

Eco - 172

ECO
172

UNIVERSIDADE
EDUARDO M.

*ANÁLISE CRÍTICA AOS DETERMINANTES DAS EXPORTAÇÕES EM
MOÇAMBIQUE (1975-2002)*

Trabalho de Licenciatura

Samuel Ermelinda Zita

Universidade Eduardo Mondlane
Faculdade de Economia
Maputo

B. E. M. - ECONOMIA	
N.º	29 248
DATA	21 / 01 / 05
ASS.	oferta
OUT.	

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.

Maputo, 20 de Outubro de 2004

Samuel Ermelinda Zita

(Samuel Ermelinda Zita)

APROVAÇÃO DO JÚRI

Este trabalho foi aprovado no dia 20 de outubro de 2004 por nós, membros do júri examinador da Universidade Eduardo Mondlane com a classificação final de 15 valores.

[Assinatura]

(O Presidente)

[Assinatura]

(O Arguente)

[Assinatura]

(O Supervisor)

AGRADECIMENTOS

Ao longo do curso e aquando da realização do presente trabalho, muitas pessoas contribuíram directa e indirectamente para que ele se tornasse uma realidade. A todos eles vão os meus sinceros agradecimentos. De forma especial, agradeço ao meu supervisor Professor Doutor Carlos Nuno Castel-Branco que sempre esteve disposto a ajudar na forma de pensar, discutir e analisar.

Agradeço também a atenção e carinho que me foram dados pelos meus tios Fernando Baloi, Margarida Zita e Ana Maria Zita durante a minha formação.

Aos meus amigos, pelos momentos que juntos partilhámos, pela camaradagem e compreensão que me ajudaram a crescer nomeadamente: Dr António Matabele, dra Quelita Benjamim, dr Octávio Manhique, Julio Elias, Francisco Siuéia, David Mambo, Vânia Magaua, Iveth Saloque, Ancha Maguele, Isabel Samo Gudo, Denilson Hamide, Raime Pachinuapa, Galbo Azize, Emilio Dava, Agnélio Pita, Baptista Guvande, Carlos Buvana e Hélder Buvana.

À minha mãe, Ermelinda Enoque Muchate,

Pelo esforço, paciência e compreensão

INDICE

Dedicatória	i
Agradecimentos	ii
Lista de Abreviaturas	iii
Lista de gráficos e tabelas	iv
I. Introdução.....	3
II. Metodologia	4
III. Enquadramento teórico	5
1. O comércio internacional e os determinantes das exportações.....	5
1.1. O modelo de Hecksher-Ohlin-Samuelson (HOS) e as vantagens comparativas determinadas pela abundância de factores.....	5
1.2. As novas teorias do comércio.....	7
1.3. Estrutura e dinâmicas do comércio externo.....	10
1.4. O keynesianismo e as exportações	14
2. A Industrialização vs. Exportações.....	15
IV. O Caso de Moçambique	18
A base produtiva e suas implicações para as exportações	18
1. A s Exportações em Moçambique	18
2. A base produtiva	23
V. Conclusões	32
VI. Recomendações	33
VII. Referências bibliográficas.....	35
VIII. Anexos.....	39

LISTA DE ABREVIATURAS

- AGOA – African Growth Opportunity Act
APE – Acordos de Parcerias Económicas
BOP – Balance of Payments (Balança de Pagamentos)
CME – Complexo Mineral Energético
EBA – Everything but Arms
EPE – Estratégia de Promoção de Exportações
ESI – Estratégia de Substituição de Importações
EUA – Estados Unidos da América
HOS – Hecksher – Ohlin - Samuelson
IDE – Investimento Directo Estrangeiro
INA – Instituto Nacional do Açúcar
IPEX – Instituto de Promoção de Exportações
OMC – Organização Mundial do Comércio
PIB – Produto Interno Bruto
RSA – República Sul Africana
SADC – Southern African Development Conference
TOT – Terms of Trade (termos de troca)
UE – União Europeia
UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development
UNDP – United Nations Development Program

LISTA DE GRÁFICOS E TABELAS

Gráficos

Gráfico 1: As Exportações da Economia (% do PIB). Página 19

Gráfico 2: Estrutura das exportações. Página 21

Gráfico 3: O valor das exportações por sectores. Página 21

Gráfico 4: Estrutura de Manufacturas exportadas. Página 22

Gráfico 5: Investimento na Manufatura (% Investimento total). Página 24

Gráfico 6: Valor Acrescentado da Manufatura (%PIB). Página 24

Tabelas (Anexos)

Tabela 1: A evolução do peso da manufatura na economia

Tabela 2: A composição sectorial do valor da produção manufactureira

Tabela 3: A evolução das exportações de Moçambique por produtos

I. INTRODUÇÃO

O presente trabalho tem como foco a análise crítica aos determinantes das exportações em Moçambique no período que vai de 1975 a 2002.

Pretende-se analisar e discutir até que ponto as visões relacionadas ao comércio internacional (teorias neo-clássicas, dinâmicas do comércio externo, visões sobre a industrialização, modelo keynesiano para uma economia aberta) explicam as exportações de Moçambique. Quais são os principais determinantes das exportações em Moçambique no período em referência? Outrossim, pretende-se ver em que medida a estrutura das exportações moçambicanas é ou não explicada pelas dinâmicas produtivas e do comércio externo ou pelas pressões sócio-económicas. Que factor(es) foi (foram) mais preponderante(s)?

O tema foi escolhido porque pretende-se incorporar no debate sobre os determinantes das exportações a componente da oferta, tornando-o mais abrangente e realístico. Por sua vez, a base produtiva, na literatura económica, é tida como o motor de crescimento pelas ligações que é capaz de gerar, razão pela qual será feita a análise da base produtiva em Moçambique e as suas implicações para as exportações.

Como forma de responder às questões da pesquisa, o trabalho contém três secções nomeadamente: *a primeira*, que faz a discussão sobre os factores determinantes da exportações segundo visões sobre o comércio internacional, sobre a industrialização e outras formas de análise dos determinantes das exportações; *a segunda*, parte do quadro teórico, discute os principais determinantes das variações da estrutura das exportações focalizando as dinâmicas da base produtiva e do comércio externo bem como das pressões económicas e ligações; *a terceira* e última parte, apresenta as conclusões do trabalho apresentando as recomendações subsequentes.

II. METODOLOGIA

O presente trabalho usa as teorias neoclássicas, as dinâmicas do comércio externo, o modelo keynesiano para uma economia aberta e as visões sobre a industrialização para analisar e perceber os factores que podem explicar o comportamento das exportações moçambicanas no período em análise. Faz-se uma discussão crítica das diferentes teorias (i) recorrendo-se a literatura existente sobre a matéria, (ii) procurando perceber como é que a teoria económica explica e interpreta os factores determinantes das exportações e em função disso como é que a política económica pode ser construída.

A construção da análise foi feita utilizando-se uma metodologia eminentemente qualitativa partindo de elementos quantitativos existentes sobre o tipo de bens que a economia exporta, a distribuição sectorial das exportações e a estrutura das exportações de manufacturados.

Posteriormente, fez-se a confrontação dos argumentos teóricos com a evidência empírica para ver como é que as teorias explicam as variações da estrutura das exportações em Moçambique. As séries estatísticas sobre a produção manufactureira, estrutura e valor das exportações de manufacturados foram obtidas das estimativas feitas por Castel-Branco (2002a) e de estatísticas produzidas pelo IPEX (2002).

O maior problema encontrado na discussão dos factores determinantes das exportações residiu em encontrar séries longas sobre os termos de troca internacionais como um elemento das dinâmicas externas que pode explicar a dinâmica das exportações em Moçambique.

III. ENQUADRAMENTO TEÓRICO

OS DETERMINANTES DAS EXPORTAÇÕES

Antes de discutir quais são os determinantes das exportações segundo a teoria económica é importante saber **qual é o papel das exportações numa economia** como a de Moçambique.

As exportações são importantes porque ajudam as economias a atingirem objectivos de crescimento económico, ajustamento e estabilização. Esses objectivos são a obtenção de taxas de crescimento económico consistentes com melhorias significativas no PIB per capita, o cumprimento de obrigações inerentes ao serviço da dívida, o aumento do nível das reservas externas bem como a redução dos níveis de dependência a ajuda externa (Castel-Branco, 1997: 4).

Ao analisar os determinantes das exportações, é crucial ver como é que as diferentes visões sobre o comércio internacional e industrialização olham para as exportações, o que é que as determinam?

1. O comércio internacional e os determinantes das exportações

Do ponto de vista do comércio internacional distinguem-se duas visões: uma, que olha para as exportações como sendo determinadas pelas vantagens comparativas e a outra, que incorpora outros factores que podem afectar as exportações. Ambas, são na essência, neoclássicas.

1.1. O modelo de Hecksher-Ohlin-Samuelson (HOS) e as vantagens comparativas determinadas pela abundância de factores

Este modelo é neoclássico. Segundo o mesmo, as exportações são determinadas pela oferta, dada pelas vantagens comparativas estimuladas pelo incentivo económico que é o preço; a procura é tida como mais ou menos elástica. As vantagens comparativas são

determinadas pela abundância relativa de factores que são reveladas se os mercados forem livres, ou seja, se os preços prevalescentes reflectirem os custos económicos dos factores. Isto força a economia a especializar-se nas suas vantagens comparativas por acção racional dos seus agentes maximizadores de lucros, que optam pelas vias mais eficientes de produzir bens e serviços. Especializando-se nas suas vantagens comparativas, a economia produz e exporta mais os bens ou serviços em que possuir vantagens comparativas e importa mais aqueles bens ou serviços em que não tem vantagens comparativas, porque dispõe de mais recursos e importa mais barato (Krugman et al, 2001).

As exportações são determinadas pela especialização nas vantagens comparativas dada a procura mundial que é assumida mais ou menos infinita para economias pequenas. Daí que mercados livres são determinantes das exportações porque revelam vantagens comparativas, permitem especialização, aumentam o bem estar e a longo prazo conduzem a igualdade de rácios de factores e de preços e estruturas económicas e produtivas.

O modelo de Hecksher-Ohlin-Samuelson argumenta que os retornos decrescentes a escala dos factores têm lugar, daí que prevê que o capital flua dos países ricos para os países pobres dado que nos países pobres os retornos de capital são maiores por este factor ser escasso. É dentro deste quadro que os fluxos de Investimento Directo estrangeiro têm lugar.

Porém, se se deixar o mercado funcionar livremente pode ocorrer que se reproduza a produção assente na força de trabalho qualificada ou no capital intensivo ou então a reprodução da produção assente na força de trabalho não qualificada (como no caso dos produtos primários de exportação) implicando relações desiguais e perpétuas entre o capital e o trabalho. Nestas condições, o facto de o mercado por si só, ser o melhor alocador de recursos na economia torna-se questionável. Daí que ao Estado cabe o papel de garante do funcionamento da economia não só através da provisão de um ambiente legal e de estabilidade em que o desenvolvimento ocorra mas sobretudo formulando

política económica (e comercial). capaz de influenciar positivamente as vantagens comparativas da economia em particular nas actividades ou produtos de exportação.

Daí que outros modelos de comércio externo com autores como Krugman (1984,1986), Grossman & Helpman (1991) dentre outros, incorporam outros elementos na visão neoclássica. Esse novo pacote de modelos formam as novas teorias de comércio, que são revistas a seguir.

1.2. As novas teorias do comércio

As novas teorias do comércio têm essa designação porque lidam com um conjunto mais vasto de factores do que aqueles discutidos pelo modelo de HOS: imperfeições de mercado, comportamento estratégico, a nova teoria do crescimento e os argumentos de economia política; estes argumentos dão um papel mais activo do Estado na economia e dessa forma, têm efeitos na política comercial a ser formulada.

Lucas (1988), Bardhan (1995) e Ruttan (1998) foram alguns dos primeiros autores a estudarem a relevância das novas teorias comerciais para os países em desenvolvimento.

A eficiência alocativa por via do mecanismo de mercado é questionada pelas novas teorias porque o **mercado possui imperfeições** que tornam os pressupostos sobre a tecnologia e informação irreais e podem afectar as vantagens comparativas nos produtos de exportação.

Coe et al (1995), Lee (1995) e Pissarides (1997), argumentam que as importações de bens de capital incorporam informação sobre as novas tecnologias e os produtos que estão expostos a esta informação são tidos como os mais prováveis a inovar. Romer (1992), chama a este fenómeno, "*using ideas*" oposto a "*producing ideas*". Se tal acontecer, as economias importadoras de bens de capital como Moçambique, tem condições para a promoção do crescimento se fizerem o "*using ideas*" para o desenvolvimento da produção e exportações assentes em tecnologia local. Assumem que ao importar bens de

capital, as economias absorvem a informação contida nesses bens e posteriormente adaptam-na para criar as suas próprias tecnologias.

O acesso a tecnologia na visão neoclássica é um dado e é facilmente acessível e transferível. Se este pressuposto for verdade significa que as economias possuem uma capacidade absorptiva forte o que não é necessariamente verdade (Keller, 1996). Ser eficiente requer capacidade tecnológica e a sua aquisição por um lado, está assente nos princípios de tecnologia como *black box* (mercados abertos permitem aceder ao stock internacional de tecnologia, acelerar a sua absorção, inovação e crescimento). Por outro lado há o argumento de que a tecnologia tem uma alta componente tácita, que justifica tanto a protecção da indústria nascente como a promoção do Investimento Directo Estrangeiro. Segundo a abordagem das habilidades, as vantagens comparativas dependem da capacidade local de gerir e usar tecnologias do que simplesmente de dotações factoriais (Courakis & Roque, 1992).

Grossman & Helpman (1991), argumentam que a pesquisa e desenvolvimento podem elevar o crescimento da economia pelas externalidades que geram na economia; transmitem informação tecnológica, aumentam a competição e o esforço empresarial e expandem o tamanho do mercado no qual firmas inovativas produzem e exportam. Isso implica um papel mais interventivo do Estado na promoção de actividades de pesquisa tecnológica não só em prol das actividades ou firmas exportadoras ou que exportam, mas mais importante ainda, para as firmas ou actividades que queiram produzir mais a custos relativamente baixos na economia, aumentando desse modo a sua competitividade nos mercados nacional e de exportação.

Igualmente, é preciso assegurar o *investimento no capital humano* para aumentar a sua capacidade de absorver tecnologias importadas e adaptá-las às condições específicas da economia local ou mesmo de criar tecnologias. Por exemplo, Suíça possui os melhores chocolates do mundo mas importa o cacau da Costa do Marfim. O Japão, possui uma das melhores indústrias electrónicas do mundo apesar de importar a totalidade da sua matéria-prima. Estes sucessos são devidos ao forte investimento daquelas economias no

capital humano. Consequentemente, tornam-se líderes tecnológicos dos seus produtos e como tal figuram nos lugares cimeiros nas exportações mundiais dos seus produtos

Na visão neoclássica, a *informação* encontra-se disponível para todos. Mas no mundo real, os agentes económicos tomam decisões erradas por falta de informação sobre a existência de potenciais mercados externos e que tipo de bens oferecer.

No caso vertente dos **modelos** baseados no **comportamento estratégico**, argumentam que acções em prol das exportações em particular e da política comercial em geral devem ser seguidas devendo ser complementadas por outras formas de política como políticas que visem a organização da produção de acordo com os padrões requeridos, a penetração nos mercados, a mobilização de recursos, dentre outras.

Destes novos modelos, depreende-se que já não são apenas as vantagens comparativas estáticas que determinam o crescimento mas sim as vantagens comparativas dinâmicas, fruto da combinação entre qualidade e produtividade dos factores. Os retornos dos factores produtivos passam a estar associados com a qualidade dos factores do que simplesmente com a quantidade. Essa qualidade dos factores está positivamente associada a capacidade tecnológica e com o seu domínio. As capacidades tecnológicas passam a ficar positivamente relacionadas com o esforço da economia em inovar.

Há um factor adicional que se discute na literatura económica e que pode influenciar as exportações. Esse factor tem a ver com os **argumentos de economia política**. Se dentro da economia existirem grupos de pressão e de interesses muito forte (com alguns grupos a pertencerem ao sector ou actividades exportadoras) e como tal possuírem um poder de influencia muito forte nos processos de formulação da política económica (e comercial), pode ser que a política comercial a ser formulada e implementada seja feita em função da necessidade de satisfação desses grupos de interesse (Fine e Deraniyagala, 2003). Como o Estado não é autónomo na sua actuação, todos os interesses que actuam e influenciam o mercado também influenciam o Estado. Significa que se os interesses que actuam e influenciam o Estado, forem contra exportações é possível que as exportações respondam

ao sinal dessas pressões. Todavia, Chang (1994), que afirma que o Estado é autónomo; daí que quando os fortes grupos de interesse determinam ou podem determinar o resultado do processo económico e competitivo, o Estado pode intervir para que as estratégias prosseguidas estejam em linha com os interesses nacionais.

Estes novos modelos de comércio, apesar de introduzirem novas abordagens na visão neoclássica pecam porque apresentam como proposta de solução a liberalização que também é a recomendação mais sonante dos defensores do neoliberalismo tais como Krugman. Mesmo nas economias mais economicamente avançadas e que hoje são os maiores defensores do liberalismo (tais como os EUA e o Reino Unido), o seu desenvolvimento não foi feito inteiramente `a custa da liberalização. Pelo contrário, essas economias promoveram as suas indústrias pela via de medidas proteccionistas (tarifas, subsídios e outras medidas) no seus estágios iniciais de desenvolvimento das suas indústrias. Paradoxalmente, ainda advogam mais liberalização para as economias não desenvolvidas e pouco industrializadas para promoverem as suas indústrias sob o argumento de que os benefícios obtidos no passado com esse tipo de políticas não mais são possíveis actualmente simplesmente porque os tempos mudaram. Casos típicos de sucessos económicos graças a políticas comerciais e industriais intervencionistas são os do Japão e do sudeste asiático (Chang, 2003)

Seja qual o caso, em defesa da política comercial do estado ou do mercado livre estas teorias olha para as exportações como uma função da abordagem (ou política) comercial m que os interesses dos agentes económicos e as dinâmicas entre agentes e ligações têm pouco significado para além do caso especial que é o oligopólio de Krugman.

1.3 Estrutura e dinâmicas do comércio externo

Há três elementos importantes ligados às dinâmicas do comércio externo que têm impacto nas exportações: (i) *os termos de troca internacionais*, (ii) *o tipo de comércio e* (iii) *os acordos comerciais com os diferentes tipos de restrições*.

i. Os termos de troca internacionais

Os Termos de troca internacionais são a razão entre os preços de exportação e os de importação ($TOT = P_x/P_m$), onde P_x e P_m são os preços das exportações e importações respectivamente. O desempenho das exportações depende não só do seu volume mas também do preço pago por elas. Se o preço das exportações baixa, implica que é necessário um maior volume das exportações para manter os ganhos das exportações aos níveis anteriores a variação de preços.

Segundo Prebisch e Singer, os termos de troca internacionais se deterioraram devido ao elevado grau de concentração na exportação de produtos primários (com excepção do petróleo) pelas economias em desenvolvimento. Esses produtos, no mercado internacional, possuem elasticidades rendimento e preço da procura internacional muito baixas porque os seus mercados são lentos e ainda devido a existência de substitutos (sintéticos) (Todaro, 2000:467).

Neste aspecto, entram para o debate questões como a relação entre a composição das exportações e o seu desempenho, distinguindo-se assim, a *desconcentração* (a diminuição do peso ou domínio de um produto ou alguns produtos nas exportações totais) da *diversificação* (a introdução de novos produtos de exportação numa escala notável). A visão convencional na literatura empírica é que a concentração é um impedimento ao crescimento dos ganhos das exportações. O princípio das vantagens comparativas sugere que a composição das exportações deveria ser determinada pelas ofertas relativas de factores ou pelas diferenças tecnológicas. Isto pode significar uma grande concentração de exportações para os países de tecnologia não sofisticada onde a mão – de – obra não qualificada e um ou poucos recursos naturais são as maiores dotações factoriais. A diversificação das exportações, para além de fazer face a deterioração dos termos de troca internacionais, ao introduzir novos produtos com preços favoráveis ao desenvolvimento, pode elevar, *ceteris paribus*, as receitas das exportações. Igualmente, ela tem o aspecto da inovação que cria oportunidades e capacidades de responder aos desafios de novos mercados e permite ajustar a novas condições e choques macroeconómicos.

O valor, volume e estrutura do comércio externo registaram algumas mudanças nas últimas quatro décadas. De uma forma geral, quer em termos reais como nominais, o valor das exportações dos países em desenvolvimento aumentou. O peso das exportações dos Países em Desenvolvimento tem vindo a crescer devido em grande parte a contribuição das exportações dos novos países industrializados. Aquelas economias investiram muito na manufactura e exportaram parte significativa desses manufacturados que por seu turno, acrescentaram muito valor as suas economias. Logo, se os manufacturados acrescentam um valor significativo à economia, significa que o preço das suas exportações no mercado internacional é elevado o suficiente para compensar o preço das importações, fazendo com que aquelas economias tenham termos de troca internacionais a elas favoráveis.

ii. Tipo de Comércio

O nível de reservas internacionais de uma economia depende não só da balança da conta corrente mas também da balança da conta capital (fluxos líquidos de recursos financeiros públicos e ou privados). Uma vez que parte significativa das economias em desenvolvimento incorrem em défices na sua conta corrente, os influxos contínuos de recursos financeiros externos são uma forma importante do desenvolvimento de estratégias de médio e longo prazos, incluindo o desenvolvimento da capacidade produtiva que determina as as exportações. Uma das formas de investir por via de fluxos financeiros externos é o Investimento Directo Estrangeiro (IDE). O IDE a nível mundial é feito por firmas – corporações transnacionais ou multinacionais. Estas por sua vez, conduzem e controlam as actividades produtivas em mais de um país. Controlam mais de 40% do comércio mundial dominando os processos de produção, distribuição e a venda de muitos bens do desenvolvimento como por exemplo o tabaco e os têxteis.

Segundo a UNCTAD (2001) no seu *World Investment Report*, o IDE a nível mundial tem vindo a crescer nas últimas duas décadas. Todavia, os grandes destinos por ordem dscrecente são a União Europeia, a América do Norte, a Ásia e Pacífico e a África. Só

em 2000, a África recebeu apenas 1% do total do IDE mundial, continuando os países desenvolvidos a serem os maiores destinos do IDE. Significa que a teoria neoclássica não se aplica. Não é só a quantidade de factores que é importante mas sim a sua qualidade e produtividade. De facto, os maiores destinos do IDE são aqueles onde os factores produtivos não só são abundantes como também são de levada qualidade. Ao investirem nesses locais, as multinacionais garantem o retorno dos seus investimentos – o seu objectivo é o lucro.

Quase um quarto do comércio internacional envolve relações comerciais intrafirmas (multinacionais) de bens ou equipamentos intermédios de uma economia subsidiária à outra (UNDP, 1997).

Dentro deste quadro de fluxos de investimentos das corporações transnacionais pode-se concluir que os interesses pelos quais elas são movidas (que incluem os padrões de Investimento, expansão e acumulação) só irão afectar a estrutura das exportações das economias onde elas se instalam se parte ou a totalidade desses investimentos for virada as exportações sem que isso tenha nada a ver com estratégias específicas de promoção de exportações.

iii. Acordos comerciais e suas restrições

Os acordos de parcerias económicas (APE's) são formas encontradas entre as economias ricas e as pobres de modo a que nações não ricas penetrem nos mercados das economias ricas dentro de regimes preferenciais. Neste quadro, tais acordos colocam pressões nas capacidades negociais das economias pelo que a capacidade de negociação ganha relevância. A questão que se coloca é: porquê promover os APE's (ao nível da OMC, da SADC e da UE)?

Castel-Branco (2004), citando argumentos da União Europeia, as APE's são promovidas devido (i) ao fracasso das preferências de Lomé na promoção de exportações e integração, (ii) à crença no impacto positivo da integração regional e abertura comercial. Outros argumentos estão ligados a objectivos mercantilistas que têm a ver com objectivos

de expansão dos mercados bem como devido ao fracasso das negociações multilaterais. Olhando para o caso específico da iniciativa *Everything But Arms – EBA (2001)* ao abrigo da qual economias em desenvolvimento podem exportar produtos como pescado para a UE mas em regimes preferenciais e, do *African Growth Opportunity Act - AGOA (2000)*, segundo a qual países africanos podem exportar dentre outros produtos, têxteis para o mercado norte – americano com a redução de tarifas, pode se dizer que há oportunidades para que a economia exporte mais. O problema que se levanta é que estas iniciativas por si só não podem ser uma fonte de aumento das exportações. Elas são tomadas dentro de um quadro de liberalização comercial ignorando em grande medida as estruturas produtivas reais e locais. Para economias em desenvolvimento, o mais importante não são reduções tarifárias mas sim a criação de capacidades industriais (incluindo qualidade e externalidades tecnológicas), a mobilização de recursos e a standartização da produção para penetrar nos mercados externos.

1.4. O keynesianismo e as exportações

No modelo keynesiano da Balança de Pagamentos (BOP)¹ para uma economia aberta (onde as exportações são uma variável endógena), a procura de exportações é influenciada pelo (i) *rendimento das economias externas* (Y^*), no sentido de que quanto maior ele for, os produtos domésticos são cada vez mais procurados; (ii) pela *taxa de câmbio real efectiva* (TCRE), sob o argumento de que quanto maior ela for, o preço dos produtos domésticos em termos de moeda estrangeira torna-se barato, o que pode aumentar a procura de produtos de exportação.

Simbolicamente, tem-se: $X = f(Y_t^*, TCRE_t, U_t)$ onde, U_t significa o termo erro que incorpora outras variáveis não inclusas no modelo.

¹ Segundo o modelo keynesiano, a Balança de Pagamentos (BOP) = $f(X, M, F, R)$ onde X, M, F e R são as exportações, importações, os fluxos de fundos líquidos direccionados a obtenção de activos líquidos externos e Transferências líquidas para o exterior, respectivamente.

2. A Industrialização vs. Exportações

As divisas são geradas através das exportações. Significa que as exportações dentro do processo de industrialização, não sendo um foco em sí, são determinadas pelos ganhos de produtividade (e competitividade) dos bens dentro duma estratégia mais ampla de desenvolvimento, onde o foco é a indústria da economia.

Na abordagem sobre a industrialização o debate é feito em termos de orientações comerciais: Estratégia de Substituição de Importações (ESI) vs. Estratégia de Promoção de exportações (EPE), viradas para dentro (e sob protecção) e para o exterior (via exportações).

Na ESI, argumenta-se que as economias que queiram industrializar-se tem de substituir a produção de bens domésticos importados pela produção doméstica de manufacturados sofisticados sob protecção de altas tarifas e quotas. No longo prazo, esta estratégia leva a diversificação da produção industrial e a uma maior habilidade de exportar manufacturados outrora protegidos bem como a economias de escala, custos de trabalho mais baixos e externalidades positivas do *learning by doing*. Os preços domésticos ficam mais competitivos relativamente aos internacionais.

Os ciclos de negócios vão desde a importação de bens intermédios, a experimentação, a aquisição de capacidades e por fim as exportações e, a economia pode importar continuamente. Logo, o debate em termos de ESI ou EPE perde relevância como estratégia de industrialização que influencie a base produtiva que determina a estrutura de exportações pois, cada uma daquelas orientações não é uma estratégia em sí, elas complementam-se. Por exemplo, a partir de meados da década 70, a EPE foi adoptada por economias como a Coréia do Sul, o Taiwan, a Singapura e o Hong-Kong aos quais se juntaram mais tarde o Brasil, o México e a Turquia. Todas estas economias partiram de ESI's de forma selectiva e sequenciada de algumas indústrias (Todaro,2000)

Mais uma vez o foco reside na criação de capacidades industriais que afectem a estrutura de exportações e, essas capacidades são endógenas a políticas industriais, ou seja, conseguem-se formando, organizando e fazendo políticas industriais

Relativamente a *estrutura tecnológica*, a abordagem das habilidades argumenta que as vantagens comparativas dependem mais da habilidade nacional de as economias criarem e gerirem tecnologias (com ou sem Investimento Directo Estrangeiro) do que simplesmente das suas dotações factoriais. Assim, as exportações poderão ter um bom desempenho (podendo mesmo serem sustentáveis). Diferentes estruturas tecnológicas das exportações tendem a ter diferentes implicações para a indústria e o crescimento: estruturas intensivas em capital tendem a oferecer melhores perspectivas de crescimento das exportações porque os seus produtos tendem a acelerar com o comércio porque criam nova demanda, suas rendas são perfeitamente elásticas e são substitutos perfeitos dos produtos antigos. Contrariamente, estruturas tecnológicas simples tendem a ter mercados que crescem muito lentamente, um potencial de aprendizagem muito limitado e geram menos externalidades no resto da economia. *A estrutura tecnológica* está intimamente ligada a relação entre o capital e o trabalho, o montante do capital usado em relação ao trabalho, afecta a produtividade e a qualidade do produto e como resultado, a capacidade de competir interna e externamente. Então, a estrutura tecnológica deve ser fruto de longos processos cumulativos de aprendizagem, desenvolvimento institucional e da cultura do negócio para que a economia se mova de uma fraca estrutura tecnológica para uma elevada estrutura tecnológica. Essa transição é complexa e como tal requer políticas de intervenção selectivas e cuidadosas (Lall, 2000:6)

Estudos recentes efectuados na RSA e na Tanzania, encontram os seguintes factores como determinantes das exportações ao nível das firmas: (i) o *sector em que a firma se encontra*. Existem bens não transaccionáveis e bens transaccionáveis, de tal sorte que o sector pode afectar a decisão de quanto exportar; (ii) a *localização da firma* pode afectar a decisão de exportar pela facilidade de acesso às infra-estruturas e aos serviços de apoio ao comércio; (iii) a *maturidade da firma* que pode estar aliada ao tempo de existência da firma no mercado o que pode ditar a reputação de que a firma possa gozar no mercado de

exportação e, (iv) a *propriedade da firma* (Naudé et al., 2000). As firmas privadas que exportam são grandes e simultaneamente financiadas pelos seus accionistas ou por via de empréstimos. Soderling (2000), no seu estudo sobre a “dinâmica das exportações, da produtividade e da taxa de câmbio real efectiva nos Camarões”, conclui que as grandes firmas que são mais prováveis de exportar são aquelas que são de mais capital intensivo por possuírem uma rede muito forte de compradores e fornecedores e gozarem de reputação no mercado internacional. Por seu turno, as grandes empresas estatais conseguem sustentar os seus níveis de investimento e de exportações exactamente porque têm facilidades de crédito.

A componente mais importante quando se pretende discutir e compreender os determinantes das exportações é a natureza da estrutura produtiva ou da manufactura. Esta componente está contida no lado da oferta da economia. Todaro(2000), argumenta que na década 90 assistiu-se a um crescimento acentuado do valor das exportações dos países em vias de desenvolvimento devido em grande parte a contribuição dos novos países industrializados (Coreia do Sul, Singapura, Taiwan e Hong Kong). Essas economias viram as suas exportações a duplicarem porque apostaram na indústria de manufacturados e exportaram muito dessa manufactura fazendo com que a sua quota de exportações no terceiro mundo passasse de 30.8% (1965) para 82.8%(1990).

Quais foram as dinâmicas da base produtiva em Moçambique após a independência e quais foram as implicações disso para as exportações. Até que ponto as dinâmicas e estrutura do comércio externo, pressões económicas e ligações terão influenciado o comportamento das exportações no mesmo período? Será que as exportações moçambicanas acontecem ou não dentro dos parâmetros teóricos? É o que será discutido no capítulo a seguir.

IV. CASO DE MOÇAMBIQUE

A BASE PRODUTIVA E SUAS IMPLICAÇÕES PARA AS EXPORTAÇÕES

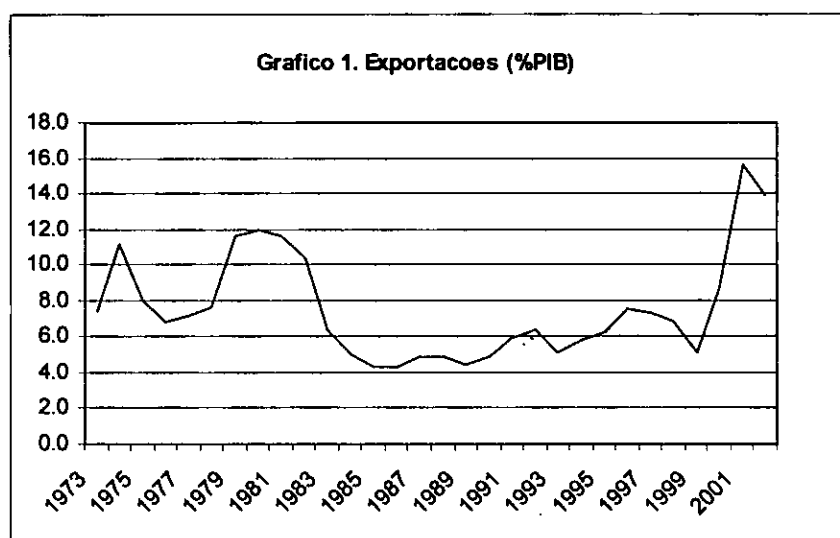
O principal elemento a ter em conta na análise dos factores determinantes da estrutura das exportações é a forma como a base produtiva está composta.

As vantagens comparativas são importantes. Contudo, elas terão maior expressão e relevância se a economia for industrializando: tanto mais oportunidades e capacidades de produzir e exportar numa base larga e sustentável a economia terá. Se isso não ocorrer, mais concentrada será a estrutura das exportações em torno de certos produtos, o que significa que haverá uma fraca capacidade de a economia fazer face a choques macroeconómicos (devido a sua dependência e vulnerabilidade), a ajustar-se a novos mercados, incluindo a diminuição da função tradicional das receitas exportações (geração de reservas externas, pagamento de obrigações inerentes ao serviço da dívida).

Como é que a estrutura da indústria manufactureira afectou as exportações de Moçambique? Que factores adicionais concorreram ou tem concorrido para o comportamento das exportações?

1. As Exportações em Moçambique

Moçambique registou dois momentos de crescimento das exportações de bens na sua história pós-independência: nos primórdios da década 80 (devido ao aumento do preço do petróleo no mercado internacional que elevou as receitas de derivados de petróleo) e depois de 1999 com as exportações da Mozal. Olhando para estes factores, nada aponta para uma possível existência de políticas promotoras de exportações (a Mozal está ligada ao complexo mineral energético sul-africano) mas sim de dinâmicas internacionais que afectaram a economia por um lado, e da estratégia específica de expansão de uma firma (ver gráfico 1).

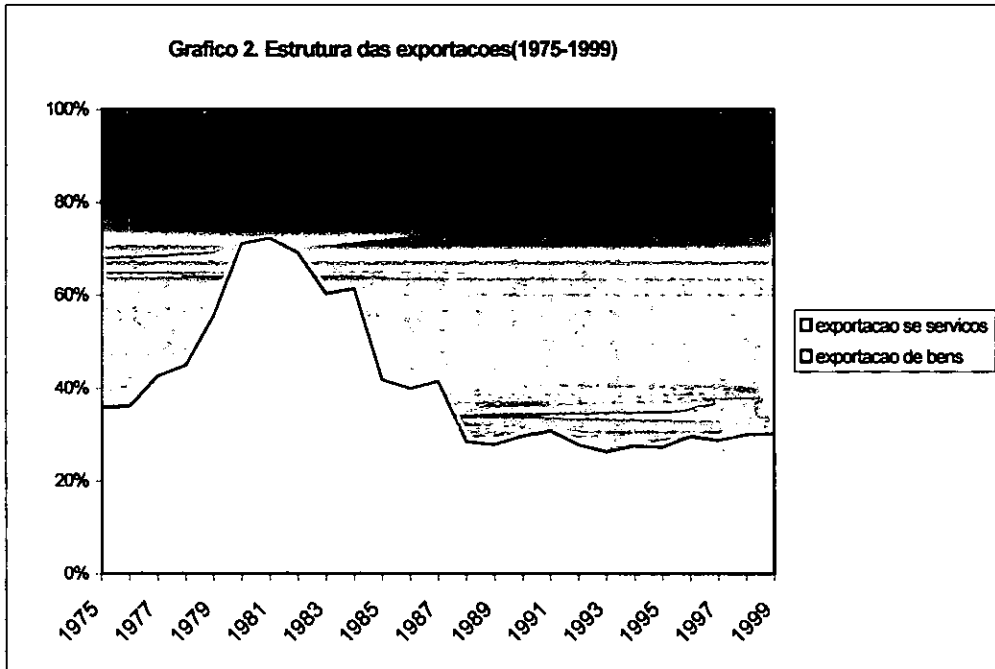


Fonte: Dados extraídos e adaptados livremente de Castel-Branco(2002a)

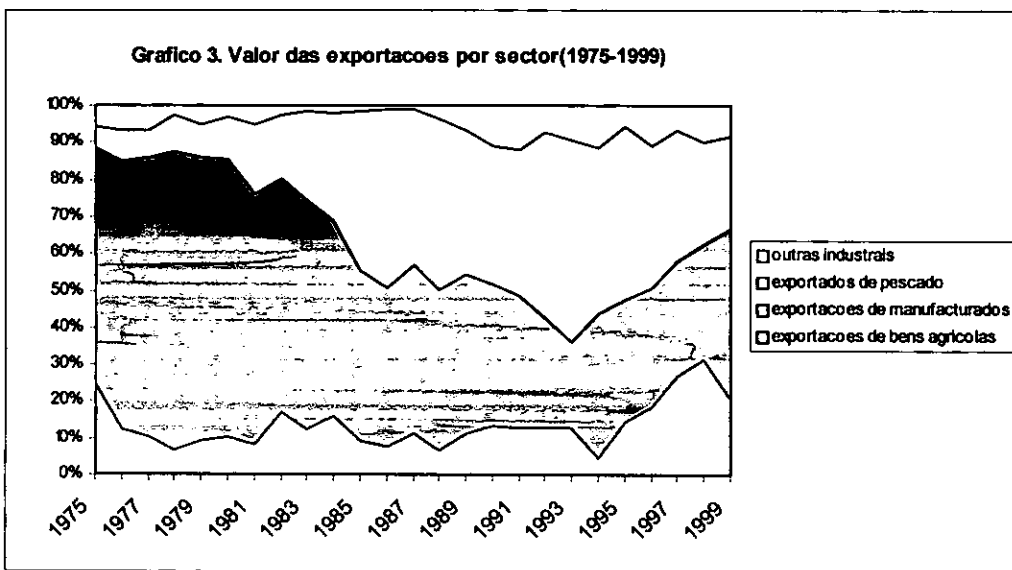
No que concerne à distribuição das exportações por tipos, entre 1975 – 1999, predominaram na economia as exportações de serviços relativamente às de bens, embora estes últimos estejam a registar uma tendência crescente nos últimos anos. A predominância dos serviços foi devida ao sistema de transportes que liga Moçambique e a RSA. Esse sistema foi concebido à volta do complexo mineral energético sul-africano. Por um lado, foi construído para transportar milhares de mineiros moçambicanos recrutados para as minas da RSA. Por outro lado e mais recentemente, devido as receitas dos serviços de transporte oferecidos pelos corredores de desenvolvimento, dada a posição estratégica do país ao nível da região austral (ver gráfico 2 na página 21).

No mesmo período, relativamente a distribuição sectorial das exportações de bens há basicamente três que as têm dinamizado: a manufacturados, bens agrícolas e a pescada. As exportações de bens manufacturados depois de passarem por decréscimos acentuados logo após a independência fruto de desinvestimentos feitos no contexto do fim da era

instabilidade da suas exportações também tem vindo a ganhar espaço no conjunto das exportações totais da economia. Estes aumentos das exportações (manufacturados e produtos agrícolas), tem contribuído para a redução do peso das exportações de pescado (ver gráfico 3 página 21).

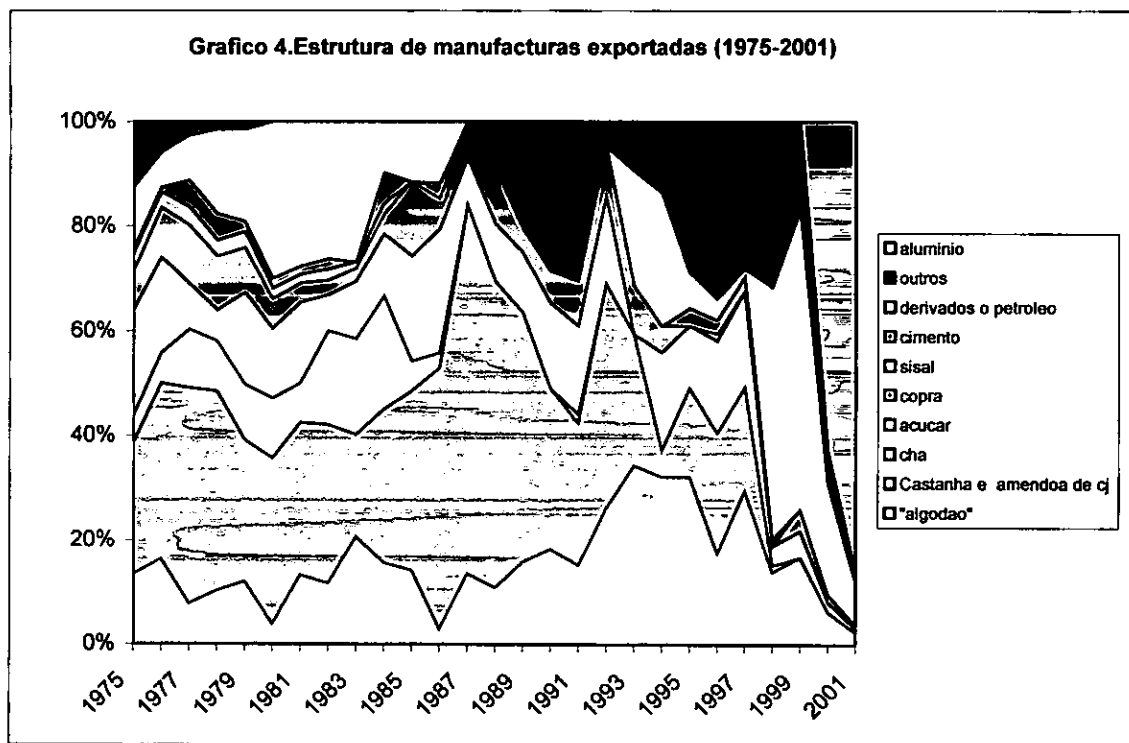


Fonte: Extraído e Adaptado livremente de Castel-Branco (2002a). Tabela A.3.3



Fonte: Extraído e Adaptado livremente de Castel-Branco (2002a). Tabela A.3.4

Olhando especificamente para a manufactura até 1999, segundo Castel-Branco (2002), as suas exportações foram dominadas pelo algodão, castanha e amêndoa de cajú, o açúcar, a copra, o sisal, o cimento, derivados de petróleo e outros. Porém, depois de 1999 com as exportações de alumínio da Mozal o cenário mudou: as exportações da Mozal, passaram a representar 75% das exportações de manufacturados e 60% das exportações de bens e 42% do total das exportações da economia, como ilustra o gráfico a seguir.



Fonte: Extraído e Adaptado Livremente de Castel-Branco (2002a); IPEX (2004)

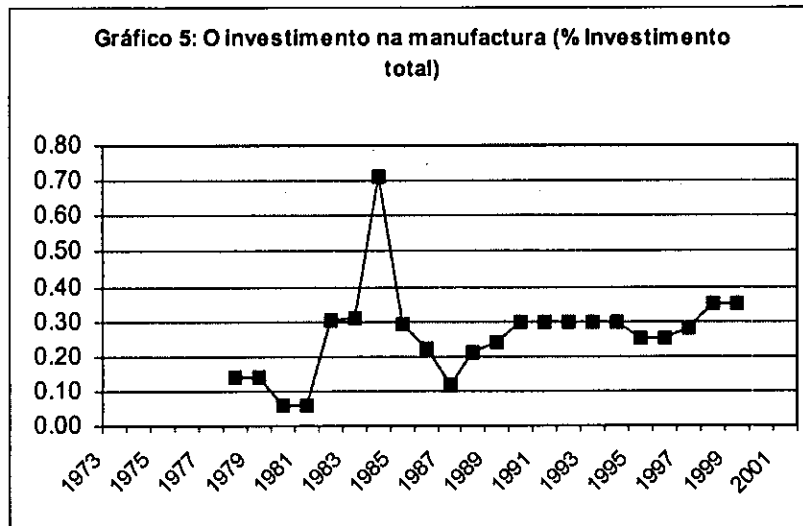
2. A base produtiva

A base produtiva das economias é a sua indústria, devido a sua capacidade de gerar ligações que induzem o crescimento das economias. Em Moçambique, a indústria, bem como as exportações tem vindo a registar um crescimento. Contudo, esse crescimento tem sido instável ao longo das últimas décadas devido a factores conjunturais (guerra, calamidades naturais, preços do petróleo) mas sobretudo devido a estrutura e dinâmica de desenvolvimento da economia moçambicana.

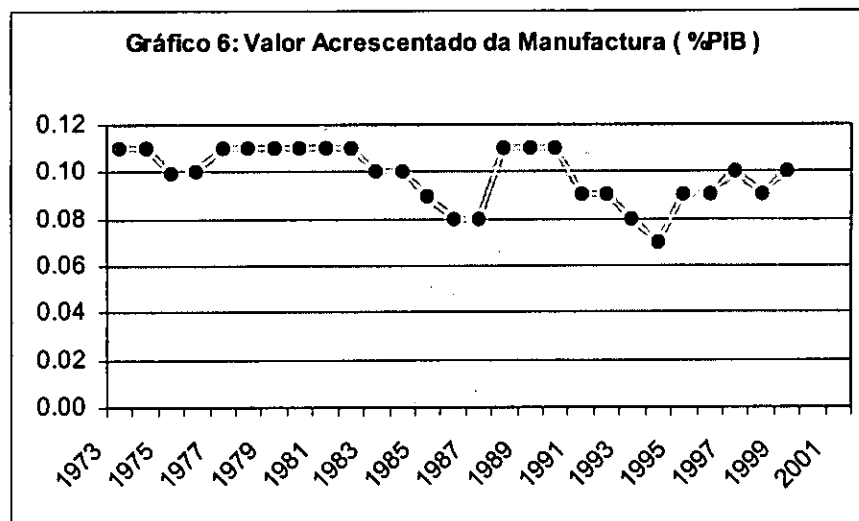
Olhando para o investimento na manufactura em Moçambique bem como ao seu peso no total do investimento na economia tem estado a crescer com destaque para o período a seguir a 1999 com o investimento feito na Mozal. O peso dos dez principais produtos industriais da produção industrial² aumentou: passou de 50% no fim da década 50 para 80% no fim do ano 2001(Castel-Branco, 2002). Isto revela um grau altamente concentrado da produção industrial. No mesmo período, indústrias importantes como a do processamento da castanha de cajú desapareceram surgindo o alumínio como o novo produto industrial e com um peso significativo, 48% do produto industrial.

Do conjunto dos dez principais produtos industriais, retirando o Alumínio, o que sobra como exportações é apenas moagem de cereais, cimento e produtos químicos (em pequena escala), algodão e têxteis. Estes produtos exportados, são primários, possuem uma elasticidade-preço e elasticidade-renda da procura rígidas no mercado internacional, a estrutura tecnológica que elas comportam é fraca, não têm o aspecto da inovação que pode criar oportunidades para responder aos desafios de novos mercados nem de reduzir a sua vulnerabilidade a choques macroeconómicos. O mercado deste tipo de bens é extremamente lento. Logo, estes produtos não criam muito valor a economia daí que a tendência do valor acrescentado do investimento na manufactura tem crescido lentamente na economia (ver gráficos 5 e 6 na página 24)

² Alumínio, moagem de cereais, produtos químicos de consumo corrente, descaroçamento e fiação de algodão, cerveja, refrigerantes, pedra para construção, equipamento de transportes e têxteis.



Fonte: Projecções feitas com base nos dados da tabela 1 em anexo



Fonte: Projecções feitas com base nos dados da tabela 1 em anexo

Moçambique, está a verificar um processo de excessiva concentração do tecido industrial devido ao efeito dos megaprojectos nas tendências de crescimento. Segundo Castel-Branco (2003), a Mozal e a indústria alimentar e de tabacos representam mais de 80 por cento do produto industrial. As indústrias de tecnologia, engenharia, criadoras de capacidade tecnológica e promotoras de ligações dinâmicas (metalomecânicas, química e de materiais), representam apenas 7% do produto industrial exceptuando metais básicos.

Tendo em conta este conjunto de produtos industriais, é pouco provável que as ligações intra e inter industriais se estejam a desenvolver dado que as indústrias mais importantes são pouco relacionadas e na sua maioria só fazem o processamento das matérias-primas.

O estudo da KPMG (2001) confirma o grau de concentração da actividade económica em Moçambique. O volume de negócios das 100 maiores empresas no país corresponde a metade do Produto Interno Bruto e mais de metade desse volume de negócios corresponde a meia dúzia de empresas relacionadas com o complexo mineral energético sul-africano (energia eléctrica, combustíveis e Mozal). Apenas 25 firmas daquele universo são empresas do sector produtivo metade dos quais da indústria.

Excepcionalmente, a contribuição da Mozal nas exportações de 1999 a 2002, passou de 200.4 milhões de dólares para cerca de 711 milhões de dólares, representando um peso de cerca de 57 por cento no total das exportações da economia, o que também dá uma clara indicação da fraca e limitada base de exportação da economia.

A visão neoclássica pugna que a concentração industrial se deve à especialização motivada pelas vantagens comparativas pelo que é a favor dessa concentração. O problema é que elas estão em conflito com a evidência, a qual é marcada pela falta de competitividade tecnológica, baixa produtividade e incapacidade de mudar o tecido industrial. Mesmo a teoria das vantagens comparativas prevê mudanças na estrutura de produção de acordo com a mudança da intensidade com que os factores são usados na economia, o que não está a acontecer em Moçambique.

A concentração da produção industrial em Moçambique, para além de não contribuir para a redução da dependência que a actividade económica possui face as importações faz com que as exportações dessa produção não cresçam numa base sustentável. À economia, dada a estrutura tecnológica desse tipo de exportações só lhe restam as exportações de produtos primários cujos padrões produtivos oferecem pouco espaço para a inovação. As dinâmicas negativas destes produtos estão associadas a elasticidade-renda da procura dos mesmos produtos e ao alto grau de substituição dos produtos primários pelos manufacturados.

A estrutura tecnológica está ligada a relação entre o capital e trabalho no seio das economias. Estimar essa relação é uma tarefa complexa sobretudo porque as estatísticas sobre o stock de capital e o factor trabalho em Moçambique não são homogêneas. Na tentativa de estimar a função de produção nacional, Sulemane (2001:15), determina a relação capital – trabalho (1980-1996). Olhando para sua tendência, verifica-se um pendor crescente do capital face ao trabalho. Em termos de ganhos de produtividade e competitividade para a economia como um todo pode ser um factor positivo no caso dos produtos de capital – intensivo (e exportados), que a economia por sua vez, não produz muitos (à excepção dos casos da Mozal, HCB e Sasol). Todavia, se a economia é de trabalho – intensivo, o incremento do rácio capital-trabalho, apesar dos ganhos que eventualmente possam ser gerados, só beneficiará a mão de obra de forma pouco expressiva (por via da remuneração). Entre 1974/86, o rácio capital - trabalho em Moçambique diminuiu em média em cerca de 5 % e daí até 1996 teve um aumento na mesma proporção. De 1996 - 2002 espera-se que tenha aumentado sobretudo devido a contribuição da Mozal e da Sasol, que são firmas de capital – intensivo e viradas essencialmente à exportação.

Pode ser apontado um conjunto de *outros factores que tem influenciado as dinâmicas produtivas que influenciam a estrutura das exportações.*

As pressões económicas e as ligações existentes `a volta da economia. Por exemplo, as ligações económicas entre Moçambique e RSA, foram criadas e desenvolvidas pelos seguintes factores dinâmicos: a fraqueza da economia face as forças do capital na região austral de África; o fortalecimento regional de corporações sul-africanas desenvolvidas a volta do complexo mineral energético; a fraqueza internacional da economia sul-africana e o desejo de expandir o seu capital dentro e fora da região austral (Castel-Branco, 2004).

Estes factores foram importantes de tal modo que desenvolveram ligações económicas `a volta do trabalho migratório, serviços de transporte e mais recentemente no desenvolvimento de ligações `a volta do IDE sul-africano. Este processo de ligações com a RSA implicou para Moçambique, exportações tradicionais e altamente concentradas de lagosta e derivados de petróleo e a importação de equipamento, matéria-primas, peças sobressalentes e acessórios e uma vasta gama de bens de consumo. Por outro lado, o IDE sul-africano em Moçambique, está ligado aos seguintes factores: (i) a construção da HCB (governo sul africano por da via Eskom); (ii) políticas de portas abertas ao IDE feita pelo governo colonial português devido a adopção de uma política de austeridade financeira e autonomia financeira de Moçambique com Portugal; (iii) a necessidade de expansão da produção industrial como resultado de oportunidades e pressões políticas.

Com o fim do apartheid, as corporações sul-africanas procuraram expandir-se e como resultado, o IDE e o comércio unilateral substituíram o trabalho migratório e serviços como elo de ligações. O Complexo Mineral Energético (CME) da RSA tem conduzido o IDE em Moçambique juntamente com as indústrias oligopolísticas ou monopolísticas como a cerveja, o açúcar, a energia, a moagem de cereais e o Turismo. Serviços e capacidades produtivas relacionadas ao CME e dependentes de importações desenvolveram-se. Todavia, essas capacidades ainda não estão a ser usadas para o desenvolvimento de outros sectores da economia e a ausência dessas dinâmicas em

sectores como de exportação, impede um maior desenvolvimento de ligações fruto dessas capacidades.

Segundo uma fonte do INA, em Moçambique, o açúcar (é um sector oligopolístico) está bem organizado, estruturado e fortemente ligado ao sistema financeiro que o apoia na construção de uma capacidade produtiva sólida e tem conseguido exportar ao abrigo da iniciativa EBA. Tal acontece, não por causa de tarifas baixas nos mercados externos ou sequer devido simplesmente a liberalização dos mercados mas sim porque os regimes preferenciais são aproveitados por um sector já organizado e preparado para exportar. Todavia, a base de produção e exportação da economia como um todo é fraca e muito pouco diversificada e como resultado disso a economia tira muito poucas vantagens das APE's embora estas possam ser aproveitadas para negociar estrategicamente.

Em conformidade com a classificação feita pelo Banco de Mundial³, do ranking das 100 maiores empresas em Moçambique, do conjunto daquelas que exportam a maior parte, são, Pequenas e Médias Empresas, apesar do seu peso pouco significativo no total das exportações. Em geral, **as grandes firmas tendem a exportar mais do que as Pequenas e Médias Empresas** e há evidências de que isso ocorra em firmas do sector manufactureiro na vizinha RSA (Naude et al. 2000). No caso de Moçambique, apesar da forte presença das Pequenas e Médias Empresas no conjunto das que exportam, o seu peso no total das exportações da economia é pequeno; as firmas que mais exportam são as grandes empresas (de capital intensivo) como são os casos da Mozal, HCB, Sasol.

A localização da firma também afecta a decisão de exportar. De acordo com o Directorio do Exportador (2002), cerca de 76% de um total de 256 firmas exportadoras em 2002, concentram-se nas capitais regionais, quiçá, por se beneficiarem de infra-estruturas como portos e estradas internacionais com vista a acederem a mercados

³ Segundo a qual, uma firma que possui um máximo de 10 trabalhadores, considera-se micro; pequena, no caso de possuir entre 10 - 50 trabalhadores e média, se possuir entre 50 - 300 trabalhadores.

exteriores bem como a uma vasta gama de serviços de apoio às exportações (despachantes aduaneiros, certificação do produto, *dealers*, entre outros).

Segundo o IPEX (2004), alguns dos exportadores nacionais alegam problemas da demanda dos seus produtos no mercado internacional, que por vezes não tem razão de ser a avaliar pelos seguintes constrangimentos: (i) os produtos não possuem padrões internacionais de qualidade. Por exemplo, o amendoim, que é um produto potencial de exportação, não pode ser exportado devido aos problemas internos de pós-colheita (não é devidamente acondicionado, acabando por humedecer); quantidades insignificantes de exportação de produtos como as oleaginosas (gergelim e girassol) cuja produção está aquém da demanda mundial; (iii) custos relativos à demora na obtenção dos certificados fitossanitários e de origem dos produtos (caso da madeira).

Dentro deste ambiente **qual pode ser o papel do Estado na promoção e desenvolvimento das exportações?** O Estado pode participar no processo através de seus organismos que no caso de Moçambique faz-se representar através do Instituto de Promoção de Exportações (IPEX). A função deste tipo de instituições é a de proporcionar informações sobre mercados externos, incluindo estatísticas sobre o comércio exterior, produção, consumo, preços e margens de lucro, contactos e oportunidades comerciais, características da demanda, canais de distribuição, exigências relativas a embalagem, etiquetagem e qualidade, preparar estudos de mercado e realizar programas e treinamento para capacitar recursos humanos em técnicas de comércio internacional. Todavia, o problema que se coloca em Moçambique é que o IPEX tende a apoiar somente poucos exportadores escolhidos com base nos levantamentos de oferta e demanda de seus produtos; proporciona um pacote de insumos de assistência técnica a empresas que dispõem de produtos exportáveis esperando que o sucesso seja alcançado por outras empresas do ramo.

Se na economia predominam as pequenas e médias empresas, o foco do IPEX deve ser o desenvolvimento e a manutenção da competitividade das pequenas e médias empresas; elas têm de adquirir ou criar activos que sejam específicos à empresa e a capacidade gerencial. Aqui, o apoio governamental e em parceria com o sector privado é importante, mesmo que posteriormente, a firma tenha de gerar recursos necessários para pagar o apoio recebido (nas áreas de pesquisa, formação de recursos humanos, de recursos financeiros para melhorar as instalações de produção e promoção de exportações).

Não há evidências de que os factores do lado da procura (segundo o modelo keynesiano para uma economia aberta) tenham afectado as exportações no período em análise de forma significativa, contrapondo com o que é defendido pelo o modelo keynesiano para uma economia aberta.

Nhabinde (1999), utilizando dados trimestrais das exportações para o período 1994-1998 conclui que elas responderam positivamente as variações da taxa de câmbio real efectiva embora numa magnitude pouco significativa. Isso é devido ao facto de a economia ser fortemente dependente das exportações de produtos primários pelo que sugere a existência de outras variáveis que possam explicar o comportamento das exportações tais como o rendimento das economias externas. Segundo o autor, a correlação entre as exportações e os seus preços é fraca, o que significa que um aumento dos preços das exportações teve pouco impacto no valor das exportações.

Quando se fala do impacto da renda das economias externas nas exportações, alude-se a sensibilidade da renda externa face as exportações, ou seja, como é que as exportações reagem as variações da renda externa - elasticidade renda da procura de produtos de exportação. Como referido anteriormente, Moçambique, à semelhança de muitos países da África Subsahariana, exporta por tradição produtos primários cuja elasticidade renda da procura no mercado internacional é baixa (um aumento em 1% na renda externa, leva a um aumento menos do que proporcional na procura dos produtos primários do que o

aumento no seu PIB), o que se reflecte em taxas de crescimento da renda nacional muito baixas e fracamente previsíveis.

Para uma economia pequena como a de Moçambique, influenciar a procura de seus exportáveis e exportados afigura-se uma tarefa complexa. Então, onde ainda é possível criar, conduzir e mesmo influenciar as suas dinâmicas, é na capacidade produtiva.

V. CONCLUSÕES

Moçambique teve a sua estrutura de exportações determinada pelos seguintes factores:

(i) a base produtiva muito fraca e pouco diversificada (sendo dominada pelo alumínio, moagem de trigo, produtos químicos de consumo corrente, descaroçamento e fiação de algodão, cerveja, refrigerantes, pedra para construção, equipamento de transportes e têxteis) que `a excepção do alumínio, criam poucas ligações na economia. O grau elevado de concentração da produção industrial explica de certa forma a existência de vantagens comparativas estáticas da economia nesse conjunto de bens ao longo do período em análise. Contudo, o tecido industrial é marcado pela falta de competitividade tecnológica e baixa produtividade (ii) exportação de produtos eminentemente primários (cimento, têxteis, pescado e algodão) cujos mercados externos crescem muito lentamente, não acrescentam valor significativo a economia, não tem a capacidade de ajustar – se a novas oportunidades e mercados; (iii) o conjunto de pressões económicas e ligações criadas pelas firmas associadas ao complexo mineral energético sul-africano mais do que a existência de estratégias específicas de promoção de exportações numa base sustentável; (iv) a existência de produtos de produtos potencialmente exportáveis como o amendoim que não são exportados devido a não observância dos padrões internacionais de qualidade (caso específico do amendoim); (v) a inexistência de estratégias industriais que visem a aquisição de capacidades industriais que possam influenciar a construção da base produtiva que pudesse determinar a estrutura das exportações na economia e, a concentração regional do tecido industrial nas capitais regionais da economia, como ilustram dados do IPEX (2002)

Dentro deste contexto, cabe ao Estado um papel proactivo na promoção e desenvolvimento das exportações.

VI. RECOMENDAÇÕES

A economia poderá exportar mais se diversificar a sua base produtiva e de exportação. De que forma? Deverias explicar porquê e como, mas não fazes nem uma coisa nem a outra.

Relativamente aos aspectos de política comercial relevantes para a melhoria do desempenho das exportações, os *policy-makers* não se devem ater à questão de construir uma política na base dos argumentos neoclássicos ou sobre a industrialização como ferramentas valiosas para a promoção de exportações. A questão deve centrar-se em construir uma política comercial que capte os factores dinamizadores do comércio em geral e das exportações em particular num contexto de globalização e liberalização das economias onde a construção e o desenvolvimento de capacidades industriais que influenciam as exportações são o foco, sob o risco de as actividades de promoção e desenvolvimento das exportações tornarem-se inadequadas para criarem e ou reforçarem a competitividade das firmas orientadas à exportação ou que exportam.

Os elementos para fortalecer a competitividade das empresas não deverão ser considerados em separado, pois o mais importante é dominar ambos os processos de produção e comercialização. O financiamento e a assistência técnica directa e individual a pequenas e médias empresas que exportam deve ser cuidadosamente analisado de forma a evitar desperdício de recursos técnicos e financeiros, pelo que a assistência na promoção e desenvolvimento de exportações deve visar as pequenas e médias empresas que tenham capacidade de produção adequada e que como tal, possam tirar maior vantagem dos recursos técnicos e financeiros disponíveis para o efeito.

Deve ser dada à estratégia de promoção e desenvolvimento de exportações como um todo, uma atenção especial, integrando de forma apropriada aqueles elementos cruciais para fortalecer a competitividade das empresas. Neste processo dever-se-á identificar

firmas e produtos a serem contemplados pelos projectos de promoção e desenvolvimento de exportações.

As actividades de promoção e desenvolvimento de exportações podem contribuir para a criação de tecnologia. Elas deverão incluir as dirigidas à identificação, selecção e captura de mercados para a tecnologia que Moçambique possa criar.

VII. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alam, M. Shahid, 1999. *Trade Orientation and Macroeconomic Performance in LCD's: An empirical study*. In Economic Development & Cultural Change, vol. 39, The University of Chicago Press. April
- Bardhan, P.1995. *The Contribution of Endogenous Growth Theory to the Analyses of Development Problems: An assessment*, In Behrman and Srinivisan (eds).
- Bigsten et al., 1997a. *Exports of African manufactures: macro policy and firm behaviour*, Oxford: CSAE, mimeo.
- Castel-Branco, C.1994a. *Problemas estruturais da industrialização: a indústria transformadora*. In Perspectivas económicas, UEM & F.F. Ebert. Maputo
- Castel-Branco, C.1997. *Limites da Política Comercial na Promoção de Exportações*. Dissertação de Mestrado.
- Castel-Branco, C. 2002. *An Investigation into the Political Economy of Industrial Policy. The Mozambican Case, Unpublished PhD Thesis*. London. pp 73-102
- Castel-Branco, C. 2003. *Indústria e Industrialização em Mocambique. Análise da situação actual e linhas estratégicas de desenvolvimento*. Novembro.
- Castel-Branco et al. 2003. *Reflexão sobre os APes Com a União Europeia, A Indústria Manufactureira. Situação actual, estrutura e estratégias de negociação*. Outubro.
- Castel-Branco, C. 2004. *What is the experience and Impact of South African trade and investment on growth and development of host economies? A view from Mozambique*. Março.
- Castel-Branco et al. 2004. *Estudo para Avaliação do Impacto de um APE entre Moçambique e a União Europeia*. Setembro
- Chang, H-J. 2003. *Kicking away the ladder. The real history of Free Trade*. December
- Clerides et al. 1998. *Is Learning by Exporting Important? Micro dynamic evidence from Colômbia, Mexico and Morocco*, Quartely Journal of Economics, vol CXIII, pp. 903 - 947.
- Coe et al. 1995. *North - South R & D spilovers*, CEPR Discussion Paper, London

- Courakis et al.1992. *Comparative Advantage and structural change in the Portuguese pattern of trade in manufactures*. In De Amaral et al(eds), *the portuguese economy toward 1992*, Dordrecht: Kluwer academic publishers, 233-235.
- Deraniyagala & Fine, B. 2003. *New Trade Theory versus Old Trade Theory: a continuing enigma*.
- Eaton and Grossman, 1986. *Optimal Trade and Industrial Policy under Oligopoly*, *Quartely Journal of Economics*, vol. XXXI, pp. 1358-93.
- Evenson & Westphal. 1995. *Tecnological Change and Tecnology Strategy*, In Behrman and Srinivissam (eds).
- Feder, G. 1983. *On Exports and Economic Growth*. *Journal of Development Economics*, April, pp. 59-73
- Fosu, J. 1990a. *Exports and Economic Growth: The African Case*. *World Development*.
- Fosu, J. 1990b. *Export Composition and the Impact Of Exports On Economic Growth of developing economies: Economics Letters*, 34 *World Development*.
- Grenier et al.1998. *Determinants of Exports and Investment of Manufacturing Firms in Tanzania*, *Credit Discussion Paper*, University of Nottingham.
- Greenway, D. et al. 1998. *Trade Reform, Adjustment and Growth: What does the evidence tell us?* *Economic Journal*, vol. 108. pp. 1547-64.
- Grossman & Helpman. 1991. *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge: MIT Press.
- Grossman & Horn. 1988. *Infant Industry Protection reconsidered the case of international barriers to entry*. *Quartely Journal of Economics*, vol. CIII, pp.767-787.
- Helleiner. G. 1996. *Outward Orientation, Import Instability and African Economic Growth: An Empirical Investigation*. In S. Lall and F. Stewarts (eds) *Theory and Reality in Development*.
- Instituto de Promoção de Exportações (IPEX). *Directório do Exportador*. Maputo. 2002
- Instituto Nacional de estatística (INE). 1998-2002. *Anuários estatísticos*.
- Instituto Nacional do Açúcar. 2004. *Gabinete de promoção do sector comercial agrario*. Julho

- Keller, W. 1996. *Absorptive Capacity: on the creation and acquisition of technology in development*. Journal of Development Economics. pp. 199 – 228.
- Krugman, P.1986. *Strategic Trade Policy and the New International Economics*. Cambridge: MIT Press.
- Krugman et al. 2001. *Economia Internacional. Teoria e Política*. Makronbooks. São Paulo. 5a edição.
- KPMG. 2002,2003 *As 100 maiores empresas*. Maputo.
- Lall, S. 2000. *The Technological Structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-1998*. Junho. Working Paper number 44.
- Lucas, R.1982. *On the Mechanics of Economic Development*. Journal of Monetary Economics. Vol.32.
- Lussier, M. 1993. *Impacts of Exports on Economic Performance: A comparative study*. Journal of African Economies. Vol.2. Oxford University Press.1993.
- Ministério do Plano e Finanças. 2002. *Economia Moçambicana Contemporânea: Ensaio*. Gabinete de Estudos. Maputo.
- Munguambe, M.I. 1998. *O impacto da desvalorização cambial nos fluxos de exportações e importações em Moçambique*. Dissertação para o Mestrado. University of East Anglia.
- Naude et al. 2000. *Determinants of investment and exports of south african manufacturing firms: firm level survey results*. University of Oxford. April
- Pissarides, C. 1997. *Learning By Trading And Returns To Human Capital In Developing Countries*, World Bank Economic Review, vol.32.
- Prichett, L. 1991. *Measuring Outward Orientation in Developing Countries: can it be done?* Working Paper. Washington DC: World Bank.
- Romer, P. 1992. *Two strategies for economic development: using ideas and producing ideas*. Supplement to World Economic Review.
- Ruttan, V. 1998. *New Growth Theory and Development Economics: A survey*. Journal of Development Studies, vol 35. pp: 1-26
- Soderling, P. 2000. *Dynamics of export performance, productivity and real effective Exchange rate in manufacturing: the case of cameroon*. Journal of African economies. Oxford University Press. December Vol.9.

- Svedberg, P. 1991. *The Export Performance of Subsaharan Africa*. In Economic Development and Cultural Change. Vol.39. the University of Chicago Press. April
- Todaro, M. 2000. *Economic Development*. NY University, pp 461- 498.
- Tybout, J. et al. 1991 *The effects of trade reform on scale of and technical efficiency: New evidence from Chile*. Journal of International Economics. Vol.31.pp 231-250
- UNDP, 1997 NY Oxford University Press

VIII. ANEXOS

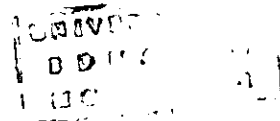


Tabela 1
A evolução do peso da manufactura no PIB de Moçambique (valores em 10⁶ milhões de dólares, 1996 = 100)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
PIB	2913	2767	2324	2092	2134	2176	2242	2309
Invest. Manuf.	58	nd	nd	nd	nd	26	26	26
Invest. Total na Economia	nd	nd	nd	nd	nd	186	187	452
Invest. Manuf. (% I. Total)	nd	nd	nd	nd	nd	0.14	0.14	0.06
Invest. Manuf. (% PIB)	0.02	nd	nd	nd	nd	0.01	0.01	0.01
VA da Manuf.	320	304	232	209	235	239	247	254
VA da Manuf. (% PIB)	0.11	0.11	0.10	0.10	0.11	0.11	0.11	0.11

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
PIB	2309	2378	2212	2057	1913	1779	1815	1960
Invest. Manuf.	26	140	138	161	84	52	49	97
Invest. Total na Economia	452	459	447	226	289	234	410	618
Invest. Manuf. (% I. Total)	0.06	0.31	0.31	0.71	0.29	0.22	0.12	0.16
Invest. Manuf. (% PIB)	0.01	0.06	0.06	0.08	0.04	0.03	0.03	0.05
VA da Manuf.	254	262	221	206	172	142	145	196
VA da Manuf. (% PIB)	0.11	0.11	0.10	0.10	0.09	0.08	0.08	0.10

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
PIB	2117	2265	2423	2375	2161	2572	2685	2712
Invest. Manuf.	146	161	229	203	221	205	270	190
Invest. Total na Economia	685	680	762	677	735	683	899	761
Invest. Manuf. (% I. Total)	0.21	0.24	0.30	0.30	0.30	0.30	0.30	0.25
Invest. Manuf. (% PIB)	0.07	0.07	0.09	0.09	0.10	0.08	0.10	0.07
VA da Manuf.	233	249	267	214	195	206	188	245
VA da Manuf. (% PIB)	0.11	0.11	0.11	0.09	0.09	0.08	0.07	0.09

Continuação da tabela 1

anos	1996	1997	1998	1999
PIB	2902	3221	3609	3896
Invest. Manuf.	152	177	294	537
Invest. Total na Economia	606	631	839	1535
Invest. Manuf. (% I. Total)	0.25	0.28	0.35	0.35
Invest. Manuf. (% PIB)	0.05	0.05	0.08	0.14
VA da Manuf.	262	323	325	390
VA (% PIB)	0.09	0.10	0.09	0.10

Fonte: Castel-Branco, *An Investigation into the political economy of industrial policy. The Mozambican Case*, Unpublished PhD Thesis. London. 2002

tabela 2

A composição sectorial do valor da produção manufactureira
(em 10³ contos, a preços de 1970)

Anos	Bebidas, alimentação e tabaco	têxteis e confecções	Madeira	Gráfica	Químicos e der. Patr.	minerais não metálicos	metais básicos	máquinas e transp. de equ.	outras	total	total (10 ⁶ USD)
1973	4907	1898	509	414	1435	608	264	1132	50	11217	493
1974	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	0	474
1975	3500	1021	440	137	1941	197	100	514	368	8218	358
1976	3491	1029	337	143	1790	171	83	426	367	7837	341
1977	3122	1015	252	157	2174	249	62	369	866	8266	359
1978	3122	1321	231	154	2626	275	67	399	703	8898	369
1979	3250	1146	254	155	2389	236	48	297	699	8474	380
1980	3156	1012	478	161	3060	221	63	367	872	9390	391
1981	3251	1177	428	157	2710	258	78	428	904	9391	403
1982	2616	1088	274	136	2555	245	69	463	766	8212	341
1983	1873	1190	250	144	1773	185	47	403	690	6555	317
1984	1775	1237	308	200	748	138	71	506	6	4989	265
1985	1474	1113	334	219	458	104	47	440	14	4203	219
1986	1552	1049	333	198	480	121	33	445	13	4224	224
1987	2583	1523	222	294	430	201	nd	nd	nd	5253	302
1988	4100	2169	198	458	835	351	nd	nd	nd	8111	359
1989	4896	2149	219	418	1432	367	nd	nd	nd	9481	384
1990	4236	1723	207	389	1265	545	nd	nd	nd	8365	411
1991	4261	1787	178	351	1305	679	nd	nd	nd	8561	330
1992	3660	1383	145	449	1225	718	nd	nd	nd	7580	300
1993	3024	912	117	45	1126	767	nd	nd	nd	5991	318
1994	3037	608	92	346	896	734	nd	nd	nd	5713	290
1995	4509	395	131	331	933	1277	nd	nd	nd	7576	377
1996	5062	368	87	300	1015	1153	nd	nd	nd	7985	403
1997	6867	771	132	358	1245	1249	nd	nd	nd	10622	497
1998	8561	672	139	398	1284	1388	nd	nd	nd	12442	501
1999	10958	622	121	419	1097	1533	nd	nd	nd	14750	600

Fonte: Castel-Branco, 2002a. An Investigation into the political economy of Industrial Policy. The mozambican case. Unpublished PhD thesis. London
nd - não disponível

Tabela 3

A evolução das exportações em Moçambique por produtos (em 10³ USD)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Amêndoa de caju	39696	43767	28673	33408	45440	44931	45313	64073	52793
Castanha de caju									
Camargão	5183	11441	10154	11933	11325	16631	23608	31381	51732
Algodão fibra	43447	34134	16154	18274	8932	13588	23846	8125	24609
Açúcar	21576	64490	21151	17099	8053	5688	29834	24299	24804
Chá	9027	11543	6511	6363	12681	12734	21320	28598	14022
Madeiras	10829	13192	13779	6096	4786	4775	6470	5689	7263
Carvão	529	1588	6500	4554	4449	1291	4944	3710	9609
Citrinos	1626	2437	2287	1124	480	1250	2138	2555	4949
Mirreiros de Tantalio	720	1351	1184	854	663	1378	6448	49991	3911
Cimento		1269	585	1045	5523	6591	4599	3970	3045
Pneus e Câmaras de ar									1726
Sisal	6307	5939	4261	2596	4263	4291	6188	3936	2877
Copra	8681	22600	6015	6771	10365	13019	18207	8515	4832
Óleo de copra	3638	7984	2621	3006	2907	1266	2643	2686	2642
Melaços	1307	2906	2485	2182	1570	2025	5514	3503	4218
Óleo de caju	1965	3543	1504	1414	2514	5656	8392	1838	1816
Cinquer					294	350	922	646	754
Derivados de petróleo	11335	16212	13610	7166	10176	22147	34834	62652	51620
Lagosta									
Energia Eléctrica									
Produtos da Mozal									
Outros	49720	63988	48202	21344	17994	9400	15307	15631	10240
Total	215586	308384	185676	145229	152415	167011	260527	321798	277462

continuação da tab. 3

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Arrendo de caju	43566	16178	15330	11546	16870	30175	26477	19066	13496
Castanha de caju									
Camaráo	38474	31338	28281	33378	38675	38350	44142	37509	40960
Algodão fibra	17272	17105	8042	5339	554	5638	4866	7075	8212
Açúcar	8778	8660	5759	6820	8146	4396	4648	5045	7426
Chá	25656	14780	10807	2412	1268	427	6	85	470
Madeiras	3272	610	1198	868	969	1186	722	936	1471
Carvão	560	533	316	315	263	576	417	295	414
Cifrinos	2646	1993	3236	3067	2226	2474	1893	3116	1844
Minérios de Tântalo	899	1735	1368						
Cimento	3198		849						
Pneus e Câmaras	6847								
Sisal	2648	948	778						
Copra	2947	2170	1863	5075	2109	3266	4526	1809	2459
Óleo de copra	1183			303	302	1276	421	866	436
Melaços	1704	400	550						
Óleo de caju	870	370	139						
Cinquer	942		222						
Derivados de petróleo	37590	21900	5436						
Lagosta						2277	2873	1845	3622
Energia Eléctrica									
Produtos da Mozal									
Outros	26307	13420	11363	7495	8467	6927	12004	22156	38605
Total	228976	132165	95767	76619	79850	96968	103015	99803	119414

Continuação da tab. 3

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Amêndoa de caju	14024	17592	8151	3295	9497	17002	14196	19078	7864
Castanha de caju						29277	15123	21571	25150
Camarão	53164	64550	68793	62810	73131	70503	90225	72170	65564
Algodão fibra	7677	10505	11055	18943	19783	26804	22157	22386	19991
Açúcar	8542	6655	0	10977	7261	12818	12823	8445	5348
Chá	692	216	13	442	32		634		
Madeirasas	823	425	1165	2168	9640	9805	13797	10933	9186
Carvão	169	49	11	208	544	368	260		
Citrinos	1683	1061	929	1288	1272	1035	758		
Minérios de Tântalo									
Cimento									
Pneus e Câmaras						2445	3305	3395	1013
Sisal									
Copra	4074	4188	2500	3423	6443	3693	4607	5034	3469
Óleo de copra	227	373	43	26	62	2109	1944		
Melaços									
Óleo de caju						156	26		
Clinquer									
Derivados de petróleo									
Lagosta	2461	4885	3188	3550	3694	2590	1709		
Energia Eléctrica								34256	62862
Produtos da Mozal						2483	2421	1302	
Outros	48474	28506	36061	48314	38356	37007	50419	49090	
Total	142009	139305	131899	155444	169415	218094	234404	248200	200447

continuação da tab. 3

	2000	2001	2002
Amêndoa de cajú	8399	2104	1115
Castanha de cajú	11946	10895	16201
Camaraão	91458	92448	63882
Algodão fibra	25495	18271	20717
Açúcar	819	8296	18126
Chá			
Madeiras	14601	12559	17423
Carvão			
Citrinos			
Minérios de Tântalo			
Cimento			
Pneus e Câmaras	299	4584	805
Sisal			
Copra	2143	809	967
Óleo de copra			
Malagos			
Óleo de cajú			
Cinquer			
Derivados de petróleo			
Lagosta			
Energia Eléctrica	66979	57353	107377
Bunker's			18229
Produtos da Mozal	60160	402600	361100
Outros	81664	100958	54289
Total	363963	710870	680231

Fonte JP/EX, Centro de Informacao e Desenvolvimento de Mercados, 2004