

ECO
137

(679)

Eco 437



Papel Sócio-económico da Agro-indústria em Moçambique:

O Caso do Sub-sector Açucareiro

Gerson Leonardo Nhapulo

Agosto de 2003

Trabalho de Licenciatura em Economia

Faculdade de Economia

Universidade Eduardo Mondlane

Maputo - Moçambique

U. E. M. - ECONOMIA	
R. E.	28680
DATA	18/09/03
AQUIÇÃO	oferta
COTA	

Declaração

Declaro que este trabalho é da minha autoria e resulta da minha investigação. Esta é a primeira vez que o submeto para obter um grau académico numa instituição educacional.

Gerson L. Nhapulo

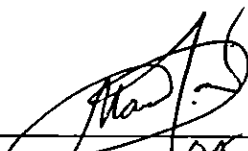
Gerson Leonardo Nhapulo

(Estudante)


Maputo, aos de de 2003

Aprovação do Júri

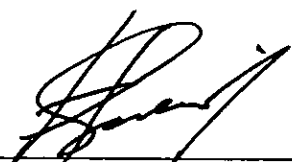
Este trabalho foi aprovado com BOM (17) valores, no dia 29 de Agosto de 2003, por nós membros do Júri Examinador, na Faculdade de Economia, Universidade Eduardo Mondlane.



(Presidente do Júri)



(Arguente)



Dr. Hermínio P. E. Sueia (Supervisor)

Dedicatória

Dedico este trabalho aos meus pais e irmãos pelo amor, confiança e apoio prestado em todos momentos da minha vida.

Agradecimentos

Agradeço sincera e profundamente ao meu Supervisor Dr. Hermínio P. E. Sueia, pela paciência, cooperação e comentários pertinentes, ao meu irmão Edson, pelo valioso apoio na impressão das diversas versões do trabalho, ao Dr. Constantino Marrengula, pelas recomendações quanto à metodologia de trabalho, à senhora Amélia do INA e ao Dr. Abel Chicalia da APAMO, pelo fornecimento incondicional de diversa informação, e a todos meus familiares e amigos que, directa ou indirectamente, contribuíram, de uma ou de outra forma, para a realização deste trabalho.

Lista de Abreviações

ACP - África, Caraíbas e Pacífico.

CIF - Custo, Seguro e Frete (Cost, Insurance and Freight).

CPI - Centro de Promoção de Investimentos.

CSTA – Conselho Superior Técnico Aduaneiro.

EBA–Iniciativa de acesso Preferencial à Europa excluindo Armas (Everything,But Arms)

EUA – Estados Unidos da América.

FAO – Organização das Nações Unidas para a Alimentação e Agricultura (Food and Agriculture Organization).

FOB – Livre em Trânsito (Free on Board).

GoM – Governo de Moçambique.

IVA – Imposto sobre o Valor Acrescentado.

SACU - Mercado Preferencial da África Austral (Southern African Customs Union).

SADC – Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral (Southern African Development Community).

SIMA – Sistema de Informação dos Mercados Agrícolas.

UE – União Europeia.

USD – Dólar americano (United States Dolar).

TONS – Toneladas métricas.

Anexos

Tabela 1: Produção Média Anual de Açúcar em Moçambique, 1972/73 – 1998/2002

Tabela 2: Estrutura de Propriedade Actual das Companhias Açucareiras em Moçambique

Tabela 3: Investimento Necessário para Realibilitar e Expandir a Produção nas
Açucareiras Privatizadas em Moçambique

Tabela 4: Produção de Açúcar por Companhia, 1985 – 2002

Tabela 5: Produção e Comercialização de Açúcar e Melaço, 2002

Tabela 6: Capacidade Instalada nas Açucareiras de Moçambique

Tabela 7: Custos de Produção de Açúcar em Moçambique (USD/Ton), 1984 – 2002

Tabela 8: Média Anual dos Preços Spot de Açúcar no Mercado Internacional
(USD/Ton), 2000 – 2010

Tabela 9: Evolução do Peso das Exportações e das Importações de Açúcar de
Moçambique (Excluindo os Grandes Projectos), 1995 – 2002

Tabela 10: Evolução do Peso das Exportações e das Importações de Açúcar de
Moçambique (Incluindo os Grandes Projectos), 1995 – 2002

Tabela 11: Emprego Directo nas Açucareiras Actualmente Operacionais em
Moçambique, 1997 - 2002

Tabela 12: Impacto Regional das Agro-indústrias Açucareiras Reabilitadas sobre
o Emprego, 2002

Sumário Executivo

A agro-indústria açucareira em Moçambique atingiu em 1972 o pico da produção de açúcar, com cerca de 325 051 toneladas de açúcar amarelo, empregou 45 000 trabalhadores dos quais 28 900 em regime permanente, e tornou-se no terceiro maior sub-sector de exportação do país.

Desde 1975 até à segunda metade dos anos 1990s, a produção de açúcar começou a decrescer, tendo acelerado a queda nos anos 1980s, o que se reflectiu na tendência decrescente das exportações e no emprego criado nas açucareiras. As principais causas foram: abandono das açucareiras pelo pessoal qualificado, escalada do conflito armado, fixação administrativa de preços abaixo dos custos de produção e falta de divisas necessárias para financiar as importações de peças.

Espera-se que o desenvolvimento da agro-indústria açucareira contribua para o desenvolvimento rural e poupança e geração de divisas para o país. Provavelmente, o impacto da agro-indústria açucareira no desenvolvimento rural será maior com o desenvolvimento dos pequenos canavieiros locais.

Com recurso ao método "antes e depois", este trabalho obteve os seguintes resultados:

A reabilitação de quatro das seis companhias açucareiras em Moçambique, combinada com a instituição de mecanismos de protecção do mercado doméstico e combate ao contrabando de açúcar, permitiram o crescimento da produção de açúcar no país. Depois da mais baixa produção de cerca 13 000 toneladas de açúcar em 1992, atingiu 171 107 toneladas em 2002.

O emprego directo nas açucareiras como percentagem da população economicamente activa nos distritos onde estão situadas as quatro açucareiras reabilitadas foi de 7,7% em 1997 e 8,7%, em 2002.

As divisas geradas com a exportação de açúcar são ainda inferiores às divisas pagas com a importação legal de açúcar e importação da maquinaria usada na reabilitação das açucareiras.

A maior parte de cana-de-açúcar em Moçambique continua a ser produzida pelas companhias açucareiras.

ÍNDICE

CAPÍTULO I.....	1
1.1 Introdução.....	1
1.2 Debate sobre agro-indústria.....	2
1.3 Objectivo e questões em estudo.....	3
1.4 Relevância e oportunidade do tema.....	4
1.5 Metodologia de trabalho.....	4
CAPÍTULO II.....	7
2. Quadro teórico.....	7
2.1 Conceito da agro-indústria açucareira.....	7
2.2 Mercado internacional de açúcar.....	7
2.2.1 Acesso preferencial.....	8
2.2.1.1 Iniciativa <i>Everything but Arms</i>	8
2.2.1.2 Críticas à Iniciativa <i>Everything but Arms</i>	9
2.3 Protecção do mercado doméstico de açúcar.....	9
2.4 Papel das pequenas e médias empresas rurais.....	11
2.5 Determinantes do papel das pequenas e médias empresas rurais.....	12
2.6 Sustentabilidade das pequenas e médias empresas rurais.....	14
2.7 Vantagens e desvantagens de produção em pequena escala.....	17
CAPÍTULO III.....	19
3. O sub-sector açucareiro em Moçambique.....	19
3.1 Antecedentes.....	19
3.2 Situação actual.....	20
3.3 A Estratégia de Açúcar.....	21
3.4 Balança comercial.....	24
3.5 Geração de emprego.....	28
3.6 Produção dos pequenos canavieiros.....	29
CAPÍTULO IV.....	33
4.1 Conclusões.....	33
4.2 Recomendações.....	34
Bibliografia.....	36
Anexos.....	39

Capítulo I

1.1 Introdução

A agro-indústria açucareira em Moçambique tem o potencial de rentabilizar o principal activo das famílias rurais (a mão-de-obra), contribuir para captação de divisas e suscitar o desenvolvimento do empresariado nas zonas rurais e, por consequência, contribuir para o crescimento e desenvolvimento da economia rural.

Antes da independência nacional o investimento nas companhias açucareiras do país (tanto na parte agrícola como na industrial) era estrangeiro e a população local fornecia mão-de-obra.

Com o advento da independência nacional, os proprietários das companhias açucareiras abandonaram o país e o Estado intervencionou as companhias açucareiras.

Associado à vários factores, no início dos anos 1990, o GoM reconsiderou o seu papel e reconheceu a importância do envolvimento do sector privado na tentativa de modernizar e reabilitar esta agro-indústria.

Por isso, este trabalho analisa a efeito do investimento realizado na agro-indústria açucareira sobre a balança comercial e sobre o emprego rural em Moçambique e, ainda, analisa os potenciais benefícios da contratação dos pequenos canavieiros locais para o fornecimento da cana-de-açúcar às açucareiras do país.

Assim, o primeiro capítulo começa por apresentar o debate sobre a agro-indústria, prossegue com a análise da relevância e oportunidade das questões de estudo e termina com a análise da metodologia a empregar.

O segundo capítulo começa por conceitualizar a agro-indústria açucareira no caso de Moçambique. Depois analisa os argumentos que justificam a prática da protecção do sub-sector açucareiro e os seus efeitos sobre a balança comercial. Com vista a responder à questões relativas ao desenvolvimento rural, a secção seguinte aborda a literatura sobre o papel das pequenas e médias empresas rurais nos países de baixo rendimento. Esta secção visa apresentar um perfil descritivo deste tipo de empresas, seguido das evidências empíricas sobre as contribuições das

pequenas e médias empresas rurais para o emprego e rendimento, e termina com descrição de certos benefícios decorrentes do desenvolvimento dos pequenos canavieiros. Reconhecendo o papel das pequenas e médias empresas rurais, a secção seguinte identifica os factores determinantes desse papel. A seguir, analisa os requisitos que permitem que as pequenas e médias empresas rurais sejam sustentáveis a longo prazo. Termina por apresentar algumas vantagens e desvantagens da produção em pequena escala comparativamente às grandes empresas comerciais, de modo a justificar a relevância da parceria entre pequenos e médios produtores de cana-de-açúcar e os investidores nas companhias açucareiras.

O terceiro capítulo analisa a situação actual da agro-indústria, com particular enfoque em relação ao impacto do investimento na agro-indústria açucareira¹ em Moçambique sobre a balança comercial, emprego rural e o desenvolvimento dos canavieiros locais.

Por último, o quarto capítulo apresenta as questões conclusivas e as recomendações pertinentes.

1.2 Debate sobre Agro-indústria²

Segundo Castel-Branco (2002: 1-2), a ideia da agro-indústria encerra vários debates. Um dos debates captados pela ideia da agro-indústria é o da relação entre indústria e agricultura. Dentro das modas teóricas, este debate já deu primazia à indústria, nos anos 1960-70; à industrialização dos processos agrícolas, por exemplo, através da revolução verde, nos anos 1970; ao desenvolvimento do rendimento e mercados rurais, nos anos 1980-90; e agora procura combinar um pouco melhor diferentes processos sócio-económicos e tecnológicos numa visão integrada de desenvolvimento rural.

Outro dos debates está relacionado com a promoção do emprego rural como meio para aumentar o rendimento, diversificar as fontes de rendimento e aumentar a produtividade marginal do trabalho na agricultura. A agro-indústria, deste modo, não só absorve a força de trabalho do campo, mas também promove a redução da força de trabalho agrícola, abrindo assim o espaço para que a produtividade marginal do trabalho e o rendimento aumentem.

¹ O Sub-sector açucareiro moçambicano, para além de açúcar, exporta melaço. Para detalhes vide INE, vários anos.

² Esta secção basea-se extensivamente no trabalho devidamente citado.

Um terceiro debate está relacionado com a escala empresarial, e a agro-indústria capta a imaginação dos analistas que promovem a imagem de que apenas as pequenas e médias empresas, aliadas a tecnologias adequadas ou apropriadas para economias intensivas em trabalho não qualificado, têm vantagens económicas, sociais e tecnológicas.

A agro-indústria está também associada ao debate sobre a necessidade e viabilidade de as economias subdesenvolvidas penetrarem em fases mais avançadas de transformação industrial dos seus produtos primários, em parte para aumentar o valor acrescentado, e para amortecer os choques resultantes das flutuações dos preços internacionais dos produtos primários.

Finalmente, a agro-indústria também é concebida como meio para enfrentar, pragmaticamente, alguns problemas básicos a saber: (a) resolver os problemas decorrentes da segmentação e fragmentação dos mercados, carência de infra-estruturas comerciais, etc., que fazem com que excedentes agrícolas permaneçam com os produtores, apodreçam e desmotivem o esforço de aumento da produção e da produtividade; (b) criar o espaço para o desenvolvimento do empresariado industrial nacional; e (c) fazer uma utilização mais racional dos recursos nacionais.

1.3 Objectivo e Questões em Estudo

O objectivo principal deste trabalho é analisar o papel sócio-económico da agro-indústria açucareira em Moçambique no actual contexto da "estratégia de açúcar", designadamente, estratégia de reabilitação e desenvolvimento do sub-sector açucareiro.

Especificamente, este trabalho visa (1) fornecer a evidência empírica do efeito do investimento na agro-indústria açucareira sobre a balança comercial do país; (2) analisar em que medida a reabilitação da agro-indústria açucareira contribui para o emprego rural do país; e (3) analisar os potenciais benefícios da participação dos pequenos canavieiros nacionais (empresariado nacional) no processo de reabilitação e modernização deste sub-sector.

1.4 Relevância e oportunidade do tema

É importante e oportuno analisar o papel sócio-económico da agro-indústria açucareira em Moçambique, inserido na actual estratégia do açúcar, pelo menos por três razões:

Primeiro, provavelmente o défice na balança comercial em Moçambique será reduzido, numa base mais ou menos sustentável, através do crescimento das exportações de açúcar acompanhadas pela redução das importações do mesmo ao longo do tempo.

Outra razão é que mais de 70% da população moçambicana está concentrada em áreas rurais, e uma proporção mais ampla depende da agricultura para a sua sobrevivência (GoM 2001a: 3). Na sequência disso, o GoM, através do Plano de Acção para Redução da Pobreza Absoluta, 2001-2005, defende que a agricultura e o desenvolvimento rural são áreas prioritárias na estratégia de redução da pobreza e crescimento abrangente. Dado que a agro-indústria açucareira, por definição envolve a parte agrícola e a industrial, então, pode-se esperar que a reabilitação das companhias açucareiras contribua para a geração de emprego rural (uma das fontes de rendimento) e, ainda, para a integração, como empresários, dos pequenos e médios produtores nacionais da cana-de-açúcar, o que pode contribuir para o crescimento da economia rural.

Por último, McPherson (2002:105) citando um estudo conduzido pelo Banco Mundial (1995) refere que em África, entre outros custos do crescimento económico, há emergência de grande número de trabalhadores de baixo rendimento, com deficiências educacionais, separados das terras agrícolas mas, incapazes de encontrar emprego na economia formal e urbana. Então, pode-se esperar que a agro-indústria açucareira contribua para a minimização desses custos, através da geração de emprego e rendimento nas áreas rurais de Moçambique.

1.5 Metodologia de trabalho

Tirar conclusões coerentes sobre o papel sócio-económico da agro-indústria açucareira em Moçambique, no contexto da estratégia de reabilitação e desenvolvimento deste sub-sector, é um desafio, porque existem dificuldades metodológicas em isolar a influência de outros factores internos e externos, sobre as variáveis em análise.

Todavia, existem pelo menos três métodos para avaliar o papel sócio-económico da agro-indústria açucareira em Moçambique, no contexto da estratégia e reabilitação e desenvolvimento deste sub-sector.

O primeiro método designa-se por "plano e alvo", o qual compara o real desempenho do sub-sector com os resultados esperados, dando uma indicação do grau de realização da estratégia³.

O segundo método é conhecido por abordagem "antes e depois", que compara o desempenho do sector antes da implementação da estratégia com o desempenho durante e depois do período em que vigora a estratégia. Esta abordagem permite responder à seguinte questão: "Será que a estratégia levou à melhoria da situação inicial"? (Ibraimo, S. 1999: 14).

O terceiro método é denominado por abordagem "com ou sem", que compara o desempenho do(s) sector(es) com um sector ou grupo de sectores de controlo. Este método tenta abordar a questão do contrafactual.

Porém, nenhum método está isento de limitações. O método "plano e alvo" falha primeiro, porque não existem métodos satisfatórios para definir alvos e, como alternativa, recorre-se, frequentemente, à suposições (Mosley et al. 1991, citado por Ibraimo, S. 1999: 14). Segundo, este método não fornece ao investigador o contrafactual ou os custos de obtenção dos resultados. O método "antes e depois" tem o inconveniente de não conseguir isolar os efeitos estritamente da estratégia adoptada com outros factores independentes, tais como, termos de troca e outros. Todavia, este método fornece ao investigador a informação sobre se a estratégia está associada ou não com uma melhoria da situação inicial e se os resultados são sustentáveis ou não. A abordagem "com ou sem" é mais satisfatória, dado que esta fornece o contrafactual mas, peca pelo facto de que o contrafactual não é algo observável, apenas pode ser estimado.

Devido à dificuldade em identificar o contrafactual e em definir alvos, este trabalho usa o método "antes e depois" e, ainda, mistura as análises quantitativa e qualitativa. Ademais, este trabalho baseia-se na literatura teórica e empírica. A evidência empírica reflecte estudos de caso de alguns países da região austral da África.

³ Os três métodos aqui apresentados são comumente usados para realizar trabalhos sobre análise de impacto. Para detalhes vide por exemplo, Benson, C. et al. 1998.

A abordagem deste tema é realizada com recurso à análise de dados estatísticos secundários, monitorados pelo Instituto Nacional do Açúcar (INA), Instituto Nacional de Estatística (INE), Associação dos Produtores de Açúcar de Moçambique (APAMO), e Banco de Moçambique (B.M). Esta informação é usada para sustentar os principais argumentos.

Frequentemente, as estatísticas respeitantes ao sector real da economia moçambicana são demasiado agregadas. Os dados têm de ser ajustados, comparados, seleccionados e utilizados com muitas precauções. Por isso, cada argumento tem que ser fortemente sustentado por outros factores: a teoria, a lógica, a observação dos factos, o conhecimento do contexto sócio-económico e outras informações adicionais (Castel-Branco 1994: 89; Tibana 2002:27).

Todavia, a análise a efectuar não é necessariamente completa devido à pelo menos duas razões principais:

Primeiro, a análise está limitada a algumas variáveis, nomeadamente, balança comercial, emprego e enquadramento de pequenos e médios canavieiros locais no desenvolvimento das açucareiras.

Segundo, devido à protecção do sub-sector açucareiro, o preço do açúcar importado é mais elevado que o preço do açúcar nacional⁴ e, por isso, pode-se esperar a redução do excedente dos consumidores e, por essa via do bem-estar social. Mas, o verdadeiro impacto da estratégia de açúcar sobre o excedente dos consumidores não é claro, devido, por exemplo, ao efeito do contrabando sobre o preço de açúcar ao retalhista.

Devido à natureza de longo prazo do investimento realizado no sub-sector açucareiro em Moçambique, quiçá esta análise seja prematura.

Todavia, espera-se que esta análise permita extrair algumas conclusões necessárias para uma reflexão mais profunda sobre a problemática da agro-indústria do açúcar em Moçambique.

⁴ Por exemplo, no mercado de Xipamanine, em Abril de 2003, o açúcar amarelo nacional custou em média 14 500 Mts/Kg enquanto que o açúcar amarelo importado custou em média 15 000 Mts/Kg. Para detalhes vide dados monitorados pela SIMA (MADER), durante o período de Maio de 1998 à Abril de 2003.

Capítulo II

2. Quadro Teórico

2.1 Conceito de agro-indústria açucareira

Segundo Castro (1995: 21), a expressão "agro-indústria açucareira" sugere indicar a produção industrial de açúcar, seus sub-produtos, derivados e resíduos, a partir de uma matéria-prima de natureza agrícola – uma planta, mas, não define qual planta.

A produção mundial de cana-de-açúcar está directamente relacionada com a produção de açúcar e encontra na beterraba açucareira seu grande concorrente mundial.

Por isso, a denominação "Agro-indústria açucareira da cana-de-açúcar", expressa melhor o título deste trabalho, dado que em Moçambique o açúcar é produzido com base na cana-de-açúcar.

Por uma questão de simplificação, este trabalho usa a denominação "agro-indústria açucareira" como sinónimo de agro-indústria açucareira da cana-de-açúcar.

2.2 Mercado Internacional de Açúcar

Geralmente, a produção de açúcar visa responder simultaneamente à procura dos mercados doméstico e internacional. Tendo em conta que as vendas de açúcar no mercado doméstico podem ser garantidas através da instituição dos esquemas de protecção, então, há necessidade de analisar as características do mercado internacional.

O mercado internacional de açúcar caracteriza-se pela protecção devido, por exemplo, à grande volatilidade dos preços internacionais, embora uma parte do mesmo seja livre.

Segundo Hazeleger (2001: 6), geralmente, o mercado mundial de açúcar é considerado como um mercado residual em termos de preços mas, em termos de volume não o é. Quase 30% da produção total é vendida no mercado internacional livre. O rácio exportações/produção de açúcar de alguns maiores exportadores mundiais, atinge cifras acima de 50%. Pode se afirmar que o

mercado mundial de açúcar é residual em termos de preços, porque a maior parte dos maiores exportadores de açúcar protegem os seus mercados domésticos⁵ através de subsídios ou através da fixação de tarifas elevadas.

Então, a percepção desta mescla de mercados livres e protegidos é importante para o sucesso do processo de reformas deste sub-sector, porque para países em que as receitas das exportações para o mercado internacional contribuem significativamente para as suas economias, as mudanças na política comercial do mercado internacional podem ter consequências macroeconómicas assinaláveis, tanto positivas como negativas.

2.2.1 Acesso Preferencial

Arranjos de especial acesso são componentes importantes do mercado internacional de açúcar. Existem dois programas principais: um, da União Europeia e outro, dos Estados Unidos. A União Europeia dá acesso preferencial baseado em quotas à diversos países da África, Ásia e Caraíbas que tiveram um passado colonial com a Europa. Os Estados Unidos também dão acesso preferencial aos países em desenvolvimento.

O acesso especial ao mercado de açúcar pode ser rentável enquanto estiver em vigor mas, se as receitas das exportações dos países em desenvolvimento dependerem principalmente deste mercado, pode ser muito arriscado.

2.2.1.1 A Iniciativa *Everything but Arms*

Segundo Hazeleger (2001: 26), aos 5 de Outubro de 2000, a Comissão Europeia adoptou uma proposta que permite acesso livre de tarifas aos 48 países mais pobres do mundo, 39 dos quais estão no grupo dos países da África, Caraíbas e Pacífico (ACP). A proposta cobre todos bens exceptuando o comércio de armas (*EBA*). Esta iniciativa começou a ser implementada em 1 de Janeiro de 2001 com excepção para os produtos considerados sensíveis. Para o açúcar as tarifas serão reduzidas para zero no período 2006-2009. No período de transição, 2001-2006, será permitida alguma importação (pela Europa) de açúcar livre de tarifas, começando por 74 000 toneladas em 2001/02 e atingirá 197 000 toneladas em 2009.

⁵ Segundo o *Jornal do Brasil* do dia 28/09/2002, a União Europeia gasta cerca de USD 1 bilião por ano em subsídios directos ao sector açucareiro, in www.mre.gov.br.

2.2.1.2 Críticas à Iniciativa EBA

As críticas são de Jean François Smeessens, Docente na Leuven University (Bélgica), citado por Hazeleger(2001: 27). Ele refere que a EBA não garante um preço mínimo para as importações adicionais de açúcar pela Europa. No seu ponto de vista, o açúcar da ACP que entra na União Europeia à tarifa zêro e que é comprado a preços garantidos será substituído pelo açúcar que também entrará livremente mas, não será condicionado ao preço mínimo. Consequentemente, as receitas decorrentes das exportações de açúcar oscilarão em função da variabilidade dos preços a praticar.

2.3 Protecção do Mercado Doméstico de Açúcar

Por várias razões, diversos países em desenvolvimento desenvolvem programas, políticas e estratégias numa tentativa consciente de acelerar a taxa de crescimento e de mitigar as consequências dos choques económicos internos e externos entre outros objectivos.

A literatura empírica mostra que existe uma robusta associação entre o investimento privado e certas fontes de incerteza. Serven (1998) citado por Dehn (2000:8) estima as equações do investimento privado para uma série de países em desenvolvimento e encontra uma evidência muito forte a favor da ligação negativa entre a incerteza da taxa de câmbio real e o investimento. Dada a ligação entre o investimento e o crescimento, parece razoável supôr que a incerteza da taxa de câmbio real terá também um forte efeito sobre o crescimento. Todavia, depois de controlar a incerteza da taxa de câmbio real, Serven concluiu que a incerteza dos termos de troca por si só não é um determinante significativo do crescimento.

McPherson (2002: 104) defende que os investidores precisam de ser assegurados que as condições que lhes induz a comprometerem recursos manter-se-ão a longo prazo, dado que o investimento é duradouro e valores significativos são irreversíveis (ou reversíveis somente a elevado custo). Isso implica que se o governo deseja encorajar os investidores privados (locais e estrangeiros), é necessário criar e manter um cenário estável e previsível que ofereça a possibilidade de expandir mercados e retornos esperados consistentes com os riscos que os investidores enfrentam.

Embora a instituição de mecanismos de protecção do mercado doméstico acelere a privatização das açucareiras, tal protecção agrava implicitamente a tributação do consumo do açúcar nacional.

Assumindo que a protecção do mercado doméstico, através de esquemas de tarifas, face à instabilidade dos preços internacionais, atrai o investimento privado, qual é o impacto de tal medida de política comercial sobre a balança comercial?

Segundo Christopher (1993: 18-19), a aplicação da tarifa sobre as importações tem efeitos a curto e longo prazos sobre a balança comercial.

À curto prazo, o efeito da protecção sobre a balança comercial geralmente é positivo, devido à redução da procura doméstica por importações sem afectar significativamente a oferta de exportações.

Porém, o efeito a longo prazo de uma tarifa proteccionista na balança comercial é geralmente negativo, porque apesar da redução das importações de bens finais de consumo nesse país, o estabelecimento das indústrias domésticas sob protecção tarifária conduz à importação de mais peças, componentes, bens intermédios e matérias-primas que são necessárias para a operação destas indústrias. Consequentemente, a factura das importações pode, de facto, crescer; as divisas necessárias para adquirir as peças, componentes, etc, podem facilmente exceder as divisas que foram previamente necessárias para importar os bens de consumo final.

Em termos globais, como resultado desta mudança na composição das importações, a taxa de crescimento das importações tende a ser maior que a taxa de crescimento económico. Por outro lado, a taxa de crescimento das exportações tende a ser inferior que a taxa de crescimento económico, devido ao facto de que a tarifa proteccionista favorece à produção doméstica a ser vendida no mercado doméstico.

O impacto da tarifa sobre a balança comercial acima apresentado está condicionado à hipótese de que a indústria protegida importa peças, componentes e bens intermediários necessários para a realização da sua actividade e da orientação da produção para o mercado doméstico.

Christopher (1993: 72) entende que tanto no caso em que o governo tenta mudar a sua estratégia global de desenvolvimento, ou no caso em que tenta ajustar-se às condições económicas internacionais adversas, tais mudanças devem constituir um pacote coeso. Sublinha que tais pacotes de políticas tenderão a resultar em custos à curto prazo, antes de produzirem benefícios à longo prazo. Espera-se que os perdedores à curto prazo resistam à tais mudanças, mas quanto mais distante for o dia de "ajustes de contas", torna-se difícil implementar as mudanças necessárias. Defende que é geralmente mais fácil os governos implementarem uma série de pequenas mudanças ao longo do tempo do que uma grande mudança ao fim do mesmo período.

2.4 Papel das Pequenas e Médias Empresas Rurais

Marini (2001: 3) refere que, na literatura de desenvolvimento rural, o termo "pequena e média empresa rural" não se refere apenas ao tamanho em termos de extensão de terra detida e/ou cultivada mas, inclui também características sócio-económicas, tais como produção orientada principalmente para a subsistência, maior uso de mão-de-obra familiar, baixa produtividade e pouco acesso aos mercados. Refere ainda que, dependendo das características específicas da cultura produzida, a produção em pequena escala pode ser o modo de produção mais eficiente, do ponto de vista social e económico.

Para sustentar essa posição, Marini (2001) refere que a evidência empírica (Berry e Cline, 1979) mostra que as economias técnicas de escala na agricultura são constantes, porque a actividade agrícola, em particular nos países em desenvolvimento, caracteriza-se pelo uso de muitos factores de produção variáveis. Mas, a dificuldade de acesso à alguns factores de produção, por parte dos produtores de pequena escala, reduz a incidência das economias pecuniárias de escala, isto é, reduz, por exemplo, a capacidade de o pequeno produtor praticar preços que permitam uma rentabilidade razoável do agro-negócio.

Um estudo conduzido por Haggblade e Hazell (1989) com base no censo populacional de 43 países, citado por Liedholm (1990: 416), concluiu que este tipo de empresas contribui, quanto ao emprego a tempo inteiro, em 14% em África, 26% na Ásia e 28% na América Latina. Refere ainda que, em geral, este tipo de empresas é uma fonte do emprego primário e secundário entre 30% à 50% da força de trabalho rural nos países em desenvolvimento e contribui entre 30% à

50% em termos de rendimento, o que os torna um veículo importante para o alcance da equidade e do emprego.

Segundo Domleo (2002: 3), a produção da cana-de-açúcar em pequena escala tem benefícios para a economia rural. Primeiro, o pequeno canavieiro tem oportunidade de obter rendimento suplementar (criação da riqueza), oportunidade de emprego e acesso ao sector agrícola organizado. Segundo, a existência de canavieiros de pequena escala pode levar à emergência de negócios agrários secundários, tais como contratantes para serviços de colheita e de transporte de cana-de-açúcar para as fábricas.

Marini(2001: 2) refere que Kenya é um exemplo notável de envolvimento bem sucedido dos pequenos farmers locais na plantação de culturas tais como chá, café e açúcar.

2.5 Determinantes do Papel das Pequenas e Médias Empresas Rurais

Liedholm (1990: 419) considera que a análise dos determinantes do papel das pequenas e médias empresas rurais, deve ser feita tendo em conta os factores que influenciam a procura e a oferta destas actividades.

Do lado da procura, coloca-se a questão de se há ou não relação positiva entre a procura destas actividades e o rendimento. A ideia que prevalece, suportada por pesquisas conduzidas por Chuta e Liedholm (1979) é de que existe uma relação forte e positiva entre o rendimento e a procura por estas actividades. Outra questão que se coloca é se existem fortes ligações sectoriais entre as pequenas e médias empresas rurais e outros sectores da economia, particularmente com a agricultura. Liedholm (1990: 420) refere que as ligações entre as pequenas e médias empresas rurais e o sector agrícola são ou podem ser potencialmente muito fortes na condição do rápido crescimento do sector agrícola. Refere ainda que a evidência disponível sugere que estas ligações são importantes e que a sua magnitude está relacionada com a distribuição do tamanho das farmas e o tipo de estratégia agrícola adoptado. Considera que o mercado internacional é um componente importante para a procura de certos tipos de produtos das pequenas e médias empresas rurais.

Do lado da oferta, a questão principal é se este tipo de empresas nos países em desenvolvimento usa ou não eficientemente os recursos económicos, em particular quando comparadas com as empresas de larga escala. Os estudos empíricos usam muitas vezes os rácios trabalho-capital (intensidade de trabalho) e produção-capital (produtividade de capital). A evidência disponível sobre a produtividade relativa de capital é limitada e variável. Em geral, as pequenas e médias empresas rurais geram mais emprego por cada unidade de capital que as grandes empresas urbanas⁶.

Devido às características favoráveis das pequenas e médias empresas rurais quanto ao emprego, geração de rendimento e distribuição de rendimento, governos e organizações não-governamentais deviam apoiar as pequenas e médias empresas rurais através de medidas de política que melhorem o ambiente no qual elas operam e pela assistência directa aos seus projectos. Algumas destas medidas deviam atacar os constrangimentos do lado da procura enquanto outras deviam atacar os constrangimentos do lado da oferta.

Haworth(2002:8), refere que na Tanzania, uma empresa açucareira designada *Kilombero Sugar Company*, em parceria com o governo e doadores internacionais, está a trabalhar numa série de projectos de desenvolvimento de pequenos produtores da cana, designados *Kilombero Business Linkages Project*, os quais visam dar assistência técnica e financeira e promover o desenvolvimento de infraestruturas. Em última análise, pretende-se com aqueles projectos, o uso dessas capacidades criadas para a geração de oportunidades de negócios para a comunidade local.

Haworth (2002: 12) demonstra como a parceria entre os pequenos canavieiros e os grandes investidores nas açucareiras tem um papel sócio-económico assinalável. Primeiro, as receitas das exportações de açúcar na Tanzania chegam a alcançar 10% do total das receitas de exportações. Segundo, o modelo de Kilombero revela que o negócio do açúcar pode ter um grande impacto em termos de emprego, bem-estar social e desenvolvimento de infraestruturas sócio-económicas, tais como escolas, hospitais, estradas, pontes e telecomunicações, contribuindo assim para o crescimento da economia rural. Por último, o investimento na educação e saúde significa a

⁶ Por exemplo, a Mozal projectou investir na fase I cerca de USD 1,3 biliões e empregar 800 trabalhadores, enquanto que as açucareiras em Moçambique previam investir USD 332,9 milhões e empregar 16 083 trabalhadores. Para detalhes vide dados monitorados pelo CPI.

possibilidade de formação de capital humano a longo prazo, tanto para as companhias como para os pequenos produtores que fornecem matéria-prima ao complexo agro-industrial.

A parceria entre os investidores nas açucareiras e os pequenos produtores de cana-de-açúcar pode beneficiar também os investidores nas açucareiras. Por exemplo, se a comunidade perceber que o desenvolvimento da companhia também permite o desenvolvimento dos pequenos produtores e, por consequência disso, pode haver redução de roubos e outros actos de vandalismo.

2.6 Sustentabilidade das Pequenas e Médias Empresas Rurais

Domleo (2002: 4-5) refere que as pequenas e médias empresas rurais precisam de ser viáveis a curto prazo para garantir a decisão de investimento mas, para ser sustentáveis estas deverão reunir alguns requisitos. Na essência, os requisitos são:

- *Viabilidade financeira.* A empresa deve ser financeiramente viável no concernente à geração de dinheiro que satisfaça tanto as necessidades de rendimento suplementar da família como para atender à questões estritamente ligadas ao negócio. Adicionalmente, a empresa deve ser rentável à longo prazo para permitir a obtenção de um retorno razoável do investimento. Isso significa que deve ser capaz de tolerar flutuações razoáveis nas condições económicas tais como a mudança nas taxas de inflação e preço do açúcar e nas condições climáticas, e ainda ser capaz de cumprir com a geração de rendimento e reembolso do financiamento do projecto.
- *Produtividade.* De modo a atingir a viabilidade financeira, as pequenas e médias empresas rurais devem minimizar as perdas na produção resultantes da variação climática. Naturalmente, o solo e a disponibilidade da água devem ser adequados para atingir estes requisitos.
- *Capacidade de manter a produção da cultura.* As empresas devem ser capazes de gerar dinheiro suficiente para garantir que o replantio da cultura suceda sem necessidade de recorrer ao empréstimo adicional.

- *Meio ambiente.* A pequena e média empresa rural deve ser capaz de coexistir com o meio ambiente no qual opera sem degradá-lo. Em particular, o solo e o curso de água não devem ser degradados pela empresa. A produção da cana-de-açúcar, quando bem gerida, reúne este requisito.
- *Aceitabilidade do produto.* O produto deve ser tanto legal como socialmente aceitável. O açúcar reúne este requisito.
- *Acesso à terra.* Mesmo que as pequenas empresas rurais não tenham títulos de propriedade das terras, é importante que a segurança no uso da terra para a produção da cana-de-açúcar seja garantida. Isto é importante sob o ponto de vista financeiro. Em muitos casos de África, incluindo Moçambique (GoM, 1997c), as farmas de pequena escala estão estabelecidas nas terras comunais sob jurisdição dos líderes tradicionais. As autoridades tradicionais, todavia, têm poder para facultar direitos de uso de terra que garantam suficiente segurança para questões de sustentabilidade. Isso é importante porque o agricultor deve ter confiança suficiente no " direito de uso e aproveitamento da terra" para garantir o investimento desta natureza.
- *Acesso ao crédito.* A empresa deve ser capaz de mobilizar crédito suficiente tanto para o investimento inicial como para o capital circulante. Embora a terra seja de natureza comunal, não pode ser usada como garantia para o crédito. As instituições financeiras têm usado outras formas de segurança, tais como a colheita seguinte, de modo a permitir que os agricultores tenham acesso ao crédito.
- *Acesso ao mercado.* É necessário que exista mercado para o produto. Neste aspecto, a cana-de-açúcar é uma cultura ideal para a produção de pequena escala, porque a fábrica pode garantir esse mercado, isto é, o açúcar é vendido pelo industrial e os rendimentos são divididos entre as duas partes com base num acordo. Isto reduz a necessidade do agricultor em envolver-se na venda e distribuição, restando-lhe a tarefa de manter a qualidade adequada e transportar a cultura para a fábrica no momento oportuno. A produção da cana-de-açúcar, em

geral, é parte da agro-indústria bem organizada e os contratantes para a colheita e transporte da cana-de-açúcar para a fábrica estão disponíveis.

- *Capacidade de gestão e de assumir compromissos.* Para que as farmas sejam sustentáveis, as capacidades de gestão devem prevalecer a longo prazo na empresa. O produtor deve ter o necessário comprometimento com o projecto sem ter que confiar na assistência e subsídio.

Se a empresa rural de pequena escala poder satisfazer a estes requisitos, então pode ser considerada sustentável.

Do ponto de vista da empresa de pequena escala, a produção da cana-de-açúcar reúne os requisitos de sustentabilidade em termos do meio ambiente, aceitabilidade do produto e acesso ao mercado.

Assumindo que o pequeno canavieiro obtém a terra numa base sustentável, é necessário determinar se a empresa reunirá os outros requisitos de sustentabilidade, nomeadamente, a viabilidade financeira, a produtividade, a capacidade de replantar a cultura e a capacidade de obter crédito numa base regular.

Domleo (2002: 7) analisou, entres outros aspectos, a viabilidade financeira entre duas áreas típicas da produção de cana-de-açúcar em pequena escala, nomeadamente, na área costeira do sul de Kwa-Zulu Natal na África do Sul e outra localizada numa área a sul da Suazilândia. Para isso, usou um modelo computarizado, o qual permite calcular *cashflows* numa base anual, o retorno do investimento e a rendibilidade da farma.

Segundo Domleo (2002: 12-14), os resultados deste modelo de análise indicaram que a plantação de pequena escala nos dois casos pode ser viável e sustentável dados alguns factores chaves. Um deles é o tamanho. Naqueles estudos de casos, concluiu-se que de modo a que as farmas gerem um rendimento suplementar nos primeiros anos do início sua da actividade, devem possuir uma área de cerca mínima de 40 hectares. Porém, isso implica subida do nível de investimento. Mas, neste caso, a pequena empresa já estará em condições de gerar um rendimento suplementar para si e para o financiador do projecto.

Em ambos os casos, o factor primordial para o sucesso é o comprometimento, capacidade de gestão e dedicação.

2.7 Vantagens e Desvantagens de Produção em Pequena Escala

Segundo Marini (2001: 2), os países em desenvolvimento podem organizar eficientemente as culturas de rendimento destinadas à exportação em diferentes modos de produção.

Num extremo, existe a *integração vertical*, que envolve o controlo directo de todo o processo, desde a plantação à produção final.

Noutro extremo, produtores independentes da cultura compram os seus insumos e vendem a sua produção no *mercado spot*, onde eles defrontam-se com a procura pelas companhias que processam e comercializam o produto final.

Ao longo destes arranjos existe o *contrato de plantação*. Na sua forma simples, este arranjo contratual liga os produtores independentes aos industriais através de contratos de venda exclusiva onde a área de plantação, preços e padrões de qualidade são especificados antecipadamente, em geral, na época da plantação. Todavia, o contrato de plantação pode ser muito mais complexo que um contrato de vendas exclusivas, ao incluir a prestação de vários serviços pelo industrial ao produtor (geralmente para produtores em pequena escala), resultando assim uma relação contratual mais articulada. Tipicamente, o contrato pode incluir o fornecimento de insumos, tais como agro-químicos, a provisão de serviços como, por exemplo, a extensão, irrigação, transporte, pulverização aérea e outros serviços. Nalguns casos, os custos dos insumos e serviços são descontados no preço do produto final, que é uma forma implícita de crédito.

Nesta perspectiva, constata-se que a parceria entre as companhias açucareiras e os pequenos e médios produtores da cana-de-açúcar é estabelecida com base num contrato de plantação.

Segundo Domleo (2002: 5-6), existem algumas vantagens e desvantagens da produção em pequena escala numa farma sem título em comparação às grandes empresas comerciais.

As vantagens incluem:

- *Nenhum investimento com a terra.* Os líderes tradicionais podem permitir o uso da terra nas áreas comunais embora não seja permitida a sua venda. Por isso, o acesso à terra é livre embora geralmente pague-se "renda" à autoridade tradicional em contrapartida do direito do uso da terra. Tal renda é geralmente baixa.
- *Apoio pela companhia.* O canavieiro de pequena escala tem tradicionalmente sido apoiado pela companhia açucareira o que não acontece com a farma de grande escala. Este apoio tem sido na forma de crédito e/ou garantias, serviços de extensão, actividades agrícolas e serviços administrativos.

As desvantagens incluem:

- *Tamanho.* As empresas de pequena têm pouca capacidade para crescimento. Adicionalmente, o seu tamanho reduzido limita a sua capacidade de gerar rendimento acima das necessidades de subsistência.
- *Localização.* Às vezes, a disponibilidade da terra para as pequenas empresas está mais distante da fábrica do que o ideal, e assim limita o seu potencial para a sustentabilidade.

Segundo Marini (2001: 3), quanto maior for o número de produtores, pode eventualmente haver problemas de coordenação na época da colheita. Dado que a cana-de-açúcar é uma cultura perecível, então a coordenação deficiente pode ameaçar a viabilidade da agro-negócio.

Capítulo III

3. O Sub-sector Açucareiro em Moçambique

3.1 Antecedentes

Em Moçambique existem seis açucareiras, cada qual baseada em plantações da pertença da companhia. Sob iniciativa de investidores ingleses e portugueses, quatro destas fábricas foram construídas no início do século XX, nomeadamente, Companhia de Búzi na província de Sofala; Açucareira de Xinavane na província de Maputo; Marromeu e Luabo, que eram parte da Sena Sugar Estates, nas províncias de Sofala e Zambézia, respectivamente. As outras duas fábricas - a Açucareira de Mafambisse localizada na província de Sofala e Açucareira de Maragra situada na província de Maputo, foram construídas em 1969 e 1970, respectivamente (Locke 2002:3; Marini 2001: 6).

Após a construção das fábricas de Maragra e de Mafambisse, o sub-sector açucareiro atingiu a capacidade instalada de 360 000 toneladas ao ano. Em 1972 atingiu o pico da produção, com cerca de 325 051 toneladas de açúcar amarelo, empregou 45 000 trabalhadores dos quais 28 900 em regime permanente e tornou-se no terceiro maior sub-sector de exportação do país, com cerca de 200 000 toneladas (GoM 1997b: 1; GoM 2000:2). Em 1975, muitos estrangeiros, incluindo os proprietários das companhias de açúcar, abandonaram o país e o governo tomou conta da gestão das empresas açucareiras.

Associado ao abandono pelo pessoal qualificado, à escalada do conflito armado⁷, à fixação administrativa de preços abaixo dos custos de produção e à falta de divisas necessárias para financiar as importações de peças, a produção de açúcar começou a decrescer, tendo acelerado a queda nos anos 1980 (vide tabela 1 em anexo), o que se reflectiu na tendência decrescente das exportações de açúcar e no emprego criado directa ou indirectamente nas açucareiras.

⁷ A escalada da guerra destruiu maquinaria e infraestruturas vitais, assim como dificultou o acesso a insumos essenciais.

Segundo GoM (2000: 3) o Banco Mundial e algumas agências de ajuda canalizaram moeda externa e peças e sobressalentes para a indústria numa tentativa de revitalizar o sub-sector. Consequentemente, a produção cresceu mas, voltou a registar um revés em 1991 e 1992 devido ao encerramento da fábrica de Búzi e à ocorrência de cheias.

Em 1996, um ano antes da publicação da estratégia de açúcar, a produção de açúcar baixou para 29 288 toneladas; o emprego baixou para 14 000 trabalhadores directos; e as exportações baixaram para cerca de 25 000 toneladas. Em 1992, a produção do açúcar atingiu um baixo nível histórico, cerca de 13 000 toneladas. Antes do início do processo de reabilitação, a produção de açúcar foi ligeiramente acima de 23 000 toneladas, o equivalente à cerca de 5% do total da capacidade instalada (GoM 1997a : 152; GoM 2000:3).

3.2 Situação Actual

Actualmente, a agro-indústria açucareira em Moçambique está revitalizada. Cinco das seis fábricas foram privatizadas a favor de investidores da África do sul e das Maurícias, os quais emergiram como accionistas maioritários das fábricas e plantações açucareiras depois do processo de privatização lançado em 1997, como ilustra a tabela 2 em anexo.

O governo é o único proprietário da Companhia de Búzi, cujos planos incluem o desenvolvimento de outras actividades, para além do açúcar, tais como a produção de álcool, algodão e criação de gado.

O investimento necessário para reabilitar e expandir a produção da cana e de açúcar nas cinco açucareiras está estimado em USD 337,2 milhões, destacando-se a açucareira de Xinavane com USD102,2 milhões, como mostra a tabela 3 em anexo.

As estatísticas de produção por empresa (vide a tabela 4 em anexo), demonstram que as fábricas de Incomáti (Xinavane) e de Moçambique (Mafambisse) nunca pararam. A fábrica de Maragra produziu até 1984 tendo retomado em 1999 mas, registou um interregno em 2000 devido as cheias e ao ciclone Elyne, tendo voltado a produzir a partir de 2001. Marromeu esteve parada desde 1985 mas, voltou a produzir açúcar desde 2001. As companhias de Luabo e de Búzi não estão a produzir desde 1985 e 1991, respectivamente.

Desde Agosto de 2002, apenas a Companhia açucareira de Marromeu é que produz açúcar refinado, enquanto que as outras só produzem açúcar amarelo(Vide tabela 5 em anexo).

As quatro fábricas operacionais actualmente, têm um total da capacidade instalada de 308 000 toneladas ao ano, como revela a tabela 6 em anexo. Depois de produzirem 171 107 toneladas de açúcar em 2002, estima-se que em 2003 a produção atinja 241 684 toneladas.

Segundo Haworth(2002:11), no mundo, todos os anos, produz-se e consome-se cerca de 120 milhões de toneladas de açúcar. Então, isso significa que o volume produzido e exportado em Moçambique representa uma gota no oceano em termos mundiais.

Espera-se que, por um lado, o desenvolvimento desta agro-indústria contribua para o alívio à pobreza e, em geral, para o desenvolvimento rural, através da criação das oportunidades de emprego nas zonas rurais remotas. Provavelmente, o impacto da agro-indústria açucareira no alívio à pobreza e desenvolvimento rural será maior com o desenvolvimento dos pequenos canavieiros locais. Por outro lado, espera-se que a reabilitação desta agro-indústria contribua para a poupança e geração de divisas para o país.

3.3 A Estratégia de Açúcar

A estratégia de reabilitação e desenvolvimento do sub-sector açucareiro inclui vários instrumentos que regulam o investimento, reconstrução e privatização, preços e mercados, tecnologia, desenvolvimento da produção de açúcar, formação industrial e reorganização institucional.

A estratégia de preços e mercados é um dos componentes chaves da estratégia de reabilitação e desenvolvimento da agro-indústria açucareira em Moçambique.

Moçambique protege o seu mercado doméstico através da fixação de tarifa variável, a sobretaxa. As estatísticas do Instituto Nacional de Estatística revelam que, por exemplo, em Dezembro de 2002, enquanto os preços CIF para o valor aduaneiro (USD/Ton) situaram-se em 208,37 para o

açúcar amarelo e 244,24 para o açúcar branco, as sobretaxas foram de 79% e 78%, respectivamente.

Estas tarifas fazem com que os produtores locais vendam o seu açúcar no mercado doméstico bem acima dos custos de produção. Prevê-se que a protecção termine em 2012, com a abertura do mercado livre de açúcar na SADC. Como ilustra a tabela 7 em anexo, os custos de produção de açúcar em Moçambique (USD/Ton) poderão reduzir de 325,3 em 2000 para 171,3 em 2010⁸.

Segundo a FAO (2000:10), a evolução dos custos de produção de açúcar mostram que Moçambique tem o potencial de tornar-se num dos produtores com custo de produção de açúcar mais baixo do mundo.

Segundo Locke (2002: 14), o sucesso da privatização deste sub-sector foi possível principalmente devido a criação de um ambiente que protege o mercado doméstico da instabilidade e baixos níveis dos preços internacionais de açúcar. Acrescenta que o elemento central do processo de privatização é a política de preços que fixa tarifas variáveis no preço das exportações, quando o preço atinge níveis abaixo de um preço histórico do preço mundial, o que é similar aos sistemas de muitas indústrias na África Austral e América do Sul.

Segundo a FAO (2000: 34), a agro-indústria açucareira em Moçambique é protegida com base em dois argumentos principais:

- a) *A estrutura do mercado internacional do açúcar.* A natureza "residual" deste mercado resulta numa extrema volatilidade de preços que até chegam a situar-se abaixo dos custos de produção dos países com os mínimos custos de produção de açúcar, durante longos períodos.
- b) *O argumento da indústria infante.* A racionalidade económica por detrás do argumento da indústria infante é de que a "nova" indústria, durante a sua fase inicial, não é capaz de explorar as economias de escala associadas com a utilização da capacidade instalada e tem altos custos comparativamente às indústrias concorrentes já estabelecidas. Embora a indústria açucareira em Moçambique não seja rigorosamente "infante" na medida em que esta produz

⁸ Estes custos são relativos ao açúcar amarelo e não incluem os custos de refinação, embalagem, armazenamento, distribuição, custos sociais e outros.

açúcar desde o início do século passado, o argumento económico ainda prevalece dado que este sub-sector foi seriamente afectado pela guerra e outros factores e o destruiu quase que na totalidade durante os anos 1980. A maior parte das fábricas existentes incluindo as farmas tinham que ser reabilitadas quase do nada com grandes investimentos iniciais.

Segundo Locke (2003: 14-15), antes da implementação da estratégia de preços, as importações de açúcar estavam sujeitas a uma tributação de 12,5%, repartidos em 7,5% de tarifa de importação e 5% de imposto sobre vendas. Todavia, tornou-se necessário um mecanismo que amortecesse as grandes flutuações do preço de açúcar no mercado internacional (vide a tabela 8 em anexo), de modo a atrair investidores potenciais neste sub-subsector. Por exemplo, os preços de açúcar amarelo (USD/Ton) em 1993, 1996 e 1999, foram 221, 270 e 144, respectivamente.

Consequentemente, a partir de Novembro de 1997, as importações de açúcar pagam uma tarifa de 7,5%, acrescida de uma taxa variável mensalmente, a sobretaxa, baseada na diferença entre os preços de referência e os preços CIF aplicáveis às importações⁹. Ademais, desde Abril de 2002, a produção nacional do açúcar está isenta de IVA(17%). A decisão da isenção temporária de IVA visa minimizar os problemas de contrabando do açúcar.

Todavia, de 11 de Abril de 2001 à Dezembro de 2002 vigorou o Regime Especial para os Utilizadores Industriais de Açúcar refinado (quantidade superior à 600 toneladas anuais), estabelecido pelo Diploma Ministerial nº 56/2001, o qual foi subsequentemente prorrogado através dos Diplomas Ministeriais nºs 62/2002 e 141/2002, respectivamente (GoM, 2001b; GoM, 2002). O Regime Especial para Utilizadores Industriais de açúcar refinado permitiu-lhes que importassem açúcar refinado sem pagar a sobretaxa. A produção de açúcar refinado atingiu cerca de 12 000 toneladas em 2002.

Segundo o GoM (2003: 14-20) em 2002 as vendas de açúcar nacional no mercado interno pelas fábricas situaram-se em 63 073 toneladas e espera-se em 2003 atinjam as 124 572 toneladas, das quais 26 448 toneladas de açúcar branco.

⁹ As sobretaxas para um determinado mês, são expressas em termos percentuais de acordo com a seguinte fórmula: $(\text{Preço de Referência} - \text{Preço CIF Aplicável} * 0,93) / (\text{Preço Aplicável})$. O preço de referência é anunciado anualmente pelo CSTA enquanto que o preço CIF considerado pelas Alfândegas é calculado mensalmente pelo INA.

Porém, o contrabando de açúcar, isto é, o açúcar importado do resto do mundo sem pagar nenhum encargo aduaneiro, ameaça a estabilidade do mercado açucareiro doméstico.

Locke(2002:15-16) refere que o volume de tais importações ilegais são estimadas em cerca de 70 000 toneladas ao ano.

Embora parte deste açúcar seja importado do mercado internacional, o maior constrangimento actualmente vem do Zimbabwe, o qual pratica preços abaixo dos preços mundiais. Isso acontece porque há um grande diferencial entre as taxas de câmbio dólar zimbabweano e dólar americano oficial e não-oficial. Consequentemente, o açúcar do Zimbabwe entra a Moçambique a preços inferiores a USD 70 a tonelada, muito abaixo dos níveis mundiais.

Todavia, é pouco provável que o contrabando de açúcar continue a esta escala à médio e longo prazos. Por um lado, porque existe uma acção concertada entre as açucareiras e as alfândegas contra o contrabando, o que poderá levar a uma redução dessas entradas e, consequentemente, as vendas no mercado doméstico poderão crescer. Por outro lado, o diferencial entre as taxas de câmbio oficial e não-oficial no Zimbabwe não será sustentável a médio e longo prazos, e as entradas de açúcar proveniente do Zimbabwe poderão baixar a medida que o diferencial reduza.

3.4 Balança Comercial

As estatísticas publicadas pelo Banco de Moçambique revelam que a economia moçambicana manifesta um défice estrutural na balança comercial (vide tabela 9 em anexo). De 1995 à 2002, a balança comercial registou um défice médio anual de cerca de USD 500 milhões. Os maiores desvios à média foram registados em 1999 (cerca de USD 300 milhões acima) e em 2001 (cerca de USD 250 milhões abaixo). Este comportamento explica-se fundamentalmente pelo rápido crescimento do volume de importações relativas aos grandes projectos em 1999 (depois de USD 87,3 milhões em 1998 passaram para USD 514,4 milhões em 1999) e o crescimento significativo deste categoria de exportações (passaram de USD 127,2 milhões em 2000 para USD 440,5 milhões em 2001).

Esta análise demonstra que nos últimos cinco anos existe uma estreita relação entre o saldo da balança comercial e as transações internacionais relativas aos grandes projectos.

Perante esta situação, qual é o efeito líquido na balança comercial de Moçambique resultante da estratégia de reabilitação e desenvolvimento das companhias açucareiras no país?

Para responder à esta questão, temos que considerar dois períodos distintos, nomeadamente, antes (de 1995 à 1997) e depois (de 1998 à 2002) da implementação da estratégia de açúcar. O último período pode ser analisado tendo em conta dois cenários, designadamente, excluindo ou incluindo os grandes projectos.

Dado que de 1995 à 1997 não há registo de importações ou exportações concernentes aos grandes projectos, então, o período antes da implementação da estratégia de açúcar coincide com o período sem influência dos grandes projectos.

Durante o período 1995-1997, as receitas resultantes das exportações de açúcar tiveram uma participação média anual de 4,3%¹⁰ (vide tabela 9 em anexo). A tendência geral foi estacionária a volta de 4%. Embora não tenha sido possível obter informação sobre o valor das importações durante este período¹¹, é mais provável que as receitas das exportações de açúcar tenham sido inferiores às despesas das importações do mesmo, devido ao baixo nível de produção doméstica de açúcar, como ilustra a tabela 4 em anexo.

De 1998 até 2002, se expurgarmos o impacto dos grandes projectos, as exportações de açúcar tiveram uma participação média anual de 4% (vide a tabela 9 em anexo).

Porém, este resultado podia ter sido melhor, senão vejamos: embora a estratégia de reabilitação e desenvolvimento da agro-indústria açucareira tenha sido lançada em 1997, o seu impacto não foi imediato, houve um desfazamento temporal entre a publicação da estratégia e o início da produção e exportação de açúcar nalgumas fábricas. As estatísticas de produção de açúcar por companhia revelam que das quatro açucareiras actualmente operacionais, a Açucareira de

¹⁰ A participação das receitas de exportações de açúcar refere-se às receitas das exportações de açúcar como percentagem das receitas de exportações de bens.

¹¹ O dados publicados pelo INE estão agregados em termos de "Açúcares e produtos de confeitaria.

Maragra só retomou a produção de açúcar em 1999 mas, parou em 2000 devido ao efeito das cheias e do ciclone Elyne, tendo voltado a operar a partir de 2001, enquanto que a Açucareira de Marromeu só retomou a actividade em 2001. Por consequência, a participação das receitas das exportações de açúcar foram 1,8%, 3,2% e 8,4% em 2000, 2001 e 2002, respectivamente.

As despesas resultantes das importações legais de açúcar tiveram uma contribuição decrescente durante o período 1998-2002, embora no último ano tenha-se registado uma ligeira subida, de 0,4 % para 0,6%. Não obstante esta tendência, em termos absolutos, só a partir de 2001 é que as receitas das exportações de açúcar passaram a superar as despesas decorrentes das importações de açúcar não contrabandeado.

Se tomarmos em conta a influência dos grandes projectos, no período 1998-2002, a participação média anual das exportações de açúcar situou-se em 2% (Vide tabela 10 em anexo). Apesar da redução à metade comparativamente ao primeiro cenário, a trajectória revela também uma tendência crescente a partir de 2000, como sucedeu no caso em que não se considera o efeito dos grandes projectos.

Relativamente à contribuição das despesas resultantes das importações de açúcar, a tendência geral é igual ao do caso em que não se considera a influência dos grandes projectos, como ilustra a tabela 10 em anexo.

Independentemente da inclusão ou exclusão do fluxo de bens relacionados com os grandes projectos, de 1998-2002 constata-se que enquanto o peso relativo das despesas com importações de açúcar decresce, a contribuição relativa das receitas das exportações de açúcar tende a crescer.

Evidentemente, este cenário foi fortemente influenciado pelo crescimento da produção e maior acesso do açúcar nacional ao mercado internacional, tanto preferencial como livre.

Locke(2002: 12) refere que actualmente Moçambique tem acesso à três mercados preferenciais, nomeadamente, mercado da SACU no âmbito do Protocolo de Açúcar da SADC¹², mercado

¹² SACU (Southern African Customs Union), integra a África de Sul, Suazilândia, Botswana, Namíbia e Lesotho.

americano e o europeu, este último através da iniciativa EBA. Para além dos mercados preferenciais, Moçambique exporta açúcar para o mercado internacional livre.

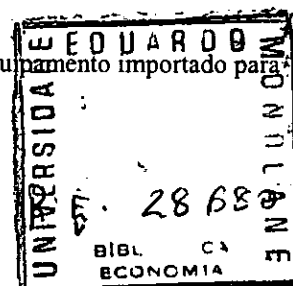
GoM(2003: 10-11) refere que a receita de USD 18 milhões em 2002 resultou das exportações de açúcar amarelo para a União Europeia e para os Estados Unidos da América e ainda para mercado internacional livre. As exportações para os mercados preferenciais da União Europeia e dos Estados Unidos da América renderam no seu conjunto USD 9,9 milhões, distribuídos em USD 4,4 milhões para a Europa (9 140 tons @ USD 482,43/Ton) e USD5,5 milhões (138 tons @ USD 418,09 /Ton). O preço FOB médio obtido nas exportações para o mercado internacional livre foi de apenas USD 145/Ton. No mesmo ano, as importações legais do açúcar amarelo e refinado foram valorizadas em USD 4,9 milhões CIF (19 172 toneladas de açúcar refinado e 41 toneladas de açúcar amarelo).

Apesar de que desde o início da implementação da estratégia de açúcar até o ano transacto, as receitas das exportações tiveram maior contribuição relativa do que as importações do mesmo, em termos absolutos, o investimento realizado para a reabilitação da agro-indústria açucareira não contribuiu para a melhoria da balança comercial, como mostra a tabela 9 em anexo. Dado que a diversa maquinaria necessária para modernizar as açucareiras do país foi importada, significa que houve apenas uma substituição da factura de importação de açúcar pela factura de importação de maquinaria. A avaliar pelo nível de investimento realizado nas várias açucareiras, é obvio que as receitas acumuladas com a exportação de açúcar são ainda inferiores às despesas acumuladas com a importação de açúcar e da maquinaria usada na reabilitação das açucareiras¹³.

Mas, dada a natureza de longo prazo do investimento realizado, podemos questionar se à longo prazo o investimento realizado nas açucareiras poderá ou não melhorar de uma forma sustentável a posição da balança comercial ?

A resposta dependerá, por um lado, da evolução do acesso ao mercado internacional de açúcar, em particular, do acesso preferencial aos mercados da SADC, da Europa e dos Estados Unidos, pois são mais lucrativos que o mercado internacional livre e, por outro lado, da possibilidade de se fabricar ao nível interno pelo menos algumas das peças dos equipamentos usados pelas

¹³ Não foi possível obter informação detalhada sobre a distribuição anual do valor do equipamento importado para efeitos de reabilitação das açucareiras.



companhias açucareiras. Mas, dado que ainda não há perspectivas de fabrico nacional de tais peças, o nível de acesso ao mercado preferencial de açúcar será o factor determinante na posição da balança comercial.

Infelizmente, é difícil prever com acuidade o que acontecerá nos mercados preferencias e que impacto essa evolução poderá ter sobre os preços no mercado mundial. É um desafio, pois o mercado de açúcar é tudo menos um ambiente seguro.

Segundo GoM(2003: 20) em 2003, prevê-se que o total das exportações de açúcar atinjam as 128 576 toneladas, distribuídas em 9 200 toneladas para a União Europeia; 13 250 toneladas para os Estados Unidos; 29 126 toneladas para o mercado da SACU; e 77 000 toneladas para o Mercado Internacional.

As exportações acima referidas, poderão corresponder a um aumento de receitas em 61,1%, comparativamente ao ano anterior, totalizando USD 29 milhões.

Aquelas receitas estão distribuídas da seguinte forma:

União Europeia	-USD 4,438 milhões;
EUA	-USD 5,539 milhões;
SACU	-USD 7,864 milhões;
Mercado internacional	-USD 11,165 milhões.

3.5 Geração de Emprego

Dado que a pobreza em Moçambique é mais profunda nas zonas rurais, então, a expansão da produção de açúcar e a crescente procura de mão-de-obra rural pode contribuir para o desenvolvimento da economia rural.

O rendimento obtido a partir do emprego nas companhias açucareiras poderá melhorar o acesso aos bens públicos, tais como os serviços educacionais, de saúde e outras infraestruturas sócio-económicas, o que, em conjunto, pode permitir a melhoria da qualidade de vida naquelas áreas.

Em 2002, a agro-indústria açucareira moçambicana produziu 171 107 toneladas de açúcar e contribuiu com 18 519 empregos directos repartidos em permanentes e sazonais¹⁴. Este nível de emprego significou um crescimento nominal na ordem de 26,8% comparativamente a 1997 (vide tabela 11 em anexo). Em geral, a mão-de-obra sazonal constitui a maior parte, situando-se entre 60% e 80% do total da mão-de-obra empregue nas diversas açucareiras (vide tabela 12 em anexo).

Apesar deste impulso criado pelas açucareiras sobre as oportunidades de emprego nos distritos onde estão situadas as açucareiras actualmente operacionais, a tabela 11 em anexo demonstra que o emprego directo nas quatro açucareiras como percentagem da população economicamente activa (entre 16 e 64 anos) cresceu de 7,7% em 1997 para 8,7% em 2002.

Em 2002, das quatro açucareiras em análise, a de Marrromeu teve o maior índice de emprego directo em termos da sua população economicamente activa(19%) enquanto a de Maragra teve apenas 5% (vide tabela 12 em anexo).

Com uma previsão de produção 241 684 toneladas de açúcar em 2003, provavelmente haverá maiores oportunidades de emprego directo no futuro.

3.6 Produção dos Pequenos Canavieiros

Segundo GoM (1997b:13-14) o desenvolvimento da indústria açucareira deve contribuir para a criação de um relacionamento positivo entre a acumulação económica empresarial e o desenvolvimento do campesinato, pelo que a política deste sub-sector deve contemplar o aumento da estabilidade e melhoria das condições de emprego e do rendimento dos trabalhadores agrícolas (...) e para a geração de alternativas económicas para o campesinato, através, por exemplo, do enquadramento de canavieiros familiares independentes.

Marini (2001: 9) salienta que o crescimento do sub-sector açucareiro em Moçambique pode ser uma oportunidade para a criação de uma classe de pequenos canavieiros locais, os quais podem investir na economia rural, e dessa forma iniciar um processo endógeno de transição da

¹⁴ O emprego sazonal nas açucareiras é aquele que é contratado na parte agrícola durante as épocas de plantação, sacha e corte da cana-de-açúcar.

agricultura de subsistência e de baixa produtividade, para uma agricultura mais produtiva e virada para o mercado.

Um dos factores favoráveis ao enquadramento positivo dos pequenos canavieiros no desenvolvimento da agro-indústria açucareira em Moçambique é que, segundo Marini (2001), cada uma das companhias envolvidas na reabilitação deste sub-sector tem uma experiência considerável na promoção da produção de pequena e média escala bem sucedida na região austral de África (principalmente no Zimbabwe e África do Sul, mas também na Suazilândia e Malawi) e nas Maurícias.

Os planos de desenvolvimento destas fábricas podem ser divididos em duas fases. A primeira fase cobre a reabilitação da fábrica na capacidade potencial e a parte central da plantação para garantir o mínimo fornecimento da quantidade de cana necessária para a viabilidade económica da fábrica. Na segunda fase, as companhias têm como objectivo minimizar os custos unitários através da expansão da capacidade produtiva e/ou através da remoção dos constrangimentos da exploração total da capacidade. A segunda fase será, por isso, caracterizada por uma expansão da área de cana-de-açúcar.

Locke(2002: 7) refere que em 2002/03, a vasta maioria da produção da cana continua a ser produzida nas plantações das companhias. Todavia, Maragra e Xinavane têm recebido quantidades de cana crescente de produtores independentes. A maior parte desta cana é produzida por uma mescla de farmeiros moçambicanos e estrangeiros. Actualmente, existe um projecto piloto em Xinavane (Maguiguane) que integra 85 pequenos canavieiros, os quais produzem cana em terrenos adjacentes, cada qual com cerca de 1,2 hectares, sendo o total da cana vendida na fábrica de Xinavane.

Duas companhias, nomeadamente, Mafambisse e Marromeu, mantém a produção directa de cana que fornece as respectivas fábricas. Segundo GoM(2003: 17) até finais do ano corrente não há perspectivas de fornecimento da cana pelos pequenos canavieiros nestas duas açucareiras.

Porém, Maragra constitui uma excepção, pois, mais de 50% da terra é detida e cultivada por uma companhia independente (Maragra Comercial), ligada à fábrica simplesmente por meio de um contrato de venda.

Segundo Marini (2001:7), esta situação é resultante do processo de privatização da ex-Maragra Sarl (incluindo a fábrica e uma extensão de 6 800 hectares para a produção da cana), que deixou os novos investidores estrangeiros com o controlo da fábrica e apenas 3 100 hectares (Maragra açúcar), enquanto que o resto da farma (3 700 hectares) permaneceu com os antigos proprietários da Maragra Sarl, os quais fundaram uma nova companhia (Maragra Comercial). Todavia, depois da campanha de 1998/99, a Maragra Açúcar tomou conta da gestão da Maragra Comercial, devido ao facto de que Maragra Comercial ter provado ser incapaz de fornecer a quantidade de cana estabelecida no contrato. Actualmente, a companhia tem o controlo directo da produção de açúcar em 3 250 hectares da propriedade da Maragra Comercial, embora seja apenas numa base de contrato de gestão.

Segundo Marini (2001: 9), existem três principais determinantes da estrutura actual na produção da cana-de-açúcar em Moçambique, a saber:

- a) *A terra não é um constrangimento para a maioria dos investidores. Três companhias têm terra suficiente para a capacidade produtiva das suas fábricas, mesmo à luz dos futuros planos de expansão. Ao invés de contratarem produtores independentes com as suas próprias terras, tal como noutros países vizinhos com escassez de terra como, por exemplo, na Suazilândia (Domleo, 2002), as fábricas de açúcar vão para a direção oposta, arrendando a terra para os produtores seleccionados, geralmente grandes canavieiros estrangeiros.*

O sistema de ocupação ilegal de terra não é um constrangimento. Os investidores estrangeiros sentem-se suficientemente seguros dentro do novo quadro legal, e a ausência de direitos de propriedade não cria nenhum desincentivo para o investimento na parte agrícola, dado que, em geral, as terras aráveis em Moçambique são ainda abundantes.

Todavia, a taxa de crescimento populacional combinado com as estratégias de segurança alimentar ao nível familiar, e as poucas alternativas existentes para a geração de rendimento nas zonas rurais, farão uma maior pressão sobre a terra. Nesse contexto, a pressão sobre as companhias com grandes extensões de terra poderão ser crescentes.

- b) *Custos de mão-de-obra.* Existe um grande número de mão-de-obra não qualificada, o que torna os salários agrícolas baixos¹⁵, e os sindicatos do comércio, em particular nas áreas rurais, são fracos e pouco organizados. As companhias açucareiras podem ainda encontrar mão-de-obra barata nas suas plantações. À longo prazo, os salários poderão subir devido à falta de mão-de-obra sazonal como consequência da competição entre as companhias açucareiras bem como pelo surgimento de alternativas de emprego nas zonas rurais, ou em centros urbanos relativamente próximos e nas minas sul-africanas. As perspectivas de desenvolvimento de empresas alternativas, à curto e médio prazos, são poucas ou mesmo inexistentes, particularmente empresas que podem criar cerca de 18 519 empregos directos. Mesmo assim, a resposta encarada não é a descentralização baseada nos contratos com pequenos e médios produtores. Pelo contrário, é mais provável que a mecanização substitua a contratação da mão-de-obra.
- c) *Redução do risco.* No contexto do grande esforço financeiro para a reabilitação das fábricas severamente destruídas, a redução do risco é a principal força impulsionadora para a descentralização da produção da cana-de-açúcar. Esta é a razão pela qual é dada a prioridade aos grandes produtores comerciais com o próprio acesso ao capital, experiência na produção da cana e capacidade financeira, ao invés de pequenos canavieiros.

Assim, Marini (2001:10), considera que o governo devia intervir através da criação de programas que estimulem os investidores nas companhias açucareiras a contratarem mais pequenos canavieiros locais. Todavia, existem alguns constrangimentos na implementação de tais programas, nomeadamente:

- a) *Acesso ao capital financeiro.* Os pequenos canavieiros locais não têm acesso ao crédito. As companhias, por seu turno, são relutantes em fornecer crédito aos fazendeiros, na medida em que este aumentaria o seu risco.

¹⁵ Por exemplo, em 1996, enquanto que a remuneração média mensal por trabalhador na Agricultura e Pecuária foi de 331 000 meticais, para a Indústria foi de 626 000 meticais. Para detalhes vide INE, vários anos.

- b) *Capacidade técnica e de gestão.* Muitos dos potenciais canavieiros moçambicanos não têm as necessárias habilidades técnicas e de gestão para tornarem-se produtores eficientes de cana-de-açúcar.
- c) *A coordenação dos produtores independentes.* A coordenação constitui um factor importante na época da colheita devido a necessidade de um fluxo contínuo da matéria-prima para a fábrica, para além de que a cana-de-açúcar é uma cultura perecível.

Capítulo IV

4.1 Conclusões

A reabilitação de quatro das seis companhias açucareiras em Moçambique, combinada com a instituição de mecanismos de protecção do mercado doméstico e combate ao contrabando de açúcar, são os factores determinantes da evolução positiva deste sub-sector. Depois da mais baixa produção de cerca 13 000 toneladas de açúcar em 1992, atingiu 171 107 toneladas em 2002 e as projecções indicam que em 2003 a produção nacional de açúcar poderá ser de 253 148 toneladas.

As actividades de plantação e processamento da cana-de-açúcar realizadas nos distritos onde estão localizadas as quatro açucareiras actualmente operacionais (Açucareira de Maragra, no distrito da Manhiça; Açucareira de Xinavane, no distrito de Magude; Açucareira de Mafambisse, no distrito de Dondo; e Açucareira de Marromeu, no distrito com o mesmo nome), têm um impacto directo na redução da pobreza e crescimento e desenvolvimento da economia rural, pois criam oportunidades de emprego remunerado.

O sub-sector açucareiro em Moçambique emprega actualmente 18 519 trabalhadores permanentes e sazonais. Significa que houve um crescimento de emprego nas zonas rurais, pois em 1997 as açucareiras empregaram directamente nas fábricas e nas plantações de cana-de-açúcar 14 604 trabalhadores. O crescimento das oportunidades de emprego directo nas companhias açucareiras acompanhou o ritmo de crescimento da população economicamente activa dos distritos onde estas companhias estão localizadas, pois enquanto que em 1997, o emprego directo nas açucareiras como percentagem da população economicamente activa naqueles distritos foi de 7,7%, em 2002 passou para 8,7%. Especificamente, em 2002 a Açucareira de Marromeu empregou directamente 19% da sua população economicamente activa enquanto que a Açucareira de Maragra empregou apenas 5%.

Desde o início da implementação da estratégia de açúcar até o ano transacto, as receitas das exportações tiveram maior contribuição relativa do que as despesas com as importações do mesmo. Todavia, em termos absolutos, o investimento realizado para a reabilitação da agro-indústria açucareira ainda não contribui para a melhoria da balança comercial. Dado que a diversa maquinaria necessária para modernizar as açucareiras do país foi importada, significa que houve

apenas uma substituição da factura de importação de açúcar pela factura de importação de maquinaria. A avaliar pelo nível de investimento realizado nas quatro açucareiras (USD 337,2 milhões), torna-se evidente que as divisas recebidas com a exportação de açúcar são ainda inferiores às divisas pagas com a importação legal de açúcar e importação da maquinaria usada na reabilitação das açucareiras.

Dado que ainda não há perspectivas de fabrico nacional de equipamentos usados na operação das açucareiras, o grau de acesso ao mercado preferencial de açúcar associado com a prática de preços mais altos comparativamente ao mercado internacional livre, será um dos factores determinantes da posição da balança comercial à longo prazo, pois o mercado preferencial é mais lucrativo que o mercado internacional livre. Porém, é difícil prever com acuidade o que acontecerá nos mercados preferencias e que impacto essa evolução poderá ter nos preços do mercado mundial.

A maior parte da cana-de-açúcar destinada à produção de açúcar em Moçambique continua a ser produzida pelas companhias açucareiras, porque os pequenos canavieiros locais não têm acesso ao capital financeiro, não têm capacidade técnica e de gestão e, ainda, porque a existência de vários pequenos canavieiros dificulta a coordenação na fase de corte da cana. Por isso, em Moçambique está-se a perder a oportunidade para o desenvolvimento de uma classe de pequenos canavieiros locais, que podia investir na economia rural e, dessa forma, iniciar um processo de transição da agricultura de subsistência e de baixa produtividade, para uma agricultura mais produtiva e virada para o mercado.

4.2 Recomendações

É importante que Moçambique seja dado maior acesso aos mercados preferenciais a preços mais elevados que os preços praticados no mercado internacional livre. Isso permitiria que o aumento do volume das exportações de açúcar tivesse uma contribuição cada vez mais positiva na balança comercial.

Recomenda-se também a adopção de algumas medidas conducentes à redução dos constrangimentos para a maior integração dos pequenos canavieiros no desenvolvimento da agro-indústria açucareira em Moçambique, tais como:

a) Desenho e implementação de programas de formação e treinamento dos pequenos canavieiros como acontece na *Kilombero Sugar Comapany*, Tanzania. Estes programas podem ser desenvolvidos em parceria com agências doadoras, o governo e as companhias açucareiras. Estes programas podiam contribuir positivamente para a transferência de conhecimentos, o que, em última análise, seria um incentivo para que as companhias açucareiras estabelecessem parcerias com os pequenos canavieiros.

b) Criação de pequenas associações de produtores responsáveis pela coordenação dos seus membros e ligação com a companhia. Esta seria uma réplica do que acontece na vizinha Suazilândia. Do lado da companhia, devia ser criado um departamento específico para lidar com as associações dos pequenos canavieiros.

c) Criação de instituições micro-financeiras, viradas aos pequenos e médios canavieiros, em particular, e ao sector familiar, em geral. Estas instituições podiam ser fundadas em coordenação entre o governo, agências doadoras e companhias açucareiras.

BIBLIOGRAFIA

- BENSON, C. et al. 1998. The Impact of Drought on Sub-saharan African Countries, A Preliminary Examination. World Bank Technical Paper N° 401.
- CASTEL-BRANCO, C.N 1994. Problemas Estruturais de Industrialização, A Indústria Transformadora, *in* Perspectivas Económicas de Moçambique. Universidade Eduardo Mondlane (UEM)/Fundação Friedrich Ebert, Maputo.
- _____.2002. Notas Soltas para um Debate sobre a Agro-indústria Rural em Moçambique (não publicadas). Economia Agrária. Faculdade de Economia, U.E.M, Maputo.
- CASTRO, C. A. M. R.1995. A Problemática da Agro-indústria Açucareira do Estado do Rio de Janeiro. Conjunto Universitário Candido Mendes. Faculdade Cândido Mendes – Campos dos Goytacazes.
- CHRISTOPHER, G. D. et al. 1993. Agrcultural Pricing in Eastern Africa, A Macroeconomic Simulation for Kenya, Malawi, Tanzania, and Zambia. Economic Developing Institute of The World Bank. Edi Techical Materials.
- CHUTA, E. e Carl Liedholm. 1979. Rural Non-Farm Employment: A Review of the State of the Art. Michigan State University Rural Development Paper n° 4, Department of Agricultural Economics, Michigan State University, East Lansing.
- DEHN, J. 2000. The Effects on Growth of Commodity Price Uncertainty and Shocks. Policy Research Working Paper. 2455. The World Bank. Development Research Group.
- DOMLEO, A. H. et al. 2002. Small-scale Sugarcane Farming: Key Factors for Sustainability. FAO/Mozambique. Third International Sugar conference.
- FAO. 2000. Review of the Mozambique Sugar Sub-Sector Policy. Maputo
- GOVERNO DE MOÇAMBIQUE.1997a. Política e Estratégia Industrial. Boletim da República. I Série. N° 33. 2° Suplemento. Maputo.
- _____.1997b. Estratégia do açúcar. Ministério da Agricultura e Pescas. Direcção Nacional de Agricultura. Maputo.
- _____.1997c. Regulamento da Lei de Terras. Boletim da República. I Série. N° 48. 3° Suplemento. Maputo.

- _____.2000. O sub-sector do açúcar em Moçambique - Situação Actual e Perspectivas Futuras, Ministério da Agricultura e Desenvolvimento Rural(MADER). Instituto Nacional de Açúcar(INA).Maputo.
- _____.2001a. Plano de Acção para a Redução da Pobreza Absoluta (PARPA, 2001-2005). Maputo.
- _____.2001b. Regulamento do Regime Aduaneiro da Importação do Açúcar. Boletim da República. I Série. Nº 15. Maputo.
- _____.2002. Diploma Ministerial nº 62/2002. Boletim da República. I Série. Nº 19. Maputo
- _____.2003. Balanço do Plano Económico e Social 2002 no Sector do Açúcar. MADER. INA. Maputo.
- HAWORTH, D. et al. 2002. A Small Holder Success Story. FAO/Mozambique. Third International Sugar Conference. Maputo.
- HAZELEGER, B. 2001. EU Sugar Policy: Assessment of Current Impact of the Future Reform. Novib Agrapen.
- IBRAIMO, S. 1999. Structural Adjustment in Mozambique. Unpublished Master in Development Economics Dissertation. University of Manchester.
- LIEDHOLM, Carl 1990. Micro and Small Enterprises and the Rural Poor, in Agricultural Development in the Third World. The Johns Hopkins University Press. Baltimore and London.
- LOCKE, A. 2002. The Mozambique Sugar Industry: Overview and Outlook. Third International Sugar Conference. Maputo.
- MARINI, A. Partnership Between Local Peasants and Large Commercial Investors: The Case of The Sugar Sector in Mozambique. *in www.fao.org*.
- McPHERSON, F.M. 2002. Crescimento e Redução da Pobreza, Lições da Experiência Internacional, *in A Economia Moçambicana Contemporânea. Ensaios. Gabinete de Estudos, Ministério do Plano e Finanças(MPF). Maputo.*
- TIBANA, R.J.2002. ICAE, Uma Análise de Curto Prazo à Economia Moçambicana. Maputo. *in As 100 Maiores Empresas de Moçambique. KPMG. Maputo.*

ANEXOS

Tabela 1: Produção média de açúcar em Moçambique, 1972/1973 - 1998/2002

Período	1972/73	1973/77	1978/1982	1983/87	1988/1992	1993/97	1998/2002
Produção Média(tons)	311 776	242 961	177 099	34 465,2	22 723,4	23 527,2	73 342,2

Fonte: INA

Tabela 2: Estrutura de propriedade actual das companhias açucareiras em Moçambique

Companhia açucareira	Accionistas	Nacionalidade dos Accionistas	Peso relativo (%)
Maragra Açúcar, SARL	Illovo Sugar Ltd	África do Sul	72
	Maragra Sarl ¹	Portugal/Moçambique	28
Açucareira de Xinavane, SARL	Governo de Moçambique ²	Moçambique	51
	Tongaat-Hulett Ltd	África do Sul	49
Açucareira de Moçambique, SARL (Mafambisse)	Tongaat-Hulett Ltd		75
	Governo de Moçambique	Moçambique	25
Companhia de Búzi, SARL	Banco de Moçambique	Moçambique	67
	Governo de Moçambique	Moçambique	33
Companhia de Sena, SARL (Marromeu & Luabo)	Sena Holdings Ltd ³	Maurícias	75
	Governo de Moçambique	Moçambique	25

Notas: ¹ Família Petiz e outros pequenos accionistas.² Tongaat-Hulett tem a opção de comprar as acções logo que se concluir a reabilitação.³ Consórcio de quatro companhias: FUEL Group, ENL/Savannah, Compagnie d'Investissement et de Développement Ltée e Kalua Properties Ltd e Stam Investment Ltd.

Fonte: INA

Tabela 3: Investimento Necessário para Reabilitar e Expandir a Produção nas Açucareiras Privatizadas em Moçambique (10⁶ USD)

Companhia Açucareira	Plantação	Fábrica	Outros	Total
Maragra Açúcar, SARL	36,4	23,9	3,3	63,6
Açucareira de Xinavane, SARL	57,4	32,0	13,0	102,4
Açucareira de Moçambique, SARL (Mafambisse)	20,4	55,0	-	75,4
Companhia de Sena, SARL (Marromeu & Luabo)	21,3	22,7	51,7	95,8
Total	135,5	133,6	68,0	337,2

Fonte: INA

Tabela 4: Produção de açúcar por Companhia (tons/ano), 1985-2002

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	
Mara- gra	2 785	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6 209	0	15 166	50 761	
Inco- má- ti(Xina- vane)	17 157	16 077	9 627	9 820	9 376	10 252	12 830	12 326	9 712	11 454	9 997	8 595	7 648	8 292	9 442	9 603	7 953	1 780	30 713	
Buzi	5 583	4 404	1 810	2 781	2 272	3 242	5 789	1 859	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Ma- fambis se	10 266	3 162	4 852	6 828	7 579	11 370	13 080	10 418	3 512	4 100	9 217	19 756	21 640	16 937	29 113	34 933	31 082	34 216	40 334	
Marro- meu	678	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	16 107	49 300
Luabo	2 787	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Fonte: JNA

Tabela 5: Produção e Comercialização de Açúcar e Melaço - 2002

Bens	Produção (Tons)		Vendas				
			Internacionais (Tons)		Preço (USD/Ton)	Internas	Preço (MT/Kg)
Açúcar	Total	171 107	Total	78 739		63 073	-
	Amarelo	152 801	EUA*	13 248	418,09		10 324
	Branco	12 306	UE*	9 140	482,43		12 500
	-	-	MIL	56 351	145,00		-
Melaço	55 377		12 098		29,00	10 507	1 365

Fonte: INA

*Mercados Preferenciais

MIL - Mercado Internacional Livre

N.B.: As quantidades exportadas são de açúcar amarelo

Tabela 6: Capacidade Instalada nas Açucareiras de Moçambique

Empresa Açucareira	Máxima Capacidade Anual (Tons de Açúcar)
Maragra	57 000
Xinavane	47 000
Mafambisse	88 000
Marromeu	116 000
Sub-total	308 000
Búzi	40 000
Luabo	80 000
Total	428 000

Fonte: INA

Tabela 7: Custos de Produção de Açúcar em Moçambique (USD/Ton), 2000-2010

Descrição	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Custo de produção	325,32	275,15	222,56	179,65	177,03	177,28	179,49	176,42	173,12	169,18	171,30

Fonte: FAO; APAMO

Tabela 8: Média Anual dos Preços Spot de Açúcar no Mercado Internacional (FOB), 1989-1999

Descrição	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Preço do açúcar amarelo(USD/Ton)	282	277	199	200	221	267	296	270	266	213	144
Preço do açúcar branco(USD/Ton)	378	382	296	273	282	346	397	367	316	255	200

Fonte: INA

Tabela 9: Evolução do peso das exportações e das importações de açúcar de Moçambique (excluindo os grandes projectos), 1995-2002

Descrição	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Exportações de bens (10 ⁶ USD, FOB)	174.3	226.1	230.1	244.6	283.8	364.0	703.1	682.0
Das quais: grandes projectos	n.a	n.a	n.a	34.3	75.9	127.2	440.5	468.5
Exportações de açúcar (10 ⁶ USD, FOB)	7.3	10.0	9.8	8.3	5.3	4.3	8.3	18.0
Importações de bens (10 ⁶ USD CIF)	-654.3	-704.3	-684.0	-735.5	-1090.0	-1046.1	-957.1	-1209.7
Das quais: grandes projectos	n.a	n.a	n.a	-87.3	-514.4	-176.5	-231.0	-389.7
Importações de açúcar (10 ⁶ USD CIF)	n.a	n.a	n.a	(12.9)	(7.4)	(5.0)	(2.9)	(4.9)
Receitas das exportações de açúcar como % das receitas das exportações de bens, excluindo os grandes projectos	4,2	4,4	4,4	3,9	2,5	1,8	3,2	8,4
Despesas das importações de açúcar como % das despesas das importações de bens, excluindo os grandes projectos	n.a	n.a	n.a	2,0	1,3	0,6	0,4	0,6
Saldo da Balança Comercial (10 ⁶ USD)	(480,0)	(478,2)	(453,9)	(490,9)	(806,2)	(682,1)	(253,9)	(527,6)

Fonte: BM, INA

Tabela 10: Evolução do peso das exportações e das importações de açúcar de Moçambique, (incluindo os grandes projectos), 1995-2002

Descrição	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Receltas das exportações de açúcar(10 ⁶ USD, FOB)	7,3	10,0	9,8	8,3	5,3	4,3	8,3	18,0
Receltas das exportações de açúcar como % das exportações de bens, incluindo os grandes projectos	4,2	4,4	4,4	3,4	1,9	1,2	1,2	2,6
Despesas das importações de açúcar como % das importações de bens, incluindo os grandes projectos	n.a	n.a	n.a	1,8	0,7	0,5	0,3	0,4

Fonte: BM; INA

Tabela 11: Emprego directo nas açucareiras operacionais em Moçambique, 1997 - 2002

Descrição	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Emprego Directo nas Açucareiras	14 604	15 413	17 377	17 782	17000	18 519
Pop. Econ. Act. nos distritos onde estão situadas as açucareiras operacionais (16-64 anos)	190 473	194 813	199 117	203 415	207 750	212 184
Emprego como % da Pop. Ec. Act.	7,7	7,9	8,7	8,7	8,2	8,7

Fonte: INA, INE

Tabela 12: Impacto Regional das Agro-indústrias Açucareiras Reabilitadas no emprego, 2002

Açucareira	Emprego Directo	População Total	Pop. Econ. Activa (16-64 anos)	Emprego nas Açuc. como % da Pop. Econ. Activa
Xinavane				
Permanente	1 108			
Sazonal	<u>1 929</u>	3 037	33 555	17 301
				17.6
Mafambisse				
Permanente	1 324			
Sazonal	<u>3 644</u>	4 968	167 834	89 715
				5.5
Maragra				
Permanente	1 104			
Sazonal	<u>2 587</u>	3 691	137 423	73 216
				5.0
Marromeu				
Permanente	1 038			
Sazonal	<u>5 785</u>	6 823	71 385	35 891
				19.0
Total		<u>18 519</u>	410 197	

Fonte: INE, INA, APAMO

