nigéria, por exemplo, o desenvolvimento industrial e a capacidade de inovação, que são parte da estratégia de desenvolvimento industrial do país e a política no domínio da CTI, são considerados como objectivos opostos,³¹ com pontos de vista divergentes, tornando a execução dessas políticas ineficaz.

A nível mesoeconómico, incentivos, programas e mandatos das agências destinados a garantir a execução de políticas que, em última análise, irão contribuir para o desempenho das PMI raramente são realizadas e, às vezes, podem estar em contradição com outras políticas. Em outros casos, instrumentos políticos destinados a estimular a industrialização podem ser ineficazes na promoção da industrialização. Evidências sugerem que, em alguns casos, os créditos fiscais, os subsídios à exportação e as Zonas Francas Industriais para a Exportação (ZFIE) têm sido largamente ineficazes para estimular a industrialização em todo o continente.³² Na Nigéria, por exemplo, esforços para promover a industrialização falharam devido à falta de foco na aprendizagem tecnológica a nível da central, sectorial e industrial.³³ Embora os programas de apoio ao empreendedorismo, tais como os serviços de desenvolvimento empresarial, estejam disponíveis nos países, não estão amplamente disponíveis para as PME/I, MPME e os empresários, especialmente os que vivem nas zonas rurais. Por exemplo, os serviços de desenvolvimento empresarial disponíveis através de

²⁸ CNUCED, 2015. Promover a inovação para o desenvolvimento industrial

²⁹ UNECA 2015, industrializando através do comércio.

³⁰ CNUCED, 2015. Relatório sobre Tecnologia e Inovação, 2015: Promover políticas de inovação para o desenvolvimento industrial

³¹ Ibid

³² UNECA 2015. Industrialização através do comércio

³³ CNUCED, 2015. Relatório sobre Tecnologia e Inovação, 2015. Promover políticas de inovação para o desenvolvimento industrial

incubadoras, que são amplamente utilizadas pelas PME de TIC em vários países africanos estão largamente concentradas nas zonas urbanas.³⁴ Além disso, a qualidade dos programas de desenvolvimento de competências existentes nos países varia consideravelmente, tornando-os ineficazes no apoio às PME/I, às MPME e aos empresários. Além disso, na maioria dos países, os serviços financeiros ou não financeiros são, muitas vezes, programas autónomos. Evidências sugerem que programas que oferecem assistência financeira em combinação com apoio não financeiro são mais eficazes do que programas autónomos.³⁵

Principais Oportunidades

Apesar dos desafios acima, é possível apoiar o empreendedorismo e a industrialização, melhorando o ambiente de negócios para as PME e os empresários a nível regional e nacional, através do desenvolvimento de políticas favoráveis que apoiam as capacidades produtivas, a criação de trabalho decente e o empreendedorismo, com vista a garantir que os jovens e as mulheres tenham competências relevantes para o auto-emprego e o empreendedorismo. Visto que as mulheres gerem 48% das PME africanas, elas contribuem substancialmente para o crescimento do continente. Além disso, sendo as empresas pertencentes a mulheres eficientes, produtivas e competitivas, e integrado como as empresas operados pelos seus homólogos masculinos, se devidamente aproveitadas, as mulheres têm o potencial de contribuir para o crescimento e o desenvolvimento do continente.

A implementação de políticas e programas que aumente o valor de matérias-primas é fundamental para a industrialização e o reforço da produtividade das PME/I e das MPME. Além disso, a melhoria das competências das PME e das MPME e das suas competências tecnológicas através da transferência tecnológica, bem como a melhoria das operações comerciais e através da subcontratação, das relações comerciais e da garantia do acesso a cadeias de valor é essencial para o reforço da produtividade das PME/I e das MPME e para a melhoria da sua competitividade.

Há uma oportunidade para promover a produtividade nos sectores existentes, tais como o sector agrícola e fabril, aproveitamento o potencial dos sectores emergentes como o sector ecológico, da energia renovável e social, bem como o sector criativo e no apoio ao sector dos serviços.

Com vista a promover o desenvolvimento do empreendedorismo e da industrialização, é necessário a mobilização de recursos adequados para catalisar e aproveitar o potencial de transformação estrutural. Os mecanismos de financiamento inovadores, bem como o reforço da capacidade das entidades de financiamento tradicionais para satisfazer melhor às

³⁴ InfoDev, 2014. Transformar o sector das TIC da África Oriental, através da criação de um mecanismo empresarial para as PME

³⁵ OIT, 2015.

necessidades das PME/I, das MPME e das mulheres e dos empresários podem contribuir para garantir os recursos adequados por forma a apoiar o empreendedorismo e a industrialização.

Com os esforços para aprofundar a integração continental e regional ganhando impulso, existe uma oportunidade para impulsionar o comércio intra-regional e intra-africano e estimular o desenvolvimento de cadeias de valor mundiais e regionais.

Capítulo 3

Quadros Continentais, Regionais e Nacionais sobre o Empreendedorismo e a Industrialização

As PME e os empresários africanos têm um grande potencial para desempenhar papéis cruciais nas economias nacionais e ajudar a fazer face aos desafios do aumento do desemprego, à redução da pobreza e da exclusão social através da criação de empregos e do comércio intra-regional e intra-africano. No entanto, o potencial das PME/I, das MPME e dos empresários não aproveitado, em parte, por causa das suas capacidades produtivas inadequadamente aproveitadas e da ausência de integração nas cadeias de valor mundiais e regionais.

Iniciativas Continental para Promover o Empreendedorismo e a Industrialização

Existem várias iniciativas e esforços a nível continental para catalisar o crescimento económico e a transformação de África. Quadros políticos continentais da UA descritos abaixo estão entre os mais significativos.

Plano de Acção para acelerar o Desenvolvimento Industrial em África (AIDA) - aprovado em 2008, o AIDA tem o objectivo de promover o desenvolvimento industrial, incluindo o apoio das PMI para a integração nas cadeias de valor mundiais e regionais.

Agenda 2063 - a Visão da UA para o crescimento económico coloca a adição de valor e a industrialização no centro da atenção, estabelecendo um objectivo para África gerar 10% da produção mundial até 2050.

Visão do Sector Mineiro em África (VMA) - aprovada em 2009, a VMA é uma abordagem de desenvolvimento que visa apoiar a exploração transparente, equitativa e óptima dos recursos minerais de África para apoiar uma ampla base de crescimento sustentável e o desenvolvimento socioeconómico.

A Promoção do Comércio Intra-africano (BIAT) - visa aumentar o comércio intra-africano em 20% até 2025. O quadro identifica os programas que podem impulsionar o comércio intra-africano.

O Programa Integrado para o Desenvolvimento da Agricultura em África (CAADP) - visa promover o desenvolvimento agrícola através do comércio.

A Zona de Comércio Livre Continental (ZCLC) - visa acelerar a consolidação das zonas de comércio livre regionais e promover a integração do mercado, desenvolvimento de infra-estruturas e industrial.

O Programa para o Desenvolvimento de Infra-estruturas (PIDA) fornece um quadro continental de desenvolvimento de infra-estruturas.

A Estratégia de Ciência, Tecnologia e Inovação para a África (STISA -2024) - aprovada em 2014, a estratégia fornece um quadro continental para acelerar a transição de África para uma económica liderada pela inovação, assente no conhecimento.

A Declaração sobre o Tema de 2015 “Ano de Empoderamento e Desenvolvimento da Mulher para a Agenda 2063 de África”- afirmou que a contribuição das mulheres para o desenvolvimento e o compromisso da UA visando o empoderamento económico das mulheres, designadamente através do empreendedorismo.

Considerados no seu conjunto, os quadros acima descritos, que estão em conformidade e são reforçadas pelos Objectivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) mais amplos, particularmente o ODS 4, 8 e 9, que colocam o empreendedorismo e a industrialização no centro de desenvolvimento sustentável (ver Anexo 1), têm como objectivo promover o desenvolvimento económico de África, aproveitando as capacidades produtivas, com o empreendedorismo e a industrialização a gerar crescimento.

Iniciativas regionais para promover as PME, o Empreendedorismo e a Industrialização

A nível regional, as Comunidades Económicas Regionais (CER) tomaram acções para apoiar as PME, o empreendedorismo e a industrialização (ver Anexo 2). Diversas CER desenvolveram quadros políticos para enfrentar os constrangimentos que dificultam o

crescimento das PME/I, das MPME e dos empreendedores, nomeadamente as barreiras comerciais e a baixa produtividade.

A Política das Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPME) do Mercado Comum para a África Oriental e Austral (COMESA) de 2013, a Carta da Comunidade da África Oriental (EAC) sobre as PME, e a Carta da Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental (CEDEAO) sobre as PME (2015) representam alguns exemplos. As CER também desenvolveram quadros para apoiar o desenvolvimento industrial nos Estados-Membros e nas suas regiões.

A Estratégia Industrial (2012-2032) da EAC, juntamente com a sua política de industrialização (2032), o Quadro Político de Desenvolvimento Industrial (2013-2018) da Comunidade de Desenvolvimento da África Austral (SADC), a Política Industrial Comum da África Ocidental (2010) da CEDEAO visam apoiar o desenvolvimento industrial nas suas respectivas regiões. Além disso, várias CER, incluindo o COMESA, EAC, CEDEAO e SADC, adoptaram quadros no domínio da CTI destinados a catalisar o desenvolvimento tecnológico e a inovação nas em suas regiões.

Ao mesmo tempo, a Zona de Comércio Livre Tripartida (ZCLT) proposta, cujo objectivo é criar um mercado único composto de 26 países membros do COMESA, EAC e da SADC, com um PIB de 624 mil milhões de dólares americanos para estimular o comércio intra-regional, visa contribuir para objectivos mais vastos da UA de acelerar e alcançar um desenvolvimento económico sustentável no continente através da eliminação de barreiras comerciais e do fomento do comércio entre as fronteiras.

Iniciativas nacionais para promover o empreendedorismo e a industrialização

Em toda a África, países adoptaram quadros políticos nacionais para apoiar o desenvolvimento, a industrialização das PME e a CTI. Embora vários países, nomeadamente a Etiópia, a Libéria, o Malawi, a Tanzânia e a Nigéria, entre outros, tenham quadros políticos para apoiar o desenvolvimento das PME ou das MPME e, em alguns casos, tenham quadros institucionais para apoiar o desenvolvimento do empreendedorismo, alguns países carecem de políticas sobre empreendedorismo ou quadros institucionais para apoiar o desenvolvimento do empreendedorismo. Além disso, embora alguns países tenham ministérios da indústria e/ou do comércio, apenas alguns países em África, nomeadamente a

Argélia³⁶, Camarões³⁷, Quênia³⁸ e África do Sul³⁹, têm verdadeiros ministérios dedicados ao desenvolvimento do empreendedorismo.

Nos domínios do desenvolvimento industrial, vários países, nomeadamente Portugal, Egipto, Eritreia, Etiópia, Gabão, Quênia, Lesoto, Libéria, Maurício, Nigéria, Ruanda, Tanzânia, Uganda e Zimbábue adoptaram políticas ou estratégias para apoiar a industrialização. Ao mesmo tempo, países em toda a África Subsariana (SSA) adoptaram políticas no domínio da CTI, com vista a promover o desenvolvimento tecnológico e a inovação para apoiar o desenvolvimento da economia orientada para o conhecimento.

Capítulo 4

Pormenores da Estratégia da UA sobre as PME e seus Pilares

Justificação para a Estratégia

No quadro da estratégia global da UA para facilitar uma agenda de integração, a estratégia da UA fornece um quadro para operacionalizar estratégias destinadas a aproveitar o potencial das PME/I das MPME e é para ser condutor do crescimento económico e a transformação estrutural de África através da criação de emprego e da promoção do comércio intra-regional e intra-africano; e da integração nas cadeias de valor regionais e mundiais.

A justificação da UA para apoiar as PME/I, das MPME e dos empresários baseia-se no reconhecimento de que o crescimento das empresas depende de um ambiente que estimula o seu desenvolvimento. A eliminação de barreiras e a criação de um ambiente favorável às empresas é fundamental para o crescimento das PME. A estratégia da UA para as PME destina-se a apoiar os decisores políticos a nível continental, regional e nacional para desenvolver actividades que irão estimular o potencial das PME e do empreendedorismo para fornecer a base para a transformação estrutural através de capacidades produtivas, criação de empregos e o comércio.

O reconhecimento de que o sector privado não tem sido uma importante fonte de crescimento de emprego competitivo, diversificado e sustentável, tendo em conta a vantagem comparativa da UA em envolver as CER e os Estados-Membros, a estratégia identifica a forma como a UA pode alavancar o seu poder de convocação para defender, entre as CER, bem como os Estados-Membros, a necessidade de reexaminar a forma como o sector privado pode ser

³⁶ Ministério da Indústria, PME e Promoção do Investimento

³⁷ Ministério das PME, Economia Social e Artesanato

³⁸ Ministério da Industrialização e Desenvolvimento Empresarial

³⁹ Ministério do Desenvolvimento de Pequenas Empresas

revigorado, com vista a atingir esses objectivos. A estratégia define as actividades que podem ser realizadas a nível continental, e identifica as parcerias que a UA deve estabelecer a nível internacional, continental, regional e nacional.

A visão da Estratégia da UA para as PME consiste em “desenvolver economias competitivas, diversificadas e sustentáveis apoiadas por sectores dinâmicos, empresariais e industriais que geram emprego, reduzem a pobreza e promovem a inclusão social”. Com vista a dar passos significativos para a concretização da visão da UA, a Estratégia depende de sete pilares que são apresentados a seguir. Para cada um dos sete pilares da Estratégia identificados abaixo, são sugeridas as áreas de concentração, bem como as actividades para a UA realizar e os parceiros recomendados. São fornecidos estudos de caso de boas práticas de países e regiões, que oferecem orientações adicionais sobre estratégias eficazes, bem como mensagens-chave identificadas dos estudos de caso.

- 1) Criar um ambiente propício para as empresas e assegurar o acesso à energia e às infra-estruturas

- 2) Facilitar a inovação e a tecnologia e promover empresas emergentes

- 3) Promover o acesso ao financiamento inovador

- 4) Assegurar o acesso aos mercados, a concorrência de exportação e a integração regional

- 5) Promover serviços de desenvolvimento empresarial e o reforço de capacidade institucional

- 6) Promover práticas de aprendizagem e a gestão de conhecimentos

- 7) Promover o empreendedorismo inclusivo (jovens, mulheres) e desenvolvimento de meios de subsistência (refugiados e deslocados internos).

Pilar 1: Criar um Ambiente Favorável para as Empresas e Assegurar o Acesso à Energia e às Infra-estruturas

Embora as PME, o empreendedorismo e a industrialização desempenhem um papel importante para estimular o desenvolvimento económico através da criação de emprego, inovação e competitividade, o seu potencial em muitos países africanos ainda está por explorar. A criação de um ambiente de negócios favorável e a coordenação de acções do sector público e privado a nível continental, regional e nacional, é possível através do empreendedorismo e da industrialização apoiar efectivamente as PME e os empresários, mas também incentivar o surgimento de novas empresas e contribuir para o desempenho económico.

Para criar um ambiente propício, as infra-estruturas e a energia são também essenciais. Estradas, caminhos-de-ferro e portos bem desenvolvidos e transportes aéreos fiáveis, juntamente com o fornecimento de energia suficiente e fiável podem melhorar o ambiente de negócios. O acesso a Tecnologias da Informação e da Comunicação (TIC), bem como às infra-estruturas de telecomunicações podem garantir factores de produção às PME/I, às MPME e aos empresários para aumentar a sua produtividade. Além disso, as infra-estruturas relacionadas com o comércio, tais como armazéns e instalações de armazenamento, bem como espaços adequados de produção industrial e pode reduzir os custos operacionais e das empresas emergentes para as PME/I, MPME, bem como os empresários.

Tendo em conta o acima exposto e, no quadro da criação de um ambiente de negócios favorável para as PME/I, as MPME e os empresários, o primeiro pilar da estratégia centrar-se-á nas quatro grandes áreas seguintes:

- Quadros políticos favoráveis ao empreendedorismo e ao desenvolvimento industrial
- Medidas regulamentares eficazes para apoiar as PME, empreendedorismo e industrialização
- Apoiar o desenvolvimento de infra-estruturas
- Garantir o abastecimento de energia

Quadros políticos favoráveis para as PME, o empreendedorismo e o desenvolvimento industrial

Para dinamizar o empreendedorismo e a industrialização, quadros políticos sobre empreendedorismo e o desenvolvimento industrial devem articular as metas e os objectivos que promovam efectivamente o desenvolvimento das PME/I, das MPME e dos empresários.

A nível mesoeconómico, a coerência e a coordenação de políticas é essencial para garantir que o empreendedorismo e as políticas industriais não são quadros independentes, mas são quadros alinhados e incorporados em estratégias de desenvolvimento mais amplas, designadamente os planos nacionais de desenvolvimento. Por exemplo, para que a política industrial promova efectivamente a industrialização e o desenvolvimento das PMI, tem de estar em conformidade com outros quadros de desenvolvimento, tais como as políticas no domínio da CTI. As CER estão a envidar esforços para desenvolver quadros que fornecerão a base para a transformação estrutural. No quadro dos seus esforços para apoiar a industrialização, por exemplo, os planos da EAC para harmonizar o empreendedorismo e a industrialização por forma a garantir políticas que promovam o crescimento económico (uma prioridade para a EAC) e a formular uma carta regional e política sobre o desenvolvimento de MPME.

Estabelecer e reforçar quadros institucionais para apoiar as PME, o empreendedorismo e o desenvolvimento industrial é essencial. Garantir recursos institucionais adequados para apoiar e facilitar a promoção de PME, o empreendedorismo e a industrialização, incluindo entidades designadas para coordenar as actividades relacionadas com a promoção das PME, do empreendedorismo e da industrialização, faz uma boa parte do quadro institucional. Isto irá ajudar a definir os objectivos e as metas dos quadros políticos, e a mobilizar recursos que resultarão na implementação eficaz, e facilitar a integração do empreendedorismo e do desenvolvimento industrial em todos os mecanismos de decisão, planeamento e elaboração de programas. Por exemplo, cabe destacar o conselho de desenvolvimento do Ruanda, que foi criado para reunir todos os órgãos governamentais responsáveis pela promoção do crescimento do sector privado, incluindo as entidades que facilitem o registo de empresas, a promoção de

O Ruanda reforçou o seu sistema de protecção social nos últimos anos e a cobertura da rede de segurança alargada dos pobres e vulneráveis. No cerne dos objectivos de redução da pobreza do Programa Visão Umurenge é garantir protecções sociais

investimentos, licenças ambientais, a privatização e agências especializadas para as TIC e o sector do turismo.

Além disso, é importante reforçar a capacidade do sector público para abordar e implementar políticas e estratégias para as PME, indústrias e para o empreendedorismo, incluindo a garantia da sua capacidade de conceber, implementar e coordenar as políticas, estratégias e programas e conceder incentivos para os reforços de capacidades.

Medidas regulamentares eficazes para apoiar as PME, o empreendedorismo e a industrialização

Abordar a questão dos obstáculos no ambiente regulamentar que limitam a capacidade das PME/I, MPME e dos empresários para arrancar, funcionar e crescer seus negócios é essencial. Facilitar a formalização - uma componente essencial na criação de uma empresa pode criar condições para um ambiente favorável para apoiar o desenvolvimento das PME e dos empresários. A formalização pode melhorar a baixa produtividade e as precárias condições de trabalho predominantes na economia informal, através de medidas de protecção social, tais como o seguro. Além disso, a formalização é fundamental para facilitar a transição de uma economia informal para formal. Por conseguinte, o apoio à formalização de MPME informais para empresas formais pode contribuir no sentido de garantir isso.⁴⁰ A fim de apoiar eficazmente a formalização, é necessário uma resposta política diferenciada que se centra no crescimento informal orientada para as empresas que podem se beneficiar da formalização, bem como empresas emergentes que são mais fáceis de formalizar do que empresas informais.⁴¹

A protecção social para o sector informal pode ajudar a elevar a produtividade, promover o trabalho digno, bem como reduzir a pobreza; Iniciativas que visam alargar protecções sociais para os trabalhadores informais estão a ser tomadas cada vez mais em todos os países e regiões. A nível regional, os Comitês Técnicos do Trabalho, Emprego e Segurança Social das CER estão a abordar a questão da protecção social. A nível nacional, no Zimbabué, a Autoridade Nacional de Segurança Social estabeleceu um Fundo para as PME com vista a facilitar a transição dos trabalhadores informais para o sector formal e a apoiar a criação de trabalhos dignos. Na Tanzânia, o Regime de Seguro de Saúde UMASIDA oferece programas de seguros para trabalhadores informais e as PME. Da mesma forma, a PAMECAS no Senegal oferece seguro de saúde para os seus beneficiários dos programas de microfinanciamento.

A redução e/ou eliminação de procedimentos onerosos de registo das empresas, tais como a redução do número de dias que leva para registar uma empresa e reduzir os custos associados

⁴⁰ OIT, 2015

com o processo de registo, tais como taxas administrativas e jurídicas, podem melhorar o ambiente de negócios para as PME e os empresários. Segundo o Banco Mundial, *Doing Business 2016*, países da África Subsaariana fizeram melhorias significativas no ambiente regulamentar, com 24 reformas, reduzindo a complexidade e o custo dos processos regulamentares, e 5 reformas, reforçando as instituições jurídicas.⁴²

A tecnologia está a ser aproveitada cada vez mais por forma a facilitar os processos de formalização. Nos países com sistemas de registo electrónico, a formalização de uma empresa não envolve apenas um número menor de procedimentos, mas também leva menos tempo e é menos onerosa. O Uganda, por exemplo, tornou mais fácil a constituição de uma empresa através da introdução de um sistema em linha para a obtenção de licença comercial.⁴³

A eliminação do requisito de capital mínimo para constituir uma empresa também pode melhorar o ambiente regulamentar para as MPME e as PME/I, muitas das quais não têm acesso ao capital de arranque. A Mauritânia eliminou os requisitos de capital de arranque, tornando mais fácil a abertura de uma empresa e o Senegal aliviou os requisitos para as empresas, reduzindo os requisitos de capital de arranque, ao passo que o Benim tornou mais fácil a abertura de uma empresa, reduzindo as taxas para o registo de documentos no guiché único.⁴⁴ Além disso, mecanismos de celeridade, tais como guichés únicos, que foram criados em Benim e na Mauritânia, podem facilitar a formalização das PME/I e das MPME.

Os quadros regulamentares podem catalisar o desenvolvimento de novos sectores empresariais através da adopção de medidas que irão apoiar o desenvolvimento das empresas. Vários países promulgaram leis para estimular empresas sociais. Por exemplo, a Coreia do Sul promulgou a *Lei da Promoção de Empresas Sociais* em 2007 e a *Lei de Cooperativas*, em 2012, contribuindo para um aumento no registo de empresas sociais'. Da mesma forma, em 2015, a Tailândia aprovou o seu projecto de *Lei de Promoção de Empresas Sociais*, que não só institucionaliza as empresas sociais e as reconhece como entidades jurídicas, mas também lhes fornece uma estrutura fiscal favorável. Incentivos fiscais e regimes fiscais favoráveis, tais como créditos fiscais e benefícios fiscais podem desempenhar um papel importante no reforço dos sectores existentes, no processo, promovendo o desenvolvimento económico nas zonas rurais e o apoio ao desenvolvimento de sectores emergentes.

Assegurar a transparência do sistema regulamentar, com regras claras sobre o cumprimento e a insolvência, e mecanismos eficazes de resolução de litígios podem reforçar a confiança dos empresários no quadro regulamentar e incentivar a participação nas actividades económicas. A definição inadequada e a fraca protecção dos direitos de propriedade, bem como os

⁴² Banco Mundial: *Doing Business 2016*: Medir a qualidade e a eficiência regulamentar

⁴³ Ibid

⁴⁴ Ibid

processos de registo de propriedade pouco claros e aplicação deficiente dos regulamentos em matéria de direitos de autor, patentes e marcas - um desafio para os países de todo o continente, colocam barreiras para as empresas e os empresários.

As limitações que sofrem as mulheres em relação aos direitos de propriedade, determinam a solidez financeira ou leis que impedem as mulheres de abrir uma conta bancária ou de exigir ao seu marido permissão para constituir uma empresa, existentes em alguns países do continente, não só condicionam a participação das mulheres nas actividades empresariais, mas também contribuem para a desigualdade do género.

Apoiar o desenvolvimento de infra-estruturas

O acesso à energia é fundamental em África. Mais de metade da população do continente (53 por cento) não têm acesso à electricidade. Com a procura de electricidade a ultrapassar a oferta em todo o continente, as PME, as MPME e os empresários deparam-se com a falta de factores de produção essenciais, o que sufoca a sua produtividade e reduz a sua competitividade. Assegurar o acesso a energia adequada, energia e fiável é fundamental no aproveitamento do potencial para o empreendedorismo e a industrialização.

Estão a ser feitos esforços para o desenvolvimento de infra-estruturas de apoio. A nível continental, o Programa de Desenvolvimento de Infra-estruturas (PIDA) está a apoiar o desenvolvimento de infra-estruturas regionais e continentais prioritárias no sector dos transportes, energia, água transfronteiriças e das TIC. São dignas de nota as iniciativas regionais, tais como o Projecto da Central Hidroeléctrica UHE Ruzizi III, uma parceria público-privada (PPP) lançada no âmbito do PIDA que apoia o desenvolvimento de uma central eléctrica para assegurar o acesso a electricidade fiável e acessível no Burundi, Ruanda e na República Democrática do Congo.

A nível continental, medidas foram tomadas para resolver problemas regulamentares na geração de energia e criar um ambiente propício para o desenvolvimento energético que irá, por sua vez, melhorar o ambiente empresarial. Entre as CER, foram adoptadas medidas de regulamentação para garantir o acesso ao fornecimento de energia. O Polo de Energia da África Oriental (EAPP) desenvolveu instrumentos de política, nomeadamente, o Centro de Coordenação da África Oriental e o Independent Power Regulatory Board (IPRB), para apoiar o desenvolvimento de projectos regionais de energia. Da mesma forma, como é destacado no Quadro 3, o Polo de Energia da África Ocidental (WAPP) tem estado a lançar iniciativas de redução de custos para dar resposta às tarifas de serviços públicos do WAPP - as mais altas do continente. Ao mesmo tempo, o COMESA adoptou directrizes para garantir energia fora da rede e maior electrificação na região.

As CER e os Estados-Membros tomaram medidas para melhorar a conectividade, modernizar as centrais eléctricas e desenvolver as linhas de transmissão de energia, a fim de aumentar as fontes de alimentação. Na região do COMESA, por exemplo, as infra-estruturas energéticas

estão a ser desenvolvidas, com vista a reduzir o custo das actividades empresariais e melhorar a competitividade. A execução de projectos de interligação e de transmissão regionais visa assegurar a conectividade regional e aliviar o congestionamento de rede regional, bem como facilitar o comércio de electricidade. Com vista a reforçar a interconexão, vários projectos estão a ser implementados, incluindo a interligação energética Zâmbia-Tanzânia-Quénia e, os projectos de geração energética da Inga, Eritreia-Sudão, Batoga George e Ruzizi.

A modernização das infra-estruturas de transporte para apoiar a actividade empresarial e a industrialização ao longo dos corredores de crescimento económico (EGCs) é fundamental. A melhoria de estradas, a modernização dos caminhos-de-ferro e portos podem contribuir na melhoria do ambiente para as empresas e os empreendedores. São dignas de notar as iniciativas em curso para melhorar as infra-estruturas de transportes, nomeadamente, a construção do caminho-de-ferro de Djibuti para Adis Abeba e a modernização do caminho-de-ferro Nairobi-Mombasa.

Há uma necessidade de melhorar as infra-estruturas ao longo dos corredores de transporte em regiões como a África Oriental, no corredor Norte que está reforçado pelo porto de Mombaça e o Corredor Central reforçado pelo porto de Dar-es-Salaam, ambos subutilizados por causa da falta de infra-estruturas, resultando em altos custos de frete que excedem as médias mundiais em mais de 50 por cento.⁴⁵ A modernização das instalações portuárias e o desenvolvimento de infra-estruturas logísticas, tais como armazéns e instalações de armazenamento pode contribuir de modo significativo para reforçar a capacidade das infra-estruturas ligadas ao comércio para facilitar o empreendedorismo e a industrialização.

Os investimentos são necessários para assegurar infra-estruturas adequadas. O Banco Africano de Desenvolvimento estima que US\$93 mil milhões anualmente são necessários para colmatar a lacuna de infra-estruturas, dos quais US\$ 45 mil milhões foram mobilizados, deixando um défice de quase US\$50 mil milhões. A mobilização de recursos para o desenvolvimento de infra-estruturas é fundamental. O investimento em infra-estruturas de PPP pode desempenhar um papel na redução do défice de recursos para o desenvolvimento de infra-estruturas, e pode ter um efeito multiplicador sobre a economia, com o investimento em fontes de energia, transportes e TIC, aumentar a produtividade e garantir a competitividade.

⁴⁵ EAC 2012.

Garantir o abastecimento energético

A medida que a procura da energia cresce no continente, é importante garantir o acesso e o abastecimento energético de outras fontes. A este respeito, é importante apostar nas fontes alternativas de energia. As fontes de energia renováveis, como a eólica, a solar e os biocombustíveis têm o potencial para satisfazer à crescente procura energética, ao mesmo tempo que reduzem os riscos ambientais associados com os combustíveis fósseis. Além disso, as fontes renováveis de energia não só representam uma área de crescimento, mas também oferecem oportunidades de inovação e de novas fontes de serviços modernos de energia, incluindo instalações de produção de electricidade limpa e de equipamentos de cozinha. O aproveitamento de fontes renováveis de energia para reduzir o défice na procura de energia, o que é pouco provável a sua satisfação através de outras fontes, é fundamental.

As energias renováveis também oferecem empregos e oportunidades de negócios para as empresas, bem como para mulheres e jovens. Como é ilustrado no Quadro 4 abaixo, empresas sociais, tais como a Solar Sisters no Uganda, que emprega mulheres em zonas rurais para a venda de candeeiros solares LED para o uso em residências, não só ajudam as mulheres a aumentar o seu nível de vida, a obterem um rendimento, mas também abordam as preocupações ambientais, incluindo a poluição e a ineficiência, bem como questões de segurança associadas com o uso de candeeiros de querosene, promovendo simultaneamente a inclusão social e reduzindo a pobreza para milhões de pessoas que vivem nas zonas rurais.

A nível mesoeconómico, políticas foram desenvolvidos para apoiar o desenvolvimento energético. A nível continental, o quadro da UA sobre Bioenergia e as directrizes de coordenação de políticas são concebidas para fornecer orientação aos Estados-Membros e às CER no desenvolvimento de políticas e regulamentos bioenergéticos. Entre as CER, estão a ser desenvolvidos regimes regulamentares que são concebidos para facilitar o desenvolvimento das energias renováveis, tais como as Directrizes do COMESA sobre Tarifa de Aquisição. A CEEAC desenvolveu uma estratégia de Economia Verde e estabeleceu um fundo verde para apoiar o desenvolvimento da economia verde na região.

Iniciativas estão a ser desenvolvidas para garantir o acesso ao abastecimento energético. O esforço das Nações Unidas no âmbito da Energia Sustentável para Todos (SE4ALL) com vista a garantir o acesso universal até 2030 através de serviços energéticos modernos, melhorando a produtividade agrícola e a criação empresas e oportunidades de emprego,

nomeadamente para as mulheres; dobrando a taxa de melhoria da eficiência dos serviços energéticos, utilizando combustíveis fósseis de forma mais eficiente, reduzindo os custos dos consumidores e garantindo sistemas de electricidade mais fiáveis, e duplicando a quota das energias renováveis através da garantia da energia a preços acessíveis, lá onde a rede está além do alcance das pessoas, diminuindo a variabilidade nos custos de energia e promovendo oportunidades de negócios para as MPME.

Da mesma forma, o projecto do Corredor Africano de Energia Limpa (ACEC) da IRENA está a apoiar os países a diversificar suas fontes de energia através da implementação de iniciativas em energia eólica, solar, geotérmica e de biomassa e está a incentivar o comércio transfronteiriço de energia renovável numa rede permanente do Norte ao Sul de África. A nível regional, programas como o Centro Regional de Abastecimento de Energia (ECREEE) estão a melhorar o acesso a serviços energéticos modernos, fiáveis e acessíveis e a acelerar a implantação de energias renováveis eficientes.

A nível nacional, iniciativas como o Programa dos Produtores Independentes de Energias Renováveis da África do Sul têm como objectivo garantir a disponibilidade de energia renovável. Ao mesmo tempo, os regimes de financiamento, tais como o Fundo de Energia Sustentável para África (SEFA), lançada em 2012 pelo Banco Africano de Desenvolvimento, estão a desempenhar um papel importante na garantia de acesso à energia, investindo em projectos de energia renovável e garantindo o acesso ao financiamento para as energias renováveis. O Fundo de Energia Sustentável para África (SEFA) concedeu uma doação para apoiar as mini-redes híbridas solares nas zonas rurais, o que aumentou o acesso energético às famílias rurais e criou oportunidades para a formação de pequenas empresas na Tanzânia.

Com vista a assegurar o fornecimento adequado de energia, é necessário um investimento significativo em infra-estruturas e serviços de energia renovável. A nível mundial, os investimentos em energias renováveis, aumentaram de US\$ 60 mil milhões em 2009 para US\$ 211 mil milhões em 2010. O fornecimento de energia a 1,3 mil milhões de pessoas sem acesso à electricidade e a 2,7 mil milhões sem meios para cozinhar, muitos dos quais estão na África Subsaariana, sugere que há um enorme potencial para os novos mercados de combustível, serviços de electricidade, bem como produtos energéticos.

Com vista a alcançar o acesso universal à energia, são necessários mecanismos inovadores para mobilizar as verbas projectadas de US\$40-70 mil milhões de euros em capitais nacionais

e internacionais necessários. Os parceiros de desenvolvimento, nomeadamente o Banco Mundial e a Sociedade Financeira Internacional podem apoiar o acesso à energia através de sistemas de fundos concessionários. No quadro do seu Novo Tratado sobre Energia para África, cujo objectivo é atingir o acesso universal em 2025, o Banco Africano de Desenvolvimento está a desenvolver uma plataforma de financiamento inovador para o sector da energia em África - Transformar a Parceria Energética para África.

Capitais privados podem desempenhar um papel importante na catalisação do sector verde, Fundos de capital de risco estão a ser cada vez mais utilizados para estimular o empreendedorismo no sector das energias renováveis. Com vista a catalisar este sector, são necessários quadros políticos, regulamentares e institucionais. São igualmente necessárias políticas para promover os mercados de energia renovável, em particular, as medidas de conteúdo local que especificam os requisitos de contratação mínimos e/ou requisitos ambientais de um produto ou serviço, que pode desempenhar um papel importante no estímulo à criação de emprego e apoiar a industrialização (em particular as novas indústrias). Além disso, é fundamental garantir que as PME/I e as MPME possam satisfazer as normas internacionais, com vista a permitir que as empresas lucrativas possam aceder aos mercados internacionais. São igualmente necessários quadros legislativos e regulamentares apropriados para serviços de infra-estruturas que incentivam o investimento e melhoram a eficiência do sector.

A nível continental, a UA pode desempenhar um papel importante no apoio às CER e aos Estados-Membros para formular e/ou reforçar o empreendedorismo e as políticas industriais, bem como o desenvolvimento de instituições capazes e que possam apoiar o empreendedorismo e a transformação industrial.

A UA também pode desempenhar um papel no reforço da capacidade das CER e dos Estados-Membros para harmonizar o empreendedorismo e as políticas industriais, de modo a abordar efectivamente as barreiras que limitam as PME/I, as MPME e os empresários. A EAC identificou a harmonização de políticas empresariais e industriais dos Estados-Membros para garantir que estas possam contribuir para o crescimento e o desenvolvimento como uma prioridade.

Além de harmonizar as suas políticas, a UA pode apoiar as CER e os Estados-Membros no reforço das capacidades técnicas e de gestão instituições nacionais e regionais para conceber, implementar e acompanhar as políticas empresariais e industriais.

A UA também pode defender a adopção de medidas políticas, entre os Estados-Membros, que irão melhorar o ambiente regulamentar para as empresas e os empresários. Além de reduzir o número de procedimentos para constituir uma empresa ou eliminar os custos de registo das empresas e para a oferta de incentivos fiscais e a simplificação dos regimes fiscais, bem

como as protecções sociais para as empresas informais, com vista a encorajá-las a formalizar as suas actividades através do registo, em última instância, que lhes permita crescer.

A UA também pode defender medidas regulamentares que irão melhorar o ambiente empresarial para as mulheres, tais como a simplificação do pagamento de impostos, reduzindo os sistemas de pagamentos e estabelecendo taxas harmonizadas, bem como abordando práticas discriminatórias que impedem as mulheres de se envolver em actividades comerciais.

Com vista a aproveitar o potencial das PME/I, das MPME e dos empresários para contribuir para o emprego e o crescimento, é necessário melhorar as infra-estruturas e reforçar o abastecimento energético - elementos-chave para o crescimento industrial.

A nível continental, a UA pode desempenhar um papel importante no apoio aos Estados-Membros para desenvolver políticas e normas eficientes de energia industrial, bem como quadros para a promoção do investimento em energias renováveis. Além disso, a UA pode mobilizar recursos para aumentar os investimentos em energias renováveis.

Com vista a desenvolver o sector das energias renováveis, a UA pode incentivar os Estados-Membros a investir em capacitação de recursos humanos, bem como apoiar as actividades transformadoras e de produção de pequena escala através do desenvolvimento de requisitos de conteúdo local eficaz e incentivos nas políticas de energia verde e renovável nos países e regiões, e priorizando a produção local de equipamentos e tecnologias de energia renovável, a fim de promover o desenvolvimento do sector.

A UA também pode apoiar as CER no desenvolvimento de quadros regionais abrangentes para apoiar o desenvolvimento de programas de infra-estruturas que facilitem a industrialização ao longo dos corredores de crescimento económico, com vista à promoção da integração produtiva.

A UA também pode apoiar as CER na realização de um mapeamento de áreas potenciais para o crescimento entre as regiões onde pode-se estabelecer programas de corredores industriais de forma a estimular a industrialização com base nos recursos existentes e nas ligações espaciais (uma área prioritária para a EAC).

A UA também pode defender a concessão de subvenções para fazer face à escassez de energia, um desafio-chave no continente, bem como o desenvolvimento de parques de energia para as PME. Além disso, a UA deve concentrar-se na abordagem das leis da concorrência que impedem o desenvolvimento do sector da energia em África.

Quadro 2. Chile: Melhores Práticas na melhoria do ambiente regulamentar para o Empreendedorismo

No quadro da sua estratégia de revitalizar a sua economia, o Governo chileno tem tomado medidas nos últimos anos para promover o empreendedorismo. Em 2010, o Governo chileno criou o *Startup Chile*, um programa de inovação, implementado pela InnovaChile que promove a inovação, atraindo empresários de elevado potencial na fase inicial para lançarem suas empresas numa plataforma mundial. Com o objectivo de posicionar o Chile como polo da inovação e do empreendedorismo da América do Sul, a *Startup Chile*, que opera como acelerador que fornece um espaço de trabalho conjunto para as empresas emergentes, bem como apoio de acompanhamento, fornece capital próprio grátis, ajudando a catalisar a inovação. ([\(\) Http://startupchile.org/](http://startupchile.org/))

Em 2013, antes de desenvolver a sua *Estratégia de Crescimento Verde*, o Chile adoptou medidas políticas para melhorar o ambiente regulamentar para o empreendedorismo, reduzindo os procedimentos relativos à constituição de uma empresa para um dia e sem nenhum custo, e alterou a sua lei de falência para permitir uma fácil transferência de activos das empresas falidas para novas empresas, facilitando assim o relançamento. Desenvolvido pelos Ministérios das Finanças e do Ambiente, a *Estratégia de Crescimento Verde* do Chile (2014-2020) visa promover o crescimento económico e o desenvolvimento no contexto do desenvolvimento sustentável, e tem como objectivo incentivar a criação de bens e serviços ambientais, promover a eco-inovação e o empreendedorismo, bem como o emprego e a formação, reduzindo, assim, o impacto sobre o meio ambiente.

Os baixos impostos sobre rendimentos colectivos, o clima empresarial altamente favorável, um regime de tributação simplificado que facilita a criação de empresas, e uma oferta adequada de serviços sociais para as mulheres empresárias, torna o Chile um lugar ideal e propício, inclusive para as mulheres empresárias.

Quadro 3 - Grupo de Energia da África (WAPP) é uma instituição especializada da CEDEAO, cujo objectivo é promover e assegurar o fornecimento de energia na sub-região da África Ocidental. Dispõe de 26 espaços públicos e privados de electricidade, as empresas de transporte e distribuição na África Ocidental. Os seus objectivos são:

- Integrar os operadores dos sistemas nacionais de energia num sistema unificado de mercado regional de electricidade
- Assegurar o fornecimento estável, fiável de electricidade aos cidadãos dos Estados-Membros da CEDEAO
- Desenvolver padrões claros e mensuráveis para harmonizar a electricidade e as operações de sistemas eléctricos agrupados nos países membros
- Aumentar o nível de fornecimento de energia através da implementação de projectos prioritários de geração e transporte de energia.

O WAPP empreendeu iniciativas de redução de custos para abordar tarifas dos serviços de utilidade pública do WAPP, que são os mais altos do continente, o WAPP definiu como prioridade o desenvolvimento de uma rede de transporte fiável para partilhar recursos na região. Num esforço para diversificar o seu pacote energético e reduzir sua dependência em combustíveis fósseis, particularmente nas áreas com poucos recursos de gás ou de hidroeléctricos, o WAP iniciou planos para desenvolver fontes de energia renováveis.

Fonte: WAPP

Quadro 4 – Iniciativas Empresariais das Mulheres no Sector Energético

Solar Sisters

Criada em 2008, no Uganda, a Solar Sisters fornece oportunidades económicas para mulheres empresárias que vendem tecnologias de energia limpa, incluindo fogões de cozinha e combustíveis limpos, bem como candeeiros, levando a tecnologia energética acessível para as zonas remotas, rurais da África Subsariana não ligadas a rede.

Uma rede de vendas directas das mulheres empresárias, Solar Sisters, que actua no Uganda, Tanzânia e Nigéria, emprega mais de 2.000 mulheres. Mais de 300.000 pessoas se beneficiaram da Solar Sisters. Além de investir nas suas famílias, as mulheres empresárias melhoraram os seus níveis de vida, obtendo um rendimento. Além disso, os utilizadores das tecnologias de energia limpa já não utilizam fontes de energia ineficientes e pouco seguras, tais como candeeiros de querosene e a lenha.

<https://www.solarsister.org/>

Pilar 2: Facilitar a Inovação e a Tecnologia e Promover as Empresas Emergentes, os Sectores Baseados no Conhecimento e Empresas de Crescimento

O desenvolvimento sem precedentes na tecnologia e inovação, em particular, o crescimento rápido das tecnologias da informação e comunicação (TIC) e suas capacidades têm criado novas oportunidades para as PME/I, MPME e os empresários. As TIC, aqui utilizadas para referir à tecnologia digital, incluindo computadores, telemóveis, bem como tecnologias de banda larga, desempenham um papel importante no apoio ao desenvolvimento da economia do conhecimento, criando a condição para promover as empresas emergentes, as PME e o empreendedorismo em geral.

Empresas orientadas para o crescimento⁴⁶ são essenciais para o desenvolvimento económico. Estas empresas são potentes motores de inovação e crescimento. Contribuem de forma desproporcional para a economia através de empregos e geração de receita. As empresas orientadas para o crescimento, as que têm a possibilidade de expandir em termos de dimensão ou de operações num curto período de tempo caracterizam-se pela produtividade e competitividade. Estes são pré-requisitos para a transformação estrutural das PME/I com vista à criação de empregos orientados pela oportunidade e a geração de receitas.

Embora as MPME - empresas dominantes em África, pouco provavelmente venham a transitar para empresas orientadas para o crescimento e têm pouco potencial para conduzir a transformação estrutural de África, devido à sua baixa produtividade, contudo, há margem para promover empresas orientadas para o crescimento, que têm o potencial para estimular o crescimento através do emprego e do crescimento de receitas e dar o impulso para a transformação estrutural do continente. Com vista a aproveitar o seu potencial para contribuir para o crescimento e a transformação económicos de África, a estratégia irá centrar-se no reforço da capacidade das instituições para servir as empresas orientadas para o crescimento e apoiar as empresas orientadas para o crescimento.

- Com vista a aproveitar o potencial de inovação e tecnologia para contribuir para o crescimento e a competitividade das PME/I, das MPME e dos empresários, a estratégia centrar-se-á nas seis áreas seguintes no âmbito do pilar
- Promover a investigação e o desenvolvimento (I&D), bem como a transferência tecnológica
- Criar e reforçar os quadros institucionais

⁴⁶ Definições comuns de empresas orientadas para o crescimento baseiam-se numa série de critérios, incluindo o crescimento do emprego (volume de negócios) e/ou de receitas ao longo de um determinado período de tempo, e têm sido classificadas como se segue: Empresas de forte crescimento (empresas com menos de 50 empregados, que aumentaram os salários em pelo menos 50%); empresas com crescimento acelerado ou gazelas, que superaram outras empresas em termos de crescimento nas vendas e/ou emprego e têm uma taxa de crescimento anual de 20 por cento ou mais no emprego e/ou receitas durante um período de três anos, enquanto as gazelas, um subconjunto de empresas de forte crescimento, são empresas com idade máxima de cinco anos, e empresas com crescimento hiperacelerado (com menos de 50 funcionários que aumentaram seus salários em mais de 100 por cento durante um período de tempo).

- Promover o acesso a uma maior aplicação das TIC
- Apoiar o desenvolvimento de infra-estruturas digitais
- Reforçar a capacidade das instituições para servir as empresas orientadas para o crescimento
- Apoiar as empresas orientadas para o crescimento

Promover a investigação e o desenvolvimento (I&D), bem como a transferência de tecnologia:

A inovação tecnológica é um elemento essencial para permitir o empreendedorismo e promover as PME e a industrialização. As oportunidades de inovação sectorial, a facilidade de acesso ao financiamento, a disponibilidade de uma mão-de-obra qualificada e a regulação dos direitos de propriedade intelectual (DPI) são factores importantes que determinam a inovação a nível da empresa.

Incentivar a I&D e a transferência de tecnologia, bem como um ambiente que apoia a comercialização da ciência e da tecnologia é essencial para o conhecimento e o desenvolvimento de habilidades que beneficiam o crescimento de pequenas e médias empresas (PME) e das indústrias. O mundo académico tem um papel importante na transferência de tecnologia e na promoção da comercialização da sua investigação, incluindo o desenvolvimento de empresas derivadas, enquanto o sector privado investe na comercialização da ciência e tecnologia, e trazendo as ideias para o mercado. Por conseguinte, para que a inovação seja eficaz, o governo, a academia e o sector privado, cada um dos quais fornecem apoio crucial no desenvolvimento de um ecossistema industrial e empresarial, e devem trabalhar em colaboração para alcançar objetivos mútuos.

Tentativas de promover a I&D entre as regiões tiveram pouco sucesso. Na região da AEC, por exemplo, a falta de escala, relevância insuficiente para as necessidades empresariais e os fundos inadequados para iniciativas de escala, tem contribuído para a promoção da I&D.⁴⁷ Igualmente, a falta de coordenação entre os sectores público e privado, bem como as poucas sinergias entre Centros de I&D, as universidades e as indústrias, contribui para a baixa comercialização da investigação e divulgação dos resultados.⁴⁸

As políticas de apoio à inovação, transferência de tecnologia e o desenvolvimento industrial são importantes para garantir o ambiente de I&D. Para a inovação e para as políticas industriais que têm um impacto positivo no desempenho empresarial, é necessário determinar o nível de investigação e outro tipo de apoio necessário para impulsionar o desenvolvimento

⁴⁷ EAC, 2012

⁴⁸ Ibid.

do sector privado.⁴⁹ Além disso, com vista a proporcionar os incentivos adequados, é necessário identificar os tipos de actividades, bem como os tipos de empresas que precisam de ser apoiados, suas áreas de intervenção, e os beneficiários alvos.⁵⁰ Além disso, esforços de coordenação, pelos centros de investigação visando as prioridades de investigação industrial iriam produzir melhores resultados e garantir a melhor utilização dos fundos limitados de investigação e das instalações existentes.

Os fundos podem ser fundamentais para estimular a inovação tecnológica. Por exemplo, na Coreia do Sul, as subvenções de I&D têm estimulado o crescimento das PME, estas empresas representam 50,8 por cento do valor acrescentado, superando as grandes empresas, que representaram 49,2 por cento. Fundos de Inovação, tais como Fundo de Inovação da África do Sul, o Fundo de Parceiros para a Inovação Industrial (IPI) e o Programa Principal em inovação estão cada vez mais a catalisar a inovação. O financiamento para catalisar a inovação de fontes não tradicionais, tais como capitais privados (financiamento providencial e capital de risco) ganhou popularidade. O capital de risco está a ser utilizado cada vez mais para apoiar a inovação no domínio da tecnologia. A E-Ventures África, por exemplo, investiu em PME na área das TIC na África Oriental. Do mesmo modo, o VC4Africa, a maior comunidade em linha de investidores de capitais de risco para os mais promissores empresários, tem parcerias com mais de 600 investidores providenciais e de capital de risco em fase de arranque entre os 159 países.

Quais são, então, as estratégias da UA para promover a I&D e a transferência de tecnologia? (Quadro de política regional, repositório e transferência de conhecimentos)

Apoiar o reforço e/ou o desenvolvimento institucional

Os quadros institucionais são necessárias para facilitar o desenvolvimento tecnológico e a inovação. Reconhecendo que o crescimento ecológico pode contribuir para o desenvolvimento económico, muitos países desenvolveram quadros de apoio ao empreendedorismo ecológico para promover a absorção de novas tecnologias e incentivar a diversificação aos processos ecológicos mais eficientes, práticos, bem como produtos e serviços, que fornecem o impulso para o crescimento do sector.

A nível internacional, o quadro de crescimento ecológico da OCDE ilustra como os países podem alcançar o crescimento económico, evitando a dispendiosa degradação ambiental, as alterações climáticas e a utilização ineficiente dos recursos naturais. Ao mesmo tempo, muitos países, incluindo Chile, China, Alemanha, Coreia do Sul, Moçambique e Ruanda, entre outros, desenvolveram estratégias com vista a promover o crescimento ecológico. Em

⁴⁹ CNUCED, 2015. Relatório sobre Tecnologia e Inovação, 2015. Promover políticas de inovação para o desenvolvimento industrial

⁵⁰ Ibid

2013, o Chile desenvolveu a sua estratégia de crescimento ecológico que foi concebido para incentivar a criação de bens e serviços ambientais e promover a eco-inovação e o empreendedorismo, bem como o emprego e a formação.

As incubadoras estão a ser cada vez mais desenvolvidas para apoiar a criação de empresas em sectores emergentes. Os Laboratórios Técnicos da África do Sul (RLabs), uma incubadora de inovação que apoia empresas sociais que visam capacitar as comunidades locais através da inovação, e o Centro Tunisino de Empreendedorismo Social, uma incubadora social que promove o empreendedorismo social na Tunísia, fornecendo educação, financiamento e redes, bem como incubação de empreendimentos sociais e Icecairo, um polo de inovação ecológico no Egipto que está a dotar os jovens empresários com competências ecológicas, bem como apoio às empresas para lhes permitir exercer o empreendedorismo ecológico, são apenas alguns exemplos disso.

Os aglomerados podem ajudar a incentivar e fomentar a inovação numa área concentrada ao apoiar um grande número de empresas que podem, em seguida, explorar experiências mútuas de inovação. A colaboração com empresas envolvidas em aglomerados pode ajudar as PME/I e as MPME na satisfação dos requisitos de conformidade, aumentando, assim, sua produtividade e competitividade. Os aglomerados podem também reduzir os custos através da partilha de factores de produção e de equipamentos e através da compra a grosso de matérias-primas, permitindo um maior acesso ao mercado através da comercialização.

Os aglomerados contribuem para uma maior produtividade uma vez que as empresas operam com maior eficiência, com base em activos mais e fornecedores especializados. Além disso, os aglomerados tendem a ter uma maior formação de empresas, com empresas emergentes e o surgimento de fornecedores externos. Os aglomerados contribuem também para a aprendizagem e a inovação, com a difusão de conhecimento e interacções estreitas com os clientes e outras empresas, bem como os prestadores de serviços que fazem o uso intensivo do conhecimento, permitindo o desenvolvimento de novas ideias.

Os aglomerados tecnológicos contribuem para difundir a tecnologia e a inovação, facilitando a troca de conhecimentos, a promoção do produto e a comercialização da investigação. Localizado geralmente nas proximidades de instituições académicas, os aglomerados tecnológicos beneficiam da mão-de-obra altamente qualificada que estas instituições oferecem, o que, por sua vez, ajuda os funcionários em empresas do sector, bem como as instituições académicas a reforçarem as suas habilidades através do emprego.

Incubadoras de tecnologia e aceleradores são facilitadores do empreendedorismo. As estruturas, que oferecem uma gama de serviços de desenvolvimento empresarial, apoiam o desenvolvimento do empreendedorismo e são fundamentais e essenciais para estimular a criação de empresas e empresários, bem como em proporcionar um ambiente propício que alimenta a inovação.

Embora estejam associados aos países desenvolvidos, as incubadoras de tecnologia estão a ganhar popularidade nos países em desenvolvimento, incluindo na África Subsaariana. As incubadoras de empresas em matéria de TIC e os promotores do empreendedorismo digital como as Activspaces dos Camarões e os mLabs no Quênia e na África do Sul, bem como as mHubs - redes de organizações concebidas para satisfazer as necessidades dos empreendedores nas várias etapas de crescimento e foram criadas na Tanzânia e no Uganda.

Do mesmo modo, os viveiros de empresas, que têm prazo específico, programas intensos que apoiam as empresas digitais emergentes, transformando ideias em novas empresas digitais, dimensionáveis, estão a promover a inovação. A Information Technology Developers Entrepreneurship Accelerator (iDEA) da Nigéria, que fornece espaço de trabalho, formação, orientação e acesso a capital para empresários e tem estado por de trás do sucesso das empresas emergentes no sector das TIC na Nigéria é um exemplo disto. Globalmente, é promissor o potencial das incubadoras, dos polos e dos viveiros na abordagem dos desafios do desenvolvimento.

Além de incubadoras e viveiros, os parques de ciência, tecnologia e inovação (CTI), que garantem padrões de qualidade para as empresas inovadoras e oferecem I&D, proporcionando maior valor em serviços, estão a desempenhar um papel importante na promoção da inovação. Os parques de CTI facilitam a transferência de conhecimento e tecnologia, incentivam as empresas emergentes no parque e fornecem apoio de incubação para estas empresas. Os Parques de CTI emergem cada vez mais nos países em desenvolvimento. Por exemplo, o Park Business da Maurícia criou a Ebene Cybercity, o Rose Business Park e o Solitude Business Park. Outros exemplos de parques são: Technopole of Sousse na Tunísia e Technopole of Casablanca em Marrocos, como vemos no Quadro 7.

O financiamento é fundamental para o desenvolvimento das empresas emergentes. Os investidores providenciais desempenharam um papel fundamental na promoção do desenvolvimento empresarial, através da mobilização de capital para as empresas emergentes promissoras, sendo que grande parte deste financiamento destina-se às empresas emergentes de tecnologia. O Fundo da Índia “Start-Up Village Angel” financia as empresas emergentes promissoras, incluindo empresas dirigidas por jovens que participam na incubadora “Start-Up Village Business”.

Os aglomerados foram fundamentais para a promoção do crescimento e o desenvolvimento das PME/I, através da melhoria das competências do pessoal das PME/I, bem como através da promoção da inovação (processo e produto) e permitindo o desenvolvimento das empresas derivadas. Os aglomerados têm o potencial para apoiar o desenvolvimento de médias empresas - as empresas de média dimensão entre as MPME e as empresas grandes e formais, com perspectivas promissoras para o crescimento dos países.

Os aglomerados industriais podem promover o crescimento através de iniciativas empresariais e impulsionar o desenvolvimento industrial especialmente para as empresas que carecem de capital, de saber fazer tecnológico e de acesso aos mercados. Os aglomerados industriais estão a ser cada vez mais desenvolvidos por forma a catalisar o crescimento económico em alguns países africanos. As Zonas Económicas Especiais (ZEE) foram estabelecidos em vários países em África, nomeadamente no Egipto, Etiópia, Nigéria, Sierra Leone e Zâmbia para impulsionar o comércio, criar emprego e promover o desenvolvimento industrial. Apesar do desempenho das ZEE em África contrastar, em alguns países, como a Etiópia, ZEE cumpriram os objectivos pretendidos.

No quadro do seu plano de crescimento e de transformação, a Etiópia criou várias ZEE para apoiar o desenvolvimento industrial e a criação de emprego (ver quadro 3). O clima de investimento favorável, bem como quadros políticos, regulamentares e institucionais adequados e incentivos para estimular o investimento nas ZEE têm sido fundamental para o desenvolvimento dessas estruturas. Além disso, as infra-estruturas físicas bem desenvolvidas, em particular, as redes rodoviárias e ferroviárias, bem como as ligações aos portos desempenharam um papel fundamental na facilitação do desenvolvimento das ZEE.

Parcerias público-privadas podem contribuir para difundir a tecnologia e a inovação. Uma parceria entre os empresários do Vale do Silício e da Comissão de Ciência e Tecnologia (COSTECH) da Tanzânia, incubadora de tecnologia, por exemplo, difunde a tecnologia e a inovação, através do desenvolvimento de capacidades dos jovens criadores de aplicações informáticas da Tanzânia para criar empresas que têm forte potencial de crescimento.

Programas como a *Iniciativa de Modernização Industrial e Competitividade Empresarial da ONUDI* que procuram reforçar a contribuição das empresas privadas do sector fabril através da formação em matéria de produtividade, tecnologia e inovação, ligando o governo e academia, bem como as indústrias às iniciativas Sul-sul, tais como o *Centros Tecnológicos Internacionais* da ONUDI, que facilitam a transferência de tecnologia e formação, merecem destaque. Além disso, a *Iniciativa de Modernização Industrial e Competitividade Empresarial da ONUDI* está a ajudar os jovens envolvidos na cadeia de valor do Cajú na Tanzânia para melhorar seus resultados, fornecendo às empresas, a nível comunitário, equipamento técnico adequado para o pré-tratamento das plantas e na modernização da tecnologia para o tratamento final das plantas, de modo a difundir a tecnologia e a inovação.

Da mesma forma, o *InfoDev Climate Technology* do Banco Mundial está a catalisar a tecnologia e a inovação, bem como o surgimento de novos sectores. Através da sua rede de Centros de Inovação Climática (CICs) detidos e operados localmente na Etiópia, Gana, Quênia, Marrocos e África do Sul, o Banco Mundial está a acelerar o desenvolvimento e a transferência de tecnologias limpas e adaptadas ao contexto local.

Promover maior acesso à utilização das TIC

As TIC são essenciais na aprendizagem de novas habilidades para a economia digital, bem como para o desenvolvimento de novos produtos, serviços e processos ou para a melhoria dos já existentes. O maior envolvimento dos jovens na utilização das TIC ajuda-os a obter competências que lhes permitam participar e contribuir para a economia digital, com isso, também reduzir as desigualdades e promover a inclusão social.

Os jovens aproveitam cada vez mais a Internet para criar oportunidades económicas com os empresários que promovem a plataforma, independentemente da sua localização geográfica, para criarem empresas em linha, bem como obterem o acesso aos mercados maiores e geograficamente diversificados.

O acesso à tecnologia acessível e apropriada (software e hardware), o acesso à formação, bem como a disponibilidade de infra-estruturas, incluindo a internet fiável e acessível, são essenciais. Estes iria criar condições para o jovem tirar o máximo proveito destas tecnologias. Em todos os países, os governos desempenham um papel de garantir que os jovens obtenham acesso às TIC. Ruanda, por exemplo, distribuiu mais de 250.000 computadores portáteis para alunos em mais de 900 escolas primárias no quadro da iniciativa “Um Computador Portátil para Cada Criança” (One Laptop Per Child).

As TIC permitiram a participação das pessoas socialmente desfavorecidas na economia digital. Indivíduos com a literacia das TIC participam cada vez mais em áreas emergentes, tais como a contribuição colaborativa e o microtrabalho, e, incluiu em alguns países africanos. A Samasource permite que os jovens à margem da sociedade desenvolvam habilidades em tecnologia que lhes permitam aumentar o seu poder aquisitivo e saírem da pobreza. Programas como o Vulindlel eJozi da África do Sul fornecem literacia digital.

As TIC são essenciais para comércio electrónico, uma área que tem grande potencial para as empresas, especialmente para as PME/I as MPME, bem como os empresários, superando barreiras de transporte e a redução de custos, alcançando simultaneamente novos mercados em lugares tão remotos. O comércio electrónico está a ser cada vez mais aproveitado pelas empresas por PME/I, MPME e empresários, designadamente em África. Por exemplo, o BITO Market, um directório ligado à Internet desenvolvido por um jovem empresário na Tanzânia, liga os agricultores com os compradores. Da mesma forma, uma plataforma de comércio electrónico no Egipto, permite que os compradores e os comerciantes comprem e vendam produtos na Internet.

Estão a ser envidados esforços para assegurar que os jovens obtenham as habilidades e competências necessárias para participarem na economia mundial. Empresas mundiais, como a Cisco, Microsoft, Google, Facebook, Intel, IBM, Hewlett Packard e Apple fornecem oportunidades aos jovens com competências avançadas nas TIC com os recursos e apoios necessários para garantir que estes adquiram habilidades necessárias para desenvolver soluções relevantes para os seus clientes e melhorar seus negócios. Programas como o

YouthSpark da Microsoft's que oferece formação no domínio das TIC, bem como oportunidades de empreendedorismo para os jovens em países em desenvolvimento, lhes permite adquirir competências que irão prepará-los para competir no campo da tecnologia e no local de trabalho no século 21.

Além da sensibilização sobre as oportunidades de empreendedorismo, as redes também estão a desempenhar um papel importante na mudança de mentalidades. *Girls in Tech*, uma empresa social a nível mundial que oferece às raparigas e às mulheres ferramentas e recursos para aprimorar suas carreiras profissionais e aspirações no domínio da tecnologia e do empreendedorismo, incentivando-as a seguir carreiras em campos não-tradicionais, ao fazê-lo, mudando mentalidades sobre género e a participação no campo da tecnologia.

As competições através de formações intensivas podem promover a inovação. A Fundação Tony Elumelu ministra formações intensivas que conduzem as empresas emergentes em diferentes áreas. Em 2015, a Fundação organizou uma formação de 2 dias de formação intensiva para 1.000 aspirantes a empresários com ideias para iniciar empresas. Da mesma forma, o Programa E Plus da Liberia organiza um concurso de plano de exploração das empresas que fornece financiamento para apoiar os empresários a criarem as suas empresas.

Desenvolvimento de infra-estruturas de apoio

As plataformas baseadas na tecnologia em linha e móvel são cada vez mais a ser aproveitadas para fomentar a inovação. A tecnologia móvel, por exemplo, tem sido aproveitada para desenvolver empresas digitais que eram inexistentes há alguns anos. Por exemplo, M-KOPA, uma empresa solar de regime de pagamento por repartição no Quénia foi lançada na sequência do serviço de transferência de dinheiro digital, M-Pesa.

Embora o potencial para a internet como um espaço comercial é promissor, continua largamente subutilizado em grande parte da África Subsaariana, devido em parte ao subdesenvolvimento das infra-estruturas de TIC nestes países.

A nível regional, iniciativas, tais como as Infra-estruturas de Informação Regional da SADC (SRII) - Uma rede de fibra óptica para telecomunicações que facilita ligações mundialmente através da rede de infra-estruturas de banda larga da NEPAD e do sistema submarino da África Oriental (EASSY), estão a melhorar o acesso à banda larga de alta velocidade, bem como o ambiente empresarial.

Reforçar a capacidade das instituições para servir as empresas orientadas para o crescimento

Empresas orientadas para o crescimento possuem certos atributos. Tendem a ser de pequena dimensão, com menos de 100 empregados, são jovens - menos de cinco anos de idade e, em geral, são inovadoras - aqui definida como a capacidade de desenvolver novos produtos, processos ou serviços, que podem não ser fora do comum, mas são novos na empresa ou no

contexto local. A inovação é um elemento essencial para garantir a competitividade e o crescimento das empresas, e é um motor do crescimento económico. A inovação é também associada ao investimento em I&D, sendo que as empresas de crescimento atribuem normalmente 20 por cento ou mais de seus gastos em I&D.

Uma análise das empresas de forte crescimento em onze países de África, identificou essas entidades como possuindo as seguintes características: participam na inovação do produto, têm os seus próprios sistemas de transportes e estão ligadas à Internet através de seus próprios sítios Web.⁵¹ Para além das empresas de TIC e outras empresas industriais orientadas para o crescimento em África, pouco se sabe sobre essas empresas, suas características e distribuição no continente.

Empresas de Apoio Orientadas para o Crescimento

As empresas orientadas para o crescimento enfrentam diferentes desafios e condicionalismos no ambiente empresarial. Estes incluem o acesso ao capital financeiro, a falta de competências de gestão profissional - um desafio para muitas empresas em África, e o acesso às redes. Além disso, para as empresas orientadas para o crescimento, que tendem a estar viradas para fora com essas empresas, com mais probabilidade de apostar na exportação, bem como serem fontes de novos mercados, a assistência na exportação e o apoio no desenvolvimento do mercado são essenciais. A fim de apoiar o desenvolvimento de empresas orientadas para o crescimento e facilitar a transição das PME/I com a intenção de crescer, há uma necessidade de compreender melhor as suas necessidades.

Evidências sugerem que as empresas informais dinâmicas, com a capacidade e potencial para crescer, bem como as empresas orientadas pela necessidade cujos proprietários provavelmente iriam preferir fazer parte da folha de salário e serem trabalhadores assalariados, têm o potencial de transição para empresas orientadas para o crescimento.⁵² Estas incluem algumas empresas informais de alto desempenho, que com base numa pesquisa realizada na África Ocidental, tendem a ter habilidades de negócios, exibem comportamento empreendedor, e transformam os altos retornos marginais em capital.⁵³ Com a maioria das empresas concentradas no sector informal, pode haver uma oportunidade para apoiar as empresas informais de nível superior que possuem características de alto desempenho, que têm o potencial para fazer contribuições significativas para a economia.

Políticas de promoção da inovação são essenciais na criação de um ambiente propício para o crescimento orientado para as empresas. É essencial a criação de sistemas nacionais de inovação - um conjunto de políticas e incentivos para estimular a I&D e o desenvolvimento

⁵¹ Sleuwagen & Goedhuys (2010). Empresas de forte crescimento em África

⁵² OIT, 2015

⁵³ Ibid

tecnológico, bem como o desenvolvimento de competências, e incentivar as relações universidade-indústria - elementos essenciais para dar o impulso para a inovação.

É crucial o investimento para fomentar o desenvolvimento de empresas de forte crescimento. Em reconhecimento da importância da inovação nas empresas orientadas para estimular o crescimento, em muitos países, estão a ser utilizados, cada vez mais, fundos de capital privado para apoiar estas empresas. Em África, os fundos de capital privado, tais como o Kukua Fund, Dobb Foundation, Fanisi Capital e Mara Launch Uganda Fund surgiram para apoiar o crescimento ou as empresas orientados para o crescimento.

As incubadoras são essenciais para apoiar as empresas orientadas para o crescimento. As estruturas oferecem meios tecnológicos e informações, bem como outro tipo de apoio que é essencial no desenvolvimento de ideias empresariais, na promoção de parcerias e de empreendimentos conjuntos (joint ventures). No Quênia, as PME do sector das TIC beneficiaram-se do apoio de incubadoras como a iHub, que, por sua vez, gerou outros espaços de tecnologia, como a Startup Garage, Nailab, Growth Hub, The Nest, Pawa 254, Swahili Box, Lake Hub, só para citar algumas.⁵⁴

A tecnologia pode criar oportunidades para que as empresas orientadas para o crescimento possam emergir. As TIC têm desempenhado um importante papel em impulsionar o crescimento em África. As empresas de tecnologia internacionais, tais como a Google, Microsoft, Oracle, entre outras, deram o impulso para o desenvolvimento da tecnologia empresarial no continente. Mais recentemente, o valor acrescentado e o conteúdo localmente relevante contribuíram para o crescimento das empresas emergentes e dinâmicas de programas informáticos e de aplicações móveis. Com o potencial de crescimento contínuo do sector, pode haver oportunidades para as PME, que foram fundamentais para o crescimento do sector das TIC em outras regiões em desenvolvimento (por exemplo na Índia), para contribuir para a sustentabilidade a longo prazo do sector das TIC na África Oriental,⁵⁵ ao mesmo tempo impulsionar a sua produtividade e tornar-se competitiva.

Para que as empresas orientadas para o crescimento possam se estabelecer, requerem capacidades técnicas e de gestão, bem como informações sobre mercados internacionais, apoio financeiro e especializado na fase inicial, tais como a orientação e o aconselhamento. O acesso aos serviços de apoio às empresas que fornecem assistência técnica e formação de gestão, prontidão para a exportação, desenvolvimento do mercado e informações sobre o mercado, bem como ferramentas de aferição comparativa são essenciais para essas empresas.

As áreas potenciais para o crescimento no sector das TIC são, nomeadamente *design* e desenvolvimento de interface do utilizador, desenvolvimento do programa informático

⁵⁴ Transformar as empresas do sector das TIC da África Oriental, através da criação de um mecanismo empresarial para as PME.

⁵⁵ Ibid.

(software), geração de conteúdos e de prestação de serviços rurais. Garantir o acesso ao financiamento, bem como competências empresariais pode contribuir significativamente para garantir que as PME orientadas para o crescimento construam e expandam as suas actividades empresariais. Além disso, aconselhamento de empresas estabelecidas pode desempenhar um papel importante na promoção da criação de empresas orientadas para o crescimento no sector.

A indústria farmacêutica em África é uma área promissora para o crescimento e de acordo com o Banco Africano de Desenvolvimento, é o sector que mais cresce. O continente africano é responsável por apenas 2% do mercado farmacêutico mundial,⁵⁶ no entanto, constitui uma área cujo potencial tem sido amplamente explorado. A indústria, que dispõe de pequenas empresas privadas que servem os mercados nacionais, é caracterizada por uma produção local fraca e limitada, sendo que os fabricantes locais produzem 25 a 30% dos produtos farmacêuticos e menos de 10% dos medicamentos que estão no mercado africano.⁵⁷

Apesar dos quadros políticos favoráveis que promovem o desenvolvimento de um sector viável de fabrico de produtos farmacêuticos, incluindo o Plano de Actividades Farmacêuticas da SADC e o Plano de fabrico de produtos farmacêuticos da EAC a nível regional, e o Plano de Fabrico de Produtos Farmacêuticos para África a nível continental e, apesar da imensa disponibilidade de matérias-primas para apoiar o sector, as PME/I africanas desempenham um papel limitado nas inovações farmacêuticas.

Como consequência, poucas PME/I participam no desenvolvimento de medicamentos em África. Com vista a explorar o seu potencial, é necessário uma abordagem global para abordar os condicionalismos que estas empresas enfrentam. O acesso ao financiamento (na fase inicial em especial), que é essencial para as empresas farmacêuticas que necessitam de capital para a I&D, e acesso a redes de conhecimento, bem como as ligações com a indústria farmacêutica internacional para promover a inovação, são essenciais para apoiar o desenvolvimento do sector. As redes farmacêuticas inter-africanas podem desempenhar um papel importante na promoção do crescimento do sector, assegurando que as empresas estabeleçam ligações com a indústria biofarmacêutica internacional mais ampla, proporcionando-lhes acesso a competências e mercados para seus produtos.

Dado o seu potencial de transformação estrutural através da produtividade, competitividade e inovação, é importante considerar como para apoiar o desenvolvimento de empresas orientadas para o crescimento. A nível continental, a UA pode desempenhar um papel importante no apoio ao desenvolvimento de empresas orientadas para o crescimento. É fundamental incentivar as empresas jovens, pequenas e dinâmicas das TIC no continente, que

⁵⁶ Banco Africano de Desenvolvimento

⁵⁷ Ibid.

têm o potencial para criar empregos estáveis, orientados para as oportunidades, a crescerem no sentido de tornarem-se empresas grandes. Medidas específicas que devem ser direccionadas para essas empresas, tais como garantir o acesso a competências técnicas e empresariais, bem como o acesso a mercados mundiais e regionais, e ao financiamento na fase inicial, bem como um ambiente empresarial favorável, podem desempenhar um papel importante a este respeito.

A UA pode desempenhar um papel importante na mobilização de recursos para apoiar o desenvolvimento de um sector dinâmico de biofármacos que pode contribuir para o desenvolvimento de uma mão-de-obra qualificada e apoiar o desenvolvimento das indústrias conexas. Apoiar a celeridade do Plano de Fabrico de Produtos Farmacêuticos para África, que foi concebido para garantir a menor dependência das importações e contribuir para a emergência de um sector farmacêutico industrial interno dinâmico é importante a este respeito.

Além das empresas orientadas para o crescimento nas TIC e dos sectores dos produtos de base, ainda há muito por entender sobre os diferentes sectores das empresas orientadas para o crescimento em África, bem como as necessidades das PME/I com a intenção de crescer para melhor apoiá-las. Além disso, a UA pode apoiar o desenvolvimento de um quadro regulamentar que permita o desenvolvimento de empresas orientadas para o crescimento.

A UA pode tirar proveito do seu poder de convocação por forma a criar um espaço político para promover o diálogo e uma melhor compreensão das necessidades e exigências das empresas orientadas para o crescimento (PME/I e MPME).

A nível continental, com uma agenda para apoiar a industrialização e a inovação, a aplicação da Iniciativa de Tecnologia e Inovação de África Initiative (ATII) pode desempenhar um papel no aproveitamento do potencial de inovação do continente.

A UA pode desempenhar um papel no sentido de incentivar os Estados-Membros a desenvolver sistemas de inovação nacionais e regionais que são inexistentes, bem como estabelecer fundos para catalisar a inovação tecnológica, incluindo entre as PME/I e MPME que carecem de apoio. A UA pode igualmente incentivar as CER no sentido de criarem fundos de inovação industrial regional para apoiar a tecnologia e a inovação, bem como promover a I&D em colaboração entre as regiões.

A UA pode apoiar os Estados-Membros a promover a I&D e a transferência de tecnologia através de parcerias universidade-indústria, bem como a desenvolver um ambiente que apoia a comercialização da ciência e da tecnologia, através de medidas regulamentares que incentivem o investimento em I&D, bem como através de PPP que investem na comercialização da ciência e da tecnologia. A nível regional, o apoio à criação de mecanismos e de infra-estruturas para facilitar a I&D em colaboração pode contribuir significativamente para dar ímpeto à comercialização. Para este efeito, a UA pode apoiar a

EAC a estabelecer o seu Instituto de Investigação Industrial e Técnico proposto.

A UA pode desempenhar um papel importante no apoio à criação e/ou reforço das instituições existentes, com vista a assegurar a inovação, o desenvolvimento industrial e tecnológico. A UA pode incentivar as CER e os Estados-Membros a desenvolver parques e aglomerados industriais, nomeadamente nos sectores emergentes, com vista a promover a inovação e a contribuir para o desenvolvimento do potencial das PMI para aumentar a sua produtividade e competitividade, e contribuir para a geração de empregos sustentáveis. A UA pode igualmente incentivar os Estados-Membros a adotarem medidas regulamentares que irão promover o investimento nos aglomerados industriais, tais como a concessão de descontos fiscais, subsídios e isenções fiscais.

A UA pode desempenhar um papel no sentido de apoiar os Estados-Membros a desenvolver quadros regulamentares apropriados que permitam o investimento do sector privado no desenvolvimento de incubadoras de empresas e viveiros, bem como os investimentos do sector público em infra-estruturas necessárias para catalisar o desenvolvimento dessas estruturas. Além disso, a UA pode incentivar os Estados-Membros a apoiar o investimento no desenvolvimento de Parques de TIC, que têm o potencial de contribuir substancialmente para o PIB nacional e a criação de emprego.

A UA pode também desempenhar um papel importante no sentido de apoiar os Estados-Membros para garantir o acesso à tecnologia. O investimento nas TIC, bem como na conectividade (Internet) e no fomento do aumento da adopção da utilização das TIC e o fornecimento de competências nas TIC entre as PME/I, MPME e as mulheres e os jovens empresários, é essencial para apoiar as empresas e os empresários' no sentido de aumentarem a sua produtividade, bem como a tirarem partido das novas oportunidades empresariais através do comércio electrónico. A este respeito, é importante apoiar os Estados-Membros no sentido de participarem na prontidão do comércio electrónico através de avaliações nacionais. A criação da procura de oportunidades de emprego digital, como microtrabalho do governo e de grandes sociedades, bem como a garantia das competências técnicas bem desenvolvidas e o desenvolvimento de normas adequadas, podem desempenhar um papel de apoio ao emprego digital.

Além disso, o desenvolvimento de infra-estruturas digitais pode apoiar a banda larga de alta velocidade e melhorar a conectividade entre as regiões, ao mesmo tempo que pode catalisar a inovação e apoiar o desenvolvimento tecnológico. Da mesma forma, o desenvolvimento de competências em capacidades de investigação científica e tecnológica também pode apoiar o desenvolvimento tecnológico, e, ao mesmo tempo, melhorar a produtividade e a competitividade. A UA pode defender o desenvolvimento de competências em investigação

científica e tecnológica e incentivar os Estados-Membros e as CER no sentido de investirem nas infra-estruturas digitais.

A UA pode tirar proveito do seu poder de convocação por forma a criar um espaço político para promover o diálogo e uma melhor compreensão das necessidades e exigências das empresas orientadas para o crescimento (PME/I e MPME), visto estão relacionadas com a tecnologia, a inovação e a industrialização.

A UA pode apoiar o desenvolvimento de plataformas de cooperação de aglomerados e de eventos entre aglomerados, com vista a facilitar a partilha de conhecimento sobre a inovação.

Quadro 5. Zonas Económicas Especiais e Industriais (ZEEI) - Etiópia

No quadro do seu plano de transformação e crescimento, a Etiópia identificou a industrialização como meio de promover o crescimento económico. Para alcançar este objectivo, o Governo etíope está a apoiar o desenvolvimento de Zonas Económicas Especiais e Industriais (ZEEI).

Utilizando o investimento público e o investimento estrangeiro para catalisar o seu desenvolvimento, o Governo etíope tem adoptado políticas para apoiar o desenvolvimento das ZEEI, incluindo a Proclamação do Investimento, que tem disposições sobre criação e a administração das ZEEI. Além disso, foram criados quadros institucionais, nomeadamente, a Ethiopian Industrial Zones Development Corporation, que permitem aceder ao crédito, bem como à ajuda externa, para apoiar o crescimento das ZEEI, designadamente os dois abordados a seguir.

Zona Industrial Oriental e Zonas Industriais Lemi Bole

No quadro da Zona Industrial Oriental, foram criadas a Zona Industrial Dukem e Bole Lemi para apoiar as médias e grandes empresas industriais de têxteis, couro e produtos de couro, açúcar, cimento, produtos farmacêuticos, entre outros.

Zona Industrial Bole Lemi é uma ZEEI de propriedade do Estado que compreende de 12 empresas de calçados, de têxtil e de roupa. Criada em 2012, com investimento significativo do Governo etíope e o Banco Mundial, a ZEEI tem atraído investidores internacionais da China, Índia, Sri Lanka e Coreia do Sul. Localizado nos arredores de Adis Abeba, a ZEEI, que tem acesso directo ao Aeroporto Internacional de Adis Abeba e ao Porto de Adis Abeba-Djibouti, o corredor de importação-exportação do país, criou emprego para 1.500 etíopes.

Zona Industrial do Oriente é uma ZEEI chinesa. Localizado em Dukem, está situada na Auto-estrada Adis Abeba-Djibouti e tem acesso ao Porto de Adis Abeba-Djibouti. A ZEEI, que tem empresas de cimento, calçados, embalagens, vestuários e montagem de automóveis e criou 4.500 empregos é detida por uma empresa chinesa, Jiansu Chunqiu Group.

Quadro 6. Parques de CTI em África - Technopole de Sousse, Tunísia e Technopole de Brazzaville e Ponta Negra no Congo

O *Technopole de Sousse*, na Tunísia, centra-se na mecânica, electrónica e TI (computação aplicada). Criada no quadro da estratégia da Tunísia para desenvolver as ligações entre o ensino, a investigação e a produção e promover a incubação, bem como a criação de empresas inovadoras, o Parque, que está localizado na proximidade de zonas industriais, oferece apoio empresarial e serviços de incubação às empresas emergentes e dispõe de um centro de formação e de investigação científica, a Escola Nacional de Engenharia e o Centro de Investigação sobre Nanotecnologia e uma incubadora de empresas para apoiar a inovação. [Http://www.technopole-sousse.rnrt.tn/en/index.php?lang=en](http://www.technopole-sousse.rnrt.tn/en/index.php?lang=en)

O *Technopole de Brazzaville e da Ponta Negra* no Congo foram concebidas para prestarem serviços de apoio à inovação no domínio do empreendedorismo no quadro dos esforços do Congo para diversificar a economia. O Parque de CTI em Brazzaville foi concebido para catalisar a economia digital, enquanto o Parque em Pointe Noire está orientado para a prestação de serviços e o controlo de qualidade, manutenção industrial e investigação. Lançado em 2013, o objectivo destes parques tecnológicos é contribuir para a inovação empresarial, apoiando a inovação através do desenvolvimento de parcerias universidade-indústria, com vista a diversificar a economia do Congo.

Quadro 7 - Mavid Pharmaceuticals Ltd., Uganda

A Mavid Pharmaceuticals Ltd é uma empresa local, orientada para o crescimento e é especializada na fabricação de formulações orais e de uso tópicos. Com base em Kampala, a empresa emprega 52 funcionários, dos quais 6 são técnicos e 38 são não-técnicos, e 8 funcionários trabalham a tempo parcial, e apresentou um volume de negócios de 2.600.000 Uganda Shs em 2009.

Embora a empresa tenha o potencial para exportar para os países vizinhos, enfrenta a concorrência de empresas da região da África Oriental na sequência da integração da EAC. Entre as áreas que requerem apoio adicional para a Mavid Pharmaceuticals destacam-se: o acesso a empréstimos de baixo custo para o investimento de capitais, as competências e a transferência de conhecimento, transferência de tecnologia e coordenação da colaboração com universidades locais para o desenvolvimento de competências, bem como de I&D.

Fonte: UNIDO: Perfil do sector farmacêutico - Uganda - http://www.unido.org/fileadmin/user_media/Services/PSD/BEP/Uganda%20Pharma%20Sector%20Profile_f

Pilar 3: Garantir o Acesso ao Financiamento

A garantia do acesso ao financiamento é fundamental na melhoria do ambiente empresarial para desenvolver o potencial das empresas e dos empresários. Com vista a garantir o acesso ao financiamento, a estratégia centrar-se-á nas seguintes três áreas no âmbito do pilar 3.

- Promover o financiamento inovador
- Estabelecer novos mecanismos de financiamento
- Apoiar a capacidade institucional para servir as PME/I, MPME e os empresários

Promover o financiamento inovador

De acordo com o Fórum Económico Mundial, o défice de financiamento para pequenas empresas em países emergentes (incluindo África) é estimado em US\$ 2 triliões. Mecanismos inovadores de financiamento podem desempenhar um papel importante na resposta às necessidades das empresas e dos empresários.

Opções de financiamento inovadores, tais como capital privado, podem ajudar a impulsionar o investimento e ser um catalisador para o crescimento. Embora seja uma fonte promissora de financiamento para as PME/I e as MPME, e apesar de seu acentuado crescimento em África, os fundos de capital privado continuam subutilizados.

O capital de risco é cada vez mais aproveitado para catalisar o desenvolvimento do empreendedorismo, incluindo em África. O *Fundo Fiduciário de Capital de Risco* (Vctf) do Gana, uma parceria público-privada que é parcialmente financiado pelo Ministério das Finanças e do Planeamento Económico, alavancou fundos para prestar financiamento de baixo custo a empresas, incluindo as PME, bem como empresas sociais que abordam temas sociais prementes como o desemprego, o acesso à saúde e à educação. Da mesma forma, o Fundo de Desenvolvimento da Exportação, do Comércio, da Agricultura e da Indústria do Gana, estabeleceu um fundo de investimento que visa investimentos para apoiar as PME envolvidas na transformação de produtos agrícolas, no comércio de exportação e no desenvolvimento industrial. Há espaço para o investimento de capital privado dos parceiros do Sul, nomeadamente, a China e a Índia. Com vista a apoiar o investimento de capital privado em África, são necessários quadros legislativos e regulamentares apropriados.

Empréstimos no mercado, tais como as plataformas de financiamento colectivo e em linha, bem como as plataformas entre pares surgiram nos últimos anos. O financiamento colectivo, que permite que indivíduos ou empresas mobilizem fundos em quantias pequenas de outros indivíduos ou empresas em linha utilizando, cada vez mais, a tecnologia móvel e redes sociais, pode garantir o acesso ao financiamento para as PME, incluindo aquelas operadas por empresários desprovidos de apoio. Da mesma forma, as plataformas em linha de empréstimos

entre pares que procuram corresponder os mutuários que procuram um empréstimo directamente com os credores, tais como Kiva, estão a ajudar os empresários, bem como as PME a mobilizar fundos para apoiar as suas empresas. Embora Kiva seja a plataforma em linha de empréstimo mais conhecida, outras plataformas de financiamento colectivo, como a Indiegogo, que ajuda os empresários e as PME a mobilizar fundos, estão a colmatar o défice de financiamento.

Empréstimos no mercado podem ser reforçados através de um ambiente favorável, incluindo quadros regulamentares que reconhecem essas plataformas e criam regras para apoiar os pagamentos digitais, bem como as infra-estruturas para apoiar plataformas em linha de empréstimos. Além disso, a presença de investidores de risco, bem como mutuários instruídos podem activar estas plataformas, tornando-as opções viáveis de financiamento.

A exploração do potencial do mercado de plataformas de empréstimo para satisfazer os empresários de África e as necessidades das PME/I e das MPME vê-se prejudicada pela falta de quadros regulamentares, em especial quando as plataformas em linha são indefinidas, e quando as infra-estruturas para apoiar as plataformas em linha e móveis estão em falta ou subdesenvolvidas. Da mesma forma, embora financiamento colectivo seja uma opção viável para as PME e para as MPME que procuram financiamento para as empresas emergentes, o seu potencial em África ainda não aproveitado, em grande parte, porque as infra-estruturas que apoiam as plataformas em linha de empréstimos são subdesenvolvidas em muitos países do continente.

O financiamento digital tornou-se uma importante fonte de financiamento para as PME/I, as MPME e os empresários. Os serviços de banco diversificados, que oferecem serviços financeiros através de canais digitais, principalmente através de telefones móveis, oferecem serviços convenientes e de baixo custo quando comparado com serviços bancários tradicionais. Tem enormes potencialidades na promoção da inclusão financeira entre os pobres no mundo que não são assistidos pelos sistemas bancários, incluindo as PME/I, as MPME e os empresários em áreas remotas, rurais em África. Por exemplo, os serviços financeiros digitais estão a desempenhar um papel importante no desenvolvimento do potencial para pequenos agricultores. Zoon, um prestador de serviços financeiros na África Subsaariana, permite que os agricultores na Nigéria recebam títulos para fertilizantes que podem ser convertidos via telefone celular. Da mesma forma, SimbaPay - um serviço de transferência de dinheiro baseado em Londres permite que as pessoas na diáspora enviem remessas para as famílias na África Oriental e na Nigéria, é também digno de nota.

Apesar do enorme crescimento dos serviços transferência de dinheiro via telemóvel que alargaram-se significativamente, sendo que a África Subsaariana detém a maior percentagem de serviços móveis, e a África Oriental a liderar com 93 milhões de contas de dinheiro via

telemóveis em 2014, a⁵⁸ falta de quadros regulamentares para permitir a prestação de serviços de mobile money restringe o desenvolvimento de serviços financeiros móveis e dificulta o seu potencial para satisfazer/PME e Mpmes' necessidades. Além disso, a falta de infra-estruturas adequadas para apoiar as plataformas de dinheiro móvel é uma barreira para a prestação de serviços de financiamento digital e de financiamento transfronteiriços. Quadros regulamentares apropriados são necessários para garantir que os serviços de dinheiro móvel possam efectivamente oferecer serviços financeiros seguros para as PME, as MPME, os empresários e grupos marginalizados. Reformas realizadas no Quênia e na Libéria em 2014, que permitem que os bancos e os fornecedores não-bancários prestem serviços de forma sustentável melhoraram o ambiente regulamentar para o financiamento digital.⁵⁹

Estabelecer novos mecanismos de financiamento

É essencial a expansão e a criação de novos mecanismos de financiamento que utilizam recursos públicos ou privados para catalisar a mobilização de recursos do sector privado. Os desafios de fundos que são capitalizados por agências multilaterais de desenvolvimento tornaram-se importantes fontes de financiamento para o desenvolvimento do sector privado, incluindo para as PME. Por exemplo, o Desafio do G-20 para o Financiamento das PME foi estabelecido para enfrentar os desafios relacionados com o acesso ao financiamento pela ausência de um nível intermédio das PME, que muitas vezes são demasiado pequenas para beneficiar de bancos comerciais ou do interesse do investidor, ou demasiado grande para beneficiar de produtos de microfinanciamento.⁶⁰

Impacto dos investimentos - o investimento em iniciativas que abordar um problema social premente, está ganhar igualmente popularidade. O investimento de impacto pode promover a inclusão financeira através do apoio às MPME, que muitas vezes têm acesso limitado ao capital. Com vista a catalisar o desenvolvimento de investimentos de impacto, são necessários incentivos, tais como regimes fiscais favoráveis, incentivos fiscais para estimular o investimento e apoiar sectores como a agricultura, bem como as empresas sociais. Num esforço de mobilização de recursos para o desenvolvimento, o PNUD está a apoiar o desenvolvimento do sector de investimento de impacto em África que pode estimular o desenvolvimento inclusivo de empresas.

Finanças combinadas - a utilização de fundos públicos ou de caridade, sob a forma de financiamento por subvenções ou financiamento distinto das subvenções de fontes privadas e/ou de fontes públicas é uma via promissora para o acesso ao financiamento. As finanças combinadas podem ser mecanismos eficazes para a geração de retornos financeiros sobre o

⁵⁸ Dinheiro Móvel GSMA para a população não coberta por um serviço bancário Relatório sobre o Estado da Indústria 2014

⁵⁹ Ibid.

⁶⁰ [Http://www.changemakers.com/SME-Finance](http://www.changemakers.com/SME-Finance)

investimento que produziria benefícios menos tangíveis, tornando-se uma opção viável para reduzir o défice de recursos.

Outras abordagens inovadoras de financiamento que apoiam os empresários, incluindo as mulheres, bem como os jovens empresários em áreas rurais, são particularmente importantes. Iniciativas que visam assegurar o acesso ao mercado para as mulheres empresárias na área do agronegócio pode ajudar a aumentar sua produtividade e contribuir para o crescimento das suas actividades empresariais. Regimes de Subsídio Equivalente (MGF) para as MPME que fornecem apoio capital e de outra natureza para os agricultores melhorarem a competitividade e a produtividade através desses factores de produção são bons exemplos disso.

Apoiar o desenvolvimento institucional

Embora o financiamento inovador tenha enormes potencialidades para as empresas e os empresários, há margem para que as fontes tradicionais de financiamento satisfaçam as PME/I, MPME, bem como as necessidades de financiamento das mulheres e dos jovens empresários.

Embora os empréstimos possam satisfazer as necessidades das empresas e dos empresários, é bem sabido que as PME africanas, cuja maioria tem uma conta bancária oficial, muitas vezes são incapazes de obter empréstimos junto dos bancos, sendo que apenas 22% das pequenas empresas adquire um empréstimo apesar de 86% dessas empresas ter uma conta bancária.⁶¹

Garantir o acesso ao crédito é fundamental para as PME/I, as MPME e os empresários. Em toda a África Subsariana, as instituições financeiras estão a recorrer cada vez mais a empréstimos e outros produtos financeiros adaptados às necessidades das PME/I, das MPME e dos empresários. Vários bancos na Tanzânia, nomeadamente o Akiba Comercial, Azania BanCorp, CRDB, NMB e Bank of Tanzania Credit Guarantee Scheme, servem exclusivamente as MPME ou têm um programa importante para as PME. Da mesma forma, o AfriLand First Bank criou mais de 100 bancos de desenvolvimento rural em toda a África Central, garantindo o acesso a financiamentos para regiões carentes.

Reconhecendo que a garantia constitui uma limitação para as empresas e os empresários, bem como para sectores como a agricultura, que, devido aos fracos direitos de propriedade de terras e bens de capital, não conseguem obter garantia para empréstimos, as instituições financeiras estão a oferecer cada vez mais produtos sem garantia.

Alternativas para as exigências de garantias tais como testes psicométricos estão a ser utilizadas para examinar os potenciais requerentes de empréstimo e avaliar seu risco e probabilidade de reembolsar o empréstimo. Antes de lançar o seu *rápido mecanismo de*

⁶¹CNUCED, 2015. Relatório sobre o Desenvolvimento Económico em África, 2015: Explorar o potencial do comércio de serviços em África para o Crescimento e o Desenvolvimento.

empréstimo para as PME , o Standard Chartered Bank conduziu inicialmente testes psicométricos para potenciais mutuários no Gana, Quênia, Tanzânia e Nigéria e, posteriormente, alargou o programa de empréstimos para o Botswana, Lesoto, Malawi, Moçambique, Namíbia, África do Sul, Suazilândia, Uganda, Zâmbia e Zimbabwe.

Os microfinanciamentos são uma outra opção para as MPME, bem como para mulheres e jovens empresários que procuram financiamento para as suas actividades comerciais. Em toda a África Subsaariana, surgiram inúmeras instituições de microfinanciamento que fornecem serviços financeiros acessíveis para as MPME, bem como para as pessoas que anteriormente não estavam cobertas pelos serviços bancários, incluindo mulheres e jovens. Além disso, a integração de instituições de microfinanciamento com as SACCO pode garantir maior inclusão financeira para as pessoas não cobertas ou cobertas insuficientemente pelo sistema bancário. O R-Switch do Ruanda, um sistema nacional de pagamentos do país, para facilitar a integração das instituições de microfinanciamento com as SACCO é um exemplo disto.

O Fundo de Desenvolvimento de Capital das Nações Unidas (UNCDF), a agência de capital de investimento das Nações Unidas para os 48 países menos desenvolvidos do mundo em África e na Ásia, em parceria com a MasterCard Foundation, está a ajudar instituições de microfinanciamento (IDMF) a conceber e prestar serviços financeiros de alta qualidade, incluindo a educação financeira aos jovens de idade inferior a 18 anos provenientes de áreas de baixo rendimentos através da sua iniciativa YouthStart. Além disso, o UNCDF e a MasterCard Foundation estão a garantir o acesso aos serviços financeiros digitais em países menos avançados por meio da iniciativa Dinheiro Móvel para o Pobre, bem como os serviços financeiros formais para as pessoas não cobertas pelo sistema bancário nas zonas rurais, através da sua iniciativa de expansão MicroLead Expansion.

A nível continental, a UA pode desempenhar um papel no sentido de apoiar os Estados-Membros a desenvolver políticas adequadas e quadros regulamentares para apoiar o desenvolvimento de financiamento digital em linha e de plataformas móveis. Além disso, para facilitar mais o financiamento digital, a UA pode incentivar as CER e os Estados-Membros a desenvolver políticas adequadas e quadros regulamentares para que os operadores móveis possam prestar serviços financeiros digitais transfronteiriços.

A UA pode desempenhar um papel importante no sentido de apoiar as CER a prestarem assistência técnica aos Estados-Membros para permiti-los desenvolver quadros legislativos e regulamentares apropriados para apoiar o capital de investimento. A UA também pode desempenhar um papel no sentido de incentivar os governos a co-investir em capital de risco, como uma forma de incentivar o investimento em capital de risco e assegurar a disponibilidade de financiamento.

Para abordar a questão da falta de informações financeiras sobre indivíduos e empresas que impede as instituições financeiras a concederem crédito a empresas e empresários, a UA pode apoiar o desenvolvimento de serviços de protecção ao crédito, a fim de reduzir a assimetria de informações.

A UA pode promover a criação de um desafio financeiro para satisfazer as necessidades das PME/I e das MPME e apoiar as CER na criação de Fundos de Investimentos Regionais para que as PMI assegurem o acesso ao financiamento para essas entidades. Além disso, a consolidação do Fundo de Desenvolvimento Industrial de África (RIDF) pode garantir o financiamento para os projectos industriais e de reforço de capacidades.

Com vista a melhorar o acesso ao financiamento para as empresas e os empresários, especialmente nas regiões cobertas insuficientemente pelos sistemas bancários, e uma vez que África tem o menor número de bancos comerciais, o governo pode desempenhar um papel importante na garantia de acesso ao financiamento através da criação de instituições financeiras estatais de desenvolvimento. Para tal, a UA pode incentivar os Estados-Membros a criar instituições financeiras estatais de desenvolvimento, em especial nas zonas rurais, bem como a apoiar os bancos e outras instituições financeiras para superar barreiras regulamentares que os limitam a servir as empresas e os empresários.

Quadro 8 - Capital Privado para as PME

Fundo Fiduciário de Capital Privado do Gana (VCTF)

O Fundo Fiduciário de Capital Privado do Gana (VCTF) é uma parceria público-privada, parcialmente financiado pelo Ministério das Finanças e do Planeamento Económico. Promulgada em 2004, a Lei do Fundo Fiduciário de Capital Privado do Gana, prevê o quadro para apoiar o financiamento de baixo custo para as empresas, incluindo as PME, bem como as empresas sociais. O financiamento é fornecido às PME através de empresas de financiamento de capital de risco

Além de fornecer financiamento, as empresas de capital de risco também fornecem conhecimentos técnicos e de gestão para pequenas empresas nas quais se propõem investir. Mais recentemente, empresas de capital de risco apoiadas pelo Fundo Fiduciário estão a participar no investimento de impacto e apoiam as PME que abordam problemas sociais prementes e melhoram a qualidade de vida das suas comunidades.

<http://venturecapitalghana.com.gh/index.php>

Quadro 9 – Financiamento Digital

M-KOPA

A M-KOPA Solar oferece empréstimos acessíveis para a compra de sistemas solares domésticos, que alimentam várias linhas, cobra telefones e um rádio. Com um depósito inicial de US\$ 35 e um pagamento diário mínimo, o plano de pagamento por repartição da M-KOPA oferece pagamentos parcelados pela energia solar, garantindo acesso a energia segura e acessível a milhões de pessoas que não beneficiam da rede e permitindo que os clientes possuam o produto uma vez que o empréstimo esteja totalmente pago.

Actualmente serve mais de 330.000 casas no Quênia, Uganda e Tanzânia, a M-KOPA, com sede no Quênia, vende energia solar directamente aos clientes através de uma rede de mais de 100 centros de serviços nos três países e emprega mais de 700 funcionários em tempo integral e mais de 1.200 agentes comissionados.

Vencedora de inúmeros prémios, incluindo a Melhor Inovação Móvel de 2016 para Mercados Emergentes, As 50 Melhores Empresas da Fortune Magazine que Mudam o Mundo, 2013 FT / IFC Excelência em Financiamento Sustentável e Prémio Zayed Energy Future, a M-KOPA é descrita como a empresa de tecnologia móvel mais inovadora de África.

<http://www.m-kopa.com/>

Pilar 4: Acesso aos Mercados

O comércio tem um papel importante a desempenhar para contribuir para o crescimento económico dos países e das regiões e do seu PIB, através do uso eficiente dos recursos e da produção racional de bens e serviços, ao mesmo tempo que importa outros. Além disso, o comércio tem o potencial de melhorar os meios de subsistência, aumentando o rendimento das empresas e dos empresários, e aumentando as perspectivas de emprego formal para os indivíduos.

Garantir o acesso a mercados para as PME, as MPME e os empresários pode permitir que empresas e empreendedores aproveitem os benefícios que o comércio oferece. Consequentemente, é fundamental a eliminação de obstáculos que dificultam o acesso das PME/I, das MPME e dos empresários aos mercados, incluindo a eliminação de barreiras comerciais, bem como a eliminação de barreiras relacionadas à falta de informações sobre mercados e fornecedores internacionais, e a falta de ligações comerciais e oportunidades comerciais limitadas. Com vista a assegurar o acesso aos mercados para as PME/I, as MPME e os empresários, a Estratégia focará nas seguintes 3 áreas:

- Promover o comércio intra-regional e mundial
- Garantir a integração das PME/I, das MPME e das empresas nas cadeias de valor mundial e regionais
- Reforçar os mecanismos e as capacidades institucionais das CER e dos Estados-Membros para satisfazer as PME, as MPME e os empresários

Promover o comércio intra-regional e mundial

A integração regional pode ser um veículo importante para o desenvolvimento do comércio. A natureza diversificada do comércio intra-regional sugere que uma integração regional mais profunda provavelmente resultará em maiores oportunidades de acesso ao mercado, impulsionando o comércio intra-regional. Esforços para aprofundar a integração a níveis continental e regional trazem boas perspectivas e podem impulsionar o comércio, com a facilitação do comércio e o desenvolvimento de cadeias de valor mundiais e regionais desempenhando papéis importantes.

A nível mundial, o Acordo de Facilitação do Comércio da OMC, que oferece assistência aos países em desenvolvimento para ajudá-los a reduzir os custos do comércio, tem o potencial de abordar as dificuldades enfrentadas pelas PME/I, as MPME e os empresários nos países pobres, ligando-os aos mercados. Para garantir que as PME/I e os países possam entender melhor as oportunidades disponíveis através do Acordo de Facilitação do Comércio da OMC, as TIC ajudam as PME/I, as MPME e os Estados-Membros no âmbito do acordo através do seu Guia Comercial sobre o Acordo de Facilitação do Comércio da OMC.

Conforme observado na secção anterior, as barreiras não-tarifárias são um desafio para a livre circulação de bens e serviços. Na região da EAC, as regras de origem aplicáveis na região são frequentemente restritas e impedem um forte valor acrescentado e as perspectivas de comércio intra-regional. A sobreposição de membros em diferentes blocos comerciais coloca desafios às empresas industriais que visam diferentes blocos, limitando a expansão do mercado. Ao mesmo tempo, a concorrência de importações mais baratas da China e da Índia, que tornam os produtos locais pouco competitivos.⁶²

As medidas de facilitação do comércio, particularmente a redução de barreiras tarifárias e não-tarifárias através da ZCLC e da proposta da Zona de Comércio Livre Tripartida (ZCLT) têm o potencial de estimular o comércio intra-africano e intra-regional, respectivamente. A harmonização das políticas comerciais entre os Estados-Membros e o desenvolvimento de políticas comerciais comuns nas CER, juntamente com a harmonização de regulamentos e normas técnicas, podem desempenhar um papel importante na promoção do comércio intra-regional.

O reforço da capacidade dos prestadores de serviços comerciais nos países fronteiriços para fornecer informações actualizadas sobre o mercado e os requisitos para a passagem das fronteiras a fim de facilitar o comércio transfronteiriço, pode contribuir bastante para apoiar as PME, as MPME e os empresários no acesso aos mercados. É crucial melhorar a capacidade dos prestadores de serviços de comércio para prestar serviços de consultoria a empresas e empresários em países limítrofes. O Programa de Conselheiros Comerciais das TIC, que apoia a capacidade consultiva dos prestadores de serviços de comércio em países limítrofes para garantir que estes possam atender às necessidades das PME/I, das MPME e das empresas é digno de nota.

Assegurar o acesso às infra-estruturas ligadas ao comércio é fundamental para o crescimento das PME/I, das MPME e dos empresários. Em todas as CER, estão a ser tomadas medidas para abordar as barreiras ao comércio que têm impacto nas PME/I, nas MPME e nos empresários. Por exemplo, o COMESA, que alinou a sua política das MPME ao seu Plano Estratégico de Médio Prazo, adoptou medidas destinadas a melhorar a gestão aduaneira, incluindo medidas de facilitação de transporte, a fim de garantir maior acesso aos mercados. Medidas como a implementação dos Postos Fronteiriços de Paragem Única (OSBP) reduziram os tempos de travessia das fronteiras. Da mesma forma, iniciativas como o Sistema Virtual de Facilitação de Comércio (CVTFS) do COMESA permite o rastreamento em linha de equipamentos de carga e transporte ao longo de corredores designados na região para veículos e contentores equipados com dispositivos de transmissão de sinais.

⁶² EAC, 2012

Abordar as limitações à oferta relacionadas com as infra-estruturas tem sido uma prioridade para as CER. Com vista a reduzir o custo das actividades comerciais e aumentar a competitividade, o COMESA procura abordar o problema das limitações ligadas às infra-estruturas por meio de conectividade regional física e da integração das infra-estruturas. No quadro de seus esforços para apoiar o desenvolvimento de infra-estruturas, o COMESA tomou medidas para harmonizar políticas e quadros regulamentares, desenvolveu infra-estruturas físicas regionais no domínio dos transportes, TIC e energia, bem como adoptou medidas de facilitação do comércio.

Os mercados regionais têm o potencial de promover a transformação estrutural. As regiões integradas ao comércio como o NAFTA e a União Europeia (UE), bem como a EAC e a África Austral sendo mais atraentes para liderar empresas em cadeias de valor mundiais, a integração regional pode ser um veículo importante para promover o desenvolvimento de cadeias de valor. Como tal, os esforços de integração a nível regional podem dar o impulso para um maior comércio intra-regional e apoiar a industrialização, ao mesmo tempo que promovem o desenvolvimento de cadeias de valor regionais (CDR). As reformas de facilitação do comércio através da ZCLC e da ZCLT podem fomentar o desenvolvimento de cadeias de valor, criando oportunidades comerciais para as PME/I, as MPME e as empresas.

Há espaço para o surgimento de CVR no sector fabril, que continua, em grande parte, por explorar devido a condicionalismos estruturais e políticos. Sendo 88% dos factores de produção de África importados de fora do continente,⁶³ existe potencial para desenvolver CDR que possam fornecer factores de produção para outras indústrias no continente, impulsionando assim o comércio intra-regional. Além disso, as CDR têm o potencial de reforçar as capacidades de outros sectores, como os serviços, que contribuem para a competitividade do sector fabril e agregam valor ao sector.⁶⁴ Com vista a otimizar o potencial das CDR no sector fabril, os produtos precisam satisfazer os padrões internacionais de qualidade. É essencial garantir que as instituições nacionais de qualidade tenham a capacidade de assegurar a qualidade dos produtos e o respeito às normas internacionais.

As ligações comerciais, que ligam as PME/I, as MPME e os empresários às grandes empresas, permitindo que empresas e empresários actualizem as suas competências /e tecnologias e acedem ao tão necessário financiamento, tecnologia e outros conhecimentos especializados necessários para aumentar a sua produtividade e melhorar sua competitividade, podem garantir acesso aos mercados. O Programa da CNUCED para as Relações Comerciais entre Empresas, que liga as PME e as MPME nos países em desenvolvimento a grandes empresas e aumenta sua produtividade e competitividade, é um exemplo disso.

⁶³ UNECA 2015.

⁶⁴ Ibid

A subcontratação pode contribuir para um maior acesso aos mercados das PME/I, das MPME, bem dos empresários que veem-se frequentemente limitados pela falta de acesso a canais de distribuição que são geralmente controlados pela empresa líder. A subcontratação, que permite que as PME/I e as MPME complementem os requisitos das grandes empresas, fornecendo serviços para as grandes empresas, oferece perspectivas promissoras para capacitar as PME/I e as MPME, para permitir que estas possam aceder aos mercados. Os Centros de Subcontratação e Parcerias (SPX) facilitam a ligação das PME a cadeias de fornecimento que são dominadas pelas grandes empresas.

O potencial para a subcontratação em África continua subutilizado devido aos condicionalismos das PME/I e das MPME. Na região da EAC, a falta de fiabilidade dos serviços das MPME, a falta de fundos para financiar acordos de subcontratação, as ligações fracas entre as PME/I e as MPME com as grandes empresas e a falta de capacidade tecnológica e capacidade para produzir e fornecer serviços a empreiteiros, são barreiras que impedem o potencial de subcontratação na região.

Os contractos públicos podem garantir o acesso aos mercados, estimulando a procura e o fornecimento de produtos. Os países aproveitam, cada vez mais, o potencial dos contractos públicos para contribuir para o desenvolvimento, adoptando medidas regulamentares para apoiar a inclusão dos grupos desfavorecidos. A África do Sul implementou a *Lei da Contratação Preferencial*, que prevê a adjudicação preferencial de contractos a comunidades anteriormente desfavorecidas. Da mesma forma, o Quênia alterou seus regulamentos de contratação em 2013 para exigir que 30% de seus concursos sejam atribuídos a mulheres, jovens e pessoas com deficiência, proporcionando uma oportunidade para as PME de grupos anteriormente desfavorecidos a beneficiarem-se da economia. A nível internacional, iniciativas como a *Plataforma Mundial para Acção sobre a Aquisição de Mulheres Fornecedoras* do Centro de Comércio Internacional, que visa aumentar a participação de compras corporativas, institucionais e governamentais garantidas pelas mulheres vendedoras, ligando-as a redes internacionais, são dignas de nota.

Plataformas baseadas em tecnologia - em linha e baseadas em dispositivos móveis estão a ser, cada vez mais, aproveitadas para promover o comércio electrónico em muitos países, incluindo para muitas pessoas na base da pirâmide económica no mundo em desenvolvimento, sendo que os telefones móveis garantem a eficiência e a produtividade das PME. A tecnologia móvel não só se tornou cada vez mais popular na facilitação de transacções comerciais, mas é cada vez mais considerada pelas MPME e as PME em áreas de difícil acesso, particularmente na África Subsaariana para obter informações e preços de mercado, para seus produtos em longas distâncias e em todos os locais de mercado. Por exemplo, a Esoko, no Gana, e a Manobi, na África Ocidental francófona, fornecem aos agricultores informações sobre o mercado agrícola e serviços de consultoria em várias plataformas digitais.

Com vista a facilitar o comércio, é necessário assegurar a livre circulação de comerciantes e empresários. Em todo o continente, foram envidados esforços para reduzir os requisitos de visto para facilitar a livre circulação. Lançado em 2014, o Visto de Turismo Único da África Oriental permite a livre circulação de cidadãos da região. Com apenas duas das oito CER tendo ratificado totalmente o Protocolo relativo à Livre Circulação da CER, outras CER precisam ratificar o protocolo para facilitar a livre circulação nas regiões, bem como apoiar o comércio intra-regional.

Garantir a integração das PME/I, das MPME e das empresas nas cadeias de valor mundial e regionais

As cadeias de valor oferecem oportunidades para gerar rendimento e promover o crescimento através do comércio. As Cadeias de Valor Mundiais (CVM) têm sido um importante impulsionador da participação dos países em desenvolvimento na economia mundial, com a fragmentação da produção por meio dessas estruturas, permitindo que os países envolvidos nas CVM reduzam seus custos comerciais. As CVM representam uma via promissora para o crescimento de PME/I, MPME e empresas, permitindo que empresas e indivíduos possam aceder à tecnologia e ao saber fazer tão necessários, e capacidades técnicas e de gestão da empresa líder, no processo de actualização de suas competências e promoção sua produtividade.

A criação de Zonas Francas Industriais para a Exportação (ZFIE) - uma forma de zona económica especial (ZEE) que apóia o desenvolvimento industrial pode permitir que as PME/I, as MPME e as empresas entrem nas CDM, promovendo o crescimento e criando empregos de longo prazo. Como mostra a experiência das ZFIE da China, o crescimento dessas zonas está intimamente ligado ao investimento em infra-estruturas, juntamente com a produção orientada para a exportação e a adaptação de ideias e tecnologias estrangeiras ao contexto local e a disseminação de conhecimento dos institutos de investigação das universidades e dos grupos de reflexão.⁶⁵ Embora o desempenho das ZFIE tenha tido resultados diferentes na estimulação da industrialização no continente,⁶⁶ o desempenho das ZFIE na Etiópia sugere que com quadros jurídicos institucionais apropriados juntamente com o desenvolvimento de infra-estruturas, essas estruturas podem ser eficazes na promoção do empreendedorismo e da industrialização, contribuindo para o desenvolvimento económico.

As CVM exigem mão-de-obra qualificada. Desenvolver competências técnicas dos empresários, em particular, entre mulheres e jovens empreendedores que tendem a concentrar-se nos níveis mais baixos da cadeia de valor. Com vista a envolver efectivamente e aproveitar os benefícios que as cadeias de valor oferecem, é importante garantir que os operadores das PME/I e das MPME, bem como as mulheres e os jovens, tenham as

⁶⁵ UNECA 2014. Política Industrial dinâmica em África.

⁶⁶ UNECA 2015. Industrialização através do Comércio

competências e formação necessárias para participarem nos segmentos mais produtivos das cadeias de valor. O acesso ao desenvolvimento de competências adaptadas às necessidades da cadeia de valor através de programas de formação profissional pode permitir que os operadores e empresários das PME/I e das MPME actualizem as suas competências e participem a montante na cadeia de valor. Da mesma forma, subvenções inteligentes podem permitir que os empreendedores obtenham competências que lhes permitam passar da produção para outros segmentos produtivos da cadeia de valor.

Vários sectores são áreas promissoras para o desenvolvimento da cadeia de valor. Sendo a agricultura o principal pilar da maioria das economias africanas, há espaço para o desenvolvimento de cadeias de valor agrícolas, que têm o potencial de criar empregos por meio da especialização e da diversificação.

A transformação de produtos agrícolas é uma área viável para o desenvolvimento da cadeia de valor. Em toda África, cadeias de valor foram desenvolvidas na transformação de produtos agrícolas com agricultores e PME a fornecer produtos para empresas multinacionais, como a Coca-Cola, Nestlé e Unilever. Ao mesmo tempo, estão a ser envidados esforços para reforçar a capacidade das empresas para participar nas cadeias de valor. A iniciativa Promoção das Exportações e Competitividade Comercial das Empresas (EXPECT) da CEDEAO, que apoia as PME nas cadeias de valor através do reforço de capacidades e de competências, associa-se a organizações que promovem cadeias de valor de exportação elevadas em castanhas de caju, manteiga de karité e manga, é um exemplo disso.

Com vista a concretizar o potencial de transformação de produtos agrícolas, é necessário dar resposta às barreiras associadas ao acesso à tecnologia, bem como às questões logísticas que impedem os pequenos agricultores de aceder os mercados. Além disso, garantir que os pequenos produtores possam aceder aos factores de produção, bem como às instalações de armazenamento e de depósito pode contribuir significativamente para facilitar o seu acesso a segmentos lucrativos das cadeias de valor.

Os serviços, uma importante área de crescimento que contribui com quase metade da produção do continente e representa mais de 60% da força de trabalho de alguns países e desempenha um papel significativo no comércio de África,⁶⁷ são uma área promissora para o desenvolvimento da cadeia de valor. O sector dos serviços pode contribuir para o crescimento, o comércio e o emprego na logística e distribuição e pode beneficiar a transformação de produtos agrícolas e a indústria.⁶⁸ A integração regional pode dar o impulso para que os serviços cresçam por meio de projectos que melhoram o transporte e a logística.

⁶⁷ CNUCED, 2015. Desenvolvimento Económico em África Explorar o potencial do comércio de serviços em África para o Crescimento e o Desenvolvimento. Relatório 2015

⁶⁸ Ibid.

Para que o sector contribua para o emprego, a informalidade - uma característica definidora do sector, que varia de 50% a 80% do PIB e de 60 a 80% do emprego - precisa ser abordada.⁶⁹

O investimento é necessário para apoiar o desenvolvimento da cadeia de valor. O envolvimento de parceiros do Sul no apoio ao acréscimo de valor através de investimentos nas ZEE pode promover o surgimento de cadeias de valor regionais. Da mesma forma, o apoio às relações comerciais entre as grandes empresas e as PME/I nas CER pode promover o desenvolvimento de CVR em todas as regiões.

A promoção de cadeias de valor industriais direccionadas para catalisar o desenvolvimento de indústrias em áreas estratégicas pode oferecer os benefícios às regiões e permitir que os Estados parceiros desenvolvam a convergência em áreas identificadas. A EAC identificou áreas potenciais na região que incluem a transformação de produtos agrícolas, exploração mineira, biocombustíveis e petroquímicos, processamento de gás e produtos farmacêuticos.⁷⁰ As CCM entre empresas podem abrir oportunidades para a indústria ligeira, o que exige menos competências de gestão e técnicas, permitindo uma maior participação e benefício dos empresários dessas estruturas.

Reforçar os mecanismos e as capacidades institucionais das CER e dos Estados-Membros para satisfazer as PME, as MPME e os empresários

Com vista a melhor satisfazer as necessidades das PME/I, das MPME e dos empresários, é necessário estabelecer sistemas de partilha de informações sobre questões industriais e relacionadas ao comércio. As plataformas de correspondência electrónica inovadoras, que visam combinar aplicativos móveis e da web, estão a ser cada vez mais utilizadas para ligar os produtores aos empresários. A plataforma de correspondência comercial electrónica das TIC, que liga produtores rurais a empresários e exportadores no sector agrícola, é um exemplo disso.

Da mesma forma, os portais de facilitação do comércio podem aumentar a transparência dos procedimentos comerciais, ao mesmo tempo que facilitam a partilha de informações cruciais relacionadas ao comércio. A CNUCED e a TradeMark East Africa estabeleceram um portal de comércio na região EAC concebido para aumentar a transparência dos procedimentos estrangeiros.

O desenvolvimento de sistemas de informação regionais sobre as matérias-primas disponíveis, os produtos industriais, os produtos intermediários e os bens de capital pode desempenhar um papel importante no desenvolvimento da capacidade das PME, aumentando, em última instância, a sua produtividade e competitividade.

⁶⁹ Ibid

⁷⁰ EAC, 2012

Para além de abordar as barreiras não-tarifárias, que impedem as PME/I, as MPME e os empresários de acederem aos mercados, é necessário abordar as percepções erradas sobre os produtos africanos. A criação de marcas regionais e nacionais pode contribuir muito para facilitar o acesso ao mercado e incentivar a preferência e o consumo de produtos de consumo. Apoiar as CER e os Estados-Membros a estabelecer marcas regionais e nacionais é fundamental para promover o consumo e a utilização de produtos fabricados localmente. A adopção de leis sobre marcas e indicações geográficas pode ajudar certas regiões geográficas a promover produtos locais e entrar em cadeias de valor pode ser importante nesse sentido.

Ao mesmo tempo, existe a necessidade de apoiar o desenvolvimento de indústrias criativas e culturais. Com diversas culturas e tradições, há um tremendo potencial para o surgimento de uma economia criativa e cultural vibrante em toda a África. É necessário reforçar as medidas para assegurar a protecção da propriedade intelectual de produtos africanos autênticos e das tradições culturais.

A nível continental, a UA pode desempenhar um papel na garantia do acesso aos mercados através dos seus esforços de facilitação do comércio empreendidos pela ZCLC. A UA pode apoiar as CER no desenvolvimento de políticas comerciais comuns (a EAC identificou isso como uma prioridade). A UA pode igualmente apoiar as CER e os Estados-Membros na harmonização das suas políticas comerciais, abordando os obstáculos à integração das CVM, em particular, as barreiras de infra-estruturas e alfandegárias que impedem a participação das PME/I, das MPME e dos empresários nessas estruturas.

A UA pode ainda apoiar as CER e os Estados-Membros no desenvolvimento e / ou reforço da participação de PME/I, das MPME e dos empresários nas cadeias de valor regionais através de políticas que facilitam a inserção de prestadores de serviços africanos nas CVM e CVR nos bens e serviços e através da harmonização do empreendedorismo e das políticas industriais ligadas ao comércio intra-regional. Os elementos a serem considerados incluem os requisitos de investimento para as empresas líderes e as barreiras à entrada, ou seja, tributação e acesso a mercados, bem como a sensibilização entre as PME, as MPME e os empresários sobre regulamentos técnicos e o desenvolvimento de normas e sistemas de certificação de qualidade a nível regional.

A UA pode apoiar as CER e os Estados-Membros na adopção e / ou reforço dos seus investimentos e políticas de promoção de exportações, com vista a apoiar a participação e a melhoria de indústrias específicas em segmentos específicos das cadeias de valor.

A UA pode mobilizar investimentos através do desenvolvimento, bem como de parceiros do Sul, para apoiar o desenvolvimento de cadeias de valor estratégicas em sectores específicos, como a agricultura e o couro. A UA pode igualmente apoiar a criação de programas de facilitação de transporte (ou seja, o fundo proposto pelo COMESA para o desenvolvimento de programas de infra-estruturas), co vista a facilitar o comércio.

Outras áreas em que a UA pode apoiar incluem o desenvolvimento de programas que facilitem a participação das PME/I e das MPME nas relações comerciais e na subcontratação, bem como na relação das empresas e empresários aos Centros de Subcontratação e Parcerias (SPXs) para para aumentar a sua produtividade.

Além disso, a UA pode incentivar os Estados-Membros a adoptar medidas de contratação pública que garantam que as PME/I, as MPME e os empresários possam aceder aos mercados, estimulando a procura e a oferta de produtos das empresas e dos empresários. Estratégias para melhorar o comércio intra-regional e mundial, tais como a criação de consórcios de exportação para apoiar as PME/I, as MPME e os empresários e apoiar a criação de marcas regionais e nacionais, também devem ser promovidas.

A UA pode igualmente defender, junto das CER e dos Estados-Membros, a abolição dos requisitos de visto e a ratificação do Protocolo relativo à Livre Circulação nas CER, com vista a facilitar a livre circulação de pessoas no interior das regiões e entre elas.

Além disso, com vista a apoiar o desenvolvimento do sector dos serviços, a UA pode apoiar o desenvolvimento de normas por forma harmonizar as políticas existentes ou apoiar o reconhecimento mútuo de qualificações para facilitar a prática de profissões nas regiões e países.

Quadro 10. Programa de Promoção da Comercialização Agrícola e Integração Regional do COMESA

A agricultura desempenha um papel importante no COMESA, respondendo por mais de 32% do produto interno bruto (PIB) da região e fornecendo subsistência a aproximadamente 80% da força de trabalho da região, e obtendo 65% dos ganhos em divisas da região, contribuindo com 50% das matérias-primas para o sector industrial.

No quadro dos seus esforços para apoiar o sector agrícola, o Programa de Promoção da Comercialização Agrícola e Integração Regional do COMESA, uma iniciativa do Banco Africano de Desenvolvimento cujas metas se alinham a outros quadros regionais sobre a agricultura, incluindo o CAADP, visa promover o comércio agrícola, eliminando as barreiras comerciais, com vista a garantir a segurança alimentar regional e harmonizar políticas, sistemas, regulamentos e procedimentos para a criação de um ambiente transparente para a condução do comércio agrícola, com ligações a montante e a jusante do produtor para o mercado, assegurando que o COMESA seja um fornecedor fiável de produtos primários e competitivos mundialmente e de bens agrícolas para os mercados mundiais. Além do programa, no quadro das iniciativas regionais e de comercialização agrícola do COMESA, a região implementou o Sistema de Comercialização de Produtos Alimentares e Agrícolas (FAMIS), uma plataforma electrónica que fornece informações sobre os produtos comercializáveis na região do COMESA e visa melhorar a comercialização agrícola através da divulgação de informações do mercado e da mudanças de políticas.

Fonte: COMESA http://programmes.comesa.int/index.php?option=com_content&view=article&id=94&Itemid=111

Pilar 5: Promover Serviços de Desenvolvimento Empresarial

É fundamental garantir o acesso ao apoio e aos serviços de desenvolvimento empresarial bem desenvolvidos e variados, orientados para as necessidades das PME/I, das MPME e das mulheres e dos jovens empresários para melhorar o ambiente empresarial para estas empresas e os empresários. Além disso, o apoio integrado aos empresários, as redes de desenvolvimento de produtos, bem como o apoio à distribuição e à logística (ou seja, armazenamento e depósito, desalfandegamento, entre outros) são essenciais para as empresas e os empresários. Para promover serviços de desenvolvimento empresarial, a Estratégia concentrar-se-á nas duas áreas seguintes:

- Prestação de serviços de apoio comercial
- Reforço de capacidade institucional

Prestar serviços de apoio comercial

Os serviços de desenvolvimento empresarial desempenham um papel importante no apoio às empresas e aos empresários, prestando apoio empresarial e informações inestimáveis e habilidades necessárias para iniciar, operar e desenvolver uma empresa. A nível mundial, iniciativas como *Start and Improve Your Business* da OIT, que fornece formação de gestão a formadores nos países em desenvolvimento e países em transição para apoiar as MPME e melhorar seu desempenho, estão a desempenhar um papel importante para assegurar que empresas e os empresários tenham o conhecimento necessário para apoiar as suas actividades empresariais.

O acesso a serviços de gestão empresarial e financeira bem desenvolvidos que incluam desenvolvimento de planos de exploração das empresas, assim como programas de alfabetização financeira voltados para mulheres e jovens, são essenciais para garantir que as PME/I, as MPME e as mulheres e os jovens empreendedores adquiram as competências técnicas e comerciais necessárias e/ou tenham como base o conhecimento existente. Programas de desenvolvimento empresarial bem concebidos também fornecem informações e conselhos sobre mercados, assistência de mercado, desenvolvimento e transferência de tecnologia, bem como apoio especializado, como informações sobre padrões de cadeia de valor, entre outros. O Programa da Cadeia de Aproveitamento Agrícola do Centro Empresarial reforça a capacidade dos fornecedores agrícolas locais para fornecer produtos aos operadores de exploração petrolífera na região de Lake Albert, Uganda.

Serviços eficazes de desenvolvimento empresarial também desempenham um papel importante na sensibilização das PME/I, das MPME e das mulheres e dos jovens empresários sobre a integridade das empresas e o seu papel no ambiente empresarial, bem como incutir

neles a importância do pagamento de impostos e sua contribuição para a economia.

As redes empresariais desempenham um papel importante na prestação de informações e orientação às PME, às MPME e aos empresários para administrarem as suas empresas. Câmaras do Comércio são vitais na relação das empresas e dos empresários com assessores empresariais que fornecem orientação sobre como administrar uma empresa. As redes contribuem igualmente para o desempenho das empresas, numa óptica de sensibilização para as oportunidades de empreendedorismo, como as feiras comerciais. Por exemplo, o Fórum e a Feira de Parceiras Empresariais do COMESA oferecem às PME/I e às MPME na região a possibilidade de apresentarem os seus produtos. Da mesma forma, a Enablis Entrepreneurial Network, que tem parceria com o Governo, o sector privado e a sociedade civil em vários países de África e da América Latina, oferece aos empreendedores redes, orientação, aquisição de competências e financiamento.

As redes também podem ajudar a aumentar a visibilidade do empreendedorismo, ao mesmo que defendem as necessidades das PME/I, das MPME e dos empresários. As redes de empreendedorismo das mulheres defendem cada vez mais as suas necessidades empresariais e têm sido fundamentais para melhorar o ambiente empresarial para mulheres empresárias. A Coligação para o Género e o Crescimento do Uganda, uma rede de grupos de mulheres, defendeu melhorias na complexa regulamentação comercial de Uganda, que desestimula as mulheres a formalizar suas actividades comerciais.

Reforço de capacidade institucional

Estão a ser desenvolvidos, cada vez mais, programas de desenvolvimento empresarial que oferecem apoio especializado, como informações sobre a concepção do produto, transferência de tecnologia e desenvolvimento de cadeias de valor, entre outros, destinados a abordar as limitações específicas que impedem que as PME/I e as MPME participem efectivamente nas actividades comerciais. Criado pela USAID, o Programa de Serviços de Desenvolvimento de Empresas do Quênia oferece serviços de desenvolvimento de mercado destinados a abordar as limitações relacionadas com as cadeias de valor, com vista a aumentar a competitividade das PME/I orientada para o crescimento.

O Empretec, um programa de capacitação da Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento (CNUCED), que fornece competências e formação empresarial, facilita uma experiência positiva, produtiva e sustentável entre os empresários e seus mentores, é um exemplo disso.

Iniciado em 1988, o programa opera em 36 países em todo o mundo, incluindo 13 na África Subsariana, e assistiu mais de 340.000 empresários a adquirir competências empresariais.

Da mesma forma, os Centros de Informação Empresarial da UNIDO que prestam apoio às PMI e oferecem serviços centrados na procura para entidades nas zonas rurais em África,

designadamente serviços de consultoria empresarial adaptados, formação nas TIC e conexão de Internet fiável e garantem acesso a informações relevantes sobre mercados, clientes e tecnologia aos empresários rurais, estão a desempenhar um papel fundamental na melhoria da eficiência e do desempenho empresarial dos empresários.

A nível continental, a UA pode desempenhar um papel no apoio às CER e aos Estados-Membros para reforçar a capacidade dos actuais serviços de desenvolvimento empresarial para satisfazer as necessidades das PME/I, das MPME e dos empresários, incluindo através do apoio empresarial especializado, ou seja, a cadeia de valor e a formação em gestão para as empresas orientadas para o crescimento, bem como sua capacidade de apoiar as PME no desenvolvimento da gestão empresarial, desenvolvimento de produtos, informações sobre o mercado, bem como competências de gestão financeira. Além disso, a UA pode desempenhar um papel na defesa do desenvolvimento de uma infra-estrutura de qualidade, que continua subdesenvolvida e constitui uma barreira ao desenvolvimento empresarial nos países. A UA pode igualmente desenvolver um guia sobre infra-estruturas de qualidade que pode ser utilizado com vista a sensibilizar para as questões de qualidade a nível nacional.

A UA deve incentivar os governos a apoiarem os serviços de desenvolvimento empresarial, bem como defender a sua acreditação, a fim de garantir a capacidade destes serviços para servir o sector privado e fornecer serviços de qualidade.

Quadro 11 - Conselho Empresarial do COMESA

Sendo a “Voz do Sector Privado” na região, o Conselho Empresarial do COMESA tem sido fundamental para melhorar o ambiente empresarial para as PME/I, as MPME e os empresários em toda a África Oriental, Central e Austral. Com o objectivo de melhorar as empresas, em particular as PME, de modo a permitir-lhes competir eficazmente a nível regional e mundial, o Conselho, que defende junto dos decisores políticos a criação de um ambiente favorável às empresas, fornece os seguintes serviços:

O Conselho Empresarial do COMESA facilita as relações empresariais O Conselho ligou a Comunidade Empresarial Turca a várias empresas da Zâmbia, o que conduziu a oportunidades empresariais tanto para as empresas turcas como para as zambianas. Além disso, o Conselho facilitou reuniões com a Alliance Forum Foundation, que trabalhou com empresas japonesas para explorar oportunidades de investimento na Zâmbia.

O Conselho Empresarial do COMESA facilita os serviços de apoio empresarial e acolhe um directório de empresas com mais de 3,000 empresas, associações e MPE na região do COMESA.

O Conselho Empresarial do COMESA organiza feiras internacionais destinadas a permitir que as PME/I se liguem a oportunidades empresariais. O Conselho realizou uma exposição multissetorial com foco na promoção de investimentos, empresas comuns e acordos contratuais conjuntos nos sectores industriais e de serviços intitulada "Industrialização Sustentável e Inclusiva", que atraiu empresas regionais e internacionais e visitantes de mais de 56 países, com interesse na promoção de compromissos com vendedores e compradores na região africana.

Fonte: COMESA <http://www.comesabusinesscouncil.org/comesabusinesscouncil/?q=aboutus>

Pilar 6: Práticas de Aprendizagem e Gestão de Conhecimentos

As práticas efectivas de aprendizagem e gestão de conhecimentos podem garantir que as empresas e os empresários tenham acesso a competências, além de informações e apoios valiosos necessários para iniciar, operar e expandir suas empresas. Com vista a promover práticas de aprendizagem e gestão de conhecimentos, a Estratégia incidirá nas 3 áreas seguintes:

- Mecanismos de apoio para a partilha de conhecimento e aprendizagem
- Reconhecer o empreendedorismo
- Promover a educação do empreendedorismo

Mecanismos de apoio para a partilha e a aprendizagem do conhecimento

Os mecanismos para facilitar a partilha de conhecimento e a aprendizagem são essenciais. A tecnologia pode ser aproveitada para facilitar a partilha e a aprendizagem de conhecimentos. Portais de informação sobre o comércio e oportunidades de negócios podem desempenhar um papel importante na garantia de acesso a informações valiosas para empresas e empreendedores. As plataformas, como a ITC's SheTrades, que liga as empresas de mulheres a compradores em todo o mundo, permitindo que elas partilhem informações sobre suas empresas, aumentem sua visibilidade, expandam suas redes e se internacionalizem, ajudando sociedades a incluir mais mulheres nas suas cadeias de aprovisionamento e ligarem-se a mercados, são fundamentais no apoio às mulheres empresárias.

Os mecanismos de desenvolvimento para garantir que as CER possam recolher, processar, armazenar e disseminar informações sobre a indústria pode facilitar a realização de análises e a tomada de decisões políticas conscientes - um desafio entre as regiões que dificulta a sua capacidade de tomar decisões sobre o desenvolvimento industrial.

A promoção de redes para facilitar o empreendedorismo e a industrialização é essencial. As redes de empreendedorismo, as associações empresariais, bem como os principais interessados no sector empresarial desempenham um papel importante na conscientização do empreendedorismo e das oportunidades de negócios. A nível regional, as redes surgiram como importantes impulsionadores do desempenho empresarial. O Conselho Empresarial do COMESA, por exemplo, vincula as PME/I e as MPME com outras empresas através do seu directório empresarial, promovendo o desempenho empresarial.

Iniciativas lideradas pelo sector privado têm sido fundamentais para garantir que empresas e os empresários possam aceder os mercados. As Câmaras do Comércio e as organizações Regionais de Desenvolvimento Económico desempenham um papel importante na ligação das PME/I, das MPME e das mulheres e dos jovens empresários com empresários

estabelecidos nos mercados externos, capacitando-os a adquirir conhecimento e experiência que podem ajudá-los a expandir suas empresas. O Fórum e Feira de Parcerias Empresariais do COMESA acolhem feiras que permitem que as PME/I exibam os seus produtos e identifiquem oportunidades de negócio.

As redes da diáspora também podem ser uma fonte inestimável para os empresários, as MPME e as PME/I nos países de origem. Além de fornecer informações sobre oportunidades de negócios, essas redes podem ajudar a ligar os empresários, as MPME e as PME/I nos seus países de origem a mercados internacionais, bem como a contactos empresariais. Com uma proporção considerável da população de África que reside na diáspora, há uma oportunidade de aproveitar o seu conhecimento técnico no domínio empresarial e fornecer apoio a empresas e empresários nos seus países de origem.

As ferramentas de comunicação são indispensáveis para destacar a importância do empreendedorismo. A atenção positiva dos empresários pela comunicação social pode ajudar a mudar atitudes e percepções em relação ao empreendedorismo, apresentando modelos positivos e destacando a importância do empreendedorismo no desenvolvimento económico. As redes empresariais em linha e as reuniões virtuais podem facilitar a troca de informações entre os empresários e seus respectivos homólogos. A Fundação Tony Elumelu, com sede na Nigéria, por exemplo, oferece um programa de formação em linha de 12 semanas para novos potenciais empresários em toda a África. Da mesma forma, as plataformas virtuais podem ser aproveitadas para fornecer informações comerciais e vincular as PME, as MPME, as mulheres e os jovens empresários às oportunidades.

Reconhecer o empreendedorismo

Com vista a mudar a mentalidade sobre empreendedorismo a nível social e dissipar preconceitos culturais, em particular, as percepções negativas sobre o empreendedorismo como uma opção de carreira, é crucial destacar o valor do empreendedorismo e sua contribuição para promover o desenvolvimento económico. Empresários de sucesso, como Tony Elumelu e Aliko Dangote, entre outros, podem servir como modelos para empresários aspirantes.

O reconhecimento pode criar visibilidade e atractividade do empreendedorismo, assim como empresários ambiciosos para embarcar no empreendedorismo, e investidores e formuladores de políticas para reconhecer e apoiar os empresários. O Prémio Anzisha, primeiro prémio de África outorgado aos jovens empreendedores, sensibiliza os jovens empreendedores africanos inovadores. Lançado em 2011, o Prémio Anzisha reconhece jovens que desenvolveram soluções inovadoras que abordam problemas prementes nas suas comunidades.

O Concurso de Plano de Exploração das Empresas incentiva as PME/I, as MPME e os empresários a apresentarem as suas ideias e inovações empresariais e ajuda a sensibilizar para o empreendedorismo. *O Concurso do Plano Empresarial da OIT*, que acontece anualmente

em vários países do mundo, exibem negócios ou ideias excepcionais através de planos empresariais.

Os fóruns podem ajudar a sensibilizar para as oportunidades do empreendedorismo.

Eventos, como o Fórum Mundial de Inovação e Empreendedorismo, ajudam a sensibilizar e a obter apoio para o empreendedorismo no domínio tecnológico.

Da mesma forma, a Semana Mundial do Empreendedorismo aumenta a sensibilização quanto ao empreendedorismo a nível nacional, regional e internacional.

Promover a educação do empreendedorismo

Os programas de educação para o empreendedorismo podem desempenhar um papel importante para garantir que as PME/I, as MPME e os empresários tenham as competências para iniciar, operar e expandir suas actividades. O Programa de Empreendedorismo Tony Elumelu, que prevê apoiar 10.000 até 2025, é um exemplo disso. A nível internacional, programas como *Género e Empreendedorismo da OIT para as Mulheres nas Empresas (GET Ahead)* permitem às mulheres empresárias adquirir competências e asseguram que elas tenham as habilidades necessárias para desenvolverem actividades comerciais. Da mesma forma, o *Know Your Business* da OIT é um programa de educação empresarial que é amplamente utilizado nos currículos das escolas e de outras instituições.

Os programas de intercâmbio transfronteiriço podem fornecer oportunidades para os novos empresários aprenderem com os empresários experientes em outros países. *Erasmus for Young Entrepreneurs*, um programa de intercâmbio transfronteiriço na Europa que proporciona aos novos empresários oportunidades de aprender com empresários experientes que gerem pequenos negócios em outros países participantes antes de lançarem as suas empresas, permite ao empresário visitante adquirir as competências necessárias para gerir uma pequena empresa, e uma oportunidade para aprender sobre novos mercados.

A nível continental, a UA pode tomar várias acções para promover práticas de aprendizagem e gestão do conhecimento. A UA pode incentivar os Estados-Membros e as CER a designarem representantes das PME dos seus respectivos países e regiões para servirem de interface entre a comunidade empresarial, os decisores políticos nacionais e a UA. Para além de aumentar a visibilidade da comunidade empresarial, o representante das PME, que serve de representante dos interesses das PME a nível nacional, pode desempenhar um papel importante para defender os interesses empresariais das PME, bem como para levantar as suas preocupações a nível continental, ajudando a tornar a política regional e nacional da UA mais favorável para as empresas. Na mesma ordem de ideias, a UA pode designar um empresário africano bem conhecido, tais como Tony Elumelu ou Aliko Dangote para servir de enviado especial e sensibilizar e reforçar o apoio ao empreendedorismo e à industrialização em África a nível nacional, regional, continental e mundial.

A UA pode igualmente desempenhar um papel no apoio às CER e Estados-Membros no

sentido de desenvolver mecanismos para recolher, processar e armazenar informações industriais e técnicas sobre a produção industrial, estabelecendo observatórios industriais regionais e nacionais. Além disso, a UA pode apoiar o desenvolvimento de recursos electrónicos para servir como repositórios de informações sobre o sector manufactureiro e industrial a nível nacional e regional.

Caixa 12 - Enviado das PME na União Europeia

A União Europeia estabeleceu a posição do representante das PME para defender os interesses das PME a nível continental. Os Enviados das PME na UE desempenham as seguintes funções:

Actua como “observador” - supervisiona as políticas e acções que afectam as PME;

Desenvolver metodologias para melhorar o ambiente de negócios para as PME;

Organizar as “Redes das PME” e promover as questões das PME, incluindo os seus interesses a nível comunitário e nacional

Identificar e comunicar as melhores práticas em matéria de políticas e práticas de empreendedorismo

Servir de ligação com outras organizações a nível nacional, continental e regional

Informar as PME e os seus representantes sobre iniciativas legislativas

Servir de pontos focais para as reclamações das PME

Fonte: UE - http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/small-business-act/sme-envoys/index_en.htm

Pilar 7: Promover o Empreendedorismo Inclusivo

O empreendedorismo inclusivo, utilizado para se referir ao empreendedorismo juvenil e das mulheres, pode promover o crescimento inclusivo, garantindo a participação das mulheres e dos jovens nas actividades económicas. Garantir que os jovens e as mulheres tenham as competências relevantes para desenvolverem actividades por conta própria e o empreendedorismo é fundamental para melhorar o ambiente empresarial destes empresários. Com vista a promover o empreendedorismo inclusivo, a Estratégia incidirá nas duas áreas seguintes:

- Integrar o empreendedorismo das mulheres e dos jovens nas estratégias nacionais
- Garantir o acesso a apoios para mulheres e jovens empreendedores

O empreendedorismo juvenil pode ser uma ferramenta viável para criar oportunidades de emprego e contribuir para o bem-estar dos jovens, que em alguns países compõem a maioria da população e tem potencial para estimular o crescimento económico através da criação de empregos e da inovação e da competitividade entre os jovens empresários que provavelmente criarão empregos para si próprios. Além de suas vantagens económicas, o empreendedorismo juvenil também pode contribuir para o desenvolvimento social, aumentando o rendimento familiar dos jovens e elevando seus padrões de vida, reduzindo assim a pobreza e construindo meios de subsistência sustentáveis.

O empreendedorismo das mulheres pode desempenhar um papel na promoção da igualdade do género e no reforço do empoderamento económico das mulheres, contribuindo para o crescimento económico e sendo uma abordagem viável para abordar objectivos de desenvolvimento sustentável, particularmente na redução da desigualdade e na inclusão social. O empreendedorismo das mulheres tem o potencial de gerar benefícios económicos significativos e uma maior participação das mulheres no empreendedorismo aumenta em 1 a 2 pontos percentuais o crescimento anual do PIB em muitos países.

Além de contribuir para o desenvolvimento económico através da criação de empregos e seu empoderamento económico, aumentando o seu rendimento, o empreendedorismo feminino pode contribuir para o desenvolvimento social, promovendo a igualdade do género e como uma ferramenta para o empoderamento, pode ajudar as mulheres a reduzir sua dependência e quebrar o ciclo da pobreza.

O envolvimento das mulheres nas micro e pequenas empresas (MPE) foi identificado como uma forma eficaz de promover o empoderamento económico

das mulheres, reduzindo a pobreza e a desigualdade de género.⁷¹ Além disso, o espírito empresarial das mulheres também pode contribuir para outros aspectos do desenvolvimento social para reinvestir em suas comunidades, bem como no bem-estar de suas famílias.⁷²

Integrar o empreendedorismo das mulheres e dos jovens nas estratégias nacionais

Para que o empreendedorismo contribua para o desenvolvimento económico, as estratégias de empreendedorismo, incluindo os quadros de empreendedorismo jovem e feminino, devem ser alinhados e integrados nas estratégias económicas e de empreendedorismo nacionais para enfrentar eficazmente os desafios relacionados com a criação de oportunidades económicas para mulheres e jovens empresários. Embora muitos países em África tenham políticas sobre o empreendedorismo, não estão integrados ou alinhados com os quadros económicos mais amplos e, em alguns casos, a capacidade institucional para apoiar a implementação desses quadros é muitas vezes inexistente.

Estão a ser envidados esforços para promover o empreendedorismo inclusivo com a adopção de estratégias que asseguram a inclusão dos grupos socialmente desfavorecidos. Reconhecendo que as mulheres empresárias enfrentam limitações que impedem seu potencial económico, designadamente as barreiras no ambiente regulamentar, a falta de acesso a um financiamento, à educação adequada e à formação de competências, bem como a falta de acesso a mercados, a medidas para promover o empreendedorismo feminino, que visam promover maior igualdade do género e uma distribuição mais equitativa dos recursos económicos, bem como a garantia de maiores oportunidades de subsistência, reduzindo assim a pobreza e a desigualdade, estão a ser integradas nos quadros nacionais de empreendedorismo.

A nível internacional, a OIT lançou a sua *Estratégia de Desenvolvimento das Iniciativas Empresariais das Mulheres*, cujo objectivo é explorar o potencial das mulheres empresárias. A Estratégia garante a integração do género a nível micro, meso, macro e meta. A nível nacional, vários países desenvolveram planos

⁷¹ Capacitação das Mulheres Empresárias através das Tecnologias de Informação e de Comunicação. Um Guia Prático, CNUCED, 2014

⁷² O Relatório sobre as Disparidades entre os Géneros de 2014. Fórum Económico Mundial, 2014 e Mulheres, Tecnologia e Inovação, CNUCED, 2014

nacionais de acção destinados a promover as iniciativas empresariais das mulheres.

Há uma crescente percepção entre muitos governos de que uma estratégia eficaz de empreendedorismo juvenil pode ser uma ferramenta indispensável para responder aos desafios relacionados à criação de oportunidades económicas para os jovens. Embora o desemprego juvenil em África tenha atingido actualmente níveis sem precedentes, associado à ausência de quadros nacionais abrangentes sobre o empreendedorismo dos jovens para enfrentar os desafios ligados à criação de emprego e às oportunidades económicas para os jovens, os países desenvolvem cada vez mais estratégias de empreendedorismo que os ajudarão a enfrentar os desafios que de os jovens se defrontam. A *Estratégia de Desenvolvimento Empresarial para os Jovens* da África do Sul, que identificou a promoção do espírito empresarial dos jovens e a aceleração do crescimento das empresas detidas e geridas por jovens, visa aumentar o auto-emprego entre os jovens, bem como abordar o alto nível de desemprego entre os jovens no país. A nível mundial, as organizações internacionais estão a apoiar esforços dos governos para criar oportunidades económicas para os jovens, em particular, aqueles relacionados às iniciativas empresariais dos jovens. A CNUCED, em colaboração com a Commonwealth, desenvolveu um *Guia de Orientação sobre Iniciativas Empresariais dos Jovens* (pronto) que visa apoiar os formuladores de políticas na elaboração de estratégias eficazes para as iniciativas empresariais dos jovens que abordam os desafios enfrentados pelos novos empresários jovens.

Garantir o acesso a apoios para mulheres e jovens empresários

O acesso ao financiamento continua a ser uma barreira crítica para os empresários, em particular, os grupos desfavorecidos. A falta de garantias e a necessidade de documentação constituem limitações para as mulheres e os jovens que procuram financiamento de instituições financeiras. Embora a eliminação dos requisitos de garantia e a redução das taxas bancárias, bem como a utilização de abordagens alternativas de avaliação de risco de crédito possam melhorar o ecossistema financeiro para grupos desfavorecidos, as fontes alternativas de financiamento podem complementar as fontes tradicionais de financiamento e ajudar a colmatar o défice de financiamento para os empresários, assegurando a inclusão financeira.

O financiamento colectivo, que permite que indivíduos ou empresas para mobilizem fundos em quantias pequenas de outros indivíduos ou empresas em linha utilizando, cada vez mais, a tecnologia móvel e redes sociais, pode garantir o acesso ao financiamento, particularmente entre grupos desfavorecidos. Para além da plataforma de empréstimos em linha de Kiva que é amplamente utilizada pelos

grupos sociais carenciados para mobilizar fundos, outras plataformas de financiamento colectivo, como a Indiegogo, que ajuda os empresários e as PME para mobilizar fundos, estão a colmatar o défice de financiamento. Embora o financiamento colectivo seja uma opção viável para os grupos desfavorecidos que procuram financiamento para suas novas empresas e oferece perspectivas promissoras para muitos países em desenvolvimento, o seu potencial ainda não foi aproveitado, em grande parte, porque as infra-estruturas que apoiam as plataformas em linha de empréstimos são subdesenvolvidas em muitos países.

O empréstimo entre pares (peer-to-peer), que nas suas formas actuais inclui as plataformas em linha que fazem a correspondência dos mutuários que procuram um empréstimo directamente com os credores, está a ser cada vez mais utilizado por empresários e PME para mobilizar fundos para apoiar as suas actividades. A Kiva Zip, uma plataforma de empréstimo em linha entre pares, oferece pequenos empréstimos sem juros para pequenas empresas e empresários carenciados. Embora as abordagens entre pares sejam importantes para as PME e os empresários que precisam de capital para iniciar ou expandir suas actividades, aproveitar seu potencial para satisfazer as necessidades dos empresários e das PME é dificultado pela falta de quadros regulamentares, particularmente quando as plataformas baseadas em tecnologia em linha e móvel são escassa ou subdesenvolvida.

Incubadoras e viveiros de empresas promovem o empreendedorismo inclusivo, proporcionando um ambiente favorável para estimular a inovação, especialmente entre os jovens, e preparando-os para aproveitarem as oportunidades económicas que a economia digital oferece. As incubadoras nas TIC e os promotores do empreendedorismo digital como as Activspaces dos Camarões e os mLabs no Quênia e na África do Sul, bem como as mHubs - redes de organizações concebidas para satisfazer as necessidades dos empreendedores nas várias etapas de crescimento e foram criadas na Tanzânia e no Uganda. As incubadoras baseadas em tecnologia estão a relaxar os seus critérios para acomodar as empresas que não estão baseadas em tecnologia. Por exemplo, Hub Accra no Gana apoia empresas emergentes, independentemente do seu sector, assim como o iSpace, um centro tecnológico de trabalho colaborativo que também executa programas sociais como os eventos Hack for Good.

O potencial das incubadoras, dos polos e dos viveiros na abordagem dos desafios do desenvolvimento é promissor. O governo pode desempenhar um papel no apoio ao desenvolvimento dessas estruturas, prestando apoio financeiro para catalisar o seu desenvolvimento. Além disso, o governo pode fornecer a estrutura regulamentar apropriada que permitirá que outro investimento apoie o desenvolvimento dessas estruturas.

Os contractos públicos podem estimular a procura e a oferta de produtos e serviços, incluindo entre grupos socialmente desfavorecidos. A nível internacional, iniciativas como a Plataforma Mundial para *Acção sobre a Aquisição de Mulheres Fornecedoras* do Centro de Comércio Internacional, que visa aumentar a participação de compras corporativas, institucionais e governamentais garantidas pelas mulheres vendedoras, ligando-as a redes internacionais, estão a gerar maior inclusão e promover a igualdade do género. A nível nacional, vários países implementaram medidas em matéria de política de contractos públicos que visam grupos desfavorecidos. No quadro da sua estratégia para integrar grupos anteriormente desfavorecidos, a *Lei de Contratação Pública Preferencial* da África do Sul oferece a atribuição preferencial de contractos a negros, mulheres e pessoas com deficiência. Da mesma forma, em 2013, o Quénia alterou os seus regulamentos em matéria de contratação pública, que prevê actualmente que 30% dos seus contractos sejam adjudicados a mulheres, jovens e pessoas com deficiência, proporcionando uma oportunidade para as PME de grupos anteriormente desfavorecidos se beneficiarem da economia tradicional.

A orientação pode desempenhar um papel na ajuda dos empresários a superar as barreiras que os impedem de participar de actividades empresariais, fornecendo-lhes informações, conselhos, aconselhamentos e outros apoios inestimáveis às empresas para navegar no ambiente comercial e se tornarem empresários bem sucedidos. Para mulheres empresárias que geralmente não têm confiança para desenvolver actividades comerciais, a orientação pode ajudá-las a adquirir as competências necessárias para procurar o empreendedorismo.

Da mesma forma, para os jovens empresários que provavelmente não terão experiência profissional ou independente, com informações adequadas e orientação de mentores, elas podem obter as competências e a confiança necessárias para participarem nas actividades comerciais ou encetar o trabalho autónomo. O sector privado pode fornecer tutores para apoiar mulheres e jovens empresários a criar suas empresas, entender e navegar regulamentos e outros desafios no ambiente empresarial e na gestão do crescimento.

Os programas de educação para o empreendedorismo podem desempenhar um papel importante para garantir que os empresários tenham as competências para iniciar, operar e expandir suas actividades. O Programa de Empreendedorismo Tony Elumelu, que prevê apoiar 10.000 até 2025, é um exemplo disso. A nível internacional, programas como *Género e Empreendedorismo da OIT para as Mulheres nas Empresas (GET Ahead)* permitem às mulheres empresárias adquirir competências e asseguram que elas tenham as habilidades necessárias para desenvolverem actividades comerciais. Da mesma forma, o *Know Your Business* da OIT é um programa de educação empresarial que é amplamente utilizado nos currículos das escolas e de outras instituições.

Os programas de intercâmbio transfronteiriço podem fornecer oportunidades para os novos

empresários aprenderem com os empresários experientes em outros países. *Erasmus for Young Entrepreneurs*, um programa de intercâmbio transfronteiriço na Europa que proporciona aos novos empresários oportunidades de aprender com empresários experientes que gerem pequenos negócios em outros países participantes antes de lançarem as suas empresas, permite ao empresário visitante adquirir as competências necessárias para gerir uma pequena empresa, e uma oportunidade para aprender sobre novos mercados.

Quadro 13. Aglomerado de Floricultura (Parque de Empresas de Flores) - Quênia

As flores são a terceira fonte de divisas do Quênia. Um aglomerado de exploração de flores na região do Lago Naivasha é responsável por 70% das exportações de flores do Quênia. As empresas de flores, que incluem a Oserian Flowers, a Panda Farms, a Naivasha Flower Farm, a Finlay Farms and Groove Farms, entre outras, empregam mais de 90.000 pessoas, a maioria mulheres, beneficiando indirectamente 500.000 pessoas da indústria da floricultura.

Estradas bem conectadas, que ligam o aglomerado de floricultura a Nairobi, são essenciais para garantir que as flores possam ser facilmente transportadas para o aeroporto internacional do país em Nairobi, que tem conexões diárias com a Europa, EUA, Japão e Emirados Árabes Unidos. Os principais destinos de exportação de flores. A disponibilidade de electricidade, bem como o acesso à logística, como a certificação de embalagens e comércio justo, têm sido fundamentais para o crescimento e desenvolvimento do aglomerado.

Anexo 1

Objectivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS 4,8 & 9)

ODS 4 - assegurar a educação de qualidade inclusive e equitativa e promover oportunidades de aprendizagem contínua para todos e para alcançar a Meta 4.4, que prevê até 2030, aumentar em X o número de jovens e adultos que têm competências relevantes, incluindo competências técnicas e profissionais para o emprego, trabalho decente e o empreendedorismo.

ODS 8 - promover o crescimento económico inclusivo e sustentado, emprego pleno e produtivo e trabalho decente para todos e na consecução da Meta 8.3, que apela à promoção de políticas voltadas para o desenvolvimento que apoiem as capacidades produtivas, a criação de empregos decentes, o empreendedorismo, a criatividade e a inovação, e incentivar a formalização e o crescimento das micro, pequenas e médias empresas (PME) através do acesso aos serviços.

ODS 9 - construir infra-estruturas resilientes, promover a industrialização inclusiva e sustentável e promover a inovação e a consecução das Metas abaixo, que exigem: Desenvolver infra-estruturas de qualidade, fiável, sustentável e resiliente, incluindo infra-estruturas regionais e transfronteiriças, para apoiar o desenvolvimento económico e o bem-estar humano, com foco no acesso económico e equitativo para todos. Promover a industrialização inclusiva e sustentável e, até 2030, aumentar significativamente a participação da indústria no emprego e no Produto Interno Bruto, em consonância com as circunstâncias nacionais, e duplicar a sua participação nos países menos desenvolvidos.

Aumentar o acesso das pequenas empresas industriais e outras, em particular nos países em desenvolvimento, aos serviços financeiros, incluindo o crédito acessível, e sua integração nas cadeias de valor e nos mercados.

Melhorar a investigação científica, melhorar as capacidades tecnológicas dos sectores industriais em todos os países, em particular os países em desenvolvimento, incluindo, até 2030, incentivar a inovação e aumentar substancialmente o número de trabalhadores no domínio da investigação e desenvolvimento por 1 milhão de pessoas e gastos públicos e privados em pesquisa e desenvolvimento.

Facilitar o desenvolvimento de infra-estruturas sustentáveis e resilientes nos países em desenvolvimento, através de um apoio financeiro, tecnológico e técnico reforçado aos países africanos, países menos desenvolvidos, países em desenvolvimento sem acesso ao mar e pequenos Estados insulares em desenvolvimento;

Apoiar o desenvolvimento de tecnologia nacional, investigação e inovação nos países em desenvolvimento, incluindo através da garantia de um ambiente político favorável para, inter alia, a diversificação industrial e a adição de valor aos produtos de base

Anexo 2

QUADROS DAS COMUNIDADES ECONÓMICAS REGIONAIS PARA O EMPREENDEDORISMO, A INDÚSTRIA E CIÊNCIA, A TECNOLOGIA E A INOVAÇÃO (CTI)

CER	QUADRO PARA AS PME/MPME	QUADRO INDUSTRIAL	QUADRO PARA A CTI
CEN-SAD			
COMESA	<p>A Política do COMESA para as MPME (2013) define as MPME da seguinte forma:</p> <ul style="list-style-type: none">- as microempresas empregam 2-9 pessoas- as pequenas empresas empregam 10-50 pessoas- as médias empresas empregam 51-150 pessoas <p>O COMESA tem aproximadamente 5 milhões de MPME na região, contribuindo com 50 - 70 por cento do PIB da região.</p>	<p>A Política Industrial Comum do COMESA visa promover o sector manufactureiro entre os Estados-Membros.</p>	<p>Lançado em 2013, o Conselho de Inovação do COMESA fornece orientações aos Estados-Membros em matéria de conhecimento e inovação.</p> <p>A estratégia de CTI no COMESA apoia o estabelecimento de parques de ciência e tecnologia, de TIC e Fundos de Desenvolvimento de Competências e Currículo Comum para as TIC.</p>

EAC	A Política da EAC para as MPME está a ser elaborada	A Política Industrial da EAC (2012-2032) visa promover a indústria manufactureira através da adição de alto valor e diversificação de produtos com base nas vantagens comparativas e competitivas da região.	A Estratégia de Desenvolvimento da EAC 2011/12-2015/16 visa reforçar os esforços para desenvolver sistemas regionais de I & D industrial, tecnologia e inovação. A Estratégia procura investir no ensino superior e na formação, no desenvolvimento e inovação tecnológica.
CER	QUADRO PARA AS PME/MPME	QUADRO INDUSTRIAL	QUADRO PARA A CTI

<p>CEDEAO</p>	<p>Carta das PME da CEDEAO (2015) - O Quadro Estratégico Regional para o Desenvolvimento do Sector Privado visa promover o empreendedorismo sustentável e inovador, aproveitando o conhecimento, os recursos e as tecnologias locais com foco na inclusão e criação de riquezas</p>	<p>Adoptada em 2010, a Política Industrial Comum da África Ocidental (WACIP) visa explorar as vantagens comparativas e promover o desenvolvimento industrial. Os seus objectivos são:</p> <ul style="list-style-type: none"> - diversificar e ampliar a produção industrial da região, elevando o processamento de produtos de exportação em 30% até 2030 - aumentar a contribuição da indústria manufactureira para o PIB regional para uma média de 20% até 2030 em relação à sua média actual de 6 a 7% - melhorar o comércio intra-regional de 13% para 40% até 2030 - alargar o volume de exportações de produtos manufacturados da África Ocidental para o mercado mundial de 0,1 a 1% até 2030 	<p>A CEDEAO adoptou a sua política de C&T (ECOPOST) e o seu Plano de Acção em 2012. Planeia criar uma Direcção da CTI cujo objectivo será promover o desenvolvimento socioeconómico</p>
<p>CEEAC</p>			
<p>IGAD</p>			

SADC		Lançado em 2009, o Quadro de Desenvolvimento Industrial da SADC (2013-2018) visa promover a reabilitação e modernização industrial entre os seus Estados-Membros.	Em 2014, a SADC desenvolveu o seu Plano Estratégico para CTI (2015-2020) que visa promover a CTI na região através da coordenação, do desenvolvimento institucional, da harmonização de políticas e da mobilização de recursos. A política parece promover a transferência e o domínio da tecnologia na região.
UAM			

