



www.iese.ac.mz

Ligações entre grandes projectos de investimento estrangeiro e fornecedores locais: Promessa de desenvolvimento?

Epifânia Langa & Oksana Mandlate

Seminário do IESE/FAN “Diversificação e Articulação da Base Produtiva e Comercial em
Moçambique”

Maputo, 13 de Novembro de 2013

Estrutura da apresentação

- Contexto
- Metodologia
- Resultados do estudo (dois argumentos principais)
- Conclusões e Implicações

Ligações entre os grandes projectos de IDE e as PME's: uma oportunidade de desenvolvimento

O interesse no tema surge no contexto onde os grandes projectos de IDE, orientados para exportação de produtos primários constituem dinâmica económica crescente e dominante em Moçambique, mas geram um padrão de crescimento que é ineficaz em reduzir pobreza.

1. A redução da pobreza depende da criação de uma base produtiva mais ampla e da diversificação da economia. A diversificação assenta na ampliação e densificação de ligações na economia, onde os grandes projectos de IDE representam os potenciais pólos de industrialização (CASTEL-BRANCO, 2002; 2010; GdM, 2010).

2. O sector privado nacional percebe as ligações a montante com grandes projectos como uma oportunidade de capacitação, ligada com grandes volumes de negócio e transferência de tecnologia (AIMO; 2011).

Metodologia

Pergunta de partida:

Em que medida as ligações a montante com mega projectos de IDE permitem criar, diversificar e articular capacidades industriais dentro da economia?

- O estudo olha para ligações criadas em volta da Mozal, o primeiro grande projecto de IDE em Moçambique, com mais de 15 anos de actividade;
- Combina duas metodologias: um estudo de caso aprofundado de quatro empresas em crescimento do sector de metalo-mecânica e um estudo mais abrangente direccionado a 14 empresas, cobrindo assim uma amostra de 16 empresas de diversos sectores.

Resultados do estudo

No actual contexto de Moçambique:

- Ligações com grandes projectos de IDE *per se* não fornecem uma base ampla para o desenvolvimento das empresas nacionais;
- Crescimento das empresas ligadas com os grandes projectos não necessariamente conduz a industrialização;

Ligações com grandes projectos de IDE *per se* não fornecem uma base ampla para o desenvolvimento das empresas nacionais

1.1 As possibilidades reais de ligações são limitadas

As possibilidades reais de ligações são estrangidas pelo carácter afunilado da economia associado aos padrões dualistas do mercado:

- Os mega projectos constituem um mercado de escala de procura significativa, dinâmico, intensivo em capital e de elevados padrões de qualidade, segurança e gestão;
- O mercado tradicional doméstico é concentrado, de pouca dimensão, fragmentado e de baixos níveis de qualidade (Castel-Branco, 2010);

Ligações com grandes projectos de IDE *per se* não fornecem uma base ampla para o desenvolvimento das empresas nacionais

1.1 As possibilidades reais de ligações são limitadas

Estas características limitam as possibilidades de estabelecimento de ligações:

1. Certos processos produtivos requerem uma escala de actividade mínima, acima do nível de procura do mercado doméstico;
2. Capacidades das empresas nacionais são fracas, e a ligação exige capacitação;
→ disponibilidade de financiamento, tempo para capacitação e um risco associado a entrada em novos mercados → as ligações entre empresas nacionais e mega projectos dão-se ao nível da prestação de serviços complementares e/ou básicos, que não requerem significativos investimentos em capacitação (Castel-Branco, 2004; Krause e Kaufmann, 2011);

Tabela 1. Sectores de actividade das empresas da amostra

Sectores	Metalomecânica	Construção Civil	Electricidade	Transporte de trabalhadores	Climatização	Limpeza	Lavandaria
Nº de empresas	8 empresas	2 empresas	2 empresas	1 empresa	1 empresa	1 empresa	1 empresa

Ligações com grandes projectos de IDE *per se* não fornecem uma base ampla para o desenvolvimento das empresas nacionais

1.1 As possibilidades reais de ligações são limitadas

3. Vantagens comparativas das primeiras empresas a aceder ao mercado de mega projectos - os *first movers*; → o que dificulta a entrada de novas empresas;

70% das empresas da amostra conseguiram expandir ligações para outros mega projectos.

Tabela 2: Orientação das empresas para outros mega projectos

	Actualmente ligadas com a Mozal						Actualmente não ligadas com a Mozal			
Empresas	A	B	D	G	H	I	J	N	O	P
Principal cliente	Mozal	Mozal	Mozal	EDM	BM	BIM	CMC África	Estado	Vale	Total Moç
Clientes mega-projectos	Vale	Vale, Rio Tinto, Kenmare	Vale, Sasol	Sasol Vale, Rio Tinto	Vale, Rio Tinto	Vale, Anadarko	Vale	Sasol, Vale	Sasol, Kenmare	Sasol

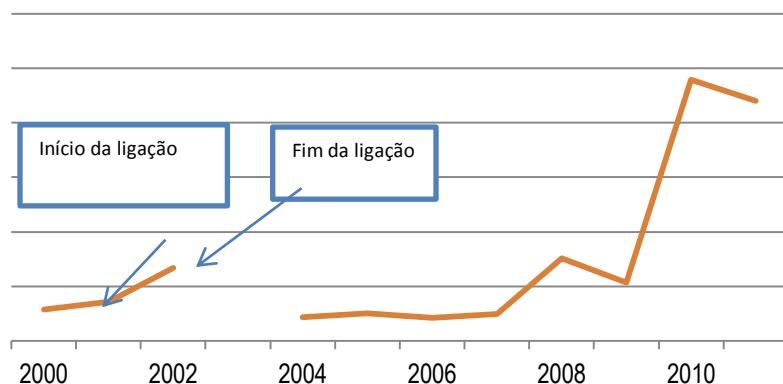
Ligações com grandes projectos de IDE *per se* não fornecem uma base ampla para o desenvolvimento das empresas nacionais

1.2 Ligação com mega projecto não é garantia de desenvolvimento a longo prazo

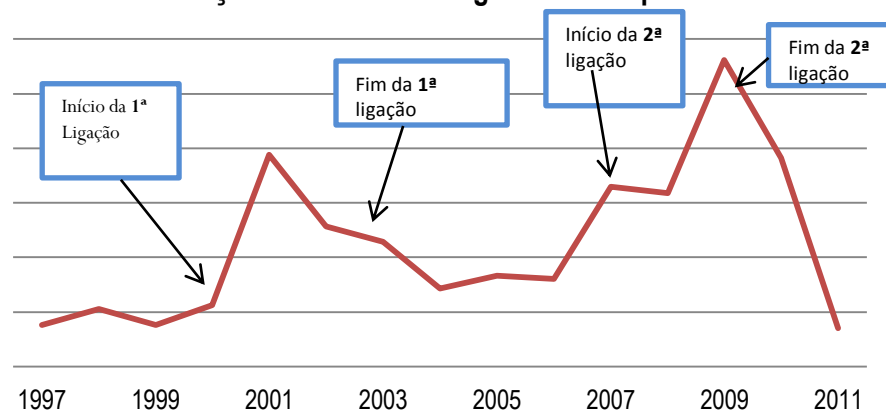
A ligação com um mega projecto por um determinado período não constitui, em si, uma garantia para um desenvolvimento contínuo das empresas (Experiência das 4 empresas)

Gráficos 1 e 2 : Impacto da descontinuidade da ligação com Mozal no volume de negócio das empresas J e K

Evolução do volume de negócios da empresa J



Evolução do volume de negócios da empresa K



Ligações com grandes projectos de IDE *per se* não fornecem uma base ampla para o desenvolvimento das empresas nacionais

1.2 Ligação com mega projecto não é garantia de desenvolvimento a longo prazo

Porquê o fim de ligação gera instabilidade no crescimento das empresas?:

- As empresas concentraram esforços na ligação com a Mozal, que resultaram na perda de algum domínio do mercado tradicional, e o fim da ligação não foi seguido por níveis de demanda similares em termos de escala e exigências (Castel-Branco E Goldin 2003; Mucavel 2010);
- Por isso, a perda da ligação, a curto prazo (e até mesmo médio prazo dependendo do grau de reestruturação ocorrido na empresa durante a ligação) resulta em períodos de crise marcados pela redução do volume de negócios, prejuízos financeiros, remoção de algumas condições de trabalho, cessão do uso dos padrões internacionais, ruptura de parcerias entre outras tensões internas;

O mercado tradicional não é capaz de absorver as capacidades e habilidades orientadas para grandes projectos, instituídas nas empresas.

Será que crescimento das empresas ligadas com grandes projectos conduz a industrialização?

Para responder esta pergunta, o estudo analisou a evolução de empresas da metalo-mecânica, um sector importante no processo de industrialização, com alto potencial de gerar ligações na economia e de acumular capacidade tecnológica. Em particular, foram analisadas dinâmicas de crescimento de empresas nacionais relatadas como exemplos positivos de ligações de IDE e em crescimento.

2 padrões na evolução destas empresas sustentam o argumento que crescimento das empresas ligadas a montante com grandes projectos não necessariamente conduz a industrialização:

1. Concentração do volume de negócio das empresas nos grandes projectos de IDE;
2. Diversificação de actividades destas empresas, com perda de especialização industrial.

Crescimento das empresas ligadas com grandes projectos não necessariamente conduz a industrialização

2.1: As empresas estudadas têm acentuada concentração do volume de negócio nos grandes projectos, de IDE e sector público.

Os maiores níveis de crescimento estão associado com a expansão junto as grandes mineradoras.

Tabela 3: Concentração do volume de negócio das empresas estudadas nos grandes projectos de IDE

	Ligadas com a Mozal		Não ligadas com a Mozal	
	A	B	O	P
Crescimento	Acelerado	Acelerado	Acelerado	Moderado
Principal cliente	Mozal	Mozal	Vale	Total Moç
Concentração	50%	40%	30%	50%
Clientes mega-projectos	Vale	Vale, Rio Tinto,	Sasol, Kenmare	Sasol

O elevado grau de concentração do volume de negócio das empresas nos grandes clientes foi observado no geral na amostra mais ampla, de 16 empresas (20%-80%).

Crescimento das empresas ligadas com grandes projectos não necessariamente conduz a industrialização

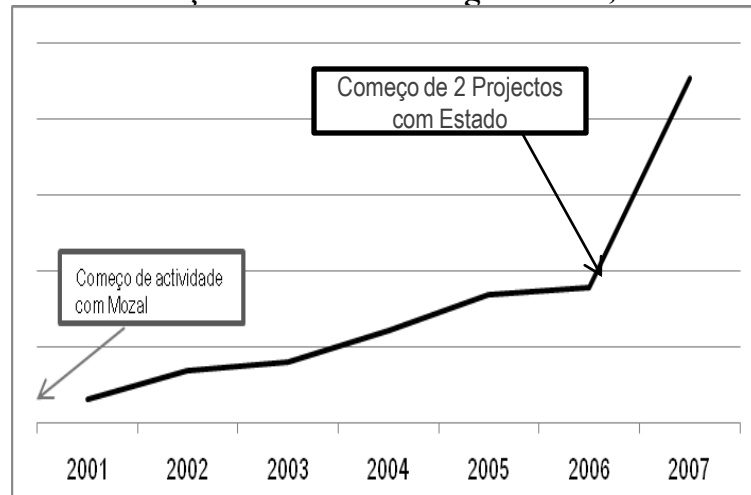
A possibilidade da diversificação de clientes das empresas é limitada no contexto de uma economia afunilada.

O Estado tem papel importante para amortizar o risco, mas não resolve o problema de concentração de negócio e vulnerabilidade das empresas.

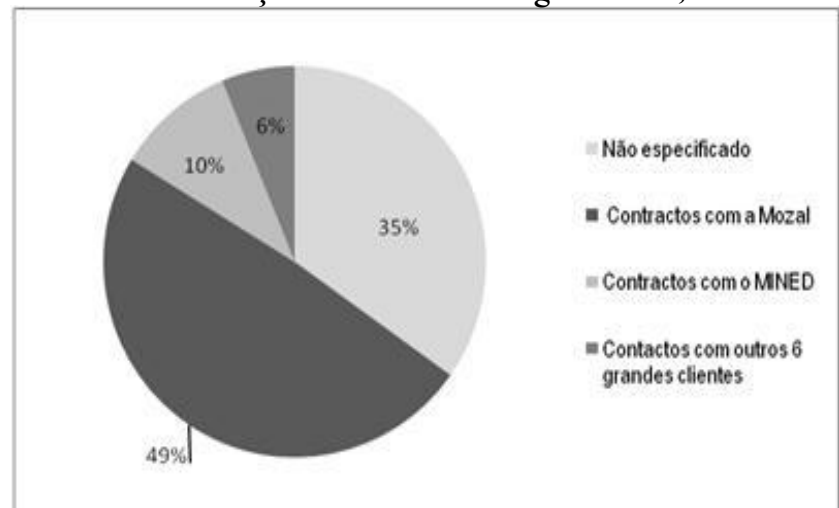
A: 50%-Mozal, 2 clientes ~100% .

B: 49% -Mozal, 2 clientes - 84% .

Graf.3: Evolução do volume de negócio da A, 2000-2011



Graf.4: Concentração do volume de negócio da B, 2000-2011



Crescimento das empresas ligadas com grandes projectos não necessariamente conduz a industrialização

Porque concentração é um problema?

A concentração do volume de negócio das empresas estudadas nos grandes projectos de IDE está associada com seguintes factores:

A maioria dos grandes projectos de IDE está orientada para a exploração de recursos naturais esgotáveis, com vida útil dos projectos limitada pelas reservas disponíveis destes recursos.

Os contratos são curtos e descontínuos (1-3 anos); A perda da ligação pode implicar a falência da empresa.

Os grandes projectos de IDE estão orientados para exploração de produtos primários com preços voláteis, e transferem os choques de mercados internacionais aos seus fornecedores.

As ligações com IDE não promovem acumulação de capacidades tecnológicas relevantes devido a sua especialização em serviços básicos;

Crescimento das empresas ligadas com grandes projectos não necessariamente conduz a industrialização

Implicações da concentração do volume de negócio nos grandes projectos, de IDE e sector público:

1. Vulnerabilidade das empresas e falta de sustentabilidade no crescimento;
2. Devido ao maior risco, as empresas têm dificuldade de investir em capacitação tecnológica e industrial, que envolve custos fixos altos;
3. Dada a concentração de ligações produtivas a volta do IDE, a propagação dos *spillovers* para resto da economia é limitada;

Crescimento das empresas ligadas com grandes projectos não necessariamente conduz a industrialização

2.2: As empresas estudadas sustentam o seu crescimento com a diversificação de actividades, perdendo neste processo especialização industrial

Para sustentar o crescimento no contexto de mercados limitados e vulneráveis, as empresas diversificam actividades, com tendência de avançar para os serviços tecnologicamente básicos, as actividades de natureza especulativa/rendeira e as fases finais na cadeia produtiva, dependentes de importações, onde *joint-ventures* não necessariamente conduzem a transferência de tecnologia.

Acontece tanto dentro da empresa, como por via de investimento em novas empresas.

Tabela 5: Diversificação de actividades dentro das empresas estudadas

Empresa	A	B	O	P
Especialização inicial	Comércio de equipamento informático	Produção de equipamento agrícola	Metalo-mecânica	Serviços industriais
Cabaz actual de produtos	Manutenção industrial;	Estruturas metálicas para construção;	Metalo-mecânica	Serviços industriais
	Estruturas metálicas de menor escala;	Manutenção industrial e gestão de projectos;	Manutenção industrial;	Tanques e tubagens com distribuição
	Serviços de informática para sector público	Venda de equipamento mineiro	Comércio a retalho;	
			Construção; Imobiliária	

Nota: A evolução da empresa P foi negativamente afectada pelo fim de joint-venture com parceira estrangeira

Crescimento das empresas ligadas com grandes projectos não necessariamente conduz a industrialização

Diversificação de actividades por via de capital

A: avança para fases finais de processos produtivos, comércio, transporte e limpeza;

B: foca nos serviços, incluindo financeiros e de investimentos e intermediação;

O: aposta no comércio a retalho, importação/exportação e construção.

P: negativamente afectada pelo fim da parceria com empresa estrangeira.

Tabela 6: Diversificação de actividades por via de capital nas empresas estudadas

A	B	O
Transportes e aluguer de viaturas	Comércio, investimentos, consultoria económica, intermediação	Comércio e importação/exportação de diversos
Limpeza industrial	Actividade Financeira	Construção civil e obras públicas
Produção de polietileno	Serviços industriais, recrutamento e formação do pessoal	Fabrico de giz
Comércio de produtos farmacêuticos	Serviços na área de mecanização para agricultura.	Comércio e importação/exportação de material de construção, ferragens;
Manutenção industrial	Serviços de consultoria de engenharia	Indústria metalúrgica e metalomecânica, construção, exportação/importação
Sistemas de tramitação electrónica de informação	Fornecimento e manutenção dos sistemas de energias renováveis	

Crescimento das empresas ligadas com grandes projectos não necessariamente conduz a industrialização

Implicações do padrão de diversificação descrito:

Descontinuidade da especialização industrial e o desaparecimento de diversas fases de produção na economia devido a fragmentação dos processos produtivos;

O fraco incentivo ao esforço tecnológico das empresas:

O crescimento das empresas é sustentado por mercados atractivos, mas tecnologicamente pouco exigentes de grandes projectos de IDE, onde a continuidade de ligações não depende das capacidades tecnológicas das empresas;

Dificuldade de alcançar economias de escala, acumular as competências técnicas e articular ligações na economia;

O padrão de diversificação das empresas não é compatível com a acumulação de capacidades industriais

Conclusões e Implicações

O estudo mostra que as ligações com grandes projectos de IDE reproduzem o carácter afunilado e dependente de dinâmicas externas da base produtiva. As ligações com grandes projectos de IDE não representam uma base para crescimento amplo e sustentável das empresas, e não necessariamente conduzem a industrialização da economia.

Isso implica que para a diversificação da economia, é necessária uma política industrial direccionada a promoção de capacidades industriais específicas e a criação de diferentes pólos de desenvolvimento, ligados a objectivos mais amplos de desenvolvimento.

Obrigada