

**ELIMINANDO AS BARREIRAS**  
para o desenvolvimento inclusivo  
sumário do relatório económico de Moçambique



THE WORLD BANK  
MOZAMBIQUE



# **ELIMINANDO AS BARREIRAS**

para o desenvolvimento inclusivo

sumário do relatório económico de Moçambique

## Ficha Técnica

**Título:** Eliminando as barreiras para o desenvolvimento inclusivo  
(sumário do relatório económico de Moçambique)

Março, 2010

**Autor:** BANCO MUNDIAL

**Design:** Sérgio Jeremias Langa  
(PIXEL DESIGN & SERVIÇOS)



## INTRODUÇÃO

1. O desenvolvimento económico é, necessariamente, um processo a longo prazo que requer a convergência de factores deliberados e fortuitos, que transformam uma economia no sentido de um melhoramento das condições de vida e do bem-estar dos seus participantes. Para que o resultado desta transformação a longo prazo não fique entregue ao acaso, é importante que o país tenha uma visão clara e uma estratégia que garanta que os benefícios de acções políticas deliberadas excedam as consequências negativas de situações não desejadas ou imprevistas. O desempenho da economia de Moçambique, principalmente após o Acordo Geral de Paz em 1992, é testemunho do *compromisso determinado que o país tem para com o desenvolvimento, conseguindo ultrapassar os difíceis desafios criados por choques exógenos e pela capacidade interna genericamente reduzida.*

2. Moçambique é um país dotado de abundantes e ainda relativamente inexplorados recursos naturais e estrategicamente situados próximo de um vasto mercado da África austral e ao longo de uma rota de navegação marítima global. No âmbito da África, tem um dos maiores potenciais para se tornar numa economia de rendimento médio no decorrer das próximas décadas. Neste domínio, *Moçambique está também num ponto de viragem crítico, em que políticas prudentes podem significativamente acelerar a transformação estrutural necessária para alcançar essa meta.* O país necessita superar os obstáculos à um crescimento mais rápido, e de criar um clima em que uma vasta maioria dos seus cidadãos faça poupança e invista no aumento das suas competências, conhecimentos e tecnologia, de forma a melhorarem o seu rendimento.

3. Lançar a semente da mudança implica custos monetários, até que se criem as raízes que tornem o progresso virtualmente irreversível. Mas Moçambique é actualmente um país de escasso capital, dependendo praticamente de poupança externa (Ajuda e IDE/FDI)



para financiar a transformação da sua economia. O percurso no sentido de um novo paradigma de crescimento e desenvolvimento rápido e sustentável vai *requerer uma utilização ponderada e táctica desses escassos fundos.* Se forem gastos imprudentemente, o sistema poderá ver-se preso numa armadilha de equilíbrio de baixo crescimento, sujeito a implosões periódicas ou dependente de resgate pela comunidade internacional (como o alívio da dívida aos PPME/HIPC).

4. *Nenhum país conseguiu manter o crescimento durante 25 anos ou mais, sem tirar partido da economia global.* Esta foi uma das conclusões fundamentais da Comissão para o Crescimento liderada por Michael Spence,<sup>1</sup> laureado com um Prémio Nobel. Desde 1950, 13 economias apresentaram crescimento a uma taxa média de 7 por cento ao ano, durante pelo menos 25

<sup>1</sup> Comissão para o Crescimento e Desenvolvimento 2008.



anos.<sup>2</sup> A Comissão para o Crescimento concluiu que todas estas 13 economias importaram ideias, inovação, conhecimento, tecnologia e IDE/FDI do estrangeiro, e exportaram bens e serviços para os vastos mercados globais de acordo com as suas vantagens comparativas. Os mercados internos são demasiado pequenos para permitir a especialização necessária para se atingir a competitividade. Exportar para o resto do mundo proporciona não só um mercado quase ilimitado para produtos e serviços, como também expõe as empresas, grandes e pequenas, a novas ideias, conhecimento, tecnologia e fontes de financiamento.

5. *Existem amplas oportunidades, mesmo durante o desenrolar da crise financeira global.* Em primeiro lugar, os padrões sempre em mudança da procura internacional podem agir em favor de Moçambique como importador líquido de mercadorias primárias. E proporcionam também aos empresários de Moçambique *um estímulo para diversificarem o cabaz de exportações de Moçambique*, de forma a mitigar os choques da procura, assim como tirarem partido de um mais vasto leque de produtos nos quais Moçambique dispõe já dos ingredientes para desenvolver uma vantagem competitiva. Em segundo lugar, com criterioso planeamento e pesquisa, *será possível atrair para Moçambique linhas de produção em retracção de economias desenvolvidas e emergentes*, e formar com elas “clusters” (agrupamentos) de indústria ligeira. O potencial de migração de unidades fabris não é trivial, dados os recursos naturais de Moçambique e os baixos níveis salariais. Foi há apenas uma década que a indústria de fabrico de sapatos coreana emigrou em massa para a China, onde os factores de produção representavam uma fracção dos custos na Coreia. Presentemente, quase todo o calçado vendido no mercado coreano é produzido na China. Do mesmo modo, os fabricantes de vestuário e de chapéus de

Taiwan (China) e da Coreia que perderam a vantagem de preços devido a elevados custos da mão-de-obra nos seus países, conseguiram reconquistar a competitividade em países como as Honduras, Vietname, Suazilândia, e Bangladesh. Haverá razões que neguem tais oportunidades a Moçambique? Este relatório defende o contrário.

6. *Este relatório analisa alguns dos mais visíveis constrangimentos à um crescimento e transformação económica mais rápidos em Moçambique.* As questões apresentadas no relatório, são aquelas que podem ser caracterizadas como “fruta ao alcance da mão” – ou seja, mudanças que não requerem um desmedido investimento em dinheiro ou esforço para implementar. Afastar estes constrangimentos não é condição suficiente para um crescimento mais rápido, mas é uma condição essencial *para permitir a segunda ronda de reformas e investimentos*, no sentido de alcançar um impacto máximo de benefícios.

7. Moçambique registou já 15 anos de rápido crescimento. Parte dele, foi a recuperação dos efeitos de uma guerra devastadora; desde 1999, aproximadamente, uma parte tem resultado do desbloquear de potenciais recursos naturais através de megaprojectos de capital intensivo. *A questão colocada é como sustentar um crescimento elevado e alterar o seu modelo de forma a gerar mais emprego.* Há quatro dimensões na resposta a este desafio. (1) As macropolíticas e a regulamentação de negócios necessitam tornar-se mais abrangentes em relação às empresas e reduzir a tendência para um crescimento de capital intensivo, (2) os mercados de factores de produção devem permitir uma atribuição mais eficiente de recursos para os usos mais produtivos, (3) as infra-estruturas da logística devem permitir a redução dos custos de importação, exportação e transportes e melhorar a sua confiabilidade, e (4) é fundamental que haja instituições de apoio à exportação para que as pequenas e médias empresas possam ter sucesso a exportar e a compreender e dominar a cadeia de fornecimento/valor.

<sup>2</sup> As 13 economias qualificadas são: Botsuana; Brasil; China; Hong Kong, Indonésia; Japão; República da Coreia; Malásia; Malta; Oman; Singapura; Taiwan, e Tailândia. Dois outros países, Índia e Vietname, poderão em breve juntar-se a este grupo.



8. A mais vasta temática, não tratada neste relatório, como a transformação rural, diversificação de exportações, dimensões espaciais da pobreza e implantação de activos de infra-estruturas, o aprofundamento do sector financeiro, a ascensão de empresas informais à economia formal, todos carecem ser analisados num programa contínuo de trabalho analítico, preparado para estabelecer uma visão clara de desenvolvimento e uma estratégia para que Moçambique cresça mais rapidamente. Neste aspecto, o principal objectivo deste relatório é ajudar os moçambicanos a **criarem um fórum para rigorosos debates sobre prioridades, escolhas e contrapartidas (tradeoffs)**. De certo modo, o relatório representa o ponto de partida de um esforço renovado do Banco Mundial para apoiar uma robusta visão de desenvolvimento em Moçambique.

## PRINCIPAIS OBSERVAÇÕES

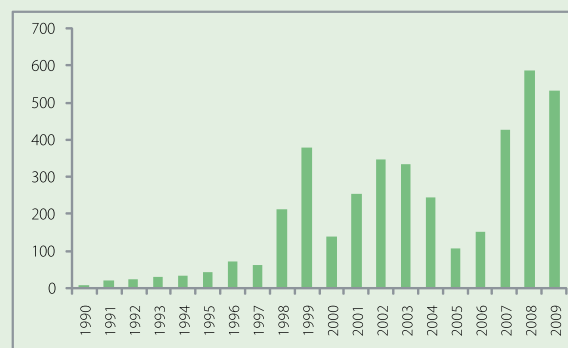
9. **Moçambique tem, desde 1992, um registo excelente de crescimento e redução da pobreza.** A média do crescimento do PIB real disparou de zero por cento (1981-92), para 8,1 por cento (1993-2008) e o PIB real per capita quase duplicou desde 1992. Embora estes números tenham crescido a partir de uma base muito baixa, os fenómenos descritos foram acompanhados de melhoramentos no desempenho de Moçambique, no âmbito da África Subsariana (SSA). Além disso, o número de pobres desceu de 69 por cento (1996), para 54 por cento (2002) à medida que o consumo per capita subia, em 50 por cento cumulativos, ao longo do mesmo período.

10. **Registou-se uma mudança impressionante no ingresso de estudantes em todo o sistema,** sobretudo depois de Moçambique se ter qualificado para o alívio da dívida ao abrigo da Iniciativa para PPME/HIPC. No ensino primário (1ª – 7ª classe), o número de estudantes cresceu de cerca de 1,3 milhões em 1992, para 4,2 milhões em 2008. A taxa líquida de matrícula no ensino primário subiu de 45 por cento em 1998

para mais de 90 por cento em 2008. A taxa líquida de matrícula de raparigas subiu de 40 por cento para 93 por cento nesse mesmo período. O número de professores primários aumentou de 30 000 em 1992, para os actuais 73 900.

11. **O investimento directo estrangeiro teve um acentuado incremento a partir de 1998,** com o arranque dos megaprojectos e atingiu US\$ 587 milhões em 2008 (Figura 1) e um valor estimado de US\$ 532 milhões em 2009. A ajuda externa foi crescendo regularmente, alcançando US\$ 1,65 mil milhões em 2008. Estes fluxos apoiam a convicção de que Moçambique conseguiu com êxito estabelecer a sua imagem como **economia orientada para o mercado, com fortes perspectivas de transformações estruturais e de elevado crescimento.**

Figura 1. Investimento Directo Estrangeiro, 1990-2009  
(Em milhões de Dólares US)



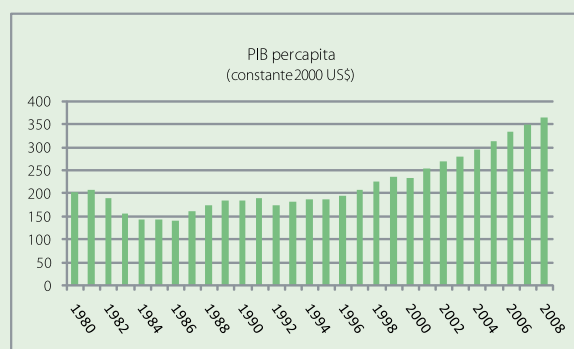
Fonte: Banco de Moçambique

12. **Em paralelo a este impressionante desempenho o rendimento per capita continuou a crescer desde 1992.** PIB per capita, medido em dólares constantes de US\$ 2000, mais do que duplicou durante os 15 anos desde da restauração da paz em Moçambique. Isso incluiu o breve período de recuperação pós-guerra entre 1992-1997, e o período de elevado crescimento sustentado desde 1998, alimentado por grandes fluxos de investimento directo estrangeiro. No entanto, em termos de paridade de poder de compra, o PIB per capita de



Moçambique, cifrado em US\$ 855 em 2008, foi o décimo primeiro mais baixo entre os países da África Subariana e representava apenas 1,8 por cento do dos Estados Unidos e 8,2 por cento da média mundial.

Figura 2

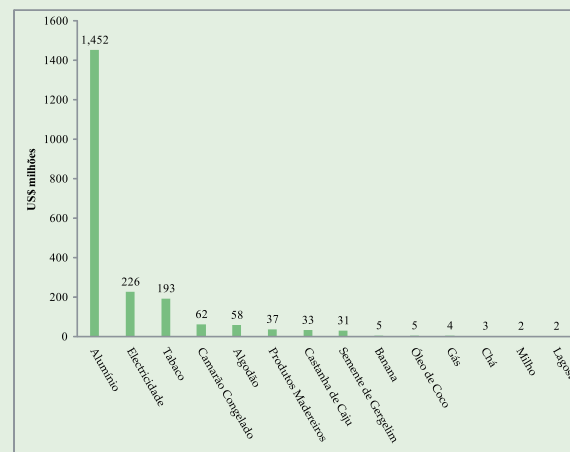


Fonte: Banco Mundial

13. *O cabaz de exportações é extremamente limitado, com somente catorze produtos a apresentarem exportações superiores a US\$ 1 milhão.* Cerca de metade das exportações de Moçambique estão concentradas numa operação de fundição de alumínio, que emprega não mais de 1100 trabalhadores moçambicanos. Para que se crie um círculo virtuoso de rendimentos que origine poupança privada para investimento, as exportações de Moçambique precisam de ser mais diversificadas, com mercadorias tradicionais com acesso garantido ao mercado e mercadorias não tradicionais, com maior componente de valor acrescentado, de preferência tirando maior partido da mão-de-obra relativamente barata.



Figura 3: Principais Exportações de Moçambique em 2008



Fonte: ONU COMTRADE

14. *É necessário fazer maiores e mais investimentos estratégicos na educação e na formação profissional, de forma a aumentar a qualificação das competências básicas da força de trabalho moçambicana.* Mais de 90 por cento da força de trabalho ou não tem qualquer educação formal ou tem apenas cinco anos de ensino formal (Tabela 1). A indústria transformadora requer um perfil de educação mais elevado (6º-12º ano ou mais) do que o que se encontra geralmente na mão-de-obra do país (Fox e Oviedo 2008). O investimento e a prioridade atribuídos à educação são a chave para um crescimento abrangente mas, a prazo, a real procura de mais educação só poderá ser sustentada se tiver por resultado um aumento de rendimentos disponíveis.







15. *O Governo terá de manter a mente aberta quanto à possibilidade de recorrer temporariamente a mão-de-obra qualificada importada.* Isto é tanto mais verdade quanto o recurso a mão-de-obra qualificada estrangeira é um importante canal de aquisição de competências em funções, por parte dos trabalhadores locais. Num ambiente sem constrangimentos quanto a mobilidade no trabalho, em particular nos *clusters* industriais, as competências e o conhecimen-

to, transferidos entre si pelos trabalhadores, têm um papel muito importante para a circulação (*spillover*) de tecnologia. Em economias constrangidas nas suas capacidades (conhecimentos), os factores de imitação e assimilação através da importação de competências não existentes e a adopção de tecnologia com base em remuneração, podem constituir medidas temporárias, até que se consolide a capacidade local (Ex. A indústria africana de exportação de flores).

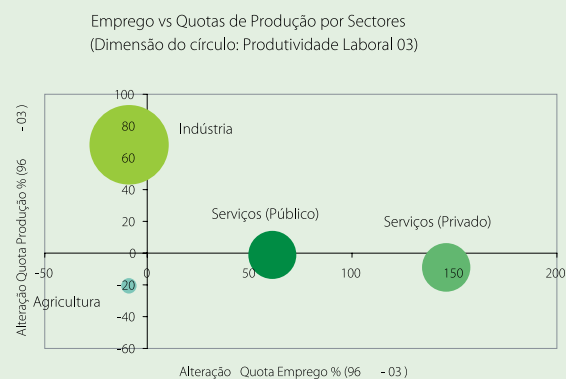
Tabela 1: Nível de educação por tipo de emprego, 2003 (percentagem)

Nível de educação	Mão-de-Obra (média)	Agricultura	Auto-emprego (não-agrícola)	Assalariado (privado)	Assalariado (público)
Nenhum ou menos do ensino primário 1ª –5ª Classe	78,0	86,6	55,4	37,4	10,9
Ensino primário 1ª –5ª Classe	13,4	10,4	27,3	31,8	18,2
Ensino primário 6ª –7ª ou mais	8,6	3,0	17,3	30,8	70,9

Fonte: Banco Mundial (2008).

16. *O impacto no crescimento resultante em transferir pessoas de uma agricultura de baixa produtividade para indústrias e serviços de elevado valor acrescentado, não será provavelmente conseguido sem uma importante revisão do modelo de crescimento de Moçambique.* Em termos de crescimento de emprego e produtividade, a agricultura apresenta o mais baixo nível de produtividade de todos os sectores, e entre 1993 e 2006 a sua produção e participação no emprego declinou. Enquanto as quotas de produção foram ganhas principalmente pelo sector industrial, os ganhos em quota de emprego deveram-se sobretudo ao sector de serviços privado (figura 4). O quadro a seguir mostra que a mão-de-obra se deslocou da agricultura e das grandes indústrias para os sectores de serviços de baixa produtividade, incluindo o sector público.

Figura 4

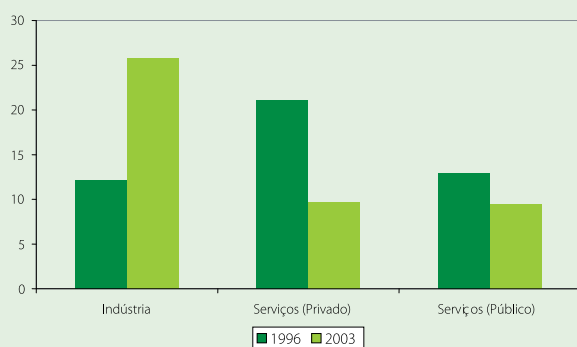


Nota: Serviços (privado) inclui comércio, transportes e serviços. Serviços (público) inclui saúde, educação e administração pública. Quanto maior o círculo mais elevada a produtividade do sector laboral.



Figura 5

Produtividade Laboral (Normalizada para Agricultura)



Fonte: Banco Mundial (2008).

Nota: Serviços (privado) incluem comércio, transportes e serviços. Serviços (público) incluem saúde, educação e administração pública.

17. Examinando os factores que impedem um mais rápido crescimento, há dois temas que surgem consistentemente em todos os sectores analisados neste relatório. Em primeiro lugar, **o governo é visto como tendo “uma mentalidade de controlo e castigo”** em vez de facilitar e regular as actividades económicas. Em segundo, **as instituições de implementação são muito débeis**, o que faz com que as políticas e estratégias do governo não sejam executadas e a aplicação das leis e regulamentos seja muitas vezes arbitrária, com consequências não desejadas. A actual iniciativa do governo para melhorar o clima de negócios é bem-vinda, mas é preciso fazer mais e mais depressa, para eliminar os generalizados e prevacentes controlos burocráticos por entre os quais as empresas têm de navegar.

18. **Essas reformas facilitadoras para as empresas requerem liderança política e um governo empenhado, credível e eficaz.** O Relatório da Comissão para o Crescimento referia que os decisores políticos de economias de elevado crescimento “compreendem que o crescimento não acontece, simplesmente. Tem de ser conscientemente escolhido como meta abrangente pelos líderes do país. Nas economias em rápido

crescimento, os decisores de políticas compreendem que o desenvolvimento bem-sucedido implica um compromisso ao longo de décadas.”<sup>3</sup> Moçambique tem um notável historial de reformas políticas económicas graduais mas consistentes, desde que iniciou o seu Programa Económico e de Reabilitação Social em 1987. Não tem havido reversões de políticas económicas nos últimos 20 anos. No entanto, as dificuldades experimentadas por Moçambique no melhoramento do seu ambiente de negócios, de acordo com as avaliações dos Indicadores Doing Business (Fazer Negócios), ou do Índice de Competitividade do Fórum Económico Mundial, apesar das intenções explícitas declaradas pelos responsáveis do governo, são indício de que a liderança e a coordenação interministerial precisam de ser reforçadas.<sup>4</sup>

## SINTOMAS DE UM POTENCIAL INEXPLORADO

19. **Moçambique tem um vasto mas inexplorado potencial para desenvolver uma base diversificada de exportações** em mineração, energia, agronegócios, pescas, silvicultura, turismo, indústria ligeira e serviços, servindo de portal a países vizinhos. Tem também uma posição geográfica privilegiada, pois está próximo dos vastos mercados de Gauteng e Mpumalanga na África do Sul. Os custos do trabalho são na generalidade competitivos, embora a produtividade e a qualificação da mão-de-obra sejam inferiores às de países semelhantes. Vastas áreas de terra arável e fértil estão por explorar, sendo cultivados actualmente apenas 4,5 milhões de hectares de um total de 36 milhões. Grandes rios passam por estas terras agrícolas, mas o nível actual de irrigação é inadequado para uma agricultura comercial em larga escala e os pequenos proprietários continuam vulneráveis a frequentes secas e inundações.

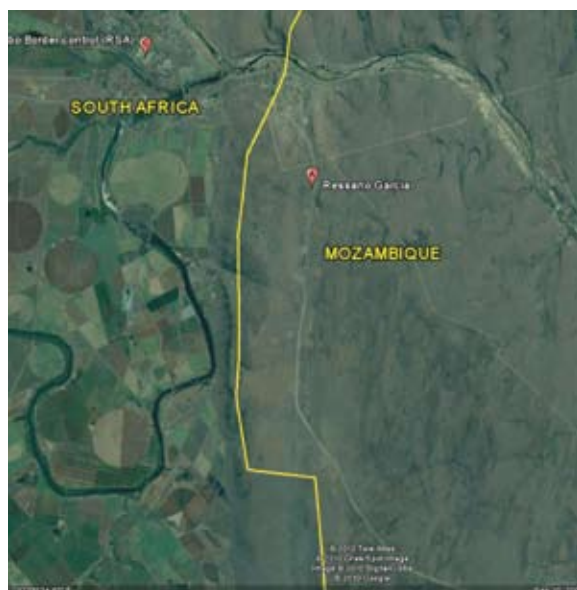
<sup>3</sup> Relatório da Comissão para o Crescimento, p.26.

<sup>4</sup> Moçambique posicionou-se em 135 lugar de 183 economias no relatório Doing Business 2010. E ocupou a 129ª posição de 133 países no Índice de Competitividade Global 2009-10



20. *Verifica-se um desolador contraste ao longo da Auto-estrada Maputo-Witbank (também conhecida como o Corredor de Maputo).* A imagem de satélite (Figura 6) mostra a pressão de ocupação de terra sentida pelos agricultores do lado sul-africano da fronteira, em comparação com a quase total inexistência de quintas ou actividade industrial ao longo dos 90 km de auto-estrada entre Ressano Garcia e Matola. Esta área é considerada como o principal palco de lançamento da produção e de exportação de bens para o mercado da África do Sul mas, até ao presente, a realidade não é encorajadora. Um corredor de comércio ou uma zona de processamento de exportações precisa de estar povoada por actividades comerciais (quintas, fábricas e povoações). Um corredor semelhante, entre o Uganda e o Quênia, mostra uma elevada concentração de negócios ugandeses que formam agrupamentos ao longo do corredor e, mais recentemente, bem perto da fronteira, para abastecerem o mercado queniano (Figura 7).

Figura 6: Utilização da Terra ao Longo da Fronteira Moçambique - África do Sul



Fonte: Google Earth™, 2008

Figura 7: Corredor Uganda - Quênia



Fonte: Banco Mundial, 2008

21. Para além do corredor praticamente deserto mostrado acima, há outros sintomas importantes de como se mantém inexplorado o potencial de crescimento de Moçambique. Em primeiro lugar, *o grosso das famílias rurais dedica-se à agricultura (70 por cento dos moçambicanos) e estão geralmente encurralados numa agricultura de subsistência de baixa produtividade*, utilizando sementes, plantas, alfaias e técnicas de há 50 anos. Como os campos são lavrados, semeados e ceifados pela família rural, com pouco mais que enxadas e foices, a área média de terra cultivada por família é relativamente pequena (>10 hectares). Consequentemente, são escassas as oportunidades de melhorar a produtividade ou introduzir culturas de maior valor ou para exportação. Além disso, o potencial custo da incerteza na adopção de tecnologia ou



diversificação de culturas, é muitas vezes a fome, no caso dos que praticam uma agricultura de subsistência. Embora este relatório não estude a agricultura em pormenor, esta mantém-se uma questão importante e urgente para uma visão estratégica do governo no sentido de uma transformação estrutural acelerada.

22. Em segundo lugar, *a mão-de-obra que é dispensada da agricultura, não está a ser eficazmente absorvida por indústrias de alto valor acrescentado*, e as pequenas empresas que realmente absorvem uma boa parte desta mão-de-obra preferem manter-se na economia informal, trabalhando linhas de produtos de baixo valor, com escassa probabilidade de exportação. O resultado é que há pouco incremento de competências através da formação em funções, e um insuficiente desenvolvimento de “clustering” (agrupamento) vertical ou horizontal. Um excesso de regulamentação, leis laborais muito rígidas e inspecções arbitrárias, prevalentes na economia formal, desencorajam as micro e pequenas empresas de se registarem.

23. Em terceiro lugar, *a aquisição de títulos de arrendamento de terra (administrada pelo Estado), surge como um dos grandes obstáculos ao desenvolvimento dos negócios*, tanto em vários inquéritos às empresas realizados pelo Banco Mundial, como em estudos específicos do sector efectuados para este relatório (ver o Capítulo 7 do Volume 2). Não só a extrema complexidade de navegar pelo sistema de atribuição de terra (DUAT) desmotiva os investidores, como os custos de imobilização do seu capital, enquanto esperam por todas as autorizações necessárias, tornam pouco atraentes os investimentos em Moçambique. O sistema de terrenos urbanos também não está preparado para absorver grandes influxos de migração de mão-de-obra rural para zonas industriais urbanas. Os terrenos costeiros, com elevado potencial para o desenvolvimento de turismo organizado, continuam por aproveitar e entretanto só cerca de 10 por cento de áreas costeiras estão disponíveis para arrendamento adicional.

24. Quarto, mesmo após a privatização e a desregulamentação, *as infra-estruturas ferroviárias e portuárias operam abaixo da sua capacidade*. Este é um fenómeno particularmente estranho dado que Moçambique faz fronteira com três países interiores (Malawi, Zâmbia e Zimbabué), que, historicamente, dependiam dos portos de Moçambique para o seu comércio e existem linhas de caminho de ferro entre os portos de Moçambique e aqueles países. Se uma ligação norte-sul for construída, interligando os 3 principais corredores ferroviários, permitirá aos países vizinhos encaminhar os seus carregamentos para qualquer um de três portos que se mostre mais eficiente e competitivo a nível internacional. Facilitaria também uma movimentação livre de produtos domésticos entre as diferentes províncias e cidades, permitindo a especialização e a concorrência interna.

25. Este relatório *apresenta uma longa lista de constrangimentos que parecem impedir um crescimento mais dinâmico de negócios e criação de emprego*, e que inclui o regime de comércio e fiscal; o tratamento preferencial dado a investimentos em megaprojectos; a ainda inadequada e ineficiente logística de transportes; a falta de articulação, normas e agilização na difusão de tecnologia; a rigidez do sistema de acesso às terras; e a falta de competências profissionais qualificadas na mão-de-obra. O excesso de regulamentação e a interpretação arbitrária das regras acrescentam um fardo significativo ao arranque e funcionamento de empresas, particularmente para os investidores estrangeiros que trazem capital e conhecimentos muito necessários para quem quer ser fornecedor no mercado global.





## OPORTUNIDADES DE EXPORTAÇÃO

26. Moçambique tem um potencial largamente inexplorado de produção de electricidade, desde a hidráulica à de carvão, bem como na mineração em geral. Além disso, está em curso a pesquisa de petróleo e foram já identificados novos campos de gás natural. Estes projectos são importantes para o país mas criam relativamente pouco emprego. Enquanto florescem os megaprojectos ligados à mineração e à produção de energia, **o turismo e os agronegócios crescem a ritmo lento e a indústria de transformação (particularmente o vestuário) debate-se com dificuldades.**

## AGRONEGÓCIOS

27. **O potencial inexplorado de Moçambique, situa-se talvez mais acentuadamente na área dos agronegócios.**<sup>5</sup> Moçambique continua a oferecer algumas vantagens especiais aos investidores nas indústrias agrícolas – incluindo extensos e férteis terras agrícolas livres, abundância de água para irrigação e uma diversidade de ambientes agro-ecológicos apropriados para a cultura de uma grande variedade de produtos agrícolas. Análises mais detalhadas que foram efectuadas para os sectores de horticultura, aves, caju e pescas (ver Volume 2) confirmam não somente o seu grande potencial, mas também os grandes obstáculos.

<sup>5</sup> O termo “agronegócios” refere-se a uma diversidade de actividades comerciais conduzidas dentro ou fora das explorações agrícolas. Estas actividades incluem culturas, criação de animais, silvicultura, fornecimento de produtos agrícolas, agro-processamento, comercialização, exportação e retalho, bem como as operações dos que prestam serviços especializados que apoiam os agronegócios, através de transportes, financiamento, informação e outros serviços de importância crítica.

28. **O número de sucessos nos agronegócios que se verificaram no país nos últimos vinte anos é limitado.**

O leque de produtos pouco mudou desde os tempos coloniais, a evolução tecnológica tem sido muito limitada e poucos investimentos feitos na agro-indústria, com raras excepções como as plantações de açúcar e o processamento de tabaco. Entre os constrangimentos que desencorajam o investimento nos agronegócios destacam-se: (i) os procedimentos para obter acesso a terra apropriada e direitos da água; (ii) elevado custo da extensão de estradas rurais, irrigação e infra-estruturas de electricidade; (iii) limitado acesso ao financiamento através de bancos comerciais e programas de garantia ao crédito; (iv) logística inadequada e complexos processos burocráticos, afectando uma gestão eficaz da cadeia de abastecimento; e (v) salário mínimo estipulado para a mão-de-obra, que frequentemente está acima da produtividade do trabalho. Estas dificuldades e constrangimentos poderiam ser ultrapassados através de uma série de reformas, programas de investimento prioritizados e parcerias público-privadas para criar o necessário apoio a instituições e mobilizar recursos financeiros.

29. **Para que o agronegócio moçambicano possa penetrar no mercado regional e global, é preciso criar uma atitude mental diferente,** para além da necessária eliminação dos constrangimentos. Vejamos, por exemplo, o algodão, 5º maior produto de exportação moçambicano. Presentemente, a engenharia genética criou tecnologia que produz flores de cor ou fibras mais longas. A revolução verde na Coreia, em meados da década de 1970, quase duplicou a produção de arroz por hectare, de tal forma que novos produtos (como bolachas de arroz e vinho de arroz) foram desenvolvidos para absorver o excedente. O mercado norte-americano está inundado de fruta do Chile de grande qualidade, tirando partido da inversão das épocas de produção. Moçambique precisa de tirar a venda e olhar em busca de oportunidades em todos os recantos da sua ecoesfera, de forma a penetrar o mercado global com produtos agrícolas diferenciados. Se os cajueiros



iros moçambicanos estão velhos e dão escassos frutos e com fraco aspecto, então terão de ser feitos esforços bem coordenados para os substituir por árvores novas e de superior qualidade.

## TURISMO

30. *Moçambique tem excelentes perspectivas como destino de praia de elevada qualidade, apoiadas pela atracção de uma excepcional ecologia marinha* e o potencial de Maputo para se posicionar como um novo destino regional MICE (a sigla em inglês para Reuniões, Incentivos, Conferências e Eventos). O governo estabeleceu um objectivo de 4 milhões de turistas até 2020, em comparação com cerca de 1 milhão em 2006.

31. *O actual desempenho do turismo está, no entanto, muito abaixo do seu potencial e os investimentos têm tido resultados lentos.* Só 18 por cento dos investimentos no turismo aprovados entre 2005 e 2007 se concretizaram realmente.<sup>6</sup> O sector precisa de se focalizar, requalificar e criar “clusters” (agrupamentos). As principais razões para este desempenho abaixo do óptimo são: (i) o complexo processo de aquisição de terra; (ii) inadequadas infra-estruturas de transportes, em particular do transporte aéreo para as zonas costeiras; e (iii) o elevado custo de obter os produtos desejados pelos turistas da África do Sul.

32. *A aquisição de bons terrenos na costa, para a construção de empreendimentos, é particularmente problemática.* São frequentemente emitidos múltiplos DUATS (Direitos de Uso e Aproveitamento da Terra) para áreas costeiras de maior interesse. Há também riscos associados a terrenos mais vastos, necessários para investimentos em empreendimentos de uso múltiplo, de tipo *resort* (campos de golfe, complexos comerciais, hotéis, casas de férias, etc.) porque a terra disponível, ao longo da linha da costa, está a ser dividida em lotes mais pequenos, que são propriedade de diversas entidades, o que exige prolongadas negociações pelas partes interessadas em áreas mais vastas de terreno. O processo legal completo, para obter um DUAT, é moroso e envolve negociações com comunidades, indivíduos e governo local – havendo escassa orientação quanto a esses meandros que guie os intervenientes interessados. O processo torna também as comunidades vulneráveis a pressões políticas ou económicas. Este clima afasta os empresários investidores de mais qualidade.

33. *A viabilização de investimentos de destacados investidores internacionais, “colocaria” Moçambique no mapa do turismo internacional,* reduziria os custos de transporte e construção, e estimularia o crescimento de operadores nacionais de qualidade. Uma abordagem do tipo “cluster” (agrupamento) âncora de investidores, como o que está a ser efectuada pela SFI/IFC em colaboração com FUTUR, é prometedora e pode servir como modelo.

34. Outras acções imediatas deveriam incluir o estímulo à concorrência entre transportadoras aéreas (em particular entre Maputo e Joanesburgo), requalificando os aeroportos, melhorando os processos de imigração e alfândega, liberalizando mais a internet de banda larga, melhorando o retalho e a construção, que são pilares chave de uma indústria de turismo de sucesso e erradicando a malária e a cólera, começando pelas áreas chave. Melhorar a gestão e a taxa de utilização do centro de conferências Joaquim Chissano, em Maputo, daria à cidade um melhor posicionamento no competitivo mas lucrativo mercado MICE.

<sup>6</sup> Dados de FUTUR.



## O VESTUÁRIO COMO EXEMPLO DA INDÚSTRIA LIGEIRA

35. *A indústria do vestuário é um portal de entrada para uma larga gama de indústrias ligeiras de mão-de-obra intensiva* e tem capacidade para desencadear o potencial de crescimento e competitividade da economia. Ainda que Moçambique tenha falhado as anteriores oportunidades proporcionadas pela AGOA em 2000-01, pode ainda oferecer vantagem comparativa na produção e exportação de vestuário. Em 2005 havia ainda 5 fábricas, empregando 2000 trabalhadores; actualmente, existe apenas uma fábrica de confecções, com cerca de 300 trabalhadores. Vários investidores estrangeiros têm mostrado um renovado interesse em fabricar de novo vestuário em Moçambique e é por isso importante compreender os constrangimentos que obrigaram as fábricas a fechar num passado recente.

36. *Os custos de mão-de-obra são bastante competitivos: o salário-hora é mais baixo que no Quênia ou na Suazilândia, mas mais elevado que no Gana e no Bangladesh.* Mesmo ajustada a diferenciais de produtividade, a mão-de-obra em Moçambique é ainda competitiva, mas a produtividade do trabalho precisa de ser aumentada. Alugar fábricas ou obter acesso a um parque industrial com serviços é extremamente caro e por vezes demorado; a logística comercial que envolve os portos de Maputo e Beira não é competitiva, atendendo à sensibilidade a prazos que a confecção de vestuário requer.

37. *Estes constrangimentos existiam também em outros países em desenvolvimento que entretanto atingiram o estatuto do rendimento médio.* Constrangimentos semelhantes, nesses países, foram superados através de parcerias público-privadas, envolvendo a formação de trabalhadores e gerentes para elevar a produtividade e a qualidade, a criação de parques industriais com infra-estruturas fiáveis (estradas, água e

electricidade), e melhoramento na logística comercial (procedimentos alfandegários simplificados, crédito comercial, etc.).

38. *O objectivo inicial de Moçambique deverá ser a exportação de vestuário para o mercado da África do Sul.* A exportação para consumidores no mercado global mais exigente, através da AGOA e UE-APE/EPA, pode ser alcançada uma vez que exista massa crítica de investimento no sector e a logística comercial se tenha tornado mais eficiente. A criação de um "cluster" (agrupamento) do vestuário atrairia também serviços especializados, como a embalagem, acabamento e lavandaria, bordados e serigrafia, camionagem e armazenagem.

## SERVIÇOS COMERCIAIS

39. *Moçambique tem também um grande potencial para a exportação de serviços de transportes, devido à sua localização, bem como às infra-estruturas existentes.* Essas facilidades incluem serviços portuários, ferroviários e de camionagem. Por exemplo, se apenas 1% do volume de carga da região nordeste da África do Sul pudesse ser atraída para Maputo, o volume de trânsito do porto de Maputo passaria logo ao dobro. No entanto, apesar de haver agora autoridades alfandegárias no porto de Maputo que se mostram mais actantes, graças ao recente programa de modernização da Autoridade Tributária, os operadores privados que fornecem os serviços de cais, *scanning*, e armazenagem instituíram sistemas complicados que engendram longas esperas e tarifas máximas antes que as mercadorias sejam entregues, quer a produtores quer a consumidores. A indústria da camionagem também deveria estar mais bem integrada na região; alguns países cobram tarifas muito elevadas de entrada no território a camiões estrangeiros, e os camionistas moçambicanos que não tenham seguro COMESA contra terceiros são penalizados.



## MEGAPROJECTOS

40. *Os megaprojectos existentes mudaram o padrão do crescimento e das exportações de Moçambique a partir de 1999* e colocaram o país no mapa global dos investidores internacionais. No entanto, na generalidade, criaram poucos empregos e pagam impostos baixos graças a generosos incentivos fiscais. Vários outros megaprojectos estão em preparação, relacionados sobretudo com a exploração dos minérios do país e o potencial de energia. A base de recursos naturais em que muitos dos megaprojectos que estão planeados se apoiam, deveria agora servir de tesouro para financiar a dispendiosa expansão de infra-estruturas e a transformação estrutural da economia.

41. *O clima de investimento para grandes projectos melhorou significativamente desde a década de 1990, e não se justifica agora dar incentivos extra a projectos de capital intensivo.* Dado o papel dos incentivos fiscais e os potenciais passivos contingentes para o Governo, a sua monitorização, através do Ministério das Finanças, deveria ser intensificada. O revisto código de benefício fiscal de 2009 prevê que futuros megaprojectos tenham os mesmos incentivos ao investimento que todos os outros investimentos. No entanto, o processo administrativo para acesso a benefícios fiscais, de facto, continua sendo a discriminação contra os pequenos investimentos que são geralmente de menor capital-intensivo.

## CONSTRANGIMENTOS AO CRESCIMENTO

42. *Terá de ser resolvida uma série de constrangimentos para que se possa explorar o potencial de crescimento* através de uma combinação simultânea de reformas políticas, investimentos e reforço de instituições. Podem ser categorizados como macropolíticas, mercados de factores de produção, logística comercial e instituições de apoio à exportação.

## MACROPOLÍTICAS

43. *Moçambique estabeleceu um historial de sólidas políticas macroeconómicas e instituiu um dos regimes de comércio mais abertos da África Subariana.* Outras reformas poderão, no entanto, melhorar o clima de negócios e atrair potenciais investidores. O sistema moçambicano de impostos e tarifas caracteriza-se por muitas isenções diferentes, cujos efeitos cumulativos não são claros. E os pequenos empresários geralmente não são beneficiados por essas isenções, uma vez que há um custo fixo implicado na sua aplicação, o qual não podem suportar.

44. Apesar de um progresso positivo na reforma da sua política fiscal ao longo dos últimos 15 anos, *o regime fiscal estatutário (excluindo incentivos) continua a representar um encargo substancial para os investidores, em particular para os pequenos empresários nacionais.* A combinação de um sistema fiscal estatutário de níveis de tributação relativamente elevados, com um sistema generoso de incentivos fiscais, tem impactos nas decisões de investimento e atribuição de recursos de uma forma que não é imediatamente aparente mas que tem efeitos de distorção a longo prazo. Uma das distorções que é largamente apontada, é que o anterior regime de imposto encorajou indústrias a usarem mais capital do que mão-de-obra.







**45. O clima fiscal de Moçambique poderá melhorar consideravelmente através de uma redução simultânea de incentivos fiscais e do número e nível de impostos, sem comprometer as receitas do estado.** Se não for viável efectuar uma reorganização dos incentivos fiscais – e a literatura sobre a matéria apresenta provas contra os incentivos – podem no entanto ser tomadas medidas para limitar os seus impactos mais negativos. Por exemplo os cálculos efectuados para este relatório mostram que as taxas máximas de impostos podiam ser reduzidas a 10 por cento, sem qualquer perda de receita, desde que as isenções fiscais fossem também eliminadas. Se as taxas máximas fossem reduzidas para cinco por cento, a perda de receita seria de menos de um quarto de ponto percentual das receitas totais.

**46. A administração fiscal continua a ser um impedimento à competitividade e produtividade de Moçambique.** A redução do número de impostos e a simplificação dos vários passos necessários para cumprir com as obrigações fiscais, reduziria os custos de transacção das empresas. Um grande número das firmas entrevistadas na recente Avaliação do Clima de Investimento (ICA 2008) revelou que a administração fiscal é um grande ou grave obstáculo a fazer negócios. Os problemas identificados incluem a implementação arbitrária do código tributário; inspecções fiscais frequentes e morosas; inspectores fiscais não qualificados; procedimentos burocráticos demasiado

complicados; dificuldade em obter os reembolsos do IVA; e procedimentos inadequados para resolução de disputas.

**47. O clima de regulamentação é ainda hostil a pequenas e médias empresas e o licenciamento, inspecções e burocracia são um pesado fardo.** Embora Moçambique esteja empenhado em melhorar o ambiente de negócios e tenha posta a si próprio a meta de se tornar no melhor entre os países da SADC nos Indicadores de Doing Business (Fazer Negócios), a realidade é que caiu na classificação desses indicadores, de 2007 para 2008. Isto sugere que outros países melhoraram o seu ambiente de negócios mais rapidamente que Moçambique.

## FACTORES DE PRODUÇÃO

**48. Os mercados de factores – terra, mão-de-obra e capital – têm de atribuir os seus recursos às utilizações mais produtivas.** Uma nova lei de terras foi aprovada em 1997, a nova lei do trabalho em 2007, a legislação relativa ao sector financeiro está em contínua evolução e todos os bancos foram privatizados na década de 1990. No entanto, os mercados de factores poderiam e deveriam trabalhar melhor para atrair mais investimento interno e estrangeiro e sustentar elevadas taxas de crescimento.

**49. A Lei de Terras de 1997 é considerada geralmente como exemplar, em África.** No entanto, dez anos após a sua aprovação, é patente que a sua implementação é fraca e que a realidade, no terreno, é a existência de numerosos mercados imobiliários extra-legais, múltiplos títulos de posse dos mesmos lotes de terreno e a falta de orientação quanto à forma de proteger ou compensar direitos de ocupação costumeira e de boa-fé. Esta situação tem conduzido a uma intensa especulação e corrupção no imobiliário, que potencialmente conduzirão no futuro a conflitos e privação de terras. No curto prazo, funciona como um desincentivo aos investidores, particularmente do turismo e agronegócios.



50. **É necessário melhorar o acesso à terra para fins produtivos.** Clarificar o direito de uso e aproveitamento de terra onde existam múltiplas contestações de direitos; esclarecer as condições de desenvolvimento para que os DUAT provisórios se convertam em permanentes; reforçar instituições como o cadastro predial; fazer a colecta de taxas sobre a terra; atribuir uma maior fatia das receitas das taxas sobre terrenos ao cadastro e aos governos locais; acelerar o planeamento urbano para permitir uma mais rápida emissão de DUAT urbanos, em vez de continuar com o actual sistema extra-legal em que funcionários ao nível de autoridades locais cobram rendas privadas para passar certificados de utilização de terrenos.

51. **A criação de emprego não-agrícola no sector formal, não tem acompanhado o crescimento da mão-de-obra,** mas uma análise desagregada mostra que há uma resposta de geração de emprego em vários subsectores. À medida que a economia evoluiu, a mão-de-obra foi redistribuída, de sectores com baixo crescimento para sector com crescimento mais elevado. Numa perspectiva de oferta, os níveis de educação em Moçambique são ainda muito baixos e constituem um constrangimento estrutural à criação de emprego no sector formal. **Apesar de um significativo progresso, os níveis de educação em Moçambique requerem um melhoramento drástico.** Continuar a investir e a dar prioridade à educação é um factor chave para um crescimento inclusivo.

52. **Os regulamentos da imigração para especialistas qualificados, que possam trazer perícia em gestão e técnica às empresas moçambicanas, são ainda muito restritivos,** em particular no caso de empresas que prestam serviços profissionais. A nova lei laboral não alterou significativamente esta situação; na realidade, há muitas queixas de que se tornou ainda mais difícil contratar estrangeiros altamente qualificados.

53. O VIH/SIDA representa outra séria ameaça ao crescimento económico de Moçambique, através do seu efeito sobre a força de trabalho. Lutar contra esta

epidemia é outra prioridade para que se possa garantir um crescimento com emprego intensivo.

54. **Os mercados de capital são ainda muito diminutos.**<sup>7</sup> O sistema bancário ultrapassou já a crise de 2000-01 e tornou-se sólido e altamente lucrativo. Um coeficiente de adequação dos fundos próprios excepcionalmente elevado (17 por cento, segundo a metodologia de Basileia I) e o rácio de liquidez (55,4 por cento) dos bancos comerciais, levanta legitimamente a questão se existe suficiente intermediação financeira para uma economia em rápido crescimento. O crescimento dos micro-financiamentos em anos recentes é muito positivo, e o empenho do governo em desenvolver a intermediação financeira nas zonas rurais começa a mostrar resultados. No entanto, só um quarto de todos os distritos tem actualmente qualquer tipo de serviços bancários, e os correios já não desempenham as funções de transferências monetárias e poupanças. O financiamento imobiliário está a deparar com grandes dificuldades<sup>8</sup> e o financiamento comercial está ainda muito pouco desenvolvido.

## LOGÍSTICA DO COMÉRCIO

55. Moçambique tem potencial para se tornar num importante escoamento para a África do Sul, dada a sua localização estratégica e a congestão do porto de Durban, desde que torne mais adequada a sua logística. O porto de Maputo é a rota mais curta para a maior região mineira e industrial da África do Sul, enquanto a Beira e Nacala são os portos mais próximos dos outros países vizinhos.

7 Este CEM não fornece uma análise aprofundada do sector financeiro, porque foi efectuada, pelo Banco Mundial e pelo FMI/IMF, uma avaliação muito abrangente, em 2009.

8 Foi realizado um estudo detalhado sobre financiamento imobiliário, o qual está incluído no Volume II. Mostra a interligação entre políticas sectoriais (ausência de uma política e estratégia nacional actualizada), falta de clareza na implementação da lei de terras, investimento insuficiente em infra-estruturas urbanas, e o sector financeiro.



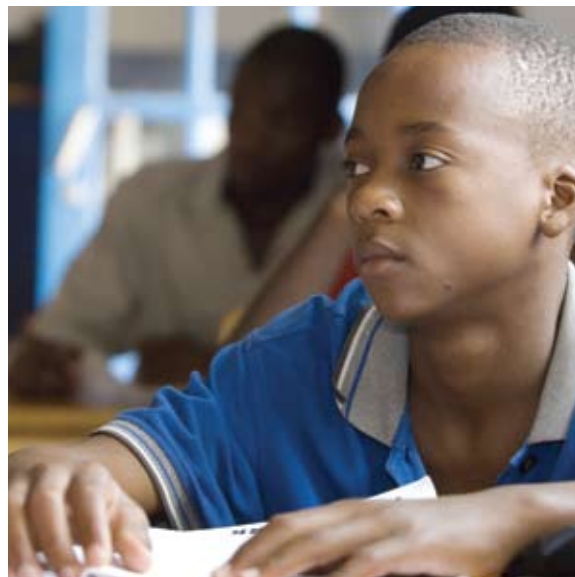
56. **No entanto, o tráfego potencial do corredor mantém-se quase inexplorado.** O tráfego originado em/para as províncias de Gauteng e Mpumalanga é de pelo menos 700 milhões de toneladas. Se Maputo conseguir captar 1 por cento deste tráfego, o seu processamento total duplicará e as receitas portuárias aumentarão em várias dezenas de milhões de dólares. Não obstante um processo de concessão bastante bem sucedido, o tráfego em trânsito pelo porto de Maputo continua relativamente baixo e opera a menos de 30 por cento da sua capacidade. O porto da Beira também tem funcionado 40 por cento abaixo da sua capacidade ao longo dos últimos 5 anos. Mas é também claro que a concorrência nos serviços portuários é forte e vai tornar-se ainda mais intensa com a entrada em funcionamento do novo porto de Coega, na África do Sul.

57. **As principais deficiências de Moçambique resultam sobretudo de problemas de logística e da baixa fiabilidade dos transportes.** As baixas classificações no índice de desempenho logístico (LPI) (2,29) e no índice de pontualidade (2,83) colocam os portos de Moçambique em desvantagem em comparação com o porto de Durban (com um LPI de 3,53 e um índice de pontualidade de 3,78). Os Indicadores de Doing Business (Fazer Negócios) 2008, publicados pelo Banco Mundial, revelam uma teia de procedimentos que demoram 27 dias no caso das exportações e 38 dias para as importações. Alguns grandes expedidores sul-africanos têm ainda relutância em alterar as suas rotas, de Durban para Maputo, pois consideram o clima de negócios como sendo ainda imprevisível e com uma mais elevada incidência de pagamento de subornos (Sequeira e outros 2008). Além disso, as elevadas taxas de *scanning* e a deficiente integração dos serviços de camionagem com o resto da sub-região explica as razões da relutância de expedidores da África do Sul em utilizarem os portos de Moçambique.

58. **A elevada imprevisibilidade dos transportes está estreitamente ligada aos baixos volumes de tráfego.**

Em resultado, as companhias de navegação não aportam directamente a Maputo e a carga tem de ser transferida em Durban ou Mombaça. Este problema não se resolve com pequenas medidas. Têm de ser feitos investimentos físicos e reformas de processos alfandegários simultaneamente, até se atingir uma massa crítica em volume de transportes portuários. Atingindo esse ponto, as linhas de navegação passarão a fazer escalas directas, o que melhorará muito a previsibilidade.

59. A construção do Posto de Fronteira de Paragem Única em Ressano Garcia, para o comércio com a África do Sul, é da mais elevada prioridade e deverá rapidamente ser também seguida por outros grandes postos fronteiriços. Simultaneamente, todos os procedimentos de tramitação alfandegária, inclusive nas docas secas, têm também de ser revistos. A longa imobilização da camionagem cria atrasos desnecessários e custos para os expedidores e transportadores. A dragagem de profundidade no porto da Beira é também muito importante, tal como a reconstrução da estrada entre a cidade de Nampula e a fronteira com o Malawi.





## INSTITUIÇÕES DE APOIO À EXPORTAÇÃO

60. *O reforço de instituições especializadas no apoio a pequenos e médios exportadores é importante para o desenvolvimento de produtos e mercados.* Isto inclui um sistema nacional de normas e controlo de qualidade; um sistema de informação comercial proactivo e baseado em TIC/ICT, ID-Cards (identificação de produtos) e CITE (centros de apoio ao conhecimento, inovação, transferência de tecnologia e serviços que de outra forma se não podem obter).

61. *São necessários mais “articuladores” para ligar as empresas e produtos moçambicanos aos mercados regionais e globais.* Num país em que a produção é muito fragmentada, essas iniciativas de articulação são essenciais para garantir benefícios de escala e transferências de conhecimento. Há já uma série de iniciativas de articulação a funcionar em Moçambique, através de ONG, associações de produtores, empresas do sector privado e agências estatais. Mas é preciso fazer muito mais para obter os benefícios de economia de escala.

62. *Para as pequenas e médias empresas, o primeiro passo para entrarem nas cadeias regionais e globais de aprovisionamento, redes de fornecedores e consórcios de exportação, é a adopção e certificação de normas de qualidade.* No entanto, o sistema de Qualidade e Normalização, é um dos elos mais fracos no quadro do apoio à exportação. O apoio dado actualmente pelo INNOQ é mínimo, tem falta de dimensão, capacidade e recursos. Por exemplo, certas exportações agrícolas estão em risco, devido à falta de capacidade para cumprir o nível máximo de resíduos nos pesticidas (MRL) para produtores e exportadores.

63. *Um sistema de informação comercial proactivo (PTIS) pode fazer uma grande diferença, ajudando as PME a desenvolverem produtos exportáveis e a pen-*

*etrarem nos mercados estrangeiros.* O PTIS implica também uma assistência à criação de capacidades, com formação, desenvolvimento de produtos, embalagem, rotulagem, etc. O actual instituto de promoção da exportação (IPEX) não tem capacidade ou recursos para preencher uma tal função.

64. *A criação de centros para a transferência de Conhecimento, Inovação Tecnologia e Serviços (CITE) tem registado grande sucesso noutros países.* Estes centros resolvem problemas de informação e conhecimento fornecendo serviços especializados a empresas existentes ou sectores emergentes. Tomam por alvo produtos específicos, como a madeira e mobiliário, ou cabedal e sapatos, ou metalomecânica, morangos ou mangas, alcachofras ou frutos de casca, ou artes e ofícios, etc.

65. A criação de uma Plataforma Mínima Integrada para a Expansão do Comércio (MITEP) ajudaria as PME a superarem as barreiras técnicas ao comércio e a desenvolverem negócios, tanto no mercado nacional como no estrangeiro. A plataforma ideal deverá incluir; (i) infra-estruturas de Qualidade mínima, Normalização, Testes e Metrologia; (ii) um sistema com base TIC/ICT de informação comercial proactiva; (iii) desenvolvimento de serviços especializados não-financeiros para as PME desenvolverem produtos e mercados; (iv) racionalização de estruturas de apoio ao comércio e integração das suas actividades com as dos serviços de promoção de investimento, incluindo as iniciativas para articulação e transferência de conhecimento.

66. O paradigma essencial deverá ser “o desenvolvimento de capacidade para o desenvolvimento de produtos e mercados” para que sejam superadas as barreiras técnicas ao comércio e as lacunas no conhecimento. O conceito MITEP, com os seus quatro pilares, foi já introduzido regularmente nas práticas de operações de empréstimos do Banco Mundial no Gana, Benim e Guiné.



## SERVIÇOS PROFISSIONAIS

67. *Os serviços profissionais são importantes para o crescimento e transformação de uma economia moderna.* Desempenham um papel significativo na redução dos custos de transacção e garantem às empresas um fluxo de conhecimento actualizado. Como parte do CEM foram analisados quatro desses serviços profissionais: engenharia, auditoria, jurídico e médico. São exemplos dos desafios que enfrenta a economia moçambicana à medida que se torna mais sofisticada. Os serviços profissionais são caros e escassos; entretanto, muitos moçambicanos com elevadas qualificações estão a emigrar, pois podem ganhar muito mais no estrangeiro. Este paradoxo de não ter um manancial suficiente de competências (encarecendo grandemente os serviços profissionais) e ao mesmo tempo não ter suficiente procura para essas competências (tendo como resultado a emigração) precisa de ser cuidadosamente analisado para que seja preparado um pacote apropriado de reformas políticas.

68. O CEM propõe três áreas chave de acção de política económica:

- A Educação deve ser reforçada em todos os níveis e tornar-se mais relevante para os mercados do trabalho; a cooperação regional promete vir a ser uma forma de atingir a especialização na educação superior com eficácia de custos.

- A Imigração – no médio termo, uma política mais liberal de concessão de vistos de trabalho a estrangeiros qualificados, ajudaria a desenvolver o mercado de serviços profissionais em Moçambique e permitiria às empresas moçambicanas concorrerem em melhores condições com as estrangeiras que fornecem esses serviços.
- Regulação e Normalização – uma normalização inapropriada aniquila muitas vezes a procura de serviços em áreas como a engenharia e a contabilidade. O mercado está claramente dividido: as poucas empresas de grande dimensão exigem serviços de alta qualidade podem pagar por eles um preço elevado. No entanto, há um grande número de PME que não requerem grande sofisticação e as qualificações médias são-lhes suficientes.

69. *As associações profissionais podem desempenhar um papel importante nas áreas de intervenção de políticas acima referidas.* Com o apoio do governo podem criar uma estrutura de **regulação** e normas adequadas. Podem também monitorizar a qualidade e o desenvolvimento de competências. As associações profissionais de Moçambique deveriam formar parcerias para estabelecerem o reconhecimento mútuo de qualificações profissionais.





## CONCLUSÃO

70. O objectivo deste relatório é proporcionar um enquadramento organizado para o desenvolvimento de uma estratégia a longo prazo para Moçambique, no sentido de alcançar um crescimento mais inclusivo e partilhado. O seu enfoque incide sobre os obstáculos mais óbvios ao crescimento dos negócios e ao desenvolvimento sustentável de Moçambique, realçando o papel do comércio e da integração regional na criação de empregos. Fornece análises de uma selecção de sectores de crescimento nos quais Moçambique detém vantagem comparativa no desenvolvimento de produção de mão-de-obra intensiva, como o agronegócio, a confecção de vestuário e o turismo, entre outros. As reformas acima recomendadas têm por objectivo solucionar dificuldades que são transversais a todos os sectores e que podem ser assim resumidas:

- Reformar o sistema de impostos e tarifas e continuar a reduzir os custos de transacção administrativos.
- Melhorar a implementação da lei de terras.
- Melhorar a logística do comércio.
- Garantir um papel mais proactivo por parte do Estado na promoção das exportações.

71. As reformas nestas áreas terão muito maior êxito se o Governo trabalhar activamente para desfazer a percepção de “controlo e castigo” e definir para si próprio um papel mais claro, “facilitando e regulando”. Ao mesmo tempo, necessita de se focalizar sobre o melhoramento da capacidade de implementação da administração pública, a nível central e local. No entanto, é importante ter presente que o sector privado é geralmente melhor a nível da descoberta de produtos que os governos ou a instituições públicas. Anos antes de o sul do Sudão ser identificado como potencial mercado para produtos do Uganda ou do Quénia, pelos seus respectivos governos, já negociantes privados dos dois países vizinhos se tinham instalado em Juba e estabelecido rotas de comércio e cadeias de abastecimento para exportar materiais de construção e bens de consumo e fornecer serviços chave, como telecomunicações, engenharia e construção e até educação e saúde.

72. As mudanças de mentalidade do funcionalismo público, políticos e até do público, não podem ser facilmente medidas e foram consequentemente excluídas das políticas abordadas neste relatório. No entanto, essas atitudes têm uma enorme importância. É necessário haver liderança e competências em gestão de mudança para convencer as pessoas e alterarem as suas mentalidades e atitudes.





THE WORLD BANK  
MOZAMBIQUE