

Metodologia e Racional

Este relatório baseia-se numa série de entrevistas realizadas em Moçambique, em Novembro de 2003, com elementos de companhias Sul Africanas estabelecidas neste país, tendo como objectivo indagar sobre a experiência destas companhias em relação ao ambiente de negócios Moçambicano. O SAlIA estudou pouco menos de vinte companhias que estão presentemente a operar em Moçambique. O grupo de companhias escolhidas para este estudo representou uma parte significativa do envolvimento corporativo e para-estatal Sul Africano em Moçambique, tendo coberto todos os sectores como a construção, vendas a retalho, serviços, “franchising”, agricultura e indústria. As entrevistas, feitas na presença do entrevistador e do entrevistado, foram depois complementadas com outras, realizadas em algumas das Sedes dessas companhias na África do Sul. Para além disto, foram efectuadas entrevistas com uma gama de representantes e departamentos governamentais directamente envolvidos neste campo.

Os dados mais importantes foram fornecidos pelo CPI e provaram ser de valor inestimável para a realização desta pesquisa. O ambiente Moçambicano é caracterizado por escassez e fragmentação de elementos, o que torna extremamente difícil tirar conclusões e estabelecer comparações com respeito a períodos de tempo mais ou menos longos. Os dados fornecidos pelo CPI ajudaram a ultrapassar estes problemas. Para este estudo contribuíram também as pesquisas feitas pela Business Map Foundation (Fundação para Mapas de Negócios), a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico – OCDE

(Organisation for Economic Co-operation and Development OECD), a Comissão Económica para África das NU – CEA (UN Economic Commission for Africa - UNECA) , o Banco Mundial e o Fundo Monetário Internacional – FMI.

O objectivo deste estudo foi de identificar alguns dos perigos imprevistos associados com a prática de negócios num país como Moçambique e, ao mesmo tempo, dar o crédito devido a alguns dos empreendimentos bem sucedidos.

Este caso de estudo sobre Moçambique é o primeiro de uma série de estudos sobre países e sectores que serão efectuados durante os próximos dois anos e meio, com vista a extrapolar recomendações específicas para políticas de acção dos governos Africanos sobre como criar em África um ambiente de negócios mais tolerante e com mais sustentação. A iniciativa da Nova Parceria para o Desenvolvimento de África – NEPAD realça a importância fundamental do sector privado na mobilização de recursos para o desenvolvimento do continente. O historial crescente da África do Sul como investidor de relevo e, sobretudo, um investidor também Africano é um indicador importante da confiança, em matéria de negócios, no futuro do continente e está a rasgar o caminho para que o sector privado desempenhe um papel de maior importância no desenvolvimento de África.

Apesar de ser geralmente aceite que os investidores Sul Africanos têm menos relutância do que outros em aceitarem riscos devido ao seu conhecimento e proximidade do mercado Africano, em termos de tecnologia e produtos adequados, este estudo tem como objectivo verificar se esse é, na realidade, o caso. Além disso, este relatório identifica áreas de importância fundamental que necessitam de

reformas essenciais para assegurarem um papel mais activo do sector privado Africano no desenvolvimento do continente.

Sumário Executivo

Moçambique, por vezes considerado como a décima província da África do Sul, emergiu durante os últimos dez anos como um dos destinos mais importantes para o investimento Sul Africano no continente Africano. A África do Sul é o investidor principal naquele país, representando 49% do total do investimento directo estrangeiro (FDI) no período 1997-2002. As empresas Sul Africanas aproveitaram a proximidade geográfica de Moçambique para se expandirem no continente.

No entanto, o número importante de empresas Sul Africanas existentes em Moçambique não implica que este país apresente um ambiente de negócios sem problemas nem complicações. A saída inesperada, em 2001, da Rand Air, uma companhia de aluguer de compressores e geradores, devido aos níveis de corrupção e burocracia existentes em Moçambique, é um indicador de algumas das dificuldades que os investidores Sul Africanos têm que enfrentar.¹ A Mondi Forests, parte do grupo da Anglo American, abandonou em 1998 um projecto de plantação de eucaliptos na Província de Sofala, avaliado em \$80 milhões. Existem vários outros exemplos de desinvestimento ou retracção de interesses por parte de empresas que perderam o seu entusiasmo inicial em investir a partir do momento em que tiveram que enfrentar alguns dos problemas no terreno. A maior parte das empresas Sul Africanas em Moçambique encontraram alguns dos riscos

¹ Banco de Desenvolvimento da África Austral (Development Bank of Southern Africa), *Financing Africa's Development: Enhancing the Role of Private Finance*, Development Report 2003, Development Bank of Southern Africa, 2003, p.119.

e desafios tradicionalmente associados à prática de negócios no continente Africano.

Algumas das constatações mais importantes são:

- Os investidores Sul Africanos cobrem um **espectro vasto e diversificado de actividades comerciais e industriais** (empresas dos sectores privado e público), e incluem pequenas, médias e grandes empresas. No entanto, em termos de valor real do investimento, o **complexo mineiro-industrial domina**. O investimento **no sensível sector agrícola tem sido relativamente pequeno apesar de ter dado origem a um número significativo de postos de trabalho**.
- O facto de a África do Sul e Moçambique serem vizinhos tem sido um factor muito importante na decisão de muitas empresas Sul Africanas em se expandirem para aquele mercado. **A África do Sul é a economia de âncora** tanto para as empresas Sul Africanas como para as subsidiárias de empresas internacionais estabelecidas na África do Sul que se aventuram para o Norte.
- A implementação com sucesso de grandes projectos como a fundição de alumínio da Mozal e a condução de gás (pipeline) da Sasol, teve um grande impacto na confiança em Moçambique por parte de empresas Sul Africanas, estrangeiras e locais. Ambos os projectos têm sido utilizados **para demonstrar a capacidade dos Moçambicanos de absorver e dar resposta às exigências e requisitos de grandes investidores**
- A cooperação e o apoio dos Governos, tanto da África do Sul como de Moçambique, aos grandes investidores, através de **parcerias publico-privadas (PPPs) têm sido**

particularmente importantes para o sucesso destes projectos

- A introdução de produtos Sul Africanos no mercado, acompanhada pelo desenvolvimento e expansão da rede local de distribuição, deu origem a um **fornecimento mais regular de mercadorias e uma maior estabilidade de preços**. Criou também uma maior consciência por parte dos consumidores em Moçambique.
- *As companhias Sul Africanas envolvem-se em várias estratégias de aprendizagem e solução entre camaradas a fim de ultrapassarem os engarrafamentos logísticos* impostos pelas limitações da economia Moçambicana. Um exemplo disto é o facto de a Sasol ter delineado o seu modelo de envolvimento com o Governo Moçambicano segundo o da Mozal e o seu envolvimento comunitário segundo o modelo da Shell. Este último foi demonstrado pela opção de transportar mercadorias via marítima em vez de terrestre, a fim de reduzir os custos, e investir em centros de tratamento de esgotos, geradores e furos para obtenção de água.
- **As experiências dos grandes investidores, quando comparadas com os investidores mais modestos, são diferentes**. Estes últimos são geralmente protegidos contra as limitações que a economia local impõe, dado que beneficiam de incentivos fiscais e da isenção da burocracia. Em contraste, as pequenas empresas Sul Africanas enfrentam muitas das mesmas dificuldades que as empresas locais e estão mais expostas à pequena corrupção e perseguição por parte de funcionários do estado.

- O impacto do investimento Sul Africano na política económica, industrialização, transferência de tecnologia e no quadro legislativo **tem sido geralmente benevolente e positivo**. Em muitos casos estabeleceu novos padrões no trabalho e nas melhores práticas de negócios.
- **A ligação com empresas locais depende do sector, mas é geralmente limitada**. O FDI Sul Africano requer primariamente muito capital e é baseado em elevado nível de conhecimentos, tornando difícil para as empresas locais beneficiarem das oportunidades criadas. No entanto, alguns grandes projectos fizeram um esforço especial para a transferência de competências para empresas locais, a fim de lhes permitir trabalhar como sub-empresas.
- **O FDI Sul Africano não causou mas contribuiu para a distorção da economia Moçambicana**. Estas distorções estendem-se através dos níveis salariais e de rendimento e manifestam-se pela divisão geográfica entre o mais afluyente sul e o mais pobre centro e norte e, ainda, entre as áreas urbanas e rurais.
- A fraqueza do ambiente legislativo Moçambicano (especialmente o sistema judiciário), a burocracia ineficaz, a corrupção e o custo da actividade comercial foram identificados como sendo os principais entraves ao crescimento, desenvolvimento e confiança na actividade comercial. **A saturação gradual do investimento em áreas urbanas implica que as deficiências no ambiente regulatório irão também aumentar em importância**, à medida que as empresas se comecem a aventurar para o norte e a estender as suas actividades às zonas rurais. Para que tal expansão seja viável é fundamental que sejam

feitas melhorias na concessão de direitos de posse de terra e que sejam desenvolvidas infra-estruturas básicas

- A actividade comercial Sul Africana, assim como a de outros investidores estrangeiros, domina o pequeno sector privado em Moçambique. **A gestão cuidadosa das sensibilidades locais e a estrita adesão a boas práticas de governação corporativa** são necessárias para a continuação da recepção positiva aos investidores Sul Africanos em Moçambique.
- Quase todos os investidores Sul Africanos entrevistados mencionaram que iriam **manter ou expandir as suas operações em Moçambique num futuro próximo**. Estes investidores têm também uma visão relativamente optimista quanto ao futuro económico de Moçambique.

Resultados do Inquérito do SAIIA

Em Novembro de 2003 foram feitas entrevistas, em Moçambique, com uma parte significativa das companhias activas naquele país nos sectores da construção, comércio a retalho, serviços, concessões e indústria. A estas companhias foi pedido que respondessem a uma variedade de perguntas, entre as quais como classificavam o acolhimento das empresas em Moçambique; as razões por que investiam em Moçambique; quais os constrangimentos mais importantes que as companhias Sul Africanas encontram em Moçambique; finalmente, quais as recomendações que faziam aos governos Sul Africano e Moçambicano no sentido de melhorar o apoio à comunidade de empresários.

Qual é a facilidade de fazer negócios em Moçambique?

Contrariamente ao que se esperava (considerando o grande numero de investidores Sul Africanos em Moçambique), mais de 80% dos entrevistados descreveu o ambiente de negócios em Moçambique como 'não sendo muito fácil'. No entanto, os mesmos entrevistados limitaram as suas afirmações ao salientarem que o negócio Sul Africano não é alvo específico de tratamento discriminatório. Um cidadão Moçambicano que dirige uma grande empresa para-estatal Sul Africana em Moçambique, confirmou esta avaliação e deu-lhe um maior contexto ao assinalar que o tratamento burocrático dado ao negócio estrangeiro não é diferente do que é imposto ao negócio local. Assim, muitas das queixas e preocupações

apresentadas pelos negociantes Sul Africanos durante o inquérito, representam as experiências diárias dos membros da comunidade empresarial local.

Curiosamente, o inquérito mostra que os grandes investidores avaliam o ambiente de negócios Moçambicano de modo bastante diferente e mais positivamente. Isto pode dever-se ao facto destes negócios receberem um maior apoio governamental; estarem relativamente isolados da economia doméstica; e não encontrarem os obstáculos normais do ambiente que as companhias mais pequenas enfrentam.

Como exemplo de uma companhia Sul Africana que não teve que enfrentar os engarrafamentos burocráticos, temos a Sasol a quem foi permitido criar o seu próprio terminal alfandegário, com o apoio do governo Moçambicano. Isto permitiu à companhia ultrapassar muitos dos atrasos que normalmente as companhias têm que enfrentar quando importam mercadorias para Moçambique e garantiu a importação, sem dificuldades, do material necessário para a construção da conduta de gás.

Apesar das empresas Sul Africanas não classificarem Moçambique como sendo especialmente facilitador de negócios, esta avaliação é limitada pelo tamanho da companhia, pelo sector específico em que opera (o qual determina o número de oportunidades de procura de rendimentos), e pelos constrangimentos que todas as companhias enfrentam, sejam elas estrangeiras ou locais.

A diferenciação entre companhias estende-se também ao acesso político, receptividade e apoio de que beneficiam por parte do governo. Todas as companhias inquiridas confirmaram ter fácil acesso ao governo Moçambicano, quer

a nível de gestão superior quer a nível ministerial. A reacção da parte destes níveis governamentais aos problemas apresentados é também considerada como boa. No entanto, os entrevistados salientaram que a maior parte dos seus problemas provêm da sua interacção com os escalões mais baixos da burocracia Moçambicana, onde a capacidade é bastante limitada e existem as oportunidades para obtenção de rendimentos e extorsão. Grandes companhias, especialmente onde há envolvimento de para-estatais informaram que tanto o governo Moçambicano como o Sul Africano se interessam directamente pela implementação de projectos e que os problemas são por vezes abordados a nível bilateral, governo com governo, sempre que necessário. Como é evidente, investimentos que sejam politicamente sancionados por ambos os governos recebem maior atenção e apoio.

Contudo, o indicador mais significativo da confiança das empresas em Moçambique, apesar de algumas falhas e estrangimentos evidentes, talvez seja que a maior parte das companhias entrevistadas afirmaram que iriam manter a sua presença em Moçambique. Algumas delas até estão a pensar em expandir as suas operações. Companhias como a Cervejas de Moçambique (SAB-Miller), que passaremos a referir como CDM, abriu uma nova linha de empacotamento na fábrica de cervejas Manica, na Beira, e um novo posto de distribuição no Xai-Xai. O Banco Austral (ABSA Bank) estabeleceu agências por todo o país. O Shoprite Checkers está a investigar a sua expansão no norte de Moçambique. Todos os investidores concordam “*ad idem*” que a área de significativo crescimento no futuro vai ser a Província de Nampula.

Razões principais para o investimento em Moçambique e a natureza dos investimentos

O grupo inquirido apresentou razões diversas para a sua entrada no mercado Moçambicano. A maior parte das empresas Sul Africanas de maior dimensão (multinacionais e para-estatais) investiram em Moçambique por razões de ordem estratégica, quer dizer, para se colocarem numa posição vantajosa em relação aos seus competidores na África sub-Saariana. No entanto, para algumas das companhias mais pequenas, o ímpeto primordial foi dado pela proximidade geográfica do mercado de Moçambique em relação à África do Sul: esperam poder aumentar a sua parcela de mercado através da sua presença em Moçambique. Estas companhias também acreditam firmemente no crescimento do mercado e do rendimento disponível da população em Moçambique. Algumas empresas optaram por investir em Moçambique a fim de diversificarem as suas fontes de receita e obterem rendimentos em moeda estrangeira. Outras seguiram os seus clientes. Isto é verdade, especialmente nos sectores financeiro e de turismo e tempos livres. Algumas das motivações para investir são fracas e difíceis de definir. Um homem de negócios, casado com uma Moçambicana, mencionou esta ligação familiar como o factor determinante na sua decisão de investir.

Muito poucas companhias mencionaram as margens de lucro como a razão principal para investirem em Moçambique. A maioria das empresas entrevistadas confirmou que era pequena a contribuição das suas operações em Moçambique para os rendimentos das empresas mães. Nenhuma delas contribui com mais de 20%

do rendimento global da respectiva companhia mãe. Obviamente, um empreendimento como o da Sasol dará no futuro uma contribuição importante para os rendimentos da empresa mãe, assim que o projecto esteja completamente operacional. Esta já é a situação que se verifica no caso da Mozal.

O perfil do investimento Sul Africano em Moçambique é uma boa mistura de concessões, novos empreendimentos e aquisições. Várias empresas optaram por recrutar sócios locais a fim de reduzir os riscos. Apesar de alguns destes sócios serem comanditários, outros são activos, embora a maior parte das empresas entrevistadas ter afirmado que poucos dos seus sócios têm conseguido trazer para a mesa fundos, bens ou vantagens tecnológicas/competitivas. No entanto, a utilização de sócios tem outras vantagens. Um entrevistado salientou que a aquisição de terra com óptima situação não teria sido possível sem a participação do seu sócio de escolha. Contudo, empresas que concorrem a contratos, especialmente no sector da construção, têm geralmente optado pelo estabelecimento de uma presença empresarial independente em Moçambique.

Todas as empresas entrevistadas, sejam quais forem as suas dimensões, são participantes importantes ou dominantes no mercado. A maioria controla entre 10% e 50% do mercado, valor que chega a atingir os 80% nalguns casos. Isto não significa que os negócios Sul Africanos não tenham competição. Dependendo do sector, alguns entrevistados identificaram outras empresas Sul Africanas, Moçambicanas e internacionais como sendo os seus principais rivais na economia formal. Algumas empresas, especialmente no comércio a retalho, enfrentam a mais intensa competição por

parte dos pequenos empresários no sector informal da economia.

Os principais constrangimentos que as empresas Sul Africanas enfrentam em Moçambique

Empresas Sul Africanas indicaram uma série de constrangimentos que prejudicam as suas operações em Moçambique. Estes incluíram a corrupção, a pequena dimensão do mercado, contribuições elevadas, diferenças linguísticas/culturais, a fraqueza do sistema legal, falta de financiamento, posse de propriedade, infra-estrutura e comunicações, reembolso deficiente do IVA, dificuldades de pagamento, ineficiência da burocracia, contrabando, roubo e a falha por parte do governo em determinar o pagamento correcto de impostos directos e indirectos aos negócios locais.

No entanto, estes problemas não têm todos o mesmo peso. Além do mais, a sua identificação e graduação, em relação aos seus efeitos sobre a produtividade e os lucros, variam muito consoante o sector de actividade. As empresas mais pequenas são também muito mais afectadas do que as de maiores dimensões. Concorda-se, numa forma geral, que a pequena corrupção, os entraves burocráticos e o comportamento burocrático, ineficiente ou obstrutivo, por parte dos escalões mais baixos do funcionalismo público, são ocorrências normais. O nível elevado de direitos de importação tem também efeitos negativos sobre os lucros das empresas e os preços de venda das mercadorias aos consumidores. O contrabando e roubo são, igualmente, problemas sérios.

Curiosamente, nenhuma das empresas entrevistadas indicou a insegurança política ou riscos de ordem política

como problemas fundamentais. Existe uma expectativa geral que a Frelimo virá a ser bem sucedida nas eleições pois está muito melhor preparada do que a oposição, a Renamo, para competir e vencer nas próximas eleições. Alguns admitem que a Renamo tem a possibilidade de obter melhores resultados do que anteriormente mas, mesmo que a oposição venha a conquistar o poder, são da opinião de que não haverá grandes mudanças no ambiente da actividade comercial. A grande dependência de Moçambique dos doadores internacionais foi a justificação principal para esta tomada de posição.

A este argumento podem ser acrescentadas as manobras políticas astutas executadas pelo governo de Moçambique para acalmar investidores e doadores. A nomeação de Luísa Diogo, ministra do Planeamento e Finanças, como Primeira Ministra do país, após a saída de Pascoal Mocumbi é um caso específico. Luísa Diogo foi funcionária do Banco Mundial, nos seus escritórios em Maputo, e tem um mestrado em Economia e Finanças. O anúncio atempado, em 2002, feito pelo Presidente Joaquim Chissano de que não se candidataria a um terceiro mandato nas eleições gerais seguintes, em 2004, e a nomeação e preparação de Armando Guebuza como seu sucessor, são também indicadores dos vastos esforços do governo Moçambicano para aumentar a confiança da comunidade influente dos doadores e investidores estrangeiros.

Corrupção e burocracia

Todas as empresas entrevistadas confirmaram que tinham uma política de anticorrupção. Apenas uma empresa no grupo analisado admitiu pagar subornos. A recusa em pagar

subornos traduz-se em pesadas multas impostas às empresas. Hostilização por parte de funcionários públicos subalternos é uma ocorrência frequente. Os complicados requisitos para licenciamento e os opacos regulamentos para cumprimento abrem as portas ao pedido de subornos. Um dos muitos exemplos de pensamento socialista e planeamento centralizador, ainda existentes na burocracia, é o facto de ser necessário pedir autorização oficial para fazer reparações e manutenção das propriedades (incluindo a pintura das paredes exteriores). A falta de tal autorização resulta em pesadas multas. As empresas são obrigadas a afixar as suas licenças à vista do público. Novamente, o não cumprimento deste regulamento pode resultar numa multa. Grandes demoras na emissão de licenças e no despacho de mercadorias da Frigo (armazéns de alfândegas) são frequentes e são consideradas como oportunidades para serem pedidos mais subornos.

A integração e cooperação vertical entre os vários departamentos do governo são também problemáticas. A maior parte dos investidores Sul Africanos entra no mercado Moçambicano através do CPI, o qual actua como um centro onde todos os assuntos relacionados com o investimento são tratados. No entanto, algumas empresas relataram que encontram muitas vezes uma série de atrasos, quando contactam outros departamentos governamentais a fim de procederem ao registo das mesmas, apesar da aprovação oficial obtida no CPI. Apesar de ter sido prometido para 2004 o fortalecimento do CPI, o seu efeito será insignificante, a não ser que lhe sejam atribuídos poderes para ultrapassar a burocracia que as empresas encontram nos outros departamentos governamentais. Por exemplo, demora 153

dias para uma empresa ser registada em Moçambique, comparado com 35 dias na Tanzânia ou 38 na África do Sul.

Tabela 17: Tempo que demora a registar uma empresa em alguns países Africanos da SADC					
País	Número de procedimentos	Duração (dias)	Custo (\$)	Custo (a)	Índice (b)
Angola	14	146	5,531	838.0	78
Moçambique	15	153	209	99.6	74
Tanzânia	13	35	557	199.0	61
RDC	13	215	785	871.9	60
Zâmbia	6	40	80	24.1	46
África do Sul	9	38	227	8.7	36
Botswana	10	97	1,076	36.1	35
<i>a</i> % de rendimento per capita <i>b</i> Índice das leis sobre o emprego - valores mais baixos indicam legislação laboral mais acessível. Fonte: World Bank & EIU, 2003					

Elevadas taxas de importação, pagamento do IVA, taxas gerais e impostos indirectos

A maior parte das empresas identificaram as elevadas taxas de importação como um problema grave. Por exemplo, são aplicadas taxas de pouco mais de 42% na maior parte dos produtos de consumo e alimentos.² Comparando o mesmo

² A taxa de 42% está dividida em 17% para o IVA, introduzido em 1999, e 25% de taxa de importação sobre produtos de consumo. A taxa máxima de importação desceu de 35%, em 1996, para 30%, em 1999 e 25%, em 2003, apesar de alguns produtos importados terem pago taxas de 75% no passado.

pacote de mercadorias vendido na África do Sul e em Moçambique em 2001 (quando as taxas sobre os produtos de consumo eram de 35%) pode-se compreender as implicações para o consumidor Moçambicano. O valor adicionado das taxas de 52% (17% de IVA e 35% de taxas de importação) tinha que ser pago pelo consumidor Moçambicano.

O fortalecimento do Rand em relação ao Dólar Americano, nos últimos meses, teve um efeito significativo no custo das mercadorias importadas. Em Moçambique, os preços dos alimentos subiram 17,2% e outros preços 9,5.³ Apesar de algumas empresas transferirem o custo real para o consumidor, outras não têm outra alternativa senão absorverem parte desses custos. Isto é particularmente verdadeiro no caso das concessões de restaurantes Sul Africanos em Maputo, os quais servem uma clientela muito pequena e seleccionada constituída pela comunidade dos doadores, turistas e as pequenas classe média e alta (3% da população).⁴ Estas empresas são directamente afectadas pela discrepância entre os custos elevados dos alimentos e o baixo nível de rendimentos disponíveis em Moçambique.

O resultado das taxas elevadas é que muitos Moçambicanos fazem as suas compras em Nelspruit ou nas pequenas cidades perto da fronteira, agravando ainda mais a viabilidade do comércio local. Um representante de uma empresa local afirmou que é frequente cerca de 13.000 Moçambicanos irem a Nelspruit, durante os fins de semana, para fazerem as suas compras para casa. Este

³ *IMF Country Report No. 04/50, 2004, p.5.*

⁴ *The purchasing power of the small middle and upper class group is comparable to that of the middle class in South Africa. Mozambique: An Investment Guide, 2001, p.8.*

comportamento é também típico dos proprietários de automóveis, os quais preferem ter os seus carros reparados na África do Sul em vez de em Moçambique, devido ao elevado custo da substituição de peças e às demoras alfandegárias quando as peças são encomendadas. Uma outra consequência das elevadas taxas de importação é o estímulo que é dado ao contrabando.

Tabela 18: Comparação dos preços a retalho dos produtos de mercearia cobrados pelo Shoprite na África do Sul e em Moçambique, em 2001			
Produto	Descrição	África do Sul preço (R)	Moçambique Preço (R)
Ovos	6x grandes (empacotamento em tabuleiro de cartão)	3.19	4.71
Óleo para cozinhar	Garrafa de plástico de 750ml	5.69	8.56
Açúcar branco	Saco de 2Kg (empacotamento em saco de papel)	8.63	14.12
Farinha	2.5kg para todos os fins (empacotamento em saco de papel)	7.99	10.59
Frango	Inteiro, fresco, por Kg (empacotamento em tabuleiro de esferovite e plástico)	14.99	17.11
Tomates	Primeira qualidade por Kg (venda por unidade)	8.79	3.64
Batatas	Primeira qualidade por Kg (venda por unidade)	3.49	5.13
Leite	Litro (saco de plástico)	3.39	5.34
Pão	Pão castanho normal	2.79	1.28
Queijo	Por Kg (cortado de	33.90	58.61

	blocos e embrulhado em plástico		
Chá	Pacotes soltos de 100g envoltos em folha de prata	3.20	13.90
Arroz branco	Saco de 1 Kg (saco plástico selado)	3.59	6.63
Refeição de milho	12,5 kg para o pequeno almoço (saco de pano)	29.99	42.78
Sabão	Sabão para o corpo de 250g (saco de plástico selado)	1.49	3.20
Total		131.12	195.60
Fonte: Vink & Kirsten, Junho 2002 ⁵			

Isto tem um impacto significativo nos custos de operação de empresas que pagam as suas taxas e impostos. A indústria do açúcar é um bom exemplo. Moçambique espera recuperar a sua posição como o quarto maior produtor de açúcar em África, a seguir à África do Sul, Egipto e Maurícias. Em 1972, no auge da sua produção, Moçambique registou uma colheita recorde de 325.051 toneladas, das quais 60% foram destinadas para exportação. Nessa altura, o açúcar era a terceira maior exportação do país e um dos principais geradores de emprego. A produção de açúcar cresceu de forma impressionante e atingiu as 230.000 toneladas em 2003, graças à reabilitação de quatro das refinarias existentes no país (o custo total foi de cerca de 300 milhões de Dólares), nomeadamente as de Xinavane e Maragra, na Província do Maputo e Mafambisse e Marromeu, na Província central de

⁵ Vink N & J Kirsten, *Pricing Behaviour in the South African Food and Agricultural Sector*. Um relatório para o Tesouro Nacional, Junho de 2002.

Sofala. A África do Sul investiu em três destas refinarias. No entanto, apesar da boa colheita, calcula-se que cerca de 25.000 toneladas tenham entrado ilegalmente em Moçambique, provenientes do Zimbabué, Malávi, Suazilândia e África do Sul. Isto debilitou significativamente os esforços da indústria local de aumentar a sua receita anual para os 5,2 milhões de Dólares.⁶

Os custos para as empresas, em termos de taxas elevadas e mercadorias ilegais, são ainda agravados pela incapacidade do governo Moçambicano de cobrar os impostos directos e indirectos ao comércio local (formal e informal). Tal como um comerciante Sul Africano afirmou, o 'facto de muitos outros comerciantes locais (nos sectores formal e informal) não pagarem as suas contribuições e impostos, coloca aqueles que cumprem as suas obrigações fiscais em frenética desvantagem'.⁷

Todas as empresas Sul Africanas entrevistadas apoiaram o estabelecimento de uma zona de comércio livre da Comunidade de Desenvolvimento da África Austral (SADC) e salientaram que isso traria benefícios importantes para os consumidores locais, para além de lhes fazer baixar os custos da actividade comercial. Até certo ponto, a adesão a esta ideia do estabelecimento de uma zona de comércio livre, sem dúvida positiva, reflecte a dependência das importações que as empresas Sul Africanas têm. Os entrevistados Moçambicanos, por seu lado, acreditam que o

⁶ Mozambique Daily Business Investor Intelligence, MB361, 19 de Fevereiro de 2004 e Mozambique Daily Business Investor Intelligence, MB325, 9 de Dezembro de 2003.

⁷ Entrevista, Maputo, Novembro de 2003.

estabelecimento de uma zona de comércio livre significará o fim para os produtores locais.

Todas as empresas entrevistados confirmaram que enfrentam problemas com o reembolso do IVA. No entanto, têm esperança de que, eventualmente, esta questão venha a ser resolvida.

O trabalho e o sistema legal

As empresas entrevistadas concordaram, em geral, que a fraqueza do sistema legal Moçambicano representa riscos importantes no que diz respeito ao cumprimento de contratos. Os tribunais são altamente vulneráveis ao suborno e os juízes têm conhecimentos limitados sobre a lei comercial. O litígio dura anos em vez de meses. Fora de Maputo a situação ainda é pior. Como resultado disto, a recuperação de dívidas através dos tribunais é bastante deficiente e, portanto, raramente utilizada. Pode levar até 540 dias a resolver um caso em Maputo onde o processo é bastante mais lento do que no resto da região.

Ao mesmo tempo, os patrões devem ser clementes para com o pessoal que transgride. O roubo interno (muitas vezes reflectido como redução) ocorre com frequência como consequência da cultura de sobrevivência em que muitos Moçambicanos acabam por dar consigo próprios a viver. A força de trabalho Moçambicana não é considerada, em geral, como militante, apesar de alguns dos trabalhadores se encontrarem organizados em sindicatos. As disputas relacionadas com o trabalho têm, quase sempre, a ver com salários e são geralmente resolvidas amigavelmente durante as reuniões formais que se realizam todos os anos.

Em média, mais de 90% do pessoal das empresas Sul Africanas é Moçambicano. Todas as empresas entrevistadas afirmaram que seguem um forte programa de nacionalização nas suas políticas de emprego, o qual está a ser estendido progressivamente aos níveis de gestão. Ao todo, o movimento de pessoal é relativamente pequeno, em todas as empresas entrevistadas, com excepção de uma. (Esta empresa também assinalou os mais elevados índices de roubo). No entanto, estes entrevistados também mencionaram que os níveis de competência, a língua e a cultura constituem desafios especiais para os investidores estrangeiros. A maior parte das empresas têm programas de treino próprios. Apesar de alguns destes programas serem realizados em Moçambique, a maior parte do treino tem lugar na África do Sul. A razão para isto é que, devido ao pequeno movimento das empresas em Moçambique, os trabalhadores têm uma experiência limitada no que respeita a uma variedade de tarefas. Muitas vezes só conseguem adquirir essa experiência na África do Sul, onde o volume de negócios é muito mais elevado. Em geral, as empresas têm verificado que o treino é muito útil no aumento da produtividade e dos níveis de competência e, ainda, no desenvolvimento de uma atitude mais de acordo com a actividade em que os seus trabalhadores estão envolvidos.

A incapacidade de falar Português não é considerado uma dificuldade importante para operar um negócio em Moçambique, apesar desta ser a língua nacional. O conhecimento da língua Inglesa está a aumentar no seio da geração mais nova e o ensino desta língua foi agora introduzido a nível escolar. No entanto, o conhecimento da língua portuguesa é essencial para se lidar com a burocracia Moçambicana e para se compreender e cumprir a lei a qual

é escrita e interpretada nessa língua. As empresas que importam uma grande parte dos seus produtos da África do Sul, também salientaram a importância da utilização de rótulos em Português.

A nível cultural, existem algumas características peculiares ao ambiente de gestão em Moçambique. Os gerentes Sul Africanos descobriram que existe a expectativa, por parte dos empregados Moçambicanos mais seniores, de que os trabalhadores mais juniores procurem sempre a sua opinião, o que se traduz, muitas vezes, na falta de espírito de iniciativa por parte do pessoal. As empresas Sul Africanas entrevistadas atribuem esta passividade da força de trabalho Moçambicana, à herança cultural de respeito pelos mais seniores e pelos velhos, juntamente com vestígios de muitos anos de lei socialista e de planeamento centralizado. As empresas também concordaram que esta situação levará algum tempo a mudar e expressaram a sua opinião de que Moçambique não tem, em geral, uma forte cultura corporativa. Por exemplo, é notável em Moçambique, a falta de conhecimentos essenciais sobre a relação entre a contenção de custos, a produtividade e os lucros.

Os empresários Sul Africanos também salientaram o impacto distorcedor que a comunidade de doadores tem tido no mercado de trabalho Moçambicano. A maior parte dos melhores candidatos é absorvida pela comunidade de doadores, a qual paga bem e oferece uma grande variedade de benefícios que não existem fora desse sector. Os Moçambicanos que se candidatam a empregos no sector privado têm, por vezes, expectativas irrealistas sobre o que os seus possíveis patrões podem oferecer, por exemplo, que os benefícios inerentes ao emprego irão incluir transporte para e do trabalho assim como habitação.

A dimensão do mercado, a falta de financiamento e o custo da actividade comercial

A dimensão do mercado local é um factor significativo para o lucro de algumas empresas. O rendimento disponível em Moçambique é baixo, mesmo na relativamente afluyente cidade de Maputo. A maior parte das empresas afirmou que são comuns abaixamentos rápidos dos volumes de vendas e que muitos destes estão ligados ao pagamento tardio dos salários dos funcionários públicos. Esta situação irá manter-se durante algum tempo, apesar dos empresários Sul Africanos acreditarem que o rendimento disponível acabará, eventualmente, por aumentar.

Os comerciantes em particular afirmaram que a 'dolarização' da economia está a fazer subir de forma significativa o custo da actividade comercial, colocando o consumidor interno em manifesta desvantagem. Os Moçambicanos preferem moedas mais fortes devido à volatilidade da moeda local e aos baixos juros pagos aos depósitos em Meticais devido à irregularidade da inflação. A maior parte dos empréstimos bancários/depósitos são, presentemente, feitos em Dólares Americanos. Em 1997, 44% dos depósitos e 30% dos empréstimos eram feitos em moeda estrangeira. Estes números cresceram, em 2002, para 51% nos depósitos e 70% nos empréstimos em moeda estrangeira.

A falta de crédito e o custo do financiamento local e estrangeiro, são os factores que mais fazem subir o custo da actividade comercial. O risco do crédito em Moçambique é bastante grande e é reflectido na elevada proporção de empréstimos que não são pagos, em relação ao total dos empréstimos concedidos, a qual era de 21%, no final de 2002.

Apesar de existir agora no sistema apenas um banco com capital minoritário do estado, o BIM/BCM, este é também o maior banco, representando 45% do total dos depósitos nacionais e 27% dos empréstimos que não estão sendo pagos. A participação do estado no sistema financeiro (o qual representa muitas das dívidas das empresas para-estatais que não estão sendo pagas), impõe também um risco de ordem moral. Tratar desta questão é uma prioridade e, se tal for feito com sucesso, irá fortalecer a transparência e estimular a competição no sector bancário. No entanto, o sector financeiro de Moçambique é caracterizado, presentemente, por um ambiente pobre em empréstimos, elevada concentração de crédito nas mãos de alguns financiadores altamente influentes,⁸ falta de projectos merecedores de crédito, uma cultura fraca de pagamento de dívidas e um número de impedimentos legais e institucionais para a selecção eficaz do crédito e sua recuperação. Embora os depósitos não possam ser considerados baixos (representando 23% do PIB), a extensão de crédito, como parte do PIB (14%), é muito baixa, reflectindo a dificuldade do sistema bancário de canalizar os depósitos para empréstimos.

Os bancos locais são relutantes em estender o crédito aos clientes devido à falta de um sistema de informação integrado e partilhado que registre a credibilidade de clientes. Apesar de, em 1997, ter sido criado um registo de crédito público onde estão registadas cerca de 22 785 pessoas com

⁸ Segundo o FMI os empréstimos de um só banco aos três maiores clientes, constituem mais de 50% do capital; e para dois bancos constituem mais de 100% do capital. Isto reflecte o acesso restrito que as empresas e os indivíduos têm ao crédito em Moçambique. Republic of Mozambique: Financial System Stability Assessment, *IMF Country Report No. 04/52*, 2004, p.13.

empréstimos, não abrange instituições financeiras que não são bancos, outros financiadores ou entidades privadas. O FMI também identificou problemas nos seus requisitos para o fornecimento de dados e a retenção e distribuição de casos de pagamentos mais longos. O sistema bancário de Moçambique não dispõe de um sistema de lista negra e de uma plataforma compartilhada de transacções automatizadas, como o Saswitch na África do Sul. Cheques não são aceites em toda a parte.

Tabela 19: Problemas que dificultam a actividade comercial das firmas em Moçambique	
Tipo de problema	Percentagem
Elevado custo de financiamento	84
Dificuldade na obtenção de crédito interno	75
Dificuldade na obtenção de crédito estrangeiro	74
Corrupção	64
Fornecimento irregular e custo da electricidade	64
Instabilidade macro-económica	63
Práticas contra a competição	60
Insegurança quanto à política económica	58
Elevada percentagem de impostos	55
Crime, roubo e desordem	54
Fonte: Banco de Moçambique, 2004	

A ausência de informações de confiança e uma cultura de mau pagamento têm como consequência custos bancários muito elevados, com o fim de reduzir os riscos. No entanto, já foram feitos alguns progressos. As taxas de juros de empréstimos dos bancos comerciais baixaram de 37% para

32% desde o final de 2002.⁹ Todas as empresas entrevistadas confirmaram que não dão crédito a clientes Moçambicanos.

Para os bancos, especialmente nas zonas rurais, a não existência de posse da terra constitui também um problema. A Lei da Terra que foi aprovada em 1997 estipula que toda a terra em Moçambique é propriedade do estado e não pode ser vendida, alienada, hipotecada ou penhorada, embora possa ser arrendada pelo estado. A lei permite o arrendamento por períodos até 50 anos, renováveis. O direito ao uso da terra é autorizado por meio de um documento de propriedade.

Contudo, a lei também reconhece os direitos adquiridos através do uso consuetudinário da terra (por um período superior a 10 anos), sem ser necessário um título formal. Assim nas áreas rurais apenas cerca de 28% da terra utilizada para a agricultura está sujeita a requerimentos para posse legal (cerca de 2% do total da terra). Apesar dos direitos de usufruto poderem ser transmitidos por herança, não podem contudo ser vendidos; os melhoramentos feitos na terra podem ser vendidos. A dificuldade é quando a venda de tais melhoramentos só é viável economicamente se o novo proprietário puder obter o direito ao usufruto da terra. Nas áreas urbanas isto não é um problema porque os procedimentos para a transferência de direitos são relativamente simples. Quando imóveis são vendidos nas áreas urbanas, a lei considera que a transferência do correspondente direito ao usufruto da terra, tem lugar no acto da venda. No entanto, nas zonas rurais, a lei requer que o vendedor obtenha de um notário, um documento de venda e de autorização prévia por parte de uma entidade estatal

⁹ *IMF Country Report No. 04/50, 2004, p.7.*

competente, antes do novo título em relação aos melhoramentos poder ser adquirido.

O complexo processo administrativo e a ineficiência das repartições públicas envolvidas, tornam os custos das transacções muito elevados, tanto para o vendedor como para o comprador. Apesar de terem sido feitos mais de 11.000 requerimentos para título de posse entre 1996 e 2000, apenas 4.700 foram autorizados. Esta situação deu origem ao crescimento de um grande mercado informal de propriedades nas zonas urbanas, sem qualquer protecção legal e à grande dificuldade de venda de propriedades nas zonas rurais. O resultado é que poucos Moçambicanos podem utilizar as suas propriedades como garantia para a obtenção de crédito.

A insegurança em relação os direitos de propriedade nas zonas rurais pode tornar-se num importante obstáculo para o investimento futuro em empresas situadas fora das zonas urbanas.

Apesar do sistema financeiro de Moçambique se ter desenvolvido bastante nos últimos 12 anos, partindo de um sistema mono-bancário para um com base no mercado, o facto é que é ainda muito novo, assente em bancos, propriedade de estrangeiros e concentrado. O valor total do seu activo é de apenas \$2 biliões.¹⁰ Contudo, apesar dos riscos associados á actividade bancária em Moçambique, esta é ainda bastante lucrativa. O rendimento médio das acções no sistema bancário foi de quase 20% em 2002.¹¹

¹⁰ IMF Country Report No. 04/52, March 2004, p.9.

¹¹ *Ibid.*, p.4.

Tabela 20: Limitações específicas do sector financeiro em Moçambique

1. O mercado local tem bancos a mais e é altamente concentrado, tendo os cinco maiores bancos 96% do total dos depósitos.
2. Não existe um sistema integrado de informação sobre a história de crédito dos clientes actuais e de novos clientes.
3. Não existe uma plataforma para transacções bancárias automatizadas como o Saswitch.
4. O acesso ao financiamento internacional é muito difícil de conseguir e é muito dispendioso.
5. São vulgares as práticas comerciais não ortodoxas que favorecem a corrupção e o tráfico de moedas, especialmente através dos cambistas (negociantes em moedas estrangeiras). Em 2001, desapareceram \$1 bilião de cobertura a importações.¹² Apesar de ter sido aprovada, em Fevereiro de 2002, uma lei banindo o tráfico de moedas estrangeiras, o Conselho de Ministros ainda não publicou os regulamentos para a sua implementação.
6. A economia tem falta de dimensão, funciona na sua maior parte em dinheiro e é dominada pelo sector informal.
7. A cultura do pagamento de dívidas é deficiente o que se traduz para os bancos, em riscos de empréstimo elevados.
8. Os direitos de propriedade no sistema Moçambicano são complicados e insuficientemente definidos.
9. Apenas uma empresa, CDM (SAB-Miller) conseguiu ser registada na Bolsa de Valores de Moçambique que abriu em Outubro de 1999 e apenas permite a compra e venda de um pequeno número de acções. A capitalização total do Mercado na Bolsa de Valores de Moçambique (BVM) é inferior a 3% do PIB.
10. Não existem as pré-condições mais importantes para o futuro desenvolvimento de mercados. O país tem falta de um forte sector corporativo, com bons padrões de divulgação e governação, devido a um enquadramento legal inadequado e

¹² Discussão com um banqueiro em Moçambique, Novembro de 2003.

à falta de incentivos para as empresas agirem de acordo com padrões elevados. O acesso ao financiamento através de ofertas públicas tem sido limitado devido à baixa procura por parte de investidores.

Um outro factor muito importante que faz subir o custo da actividade económica é a falta de infra-estruturas básicas em certas áreas. Sectores e empresas têm que investir fortemente em mecanismos de compensação a fim de ultrapassarem estas deficiências. É vulgar o estabelecimento de centros para tratamento de esgotos por parte de empresas. Apesar de o abastecimento de electricidade estar agora melhor assegurado, especialmente em Maputo, cortes parciais ocorrem com frequência no resto do país, tendo levado muitas das empresas a instalarem geradores a gásóleo de reserva, a fim de poderem manter as portas abertas, no caso de cortes no abastecimento de energia eléctrica.¹³ Uma das empresas Sul Africanas teve que fazer os seus próprios furos no terreno a fim de garantir um abastecimento de água permanente às suas fábricas. Uma outra empresa teve que instalar um sistema de purificação de água no telhado, para garantir o fornecimento normal em caso de interrupção do sistema de abastecimento normal. A fraca infra-estrutura de transportes por todo o país, é também um factor que agrava os custos de operação das empresas. Empresas que, normalmente, transportam carga a granel, por terra, preferem

¹³ Estão a ser feitos progressos constantes na criação de uma rede de abastecimento de electricidade em Moçambique, que seja de confiança. Foi inaugurada recentemente, em Manica, uma nova subestação transformadora de 220/110KV, utilizando energia proveniente de Cahora Bassa, a qual irá servir as províncias de Manica e Sofala. MB371, Mozambique Business Daily Investor Intelligence, 11 de Março de 2004.

por vezes efectuar o transporte por via marítima a fim de reduzir os custos.

Muitas das preocupações expressas pelas empresas Sul Africanas são também preocupações das empresas locais, como demonstra o seguinte estudo feito pela Comissão Económica das Nações Unidas para África (UNECA/CENUA:

Tabela 21: O que querem os residentes de Moçambique que o governo saiba ou faça?	
Área	Áreas, preocupações e sugestões
Governação	A vontade de reformar o sector público é evidente a nível do topo da hierarquia política, mas tal não é o caso ao nível médio da hierarquia.
	É necessário reorientar e retrainar o pessoal aos níveis médios da hierarquia.
	A descentralização é um factor fundamental para melhorar a prestação de serviços públicos e reduzir a corrupção.
	O progresso da descentralização é demasiado lento.
	O ritmo da integração e reconciliação nacional é lento.
Comércio e investimento	O Centro para a Promoção do Investimento devia ser fortalecido e independente do Ministério do Planeamento e finanças.
	Os incentivos criados para o Investimento Estrangeiro Directo deviam ser extensíveis aos investidores locais, especialmente nos sectores da agricultura e indústria.
	As pequenas e médias empresas têm problemas de gestão e financeiros devido à fraca capacidade dos recursos humanos e do sistema bancário
	Os regulamentos alfandegários e de impostos são incómodos e incertos, com falta de coordenação entre as repartições do fisco.

	<p>O comércio quer um sistema de impostos lógico e racional – não necessariamente taxas de impostos mais baixos – a fim de reduzir a incerteza no planeamento financeiro.</p>
	<p>A elevada taxa do imposto sobre o valor acrescentado (IVA) estimula o comércio clandestino através da fronteira, prejudicando a actividade legal das empresas locais. Os reembolsos do IVA devem ser feitos de imediato.</p>
	<p>As oportunidades de negócios estão a aumentar -- sob os auspícios da SADC, Organização Mundial do Comércio e da Lei dos EUA para o Crescimento e Oportunidade Africanos – mas a capacidade das empresas locais é pequena, no que respeita à satisfação dos padrões internacionais. É necessário o estabelecimento de uma estratégia nacional incorporando treino, pesquisa, troca de informações, tecnologia, finanças e um ambiente apoiante.</p>
Actividade comercial e regulamentos	<p>Muitas das normas e regulamentos são antiquadas, incómodas e ambíguas, particularmente no que respeita ao registo, licenciamento e impostos corporativos.</p>
	<p>As câmaras municipais hostilizam as empresas para obterem receitas dado que o governo não lhes dá o financiamento adequado.</p>
Os pobres das zonas rurais	<p>Pode ser necessário introduzir medidas para reduzir o impacto da liberalização do comércio e do processamento agrícola nas camadas mais pobres.</p>
	<p>O acesso à instrução primária, secundária e terciária, é fundamental para a redução da pobreza. Devem ser estabelecidos incentivos para que os professores e os investidores privados se desloquem para as zonas rurais.</p>
	<p>Deve ser reavivada a actividade de processamento do cajú, açúcar e peixe.</p>

	A segurança alimentar devia ser fortalecida através da instalação de facilidades para o armazenamento de alimentos nas zonas rurais, melhoria da rede de transportes e o estabelecimento de redes de irrigação para pequenos agricultores..
Sector financeiro	As taxas de juro são demasiado elevadas. O banco central deve desenvolver um sistema eficaz de microfinanciamento, estabelecendo a ligação do comércio informal e rural às actividades bancárias e de financiamento modernas, incluindo um ambiente de políticas apoiantes e regulatórias.
Instrução e treino	A falta de uma força de trabalho instruída e treinada pode vir a afectar o crescimento a longo prazo. O acesso à instrução é fundamental para a redução da pobreza e das desigualdades. Deve ser facilitada a participação privada na provisão de instrução superior e formação profissional.
Infra-estrutura e serviços	Devem ser fortalecidas as ligações entre as infra-estruturas regionais e provinciais. Deve ser assegurada a competição eficaz neste sector.
Legislação laboral	Os regulamentos para a contratação de trabalhadores são complicados. A obtenção de uma licença para trabalhar é bastante morosa. A burocracia intervém demasiado nas relações industriais. São necessárias leis laborais que sejam modernas, flexíveis e de fácil compreensão e acesso. A força de trabalho industrial deve ser treinada e reorientada para abandonar a mentalidade socialista que ainda tem.
Aquisição de terra	A compra e venda de terra não é fácil. Apesar de toda a terra ser propriedade do governo, há compras e vendas que são feitas no mercado negro

	a preços exorbitantes.
Prospectos económicos a médio prazo	Os prospectos para a economia de Moçambique são fracos devido ao elevado índice de fracasso das empresas locais. É necessária a capacitação, a nível nacional, no sector corporativo.
	Contudo, os prospectos são igualmente bons, tendo em conta que o melhoramento da governação está a dar origem ao influxo de Investimento Estrangeiro Directo, fundos de doadores e novas oportunidades para o comércio, indústria agrícola e turismo. A implementação de reformas, especialmente na governação e na regulamentação da actividade comercial, juntamente com a obediência à lei, têm que ser respeitadas.
Fonte: UNECA, 2003	

Algumas Recomendações para Políticas

Os representantes das empresas Sul Africanas entrevistados, fizeram uma série de recomendações quanto a políticas que iriam apoiar o estabelecimento de um ambiente de negócios mais sustentável em Moçambique. Estas são:

- reduzir a burocracia e as dificuldades relacionadas, especialmente, com o registo e licenciamento de empresas;
- reagir com maior firmeza quanto à corrupção e ao roubo;
- informar a função pública sobre as necessidades do investidor a nível global e do ambiente de negócios;
- impor o pagamento de taxas e impostos e resolver a questão do reembolso do IVA;
- garantir que o regime de impostos se mantenha competitivo em relação aos países vizinhos para que Moçambique continue a ser um país preferido para investimento;
- reduzir as taxas de importação a fim de tornar os preços mais acessíveis para os consumidores;
- eliminação gradual da dolarização da economia;
- fortalecer e reformar o sistema;
- introduzir maior transparência no processo dos concursos públicos;
- aplicar mais energia ao desenvolvimento e manutenção da infra-estrutura;
- garantir que os custos de produção (como o preço da água, electricidade e taxas camarárias) sejam realistas e consistentes;

- facilitar às empresas mais pequenas o investimento em Moçambique (o que suportaria também o sector comercial local);
- identificar e atrair mais indústrias de trabalho intensivo;
- garantir que a reforma da legislação laboral tenha em consideração o elevado nível de desemprego e o baixo nível de competência profissional existentes no país;
- envolver as empresas mais pequenas no diálogo existente com as empresas maiores;
- trata com maior eficiência da questão das autorizações de trabalho para trabalhadores estrangeiros;
- garantir melhor cooperação entre o Centro para a Promoção do Investimento e os relevantes departamentos governamentais para facilitar a entrada no país de novos investidores; e
- insistir na implementação, aos níveis mais baixos da função pública, dos compromissos positivos assumidos a nível ministerial.

Também foram feitas recomendações ao governo Sul Africano que dariam apoio à cooperação, a nível de negócios, entre os dois países e melhorariam o ambiente de negócios em Moçambique. O governo devia:

- simplificar e acelerar a burocracia, relativa à importação, do lado Sul Africano;
- melhorar e fortalecer o controlo na fronteira a fim de combater os elevados níveis de contrabando entre a África do Sul e Moçambique;
- fortalecer a cooperação entre as polícias dos dois países para combater a corrupção e o contrabando;

- desenvolver uma política mais responsiva e simples para a concessão de visas que tenha em consideração as necessidades de treino de pessoal das empresas (embora este seja, na sua maior parte, feito em Moçambique, quase todas as empresas entrevistadas afirmaram necessitar, por vezes, treinar os seus empregados na África do Sul);
- reintroduzir um adido comercial na missão Sul Africana no Maputo e dar maior apoio aos investidores Sul Africanos mais pequenos em Moçambique;
- mostrar sensibilidade a alegações de domínio Sul Africano e desenvolver estratégias para combater esta percepção;
- oferecer treino aos funcionários públicos e a outras áreas de competência nos departamentos do governo de Moçambique;
- criar uma maior consciência entre o potenciais investidores Sul Africanos, sobre as implicações da legislação e dos sistemas de contabilidade existentes em Moçambique;
- utilizar mais Sul Africanos que falem Português nas delegações governamentais e na missão da África do Sul em Maputo; e
- assinar com Moçambique um acordo sobre dupla tributação.

Lições aprendidas em Moçambique

Da experiência de negócios Sul Africanos em Moçambique várias lições importantes podem ser retiradas para ambos os Governos, e para os investidores presentes e futuros.

Em primeiro lugar, o apoio e envolvimento do governo mostraram ser indispensáveis na concepção e implementação de grandes projectos de infra-estruturas. Pode-se afirmar que a construção do Corredor de Desenvolvimento do Maputo, da condução de gás da Sasol e da fundição da Mozal não teria sido possível sem o envolvimento activo de ambos os governos, o que assegurou a existência de um enquadramento regulatório de apoio. No caso de Moçambique, o governo teve que introduzir várias medidas especiais para que os engarrafamentos logísticos que as empresas normalmente encontram, fossem ultrapassados. Isto requereu a criação de várias equipas consultivas governamentais, as quais trabalharam com as equipas dos projectos da Sasol e da Mozal, para discutir as áreas de maior importância, ultrapassar obstáculos de ordem logística e garantir o cumprimento de prazos. Ambos os governos deram a maior importância, nas suas agendas bilaterais, à conclusão dos projectos. A vontade política foi claramente demonstrada com a assinatura de vários acordos entre os dois países.

Em segundo lugar, o rendimento disponível em Moçambique é ainda muito baixo. Isto afecta directamente a viabilidade de algumas empresas, especialmente nos sectores de vendas a retalho, restaurantes e turismo. O governo Moçambicano enfrenta vários desafios importantes, os quais incluem a integração do bastante grande sector informal da economia na economia formal, a fim de aumentar a base de

receitas do estado; a redução de taxas aduaneiras a fim de combater o contrabando e assegurar um comportamento mais competitivo, baseado no custo das mercadorias e capaz de aumentar a possibilidade de escolha para os cidadãos Moçambicanos; a 'desdolarização' da economia que beneficiará os consumidores Moçambicanos, fará parar o desenvolvimento de uma economia dupla e irá assegurar a competitividade da economia de Moçambique, em relação às economias dos países vizinhos. Moçambique também precisa de desenvolver a sua indústria do turismo, através da promoção da beleza natural do país, de uma forma mais agressiva.¹⁴ Possíveis investidores nestes sectores, em Moçambique, deviam saber que, presentemente, o mercado é considerado pequeno e com excesso de oferta.

Em terceiro lugar, atacar e acabar com a corrupção é uma questão de importância crucial. Para tal ser possível, seria necessário aumentar a capacidade dos tribunais e truncar e modernizar uma série de dificuldades burocráticas, desactualizadas e complicadas, que obstruem os negócios (estrangeiros e locais), em vez de os apoiarem, servindo como pretexto para suborno. Um investidor Sul Africano sugeriu que, se as alfândegas retirassem o apoio ao contrato com os Agentes da Coroa, isto levaria ao colapso total de todos os progressos que foram feitos na regulamentação alfandegária.

Em quarto lugar, é absolutamente essencial que o governo Moçambicano introduza um maior número de medidas

¹⁴ Cerca de 400.000 turistas visitaram Moçambique em 2002, aumentando a receita do estado em cerca de \$50 milhões. Ver *Mozambique Daily Business Investor Intelligence*, MB150, 17 de Fevereiro de 2004.

favoráveis à actividade comercial a fim de estimular as empresas locais. Não se pode esperar que os investidores estrangeiros tomem a liderança onde as empresas locais deviam estar na vanguarda. Os incentivos para atrair investidores estrangeiros não podem ser sustentáveis a longo prazo, criam distorções na economia e dão origem a ressentimentos no seio da comunidade de negócios local.¹⁵ O governo devia procurar activamente capitalizar no impacto positivo do Investimento Directo Estrangeiro através do estabelecimento de melhores ligações com a comunidade e com a posse de terras,¹⁶ (especialmente nas zonas rurais e nas crescentes zonas urbanas) a fim de garantir um melhor alastramento do investimento ao resto do país. Se, por um lado, as necessidades e sofisticação do mercado Sul Africano impulsionaram o desenvolvimento de certos projectos em Moçambique, como a condução de gás para Secunda, por outro lado Moçambique enfrenta a infeliz situação de ser vítima das sérias dificuldades enfrentadas por outras

¹⁵ Até agora, Moçambique ainda não introduziu quaisquer requisitos para a actividade de companhias no que respeita ao conteúdo local e à transferência de tecnologia, com excepção do critério para a gestão local, no caso de uma companhia estrangeira se querer registar como Moçambicana, o que traz algumas vantagens em termos de impostos. Pensa-se que o FDI/IED vai dar origem à criação de emprego, aumento das exportações e das receitas. As barreiras psicológicas e estruturais ao investimento num país como Moçambique, são ainda demasiado elevadas para permitir o desenvolvimento de uma série de requisitos para a actividade em Moçambique.

¹⁶ O governo está, presentemente, a traduzir a Lei da Terra para várias línguas locais e para Inglês, a fim de proporcionar uma melhor compreensão da legislação existente. No entanto, estes esforços serão infrutíferos se as autoridades relevantes não forem fortalecidas e monitorizadas mais efectivamente, no que respeita à implementação da legislação.

economias que alimentam a sua ou dela fazem uso. A crise económica do Zimbabué tem afectado significativamente a actividade do porto da Beira e tem agravado as disparidades do crescimento económico entre o Norte e o Sul do país.

A concentração do FDI/IED em Maputo e no Sul de Moçambique é também reflectida na distribuição do GDP/PIB, per capita o qual é, em Maputo, seis vezes mais elevado do que o valor da média nacional.

Tabela 24: Distribuição do investimento estrangeiro e local, por províncias, 2001				
Província	Investimento directo estrangeiro		Investimento directo nacional	
	\$000	% do total	\$000	% do total
Maputo (cidade e província)	479,630	92.7	23,844	71.4%
Sofala (centro)	17,370	3.4	137	0.4
Cabo Delgado (norte)	8,859	1.7	3,694	11.0
Nampula (norte)	5,818	1.1	455	1.4
Inhambane (sul)	3,006	0.6	2,842	8.5
Manica (centro)	740	0.1	220	0.7
Vale do Zambeze	706	0.1	805	2.4
Zambézia (centro)	706	0.1	916	2.7
Gaza (sul)	445	0.1	478	1.4
Tete (sul)	280	0.1	5	0.0
Niassa (norte)	0	0.0	0	0.0
Total	517,561	100.0	33,396	100.0
Fonte: CPI, 2002 & UNECA, 2003				

Conclusão

Em conclusão, Moçambique fez progressos consideráveis, desde os primeiros anos da década de 1990, no estabelecimento de um ambiente mais convidativo para a actividade normal de negócios e, em consequência, atraiu bastante interesse estrangeiro liderado por empresas Sul Africanas.

O investimento Sul Africano e outro investimento estrangeiro em Moçambique tem sido imensamente positivo na sua contribuição para o aumento da produtividade e dos rendimentos, através da introdução de maquinaria moderna e de práticas de gestão mais sofisticadas. Este investimento contribuiu, igualmente, para o estabelecimento da aproximação entre o investimento e a poupança e para apoiar os esforços no sentido da reforma da política económica.

A característica mais impressionante dos investidores Sul Africanos em Moçambique, é a sua capacidade de aprender entre colegas e de desenvolver estratégias com o fim de ultrapassar barreiras estruturais. Esta motivação para o sucesso tem sido complementada pela vontade do Governo Moçambicano para se envolver com investidores sérios (leia-se grandes) de uma forma apropriada e responsiva, apesar de todas as deficiências do enquadramento legislativo do país.

No entanto, se o governo Moçambicano deseja aumentar o crescimento e reduzir a pobreza, tem a responsabilidade de introduzir ainda mais reformas estruturais fundamentais, tais como o desenvolvimento de instituições e enquadramentos apropriados em que o mercado possa funcionar adequadamente; melhorar a boa governação e a

transparência; encorajar o investimento privado; e aumentar significativamente a produtividade. Em especial, o governo devia reduzir a quantidade de burocracia, desenvolver infra-estruturas básicas, reduzir a rigidez no trabalho, reformar o sistema judiciário e combater a corrupção de uma forma mais eficaz.