

“Diversificação e articulação da base produtiva e comercial em Moçambique”

“LIGAÇÕES ENTRE GRANDES PROJECTOS DE INVESTIMENTO ESTRANGEIRO E FORNECEDORES LOCAIS: PROMESSA DE DESENVOLVIMENTO”

Epifânia Langa & Oksana Mandlate

Maputo, Dezembro 2013



Apresentação dos Background Papers

Em 2011, o IESE assinou um acordo com a embaixada da Dinamarca para participar por dois anos (2012/2014) no projecto de apoio ao sector privado, com a sua pesquisa. Isto significa que o IESE vai usar a sua pesquisa e publicações para gerar artigos específicos para debate público e de políticas relacionadas com o desenvolvimento da capacidade produtiva.

Para o IESE, a investigação deve focar no desenvolvimento de capacidades produtivas ao mesmo tempo que também foca em questões sobre pressões económicas, sociais e políticas que moldam políticas públicas e decisões de negócio de forma a apoiar a diversificação e articulação da economia para além das dinâmicas de especialização em projectos de minerais e energia. Adicionalmente, a pesquisa precisa ir para além da questão de diversificação e evidenciar na análise as condições de economia política para diversificação e articulação das capacidades produtivas.

Assim, o presente background paper usa o quadro analítico acima descrito que vem sendo desenvolvido pelo IESE desde 2008, para delinear os principais resultados da sua pesquisa, no âmbito do projecto “diversificação e articulação da base produtiva e comercial em Moçambique”.

Background paper Presentation

In 2011, IESE has entered an agreement with Danish embassy to participate for two years (2012/2014) in their private sector support programme with research analysis. This means that IESE will utilize its own research work and publications to generate specific background papers for public and policy debate related to productive capacity development.

For IESE, research needs to be focused on development of productive capacities and, in association with it, the economic, political and social pressures and interests that shape public policy and business decisions, in order to support diversification and articulation away from narrow specialization on mineral and energy projects. Additionally, research needs to go beyond claiming the need for diversification and articulation, and needs to address the political economy conditions for diversification and articulation of productive capacities.

The present background paper uses the above framework, that has been developed by IESE since 2008, to outline the main research findings in the context of the project "diversification and articulation of productive and trade capacities in Mozambique".

LIGAÇÕES ENTRE GRANDES PROJECTOS DE INVESTIMENTO ESTRANGEIRO E FORNECEDORES LOCAIS: PROMESSA DE DESENVOLVIMENTO

Epifânia Langa & Oksana Mandlate

INTRODUÇÃO

O interesse no estudo das ligações a montante com grandes projectos de IDE, surge num contexto em que estes, principalmente os orientados para exportação de produtos primários, constituem uma dinâmica económica crescente e dominante em Moçambique, no entanto, geram um padrão de crescimento que é ineficaz em reduzir pobreza.

As ligações com grandes projectos são percebidas como oportunidades de desenvolvimento. Por um lado, entende-se que os grandes projectos de IDE podem contribuir para a industrialização do país, onde tanto o Governo, como os académicos, concordam que a redução da pobreza depende da criação de uma base produtiva mais ampla e da diversificação da economia, e os grandes projectos de IDE representam os potenciais pólos de industrialização (CASTEL-BRANCO, 2002; 2010; GdM, 2010). Por outro lado, 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, contribuindo desta forma para o fortalecimento do empresariado nacional (AIMO; 2011, CTA, 2012).

O artigo procura entender, a partir da experiência das empresas nacionais ligadas com a Mozal, em que medida as ligações a montante com grandes projectos de IDE permitem criar, diversificar e articular capacidades industriais dentro da economia.

O artigo está estruturado em seis partes. Para além da introdução, a segunda secção apresenta a metodologia usada no estudo. A terceira parte apresenta as características da base produtiva relevantes para a discussão de ligações com grandes projectos. A terceira e quarta secção apresentam e discutem os dois argumentos principais que emergem do estudo. Por último, são apresentadas conclusões e implicações do estudo para o debate de política económica.

Metodologia

O estudo é baseado na experiência de empresas nacionais com ligações a montante com a fundição de alumínio Mozal, o primeiro mega projecto de IDE em Moçambique. A Mozal tem mais de 15 anos de actividade, um período suficientemente longo para permitir analisar dinâmicas produzidas a médio e longo prazo. O foco nas ligações a montante foi definido por não se terem desenvolvido, até ao momento, ligações a jusante com o referido mega projecto. O estudo combina duas metodologias: um estudo de caso aprofundado de quatro empresas e um estudo mais focado e abrangente direccionado a 14 empresas, cobrindo assim uma amostra de 16 empresas de diversos sectores, com proprietários ou accionistas maioritariamente moçambicanos, que estabeleceram uma ligação de fornecimento de bens ou serviços com a Mozal entre o período de 1998 a 2012.

Das 16 empresas, 9 eram até finais de 2012 subcontractadas da Mozal, e as restantes empresas perderam a ligação. Cinco empresas (as empresas D, L e M, P e O) estabeleceram primeira ligação durante a fase de construção da Mozal. A maioria das empresas (9 empresas) estabeleceu a sua primeira ligação com a Mozal entre 2000-2002, durante a implementação do programa de promoção de ligações, SMEELP. As empresas que conseguiram manter uma ligação contínua com a Mozal têm em média 11 anos de experiência de ligação e a duração de ligação mais frequente é de 12 anos.

Base produtiva nacional

Para entender as dinâmicas que emergem entre grandes projectos de IDE e empresas nacionais, é necessário, primeiro, analisar o contexto em estes processos ocorrem. Esta secção discute brevemente as características mais significativas da economia para a discussão sobre ligações entre empresas nacionais e grandes projectos de IDE.

A economia nacional é especializada na produção de produtos primários para exportação, com limitado processamento, conduzindo à processos produtivos que funcionam paralelamente uns com os outros, sem desenvolver ligações a montante, jusante e transversais entre si. Por consequência, a base produtiva e comercial afunila-se, no sentido de que, ao longo do tempo, limita-se a quantidade e a variedade de actividades e qualificações e as possibilidades de articulação de actividades económicas. Estas tendências de concentração e afunilamento da economia agravaram-se com a entrada em funcionamento de grandes projectos de IDE focados na exploração de produtos primários (Castel-Branco, 2010; 2013).

Neste processo, a indústria nacional está a perder capacidades, tanto nas áreas tradicionais, como nas áreas mais sofisticadas, o que reduz a probabilidade das ligações se desenvolverem. A Tabela 1 mostra que, por um lado, a base produtiva nacional é tradicionalmente pouco diversificada e concentrada em produtos primários (tabaco, cimento, açúcar) e alguns bens de consumo para mercado doméstico dependentes de *inputs* importados (cerveja, farinha). Por outro lado, no último meio século (1959-1967) apenas três novos grupos de produtos com relevância estatística foram introduzidos de forma sustentável, todos de processos de transformação primária (alumínio, gás, plásticos), enquanto diversos processos produtivos, tanto primários (sisal, copra, chá, caju, cerâmicas, vidro, ferro e aço, derivados de petróleo), como mais complexos e intensivos em tecnologia (equipamento eléctrico e não eléctrico) foram descontinuados na economia (Castel-Branco, 2010).

Tabela 1. Concentração da produção nos principais subsectores da indústria transformadora

| Subsector | Produtos introduzidos desde 1959 | Produtos "descontinuados" entre 1959 e 2007 (a) | Composição do sector em (2004-2008) | | | |
|---------------------------------------|--|--|--|---|----------------------------|--------------------------------|
| | | | Principais produtos | Valor de produção em 2008 (000' MT) (b) | % da produção do subsector | % da produção industrial total |
| Alimentar, bebidas e tabaco | Nenhum | Chá (1993) e caju processado (1994) | Açúcar, farinha, cerveja, tabaco | 4.462.759 | 70% | 10.9% |
| Têxteis, vestuário e produtos de pele | Nenhum | Sisal (1992?) e copra (2000?) | Algodão, fios e sacaria | 240,663 | 70% | 0.6% |
| Minerais não metálicos | Cerâmicas (1966) e vidro (1966) | Cerâmicas (2002) e vidro (1997) | Cimento | 2,105,078 | 70% | 5.1% |
| Metalurgia | Alumínio (2000) | Ferro e aço (1999) | Alumínio | 28,592,324 | 98% | 69.8% |
| Metalomecânica | Nenhum | Equipamento não eléctrico (2001), equipamento eléctrico (2003) | Produtos metálicos variados para consumo final | 26,986 | 80% | 0.1% |
| Químicos e derivados de petróleo | Gás natural (2004), derivados de petróleo (1961), plásticos (1966) | Derivados de petróleo (1992) | Gás natural | 2,120,386 | 80% | 5.2% |

Fonte: Castel-Branco 2010

Nota: (a) Por produtos "descontinuados" entendem-se aqueles que foram relevantes mas tornaram-se estatisticamente insignificantes tanto em termos de valor produzido como em termos de peso na produção do sector, mesmo que continue a existir alguma produção desses produtos;

(b) Valores em milhares de meticais a preços constantes de 2003.

Entretanto, a entrada de grandes projectos de IDE traz novas oportunidades e novos mercados na economia, que espera-se que gerem novas capacidades industriais e fortaleçam o empresariado nacional.

Por exemplo, o Primeiro-Ministro, Aires Ali, declarou que “com estas ligações empresariais, as pequenas e médias empresas poderão crescer mais, consolidar-se e assumir um papel de vanguarda no processo do nosso desenvolvimento económico, permitindo, assim, que os moçambicanos sejam os principais beneficiários da riqueza de que o nosso país dispõe” (AIM, 1/06/2013). Em que medida estas expectativas são realizáveis no actual contexto?

LIGAÇÕES COM GRANDES PROJECTOS DE IDE PER SE NÃO FORNECEM UMA BASE AMPLA PARA O DESENVOLVIMENTO DAS EMPRESAS NACIONAIS

O primeiro argumento que emerge dos resultados do estudo é que, dadas as características da base produtiva nacional, as ligações com grandes projectos de IDE per se, não constituem uma base ampla para o desenvolvimento das empresas nacionais pois, por um lado, o potencial de ligações realizável por empresas nacionais é limitado, por outro lado, não existe garantia de crescimento sustentável a longo prazo, quando a ligação com o grande projecto é interrompida.

As oportunidades realizáveis de ligações com grandes projectos de IDE são limitadas

A necessidade de promoção de ligações produtivas entre grandes projectos de IDE e empresas nacionais não é uma questão nova. Esta questão foi inicialmente colocada durante a fase de construção da Mozal, depois da constatação de que poucas empresas moçambicanas tinham conseguido estabelecer ligações com o mega projecto. Um levantamento realizado pelo CPI, entre 1998 e 1999, de modo a identificar potenciais fornecedores da Mozal, revelou que mais de 90% destas empresas tinham sérios problemas com a qualidade do produto; não tinham a experiência e portfólio de projectos exigido; trabalhavam com equipamento e tecnologia ultrapassada; tinham sérios problemas de gestão e capacidades inadequadas. Em contrapartida, a maioria dos contratos disponibilizados pela Mozal, era de grande dimensão, com requisitos financeiros e de qualidade elevados, que superavam as capacidades da maioria das empresas nacionais. Para contornar esta situação, foram desenvolvidos programas de promoção de ligações com fornecedores locais (o SMEELP¹, Mozlink 1 e 2) que abrangeram outros grandes projectos para além da Mozal, tais como a Sasol, a Cervejas de Moçambique, a Electricidade de Moçambique e a Coca-Cola (Castel-Branco e Goldin, 2003)

¹ Small and Medium Enterprise Empowerment and Linkage Program.

Hoje, mais de uma década depois, o sector privado nacional ainda enfrenta dificuldades em efectivar ligações com grandes projectos de IDE. Por isso, antes de discutir os resultados do estudo relativos á dinâmicas emergentes nas empresas com ligações com grandes projectos, é importante entender porquê o potencial de ligações existente não se concretiza.

De facto, as possibilidades reais de ligações são limitadas. A concentração e o afunilamento da economia nacional já discutidos, associados ao carácter dual do mercado doméstico representam o principal constrangimento a concretização das ligações com fornecedores locais. O mercado doméstico apresenta um carácter dual porque, por um lado, os grandes projectos de IDE constituem um mercado de demanda significativa, dinâmico, intensivo em capital e de elevadas exigências (qualidade, segurança e gestão), enquanto o mercado tradicional doméstico é concentrado, de pouca dimensão, fragmentado e de baixos níveis de qualidade (Castel-Branco e Goldin, 2003, Langa, 2013). Estes factores limitam as possibilidades de estabelecimento de ligações, de tal modo que:

- a) Algumas ligações são inviáveis pois certos processos produtivos, principalmente em áreas de especialização tecnológica restrita, requerem uma escala de actividade mínima, acima do nível de procura que uma ligação com um grande projecto, por exemplo, pode fornecer;
- b) Como as capacidades das empresas são fracas, o estabelecimento de ligações em áreas industriais requer investimento significativo em capacitação e *upgrading* tecnológico, que só é possível com disponibilidade de financiamento, tempo para capacitação e decisão de assumir o risco associado a entrada em novos mercados;

Por consequência dos pontos a) e b), as ligações entre empresas nacionais e grandes projectos de IDE dão-se ao nível da prestação de serviços complementares e/ou básicos que não requerem significativo investimento em capacitação (Langa, 2013 e Mandlate, 2013).

A Tabela 2 mostra sectores de actividade das empresas estudadas. Apesar de sectores como metalomecânica e electricidade incluírem um leque de serviços especializados tecnologicamente que podem ser fornecidos a uma fundição de alumínio, como a Mozal, e possuírem um grande potencial de gerar externalidades positivas para outras indústrias, a maioria das empresas estudadas destes sectores, prestam serviços menos especializados, como o fornecimento de pequenas ferramentas metálicas, soldadura de estruturas metálicas, entre outros serviços. As restantes empresas pertencem

a sectores essencialmente de fraca capacitação: o transporte de trabalhadores, a limpeza e a lavandaria (Langa, 2013).

Tabela 2. Sectores de actividade das empresas da amostra

| Sectores | Nº de empresas |
|-----------------------------|----------------|
| Metalomecânica | 8 |
| Construção | 2 |
| Electricidade | 2 |
| Transporte de trabalhadores | 1 |
| Climatização | 1 |
| Limpeza | 1 |
| Lavandaria | 1 |

Fonte: Langa (2013) e Mandlate (2013)

c) Dada a necessidade de investimento e reestruturação da empresa na fase inicial do estabelecimento de ligações em áreas que necessitam capacitação, as primeiras empresas a aceder ao mercado de grandes projectos de IDE – os *first movers* – possuem vantagens comparativas em ligar-se com outros grandes projectos (porque têm experiência, certa reputação no mercado e a sua cadeia de produção está orientada para responder este segmento), o que dificulta a entrada de novas empresas;

Das empresas estudadas, 75% conseguiram, depois da ligação com a Mozal, estabelecer ligações com outros grandes projectos de IDE como a Sazol, a Vale, a Rio Tinto, etc. (Tabela 3).

Tabela 3: Orientação das empresas para outros mega projectos

| Empresas | A | B | D | G | H | I | J | M | N | O | P |
|-------------------------|-------|--------------------------|-------------|------------------------|-----------------|-----------------|------------|----------------|-------------|----------------|-----------|
| Principal cliente | Mozal | Mozal | Moza I | EDM | BM | BIM | CMC África | Nconde zi Coal | Estado | Vale | Total Moç |
| Clientes mega-projectos | Vale | Vale, Rio Tinto, Kenmare | Vale, Sasol | Sasol, Vale, Rio Tinto | Vale, Rio Tinto | Vale, Anadar ko | Vale | | Sasol, Vale | Sasol, Kenmare | Sasol |

Fonte: Baseado em entrevistas e inquéritos feitos pelas autoras entre 2012 e 2013

O estabelecimento de ligações com grandes projectos de IDE por um determinado período não representa uma garantia de crescimento sustentável a longo prazo

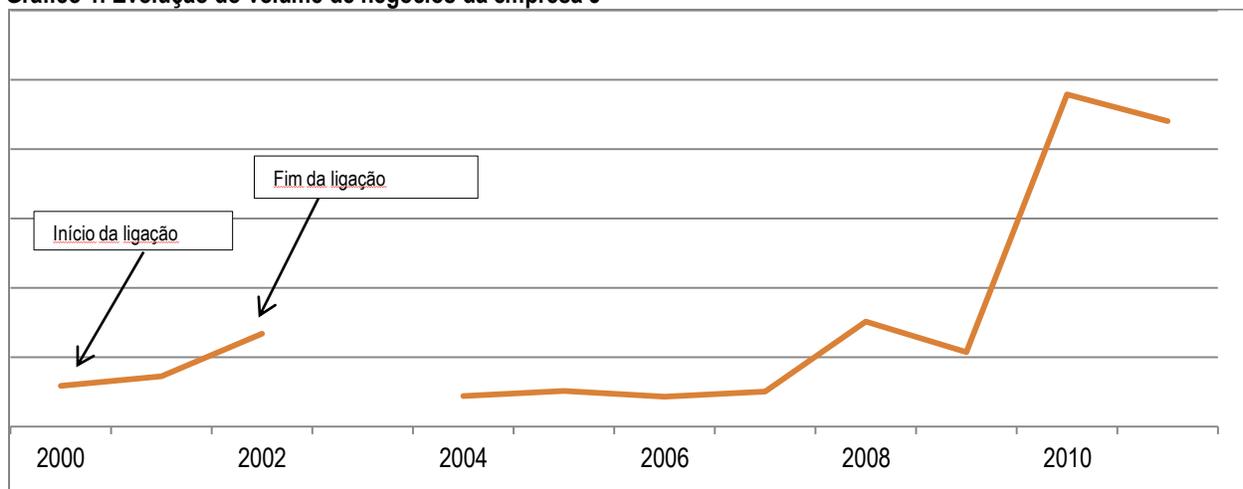
Para além de pressões sobre a realização de ligações, o carácter concentrado e dual da economia constringe a possibilidade da economia absorver capacidades adquiridas através de ligações com

grandes projectos de IDE, de tal modo que o fim da ligação com um grande projecto pode gerar períodos de crise nas empresas.

O estabelecimento de uma ligação por um determinado com um mega projecto como a Mozal tem, sem dúvida, repercussões financeiras enormes para as empresas, sendo por isso, o aumento significativo do volume de negócios durante a ligação, o efeito mais notável nas empresas. Adicionalmente, a ligação desencadeou transformações na estrutura de certas empresas, devido a necessidade de cumprir com as exigências de qualidade, gestão, segurança no trabalho, entre outras, o que incluiu em certos casos, investimento na aquisição de novas linhas de produção e equipamentos usados exclusivamente para fornecer a Mozal. Por isso, para as empresas estudadas, a ligação significou a perda de algum domínio do mercado tradicional, a favor da concentração de esforços no contrato com a Mozal (Castel-Branco E Goldin 2003; Mucavel 2010).

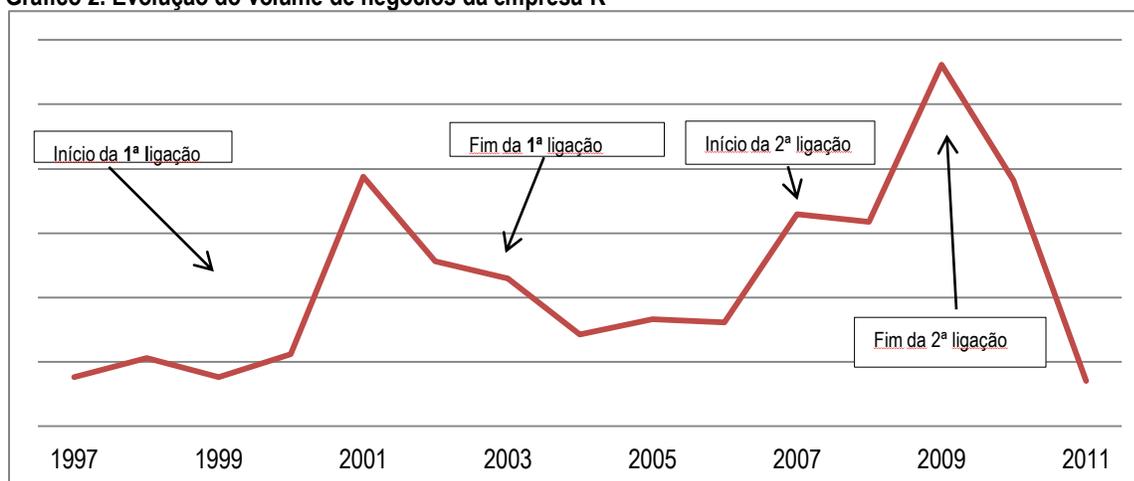
Entretanto, das empresas estudadas, 7 não conseguiram renovar os contratos e perderam a ligação com a Mozal, sendo que 4 relataram que o fim da ligação gerou instabilidade no seu crescimento. Os gráficos 1 e 2 mostram duas empresas do sector de metalomecânica, que estabeleceram a ligação com a Mozal entre 2000 e 2003. O fim da ligação gerou redução drástica do volume de negócios das empresas, resultante não só da perda de domínio e dificuldade em reestruturar rapidamente as empresas para responder ao mercado tradicional (de padrões e exigências opostas às da Mozal), bem como do afunilamento do mercado em geral. No caso da empresa K, o fim da ligação desencadeou uma crise na empresa que só foi ultrapassada com restabelecimento da ligação com a Mozal em 2007. Para além do decréscimo do volume de negócios, o período de crise foi marcado por prejuízos financeiros devido ao investimento realizado em novas linhas de produção, remoção de algumas condições de trabalho instituídas durante a ligação, cessação do uso dos padrões internacionais, como por exemplo a norma de qualidade ISO 9000, ruptura de parcerias, entre outras tensões internas. Por isso, os ganhos financeiros registados durante a ligação foram consumidos pelos períodos de crise posteriores. No caso da empresa J, o fim da ligação foi seguido por um período longo de estagnação do volume de negócios, superado com ligações grandes projectos ligados à expansão da indústria petrolífera e reorientação do segmento de mercado para grandes projectos públicos e privados.

Gráfico 1. Evolução do volume de negócios da empresa J



Fonte: Langa (2013)

Gráfico 2. Evolução do volume de negócios da empresa K



Fonte: Langa (2013)

Portanto, a experiência das empresas mostra que o ritmo de crescimento e os padrões de produção que emergem da ligação com um grande projecto de IDE não são sustentados após o fim da ligação, porque o mercado tradicional não é capaz de absorver as capacidades e habilidades instituídas nas empresas. Por isso, a ligação com um grande projecto por um determinado período não constitui, em si, uma garantia para um crescimento sustentável a longo prazo nas empresas.

CRESCIMENTO DAS EMPRESAS NACIONAIS LIGADAS COM OS GRANDES PROJECTOS DE IDE NÃO NECESSARIAMENTE CONDUZ A DIVERSIFICAÇÃO DA ECONOMIA

A diversificação da economia e capacitação das empresas é muito mais do que o surgimento de novas actividades e unidades produtivas - assenta na ampliação e densificação de ligações produtivas e tecnológicas na economia (Castel-Branco, 2002). No entanto, ligações com grandes projectos de IDE em áreas como jardinagem, segurança, imobiliária, transporte e outros serviços básicos têm um potencial limitado de multiplicar ligações industriais e acumular tecnologia. Por isso, para entender em que medida as ligações com a Mozal contribuem para a diversificação da economia e a capacitação das empresas nacionais, interessa olhar para empresas que trabalham em áreas com maior potencial de contribuir para a diversificação, como a metalo-mecânica e os serviços industriais, e em particular, empresas que estão em crescimento e consideradas um exemplo de ligações positivas com a Mozal.

Na nossa amostra estas são as empresas A, B, O e P. Para entender o seu potencial para a diversificação da economia, reflectido pela sua contribuição para a articulação e densificação de ligações e a acumulação das competências e capacidades, o estudo analisa a evolução da configuração da sua rede de ligações e da composição do seu cabaz de produtos.

Como foi mencionado, o mecanismo mais significativo desencadeado nas empresas nacionais pela ligação com a Mozal refere-se à exposição a uma procura maior e relativamente mais estável, com repercussões importantes em termos financeiros. Ainda que todas as empresas enfrentem o mesmo mecanismo de transmissão ligado ao volume de negócio, é evidente que o mesmo não conduz a mesma evolução para todas as empresas. Quais as dinâmicas que surgem a partir deste mecanismo nas empresas de metalo-mecânica em crescimento?

Dinâmica 1 - Concentração do volume de negócio

As quatro empresas de metalomecânica referidas, registam um crescimento associado a uma concentração do volume de negócio, entre 30% e 50%, num único grande cliente. Esta característica permanece mesmo no caso em que a ligação com a Mozal foi descontinuada (Tabela 4). Isso se deve, por um lado, ao volume de procura da Mozal face a capacidade das PMEs nacionais, e a ausência de

mercados dinâmicos alternativos, por outro. A concentração é observada no resto da amostra no geral, variando entre 20% a 80% entre diferentes empresas.

Tabela 4. Padrão de concentração do volume de negócio nas empresas A, B, O e P

| Empresas | A | B | O | P |
|-------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Crescimento | Acelerado | Acelerado | Acelerado | Moderado |
| Principal cliente | Mozal | Mozal | Vale | Total Moç |
| Concentração | 50% | 40% | 30% | 50% |

Fonte: Mandlate (2013)

Para reduzir o risco associado à concentração do volume de negócios num cliente, as empresas estudadas desenvolvem esforços de diversificação dos seus clientes, mas esta ainda fica concentrada em grandes projectos de IDE e do sector público (Tabela 5). Esta ligação preferencial com grandes projectos tem uma explicação lógica. Primeiro, os grandes projectos de IDE constituem uma dinâmica dominante e são eles que oferecem, juntamente com o sector público, as principais oportunidades de negócio na economia nacional.

Tabela 5. Diversificação dos clientes nas empresas A, B, O e P

| Empresa | A | B | O | P |
|------------------|-------------------------|---------------------------------------|------------------|---------------------------------------|
| Crescimento | Acelerado | Acelerado | Acelerado | Moderado |
| Mineradoras | Vale | Vale, RioTinto, Kenmare | Kenmare | |
| Infra-estruturas | | Cornelder, CFM, Matola Coal Thermanal | Porto de Maputo | |
| Indústrias | Açucareiras, CDM, STEMA | CDM, Merez | CDM, Açucareiras | |
| Construção | | CETA, Teixeira Duarte, S&B | | |
| Petrolíferas | | BP, MGC | BP, Petromoc | BP, Petromoc, Engel, Total FUNAE, CFM |
| Sector público | MF, INV, STAE | MINED | | |

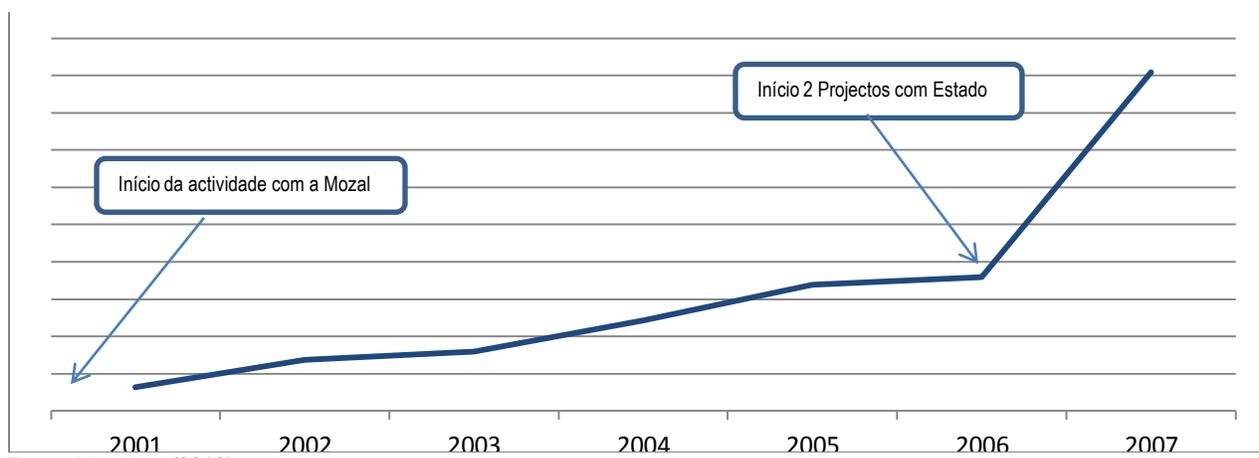
Fonte: Mandlate (2013)

Segundo, os grandes projectos de IDE, ligados a mercados internacionais, possibilitam uma maior taxa de lucratividade para as empresas, ainda que a ligação envolva realização de investimento para garantir padrões internacionais de qualidade e os custos relativos das empresas nacionais superem os custos das empresas estrangeiras devido à debilidade da maioria dos serviços e infra-estruturas industriais complementares.

Terceiro, e decorrente dos pontos anteriores, a estrutura de custos destas empresas transforma-se e orienta-se para responder aos requisitos e padrões dos grandes projectos de IDE, de aplicação limitada em outros segmentos de mercado.

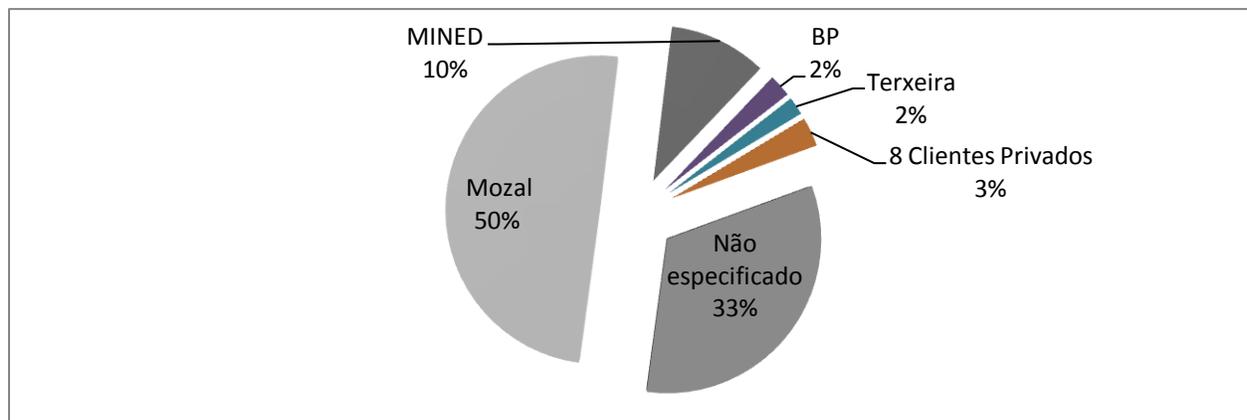
No entanto, as possibilidades de diversificação de mercados são limitadas numa economia afunilada e não resolvem o problema de concentração. Os gráficos 3 e 4 mostram que o Estado é o segundo cliente mais importante para as empresas estudadas, servindo como amortecedor de risco da perda da ligação com um grande projecto de IDE. No caso da empresa A, a Mozal corresponde 50% do volume de negócios, e o sector público representa a outra metade do volume de negócios. No caso da empresa B, no período de 2000 a 2011, a Mozal corresponde por 50% de negócio, o MINED 10%, e os dez restantes principais clientes totalizam 7%.

Gráfico 3: Evolução do volume de negócio da empresa A, 2001-2007



Fonte: Mandlate (2013)

Gráfico 4 : Composição da carteira de clientes da empresa B no período 2000-2011



Fonte: Mandlate (2013)

Porque a concentração do volume de negócios nos grandes projectos de IDE é um problema?

A concentração do negócio nos grandes projectos de IDE constitui um problema porque está associada a outros factores relevantes.

Primeiro, as empresas nacionais dependem de projectos de IDE que têm um limitado horizonte temporal, num contexto em que não existem muitas alternativas de mercado na economia. A maioria dos grandes projectos de IDE está orientada para a exploração de recursos naturais esgotáveis, com vida útil limitada pelo tamanho das reservas dos recursos explorados. Isso implica que, no que toca a geração de capacidade industrial e industrialização, as empresas nacionais que ligam com estes projectos têm que ter perspectiva de capacitação para serem independentes destes projectos a longo prazo (Castel-Branco, 2010).

Segundo, as empresas nacionais estudadas concentram suas actividades na prestação de serviços básicos aos grandes projectos de IDE, que, ainda que exijam padrões de qualidade, segurança e gestão elevados, não promovem capacidades competitivas baseadas no domínio de tecnologias modernas. Se por um lado, as empresas nacionais têm fracas capacidades iniciais, por outro lado, a estrutura da economia não favorece ao investimento em capacitação das empresas. Devido a fraca capacidade inicial, as empresas nacionais precisam de mais tempo e recursos para absorver o componente tácito na transferência de tecnologia. A o mesmo tempo existem diversos factores que encarecem o investimento das empresas nacionais, como o custo de financiamento alto, o maior risco de perder mercados, e as complementaridades limitadas pelo fraco desenvolvimento da base produtiva, infra-estruturas e serviços industriais complementares (Castel-Branco e Goldin, 2003, Mandlate, 2013).

Entendendo que o processo de capacitação das empresas nacionais exige tempo e investimento significativo, é possível entender porquê, como explicam Mehta e Jaspers (2008, p. 21), no caso específico da Mozal a promoção da componente local consistiu mais em encontrar correspondência entre capacidades das empresas locais e requisitos da Mozal, sem foco particular em capacitação das empresas nacionais. O processo consistiu em 2 fases: 1) identificação de áreas não essenciais para o negócio, como a jardinagem e a manutenção, como oportunidades para a expansão do conteúdo local; 2) o parcelamento de contratos, identificando o número mínimo de contratos que têm de ser alocados às empresas locais. Foi escolhido o caminho de terciarização das actividades mais simples. As empresas melhoraram alguns processos de gestão e realizaram oportunidades de negócio, sem desenvolver

capacidades e domínio sobre tecnologias radicalmente novas na economia. Esta falta de dinamismo na capacitação das empresas ameaça as perspectivas de crescimento das empresas a longo prazo.

Terceiro, o crescimento das empresas nacionais é vulnerável mesmo a curto prazo. O contrato com a Mozal tem carácter discreto (duração de 2-3 anos), e, como foi mostrado, as empresas correm risco de falência no caso de descontinuidade de ligação. Mesmo no caso da continuidade da ligação, a procura da Mozal é instável, dado que o projecto está ligado com mercados internacionais de produtos primários voláteis, transmitindo os choques aos fornecedores nacionais. Estes choques são mais graves para fornecedores nacionais, dado que a contracção de custos da Mozal é feita de modo discriminatório entre as empresas nacionais e as empresas estrangeiras² (Castel-Branco e Goldin, 2003; Langa, 2013; Mandlate, 2013)

As implicações de concentração do volume de negócio nos grandes projectos de IDE

A concentração do volume de negócio afecta as possibilidades de desenvolvimento das empresas e da economia como um todo.

Primeiro, a concentração do volume de negócio nos grandes projectos de IDE implica que, a partir do momento que o projecto atinge sua capacidade máxima, a possibilidade de crescimento das empresas ligadas fica limitada e o crescimento das empresas fica vulnerável face a ligação com o grande projecto de IDE. Isso ameaça a sustentabilidade destas empresas e gera dependência do capital nacional das dinâmicas externas no que diz respeito a acumulação de capital.

Segundo, devido a incerteza e o elevado risco associado a dependência de um cliente, as empresas têm mais aversão a investir em capacitação tecnológica, em particular a que envolve altos custos fixos. O sistema de incentivos da economia não favorece o investimento em capacidade manufactureira, que pela sua natureza exige uma escala maior de investimento e períodos mais longos para recuperação de investimento.

Terceiro, a propagação de *spillovers* para o resto da economia, um dos impactos mais importantes esperado nas ligações com os grandes projectos de IDE, fica limitada devido a concentração de ligações

² As empresas estrangeiras têm relações de longa data e são protegidas por contratos com a empresa-mãe, a BHP Billiton. A BHP Billiton está mais interessada em preservar as suas relações e em manter a saúde financeira das empresas que fornecem os equipamentos à Mozal, porque estas estão mais capacitadas para executar um vasto leque de serviços, inclusive a manutenção do equipamento fornecido.

produtivas a volta de IDE, dualidade de padrões de qualidade entre mercados de IDE e o mercado tradicional doméstico, e dependência das empresas de importações.

Dinâmica 2 - Diversificação de actividades com perda da especialização industrial

Para fomentar a expansão contínua de negócio e ultrapassar a limitação e vulnerabilidade de mercados, as empresas adoptam uma estratégia de diversificação alternativa – a de actividades. As empresas diversificam actividades tanto dentro da empresa (Tabela 6), como por via da aplicação de capital em novas empresas (Tabela 7), explorando todas as oportunidades de negócio onde existe facilidade de entrar.

Tabela 6: Padrões de diversificação dentro das empresas A, B, O e P

| 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 | |

Fonte: Mandlate (2013)

Tabela 7: Padrão de diversificação de actividades por via de capital nas empresas A, B e O

| 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 | |

Fonte: Mandlate (2013)

As tabelas acima mostram como a empresa A avançou para um leque de actividades tecnologicamente distantes, com recursos à parcerias com empresas estrangeiras, como serviços de informática para o sector público e manutenção industrial. Ao mesmo tempo, a empresa investe em outras empresas orientadas para comércio de produtos farmacêuticos, serviços de transporte, limpeza industrial, assim como a fase final de produção de polietileno a partir de insumos importados. Entretanto, olhando para a

natureza de actividades da empresa, é possível constatar que neste contexto as joint-ventures não necessariamente conduzem a transferência de tecnologia. Por exemplo, no sector de informática, a empresa importa a tecnologia e o equipamento, e apresenta grande variação no número de trabalhadores nos equipas do trabalho, funcionando mais como facilitador local de contratos e encarregando de treinamento de utilizadores e instalação de equipamento.

A empresa B, inicialmente com domínio sobre o processo produtivo completo de produção de equipamento agrícola, entrou em fases finais de processos produtivos fragmentados e dependentes da tecnologia e inputs importados, como a venda de equipamento mineiro e serviços de manutenção industrial. Ao mesmo tempo, a empresa realoca os seus recursos para outras empresas, orientadas para actividades como intermediação, comércio, investimentos e serviços financeiros.

A empresa O, inicialmente orientada para metalo-mecânica, diversificou para actividades como comércio a retalho e grossista, construção, imobiliária, tanto dentro da empresa como por via de investimento em novas empresas.

Somente a evolução da empresa P mostra um padrão diferente. O seu processo da diversificação foi negativamente afectado pelo fim da joint-venture com parceira estrangeira, o que também explica porque esta empresa observa os níveis de crescimento menos acelerados.

É observável que as empresas nacionais diversificam actividades dentro de um certo padrão, explorando oportunidades de sustentar o crescimento com menores custos e riscos, e preferindo serviços onde existe uma maior flexibilidade para reorientar actividades e um custo fixo menor. As empresas avançam para serviços tecnologicamente distantes e básicos, actividades de natureza especulativa/rendeira e fases finais na cadeia produtiva, dependentes de insumos e equipamentos importados. Este padrão de diversificação de actividades das empresas é determinado pelo sistema de incentivos existente na economia. As estratégias das empresas estão ser conduzidas pela lógica de acumulação de capital e partilha de rendas geradas pelos grandes projectos de IDE, e não conduz neste caso a acumulação de capacidades industriais relevantes.

Implicações do padrão de diversificação de actividades descrito

O padrão acima apresentado de diversificação de actividades nas empresas tem implicações sobre a acumulação das capacidades industriais nas empresas e na economia como um todo.

Primeiro, é observável que esta diversificação conduz a descontinuidade da especialização industrial e ao desaparecimento de diversas fases de produção na economia devido a fragmentação dos processos produtivos.

Segundo, este padrão de diversificação produz um fraco incentivo ao esforço tecnológico das empresas. O crescimento das empresas é sustentado por mercados atractivos, mas tecnologicamente pouco exigentes. Por exemplo, o estudo encontrou que as primeiras empresas que conseguiram estabelecer ligações, sem ajuda de programas de ligações, e que actualmente dominam mercados onde os seus concorrentes não conseguem entrar, não são as mesmas empresas que conseguiram ter ligações contínuas com a Mozal. Isso indica que neste caso as capacidades tecnológicas das empresas nacionais não constituem o factor decisivo para a continuidade de ligações e o acesso aos mercados de grandes projectos de IDE.

Terceiro, a diversificação das actividades dentro do escopo de serviços básicos torna mais difícil para as empresas alcançar economias de escala e gerar especialização industrial necessária para articulação dos processos produtivos. A diversificação da economia não é igual a soma de diversificação das empresas. A diversificação da economia depende da existência de diversas fases da cadeia de produção na economia, e de especialização diferente nas diversas empresas, que gera a necessidade de articular diversas actividades entre si. O padrão de diversificação de actividades das empresas estudadas não é compatível com a acumulação de capacidades industriais que conduzem a diversificação da economia.

CONCLUSÕES

O estudo mostra, a partir da experiência de empresas nacionais com ligações a montante com a Mozal que, as ligações com grandes projectos de IDE por si não representam uma base para crescimento amplo e sustentável das empresas, e o crescimento das empresas ligadas com os grandes projectos de IDE não necessariamente gera dinâmicas necessárias para a industrialização da economia. Dadas as pressões estruturais da economia, as empresas nacionais não necessariamente seguem a estratégia de acumulação de capacidades industriais para sustentar o seu crescimento. No contexto actual, o

crescimento das empresas está ligado com diversificação para as actividades que permitem explorar as oportunidades de rendas junto dos grandes projectos de IDE. Sem dinâmicas alternativas aos de grandes projectos de IDE, as ligações com grandes projectos de IDE tendem reproduzir o carácter afunilado e dependente de dinâmicas externas da base produtiva.

Isso implica que para alterar este quadro e promover a diversificação da economia, é necessária uma política industrial ligada com objectivos mais amplos de desenvolvimento, que promove capacidades industriais específicas e pólos de industrialização além dos grandes projectos de IDE. A experiência mostra que por um lado, não existem bases para assumir que ligações entre grandes projectos de IDE e empresas nacionais acontecem automaticamente. Por outro lado, as ligações com grandes projectos de IDE *per se* não geram as capacidades industriais necessárias para industrialização ampla e promoção dos objectivos de desenvolvimento de país. Uma política industrial selectiva é um requisito para enquadrar os grandes projectos de IDE no processo de industrialização do país.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AIM, 1 de Junho de 2013. Governo quer maior ligação entre empresariado nacional e mega-projectos. Maputo. Disponível em http://www.portaldogoverno.gov.mz/noticias/news_folder_econom_neg/junho-2012/governo-quer-maior-ligacao-entre-empresariado-nacional-e-mega-projectos/

AIMO. *A voz da Industria*. Edição n°: 16. Novembro de 2011. Maputo, AIMO.

Castel-Branco, C. N. (2013) Reflectindo sobre Acumulação, Porosidade e Industrialização em Contexto de Economia Extractiva. In: L. de Brito *et al.* (eds.) *Desafios para Moçambique 2013*. Maputo, IESE. pp. 81-124.

Castel-Branco, C.N. & Goldin, N. (2003) *Impact of the Mozal Aluminium Smelter on the Mozambican Economy. Final Report submitted to Mozal*. Maputo

Castel-Branco, C.N. (2002) *An investigation into the political economy of industrial policy: the Mozambican case*. Tese de Doutoramento - Departamento de Economia do SOAS, Universidade de Londres, Londres.

Castel-Branco, C.N. (2010) Economia Extractiva e Desafios de Industrialização em Moçambique. In de Brito, L. *et al.*, eds. *Economia Extractiva e Desafios de Industrialização em Moçambique*. Maputo, IESE. pp.19-109.

CTA (2012) Principais investimentos em petróleo, gás e mineração como vectores de competências e desenvolvimento industrial através de conteúdos e intervenções locais. Seminário realizado 25 de Outubro de 2012, em Maputo.

GdM (2010) *Programa Quinquenal do Governo para 2010-2014. Abril 2010*.

Langa, E. (2013) *Ligações Produtivas entre Pequenas e Médias Empresas e Mega Projectos: O Caso da Mozal (1998-2012)*. Tese de Licenciatura em Economia (Draft). Universidade Eduardo Mondlane. Maputo.

Mandlate, O. (2013) *Ligações a Montante dos Grandes Projectos de IDE e Diversificação da Economia: Estudo de Caso de Quatro Empresas ligadas com a Mozal*. Tese de Mestrado em Sócio-Economia de Desenvolvimento, ISTEM. Maputo.

Mehta, I. e Jaspers, J. (2008), *Developing SMEs through Business Linkages: A Manual for Practitioners Based on the Mozlink Mentorship Experience in Mozambique*. Version 1.0, Washington DC.: IFC.

Mucavel, A.M. (2010) *O papel das multinacionais na transferência e difusão de tecnologia para os países menos desenvolvidos, através de ligações a montante: O caso da Mozal (1999-2009)*. Tese de Licenciatura em Economia. Universidade Eduardo Mondlane. Maputo.

FAN

O Fundo para Ambiente de Negócios (FAN) é uma iniciativa do Reino da Dinamarca e do Governo de Moçambique, que quer tornar mais fácil a intervenção do sector privado e outras organizações de negócios no trabalho inerente a advocacia para mudanças de políticas públicas com o objetivo de criar um ambiente propício de negócio.

O FAN foi criado para melhorar o nível e a qualidade do diálogo entre o governo, o sector privado e das organizações dos trabalhadores, contribuindo assim para a criação de um ambiente de negócios socialmente equilibrado.

IESE

O IESE é uma organização moçambicana independente e sem fins lucrativos, que realiza e promove investigação científica interdisciplinar sobre problemáticas do desenvolvimento social e económico em Moçambique e na África Austral.

A missão do IESE é a promoção de investigação social e económica de alta qualidade e relevante sobre as problemáticas de desenvolvimento, governação, globalização e política pública em Moçambique e na África Austral, privilegiando uma abordagem de economia política, interdisciplinar e heterodoxa e criando um espaço pluralista de estudo, debate e difusão de conhecimento e informação. Em relação com o seu programa de investigação, o IESE promove a publicação, debate e formação.