



Strengthening Africa's Economic Performance

DOCUMENTO DE DISCUSSÃO 2/2009

O Consenso do Lago Kivu

UMA AGENDA PARA UMA ÁFRICA COMPETITIVA

SUMÁRIO EXECUTIVO

DEZ ESTRATÉGIAS PARA MELHORAR A COMPETITIVIDADE EM ÁFRICA

O Consenso do Lago Kivu é fruto do debate efectuado em duas reuniões realizadas em Itália e Ruanda no ano de 2008, as quais identificaram a competitividade como elemento crítico numa *Estratégia Africana* para aumentar o emprego e prosperidade. A crise global económica e a bola demográfica de África fazem desta tarefa, a mais urgente de todas.

A competitividade é definida aqui como a capacidade de sustentar um ambiente no qual as empresas podem produzir bens de forma lucrativa e serviços que o mercado poderá pagar.

O documento propõe medidas que os estados Africanos podem tomar juntamente com o sector privado, ONGs e doadores, por forma a melhorar a competitividade económica do continente:

- 1) **Reformas da Balança:** Foco não só na *macroeconomia* (por exemplo, integridade fiscal, monetária e política comercial) mas também reformas *micro-económicas*, particularmente políticas relacionadas com os impostos e gastos governamentais, facilidade de entrada e saída de negócios e outros regimes reguladores.
- 2) **Reduzir custos, Obstáculos e Incertezas:** Remover os estrangulamentos burocráticos, investindo em infraestruturas e em competências e assegurando que a aplicação da lei é responsabilidade de um governo. Países que também não investem na saúde e na educação ou não protegem o ambiente natural, não permanecem competitivos por muito tempo.
- 3) **Indicadores:** Os indicadores de competitividade deveriam ser desenvolvidos como forma de comparar e reduzir os custos da prática de negócios.
- 4) **Diferenciar:** Enquanto alguns desafios de África são extensivos ao continente, taxas de crescimento ligadas aos preços de matérias primas, custos utilitários elevados, ausência de infraestruturas, uma base de competências baixa, e um crescimento rápido demográfico – a presença de diferentes espécies de estados, desde estados reformadores a insucessos, ricos em petróleo ou pobres em recursos, exigem que sejam desenhadas estratégias de competitividade à medida, de acordo com as circunstâncias específicas de cada país.
- 5) **Competir para fins de Investimento, não de Ajuda:** Disponibilizar mais tempo do governo a competir no investimento, não a negociar pacotes de ajuda. Construir lojas “*One stop*” e simplificar os procedimentos para os investidores, não para os doadores.
- 6) **Desenvolver Códigos de Conduta:** Adotar códigos de conduta para os negócios e ONGs. Mo entanto almejar à redução de regulamentos onerosos de negócio e assegurar uma previsão nos ajustes reguladores e na política de impostos.
- 7) **Desligar as Reformas Domésticas da Ajuda:** Os governos Africanos não devem fazer as suas próprias reformas económicas condicionadas à disponibilidade de ajuda. Por exemplo, na capacidade de comércio e reforma do ambiente de negócios, os países podem alcançar um montante enorme pelo facto dos ingredientes chave serem a liderança e gestão de projectos, não dinheiro.
- 8) **Manter Gastos Chave:** Trabalhar com instituições financeiras internacionais para assegurar que os gastos do governo que são essenciais ao progresso económico, não sejam restringidos.
- 9) **Assegurar Competitividade da Moeda:** Precaverem-se contra a ‘Doença Holandesa’ e assegurar uma taxa de câmbio competitiva.
- 10) **Construir Coligações de Crescimento:** Desenvolver um consenso interno sobre a necessidade de reformas económicas, a importância de taxas de crescimento altas para reduzir a pobreza e a integração do país na economia mundial.

Países Africanos que adoptem estas medidas, não só devem tornar-se significativamente mais competitivos, mas também sentem maiores reduções na pobreza.

INTRODUÇÃO: UM DESAFIO CONTÍNUO

Hoje, a única forma de um país sofrer uma verdadeira injustiça nas mãos da economia global é ser excluído dela. Assim, a reforma na competitividade surgiu como uma prioridade principal em África. Não existe *um* padrão para uma economia competitiva. Mas todos os países que aspiram a um futuro para além da ajuda, devem diagnosticar e remediar as insuficiências que limitem a sua participação no comércio global.

Nunca foi tão urgente como agora, a tarefa de tornar as economias Africanas mais competitivas. Os elevados preços dos bens que sustentavam taxas de crescimento de cinco por cento ao ano ao longo dos últimos anos, desceram rapidamente. Como as receitas dos governos nos países industrializados se contraem haverá um declínio nos fluxos de ajuda aos governos Africanos. Também haverá uma redução em remessas de África para o exterior, uma fonte importante de prosperidade e investimento.

Estas realidades sublinham a importância em acrescentar mais valor às exportações Africanas, fazendo investimentos públicos em competências e instituições e mudando a forma de pensar, para permitir que a África participe plenamente na economia mundial. Isto requer a construção de ligações para o crescimento económico no continente, para que o potencial do sector privado, como força de um bem social, seja entendido melhor pelos políticos Africanos, opinantes e grupos da sociedade civil.

Pressões internas estão também a criar um momento para acções e mudanças. Por volta de 2025, um em cada quatro jovens no mundo, será da África Sub-Sahariana, representando 40 por cento da população Africana em idade laboral e 60 por cento dos seus desempregados. As condições de vida pobre e os fracos serviços básicos associados à elevada desigualdade de riqueza, criam um potencial enorme para uma desestabilização social. A marginalização económica das mulheres em África ainda constrange mais o desenvolvimento. Se os talentos da mulher e da juventude se soltarem e se mostrarem na sua potencialidade, estes serão um propulsor muitíssimo potente de mudanças positivas para o continente; se forem negligenciados, a sua condição poderá ser um agente catalítico para uma desestabilização social e política.

Durante os últimos 25 anos, a agenda de reformas Africanas foi conduzida por prioridades dos doadores. As prescrições de políticas derrubaram de perto o chamado "Consenso de Washington" que salientavam tanto a disciplina macro-económica (que a África manteve na sua maioria), junto com a liberalização de forma crucial do mercado (que foi evitado na sua maioria). O debate desenvolveu-se então na direcção, por um lado, da governação e instituições resumido pela Nova Parceria para o Desenvolvimento de África (NEPAD) e, por outro lado, em direcção a grandes investimentos públicos no "capital humano", conforme estabelecido de forma mais prominente na Metas de Desenvolvimento do Milénio das NU. Mais recentemente, a África prestou atenção ao record de crescimento impressionante da China e questionou-se se havia um "Consenso de Beijing" que poderia servir como alternativa.

O CONSENSO DE WASHINGTON

John Williamson criou o termo "Consenso de Washington". A princípio, apresentou dez áreas para reforma, as quais, conforme muitos nas instituições financeiras internacionais em Washington acreditavam, deviam ser empreendidas pela América Latina (não todos os países), a partir de 1989 (mas não em todas as alturas). Estas incluíam disciplina fiscal, reformas fiscais, liberalização de juros, mantendo uma taxa de câmbio competitiva, liberalização do comércio e privatização.

As "tres grandes idéias" que sublinham este "Consenso", conforme Williamson argumentou, são: disciplina macro-económica; uma economia de mercado; e abertura para o mundo a respeito do comércio e investimento.

Acima do "din", a África tem lutado para articular a sua própria agenda de reformas. Crises económicas e de segurança contínuas, acabaram por compor a fraqueza dos Governos Africanos e tornar mais difícil inventar e implementar reformas. Com muito poucas

excepções, ainda estão por surgir em alguma parte do continente, eleitorados internos fortes para as reformas.

O processo que resultou *neste* Consenso começou com a permissão de que a competitividade Africana é vital para o desenvolvimento. O desafio não era tanto argumentar a favor deste imperativo, mas explicar o que é preciso fazer-se para o alcançar.

O Consenso foi o resultado de uma colaboração entre a Fundação Brenthurst, o Consórcio Africano de Pesquisa Económica, a Liderança de Negócios África do Sul, e o Konrad-Adenauer-Stiftung. O processo juntou pessoas de negócios, políticos, jornalistas, académicos e opinantes em reuniões realizadas em Villa La Collina na Cadenabbia, Itália de 26 a 28 de Maio de 2008 e na costa do Lago Kivu em Gisenyi, Ruanda, a 14 e 15 de Dezembro de 2008. No Anexo, poderá encontrar-se a lista de participantes.

O DESAFIO DA COMPETITIVIDADE AFRICANA

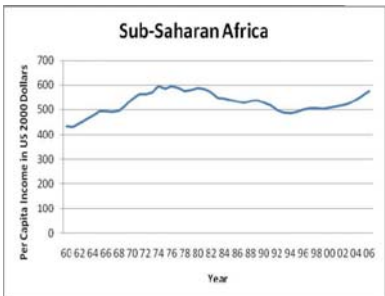
O problema principal que afecta o desenvolvimento em África é a grande dificuldade de se estabelecerem e fazerem-se negócios neste continente. De acordo com o estudo anual efectuado pelo Banco Mundial "*Doing Business*", África é o continente menos favorável a negócios. Os países Africanos situam-se, em média, no 136º lugar, comparados com os países da América Latina e das Caraíbas, que ocupam o 87º lugar. Assegurar o futuro de África depende da remoção de barreiras que reduzem a competitividade no sector privado – em particular, as que são causadas por intervenções do governo mal concebidas.

A competitividade de um país é a capacidade em sustentar um ambiente em que as empresas podem produzir bens de forma lucrativa assim como serviços que o mercado pode assumir e pagar. As principais responsabilidades de um governo são remover os estrangulamentos burocráticos, investir em infraestruturas e capacidades e assegurar um estado de direito. Claro que os países que não investirem também na saúde e na educação ou que não protejam o ambiente natural, não permanecerão competitivos por muito tempo.

Houve duas mudanças importantes em África, as quais permitem uma convergência na competitividade. Primeiro, a democracia encontra-se mais espalhada do que em qualquer ponto, desde a independência. Segundo, a África gozou recentemente de uma meia década de crescimento económico, reduzindo a resistência às reformas do mercado.

HISTÓRIA ECONÓMICA DA ÁFRICA

Enquanto que é difícil generalizar sobre quarenta e oito países, a história económica pós colonial Sub-Sahariana pode ser dividida em três fases. Nos anos 60, as economias Africanas cresceram, abastecidas por elevados preços de recursos naturais. Os rendimentos per capita atingiram provavelmente o seu pico nos meados dos anos 70.



Year	Per Capita Income (US 2000 dollars)
1960	400
1962	450
1964	500
1966	550
1968	580
1970	600
1972	600
1974	580
1976	550
1978	520
1980	500
1982	480
1984	450
1986	420
1988	400
1990	400
1992	400
1994	400
1996	400
1998	450
2000	500
2002	550
2004	580
2006	600

Depois seguiu-se um período de declínio que durou até meados dos anos 90, trazido pelo choque do preço do petróleo, preços mais baixos das matérias primas e as distorções económicas múltiplas introduzidas por uma má política de governação. Ao longo dos últimos quinze anos, as taxas de crescimento Africanas restabeleceram-se, estimuladas pelas reformas económicas e uma procura renovada por recursos naturais do continente. No entanto, hoje, o rendimento per capita em média, em África é ainda mais baixo do que nos meados dos anos 70.

A democracia é importante em si, mas também realça o desempenho económico e social. Uma pesquisa recente mostra que ao longo das últimas duas décadas, somente 65 autocracias registaram crescimento, enquanto pelo menos um terço deste número total registou pelo menos um ano de contracção económica aguda. Entre os países em vias de desenvolvimento fora da Ásia Leste, entre 1960-2003, as democracias viram as suas economias crescerem 50 por cento mais rápido que as autocracias.

As democracias reduzem custos, evitando conflitos, melhorando o escrutínio público dos gastos governamentais e tornando o governo mais responsável. As democracias fazem um melhor trabalho criando “instituições de responsabilidade” que façam cumprir um estado de direito, examinem o poder executivo, detenham a corrupção e separem a submissão política da oportunidade pública.

MÉXICO: REFORMAS EM SÉRIE, LIDANDO COM DIREITOS ADQUIRIDOS

O México passou por uma transformação notável durante o último quarto do século, passando de um país com uma economia e um sistema político fechados, para uma economia viável, com uma moeda estável e consistente, mesmo sem renome, com um crescimento económico e formação de capital que o posiciona entre as primeiras 15 economias do mundo. Em 1994, o México iniciou a sua integração económica com os Estados Unidos e Canadá, com o Acordo de Livre Comércio Norte Americano (NAFTA). Em 2000, Vicente Fox foi eleito presidente e acabou com o monopólio no poder que o Partido Revolucionário Institucional ou PRI, gozava. Em 2007, os Mexicanos que viviam no estrangeiro, principalmente nos Estados Unidos e no Canadá, enviaram o surpreendente montante de US\$24 biliões para o seu próprio país. Estas remessas tornaram-se a maior fonte de receitas estrangeira, abastecendo o excedente comercial da nação – com a entrada de tantos dólares, o peso permanece uma moeda forte e estável.

No processo de adopção de mudanças estruturais para a economia e sistema político Mexicanos, os governos optaram, ao longo dos últimos 20 anos, por uma abordagem de duas trajectórias. Primeiro, foi a decisão de abrir a economia, aderindo e juntando-se ao sistema de comércio mundial (GATT e mais tarde o WTO), negociando acordos de comércio livre com os seus principais parceiros de comércio e juntando-se à Organização para o Desenvolvimento e Cooperação Económica (OECD), ao fórum da Cooperação Económica Ásia-Pacífico (AECIP) e a outras parcerias globais. Na mesma altura, mudanças estruturais básicas às leis de propriedade intelectual, sistema judicial, aluguer da terra, regras eleitorais e reformas fiscais, formaram a base para um país competitivo mais receptivo ao investimento estrangeiro directo e aberto ao sistema de comércio globalizado. A última fase consistia de legislação para garantir transparência e boa governação no seio do sector público e parcerias públicas/privadas para investimentos em infraestruturas. Todas estas mudanças fundamentais para a economia e sistema político do México deram ao país os instrumentos necessários para competir, não só com os seus vizinhos imediatos no Norte e na América Latina, mas também com a Europa e Ásia.

Em particular, as democracias podem ser bem mais capazes de *suster* a espécie de consenso político à volta das reformas que distinga reformadores de sucesso de insucessos estagnados. A razão pela qual o continente Africano tornou-se mais pobre desde a independência não é essencialmente por causa do conselho recebido ter sido mau, mas porque poucos países foram capazes de construir um consenso político interno à volta de reformas e do crescimento do sector privado. As reformas importantes são politicamente dolorosas porque requerem ao estado entregar poder ao Mercado e ao sector privado e porque elas desafiam o estatuto protegido de monopólios ligados politicamente.

O trabalho político interno é o centro da ideia elusiva de “apropriação”, que é frequentemente identificada como o *sine qua non* do sucesso do desenvolvimento. Os de fora não podem produzi-la e nenhum país pode ter sucesso sem ela.

EL SALVADOR: DESENVOLVENDO-SE DE UMA REPÚBLICA DA BANANA

El Salvador mostra como o passado não é um preâmbulo. É possível lidar com uma história violenta, com fortes polarizações políticas, com uma distribuição assimétrica de riqueza, com elevadas taxas de crime, com uma dependência agrícola e com a desflorestação. É possível também transformar-se uma situação regional para vantagens estratégicas.

A Guerra civil fez 75.000 mortos e custou US\$5 biliões. O PIB caiu 20 por cento. Mas precipitou reformas políticas e económicas após um acordo de paz, no qual o compromisso com a democracia é a chave pilar no processo de reconstrução. Desde essa altura, El Salvador tem seguido de forma diligente, as habituais prescrições legais de reformas económicas, incluindo a privatização, reforma fiscal, uma dolarização em 2001 e uma liberalização comercial. O Acordo de Livre Comércio da América Central está a começar a produzir resultados, eliminando todas as barreiras de tarifas e de investimentos com os EUA e os cinco países da América Central.

O crescimento do PIB anual do El Salvador cresceu recentemente a quase cinco por cento, após muitos anos de estagnação nos 1,5 por cento. O governo agarrou com afinco projectos chave para accionar taxas de crescimento mais elevadas. São Salvador tornou-se rapidamente um eixo de transporte aéreo regional,

unindo o Norte e o Sul da América com a América Central. A agência de promoção de investimentos de El Salvador tinha, com sucesso, alvejado indústrias de alta tecnologia, incluindo a Dell, que estabeleceu um escritório de apoio Inglês-Espanho de atendimento. Também o sector financeiro, foi vendido, como um todo, a bancos internacionais de primeira classe e muitos investidores Europeus e Americanos adquiriram negócios nas cervejas, cimentos, fundos de pensão, seguradoras e muitas outras, investindo, desde 2005, mais de US\$3 biliões.

El Salvador teve poucas opções ao elaborar os seus próprios planos para um futuro mais positivo, mostrando que, acima de tudo o resto, a libertação tem que partir de dentro. Isto deveria dar coragem a esses estados Africanos que estão a emergir de conflitos com poucas opções de desenvolvimento, que não seja uma crescente ajuda. Se El Salvador despedaçado por conflitos pode fazê-lo, porque é que os outros não podem?

Existe hoje felizmente, mais abertura para as reformas económicas em África. Alguns dos debates mais importantes – incluindo sobre a necessidade de uma taxa de câmbio competitiva, a importância do sector privado e o relacionamento entre o estado e o mercado – estão-se a tornar menos litigiosos, mesmo que não estejam ainda inteiramente resolvidos.

A ÉPOCA GEORGIANA

Desde a sua Revolução Rosa em 2003, que a Geórgia tem sido uma reformadora exemplar, construída no fundo de maiores liberdades e de uma competitividade melhor, incluindo a privatização de milhares de indústrias estatais, a mudança para um imposto colectivo uniforme de 15 por cento (de 47 por cento antes), a abolição de impostos sobre ganhos capitais, juros e dividendos, resultando em receitas governamentais dramaticamente mais elevadas. Os mercados da Geórgia situam-se entre os mais abertos no mundo (por exemplo, os direitos de importação na Geórgia comparam-se com os de Singapura e Hong King – países que a Geórgia tomou como modelos quando refez as suas leis).

Ao reduzir o número de licenças, autorizações e permissões necessárias para a construção e processos comerciais e exigindo que o governo respondesse a cada pedido dentro de limites e prazos estabelecidos, (normalmente de duas semanas), a Geórgia alcançou um declínio histórico nos níveis de corrupção.

O objectivo do Governo tem sido facultar um ambiente favorável de forma a fazer florescer e desenvolver os negócios, em vez de promover algum sector particular. Assim, o crescimento não só provém de serviços como de turismo, assim como de áreas inesperadas, tais como transplantes de cabelo para o mercado Sul Coreano.

A Geórgia é também um modelo de liberdade económica, normalmente tomando unilateralmente medidas dramáticas de reformas, sem as consequências temidas que normalmente desencorajam os países de o fazer. Eliminou os requisitos existentes para fins de visto e licença de trabalho a cidadãos de 50 países. Reconhece os regulamentos e inspecções de qualidade da maioria dos países da OCDE e UE, eliminando a necessidade de certificados georgianos duplicativos. Utiliza também este *"profiling"* nas normas financeiras.

A Geórgia ocupou o topo dos reformadores em 2007, em termos de facilidade em efectuar negócios, conforme avaliado pelo Banco Mundial, subindo do 112º para o 37º lugar num ano, o maior progresso alguma vez alcançado e transitando para o 18º (dos 178 países) em 2008. O número de licenças necessárias para fins de negócio diminuiu quase dez vezes mais. Entre 2002-05, de acordo com o Banco Mundial, a Geórgia conseguiu a maior redução dos níveis de corrupção entre todos os países de transição. Como resultado de vários anos de um crescimento económico de 10 por cento, a pobreza entre os 4,5 milhões de cidadãos do país, caiu dramaticamente de 54 por cento em 2001 para 34 por cento em 2006. Embora a economia tenha sofrido com o choque duplo da Guerra com a Rússia em Agosto de 2008 e o acompanhamento da crise económica global, as bases para uma prosperidade a longo prazo permanecem. De facto, a Geórgia é um dos poucos países no mundo que espera gozar um *excedente* orçamental em 2009.

Conforme diz o anterior Primeiro Ministro Lado Gurgenzidze, as lições para os outros são simples: "Tenham impostos uniformes, sem controlar a moeda ou capital, inteira flexibilidade de mercados de trabalho, eliminem a *"red tape"*, mostrem tolerância zero perante a corrupção e assegurem protecção aos investidores". Existe menos risco nestas medidas do que os países em vias de desenvolvimento receiam e muito a ganhar.

Mas, tendo feito algumas escolhas difíceis, alguns países Africanos já estão a ver os benefícios destas escolhas através de novos investimentos domésticos e estrangeiros dignos de nota. Muitos outros, através do continente, estão agora a colocar estes blocos de construção no lugar certo.

ÍNDIA: ESCAPANDO A UMA TAXA DE CRESCIMENTO 'HINDU'

O mito é que a economia da Índia estava atolada numa taxa de crescimento "Hindu" inalterável de 3,5 por cento, até que inrrompeu em 1991, com a ajuda de vastas reformas económicas. Precisamente como a tese da taxa de crescimento Hindu se prolongou ao máximo em 1980, a Índia já tinha passado de 3,5 por cento para mais de 5,5 de crescimento do PIB anual, ajudada por um aumento substancial no nível de poupanças e investimentos na economia para quase 25 por cento do PIB (de 10 por cento na altura da independência do jugo Britânico em 1947). Apesar das reformas que foram introduzidas em 1991, a Índia permaneceu abaixo de 6 por cento do crescimento anual até aos últimos cinco anos (2003-08), os quais viram um salto de quantidade até 8,8 por cento e tornou-a na economia crescente mais rápida do mundo a seguir à China – ajudada por um maior aumento de níveis de poupança e de investimento, para cerca de 35 por cento do PIB.

A reforma não começou em 1990. Começou uma década mais cedo, quando o sistema subtil de controlo do estado sobre a indústria e comércio começou, libertando-se em passos lentos. As bases do sucesso foram traçadas muito antes, nos anos 60, através do estabelecimento de instituições de elite de ensino superior em tecnologia e gestão e o início da Revolução Verde, estimulando a produtividade agrícola que acabou com a escassez alimentar. Nem mesmo a classe média Indiana surgiu de repente do nada. Ela cresceu em fases lentas (do ponto de vista do tamanho do mercado) ela alcançou uma massa crítica nos meados dos anos 80.

Os países em vias de desenvolvimento – incluindo os que já foram uma vez de uma enorme ineficiência, como a Índia e o México – mostram como as reformas conduzem ao crescimento e a novas oportunidades para os mais pobres. Isto serve de inspiração para África, mas também um aviso de que a África segue o caminho do resto do mundo em desenvolvimento. As estratégias de desenvolvimento prosseguidas por outros países pobres podem, de facto bloquear algumas vias para o crescimento Africano, embora possam ser criadas novas oportunidades neste processo.

VIETNAME: RECTIFICAÇÃO DE BASES ECONÓMICAS

Após o fim da Guerra em 1975, o Vietname era um cesto económico, cuja exportação melhor conhecida eram os refugiados em massa, que abandonavam as suas zonas litorais. Desde que o governo adoptou o *doi moi* ('innovation' – inovação) no início de 1986, abandonando a colectivização agrícola a favor da propriedade privada, a transformação foi dramática. De facto, muitas das "boat people - pessoas que deixaram o país de barco" têm estado a regressar para tirarem partido de um futuro promissor do Vietname.

Com uma União Soviética colapsada, deixando os seus últimos subsídios nos meados dos anos 80, o Vietname, outrora um dos maiores exportadores de arroz, encontrou-se forçado a importar mais de 1,5 milhões de toneladas de arroz por ano, apenas para enganar a fome que grassava em massa. Esta crise ofereceu aos reformadores no seio do Partido Comunista no poder, uma oportunidade de ganhar apoio político para uma transição, a partir de uma economia de estado falhada para uma economia de mercado. Políticas iniciais permitiram a descentralização da gestão económica do estado, permitindo às indústrias uma autonomia local; a substituição de medidas administrativas com mecanismos económicos, incluindo uma política monetária orientada para o Mercado que ajudou a controlar a inflação; a adopção de políticas orientadas para o exterior em relações económicas exteriores, incluindo permitir que a moeda e as taxas de juro respondessem às condições do mercado; o estabelecimento de políticas agrícolas que permitiam o direito de uso de terras a longo prazo, encorajando assim investimentos; a confiança no sector privado como motor do crescimento económico; e permitir tanto às indústrias estatais quanto às privadas lidar directamente com os parceiros estrangeiros tanto nas importações como nas exportações. Posteriores reformas *doi moi* incluíam a revisão da lei do investimento estrangeiro; a eliminação virtual de todos os subsídios directos e dos regimes de controlo de preços; abrindo o sector bancário à participação estrangeira; a criação de zonas de processamento de exportações que permitiam 100 por cento de apropriação estrangeira; desmantelando a maior parte da burocracia de planificação central; e o regresso a anteriores donos e seus herdeiros de negócio confiscados ou nacionalizados após a unificação em 1975, sob condição de investirem em empresas.

Como resultado directo destas reformas, o Vietname é hoje o segundo maior exportador mundial de arroz assim como o segundo maior produtor de café e o maior exportador de feijão Robusta. Ao longo da década passada, o crescimento económico anual atingiu uma média de 7,5 por cento, impelido por produtores, variando desde pequenas empresas textéis às novas instalações semicondutoras da Intel avaliadas em US\$1 bilião de dólares, o maior investimento singular do microchip gigante. Além do mais, ao contrário dos seus 1,3 biliões de vizinhos no norte da República Popular da China, os 86 milhões de Vietnamesees fizeram um trabalho razoavelmente credível de redução da pobreza e mantendo a união social. Por exemplo, o coeficiente Gini do Vietname, uma medida de desigualdade de riqueza, tem-se mantido estável nos 37, enquanto na China ronda os 47, deslocou-se cada vez mais para cima – a explicação parece ser a expansão

sustentada da anterior classe média associada com uma queda na taxa de pobreza de mais de 75 por cento em 1990, para menos de 14 por cento em 2007, uma realização que o Banco Mundial descreve como “uma das maiores campanhas anti-pobreza de sucesso alguma vez conseguida”. A campanha de electrificação nacional trouxe energia a cerca de 90 por cento de casas. Quase todas as crianças começam com o nível secundário de escolaridade com cerca de dois terços a concluí-lo. Irá ser introduzido em 2009, um plano nacional de seguros contra o desemprego.

A experiência do Vietname indica o caminho para outros estados emergentes de conflitos e apanhados em depressões económicas: obter as bases correctas da estrutura económica pode soltar o potencial de crescimento de um país.

A integração comercial beneficia países com bens ou serviços com preços mais baixos. Países em vias de desenvolvimento que se abrem mais à economia global, crescem mais depressa. Isto não significa que a integração reduz as desigualdades; na realidade, pode aumentar a diferença dos rendimentos. Mas o comércio global favorece os sectores domésticos mais em abundância – trabalho, matérias-primas, terra ou capital – e a África é abençoada com os três primeiros. Não faz parte dos interesses de África, adoptar políticas protecionistas, mas existem formas dos governos apoiarem indústrias inexperientes e mitigar o impacto de desigualdade de rendimentos.

COSTA RICA: DO CAFÉ A CHIPS DE COMPUTADORES

A economia da Costa Rica cresceu cinco por cento ao ano ao longo das duas últimas décadas, transitando de uma actividade baseada na agricultura para uma de alta tecnologia e prestação de serviços: do café e bananas para chips de computadores, equipamento médico e uma alta qualidade de serviços. É agora a terra de muitas fábricas de tecnologia de ponta, incluindo a Intel que hoje produz um quarto dos chips de computadores de todo o mundo. As exportações aumentaram dez por cento por ano, de US\$870 milhões de dólares há 25 anos, para US\$10 bilhões de dólares em 2008, extraordinário para uma economia de quatro milhões de pessoas. Isto não aconteceu negligenciando a agricultura que outrora era responsável por dois terços de todas as exportações. Esse sector também se tem diversificado e aumentado os resultados mesmo que as suas exportações tenham caído para apenas 14 por cento. A Costa Rica é ainda hoje, o sexto maior exportador agrícola per capita do mundo. A lição chave é que isto construiu-se com base na abertura para o comércio e no capital, utilizando-se, como principais instrumentos, a capacidade e uma boa política. Na realidade, uma das primeiras perguntas que necessita de ser feita numa reforma e processo de crescimentos destes, conforme evidenciado pelo sucesso da Costa Rica, é para os países se questionarem *a eles próprios*: O que é que eles têm, que conseguem ser bons?

Pela experiência internacional, as mudanças políticas podem melhorar a capacidade das empresas competirem no cenário internacional. A transição de El Salvador fez-se ao acabar a guerra civil, com a sua estabilização e privatizações, tornando a localização regional a seu favor, através de fortes investimentos em infraestruturas. Tanto a Geórgia como a Índia ilustram os benefícios da desregulação. O Vietname mostra a importância da propriedade privada e o envolvimento da diáspora como um meio chave de aumentar os resultados e investimentos. A Costa Rica mostra como diversificar enquanto mantém um forte sector de mercadorias. Todos ilustram como o sector privado pode ser o motor da redução da pobreza e que o governo deveria facilitar a transformação.

Claro que a sequência de reformas varia, com base nas vantagens comparativas de um país e dotes naturais. É por este motivo que não existe uma lista que os governos possam utilizar para gerir as reformas.

ACEITANDO A DIFERENCIAÇÃO

Seja como for, pode-se estabelecer um certo número de princípios para todos os reformadores, embora eles devam estar adaptados às circunstâncias locais. Alguns dos desafios de África são extensivos a todo o continente: taxas de crescimento ligadas aos preços das matérias-primas, custos elevados dos serviços, ausência de infraestruturas, uma base fraca de técnicos e um rápido crescimento demográfico.

DIFFERENCIANDO A ÁFRICA

Talvez a tendência mais importante na África ao longo dos últimos cinquenta anos tenha sido o aumento da heterogeneidade dos desempenhos económicos dos países. O Botswana e as Maurícias conseguiram, de forma significativa, melhorar o seu rendimento per capita através de uma excelente governação. Estes países trabalharam bem para as suas populações mas, são tão pequenos que o seu exemplo tem um impacto insignificante em qualquer outra parte.

Alguns outros países – incluindo o Gana, a Namíbia, Moçambique e a África do Sul – institucionalizaram melhorias importantes na governação, mesmo que não tenham ainda sentido grandes ganhos económicos. Um número muito maior de países Africanos adoptaram algumas reformas económicas mas não institucionalizaram uma agenda de governação suficiente para desenvolverem uma futura aceleração económica. Estes países cresceram durante o recente boom de mercadorias mas enfrentam agora circunstâncias económicas modestas, agora que os preços das exportações das suas matérias-primas estão em declínio.

Existe também um conjunto de países (tais como a República Democrática do Congo, a Libéria, a Serra Leoa, e o Zimbabwe) que têm passado por uma deteriorização significativa das suas instituições básicas, uma vez que o conflito e uma gestão fraca condenaram as suas populações a uma situação de miséria alastrada e muitas vezes crescente, embora alguns (a Libéria, por exemplo) esteja a manobrar com sucesso, uma saída desta situação). Finalmente, os produtores de petróleo em África (incluindo a Angola, a Guiné Equatorial e a Nigéria) são, de formas significativas diferentes de outros países, pelo facto do petróleo produzir imenso rendimento para os líderes que, muitas vezes, não existe um incentivo real para promover uma boa governação e diversificação da economia, embora o petróleo nunca venha a ser beneficiante suficiente para tornar todos os países ricos.

Tal heterogeneidade deveria orientar o compromisso externo com a África; a incapacidade de adoptar uma abordagem diferenciada ilustra também porque é que os ganhos dos estados Africanos são muitas vezes vistos a precipitar pontos de vista externos do continente.

Reconhece-se que existem diferentes espécies de estados, incluindo os que têm feito progressos consideráveis, adoptando reformas económicas, os países cuja agenda de reformas está ainda incompleta e os exportadores de petróleo que recebem tanto dinheiro pelos seus recursos hidrocarbonetos que podem resistir à pressão para iniciarem reformas.

Cada um destes estados enfrenta desafios diferentes para reduzir custos e tornarem-se competitivos. Os que já efectuaram reformas, devem agora procurar obter investimentos estrangeiros. Aqueles países que ainda não fizeram progressos significativos nas reformas deviam, pelo menos, tentar atrair mais da economia doméstica no sector formal. Os produtores de petróleo e de outros recursos naturais devem trabalhar de forma diligente para assegurar que a receita proveniente das suas exportações mais importantes não domine por completo a economia e a torne proibitivamente onerosa para os fazerem negócios em qualquer outra parte.

UMA AGENDA PARA O FUTURO

Metas de Políticas para a Competitividade

O debate de desenvolvimento já não é mais sobre o equilíbrio entre o estado e o mercado, mas sobre a necessidade de mais mercados e de governos mais eficazes. É sobre empresas, tanto locais como estrangeiras que se compete *da África* no mercado mundial.

O desenvolvimento através da competitividade requere o seguinte:

- ◆ Uma análise da estrutura de custos da economia e um compromisso em enfrentar, resolver primeiro os problemas mais dispendiosos.
- ◆ Descobrir, instalar a competitividade no seio do debate político. Uma crescente competitividade regional e internacional deverá ser uma meta política chave e deveria ser identificada como tal para os eleitores e uma luta travada pelos partidos políticos.
- ◆ Um processo em curso de identificação de sectores da economia que podem ser competitivos, dada as mudanças contínuas na economia internacional.

O que os Governos Africanos Devem Fazer

Os governos Africanos necessitam de identificar oportunidades de crescimento e encorajar, promover um debate interno de desenvolvimento. Os cidadãos devem saber que estão a competir com o resto do mundo. Isto exige uma mudança de mentalidade dos que fazem as políticas de desenvolvimento, passando da concentração na ajuda e nos doadores para o investimento e negócios.

INDICADORES PARA A COMPETITIVIDADE

Parte do repensar sobre o desenvolvimento de África devia envolver a complementação das Metas de Desenvolvimento do Milénio das NU com um conjunto de indicadores para a competitividade – uma forma de “MDMs para a Competitividade”. Ao incorporar-se medidas de inovação económica e eficiência administrativa, tais metas ajudariam a estabelecer condições nas quais os países podiam construir os seus negócios e, ao fazê-lo, *negociar o seu caminho para sair da pobreza*. Endereçariam esses indicadores que os empresários acham serem os principais obstáculos ao negócio: o custo do capital, electricidade, transporte, telecomunicações, impostos, trabalho e corrupção. Iria constituir e sintetizar o trabalho útil do Banco Mundial e de outros, incluindo o Fórum Económico Mundial, detalhando os impedimentos para se realizarem negócios em África, comparados um com o outro e com o resto do mundo.

Os governos Africanos deviam:

- ◆ Instigar os seus próprios debates de desenvolvimento reconhecidos internamente.
- ◆ Disponibilizar tempo do governo para incentivar o investimento, não negociar pacotes de ajuda. Construir lojas “one-stop” para os investidores, não para os doadores, é importante.
- ◆ Assegurar que bases macro-económicas sejam saudáveis, incluindo a verticalidade fiscal, o comércio e a política monetária.
- ◆ Simplificar códigos de conduta para os negócios.
- ◆ Assegurar a previsão nas mudanças reguladoras e a política fiscal (de impostos).
- ◆ Construir um mercado de crédito salutar que possa servir clientes pequenos e médios, quer empresas como empresários individuais.
- ◆ Assegurar uma taxa de câmbio competitiva.

ASSEGURAR UMA TAXA DE CÂMBIO COMPETITIVA

Mesmo quando um país consegue alcançar com sucesso uma competitividade, o preço pelo qual os seus bens são comercializados nos mercados internacionais é determinado pela taxa de câmbio do mesmo. Uma taxa de câmbio sobrevalorizada pode deslocar inteiramente os ganhos da competitividade doméstica e continuar a impedir a promoção de exportações com sucesso. Quase todos os países em vias de desenvolvimento que crescem rapidamente iniciaram os seus períodos de sucesso económico com taxas de câmbio avaliadas de forma competitiva e com um rápido crescimento de exportações. O Japão, Coréia, Taiwan, Chile e Malásia, todos eles começaram as suas fases de rápido crescimento com taxas de câmbio fracas. Da mesma maneira, o extraordinário sucesso económico da China foi apoiado por uma moeda inicialmente fraca, rápido crescimento das exportações e uma resistência feroz à redução da sua competitividade global como resultado da apreciação da sua moeda. Em contraste, é frequentemente atribuída a responsabilidade de um desempenho económico fraco a taxas de câmbio sobrevalorizadas em países que beneficiam de preços de bens temporariamente elevados (a chamada ‘Dutch disease’ – “Doença Holandesa” — ver em baixo), ou de aflusos de capital de curto prazo, atraídos por taxas de juro internas elevadas, ou de um significativo financiamento do doador.

Manter uma taxa de câmbio competitiva exige ponderar a reacção de políticas, uma vez que quanto mais sucesso o país tiver no desempenho das suas exportações, mais depressa a sua moeda começa a fortalecer. As políticas para evitar a valorização da moeda incluem aquisições de reservas de moeda estrangeira pelo Banco Central, manutenção temporária de receitas de moeda offshore em fundos de riqueza soberanos para posterior uso, políticas para desencorajar aflusos de capital de curto prazo e a abertura de mercados internos para promover importações assim como investimento no estrangeiro.

Além disso, os governos Africanos devem concentrar-se no seguinte:

- ◆ Identificar os sectores de maiores vantagens comparativas, incluindo o turismo e outros serviços, extracção e benefício de recursos naturais e agricultura.

- ◆ Construção de infraestruturas para aumentar a produtividade.
- ◆ Profissionalização (e despolitização) dos serviços públicos.
- ◆ Marcando a competitividade nacional – contra o resto do mundo.
- ◆ Combater os monopólios – em particular, os ligados por questões políticas – e colocando sempre os interesses do consumidor acima dos interesses do produtor; isto torna os produtores mais competitivos.
- ◆ Reduzir os custos da legalização e da actividade do sector formal, enquanto se aumentam os custos de transacção contínuas de negócio informal.
- ◆ Desenvolver ligações com a diáspora Africana, em lugar de se concentrarem no *'brain drain'*. Tais indivíduos manifestamente dinâmicos deviam ser integrados de forma positiva, tanto a melhorar a competitividade dos países Africanos através da tecnologia, fluxos financeiros e de competências como a serem defensores da 'África' nos países onde se encontram a viver. Só nos Estados Unidos da América, existem, pelos menos, 1,3 milhões de imigrantes Africanos. Enquanto representam apenas 3,6 por cento de todos os estrangeiros nascidos no estrangeiro de toda a "América", eles são reconhecidos como 17,7 por cento de todas as entradas legais desde 2000.
- ◆ Promover a colecta de impostos e receitas, principalmente angariando benefícios através de melhores infraestruturas e de melhor serviços do estado.
- ◆ Desenvolver uma "Nova Agricultura" mas ser claro quanto ao apoio e investimentos necessários para que se tenha sucesso.

O FOCO DA "NOVA AGRICULTURA" DE ÁFRICA

Apesar das vantagens naturais, os países Africanos têm tido, tradicionalmente, o pior desempenho dos sectores agrícolas em todo o mundo. Como resultado, as 48 economias sub-Saharianas, 35 são importadoras de alimentos. Por exemplo, enquanto os países da Ásia Leste triplicaram a produção agrícola nas últimas quatro décadas, a África ficou para trás, com produções que permanecem mais ou menos sem variações.

Uma produtividade baixa conjugada com uma infraestrutura fraca e mercados domésticos fracos, representam uma ameaça para o desenvolvimento Africano em tornar mais difícil a exportação de excedentes para as cidades. Conjugado com os elevados preços dos alimentos, esta situação pode ter um efeito mais nefasto como catalista de tensões políticas, em particular num cenário urbano. Mas muito se conhece hoje sobre como criar as condições para uma "Revolução Verde". Ela requiere, conforme resumido pela Fundação Rockefeller, os seguintes elementos:

- Colheitas mais produtivas e fertilizantes desenvolvidos através de pesquisa aplicada;
- Talentos locais em conhecimentos de plantas, exploração agrícola, políticas agrícolas e negócios;
- Compromisso dos governos nacionais;
- Colaboração público-privada em infraestruturas, água, irrigação e ambiente; e
- Construção de mercados

Deveria-se realçar o relacionamento directo entre o desempenho e comércio agrícolas. Por quase metade dos países sub-Saharianos, os pagamentos de transporte absorvem para cima de 20 por cento dos ganhos pelas exportações. Para algumas nações rodeadas de terras, estes custos absorvem para cima de 50 por cento. É particularmente significativo o impacto negativo das fracas infraestruturas de transporte no desenvolvimento rural, tornando difícil para os agricultores Africanos especializarem-se em colheitas de alto valor para exportação. Estes não são só *custos de transporte* devido a fraca infraestruturas mas a *custos comerciais* causados por procedimentos alfandegários e desalfandegamento ineficientes, eles próprios produto de uma burocracia arbitrária e ineficiente, espírito e ambiente político não competitivos.

O aumento do preço dos alimentos, uma parte do qual improvável reverter-se, apresenta a África com uma combinação paradoxal de crise política, e, se a agricultura for reavivada, de uma oportunidade económica para 180 milhões de pequenos agricultores. Seria uma tragédia se a crise fosse enfrentada mas a oportunidade perdida.

O Papel do Sector Privado e dos Agentes Não Governamentais

A competitividade nacional depende da política e acção governamentais. Mas a ONGs, fundações e filantropistas podem ajudar.

A sociedade civil pode criar o ímpeto da mudança e trabalhar para restringir o poder executivo. Mas também é necessário que as organizações da sociedade civil façam o seguinte:

- ◆ “Streamline” e aceitar códigos de conduta para os homens de negócio e outros actores, como as ONGs, prestano, ao mesmo tempo, atenção à necessidade nacional de uma maior competitividade através de custos mais baixos para o negócio.
- ◆ Desempenhar um maior papel no ensino dos sistemas económicos e apoiar os empresários a desenvolver os seus próprios planos de negócios.
- ◆ Formar legisladores e comissões parlamentares sobre aspectos legais e normadores de um ambiente de negócios competitivo.
- ◆ Mostrar como os consumidores, trabalhadores e o ambiente podem ser protegidos sem se imporem custos proibitivos no negócio.
- ◆ Concentrar a atenção dos planos de acção na linha divisória urbana-rural.

Como é que a Ajuda pode Ser Melhor Gerida

Uma vez que o desenvolvimento é um processo político, o seu sucesso depende da apropriação local; São os políticos Africanos que precisam de estabelecer as prioridades, não os doadores. As prioridades têm que ser indentificadas de acordo com as circunstâncias de cada país. Ao identificar-se um equilíbrio entre os que os governos precisam e o que os doadores querem oferecer, os últimos devem:

- ◆ Apoiar agendas de crescimento económico e de redução de custos, evitando o ímpeto de os inventar externamente ou de procurar soluções de políticas “perfeitas”.
- ◆ Juntamente com as instituições financeiras internacionais, ter o cuidado de não restringir os gastos governamentais que sejam essenciais ao progresso económico.
- ◆ Cooperar com o sector privado na realização de infraestrururas.
- ◆ Reconhecer e evitar outros efeitos laterais negativos, incluindo a “Doença Holandesa” e a inflação das taxas de câmbio juntamente com a engrenagem de recursos para os doadores em vez das preocupações e necessidades do negócio.

EVITANDO A “DOENÇA HOLANDESA”

O termo “Doença Holandesa” tem a sua origem numa crise na Holanda nos anos 60, resultante da descoberta de depósitos de gás no Mar do Norte, causando a subida do “embelezamento” Holandês, tornando as exportações de todos os produtos não petrolíferos menos competitivas no mercado mundial. A mesma situação aconteceu na Grã-Bretanha nos anos 70, em resultado do petróleo no Mar do Norte. Enquanto a doença Holandesa está essencialmente associada com o impacto dos recursos naturais e é preocupante, em particular para os países Africanos ricos em recursos, ela pode resultar de qualquer grande intensificação na moeda estrangeira, incluindo investimento estrangeiro directo e apio dos doadores. O aumento resultante nas importações e a diminuição nas exportações com o aumento na taxa real de câmbio que se segue, pode contribuir para que a geração de empregos se mude para países com custos mais baixos.

Existem três formas elementares para reduzir a ameaça da doença Holandesa:

Primeiro, demorando/abrandando a valorização da taxa de câmbio real, através da “esterilização” de rendimentos, não trazendo para o país de uma vez só, todos os rendimentos e preservando-os e dirsendo-os de forma a assegurar um fluxo estável de receitas. Uma segunda estratégia para evitar a valorização da taxa de câmbio real é aumentar as poupanças domésticas na economia a fim de reduzir grandes aflusos de capital. Isto pode ser feito, se o país dispõe de um excedente orçamental. Um país pode encorajar pessoas singulares e empresas a pouparem mais, reduzindo os impostos de rendimento e de lucros. Maiores poupanças podem reduzir a necessidade de empréstimos bancários para financiar défices governamentais e investimento estrangeiro directo. A terceira forma é intensificar a competitividade do sector fabril, aumentando investimentos na educação/formação e infraestruturas.

No geral, a chave para evitar a doença Holandesa é a governação. Pode-se evitar melhor a “rent-seeking” e uma sobrevalorização da moeda, assegurando bases económicas saudáveis: uma boa política monetária, comércio e regimes de investimento abertos, fazer cumprir as leis contra a corrupção de forma transparente, o estado de direito e investimentos a longo prazo em pessoas, saúde e infraestruturas.

NO CAMINHO DE UMA ÁFRICA COMPETITIVA

A África pode forjar um caminho para o sucesso económico, construindo “coligações para crescimento” através do continente. Este é um desafio sem precedentes: Quando comparada com a história do crescimento económico na Europa ou mesmo na Ásia, a África deve eliminar, num curto prazo, as barreiras existentes num conjunto elevado de reformas e no investimento público. Além do mais, a África deve fazê-lo numa altura de volatilidade económica global.

CONSTRUINDO COLIGAÇÕES PARA UM CRESCIMENTO EM ÁFRICA

O crescimento em África tem, na maioria, sido trabalho dos preços globais dos bens. É um longo caminho para se ser uma força autónoma baseada no desenvolvimento e na aplicação de capital humano para produção para os mercados mundiais – a roda propulsora de crescimento a longo prazo em qualquer outra parte.

É preciso mudar este cenário. No entanto, cada país é um palco cheio de actores internos, agentes de apoio bilateral, multilateral, ONGs, consultores, fundações de desenvolvimento e governos estrangeiros. A cacofonia pode dominar e desorientar e muitas vezes torna-se uma fonte de patrocínio de poder político, em lugar de ser, como se pretendia, uma fonte de financiamento de desenvolvimento e de aconselhamento. Em vez de se concentrarem no crescimento, estas instituições muitas vezes desviam a atenção dos líderes políticos dos verdadeiros problemas.

O mundo encontra-se agora na sua quinta década de apoio internacional ao desenvolvimento para a África e estão a surgir modelos. Estes modelos são o resultado de tendências semelhantes na forma de pensar e nas actividades das principais organizações internacionais de ajuda. Duma maneira geral, a história do apoio ao desenvolvimento pode ser resumida como um foco sucessivo em providenciar *recursos* (meados nos anos 60 a meados dos anos 80), facultando *políticas* (meados dos anos 80 até aproximadamente ao ano 2000), e desenvolvendo a capacitação para implementar essas políticas (desde 1995 a 2005). Nos últimos poucos anos, o foco voltou-se novamente para os *recursos* com um estilo virado para metas quantitativas estabelecidas em foruns internacionais, traduzindo-se em apoio em grande escala ao orçamento na região.

Este ciclo provavelmente continuará e os resultados serão desanimadores. Mas isto não se deve a uma dialéctica de economia deficiente da parte dos grandes doadores: de facto, os recursos, políticas e capacidade de implementação são os instrumentos através dos quais se pode alcançar o crescimento. Mas se os líderes do país tiverem outras prioridades, estes investimentos ainda não produzirão resultados.

Essa é a dimensão que falta: as prioridades dos grupos de liderança. Com o crescimento como prioridade, podem-se mobilizar recursos, produzir políticas e trazer soluções originais para apoiar com a implementação. Enquanto outras prioridades mantiverem a influência, o crescimento é impedido em direcções difíceis de serem compreendidas por leigos (pelos de fora). Tudo isto aponta para um problema com a prioridade dada ao crescimento, o qual, por seu lado, indica que a coligação necessária para governar se mantém junta por outras circunstâncias, mas não por uma agenda de crescimento. Os motivos políticos são sempre mistos, mas somente com um país que possua uma coligação interna suficientemente forte para o crescimento seja provável que a política pública orientada para o crescimento prossiga com vigor e determinação.

Não é de surpreender que as organizações multilaterais e bilaterais não tenham sucesso a construir coligações para o crescimento. Estas organizações são fundamentalmente tecnocratas e constrangidas pela etiqueta da soberania. No entanto, a construção de coligações é um exercício fundamentalmente político.

A única maneira da prosperidade e estabilidade em África serem alcançadas é se os empresários do continente libertos pelo governo, começarem a aprender que podem vender melhor ao mundo do que os outros países o fazem. O sucesso necessitará de acções por parte do governo: Investimentos maiores em capital humano e físico (material) acompanhados de políticas que almejem especificamente a redução de custos e constrangimentos na realização de negócios.

Os doadores devem coibir-se de responder a questões chave em nome da África. O que importa mais é o que a África pode fazer por si própria, mesmo que pareça menos do que o que pode ser feito. Somente os governos Africanos que actuem juntos com os empresários, com os legisladores e com a sociedade civil, podem criar a coligação política que será necessária ao longo da difícil caminhada do desenvolvimento a percorrer.

Em muitos países Africanos, o diálogo sobre a reforma e prosperidade está ainda por começar. O Consenso do Lago Kivu (Lake Kivu Consensus) é um degrau nessa escada (progressão).

* * *

Anexo: Participantes*

Alan Gelb	World Bank: Washington DC, South Africa
Alberto Trejos	INCAE, Costa Rica
Alex Sokoloff	US Embassy: Rwanda, United States
Andres Rozental	Council on Foreign Relations, Mexico
Andrew Rugasira	Good African Coffee, Uganda
Ann Bernstein	Centre for Development Enterprise, South Africa
Annette Schwarzbauer	Konrad Adenauer Stiftung, Germany
Antoinette Mokgohloa	Pamuzinda Productions, South Africa
Anton Bosl	Konrad Adenauer Stiftung: Namibia, Germany
Betty Maina	Association of Manufacturers, Kenya
Casper Klyngne	Africa Commission, Denmark
Dan Makokera*	Pamuzinda Productions, Zimbabwe
Dianna Games	Africa@Work: South Africa, Zimbabwe
Erastus Mwencha	Commission of the African Union: Ethiopia, Tanzania
Fatima Harrak	Institute of African Studies, University of Mohammed V, Morocco
Frank Spengler	Konrad Adenauer Stiftung, Germany
Greg Mills*	The Brenthurst Foundation, South Africa
Holger Hansen*	Centre of African Studies, University of Copenhagen, Denmark
Hyuha Mukwanason	African Economic Research Consortium: Kenya, Uganda
James Kibera*	Mzima Ltd, Kenya
Jeffrey Herbst*	Miami University, United States
Jennifer Oppenheimer	The Brenthurst Foundation: South Africa, United States
John Williamson	Peterson Institute for International Economics, United Kingdom
Jonathan Oppenheimer	DB Investments, South Africa
Kipyego Cheluget	Foreign Service Training Institute, Kenya
Klaus Rudischhauser	European Commission: Brussels, Germany
Mark Bellamy	African Center for Strategic Studies, United States
Markus Lackamp	Political Programmes and Analyses: Christian Democratic Union, Germany
Martin Kimani*	<i>The East African</i> , Kenya
Mauro De Lorenzo*	American Enterprise Institute, United States
Michael Spicer*	Business Leadership SA, South Africa
Mohammed Dahbi	Al Akhawayn University, Morocco
Morten Elkjaer	Africa Commission, Denmark
Mundia Kabinga	University of the Copperbelt, Zambia
Natty B Davis	Presidential Adviser and Minister, Liberia
Patrick Mazimhaka*	The Brenthurst Foundation, Rwanda
Paul Kagame	President, Rwanda
J Peter Pham*	James Madison University, United States
Peter Zeng	Chinese Institute for Contemporary International Relations, China
Robert Sithebe*	KPMG, Swaziland
Sheila Khama	De Beers, Botswana
Simon Rutega	Uganda Securities Exchange, Uganda
Stefan Mair	Stiftung Wissenschaft und Politik, Germany
Stephan Malherbe*	Genesis Analytics, South Africa
Stephen Karingi	UN Economic Commission for Africa: Ethiopia, Kenya
Steve Caley	Fina Bank: Rwanda, United Kingdom
Stuart Symington	Ambassador to Rwanda, United States
Tan Khee Giap	S Rajaratnam School of International Studies, Singapore
Terence McNamee*	Royal United Services Institute: United Kingdom, Canada
Thomas Claiborne	E Oppenheimer & Son: South Africa, United States
Thomas Nziritimana*	TransAfrika Resources: South Africa, Democratic Republic of Congo
Thomas Vester Nielsen	BankInvest, Denmark
TN Ninan	<i>Business Standard</i> , India
Tumenta Kennedy	Wittenberg Center for Global Ethics: Germany, Cameroon
Victor Ngezayo	Group Ngezayo, Democratic Republic of Congo
Witney Schneidman	Schneidman and Associates, United States

* Nomes com asterisco, indicam participação em ambas as reuniões no Como e Kivu em Maio e Dezembro de 2008 respectivamente; nomes sem asterisco, indicam participação em apenas uma reunião. O país assinalado no fim, refere-se à origem nacional do participante.