



Capítulo 8

Políticas de promoção do empreendedorismo para a industrialização africana

Este capítulo identifica as restrições mais vinculativas que os empresários africanos enfrentam e concentra-se em três domínios importantes da política, de modo a auxiliar os empresários no seu contributo para a industrialização. Para fortalecer as empresas africanas, os governos devem desenvolver as competências dos empresários, melhorar as infraestruturas, nomeadamente nos *clusters* empresariais, e facilitar o financiamento. Em primeiro lugar, este capítulo discute formas de promover a educação e a formação profissional para empresários e trabalhadores assalariados. Em segundo lugar, examina o modo como os *clusters* podem fazer a industrialização desenvolver, fornecendo condições propícias ao crescimento das empresas africanas. Em terceiro lugar, explora formas de financiamento de pequenas e médias empresas, incluindo as empresas com elevadas potencialidades. Propõe ainda meios para a cooperação entre os governos e o setor privado na conceção e implementação das políticas necessárias.

EM SÍNTESE

É necessária uma abordagem política holística de modo a reforçar o empreendedorismo para impulsionar a industrialização africana e a enfrentar a variedade de restrições. Este capítulo concentra-se em três áreas políticas de especial importância. A primeira consiste em melhorar as competências dos empresários e dos trabalhadores em geral, simultaneamente as fazendo responder às necessidades do mercado de trabalho. Embora os governos possam promover a aprendizagem, é necessário envolver o setor privado. A segunda área política relaciona-se com o agrupamento de empresas em *clusters* empresariais, tais como parques industriais e zonas económicas especiais. Os *clusters* podem dar apoio as start-ups e aumentar a produtividade e o crescimento das empresas já existentes, pressupondo que existem infraestruturas adequadas disponíveis. A terceira área política importante consiste em melhorar o acesso das empresas a fundos. Os mercados financeiros devem poder conceder empréstimos a preços acessíveis e fornecer instrumentos de financiamento mais variados e inovadores às empresas africanas, incluindo as pequenas e médias empresas.

Sabia que...?

- Os prestadores de crédito terão de aumentar os empréstimos pelo menos em 135 mil milhões de USD para fazer face à procura das MPME africanas.
- Cada dólar americano que as instituições multilaterais investem em empresários africanos pode gerar até 5 USD adicionais em investimento no setor privado.
- As empresas africanas são 19% menos susceptíveis de obter um empréstimo bancário do que empresas noutras regiões em desenvolvimento.
- No Uganda, 28% das mulheres são proprietárias de terrenos, em comparação com 53% dos homens e apenas 10% podem usá-los como garantia, em comparação com 95% dos homens.

Melhorar o empreendedorismo em África para a sua industrialização



Melhorar as competências

Proporção de alunos do ensino secundário matriculados em programas de formação profissional:



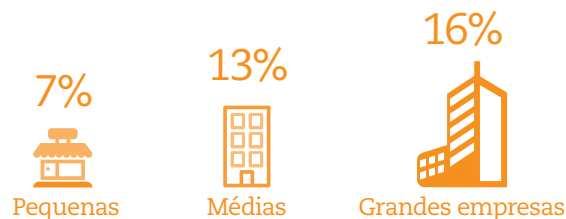
Agrupar clusters empresariais

Benefícios:



Melhorar o acesso a fundos

Proporção do fundo de maneio financiado por bancos em África:

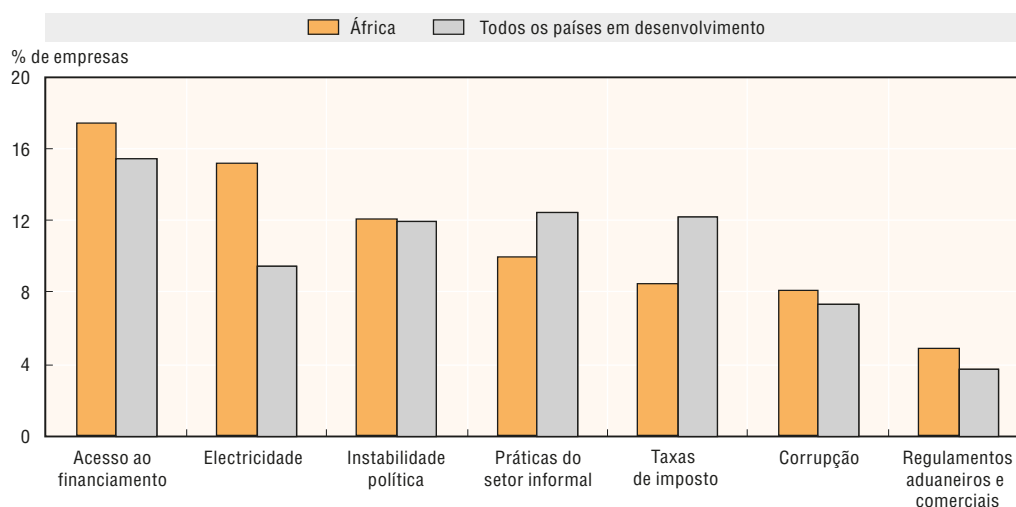


A existência de políticas que facilitem a atividade dos empresários é crucial para a industrialização em África

Para que África se industrialize, os empresários precisam de políticas governamentais que ajudem as suas empresas a crescer. A identificação de restrições vinculativas ao crescimento é um passo fundamental antes de conceber políticas (Lin e Monga, 2013). As limitações que os empresários enfrentam aquando do arranque de empresas ou do upgrade das suas operações dizem sobretudo respeito a competências, infraestruturas e ambiente empresarial e financiamento. O *upgrade* de competências é especialmente importante para um melhor uso das oportunidades das novas tecnologias na industrialização. As empresas africanas mencionam as infraestruturas, nomeadamente um fornecimento de energia elétrica fiável, e o acesso ao financiamento como as restrições mais comuns ao seu funcionamento (Figura 8.1).

Várias áreas políticas podem afetar o desempenho das empresas e as suas contribuições para a industrialização. Estas incluem a melhoria das condições económicas gerais através de sólidas políticas orçamentais e monetárias e taxas de câmbio adequadas, incrementando o ambiente empresarial, aplicando quadros regulamentares estáveis e garantindo relações comerciais justas. A redução das barreiras comerciais vai aumentar a dimensão dos mercados que os empresários africanos podem explorar (ver Capítulo 3). No entanto, a implementação de tais políticas exclusivamente ao nível macroeconómico não é suficiente. As políticas têm de ser adaptadas às condições, necessidades e capacidades específicas de cada país (ver também Bhorat et al., 2016). Dessa forma, podem fomentar o empreendedorismo, a sobrevivência e o crescimento das empresas, que são ingredientes fundamentais para uma industrialização rápida e sustentada (ver Capítulos 6 e 7).

Figura 8.1. Limitações mais comuns ao funcionamento das empresas africanas, 2015 ou ano mais recente



Fonte: Adaptado de Inquéritos às Empresas, www.enterprisesurveys.org.
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933475494>

Os empresários necessitam de melhores infraestruturas e um ambiente empresarial mais favorável

As lacunas de infraestruturas reduzem o crescimento potencial dos empresários e, em particular, a eletricidade destaca-se como um enorme problema (Omidyar Network/Monitor Group, 2013). As infraestruturas são um elemento chave na promoção da industrialização, no aumento dos rendimentos, na acumulação de capital humano e num melhor acesso aos mercados (Lin, 2012). Os empresários do setor das altas tecnologias, por exemplo, padecem

de fornecimentos pouco fiáveis de eletricidade e são, muitas vezes, demasiado pequenos para se poderem sustentar o custo de ter geradores eficientes próprios.

Infraestruturas logísticas débeis, quer físicas quer institucionais, limitam a área de influência dos novos trabalhadores aos seus arredores mais próximos. Os empresários do setor agroalimentar, por exemplo, têm dificuldades em trazer produtos das áreas rurais para os transformadores e consumidores dos mercados urbanos devido ao desenvolvimento nascente da logística das cadeias de refrigeração.

As empresas jovens enfrentam mais dificuldades num ambiente empresarial desfavorável do que as empresas mais experientes. As empresas jovens podem ser demasiado pequenas para negociar melhores condições com o governo e, ainda assim, ter demasiada visibilidade para evitar uma percentagem desproporcional de impostos e burocracia morosa. Assim, muitas vezes permanecem no setor informal para evitar os regulamentos penosos para as empresas formais. Porém, a informalidade restringe a sua produtividade (Caixa 8.1). Direitos de propriedade fracos e mecanismos de execução contratual lassos reduzem o retorno de empresas que, caso contrário, teriam êxito e tornam a inovação desencorajadora para os empresários. Um ambiente regulamentar não transparente quanto a regras do mercado de trabalho, fiscalidade, procedimentos burocráticos, direitos de propriedade e legislação sobre falência são especialmente prejudiciais para o crescimento das empresas nos países em desenvolvimento (Quatraro e Vivarelli, 2014).

O fim destas limitações aumentaria consideravelmente a produtividade das empresas e permitiria aos empresários africanos competir com outros atores globais (Harrison, Lin e Xu, 2012; Dinh e Clarke, 2012). Depois de considerar o ambiente mais desafiante com que se deparam, as empresas transformadoras em África costumam ter um melhor desempenho do que as de outras regiões do mundo com níveis de rendimento semelhantes (Dinh e Clarke, 2012).

Caixa 8.1. Políticas para fazer o upgrade das empresas do setor informal para o formal

As empresas informais representam mais de metade da atividade económica em África (La Porta e Schleifer, 2011). As micro, pequenas e médias empresas e, por vezes até empresas maiores, trabalham no setor informal. As empresas informais têm tendencialmente uma produção menor do que as formais, em parte devido aos níveis de competências inferiores e à dimensão mais reduzida, o que impede que explorem economias de escala, e a um uso limitado dos serviços governamentais e do financiamento bancário. Assim, trazer mais empresas para o setor formal poderia aumentar a produtividade e promover o crescimento.

Os decisores políticos devem considerar as razões pelas quais vários tipos de empresas trabalham no setor informal e avaliar a sua capacidade de upgrade para o setor formal. Poderia ser contraproducente forçar as empresas informais a registar-se e a cumprir com as regras das empresas formais, pura e simplesmente, acabando por reduzir o emprego e aumentar a pobreza (Jütting e de Laiglesia, 2009). Os tópicos seguintes deverão fazer parte de melhores políticas para lidar com as empresas informais:

- ajudar as microempresas a aumentar a produtividade e os rendimentos através de programas de microcrédito e educação
- validar as competências adquiridas no setor informal através de certificação (ver os exemplos do Benim, da Etiópia, do Mali, do Senegal e da África do Sul em BAD/OCDE, 2008)
- melhorar o acesso ao financiamento, direitos de propriedade, regulamentação relativa a falência, reformas do mercado energético e infraestruturas.



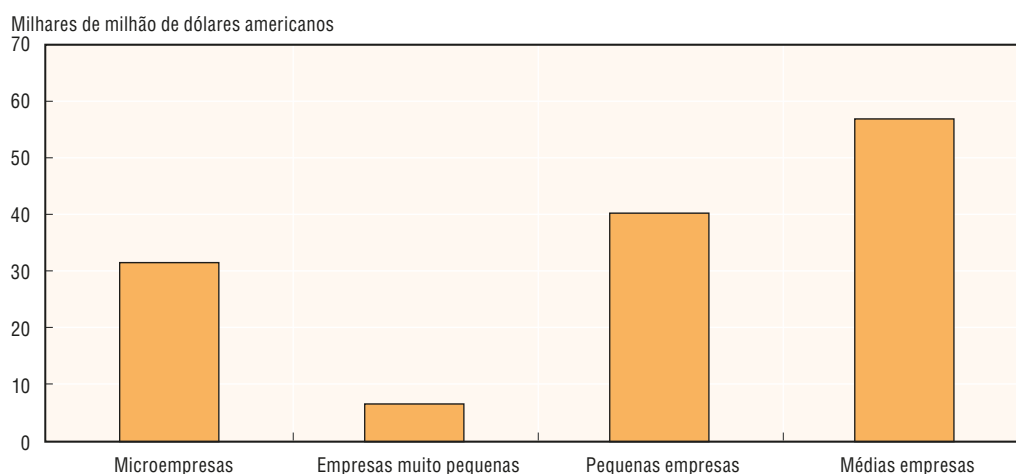
As restrições de crédito impedem as empresas de crescer

Falta financiamento para as micro, pequenas e médias empresas (MPME) africanas do setor formal têm falta de financiamento. Essas deparam-se com uma lacuna de crédito na ordem dos 136 mil milhões de USD (Figura 8.2).¹ São cinco os motivos para tal:

1. A maioria dos empresários depende de poupanças pessoais e da sua rede pessoal imediata para dispor de capital de arranque (Beck et al., 2011). Os empréstimos bancários e o capital de risco desempenham um papel limitado no financiamento de empresários, pelo menos na fase de arranque.
2. No caso das mulheres, restrições legais com base no género podem impedir-lhes a posse de propriedade, tornando mais difícil a obtenção de empréstimos (Dupas e Robinson, 2013; Caixa 8.2).
3. Os empresários creem muitas vezes que a oferta de capital é limitada, enquanto os financiadores alegam que os projetos empreendedores não são financiáveis (Omidyar Network/Monitor Group, 2013).
4. O financiamento de montante médio para os empresários é limitado. Os programas governamentais e de instituições sem fins lucrativos fornecem sobretudo regimes de microcrédito em pequena escala e o sistema bancário formal oferece financiamento em grande escala.
5. São raros os empréstimos no longo prazo e o financiamento de capitais próprios. Quase 60% dos empréstimos em África são a menos de um ano e menos de 2% dos empréstimos são a mais de dez anos (Beck et al., 2011).

A literacia financeira e a formação empresarial podem ajudar os empresários africanos a apresentar os seus casos de negócio aos credores. A educação financeira pode incluir a identificação de formas de financiar start-ups utilizando recursos existentes ou financiamento externo (OCDE, 2015a).

Figura 8.2. Lacuna de crédito total para micro, muito pequenas, pequenas e médias empresas formais em África, 2011



Nota: As micro, pequenas e médias empresas formais são classificadas em 4 grupos: micro (1-4 funcionários), muito pequenas (5-9 funcionários), pequenas (10-49 funcionários) e médias (50-250 funcionários).

Fonte: Adaptado do Enterprise Finance Gap do IFC (2014).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933475501>

As consequências das restrições ao desenvolvimento do setor privado recaem muitas vezes de forma desproporcionada sobre os novos empresários. As start-ups estão mais sujeitas a restrições de crédito e são-lhes menos resistentes. Nos países da OCDE, as políticas

que visam reduzir os riscos, como, por exemplo, a melhoria do acesso ao financiamento, costumam resultar num melhor desempenho das start-ups em termos de crescimento e entrada. É também crucial contornar falhas políticas que aumentem os custos dos riscos, por exemplo, a má execução contratual (Calvino, Criscuolo e Menon, 2016).

Caixa 8.2. As mulheres africanas e o empreendedorismo

Ajudar as mulheres empresárias a desenvolver empresas viáveis e produtivas é algo que exige uma estratégia integrada. Muitos países africanos têm de incrementar os direitos das mulheres na tomada de decisões sobre as suas vidas e empresas através de serviços financeiros adequados, flexíveis e acessíveis e educação empresarial. Muitas mulheres empresárias não têm acesso a serviços financeiros devido às elevadas taxas de juros e aos regimes de reembolso inflexíveis. É-lhes difícil cumprir os requisitos de garantia de crédito e empréstimos devido a preconceitos de género na propriedade fundiária (Vossenber, 2016).

As mulheres empresárias enfrentam limitações adicionais que afetam as suas empresas mais do que as dos homens. Muitas vezes, as mulheres sofrem assédio e discriminação no mercado de trabalho e por parte do governo e instituições financeiras. No Uganda, 28% das mulheres são proprietárias de terrenos, em comparação com 53% dos homens; mas apenas 10% das mulheres proprietárias fundiárias podem usar os terrenos como garantia, em comparação com 95% dos homens fundiários (OCDE, 2015b). Além disso, as mulheres sentem desigualdades no processo de tomada de decisões dentro do agregado familiar e na negociação da forma como os recursos financeiros são atribuídos e as tarefas divididas. A pressão social relativamente ao que é considerado um comportamento adequado para as mulheres tem um impacto sobre o seu espírito empresarial. De igual modo, também os tipos de tarefas e funções que algumas sociedades africanas esperam que as mulheres façam, e não os homens, limitam-lhes o acesso e o controlo dos recursos para gerir uma empresa rentável.

Governos, empresas, instituições financeiras e outros atores chave no ambiente empresarial devem respeitar os direitos das mulheres no acesso e controlo dos recursos. O Grow Movement em África é um exemplo bem sucedido de uma organização que oferece serviços de educação empresarial inovadores, inclusivos e capacitadores às mulheres empresárias (Vossenber, 2016).

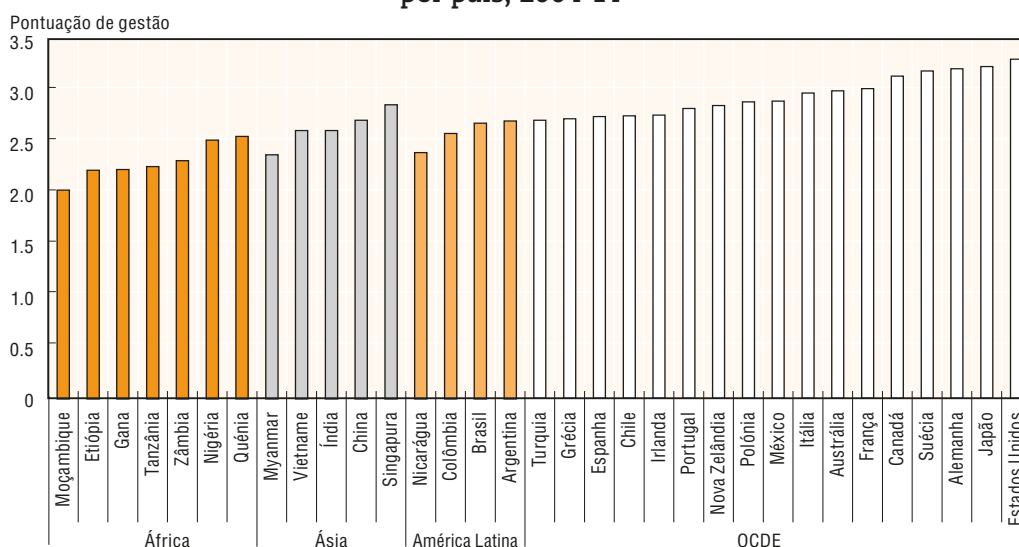
Uma falta de competências de gestão inibe o crescimento

A falta de competências de gestão é uma das principais limitações ao sucesso do empreendedorismo em África. Em conjunto com as competências inadequadas dos trabalhadores, aquelas prejudicam a produtividade e a competitividade dos países africanos e impedem a industrialização (BAD, 2016; BAD/OCDE/PNUD, 2014). A qualidade da gestão nos países africanos fica atrás da de outros países em desenvolvimento (Figura 8.3). Um inquérito a médias empresas transformadoras em 34 países revela que os 7 países africanos incluídos na amostra estão no final da classificação da qualidade de gestão. Uma análise semelhante da indústria ligeira mostra que a falta de competências básicas de gestão é uma das quatro principais barreiras à indústria em África (Dinh et al., 2012).

Os estudos apontam a falta de competências de gestão e de experiência como um fator fulcral para o fracasso de novas iniciativas empresariais (Martin e Staines, 1994). A África do Sul trata-se de um exemplo pertinente. Herrington e Kew (2016) relacionaram os baixos níveis de atividade empresarial e competências de gestão do país com uma educação empresarial ineficaz e um ensino inadequado de matemática e de ciências na escola primária e secundária. Também pode ser esta a explicação para a elevada taxa de fracasso de novas empresas na África do Sul.



Figura 8.3. Média de pontuação de gestão de médias empresas de transformação por país, 2004-14

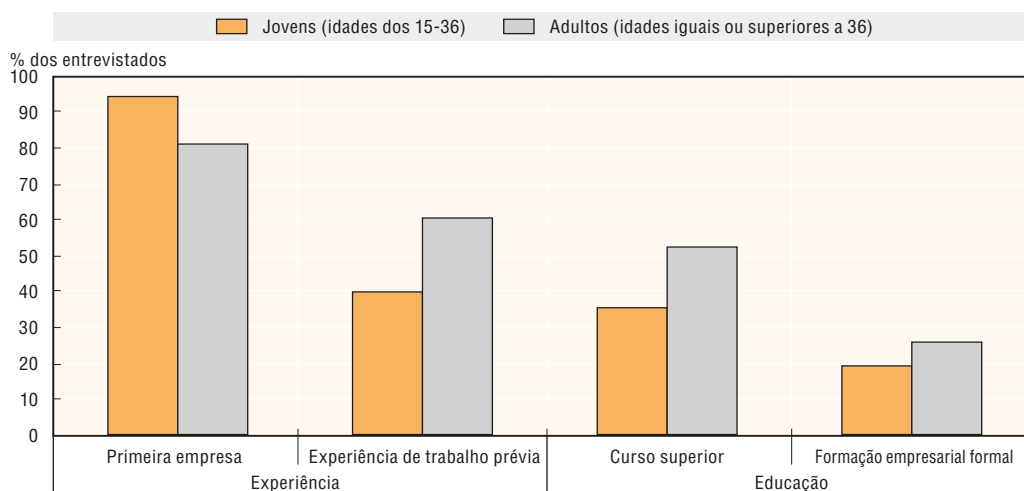


Fonte: Bloom et al. (2016).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933475518>

A falta de competências é particularmente relevante para os jovens africanos. A escassez de competências empresariais diminui a capacidade de os potenciais jovens empresários encontrarem oportunidades de negócio e reduz a taxa de *start-ups* geridas por jovens. O inquérito de 2013 da ONU a 640 pequenas e médias empresas (PME) em seis cidades da Suazilândia revelou uma grande lacuna em experiência e competências entre os jovens empresários (entre os 15-35 anos) e os empresários adultos (36 anos e mais) (Figura 8.4). Apenas 40% dos jovens empresários possuíam experiência de trabalho prévia, em comparação com 61% dos adultos. Enquanto um terço dos jovens empresários tinham frequentado o ensino superior, verificava-se o mesmo para mais de metade dos adultos. Da mesma forma, menos de 20% dos jovens empresários receberam formação empresarial formal em comparação com mais de 25% dos adultos.

Figura 8.4. Experiência e educação de empresários jovens e adultos na Suazilândia, 2012



Fonte: Adaptado da Tabela 1 de Brixiová, Ncube e Bicaba (2015).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933475528>

As políticas que enfrentem estas questões terão de ser holísticas e dependentes do contexto. Uma vez que as restrições africanas são interdependentes, poderá ser ineficaz eliminá-las numa dimensão mantendo-se outras ainda em vigor. As secções que se seguem analisarão as políticas para a melhoria das competências, dos clusters empresariais e do financiamento para fortalecer a base empresarial existente para a industrialização de África.

A melhoria das competências é essencial para reforçar a capacidade empresarial africana

Dar prioridade aos sistemas de ensino pode preparar os empresários para a nova revolução industrial

África terá de dar prioridade à educação e aumentar em massa os investimentos na qualidade da sua mão-de-obra a fim de participar na nova revolução industrial (ver Capítulo 6). Os resultados e os sistemas educativos em África apresentam atualmente um fraco desempenho em comparação com as médias globais. São necessários melhores sistemas escolares para dar aos empresários e aos trabalhadores as competências de que precisam para impulsionar a competitividade das empresas e modernizar a economia (Shimeles, 2016). Os estudos mostram que as mentalidades e competências estreitamente ligadas ao empreendedorismo são transmissíveis quando os sistemas educativos e de formação incorporam competências empresariais e criativas no ensino (Banerji et al., 2010).

O ensino formal em África poderia integrar melhor a formação em empreendedorismo. A educação para o empreendedorismo ainda é rara. Disponibilizar educação empresarial à maioria dos estudantes requer grandes esforços de todas as partes interessadas (Lackéus, 2015).

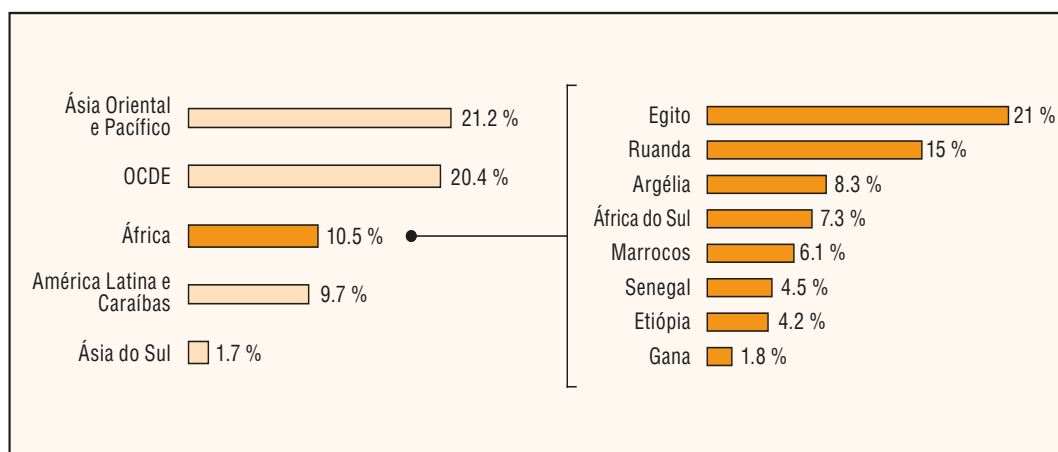
Alguns países já integraram o empreendedorismo nos respetivos sistemas educativos. Representando os jovens mais de 75% da sua população, o Uganda remodelou o sistema de ensino, que inclui agora o empreendedorismo enquanto disciplina de estudo nas escolas secundárias e faculdades.² Em parceria com universidades de seis países africanos, a E4Impact Foundation formou cerca de 600 empresários. Oferece cursos relativos à criação de planos de negócios financiáveis, ao desenvolvimento de competências de gestão e à criação de redes empresariais com potenciais parceiros e investidores.

As políticas destinadas a desenvolver competências devem tirar partido do contexto local. Uma avaliação de um programa nacional de educação para o empreendedorismo na África do Sul mostra que a implementação do programa foi afetada quando não considerou as condições locais (Isaacs et al., 2007). É essencial a avaliação contínua dos programas de educação e de formação.

Enquanto a formação profissional pode contribuir para ganhos de produtividade, é atualmente uma ferramenta subaproveitada. Os dados do Banco Mundial revelam que a taxa média de inscrições de estudantes do ensino secundário em formação profissional em África é de apenas 10% (Figura 8.5). Uma taxa de inscrição tão reduzida denota uma capacidade de formação pública insuficiente em relação ao crescimento populacional do continente.



Figura 8.5. Proporção de alunos do ensino secundário inscritos em programas de formação profissional, 2013 ou ano mais recente



Fonte: Adaptado de Banco Mundial (2017).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933475537>

Apesar da importância dada por muitos governos ao desenvolvimento de competências, o sistema de formação em África é largamente subfinanciado. Em média, apenas 2-6% dos orçamentos educacionais são dedicados ao desenvolvimento de competências. Em muitos países, o financiamento é sobretudo canalizado para a formação técnica e profissional formal (BAD/OCDE, 2008).

Os programas de formação e os estágios ajudam a fornecer as competências necessárias

Os países africanos precisam de mais instituições e programas que consigam colmatar ativamente a lacuna entre as necessidades da indústria e a educação, nomeadamente centrando-se nas competências de gestão e de resolução de problemas. As escolas e faculdades para o desenvolvimento de competências técnicas e profissionais (TVSD, na sigla inglesa) podem desenvolver relações mais fortes com o setor comercial e centrar-se nos estágios, no apoio à gestão e na aprendizagem ao longo da vida para os empresários de pequenas empresas. O TVSD refere-se à aquisição de conhecimentos, competências práticas, know-how e atitudes necessárias para executar um determinado ofício ou ocupação no mercado de trabalho. O TVSD engloba a aprendizagem formal – em instituições educacionais públicas e privadas ou no trabalho – e a aprendizagem não formal dentro ou fora do local de trabalho, “com o objetivo de assegurar que todos os membros da comunidade tenham acesso à aprendizagem ao longo da vida. O TVSD inclui tanto a formação profissional inicial realizada por jovens antes de entrar no mercado de trabalho como a formação profissional contínua para adultos” (BAD/OCDE, 2008).

Dada a variedade de restrições que pesam sobre os empresários, talvez uma conjunção de desenvolvimento de competências, disponibilização de capital e aconselhamento empresarial seja mais eficaz para os ajudar (Honorati e Cho, 2013). O aumento da automatização na indústria provocada pela nova revolução industrial exigirá que os empresários e os trabalhadores se concentrem no desenvolvimento de competências que lhes permitam complementar o papel das máquinas (ver Capítulo 6). Os empresários e os trabalhadores assalariados de hoje precisam de uma mais ampla gama de competências sociais e criativas orientadas para a resolução de problemas concretos (Naudé, no prelo). Certas competências específicas que merecem atenção incluem a gestão, a liderança, o *marketing* e as vendas, e as comunicações.

Os estágios informais podem desenvolver competências no caso das pessoas sem instrução ou perspectivas de emprego formal. A maioria dos jovens em África carece das qualificações gerais para se inscrever em programas de TVSD, uma vez que estes exigem pelo menos alguma escolaridade secundária (Filmer et al., 2014). Como resultado, os estágios informais encontram-se bastante disseminados em África, especialmente na África Ocidental (isto é, Benim, Côte d'Ivoire e Gana). Essas representam o principal meio de aquisição de competências em áreas urbanas. No Gana, os estágios informais representam até 90% da formação em competências básicas (Atchoarena e Delluc, 2001). Quase 25% da população ativa são estagiários (Palmer, 2009).

A escolha entre o TVSD formal e os estágios informais determina muitas vezes o resultado dos indivíduos no mercado de trabalho (Filmer et al., 2014). Os estagiários tendem a tornar-se trabalhadores independentes, enquanto os graduados em TVSD optam por um emprego assalariado. No Gana, os estágios permitiram aos trabalhadores independentes ganhar mais 49% do que os trabalhadores assalariados.

A formação aplicada pode ajudar as pequenas empresas já estabelecidas a expandir o seu negócio, sobretudo quando se situam em *clusters*. Uma experiência aleatória no *cluster* Suame Magazine, no Gana, verificou que as competências iniciais de gestão eram fracas. No período que se seguiu, alguns empresários foram aleatoriamente escolhidos para receber formação básica de gestão, a qual incluiu contabilidade, *marketing* e gestão de produção. Os empresários em atividades transformadoras que receberam esta formação beneficiaram de maiores lucros brutos, em comparação com aqueles que não receberam qualquer formação e cujas competências de gestão se mantiveram fracas (Idrissu, Mano e Sonobe, 2012). Num *cluster* da Tanzânia, a formação *in loco* relativa a práticas de gestão levou a um aumento da produtividade, do valor acrescentado e dos lucros brutos (Sonobe, Suzuki e Otsuka, 2011).

Simultaneamente, os estágios podem acarretar riscos, tais como transferências limitadas de competências ou emprego prolongado e mal pago. A fim de contrariar tais riscos, a Organização Internacional do Trabalho propõe formalizar e uniformizar os estágios, bem como a formação de artesãos na sequência de uma abordagem “formar o formador”. Vários países africanos onde os estágios contribuem para a base nacional de competências estão já a implementar tais políticas (OIT, 2011). Muitos países africanos “promulgaram leis de estágios formais. [Estas leis regulamentam] entre outros, o registo oficial dos contratos; o acesso a estágios, como requisitos de escolaridade ou de idade; duração da formação; e avaliação de competências e procedimentos de certificação” (BAD/OCDE, 2008). No entanto, apenas um número reduzido de, sobretudo, médias e grandes empresas conseguiram aplicar estas regras. Por conseguinte, apenas uma pequena parte dos jovens em África têm beneficiado de estágios formais.

O envolvimento do setor privado é um elemento central das políticas de desenvolvimento de competências

Reforçar o diálogo com o setor privado pode aumentar a relevância da formação (ver também Capítulo 7). Parcerias com empresas de maior ou menor dimensão, a indústria, associações de artesanato, sindicatos e outras partes interessadas formais e informais podem tornar a formação mais relevante para o mercado de trabalho. O setor privado pode contribuir para a conceção e a aplicação de programas de formação, nomeadamente através da oferta de estágios, fornecendo formação prática no trabalho, financiamento de instituições de formação e aconselhamento sobre reformas curriculares (Bughin et al., 2016; Naudé, no prelo). Incrementar o papel do setor privado pode ajudar a desenvolver sistemas de formação mais orientados para a procura. As empresas privadas, em especial, por norma oferecem mais formação no “setor terciário da economia, por exemplo,



questões empresariais, comércio e tecnologias da informação e da comunicação” (BAD/OCDE, 2008). As associações comerciais podem ajudar a certificar os estágios informais definindo os conteúdos abrangidos e competências e aptidões necessárias.

A formação dada pelo setor privado correlaciona-se de forma positiva com o sucesso do programa (Honorati e Cho, 2013). No *cluster* automóvel de Tânger, em Marrocos, o governo estabeleceu duas instalações de formação e subsidiou 20% do custo dos cursos de formação oferecidos pelo setor privado. Estes cursos visam sobretudo trabalhadores fabris e pretendem incrementar as competências nas fábricas. As universidades locais criaram parcerias para a formação de técnicos e engenheiros, enquanto um dos centros de formação do *cluster* também oferece cursos de gestão (Benabdejilil, Lung e Piveteau, 2016). De um modo mais geral, o *Plan Emergence* (2008-15), de Marrocos, lançou oito centros de formação específica de cada setor, construídos pelo estado, mas geridos por associações da indústria. Enquanto alguns programas são financiados e geridos por entidades privadas, embora também recebam fundos públicos, outros são completamente geridos pelo setor privado. Um exemplo são os centros de competência sectorial do grupo Office Chérifien des Phosphates (OCP), que se localizam nas regiões de produção do OCP e fornecem competências gerais e formação especializada adicional ligadas às atividades do OCP.

As empresas transformadoras locais e os governos africanos pode criar parcerias de assistência técnica com empresas estrangeiras ou instituições (Dinh et al., 2012). Estas parcerias podem desenvolver as competências técnicas da mão-de-obra local, aumentando, em última análise, a produtividade das empresas. Fora de África, o Framework for Mining Qualifications do Chile representa um exemplo de envolvimento do setor privado. Guiada pela procura do setor privado, esta iniciativa dá a conhecer às instituições de formação as competências que devem ser fornecidas e aconselha os trabalhadores sobre as aptidões em que devem investir (OCDE/CAF/CEPAL, 2015). A Caixa 8.3 apresenta um exemplo africano.

Caixa 8.3. Skills Enhancement Zones do BAD

O BAD lançou um programa de Skills Enhancement Zones (SEZ) em 2016. Este visa o desenvolvimento de jovens empresários e o aumento das competências dos jovens para atender às necessidades do setor privado, enquanto parte do seu Jobs for Youth in Africa Strategy. Em vez da tradicional abordagem de dois a três anos utilizada nas escolas profissionais, o programa SEZ promove uma resposta mais rápida às oportunidades económicas através de uma formação de seis meses. Esta visa um conjunto de competências específicas, com base na procura. Estabelecidos em parques industriais, os centros de formação SEZ conferem aos estagiários acesso direto a formação prática no trabalho. O programa envolve os empregadores de vários países buscando atingir a melhor colaboração industrial ao nível regional.

As políticas têm de incentivar mais a formação por parte de empresas privadas. É frequente as empresas não reconhecerem o valor da formação aos funcionários. Normalmente, falta-lhes a consciência de que a formação pode aumentar a produtividade ou têm receio de que outras empresas lhes roubem os trabalhadores qualificados. As políticas que podem lidar com tais preocupações incluem a partilha de custos de formação com empresas privadas; a oferta de reduções fiscais às empresas participantes; uma melhor representação dos interesses de indústrias específicas na formação; e uma transmissão mais ampla dos benefícios dos programas de TVSD aos atores privados (BAD/OCDE, 2008).

O contexto a nível local pode ser decisivo para determinar os resultados das políticas. Por este motivo, aconselha-se o envolvimento dos governos subnacionais na conceção, implementação e avaliação de políticas. A descentralização da gestão do TVSD pode permitir aos centros de formação diversificar as fontes de financiamento, melhorar a parceria entre as empresas e as instituições de formação e oferecer formação que melhor responda à procura local e promova os atributos locais. Por exemplo, a descentralização das instituições de ensino e formação profissional na Tunísia levou à melhoria da parceria entre instituições de formação e empresas privadas, embora a participação do setor privado se mantenha desigual (BAD/OCDE, 2008). No entanto, as responsabilidades dos governos subnacionais e centros locais de formação deve depender da sua capacidade de administração, gestão e pedagógica, bem como dos requisitos de transparência (Capítulo 7). Medir e recompensar o desempenho educacional e financeiro das escolas pode ajudar a resolver questões de transparência e capacidade, como se verificou em Moçambique.

Será necessário aumentar o financiamento para aumentar também os TVSD. Medidas possíveis foram discutidas medidas possíveis no PEA 2008. Estas incluem o aumento de dotações orçamentais do governo aos TVSD; a melhoria da capacidade de os centros de formação gerirem os seus orçamentos; a introdução de regimes de repartição equitativa de custos que visem grupos específicos de formandos ou alunos; a promoção de prestadores de formação privados; e o trabalho com agências de doadores que promovam o desenvolvimento de competências.

Na formulação de políticas, as ações prioritárias variam de acordo com o nível de competências de um país e a proporção de empresários de sobrevivência, isto é, aqueles que são empurrados para o empreendedorismo quando não há outras opções de trabalho disponíveis (ver Capítulo 6).

1. Os países com perfis de competências inferiores e uma maior proporção de empresários de sobrevivência poderiam
 - incentivar estes últimos a mudar para um emprego assalariado disponibilizando programas de formação aplicada ou no trabalho, nomeadamente em setores prioritários com menores requisitos de escolaridade. O desenvolvimento de competências para os mais pobres pode ser integrado em programas de redução da pobreza. O envolvimento da comunidade pode ajudar as populações iliteradas pobres a fazer o *upgrade* das suas competências e a participar em atividades económicas mais sustentáveis. A formação pré-profissional para crianças que abandonaram a escola, mas que ainda não têm idade suficiente para iniciar um estágio, poderia reforçar as suas credenciais académicas apresentando-lhes simultaneamente um potencial trabalho (BAD/OCDE, 2008).
 - identificar empresários motivados por oportunidades e visar uma formação de curto prazo orientada para a procura que lhes permita desenvolver as suas empresas. Tal formação deve ser complementada com um aconselhamento experiente, apoio pós-formação e mecanismos de financiamento para acompanhar esses empresários. Num horizonte político mais alargado, um maior número de empresários motivados por oportunidades precisarão de melhor acesso a escolas de administração e faculdades técnicas de ensino profissional com uma forte ligação ao setor comercial e à aprendizagem ao longo da vida.



2. Os países com perfis de competências superiores e uma menor população de empresários de sobrevivência poderiam
 - promover a aprendizagem prática no trabalho, nomeadamente através da formalização e reconhecimento da formação no setor informal. Os certificados, por exemplo, poderiam reconhecer oficialmente a formação e as qualificações. Um aconselhamento experiente deve complementar a aprendizagem prática no trabalho. As instalações educativas e as infraestruturas para a educação ainda podem ser melhoradas, nomeadamente em *clusters* empresariais específicos. Uma melhor cooperação com empresas estrangeiras poderia igualmente promover a transferência de competências especializadas aos trabalhadores locais.
 - desenvolver soluções de longo prazo complementares, tais como a introdução de educação empresarial nos currículos escolares e universitários e a criação de centros nacionais e regionais de excelência. Tais centros ajudariam na harmonização dos programas de formação e na oferta de plataformas para a investigação científica e tecnológica, bem como nos intercâmbios com instituições não africanas.

Os *clusters* empresariais podem ajudar ao crescimento das empresas africanas

Os *clusters* empresariais em África podem ajudar a superar as limitações de crescimento que ainda são comuns para muitas empresas (McCormick, 1999), funcionando, assim, como catalisadores da industrialização. Os *clusters* permitem aos governos com recursos limitados dar prioridade e fazer face a várias restrições de forma holística. Para países com restrições orçamentais, os *clusters* podem ajudar a concentrar os recursos em “bolsas” de infraestruturas. Tais áreas podem mais rapidamente fomentar a industrialização, proporcionando um ambiente que aumenta a sobrevivência das empresas. Os *clusters* permitem a interação e as ligações entre empresas, fornecedores, prestadores de serviços e instituições associadas (UNECA/UA, 2014).

Os *clusters* empresariais são há muito tempo reconhecidos como um meio para a industrialização. Em 1890, Alfred Marshall alegou que, para certas indústrias, um grupo de pequenas empresas todas no mesmo local poderiam atingir a eficiência produtiva. Em vez de ocorrer em grandes empresa integradas verticalmente, a produção pode dar-se através de “economias externas”, isto é, a especialização da mão-de-obra e das empresas em tarefas específicas e a existência de fornecedores altamente especializados. Mais recentemente, os *clusters* foram definidos como “um grupo de empresas interligadas em proximidade geográfica e instituições associadas num determinado campo, ligadas por afinidades e complementaridades” (Porter, 1998).

A formação de *clusters* oferece quatro grandes vantagens. Em primeiro lugar, a proximidade das empresas permite a transferência de conhecimentos, ideias e tecnologia, o que pode conduzir à inovação e ao crescimento (BAD/OCDE/ PNUD, 2016). Em segundo lugar, os *clusters* permitem que as empresas beneficiem de infraestruturas comuns e serviços partilhados, reduzindo os custos gerais. Em terceiro lugar, criam uma base de mão-de-obra, matérias-primas, fornecedores, etc., que permitem que as empresas se concentrem em tarefas nas quais detêm uma vantagem comparativa. Em quarto lugar, os *clusters* possibilitam que as empresas explorem os grandes mercados (Zeng et al., 2008; Otsuka e Sonobe, 2011).

A formação de *clusters* pode ajudar as empresas a obter maior produtividade e eficiência. Na Etiópia, as empresas transformadoras situadas em *clusters* são tendencialmente mais produtivas aquando da entrada de concorrentes no *cluster*. A produtividade total dos fatores aumenta 0.92% por cada empresa concorrente extra integrada no *cluster* (Siba et al., 2012), embora este efeito diga estritamente respeito à entrada de empresas que produzem os mesmos produtos. Quanto aos ganhos de eficiência, um inquérito a nível das empresas em três cidades da Tanzânia (Arusha, Dar es Salaam e Mbeya) e uma no Uganda (Campala)

verificou que um aumento de 10% no número de empresas dentro do mesmo setor reduz os custos da empresa em 0.3-0.4% (Iimi, Humphrey e Melibaeva, 2015).

As áreas urbanas são propícias aos *clusters* devido à maior densidade populacional, de ideias, infraestruturas e serviços (BAD/OCDE/PNUD, 2016). As cidades em países de todos os níveis de desenvolvimento são onde se encontram a maior proporção de empresas transformadoras e de serviços (Newman et al., 2016). Um estudo de PME sul-africanas do setor do vestuário revela a importância das cidades enquanto mercados. Ao formar *clusters* em áreas urbanas, as empresas beneficiam da partilha de informações, das ligações de produção e do acesso a uma base de clientes mais ampla (Rogerson, 2000).

Os *clusters* podem fornecer um terreno fértil para investimentos diretos estrangeiros (IDE) graças às economias de escala. Os *clusters* podem atrair fluxos de IDE aumentando os retornos de investimento (Yehoue, 2009). Yehoue afirma que “uma densa rede de empresas nacionais pode compensar distorções provocadas pelas políticas” e a má alocação de fatores, atraindo, assim, investimentos estrangeiros. Ketels e Memedovic (2008) também defendem que os *clusters* podem aumentar a atratividade de um país enquanto destino de IDE.

Os parques industriais e as zonas económicas especiais constituem *clusters* estabelecidos pelo Estado para o desenvolvimento industrial. A sua finalidade é atrair empresas em áreas delimitadas fornecendo-lhe bens públicos e regulamentos preferenciais. Ambos os tipos de *clusters* abundam em África. Estas zonas, dadas as suas fronteiras administrativas delimitadas, podem funcionar como campos de ensaio de políticas públicas. A densidade relativamente maior de empresas pode levar a maiores divulgações e transferências de conhecimentos, que, por sua vez, podem aumentar o impacto das políticas. Não obstante uma falta de dados e informações extensivos, Newman e Page (2017) identificaram 29 casos de ZEE bem-sucedidas em 27 países africanos. Muitas destas zonas apresentam taxas elevadas de utilização de capacidade e criaram postos de trabalho, embora não são suficientes para todos os estreadantes no mercado de trabalho. Algumas características dignas de menção destas ZEE incluem o fornecimento de serviços de apoio empresarial, a promoção do emprego com vistos de longa duração e autorizações de trabalho, bem como a introdução de leis de recrutamento flexíveis.

A Etiópia possui diversos parques industriais e está a criar mais. Atualmente, os parques funcionam com capacidade elevada, visam fabricantes nacionais e estrangeiros e compreendem uma combinação de instalações públicas e privadas (IPDC, s.d; Etiópia UE, 2016). Um programa nacional piloto em colaboração com as partes interessadas internacionais sublinhou a necessidade de uma abordagem holística à industrialização inclusiva. Como resultado, a Etiópia está a construir parques agroindustriais integrados (Integrated Agro-Industrial Parks – IAIP) em quatro regiões do país (nota de país da Etiópia, PEA 2017).

No Quênia, existem investimentos em curso para construir parques industriais nos setores da logística e do couro. Os projectos beneficiam da importância estratégica do porto de Mombaça, da abundância de gado que fornece matérias-primas e do baixo custo da mão-de-obra (Banco Mundial, 2015a).

Algumas ZEE poderiam ter um melhor desempenho. De acordo com um inquérito a 91 ZEE em 20 países da África subsariana, as ZEE representam apenas 0.2% do emprego nacional (Farole, 2011; Kingombe e te Velde, 2015). Algumas ZEE criaram um nivelamento por baixo entre países vizinhos, dependendo unicamente de incentivos fiscais para atrair indústrias e investimentos, em vez de almejarem a melhoria do clima empresarial geral. As ZEE tiveram também um fraco desempenho por outras razões que os governos devem tentar evitar quando, no futuro, promoverem a industrialização baseada em ZEE:

1. ligações limitadas e transferências de conhecimentos com a economia nacional (Newman et al., 2016)
2. inconsistência com a vantagem comparativa do país e escolhas de localização ineficientes (Monga, 2011)



3. o deslocamento de investidores privados (como na Tanzânia)
4. as barreiras derivadas de uma coordenação política limitada (como no Lesoto) (BAD/OCDE/PNUD, 2015)
5. procedimentos de desalfandegamento morosos e infraestruturas desadequadas (por exemplo, fornecimento pouco fiável de energia elétrica) (Farole, 2011).

Acresce ainda que muitos *clusters* em África são estáticos e não vão além da sua natureza de sobrevivência (Morris e Kaplinsky, 2015). As baixas taxas de inovação nestes *clusters* podem ser atribuídas à sobreposição dos fortes laços sociais com redes empresariais e à adesão a modelos transacionais e organizacionais fracos (Taura e Watkins, 2014). Além do mais, muitos *clusters* em África surgiram espontaneamente e com pouco apoio político. Isto significa que a qualidade das infraestruturas e bens públicos pode ser extremamente baixa, dificultando o crescimento das empresas africanas.

Os clusters necessitam de bens públicos para prosperar

A eficácia dos *clusters* depende de várias condições. Devem estar disponíveis infraestruturas e serviços adequados para garantir a proximidade aos clientes e aos mercados. Os produtos das empresas devem estar alinhados com as vantagens comparativas latentes dos *clusters*. Por último, tem de haver ligações fortes entre as empresas do *cluster* e a economia local circundante.

Os *clusters* sem infraestruturas nem bens públicos adequados podem sofrer congestionamentos e aumentar os custos das empresas. No Gana, a elevada procura dos serviços do *cluster* de Suame Magazine fez aumentar o número de empresas do mesmo. No entanto, devido ao congestionamento por falta de bens públicos e infraestruturas, as receitas das vendas diminuíram (Iddrisu, Mano e Sonobe, 2012). O congestionamento pode igualmente dissuadir as empresas de se localizarem num determinado *cluster*, como no caso do setor industrial na Tunísia. Embora um maior número de empresas do *cluster* tenha aumentado a competitividade e verificado efeitos positivos no seu desempenho, o congestionamento resultou num decréscimo de cerca de 4% nos novos trabalhadores do mesmo *cluster* (Ayadi e Mattoussi, 2014). As empresas do *cluster* de Nnewi, na Nigéria, tiveram de investir em estradas, água e eletricidade por sua própria conta. Houve, assim, o aumento dos custos gerais das empresas e a redução da sua capacidade de investir em investigação e desenvolvimento (I&D), em competências e no upgrade técnico (Morris e Kaplinsky, 2015).

A rede rodoviária pode afetar as decisões de localização das empresas e determinar o êxito do *cluster*. Uma análise da qualidade das estradas e das empresas transformadoras formais com pelo menos dez trabalhadores verificou que as cidades etíopes com uma rede rodoviária melhorada atraíram um maior número de empresas. Mais especificamente, a redução de 1% no tempo de viagem até uma determinada cidade originou um aumento líquido de 1.2% no número de empresas transformadoras estabelecidas nessa cidade. As empresas deslocaram-se, tendencialmente, de *clusters* mais estabelecidos no setor transformador, o que provocou o decréscimo da proporção de empresas transformadoras de 77% em 1997 para 55% em 2009 (Shiferaw et al., 2015). No *cluster* de mobiliário em Arusha (Tanzânia), o crescimento da produção foi maior ao longo de uma importante rota de tráfego que liga Arusha a Dar es Salaam e Nairobi (Quênia) (Muto, Chung e Shimokoshi, 2011).

Os clusters podem também ajudar as empresas informais a fazer a transição para a economia formal

As estratégias de industrialização têm de capacitar até os *clusters* informais. A maioria dos *clusters* avaliados para esta secção são aglomerações informais de MPME. Em muitos casos, as empresas podem interagir umas com as outras na base da confiança e da afinidade, em vez de fazer uso de contratos. No *cluster* de automóveis de Nnewi, a afinidade oferece



uma garantia de reembolso do empréstimo (Brautigam, 1997). A Suame Magazine Industrial Development Organization (SMIDO) foi criada para lidar com a falta de apoio do governo em relação ao *cluster* e com a oferta de proteção social aos seus empresários e trabalhadores (Gatune, 2016). Em Adis Abeba (Etiópia), o requisito de prova do cumprimento das obrigações fiscais e o histórico do reembolso do empréstimo excluíram a maior parte das MPME de um programa público que incluiu apoio financeiro e aconselhamento empresarial (Ali, 2012).

O *cluster* de TIC Otigba, na Nigéria, constitui um exemplo de um primeiro passo para a integração dos *clusters* no setor formal. O *cluster* surgiu espontaneamente enquanto aglomeração informal de pequenas empresas num bairro residencial em Lagos. Normalmente, o governo do estado de Lagos tentara impedir o estabelecimento de empresas informais em vez de as incitar a entrar no setor formal (Banco Mundial, 2016a). No entanto, o governo reconhece agora a existência do *cluster*, estabelece diálogos com a organização tutelar que representa as suas empresas e cobra-lhes impostos (Oyelaran-Oyeyinka, 2014).

As ligações a instalações educativas podem impulsionar os *clusters*. Uma universidade pública de renome estabeleceu um local de formação perto do Suame Magazine, no Gana, o qual garantiu a sobrevivência do *cluster* no meio da crescente concorrência de produtos importados. A formação, a troca de ideias e a transferência de tecnologia com especialistas estrangeiros e profissionais deu origem a inovações por parte dos empresários, além de aumentar a especialização da mão-de-obra em Tânger (Marrocos) (Gatune, 2016). Da mesma forma, o governo provincial em Tânger está fortemente empenhado em criar centros de formação de competências e facilitar o intercâmbio entre as universidades locais e as empresas de IDE nos *clusters* de Tânger-Med (Cech et al., 2015).³

O acesso aos mercados pode gerar oportunidades para os empresários. O setor do vestuário no Lesoto se prosperou e fez o upgrade para as cadeias de valor regionais e globais devido ao acesso preferencial do país à África do Sul e aos Estados Unidos (Morris e Staritz, 2016). O setor alcançou mais estabilidade na sequência de investimentos da África do Sul. Estes investimentos deveram-se a um *cluster* existente, ao redor da capital do Lesoto, que tinha sido criado para explorar o acesso isento de direitos aduaneiros do país ao mercado norte-americano. Graças a estes influxos, o *cluster* atingiu um pico de emprego de 53 000 em 2004 (Morris, Barnes e Kao, 2016).⁴ Outros *clusters* bem-sucedidos, tais como Otigba, na Nigéria, têm fortes ligações tanto dentro do *cluster* quanto com empresas externas, no mercado nacional e na região (Zeng et al., 2008).

Caixa 8.4. Empresário cinematográfico on-line Jason Njoku, da Nigéria

Integrado na crescente indústria cinematográfica e musical da Nigéria,⁵ em 2010 o empresário Jason Njoku, de 32 anos, fundou a empresa Iroko Partners. Criou-a em resposta à inacessibilidade on-line dos filmes de Nollywood e outros conteúdos multimédia.

No início de 2011, a empresa tinha assegurado os direitos on-line de 500 filmes a partir de 100 diferentes casas produtoras unipessoais. Na sequência de uma parceria de conteúdos com o YouTube (a primeira deste género em África), a Iroko Partners disponibilizou na íntegra filmes de Nollywood on-line. No ano seguinte, a Iroko Partners lançou a sua própria plataforma, a iROKOTv, e, em menos de 6 meses, atingiu os 500 000 utilizadores registados. No espaço de um ano, a plataforma contabilizou 152 milhões de visualizações, 90% das quais a partir do estrangeiro.

Após diversos meios de comunicação internacionais terem entrevistado Jason Njoku, a sua empresa veio à ribalta. Angariou 8 milhões de USD em capital de risco. Atualmente, a empresa é a maior distribuidora africana de filmes nigerianos e gera postos de trabalho para 91 trabalhadores sediados na Inglaterra, nos Estados Unidos e na Nigéria.

Fonte: Moudio (2013); Nsehe, (2012); African Business Central (2015).



Os clusters fornecem um crescente leque de serviços para start-ups

Está disponível um leque crescente de espaços com serviços de apoio para as *start-ups*. África conta mais de 300 viveiros empresariais, aceleradores, *hubs* de capital de lançamento, *hubs* tecnológicos, *hubs* de impacto e academias de *start-up*.⁶ Estes espaços de *co-work* proporcionam aos empresários com recursos limitados os serviços essenciais necessários para realizarem o seu trabalho. Eles oferecem um espaço de trabalho, Internet, apoio técnico, planeamento empresarial e serviços de consultoria, ligações ao mercado e ajuda na obtenção de apoio financeiro. Os serviços variam em qualidade e estão concentrados em centros urbanos.

Os viveiros e os aceleradores empresariais desempenham um papel fundamental na aproximação de empresas e na disponibilização de formação e financiamento de infraestruturas. Os viveiros e os aceleradores auxiliam as empresas em fase inicial (ver Figura 7.1 no Capítulo 7) até que adquiram recursos suficientes e oportunidade de mercado para funcionar de forma autónoma. Dados de alguns países da OCDE mostram que o impacto dos viveiros empresariais na sobrevivência das empresas foi, em geral, positivo (OCDE, 1999). Uma avaliação de nove viveiros na Ásia Central e na Europa indicaram que estes estimulam o desenvolvimento do setor e do *cluster* e aumentam as taxas de sobrevivência das empresas (80% ao fim de um ano) (Banco Mundial, 2014).

As empresas precisam de melhores serviços públicos. Um inquérito do Monitor Group mostra que apenas 30% dos empresários no Quênia, e menos de 25% em cinco outros países inquiridos, creem que os serviços de apoio empresarial são suficientes para satisfazer as necessidades de novas empresas (Omidyar Network/Monitor Group, 2013). África tem testemunhado desde 2010 um elevado volume de negócios em viveiros e *start-ups*. Não obstante, cresceram cerca de 15% desde o início de 2014. Em geral, estes espaços apoiados por uma variedade de partes interessadas têm melhores resultados do que os apoiados só pelo governo, pelo setor privado ou pelo meio académico (Banco Mundial, 2016b). A tabela do Anexo 8.A1 oferece uma visão geral dos viveiros ativos em todo o continente.

As políticas têm de tirar partido dos pontos fortes da economia

Os governos podem apoiar os empresários através de políticas bem orientadas. Estas aumentarão a competitividade dos países, tanto ao nível interno como mundial, e trarão maiores retornos sobre o investimento de capital. No contexto do desenvolvimento industrial, os governos deve concentrar-se em disponibilizar informações sobre o mercado, coordenar os investimentos efetuados na mesma indústria, reduzir o risco do pioneiro na promoção da inovação e fomentar novas indústrias através da promoção de IDE e viveiros empresariais (Lin, 2011).

A adoção de novas tecnologias permitiriam aos países impulsionar a sua industrialização em setores que já estão pelo menos parcialmente desenvolvidos (Naudé, no prelo). Esta abordagem não equivale a “escolher vencedores” ou sequer a criá-los. Em vez disso, os governos podem concentrar-se em setores com elevados níveis de concorrência ou ligações com o resto da economia que poderão oferecer retornos significativos sobre a política (Rodríguez-Clare, 2004). Além disso, os governos poderiam avaliar se devem ou não conceder o estuto de ZEE a *clusters* já estabelecidos (por exemplo, o Centre for Development and Enterprise, 2016). Os governos poderiam assim aplicar regimes fiscais preferenciais e procedimentos simplificados para o investimento em infraestruturas de forma a impulsionar a industrialização (Gatune, 2016).

Os *clusters* podem oferecer tanto às empresas como aos governos um ambiente favorável para um empreendedorismo e industrialização bem-sucedidos. Os ganhos das economias de aglomeração e a localização estratégica podem beneficiar as empresas,



enquanto as intervenções precisas com base nos pontos fortes existentes na economia e no mercado podem aumentar a eficácia das políticas públicas. Os estudos apontam para a necessidade de os governos seguirem as vantagens competitivas da economia nacional. Há, nomeadamente, possibilidades de intervenção governamental no fornecimento de infraestruturas adequadas, no desenvolvimento de competências e no estabelecimento de redes empresariais e relações de mercado, incluindo por meio de envolvimento com as administrações locais.

Promover clusters já existentes pode revelar-se mais eficaz do que criar novos

O papel da política é aproveitar os pontos fortes existentes na indústria em vez de criar *clusters* a partir do zero (Enright e Ffowes-Williams, 2000; Benner, 2012). Os *clusters* africanos de êxito, por norma, surgiram espontaneamente como resultado de decisões empresariais diretas, e não de planeamento estatal (Benner 2012; Otsuka e Sonobe, 2011). Alguns estudos propõem que o desenvolvimento de *clusters* seja encabeçado pelo setor privado, fornecendo o governo apoio político e bens públicos enquanto mecanismo facilitador (Lin, 2012; Otsuka e Sonobe, 2011; BAD/OCDE/PNUD, 2016).

Os governos desempenham um papel na criação de redes empresariais privadas. O governo da África do Sul foi decisivo na aproximação de empresas em associações industriais dos setores do vestuário e do automóvel, as quais foram precursoras dos *clusters* plenamente desenvolvidos. O governo conseguiu tal feito sobretudo através do financiamento de associações oficiais, o que levou a trocas de informação e a sinergias que reduziram os custos, por exemplo, na formação de trabalhadores (Morris e Barnes, 2007). Os governos locais podem estar em melhor posição para envolver as empresas e apoiar o seu crescimento. No caso do Durban Automotive Cluster na África do Sul, o município de eThekweni agiu em nome do governo central e beneficiou de uma interação mais próxima com empresas situadas no *cluster*. Tal resultou num diálogo mais eficaz e sustentado e na implementação de políticas pró-empresas que contribuíram para o crescimento do *cluster* (Morris e Barnes, 2007).

As ações prioritárias variam conforme o tipo de país:

- **Os países baseados em recursos naturais** poderiam utilizar as receitas das matérias-primas para fornecer bens públicos (particularmente infraestruturas) aos *clusters* que apresentassem potencialidade para diversificar a economia, promover as relações internas, atrair IDE e aumentar o emprego. Estes países poderiam também tirar partido da sua rápida urbanização para apoiar os *clusters* orientados para os consumidores urbanos e, assim, promover a diversificação económica
- **Os Estados frágeis** poderiam beneficiar de investimentos estrangeiros e do apoio de doadores no fornecimento de infraestruturas básicas e bens públicos aos *clusters*. Os *clusters* empresariais poderiam favorecer o crescimento de uma atividade empresarial vibrante, apesar do frágil ambiente empresarial. Os vários níveis governamentais, os atores privados e a comunidade internacional poderiam cooperar na conceção de políticas específicas ao contexto desses *clusters*. No entanto, existe o risco de esses *clusters* ficarem isolados da área circundante.
- **Os países de baixo rendimento** poderiam promover *clusters* que os ligassem à economia internacional. A redução dos custos da atividade empresarial num país é uma forma de promover tais *clusters*. Se os *clusters* fossem mais eficientes por meio de bens públicos e infraestruturas (por exemplo, estradas e energia elétrica), a competitividade poderia aumentar e as empresas seriam incentivadas a participar em concursos públicos e outros contratos. Visto que atraem mais empresas, estes *clusters* poderiam fazer o upgrade das suas atividades e tornar-se mais sofisticados. O desenvolvimento de relações a montante e a jusante com outros setores económicos e regiões provavelmente alimentará o seu crescimento.



- **Os países de rendimento médio** poderiam fazer o upgrade de certos *clusters* para parques industriais e ZEE por forma a desenvolver atividades de maior valor acrescentado. Se a população possuir competências especiais, os *clusters* podem atrair investimento estrangeiro e transferir conhecimentos e capital para a economia local. Situar estas áreas perto de hubs logísticos pode atrair várias atividades.

Soluções de financiamento diversificadas podem canalizar recursos para empresários africanos

O desenvolvimento dos mercados financeiros pode permitir ao setor privado investir mais. As empresas privadas deparam-se com elevados custos de empréstimos obtidos que prejudicam o seu crescimento. Um motivo para tal é o facto de, em mercados financeiros subdesenvolvidos, os prestadores de crédito poderem preferir empréstimos a governos, que são considerados menos arriscados (BAD/BM/WEF, no prelo).

As condições agravadas, em termos macroeconómicos e do setor bancário, alargam o défice de financiamento, aumentando a necessidade de novas soluções (BAD/BM/WEF, no prelo). O BAD (2013) defende uma abordagem holística que visa vários níveis: desde a melhoria do ambiente empresarial ao reforço do funcionamento do mercado de serviços financeiros e do aumento da sua variedade, passando pelo financiamento direto de empresas com crescimento elevado. A adoção de uma tal abordagem implica a melhoria do clima de investimento e infraestruturas financeiras e o apoio às instituições financeiras. Significa igualmente trabalhar diretamente com os empresários para melhorar a sua qualidade de crédito, literacia financeira e potencialidades de crescimento.

Os empresários em início de atividade precisam de capital de lançamento. Uma vez que estas jovens empresas muitas vezes acarretam riscos, o financiamento de capitais próprios pode atender às suas necessidades. Nos países da OCDE, os estudos mostram que as jovens empresas muitas vezes enfrentam uma contração de crédito 12 a 24 meses após a sua criação. Neste momento, os empresários já esgotaram os recursos pessoais e as suas empresas podem ser demasiado pequenas para se qualificar para empréstimos bancários formais.

Os quadros regulamentares podem encorajar uma variedade de organizações de concessão de empréstimos

Para promover a concessão de empréstimos a empresas, os quadros regulamentares devem reconhecer os diferentes tipos de instituições de financiamento. Os quadros jurídicos têm de destringir entre bancos, cooperativas, instituições de microcrédito e outras organizações financeiras (Akande, Abu e Obekpa, 2016). A concorrência e a oferta de crédito podem aumentar se as instituições não bancárias também oferecerem empréstimos garantidos (ver Capítulo 5). Um quadro regulamentar claro pode promover serviços baseados em ativos, tais como o *factoring* e a locação financeira (Klapper, 2006). As intervenções regulamentares específicas, em particular, podem incluir o seguinte:

- Processos de falência atempados e uma sólida execução contratual para reduzir os riscos desfavoráveis para os empresários (Calvino, Criscuolo e Menon, 2016).
- Um sistema de tributação simplificado e adaptado para facilitar o ónus do cumprimento às empresas jovens e incentivá-las a tornar-se formais, dando-lhes acesso a crédito formal (Stern e Loeprick, 2007).⁷
- Sistemas de informação mais desenvolvidos. Os gabinetes de informações de crédito e os registos podem aliviar as limitações que as PME enfrentam (Stein,



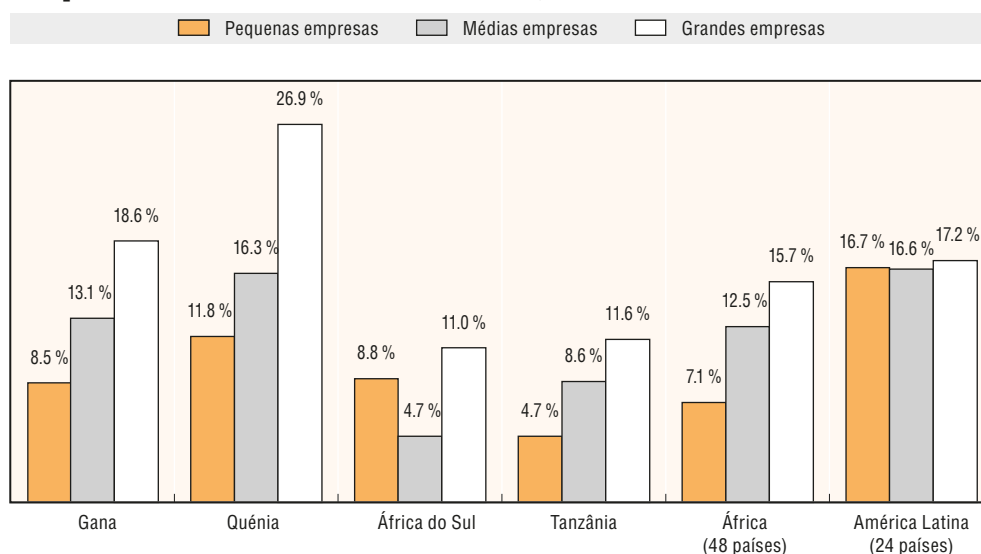
Bilandzic e Hommes, 2013). Vários países africanos já implementaram reformas, tais como a criação de sistemas para registrar bens e partilhar informações de crédito (ver Capítulo 5).

- Quadros institucionais especificamente dirigidos às PME. A existência de uma autoridade das PME dedicada e associações empresariais poderia facilitar as relações das PME com prestadores de crédito (Nahamya et al., 2013).
- Investimentos governamentais ou outros incentivos financeiros em I&D, sobretudo para empresas com enfoque na inovação. Assim, os custos das empresas seriam, pelo menos parcialmente, absorvidos (Arvanitis, 2015).

As instituições tradicionais de financiamento podem necessitar de apoio para incrementar os empréstimos a empresas

Os prestadores de serviços financeiros tradicionais evitam exageradamente os riscos no financiamento das PME e de empresas inovadoras (Arvanitis, 2015). Em geral, as empresas africanas são 19% menos susceptíveis de conseguir um empréstimo bancário, mesmo após uma verificação das características da empresa. É 30% menos provável que as pequenas empresas obtenham empréstimos bancários do que as grandes, e as médias empresas têm 13% menos probabilidades (Beck e Cull, 2014). Num inquérito a mais de 3 000 PME e 18 bancos comerciais na Nigéria, a KPMG/EDC (2014) constatou que dois terços dos bancos tinham rejeitado mais de 50% dos pedidos de empréstimo solicitados por PME.

Figura 8.6. Proporção do fundo de maneio financiado por bancos em certos países africanos e da América Latina, 2015 ou ano mais recente



Fonte: Adaptado de Inquéritos às Empresas, www.enterprisesurveys.org.
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933475544>

Os regimes de garantia de crédito (CGS, na sigla inglesa) poderiam encorajar os bancos a ceder mais empréstimos às empresas. Os CGS constituem exemplos de uma cooperação de êxito entre empresários e bancos comerciais, doadores, governos e organizações não governamentais. Uma comparação global dos diferentes regimes de empréstimos verificou que os CGS são menos susceptíveis de gerar distorções de mercado e são mais compatíveis com o bom funcionamento do sistema bancário (IFC, 2010). Porém, para que os CGS cresçam, o setor bancário e a economia geral devem apresentar as condições necessárias (Benet, Doran e Billington, 2005).

As partes interessadas nos CGS desenvolveram 16 princípios chave para uma conceção eficaz. De entre estes, alguns princípios dignos de nota para os decisores políticos incluem:

- estabelecer os prestadores de CGS como entidades jurídicas independentes
- adotar critérios de elegibilidade claros e transparentes para as PME
- supervisionar e avaliar a eficácia das CGS por parte de entidades independentes
- garantir que o processo de gestão de pedidos de CGS é eficiente, claramente documentado e transparente, a fim de não desencorajar os prestadores de crédito a procurar recuperar as suas perdas (Banco Mundial/FIRST, 2015).

O sucesso dos CGS depende largamente da sua conceção. Os prestadores de CGS eficientes, normalmente, disponibilizam os fundos de imediato ou depositam de antemão os fundos de garantia no banco participante; desta forma, reduzem os custos de transação para os bancos e aumentam as taxas de utilização (Dalberg/AFD, 2012). Os CGS também exigem uma cláusula de não divulgação ao mutuário para limitar o risco moral (AFR, 2015).⁸ Muitos bancos locais beneficiariam de formação de capacidades para melhorar os seus procedimentos de avaliação do risco de crédito para as pequenas e jovens empresas. Os prestadores de garantia de crédito podem conjugar o apoio financeiro com o aconselhamento. É este o caso do BAD, que apoia o Bank of Industry na Nigéria na promoção de concessão de empréstimos a PME.⁹

Caixa 8.5. O African Guarantee Fund

O African Guarantee Fund for Small and Medium-sized Enterprises (AGF, Fundo de garantia africano para pequenas e médias empresas) representa um exemplo bem-sucedido da viabilidade financeira de um regime de garantia de crédito. O AGF foi criado em 2011 pelo BAD, pela agência dinamarquesa de desenvolvimento internacional (Danida) e pela Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo; a Agence Française de Développement (AFD) aderiu mais recentemente. Até ao final de 2015, tinham sido assinadas garantias no valor de 230 milhões de USD. Os bancos comerciais aumentaram este montante, aproveitando os 230 milhões de USD em garantias para emprestar 460 milhões de USD a PME.

O regime de garantia de crédito beneficiou mais de 1 300 PME, gerando mais de 11 000 postos de trabalho. O fundo opera em 35 países africanos, com 54% da capacidade de garantia de crédito gasto na África Ocidental e 22% na África Oriental. Depois de apenas três anos de atividade, o fundo tornou-se rentável e atingiu um nível de equilíbrio. As receitas quadruplicaram entre 2013 e 2015, de 2 mil milhões de USD para 9.1 mil milhões de USD.

Fonte: AGF (2015).

É necessário desenvolver novos instrumentos de financiamento para o investimento privado

Há vários novos tipos de instrumentos financeiros que podem contribuir para diversificar as soluções financeiras disponíveis aos empresários africanos. Estes instrumentos incluem empréstimos baseados em ativos, diversos tipos de fundos de capital privado e listagens, bem como fundos de investimento social. Outros investimentos afins são fundos de “lucro com um propósito”, vários tipos de instrumentos de dívida, microfinanciamento para as PME, *crowdfunding* e diversas outras soluções fornecidas por instituições financeiras de desenvolvimento e financiamento filantrópico destinado às PME e aos empresários.

Os empréstimos baseados em ativos, tais como o *factoring* e a locação financeira podem impulsionar o fluxo financeiro de uma empresa ao eliminar os rigorosos requisitos

associados ao crédito tradicional. O *factoring* refere-se à venda que uma empresa faz das suas contas a receber por um intermediário financeiro de forma a dispor de liquidez imediata. O *factoring* pode aliviar os problemas das empresas com limitações de fluxo financeiro dispensando, simultaneamente, os requisitos de garantia. O Burkina Faso possui um programa bem-sucedido que se serve de uma combinação de capital privado e de contribuições de doadores (Nakusera, Kadhikwa e Mushendami, 2008). Quanto à locação financeira, as empresas podem adquirir máquinas e equipamento sem fazer investimentos significativos nem oferecerem garantia.

O capital privado traz cada vez mais fundos aos empresários. O capital privado (PE, na sigla inglesa) engloba o capital de risco, os investimentos providenciais (*angel*), o financiamento *mezzanine* e outras soluções financeiras privadas. Os fundos de PE podem melhorar o desempenho de uma empresa. Os cálculos da AVCA (2016) mostram que, apesar de ainda desempenhar um papel limitado, os investimentos de PE em África estão a crescer. O aumento é atribuível a reformas políticas estáveis e a um melhor clima de investimento desde a década de 2000 (Babarinde, 2012). De 2010 a junho de 2016, o valor total dos negócios de PE em África atingiram 22.7 mil milhões de USD. Na África do Sul, os fundos de PE alcançaram 0.2% do PIB em 2015, um nível semelhante ao da Coreia do Sul e superior ao do Brasil e da Polónia (SAVCA/KPMG, 2016). Os investidores estão a expandir-se para o Quênia e a Nigéria e espera-se que os efeitos positivos deste interesse sejam visíveis nos próximos cinco a dez anos (Ernst & Young, 2015).

Para as PME em países com mercados de capitais profundos, as listagens de ações podem constituir uma fonte alternativa de financiamento. Os requisitos das listagens são geralmente menos exigentes e os custos são mais baixos, quando comparados com os das grandes empresas. África tem 14 bolsas de ações para as PME,¹⁰ com mais de 200 empresas listadas (Minney, 2016). A bolsa Johannesburg Stock Exchange (JSE) estabeleceu a primeira plataforma de negociações orientada para as PME em 2003. A partir de 2016, mais de 120 empresas, no total, foram listadas, um quarto das quais se “qualificaram” para o Main Board da JSE. Os desafios das listagens de ações para as PME são as assimetrias de informações dadas aos investidores e a falta de know-how e especialização dos empresários e gestores. Caso fossem aplicados, os requisitos existentes em matéria de transparência dariam resposta à primeira questão. Certas bolsas de ações resolvem a segunda através da nomeação de consultores para orientar as PME ao longo de todas as fases que levam à listagem (Minney, 2016).

Existem também vários fundos de investimento social sem fins lucrativos e fundos de “lucro com um propósito” que oferecem capital a taxas acessíveis. A dimensão dos fundos individuais varia entre 4 milhões de USD e 150 milhões de USD, com uma dimensão média de 29 milhões de USD (PNUD, 2014). Muitos desses pacotes de investimento conjugam serviços capital e de desenvolvimento empresarial, o que pode minimizar os riscos de investimento. A maioria dos fundos tem, pelo menos, uma instituição de financiamento do desenvolvimento como parceiro limitado. As fontes suplementares de capital provêm de particulares e empresas privadas, fundações, fundos de pensões, companhias de seguros e bancos comerciais.

Os doadores e atores filantrópicos optam cada vez mais por soluções financeiras mais inovadoras, incluindo o investimento de impacto, embora muitas vezes enquanto complemento das fontes de financiamento existentes. Um inquérito aos investidores revela que os investidores de impacto globais estão a afetar a maior parte da sua carteira à África subsariana e planeiam aumentar ainda mais esta proporção (GIIN e J.P. Morgan, 2014). De acordo com o Department for International Development do Reino Unido, o investimento de impacto na África subsariana ultrapassou 11.6 mil milhões de USD só em 2014, representando 22% do investimento de impacto global (DfID, 2015). O Egito, o Quênia, Marrocos, a Nigéria e a África do Sul encontram-se na liderança. O investimento também está a crescer noutros países como o Gana, Moçambique, a Tanzânia e a Zâmbia.

Os instrumentos de dívida podem ajudar as empresas e os governos a tirar partido dos mercados financeiros. Não obstante a reduzida capitalização e as bases limitadas de investidores, a dívida africana e os mercados acionistas podem potencialmente apoiar a industrialização do continente (UNECA/UA, 2013). Os instrumentos de dívida empresarial e soberana podem ajudar a suprir a falta de financiamento de longo prazo necessário para os investimentos públicos e privados. Os governos, em particular, podem optar por obrigações de infraestruturas, da diáspora ou obrigações de remessas (Adeoye, 2014).

Os microcréditos, embora controversos, podem apoiar as PME. O microcrédito tem tido, em geral, resultados contraditórios na melhoria das condições de vida e no desempenho das empresas (Stewart et al., 2010). Esse destina-se a fornecer empréstimos a indivíduos que não são abrangidos pelo setor bancário. Algumas pessoas consideram o microcrédito “antidesenvolvimentista” (Bateman e Chang, 2012), visto que as elevadas taxas de juro podem exacerbar as dificuldades financeiras dos empresários (Karnani, 2007). As instituições de microcrédito africanas (IFM) geralmente padecem de fraca governação, má gestão de carteiras, trabalhadores não qualificados e empréstimos insustentáveis. Além disso, os serviços de apoio raramente são disponibilizados e, muitas vezes, falta-lhe qualidade (ONU, 2013). Pelo lado positivo, todos os entrevistados num inquérito às PME nigerianas registaram um aumento da quota de mercado e a melhoria da competitividade derivados do microcrédito. Outro inquérito, desta vez feito às PME do Uganda, verificou que o microcrédito é usado para aumentar o estoque de mercadoria e empregar mais pessoas. Mais especificamente, um aumento na dimensão do empréstimo levou a um aumento de 1.3% nos níveis de emprego das empresas e a um crescimento de inventário de 141.5% (Nahamya et al., 2013).

Embora ainda seja uma solução de nicho, o *crowdfunding* pode ajudar os empresários. O *crowdfunding* é uma forma de buscar meios financeiros através da Internet a partir do público geral (a “multidão”, *crowd*) em vez de abordar investidores financeiros tais como bancos, *angels* empresariais ou fundos de capital de risco. Permite aos empresários explorar as suas redes e ter acesso a capital localizado em qualquer parte do mundo. África ainda representa uma pequena fração do mercado global de *crowdfunding*. As estimativas para 2015 colocam o valor do mercado de *crowdfunding* africano em 21% dos volumes dos mercados emergentes e em 0.5% da atividade global (Banco Mundial, 2015b). A reduzida assimilação em atividades de *crowdfunding* em África pode ser atribuída a uma conjunção de medidas práticas e barreiras regulamentares. Estas incluem o uso limitado da Internet e das redes sociais em comparação com outras regiões do mundo; os elevados custos de transferência de dinheiro de África e no seu interior; e a falta de regulamentação e de normas relativas às novas tecnologias de pagamento, aos pagamentos electrónicos transfronteiras e à transferência de participação de capital (Berndt, 2016).

Um exemplo a salientar é o do empresário togolês Afate Gnikou, que fez uso do *crowdfunding* para angariar capital para um protótipo de impressora 3D a partir de resíduos de equipamentos electrónicos reciclados no Togo. A impressora, cujo preço de venda é menos de 100 USD, deu a Gnikou um prémio internacional de produção (Scott, 2015).

As instituições financeiras de desenvolvimento (DFI) podem ajudar a fomentar uma atividade económica estável e sustentável (Ferraz et al., 2013). Em África, as DFI públicas podem complementar o financiamento de longo prazo, especialmente para as PME. As DFI sempre contribuíram para o desenvolvimento económico, tomando mais riscos do que a média do setor (Calice, 2013).

No entanto, as DFI africanas têm um histórico contraditório. Um inquérito global a 90 instituições de 61 países revelou que a maioria das DFI tem um fraco desempenho

em termos de governação e gestão de risco. Também se mostram vulneráveis à interferência política e ao jugo de grupos de interesse (De Luna-Martínez e Vicente, 2012). Além disso, as suas atividades de concessão de empréstimos são relativamente ineficientes e ineficazes. Ainda assim, as DFI que disponham de sólidas estruturas de governação e dos incentivos adequados podem expandir o acesso financeiro e apoiar a industrialização (Calice, 2013).

O financiamento direto e o apoio podem ajudar as empresas de elevado crescimento a concretizar o seu potencial

O fornecimento de capital diretamente aos empresários aumenta o seu crescimento e cria mais postos de trabalho. Embora seja quase impossível identificar quais as empresas que crescerão depressa no futuro, é possível identificar as que apresentam elevadas potencialidades de crescimento (McKenzie et al., 2017; Nanda, 2016). Um concurso nacional para planos empresariais em grande escala na Nigéria comprova esta abordagem. Cada empresário vencedor recebeu aproximadamente 50 000 USD. Os inquéritos de acompanhamento dos candidatos ao longo de três anos mostraram que o facto de terem ganhado levou a uma criação empresarial e taxas de sobrevivência superiores. As empresas dos vencedores gozaram de maiores lucros e vendas do que as outras e viram um aumento de mais de 20 pontos percentuais na probabilidade de empregar 10 ou mais trabalhadores (McKenzie, 2015).

Os parceiros de desenvolvimento podem apoiar diretamente os empresários através de co-financiamento e serviços de consultoria. A iniciativa Souk At-Tanmia do BAD, por exemplo, dá apoio financeiro aos empresários, bem como assistência técnica sob a forma de aconselhamento e orientação. A iniciativa envolve parceiros de ambos os setores, público e privado. Nas suas duas edições (julho de 2012 e abril de 2014), a Souk At-Tanmia prestou auxílio a 161 projetos empreendedores, desembolsou cerca de 2.7 milhões de USD em subvenções e mobilizou 5 milhões de USD em recursos adicionais. A iniciativa prevê a criação de mais de 1 300 empregos. Os filantropos privados, tais como o Tony Elumelu Foundation, oferecem capital de lançamento e orientação a mais de 200 *start-ups* de tecnologia e a empresas convencionais que possam adotar métodos de produção industrial por toda a África.

As remessas e a migração de retorno podem impulsionar o investimento

Os migrantes podem fomentar o empreendedorismo nos respetivos países de origem financiando empresas com as suas remessas ou tornando-se eles próprios empresários aquando do seu regresso (ver também Capítulo 2). As remessas contribuem para a criação de empresas, como se vê nos casos da Côte d'Ivoire e do Gana (Black e Costaldo, 2009), do Egito (McCormick e Wahba, 2001), e da Tunísia (Mesnard, 2004). Acresce ainda que as poupanças destes expatriados ajudam a superar limitações internas de crédito (Naudé, Siegel e Marchand, 2015). A experiência laboral acumulada no estrangeiro pode ter um efeito ainda mais impactante sobre o empreendedorismo do que as remessas (Black e Costaldo, 2009; McCormick e Wahba, 2001).

Os migrantes que regressam aos países de origem podem ter uma dupla vantagem enquanto empresários. Em muitos casos, os migrantes são expostos a ambientes competitivos no estrangeiro e trazem novas competências e ideias ao voltar (Severino e Hajdenberg, 2016). Simultaneamente, os laços emocionais com os respetivos países de origem e o conhecimento indígena ajudam-nos a entrar no mercado de forma mais eficiente do que os investidores não nativos (Wolff e Opoku-Owusu, 2016). Dados do Egito



sugerem que a experiência de migração aumenta as taxas de sobrevivência de empresas recém-fundadas (Marchetta, 2012).

Todavia, três fatores podem afetar o êxito destes empresários de diáspora:

1. Os migrantes deparam-se com uma solução de compromisso entre a acumulação de capital humano e financeiro e a perda das suas redes sociais, que são importantes para os novos empresários (Wahba e Zenou, 2012).
2. A vantagem produtiva dos empresários migrantes é tendencialmente maior apenas no caso daqueles que regressam de países onde podiam ganhar mais competências ou riqueza, como no caso dos migrantes vindos de países da OCDE para países da África Ocidental (De Vreyer, Gubert e Robilliard, 2010).
3. Depois de estabelecer as suas empresas, os migrantes retornados, como qualquer outro empresário, ainda enfrentam muitos dos desafios típicos de ambientes que não são propícios à atividade empresarial. Por exemplo, os empresários retornados na Argélia, Marrocos e Tunísia ainda citam restrições de capital como sendo um grande obstáculo (Gubert e Nordman, 2011).

Os governos podem reforçar o liame entre a migração e o empreendedorismo através da melhoria do ambiente empresarial. Inclui-se aqui a simplificação de procedimentos regulamentares para os pequenos e médios empresários e a criação de balcões únicos que forneçam informações sobre oportunidades de investimentos para os migrantes. O Ghana Investment Promotion Centre, por exemplo, oferece um balcão único para membros da diáspora que pretendam investir no país (ver também Capítulo 2).

Além disso, os governos podem melhorar as competências técnicas dos empresários da diáspora. Podem, em especial, fornecer serviços de aconselhamento e orientação para start-ups e empresas sociais geridas por mulheres e jovens. Os governos também podem direcionar produtos financeiros para esses grupos (Wolff e Opoku-Owusu, 2016).

A cooperação entre governos, parceiros de desenvolvimento e o setor privado é fundamental para aumentar o acesso dos empresários ao financiamento

As potencialidades de investimento privado nos países em desenvolvimento são substanciais. O financiamento globalmente disponível está estimado em 120 biliões de USD (Woetzel et al., 2016). O financiamento oficial para o desenvolvimento (ODF, na sigla inglesa) ascende a cerca de 0.2 biliões de USD por ano, enquanto os países em desenvolvimento em todo o mundo necessitam de um montante estimado em 2.5 biliões de USD por ano para alcançar os Objectivos de Desenvolvimento Sustentável.

Assim, os parceiros de desenvolvimento servem-se cada vez mais do ODF para acumular investimento privado para o desenvolvimento. Por exemplo, os bancos multilaterais de desenvolvimento afirmam que, por cada 1 USD, que entregam diretamente ao setor privado, são mobilizados 2-5 USD adicionais de investimento do setor privado (BAD et al., 2015: 2). Iniciativas como a Boost Africa, lançadas conjuntamente pelo BAD, o Banco Europeu de Investimento e a Comissão Europeia, permitem a mobilização de capital privado através de investimentos públicos iniciais. Neste caso, espera-se que os 150 milhões de EUR com que as três instituições contribuíram gerem EUR mil milhões em investimentos adicionais.

Além do mais, os parceiros de desenvolvimento prestam assistência financeira aos governos e aos bancos nacionais de desenvolvimento a conceder empréstimos a empresas privadas. Esta situação também pode gerar recursos consideráveis. Por exemplo, um estudo mostra que os 1.4 mil milhões de USD em financiamento do Clean Technology



Fund para o setor público mobilizou cerca de 5 mil milhões de USD de co-financiamento privado (CTF, 2013).

Outras abordagens incluem instalações de preparação de projetos e plataformas de facilitação. As instalações de preparação de projetos servem para conceber projetos bem estruturados e financiáveis. As plataformas de facilitação de projetos traçam a correspondência entre os interesses de financiadores públicos e privados na realização de projetos comuns. Alguns exemplos incluem o Grow Africa, uma iniciativa da Comissão da União Africana, da Nova Parceria para o Desenvolvimento de África e do Fórum Económico Mundial. O Grow Africa oferece uma plataforma para que os governos e as empresas promovam modelos empresariais que envolvam os pequenos agricultores e facilitem as relações da cadeia de valor. Concentra-se especificamente nas mulheres e nos jovens.

Dar prioridade a intervenções políticas específicas depende dos recursos e capacidades dos países. As condições variam de país para país com base nas suas fontes de recursos naturais, na sua fragilidade e nos seus níveis de rendimento:

- **Os países baseado em recursos naturais** podem querer criar fundos com os lucros da extração, transformação e exportação de recursos naturais para promover o empreendedorismo. Os governos também poderiam favorecer o desenvolvimento do setor financeiro através de leis e regulamentos. Os doadores poderiam ajudar os governos na gestão dos fundos ou na conceção de regulamentos relacionados, como no caso do fundo de múltiplas partes interessadas Managing Natural Resource Wealth Trust Fund (FMI, 2016).
- **Os Estados frágeis** podem querer procurar investimento do setor privado e assistência dos doadores para incrementar a capacidade do governo e envolver os empresários.
- **Os países de baixo rendimento** poderiam procurar a assistência dos doadores para incrementar a capacidade do governo e do setor privado e desenvolver mercados financeiros através de garantias e financiamento. Em países onde as remessas têm um peso importante, regulamento e políticas personalizadas poderiam tentar explorar as suas potencialidades.
- **Os países de rendimento médio** poderiam diversificar o seu ambiente de mercado por meio de leis e regulamentos holísticos do setor financeiro, bem como uma supervisão que vise diversos agentes e instrumentos. Estes países poderiam também solicitar o apoio dos doadores para aumentar a capacidade do governo e do setor privado e o desenvolvimento do mercado, nomeadamente através de garantias de crédito ou explorando os mercados financeiros nacional e internacional.



Anexo 8.A1. Viveiros ativos de start-ups em África

País	Hub
África do Sul	Jozihub, Capetown Garage, Black Girls Code, Shanduka Black Umbrellas, Raizcorp, The Innovation Hub
Angola	Instituto Nacional de Apoio às MPME
Argélia	Pépinieres d'entreprises (sob a tutela do ministério da Indústria e das Minas)
Benim	e-TRILABS, Jokkolabs Cotonou
Botswana	Botswana Innovation Hub, First Steps Venture Center
Burkina Faso	Yam Pukri, Jokkolabs Ouagadougou
Camarões	ActivSpaces
Congo	BantuHub
Congo, Rep. Democrática	Mwasi Tech Hub, Imani Hub
Côte d'Ivoire	Jokkolabs Abidjan, W Hub, Akendewa
Egito	Cairo Hackspace, The District, Flat6Labs
Etiópia	IceAddis, xHub Addis
Gâmbia	Jokkolabs Banjul
Gana	mFriday, Meltwater Entrepreneurial School of Technology, gSpace
Libéria	iLab Liberia
Madagáscar	I-Hub Malagasy, Habaka, INCUBONS, Centre d'Excellence en Entreprenariat (CEENTRE), Century Reliable Partners (CRP)
Malawi	mHub, Malawi
Mali	Jokkolabs Bamako
Marrocos	Jokkolabs Casablanca, New Work Lab, Espace Bidaya, Pitch Lab, Dare Inc
Maurícias	Ebene Accelerator
Moçambique	MICTI Technology and Business Centre
Namíbia	Namibia Business Innovation Centre (NBIC), Fablab Namibia
Nigéria	L5 Lab, Co-creation Hub, Wennovation Hub
Quénia	iHub, mLab East Africa, GrowthAfrica
Ruanda	kLab, The Office, 42Kura
Senegal	Jokkolabs Dakar, CTIC Dakar, Africa Living Lab; E-Cover
Seychelles	Providence Industrial Estate (inclui o complexo microempresarial "Leve Debrouye")
Serra Leoa	AFFORD Sierra Leone
Sudão	O Family Bank tem um consórcio com a Universidade de Ciência e Tecnologia do Sudão (dois locais), o Graduate Employment Fund (dois locais) e a Agricultural Research Corporation (dois locais)
Tanzânia	Kinu Innovation and Co-Creation Space, TANZICT
Togo	Woe Lab, Ecohub, Innov'Up
Tunísia	Wiki Start-Up
Uganda	HIVE colab, @TheHub Kampala, The Outbox Hub
Zâmbia	Bongohive Zambia
Zimbabwe	Muzinda Hub, Emerging Ideas, Neolab, Moto Republik

Fonte: Adaptado do Banco Mundial (2016b) e das contribuições dos economistas de países do BAD.

Notas

1. Adaptado do *Enterprise Finance Gap Database* do IFC.
2. Uma revisão do ensino Integrated Entrepreneurship Education (IEE) nas escolas secundárias do Botswana, Quênia e Uganda não encontrou quaisquer dados conclusivos de efeitos positivos sobre a atividade empresarial. Embora os alunos de TVSD mostrassem, em média, mais tendência para abrir uma empresa do que os alunos do ensino secundário em geral, não é claro se tal facto se devia aos cursos IEE (Farstad, 2002).
3. Fora de África, o êxito do *cluster* de TI Porto Digital, no Recife (Brasil) foi condicionado pela presença de instituições académicas e de formação, além de viveiros de TIC. O ecossistema empresarial desenvolveu-se ao redor destes centros de conhecimento no início da década de 2000 e criou um *cluster* de 260 empresas que empregam mais de 8000 trabalhadores e com receitas conjuntas de mais 400 milhões de USD (Felipe, 2016).
4. Posteriormente, o setor e o *cluster* sofreram a eliminação progressiva do Acordo Multifibras (MFA) em 2005 (ver Capítulo 6), tendo o emprego decrescido para 39 000 trabalhadores em 2012.
5. A indústria cinematográfica e musical nigeriana tornou-se num dos maiores setores empregadores do país. É responsável por cerca de 1.4% do PIB (Omanufeme, 2016).
6. Estes espaços podem constituir um primeiro passo para a aglomeração, como no caso do Chile, que pretende transformar três cidades secundárias em hubs de inovação (OCDE, 2016).
7. Marrocos criou um estatuto jurídico para os trabalhadores por conta própria (*empresários independentes*) e simplificou os procedimentos legais para estes empresários.
8. O Access to Finance Rwanda referiu esta característica como um importante fator de sucesso do seu Agricultural Credit Guarantee Scheme.
9. <https://www.afdb.org/en/news-and-events/article/afdb-approves-a-financial-package-of-usd-500-million-for-the-bank-of-industry-nigeria-8045/> (consultado a 20 de janeiro de 2017).
10. www.africatrictlybusiness.com/lists/stock-exchanges-small-and-medium-enterprises, (consultado a 19 de janeiro de 2017).



Bibliografia

- Adeoye, B. (2014), "Maximising the 'beyond aid' approach: Mobilising domestic financial resources for Africa's transformation", *Great Insights Magazine*, Vol. 3/8, <http://ecdpm.org/great-insights/financing-development/maximising-beyond-aid-approach/>.
- AFR (2015), "Pilot agricultural dredit guarantee scheme", *Access to Finance Rwanda*, Kenya Commercial Bank, www.afr.rw/wp-content/uploads/2015/11/KCB-Agricultural-Credit-Guarantee-Scheme-Evaluation.pdf.
- African Business Central (2015), "Failing all the way to success: Jason Njoku, Founder and CEO, iROKO Partners", www.africanbusinesscentral.com/2015/01/07/failing-all-the-way-to-success-jason-njoku-founder-ceo-iroko-partners-video/.
- AGF (2015), *Annual report and Financial Statements 2015*, African Guarantee Fund, [www.africanguaranteefund.com/uploads/pdf/annualreports/AGF Annual Report 2015.pdf](http://www.africanguaranteefund.com/uploads/pdf/annualreports/AGF%20Annual%20Report%202015.pdf).
- Akande, O.R., O. Abu e H.O. Obekpa (2016), "Microfinance organizations in Africa: The challenge of transforming into regulated organizations", in L. Achtenhagen e E. Brundin (ed.), *Entrepreneurship and SME Management Across Africa*, Frontiers African Business Research Series, Springer, pp 67-86.
- Ali, M. (2012), "Government's role in cluster development for MSEs: Lessons from Ethiopia", *CMI Study*, Vol. R2012:2, Chr. Michelsen Institute (CMI), pp. 26, www.cmi.no/publications/file/4538-governments-role-in-cluster-development-for-mses.pdf.
- Arvanitis, Y. (2015), "Financing for innovation: What can be done for African SMEs?", *Africa Economic Brief*, Vol. 6/6, Banco Africano de Desenvolvimento, [www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Publications/AEB Vol 6 Issue 6 2015 Financing for innovation what can be done for African SMEs.pdf](http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Publications/AEB_Vol_6_Issue_6_2015_Financing_for_innovation_what_can_be_done_for_African_SMEs.pdf).
- Atchoarena, D. e A. Delluc (2001), *Revisiting Technical and Vocational Education in Sub-Saharan Africa: An Update on Trends, Innovations and Challenges*, Relatório para o Banco Mundial, International Institute for Educational Planning/UNESCO, Paris, <http://unesdoc.unesco.org/images/0012/001293/00129354e.pdf>.
- AVCA (2016), "H1 African Private Equity Data Tracker provides a summary of trends in private equity (PE) in Africa", African Private Equity and Venture Capital Association.
- Ayadi, M. e W. Mattoussi (2014), "Disentangling the pattern of geographic concentration in Tunisian manufacturing industries", *WIDER Working Paper*, No. 2014/072, Africa Growth Initiative at Brookings, Banco Africano de Desenvolvimento e UNU-WIDER, www.wider.unu.edu/sites/default/files/wp2014-072.pdf.
- Babarinde, O. (2012), "The private equity market in Africa: Trends, opportunities, challenges, and impact", *The Journal of Private Equity*, Vol. 16/1, pp. 56-73, www.jstor.org/stable/43503734.
- BAD (2016), "The role of nascent entrepreneurship in driving inclusive economic growth in North Africa", *Working Brief, North Africa Policy Series*, Banco Africano de Desenvolvimento, www.afdb.org/en/documents/document/north-africa-working-paper-the-role-of-nascent-entrepreneurship-in-driving-inclusive-economic-growth-in-north-africa-90023/.
- BAD (2013), *Private Sector Development Policy of the African Development Bank Group*, ORVP Department, Banco Africano de Desenvolvimento, [www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Policy-Documents/ Private%20Sector%20Development%20Policy%20of%20the%20AfDB%20Group.pdf](http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Policy-Documents/Private%20Sector%20Development%20Policy%20of%20the%20AfDB%20Group.pdf).
- BAD et al. (2015), "From billions to trillions: MDB contributions to financing development", Banco Africano de Desenvolvimento, <http://pubdocs.worldbank.org/en/69291436554303071/dfi-idea-action-booklet.pdf>.
- BAD/BM/WEF (no prelo), *The Africa Competitiveness Report 2017*, Banco Africano de Desenvolvimento, Banco Mundial e Fórum Económico Mundial.
- BAD/OCDE (2008), *Perspectivas Económicas em África 2007/2008*, Publicações OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/aeo-2008-en>.
- BAD/OCDE/PNUD (2016), *Perspetivas Económicas em África 2016: Cidades sustentáveis e transformação estrutural*, Publicações OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264248649-pt>.
- BAD/OCDE/PNUD (2015), *Perspectivas Económicas em África 2015: Desenvolvimento Territorial e Inclusão Espacial*, Publicações OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264233362-pt>.
- BAD/OCDE/PNUD (2014), *African Economic Outlook 2014: As cadeias de valor global e a industrialização de África*, Publicações OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264213005-pt>.
- Banco Mundial (2017), *World Development Indicators* (base de dados), <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators> (consultada em fevereiro de 2017).
- Banco Mundial (2016a), *From Oil to Cities: Nigeria's Next Transformation*, Banco Mundial, Washington, DC, <http://dx.doi.org/10.1596/978-1-4648-0792-3>.

- Banco Mundial (2016b), *World Development Report 2016: Digital Dividends*, Banco Mundial, Washington, DC, <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-0671-1>.
- Banco Mundial (2015a), *Kenya Leather Industry: Diagnosis, Strategy and Action Plan*, Banco Mundial, Washington, DC, <http://documents.worldbank.org/curated/en/397331468001167011/pdf/99485-REVISED-Kenya-Leather-Industry.pdf>.
- Banco Mundial (2015b), *Crowdfunding in Emerging Markets: Lessons from East African Startups*, Banco Mundial, Washington, DC, <http://documents.worldbank.org/curated/en/820101468186856874/pdf/103279-WP-Box394864B-PUBLIC-crowdfunding-in-east-africa.pdf>.
- Banco Mundial (2014), *An Evaluation and Impact Assessment of Business Incubation Models in Eastern Europe and Central Asia*, Banco Mundial, Washington, DC, <http://documents.worldbank.org/curated/en/192561468143364613/pdf/930380WP0Box380ncubation0models0eca.pdf>.
- Banco Mundial (2011), *Industrial Clusters and Micro and Small Enterprises in Africa: From Survival to Growth*, Y. Yoshino (ed.), Banco Mundial, Washington, DC, <http://dx.doi.org/10.1596/978-0-8213-8627-9>.
- Banco Mundial/FIRST (2015), “Principles for Public Credit Guarantee Schemes for SMEs”, *Consultative Document*, Banco Mundial, Washington, DC.
- Banerji, A. et al. (2010), “Stepping up skills for more jobs and higher productivity”, *Working Paper 55566*, Banco Mundial, Washington, DC, <http://documents.worldbank.org/curated/en/538131468154167664/Stepping-up-skills-for-more-jobs-and-higher-productivity>.
- Bateman, M. e H-J. Chang (2012), “Microfinance and the illusion of development: From Hubris to Nemesis in thirty years”, *World Economic Review*, <http://wer.worldeconomicsassociation.org/files/WER-Vol1-No1-Article2-Bateman-and-Chang-v2.pdf>.
- Beck, T. e R. Cull (2014), “SME finance in Africa”, *Journal of African Economies*, Vol. 23/5, pp. 583-613, <https://dx.doi.org/10.1093/jae/eju016>.
- Beck, T. et al. (2011), *Financing Africa: Through the Crisis and Beyond*, Washington, DC, www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Publications/Financing%20Africa%20Through%20the%20Crisis%20and%20Beyond.pdf.
- Benabdejlil, N., Y. Lung e A. Piveteau (2016), «L'émergence d'un pôle automobile à Tanger (Maroc)», *Cahiers du Group de Recherche en Économie Théorique et Apliquée (GREThA)*, No. 2016-04, Université de Bordeaux, França, <http://cahiersdugretha.u-bordeaux4.fr/2016/2016-04.pdf>.
- Benner, M. (2012), “Cluster policy as a development strategy: Case studies from the Middle East and North Africa”, *University of Lüneburg Working Paper Series in Economics*, No. 255, Universidade de Lüneburg, <http://hdl.handle.net/10419/73171>.
- Bennett, F., A. Doran e H. Bellington (2005), “Do credit guarantees lead to improved access to financial services? Recent evidence from Chile, Egypt, India and Poland”, *Policy Division Working paper*, Rural Finance and Investment Center e DFID, Londres, www.ruralfinanceandinvestment.org/sites/default/files/1117492374289_creditfinancepolicyreport.pdf.
- Bernt, A. (2016), “Crowdfunding in the African context: A new way to fund ventures”, in L. Achtenhagen e E. Brundin (ed.), *Entrepreneurship and SME Management Across Africa*, *Frontiers in African Business Research*, Springer Singapura, pp. 31-49.
- Bhorat, H. et al. (2016), “Understanding and characterizing the services sector in South Africa: An overview”, *WIDER Working Paper*, No. 2016/157, UNU-WIDER, Helsínquia.
- Black, R. e A. Costaldo (2009), “Return migration and entrepreneurship in Ghana and Cote d'Ivoire: The role of capital transfers”, *Journal of Economic and Social Geography*, Vol. 100/1, pp. 44-58, <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-9663.2009.00504.x/epdf>.
- Bloom, N., R. Sadun e J. Van Reenen, (2016), “Management as a technology”, *NBER Working Paper Series*, No. 22327, Cambridge, Massachussets, www.nber.org/papers/w22327.pdf.
- Brautigam, D. (1997), “Substituting for the state: Institutions and industrial development in eastern Nigeria”, *World Development*, Vol. 25, No. 7, Elsevier, pp. 1063-1080, [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(97\)00016-8](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(97)00016-8).
- Brixiová, Z., M. Ncube e Z. Bicaba (2015), “Skills and youth entrepreneurship in Africa: Analysis with evidence from Swaziland”, *World Development*, Vol. 67, Elsevier, pp. 11-26, <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2014.09.027>.
- Bughin, J. et al. (2016), *Lions on The Move II: Realizing The Potential of Africa's Economies*, Mckinsey Global Institute, McKinsey & Company, www.mckinsey.com/global-themes/middle-east-and-africa/lions-on-the-move-realizing-the-potential-of-africas-economies.
- Calice, P. (2013), “African development finance institutions: Unlocking the potential”, *Working Paper*, No. 174, Banco Africano de Desenvolvimento, www.afdb.org/en/documents/document/working-paper-174-african-development-finance-institutions-unlocking-the-potential-32408/.



- Calvino, F., C. Criscuolo e C. Menon (2016), “No country for young firms? Start-up dynamics and national policies”, *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, No. 29, Publicações OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5jm22p40c8mw-en>.
- Cech, A. et al. (2015), “Appendices to six case studies of economically successful cities”, *Companion Paper 3*, Banco Mundial, <http://documents.worldbank.org/curated/en/769741468185642990/pdf/101714-REPLACEMENT.pdf>.
- Centre for Development and Enterprise (2016), *An EPZ for the Nelson Mandela Bay Metro*, *Growth Series Report 7*, www.cde.org.za/wp-content/uploads/2016/04/7.EPZ.pdf.
- Dalberg/AFD (2012), “Assessing credit guarantee schemes for SME finance in Africa evidence from Ghana, Kenya, South Africa and Tanzania”, *Working Paper*, No. 123, Dalberg Global Development Advisors, www.afd.fr/webdav/site/afd/shared/PUBLICATIONS/RECHERCHE/Scientifiques/Documents-de-travail/123-VA-document-travail.pdf.
- De Luna-Martínez, J. e C.L. Vicente (2012), “Global survey of development banks”, Researchgate, www.researchgate.net/publication/228312111_Global_Survey_of_Development_Banks.
- De Nevers, M. e M. Beppu (2013), *Private Funding in Public-led Programs of the CTF: Early Experience*, Climate Investment Funds (CIF), www-cif.climateinvestmentfunds.org/sites/default/files/knowledge-documents/private_funding_in_public-led_programs_of_the_ctf_early_experience_0_0.pdf.
- De Vreyer, P., F. Gubert e A. Robilliard (2010), “Are there returns to migration experience? An empirical analysis using data on return migrants and non-migrants in West Africa”, *Annals of Economics and Statistics*, No. 97/98, pp. 307-328, www.jstor.org/stable/pdf/41219120.pdf.
- DfID (2015), *Survey of the Impact Investment Markets 2014: Challenges and Opportunities in Sub-Saharan Africa and South Asia*, Department for International Development, Londres, www.theimpactprogramme.org.uk/wp-content/uploads/2015/08/DFID-Impact-Programme-Market-Survey-Web-20151.pdf.
- Dinh, H.T. e C. Monga (2013), *Light Manufacturing in Tanzania: A Reform Agenda for Job Creation and Prosperity*, Banco Mundial, Washington, DC, <http://dx.doi.org/10.1596/978-1-4648-0032-0>.
- Dinh, H.T. e G.R.G. Clarke (ed.) (2012), *Performance of Manufacturing Firms in Africa: An Empirical Analysis*, Banco Mundial, Washington, DC, <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/11959>.
- Dinh, H.T. et al. (2012), *Light Manufacturing in Africa: Targeted Policies to Enhance Private Investment and Create Jobs*, Banco Mundial, Washington, DC, <https://dx.doi.org/10.1596/978-0-8213-8961-4>.
- Dupas, P. e J. Robinson (2013), “Savings constraints and microenterprise development: Evidence from a field experiment in Kenya”, *American Economic Journal*, Vol. 5/1, pp. 163-192, <http://dx.doi.org/10.1257/app.5.1.163>.
- Enright, M.J. e I. Ffowcs-Williams (2000), *Enhancing the Competitiveness of SMEs in the Global Economy: Strategies and Policies*, Workshop 2: Local Partnership, Clusters and SME Globalisation, Conference for Ministers Responsible for SMEs and Industry Ministers, 14-15 de junho, Bolonha, Itália, www.oecd.org/cfe/smes/2010888.pdf.
- Ernst & Young (2015), *Private Equity Roundup Africa*, Ernst & Young Global Limited, [www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-private-equity-roundup-africa-2014/\\$File/EY-private-equity-roundup-africa-2014.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-private-equity-roundup-africa-2014/$File/EY-private-equity-roundup-africa-2014.pdf).
- Etiópia UE (2016), “Industrial parks development in Ethiopia”, *The Ethiopian Messenger*, Embaixada da Etiópia em Bruxelas, <https://medium.com/@EthiopiaEU/industrial-parks-development-in-ethiopia-f09eb704d741#rjvp275rx>.
- Farole, T. (2011), *Special Economic Zones in Africa: Comparing Performance and Learning from Global Experience*, International Bank for Reconstruction and Development/Banco Mundial, Washington, DC, <https://doi.org/10.1596/978-0-8213-8638-5>.
- Farstad, H. (2002), *Integrated Entrepreneurship Education in Botswana, Uganda and Kenya: Final Report*, relatório de um estudo encomendado pelo Banco Mundial, National Institute of Technology (ed.), Oslo, <http://siteresources.worldbank.org/INTLM/214578-1103217503703/20295558/IntegratedEntrepreneurship.pdf>.
- Felipe, E. (2016), “Chico saboya e o porto digital, no recife: tudo que você precisa saber sobre o polo tecnológico”, *Draft Academia*, <http://projetodraft.com/chico-saboya-e-o-porto-digital-no-recife-tudo-que-voce-precisa-saber-sobre-o-polo-tecnologico/>.
- Ferraz J.C. et al. (2013), “Financing development: The case of BNDES”, in E. Stiglitz e Y. Lin (ed.), *The Industrial Policy Revolution I*, Palgrave MacMillan, Reino Unido.
- Filmer, D. et al. (2014), *Youth Employment in Sub-Saharan Africa*, Agence Française de Développement e Banco Mundial, Washington, DC, <http://dx.doi.org/10.1596/978-1-4648-0107-5>.
- Gatune, J. (2016), “Suame magazine: The evolving story of Africa’s largest industrial cluster”, in *Innovation Africa: Emerging Hubs of Excellence*, pp. 397-425, Emerald Publishing.

- GIIN (2015), “The landscape for impact investing in East Africa, Global Impact Investing Network, <https://thegiin.org/knowledge/publication/the-landscape-for-impact-investing-in-east-africa>.
- GIIN e J.P. Morgan (2014), *Spotlight on the Market: The Impact Investor Survey*, Global Social Finance, <https://thegiin.org/assets/documents/pub/2014MarketSpotlight.PDF>.
- GPFI (2016), Global partnership for Financial Inclusion, *China 2016 Priorities Paper*, www.gpfi.org/sites/default/files/documents/Global%20Partnership%20for%20Financial%20Inclusion%20%28GPFI%29%20China%202016%20Priorities%20Paper.pdf.
- Gubert, F. e C. Nordman (2011), “Return migration and small enterprise development in the Maghreb”, in R. Dilip e S. Plaza (ed.), *Diaspora for development in Africa*, Banco Mundial, Washington, DC, pp. 103-126.
- Harrison, A.E., J.Y. Lin e L.C. Xu (2014), “Explaining Africa’s (dis)advantage”, *World Development*, Vol. 63, Elsevier, pp. 59-77, <http://doi.org/10.1016/j.worlddev.2013.10.011>.
- Herrington, M. e D. Kelley (2012), *African Entrepreneurship: Sub-Saharan African Regional Report 2012*, GEM/International Development Research Centre, www.babson.edu/Academics/centers/blank-center/global-research/gem/Documents/GEM%202012%20Africa%20Report.pdf.
- Herrington, M. e P. Kew (2016), *South African Report 2015/16: Is South Africa Heading for an Economic Meltdown? Global Entrepreneurship Monitor*, University of Capetown, Development Unit for New Enterprise, <http://ideate.co.za/wp-content/uploads/2016/05/gem-south-africa-2015-2016-report.pdf>.
- Honorati, M. e Y. Cho (2013), “Entrepreneurship programs in developing countries: A meta regression analysis”, *Labour Economics*, Vol. 28, Elsevier, pp. 110-130, <http://dx.doi.org/10.1016/j.labeco.2014.03.011>.
- Iddrisu, A., Y. Mano e T. Sonobe (2012), “Entrepreneurial skills and industrial development: The case of a car repair and metalworking cluster in Ghana”, *Journal of the Knowledge Economy*, Vol. 3/3, Springer, pp. 302-326, <https://doi.org/10.1007/s13132-011-0047-6>.
- IFC (2014), *IFC Enterprise Finance Gap Database*, International Finance Corporation, <https://smefinanceforum.org/data-sites>.
- IFC (2010), *Scaling-Up SME Access to Financial Services in the Developing World*, International Finance Corporation, www.enterprise-development.org/wp-content/uploads/ScalingUp_SME_Access_to_Financial_Services.pdf.
- Iimi, A., R.M. Humphrey e S. Melibaeva (2015), “Firm productivity and infrastructure costs in East Africa”, *Policy Research Working Paper*, No. 7278, Banco Mundial, Washington, DC, <http://documents.worldbank.org/curated/en/737301468188939651/pdf/WPS7278.pdf>.
- Inquéritos às empresas, *World Bank Enterprise Surveys*, www.enterprisesurveys.org.
- IPDC (s.d.), “Ethiopian Industrial Parks Development Corporation”, webpage, www.ipdc.gov.et/index.php/en/industrial-parks.
- Isaacs, E. et al. (2007), “Entrepreneurship education and training at the Further Education and Training (FET) level in South Africa”, *South African Journal of Education*, Vol. 27/4, pp. 613-629.
- Jütting, J. e J. de Laiglesia (2009), *Is Informal Normal?: Towards More and Better Jobs in Developing Countries*, Publicações OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264059245-en>.
- Karnani, A. (2007), “Microfinance misses its mark”, *Stanford Social Innovation Review*, https://ssir.org/articles/entry/microfinance_misses_its_mark.
- Ketels, C. e O. Memedovic (2008), “From clusters to cluster-based economic development”, *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*, Vol. 1, No. 3, pp. 375-392, <https://pdfs.semanticscholar.org/4eb5/b4c7987d909cd3b9153bc95676268cca6d64.pdf>.
- Kingombe, C. e D.W. te Velde (2015), “The role of special economic zones in manufacturing development in sub-Saharan Africa”, in Weiss, J. e M. Tribe (ed.), *Routledge Handbook of Industry and Development*, www.routledgehandbooks.com/doi/10.4324/9780203387061.ch14.
- Klapper, L. (2006), “The role of factoring for financing small and medium enterprises”, *Policy Research Working Paper*, No. 3593, Banco Mundial, Washington, DC, <http://dx.doi.org/10.1596/1813-9450-3593>.
- Klein, M.U. e B. Hadjimichael (2003), *The Private Sector in Development: Entrepreneurship, Regulation, and Competitive Disciplines*, Banco Mundial, Washington, DC, <http://documents.worldbank.org/curated/en/860821468739342139/pdf/multi0page.pdf>.
- KPMG/EDC (2014), *Strengthening Access to Finance for Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in Nigeria*, KPMG e Enterprise Development Center, <http://edc.edu.ng/wp-content/uploads/2017/02/MSME-Banking-Study-2014.pdf>.
- Lackeus, M. (2015), *Entrepreneurship in Education: What, Why, When, How*, Comissão Europeia e OCDE, www.oecd.org/cfe/leed/BGP_Entrepreneurship-in-Education.pdf.
- La Porta, R. e A. Shleifer (2014), “Informality and development”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 28/3, pp. 109-126, <http://dx.doi.org/10.1257/jep.28.3.109>.



- La Porta, R. e A. Shleifer (2011), "The unofficial economy in Africa," *NBER Working Paper*, No. 16821, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts, www.nber.org/papers/w16821.
- Lin, J.Y. (2012), *The Quest for Prosperity: How Developing Economies Can Take Off*, Princeton University Press, Princeton, <http://dx.doi.org/10.1093/jeg/lbt033>.
- Lin, J.Y. (2011), *New Structural Economics: A Framework for Rethinking Development and Policy*, Banco Mundial, Washington, DC, <http://doi.org/10.1596/978-0-8213-8955-3>.
- Lin, J.Y. e C. Monga (2013), "Comparative advantage: The silver bullet of industrial policy, in J.E. Stiglitz e J.Y. Lin (ed.), *The Industrial Policy Revolution I: The Role of Government beyond Ideology*, pp. 19-38, Palgrave Macmillan, Reino Unido, http://dx.doi.org/10.1057/9781137335173_2.
- Mano, Y. e A. Suzuki (2013), "Measuring agglomeration economies: The case of the Ethiopian cut flower industry", *Hitotsubashi University Discussion Papers*, No. 2013/04, Graduate School of Economics, <http://hermes-ir.lib.hit-u.ac.jp/rs/bitstream/10086/25583/1/070econDP13-04.pdf>.
- Marchetta, F. (2012), "Return migration and the survival of entrepreneurial activities in Egypt", *World Development*, Vol. 40/10, Elsevier, pp. 1999-2013, <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2012.05.009>.
- Marshall, A. (1890), *Principles of Economics*, McMillan and Co., Londres, Reino Unido.
- Martin, G. e H. Staines (1994), "Managerial competencies in small firms", *Journal of Management Development*, Vol. 13/7, pp. 23-34, <http://dx.doi.org/10.1108/02621719410063396>.
- McCormick, B. e J. Wahba (2001), "Overseas work experience, savings and entrepreneurship amongst return migrants to LDCs", *Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 48/2, pp. 164-178, <http://EconPapers.repec.org/RePEc:bla:scotjp:v:48:y:2001:i:2:p:164-78>.
- McCormick, D. (1999), "African enterprise clusters and industrialization: Theory and reality", *World Development*, Vol. 27/9, Elsevier, pp. 1531-1551, [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(99\)00074-1](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(99)00074-1).
- McKenzie, D. et al. (2017), "Can enhancing the benefits of formalization induce informal firms to become formal? Experimental evidence from Benin", *CEPR Discussion Paper*, No. DP11764, Centre for Economic Policy Research, www.cepr.org/active/publications/discussion_papers/dp.php?dpno=11764.
- McKenzie, D. (2015), "Identifying and spurring high-growth entrepreneurship: Experimental evidence from a business plan competition", *Policy Research Working Paper*, No. 7391, Banco Mundial, Washington, DC, <http://documents.worldbank.org/curated/en/210491468178154286/pdf/WPS7391.pdf>.
- Mesnard, A. (2004), "Temporary migration and capital market imperfections", *Oxford Economic Papers*, Vol. 56/2, pp. 242-262, <http://doi.org/10.1093/oenp/gpf042>.
- Minney, T. (2016), "Exchanges give SMEs a helping hand", *African Banker Magazine*, 5 de maio de 2016, www.africanbusinessmagazine.com/african-banker/exchanges-give-smes-helping-hand.
- Mitullah, W.V. (1999), "Lake Victoria's Nile perch fish cluster: Institutions, politics and joint action", *Institute for Development Studies Working Paper*, No. 87, www.ids.ac.uk/files/wp87.pdf.
- Monga, C. (2011), "Cluster-based industrial parks: A practical framework for action", *Policy Research Working Paper*, No. 5900, Banco Mundial, Washington, DC, <http://documents.worldbank.org/curated/en/574921468332054782/pdf/WPS5900.pdf>.
- Morris, M. e J. Barnes (2006), "Regional Development and Cluster Management: Lessons from South Africa", in *Development on the Ground: Clusters, Networks and Regions in Emerging Economies*, Universidade da Cidade do Cabo, África do Sul, pp. 278-298, https://open.uct.ac.za/bitstream/item/22614/Morris_Regional_2006.pdf?sequence=1.
- Morris, M., J. Barnes e M. Kao (2016), "Global value chains, sustainable development, and the apparel industry in Lesotho", *Country Case Study*, International Center for Trade and Sustainable Development, Genebra, Suíça, www.tralac.org/images/docs/10878/global-value-chains-sustainable-development-and-the-apparel-industry-in-lesotho-ictsd-november-2016.pdf.
- Morris M. e R. Kaplinsky (2015), *Developing Industrial Clusters and Supply Chains to Support Diversification and Sustainable Development of Exports in Africa: The Composite Report*, African Export- Import Bank, Research Gate, <http://dx.doi.org/10.13140/RG.2.1.2408.9121>.
- Morris, M. e C. Staritz (2016), "Industrial upgrading and development in Lesotho's apparel industry: Global value chains, foreign direct investment, and market diversification", *Oxford Development Studies*, Routledge Taylor and Francis Group, Oxford, pp. 1-18, <https://doi.org/10.1080/13600818.2016.1237624>.
- Moudio, R. (2013), "Nigeria's film industry: A potential gold mine?", *Africa Renewal Online*, www.un.org/africarenewal/magazine/may-2013/nigeria%E2%80%99s-film-industry-potential-gold-mine.
- Muto, M., C.Y. Chung e S. Shimokoshi (2011), "Location choice and performance of furniture workshops in Arusha, Tanzania", *JICA-RI Working Papers*, No. 28, JICA Research Institute, <http://ideas.repec.org/p/jic/wpaper/28.html>.

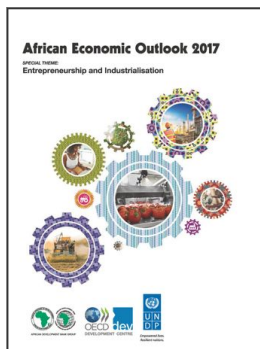
- Nahamya K.W. et al. (2013), “The impact of microfinance service delivery on the growth of SME's in Uganda”, ICBE Policy Brief, No. 43, TrustAfrica, Senegal, [http://dspace.africaportal.org/jspui/bitstream/123456789/34016/1/tapolicybrief43_nahamya3\[1\].pdf?1](http://dspace.africaportal.org/jspui/bitstream/123456789/34016/1/tapolicybrief43_nahamya3[1].pdf?1).
- Nakusera, F., G. Kadhikwa e P. Mushendami (2008), “Enhancing the role of factoring and leasing companies in providing working capital to small and medium enterprises (SMEs) in Namibia”, BoN Occasional Paper, No. OP 3-2008, Research Department, Bank of Namibia, Namíbia.
- Nanda, R. (2016), “Financing high-potential entrepreneurship”, *IZA World Labor*, No. 252, <http://wol.iza.org/articles/financing-high-potential-entrepreneurship-1.pdf>.
- Naudé, W. (no prelo), “Entrepreneurship and new industrialisation in Africa”, *Documentos de apoio do Centro de Desenvolvimento da OCDE para o Perspetivas Económicas em África 2016*.
- Naudé, W., M. Siegel e K. Marchand (2015), “Migration, entrepreneurship and development: A critical review”, *IZA Discussion Paper*, No. 9284, Institute for the Study of Labor, Bona, Alemanha, <http://ftp.iza.org/dp9284.pdf>.
- Newman, C. e J. Page (2017), “Industrial clusters: The case for special economic zones in Africa”, *WIDER Working Paper 2017/15*, United Nations University, World Institute for Development Economics Research, BAD e Africa Growth Initiative at Brookings, www.wider.unu.edu/sites/default/files/wp2017-15.pdf.
- Newman, C. et al. (2016), *Made in Africa: Learning to Compete in Industry*, Brookings Institution Press, Washington, DC.
- Nsehe, M. (2012), “Tiger Global Backs Nigerian Internet Entrepreneur in \$8 million Round”, *Forbes Online*, www.forbes.com/sites/mfonobongnsehe/2012/04/04/tiger-global-backs-nigerian-internet-entrepreneur-in-8-million-round/#3d0e8eb5717e.
- OCDE (2016a), *Enabling the Next Production Revolution: The Future of Manufacturing and Services - Interim Report*, reunião do conselho de ministros da OCDE, Paris, 1-2 de junho, www.oecd.org/mcm/documents/Enabling-the-next-production-revolution-the-future-of-manufacturing-and-services-interim-report.pdf.
- OCDE (2016b), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2016: An OECD Scoreboard*, Publicações OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2016-en.
- OCDE (2016c), *Start-up Latin America 2016: Building an Innovative Future*, Publicações OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264265660-en>.
- OCDE (2015), *OECD/INFE Progress Report on Financial Education for MSMEs and Potential Entrepreneurs*, Publicações OCDE, Paris, <http://g20.org.tr/wp-content/uploads/2015/11/OECD-INFE-Progress-Report-on-Financial-Education-for-MSMEs.pdf>.
- OCDE (2015), “Uganda SIGI country report”, Centro de Desenvolvimento da OCDE, Paris, www.oecd.org/dev/development-gender/THE%20UGANDA%20SIGI%20E-BOOK.pdf.
- OCDE (2009), *Is Informal Normal? Towards More and Better Job in Developing Countries*, Jütting, J.P. e J.R. Laiglesia (ed.), Publicações OCDE, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/9789264059245-en>.
- OCDE (1999), *Business Incubation: International Case Studies*, OECD Local Economic and Employment Development (LEED) Programme, Publicações OCDE, Paris.
- OCDE/CAF/CEPAL (2015), *Latin American Economic Outlook 2015: Education, Skills and Innovation for Development*, Publicações OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/leo-2015-en>.
- OIT (2011), “Upgrading informal apprenticeship systems”, *Skills for Employment Policy Brief*, OIT, Genebra.
- Olawale, F. e D. Garwe (2010), “Obstacles to the growth of new SMEs in South Africa: A principal component analysis approach”, *African Journal of Business Management*, Vol. 4/5, Department of Business Management, Universidade de Fort Hare, África do Sul, pp. 729-738, www.academicjournals.org/AJBM.
- Omanufeme, S. (2016), “Runaway success”, *Finance & Development*, Vol. 53/2, Fundo Monetário Internacional, www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2016/06/omanufeme.htm.
- Omidyar Network/Monitor Group (2013), *Accelerating Entrepreneurship in Africa: Understanding Africa's Challenges to Creating Opportunity-driven Entrepreneurship*, Omidyar Network, www.omidyar.com/sites/default/files/file_archive/insights/ON%20Africa%20Report_April%202013_Final.pdf.
- ONU (2013), *Microfinance in Africa: Overview and suggestions for Action by Stakeholders*, Organização das Nações Unidas, Nova Iorque, www.un.org/en/africa/osaa/pdf/pubs/2013microfinanceinafrica.pdf.
- Otsuka, K. e T. Sonobe (2011), “A cluster-based industrial development policy for low-income countries”, *Policy Research Working Paper*, No. 5703, Banco Mundial, Washington, DC, <http://dx.doi.org/10.1596/1813-9450-5703>.
- Oyelaran-Oyeyinka, O. (2014), “Industrialization pathways to human development: Industrial clusters, institutions and multidimensional poverty in Nigeria”, apresentado em *The First Annual Bank Conference on Africa: Harnessing Africa's Growth for Faster Poverty Reduction*, Paris School of Economics e Banco Mundial, 23-24 de junho.



- Palmer, R. (2009), "Formalising the informal: Ghana's national apprenticeship programme", *Journal of Vocational Education & Training*, Vol. 61/1, pp. 67-83, <http://dx.doi.org/10.1080/13636820902820048>.
- Porter, M.E. (1998), *On Competition*, Harvard Business School Press, Boston.
- PNUD (2014), *Impact Investing in Africa: Trends, Constraints and Opportunities*, Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento, Nova Iorque.
- Quatraro, F. e M. Vivarelli (2014), "Drivers of entrepreneurship and post-entry performance of newborn firms in developing countries", *Policy Research Working Paper*, No. WPS7074, pp. 277-305, Banco Mundial, Washington, DC, <http://documents.worldbank.org/curated/en/498421468325202284/pdf/WPS7074.pdf>.
- Ratha, D. et al. (2011), *Leveraging Migration for Africa: Remittances, Skills, and Investments*, Banco Mundial, Washington, DC, <http://dx.doi.org/10.1596/978-0-8213-8257-8>.
- Rodríguez-Clare, A. (2004), "Microeconomic interventions after the Washington consensus", Research Department, Inter-American Development Bank, <http://eml.berkeley.edu/~arodeml/Papers/MicroeconomicInterventions.pdf>.
- Rogerson, C.M. (2000), "Successful SMEs in South Africa: The case of clothing producers in the Witwatersrand", in *Development Bank Southern Africa*, Vol. 17, No. 5, pp. 37-41, <https://doi.org/10.1080/713661433>.
- SAVCA/KPMG (2016), *SAVCA 2016: Private Equity Industry Survey: SAVCA Venture Capital and Private Equity Industry Performance Survey of Southern Africa covering the 2015 Calendar Year*, www.savca.co.za/wp-content/uploads/2016/06/SAVCA-Performance-Survey-Final-Electronic-web.pdf.
- Scott, C. (2015), "3D printing for sustainable development in Africa", *3D Printboard.com blog*, <https://3dprint.com/105122/africa-economic-development/>.
- Severino, J.-M. e J. Hajdenberg (2016), *Entrepreneurs in Africa*, Odile Jacob, Paris.
- Shiferaw, A. et al. (2015), "Road infrastructure and enterprise dynamics in Ethiopia", *The Journal of Development Studies*, Vol. 51/11, pp. 1541-1558, <https://doi.org/10.1080/00220388.2015.1056785>.
- Shiferaw, A. (2009), "Survival of private sector manufacturing establishments in Africa: The role of productivity and ownership", *World Development*, Vol. 37/3, Elsevier, pp. 572-584, <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2008.08.004>.
- Shimeles, A. (2016), "Can higher education reduce inequality in developing countries? Expanding higher education might solve rising youth unemployment and widening inequality in Africa", *IZA World of Labor* 273, <http://dx.doi.org/10.15185/izawol.273>.
- Siba, E. et al. (2012), "Enterprise agglomeration, output prices, and physical productivity: Firm-level evidence from Ethiopia", *Working paper*, No. 2012/85, Africa Growth Initiative at Brookings, Banco Africano de Desenvolvimento e United Nations University World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER), <https://www.wider.unu.edu/sites/default/files/wp2012-085.pdf>.
- Sievers, M. e P. Vandenberg (2007), "Synergies through linkages: Who benefits from linking micro-finance and business development services?", *World Development*, Elsevier, Vol. 35/8, <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2007.04.002>.
- Sonobe, T., A. Suzuki e K. Otsuka (2011), "Light manufacturing in Africa: Targeted policies to enhance private investment and create jobs", Vol. IV, "Kaizen for managerial skills improvement in small and medium enterprises: An impact evaluation study", projeto para discussão, Banco Mundial, <http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/FinalVolumeIV.pdf>.
- Stein, P., N. Bilandzic e M. Hommes (2013), "Fostering financing for Africa's small and medium enterprises", in T. Triki e I. Faye (ed.), *Financial Inclusion in Africa*, Banco Africano de Desenvolvimento, www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Project-and-Operations/Financial_Inclusion_in_Africa.pdf.
- Stern, R. e J. Loeprick (2007), "Small business taxation: Is this the key to formalization? Evidence from Africa and possible solutions", FIAS Tax Team/Banco Mundial, www.businessenvironment.org/dyn/be/docs/159/coolidge.pdf.
- Stewart, R. et al. (2010), *What is the Impact of Microfinance on Poor People?: A Systematic Review of Evidence from Sub-Saharan Africa*, EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, Universidade de Londres, [http://eprints.ioe.ac.uk/6394/1/Stewart2010What\(Report\).pdf](http://eprints.ioe.ac.uk/6394/1/Stewart2010What(Report).pdf).
- Taura, N.D. e D. Watkins (2014), "Counteracting innovative constraints: Insights from four case studies of African knowledge-intensive metal working and automotive clusters-'the Akimacs'", *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, Vol. 26, Routledge Taylor and Francis, <http://dx.doi.org/10.1080/08985626.2014.904004>.
- UNECA/UA (2014), *Dynamic industrial policy in Africa: Economic Report on Africa*, Comissão Económica das Nações Unidas para África, Adis Abeba, www.un.org/en/africa/osaa/pdf/pubs/2014era-unece.pdf.

- UNECA/UA (2013), “Industrialization for an emerging Africa”, *Issues paper*, Sexta reunião anual conjunta da conferência da UNECA dos ministros africanos das Finanças, do Planeamento e do Desenvolvimento económico e com a conferência UA dos ministros da Economia e das Finanças, 25-26 de março, Abidjã, www.uneca.org/sites/default/files/uploaded-documents/CoM/cfm2013/industrialization-for-an-emerging-africa-issuespaper.pdf.
- Vossenbergh, S. (2016), “Gender-aware women’s entrepreneurship development for inclusive development in sub-Saharan Africa, policy paper published online, INCLUDE Knowledge Platform for Inclusive Development, <http://includeplatform.net/downloads/gender-aware-womens-entrepreneurship-development-for-inclusive-development-in-sub-saharan-africa/>.
- Wahba, J. e Y. Zenou (2012), “Out of sight, out of mind: Migration, entrepreneurship and social capital”, *Regional Science and Urban Economics*, Vol. 42/5, Elsevier, pp. 890-903, <http://dx.doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2012.04.007>.
- Woetzel, J. et al. (2016), *Bridging Global Infrastructure Gaps*, McKinsey Global Institute, www.mckinsey.com/industries/capital-projects-and-infrastructure/our-insights/bridging-global-infrastructure-gaps.
- Wolff, V. e S. Opoku-Owusu (2016), “Diaspora engagement on country entrepreneurship and investment: Policy trends and notable practices in the Rabat process region”, *Background Paper*, coordenado pelo secretariado do Rabat Process, pelo International Centre for Migration Policy Development (ICMPD) e pela African Foundation for Development (AFFORD), http://migration4development.org/sites/default/files/en_final_background_paper.pdf.
- Yehoue, E.B. (2009), “Clusters as a driving engine for FDI”, *Economic Modelling*, Vol. 26/5, Elsevier, pp. 934-945, <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2009.03.006>.
- Zeng, D.Z. et al. (2008), *Knowledge, Technology, and Cluster-Based Growth in Africa*, D. Zhihua Zeng (ed.), World Bank Institute Development Studies, Banco Mundial, Washington, DC, <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/978-0-8213-7306-4>.





From:
African Economic Outlook 2017
Entrepreneurship and Industrialisation

Access the complete publication at:
<https://doi.org/10.1787/aeo-2017-en>

Please cite this chapter as:

African Development Bank/OECD/United Nations Development Programme (2017), “Políticas de promoção do empreendedorismo para a industrialização africana”, in *African Economic Outlook 2017: Entrepreneurship and Industrialisation*, OECD Publishing, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264278707-11-pt>

This document, as well as any data and map included herein, are without prejudice to the status of or sovereignty over any territory, to the delimitation of international frontiers and boundaries and to the name of any territory, city or area. Extracts from publications may be subject to additional disclaimers, which are set out in the complete version of the publication, available at the link provided.

The use of this work, whether digital or print, is governed by the Terms and Conditions to be found at <http://www.oecd.org/termsandconditions>.