

ECO-334

**ANÁLISE DE FLUXO INVESTIMENTO DIRECTO
ESTRANGEIRO NA SADC (1997-2003): Que Lições para
Moçambique**

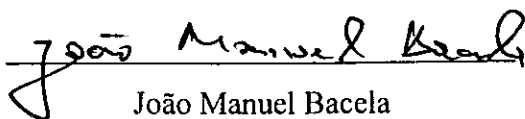
João Manuel Bacela

UNIVERSIDADE EDUARDO MONDLANE
FACULDADE DE ECONOMIA
MAPUTO, NOVEMBRO DE 2008

DECLARAÇÃO

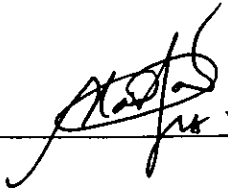
Declaro que este trabalho é da minha autoria e resulta da minha investigação. Esta é a primeira vez que o submeto para obter um grau académico numa instituição educacional.

Maputo, aos _____ de _____ de 2008


João Manuel Bacela

APROVAÇÃO DO JÚRI

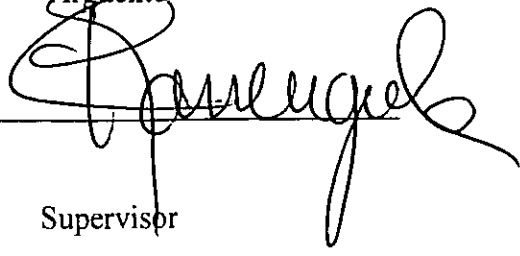
Este trabalho foi aprovado com 12 valores, no dia 09 de Dezembro de 2008, por nós, membros do júri examinador, na Faculdade de Economia da Universidade Eduardo Mondlane.



Presidente do júri



Arguente



Supervisor

AGRADECIMENTOS

Os meus agradecimentos vão a todos aqueles que directa ou indirectamente me ajudaram neste trabalho. Um especial obrigado vai ao Dr. Marregula pela paciência e sobretudo inspiração que me transmitiu.

Aos meus amigos/colegas que tanta paciência tiveram comigo nos momentos mais delicados da vida estudantil.....

Por último e não menos importante, expresso os meus agradecimentos aos Docentes e Funcionários da Faculdade de Economia, em especial os da ex- Biblioteca da Faculdade.

DEDICATÓRIA

Aos meus queridos pais que tanto se sacrificaram por mim...

Mano Beto que foi um exemplo nesta longa caminhada estudantil...

Minhas filhas Maica e Manucha o par que é a razão da minha vida...

ACRONIMOS E ABREVIATURAS

AGOA – African Growth and opportunity Act

CONSADC – Comissão Nacional da SADC

CPI – Centro de Promoção de Investimentos

DUAT – Direito de Uso e Aproveitamento de Terra

EMP – Empréstimos

ETNs - empresas transnacionais

ID – Índice de Desempenho

IDE – Investimento Directo Estrangeiro

IDN – Investimento Directo Nacional

IP – Índice de Potencial

IT – Investimento Total

MIC – Ministério da Industria e Comercio

NEPRU – Namibia Economic Policy Research Unit

OCDE – Organização para Cooperação Económica e Desenvolvimento

PIB – Produto Interno Bruto

PVD -países em vias de desenvolvimento

SADC – Southern Africa Development Community

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development

Índice

CAPÍTULO I — INTRODUÇÃO	1
1. INTRODUÇÃO	1
CAPÍTULO II – BREVE HISTORIAL	2
2. 1. Movimento de Capitais Internacionais.....	2
2.2. SADC.....	3
CAPÍTULO III — PROBLEMA E RELEVÂNCIA DO TEMA	4
3.1. Problema	4
3.2. Relevância	5
CAPÍTULO IV — OBJECTIVOS.....	5
4.1. GERAL.....	5
4.2. Específicos	5
CAPÍTULO V — REVISÃO DA LITERATURA	6
5.1. Teorias do IDE.....	6
5.2. A Teoria sobre Estratégia Global.....	7
5.3. A Teoria de Dunning.....	10
5.4. IDE e a Internacionalização	11
CAPÍTULO VI — METODOLOGIA	13
6.1. Metodologias de estudo existentes/Escolha da metodologia de análise.....	13
6.2. Desenho da amostra e método de recolha de dados.....	14
6.3. Consulta documental.....	14
CAPÍTULO VII – RESULTADOS DA PESQUISA	14
7.1 Factores que influenciam na atracção do IDE	14
7.2. Tendências do investimento directo estrangeiro na Africa Austral	15
7.3. Importância do IDE	17

7.4. Posição Competitiva entre os países da SADC.....	19
7.5. IDE em Moçambique	22
7.5.1. Evolução do Investimento Privado em Moçambique	22
7.6. Estratégia Moçambicana na atracção de IDE.....	25
7.7. Moçambique na Região.....	26
7.8. Constrangimentos e Melhorias do Processo de Investimentos em Moçambique.....	28
7.9. Aspectos Negativos	29
8. CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES.....	30
9. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	32

CAPÍTULO I — INTRODUÇÃO

1. Introdução

O Investimento Directo Estrangeiro (IDE) é uma estratégia de crescimento já consagrada entre as empresas transnacionais originárias dos países desenvolvidos. Entretanto verificou-se que, nos últimos tempos, e cada vez mais, a mesma estratégia vem sendo praticada por empresas dos países em vias de desenvolvimento (PVD), visando aumentar sua competitividade. À medida que as economias em desenvolvimento vão se tornando mais abertas, suas empresas têm que enfrentar a concorrência com as transnacionais de outros países, tanto no mercado interno quanto no externo.

Nesse contexto, o IDE aumenta sua importância e está sendo utilizado com diversas finalidades: contornar as restrições estabelecidas por alguns países sobre produtos importados, fortalecer a competitividade através das economias de escala, usufruir dos efeitos da especialização e ter acesso aos mercados financeiros internacionais em condições mais favoráveis, ou atingir um patamar tecnológico mais avançado, dentre outros.

De facto, o processo de internacionalização das empresas assume duas formas não excludentes: o atendimento de mercados externos via exportação e o IDE, seja para impulsionar exportações, seja para implantar unidades produtivas. Frequentemente, as estratégias para o aumento das exportações via IDE visam superar diversos obstáculos que interferem na ampliação das vendas, tais como barreiras não tarifárias, institucionais ou culturais. Além das despesas em prospecção de mercados, as empresas investem em rede de distribuição, armazenamento do produto, logística de transporte e cumprimento de requisitos técnicos ou de demandas específicas do mercado.

Sempre foi entendido pelas instituições internacionais que o investimento directo estrangeiro (IDE), essencialmente privado, iria permitir aos países em desenvolvimento libertarem-se do "colete de -forças" da ajuda pública e atingir o desenvolvimento fazendo jogar exclusivamente os mecanismos do mercado.

A presente análise, revela-se ser de particular importância no impulso do desenvolvimento económico visto que o IDE está e continuará na origem de transferência de tecnologias.

O trabalho vai se debruçar sobre aspectos relevantes tentando explicar:

- Os determinantes do IDE de uma forma geral;
- A disposições do IDE na região austral de Africa; e
- A posição competitiva de Moçambique na região (SADC) em comparação com outros países.

CAPÍTULO II – BREVE HISTORIAL

2. 1. Movimento de Capitais Internacionais

Historicamente, segundo Gonçalves (1998), os efeitos do movimento internacional de capitais tiveram início após a Primeira Guerra Mundial, com a manifestação da forma de pagamento por reparações de guerra. Esses efeitos relacionam-se, em grande parte, sobre as relações comerciais (valor do comércio, saldo da balança comercial e termos de troca), sobre a balança de pagamentos e sobre o nível de renda dos países envolvidos. Essa análise do problema da transferência estendeu-se no pós-Segunda Guerra Mundial nas questões da ajuda externa e seus efeitos.

Paralelamente o ano 80 marca o início de uma nova era para as economias africanas no que diz respeito às estratégias de política para o desenvolvimento. Há, nesta altura, uma tendência de substituição de política de crédito por uma abertura ao Investimento Directo Estrangeiro. A razão disto, prendia-se com a alta de taxas de juros aplicados pelos credores, que agravavam cada vez mais as dívidas desses países.

É assim que África, passa a ser um dos continentes que vinha progressivamente beneficiando-se do Investimento Directo Estrangeiro muito menor, do que dos fluxos do Investimento Directo Estrangeiro para outros países em via de desenvolvimento, permanecendo assim, desaproveitado grande parte do potencial de África como receptor do Investimento Directo Estrangeiro. Assim, era imperioso inverter a situação, procurando meios mais favoráveis, a todo custo, para atrair os investidores.

Com o aproximar da década de 90, mantinha-se a tendência para a liberalização dos regimes regulamentares aplicáveis ao Investimento Directo Estrangeiro por medidas dinâmicas de promoção dos mesmos.

Segundo UNCTAD (1999), Os países africanos passam a ser recordistas destas medidas. Por exemplo, das 145 alterações do regulamento do Investimento Directo Estrangeiro que se verificaram no ano de 1989, em 60 países, 94 foram no sentido da criação de meios mais favoráveis para Investimento Directo Estrangeiro.

Moçambique em particular, desde a abertura à economia de mercado, com a introdução do PRE (Programa de Reabilitação Económica), verificou-se uma grande viragem no campo da economia nacional que se estende desde as privatizações, ao Investimento Directo Estrangeiro.

Em paralelo com as privatizações, verificou-se uma grande comparticipação do capital estrangeiro na compra das empresas em indústrias nacionais. Este afluxo notou-se mais nos anos 90, beneficiando-se da estabilidade política.

Neste contexto, os incentivos entram em prática e paralelamente a isto, o número de países a investir foi aumentando gradualmente chegando a atingir números acima da média em comparação com o Investimento Directo Nacional.

A testemunhar isto por exemplo, Moçambique chegou a ser referenciado nos relatórios sobre os investimentos no mundo, num lote que comportava os 10 primeiros países que ofereciam um ambiente ao Investimento Directo Estrangeiro, lote esse que incluía outros países africanos tais como Namíbia, Tunísia Gana, Uganda e Botswana, CPI (2004).

2.2. SADC

SADC- Southern Africa Development Community é uma organização regional que teve sua origem em 1992 em substituição da SADCC. Foi criada inicialmente com objectivo político e lutava contra o regime de Apartheid instalada na África do sul, que tinha como membros os

chamados da linha da frente nomeadamente: Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Moçambique, Suazilândia, Tanzania, Zâmbia e Zimbabwe SADC (2003).

Actualmente são integrantes da SADC os seguintes países: Africa do sul, Angola, Botwana, Republica Democrática do Congo, Lesotho, Madagascar, Malawi, Maurícias, Moçambique, Seycheles, Swazilândia, Tanzania, Zâmbia e Zimbabwe.

Segundo a literatura, tomando como base de actividades a localização do IDE, existe um círculo de países designados periféricos os quais apesar de oferecer uma certa capacidade para atrair o IDE, é num número muito reduzido. Neste grupo de países está a maioria dos da SADC. São países mais fortes em sectores de recursos naturais como mineração, extracção de gás e energia eléctrica e agro-comércio virado para exportação e com mais baixo salário.

CAPÍTULO III — PROBLEMA E RELEVÂNCIA DO TEMA

Tendências do IDE na região austral numa forma comparativa tendo Moçambique como ponto de referência numa perspectiva de análise ou avaliação da sua posição competitiva na região.

3.1. Problema

Os países da região tem se dobrado em iniciativas protocolares, no contexto da integração regional, com objectivo de actuarem como um bloco nas suas políticas de desenvolvimento. Uma delas é atracção do IDE.

Será que a actual disposição do IDE na região tende a apresentar-se de uma forma equilibrada? Será que Moçambique como referência entre os países membros tem uma posição competitiva de destaque?

3.2. Relevância

Sabido que muitos desses países sobrevivem graças a fluxos de capital externo, o IDE para este grupo de países é um dos dinamizadores para impulsionar suas economias.

Assim, é importante analisar até que ponto essas políticas de atração do IDE avançam na prática, será que o IDE reflecte ou responde duma forma substancial a estes anseios da SADC?

Pretende-se analisar se há ou não equilíbrio na região e se não há, quais as razões e o que deveria ser feito.

CAPÍTULO IV — Objectivos

4.1. Geral

- Discutir os aspectos relacionados com o IDE na economia moçambicana, comparando com os países da SADC.

4.2. Específicos

- Examinar as principais teorias do fluxo de capitais e descrever empiricamente as tendências recentes do IDE para os Pais da SADC;
- Avaliar as leis que regulamentam o movimento de capitais no mercado moçambicano, analisando as perspectivas do item investimento nas diversas vertentes;
- Estabelecer uma comparação do IDE entre Moçambique e alguns países da região;
- Tentar Explicar as possíveis razões de desequilíbrio do nível de Investimento Estrangeiro entre os países da região;
- Analisar os constrangimentos e melhorias no processo de investimento em Moçambique.

CAPÍTULO V — Revisão da Literatura

5.1. Teorias do IDE

Primeiramente, o investimento internacional é definido como a aquisição de direitos por parte de residentes de um país de origem do capital, sobre residentes de um outro país de destino do capita Gonçalves (1998).

Segundo a UNCTAD (2003), o IDE é definido como sendo aquele que envolve um relacionamento de longo prazo e reflecte um interesse e controlo permanentes por uma entidade residente numa determinada economia (investidor directo estrangeiro ou empresa mãe) numa outra empresa residente noutra economia diferente daquela do investidor estrangeiro (Empresa do IDE ou empresa filial ou filial estrangeira). O IDE implica que o investidor exerce um grande significado de influência na gestão da empresa residente noutra economia.

O investimento internacional pode ser classificado em dois tipos quanto à natureza: Em investimento directo estrangeiro e em investimento externo de portfólio (indirecto ou de carteira). Os traços distintivos entre ambos, segundo Gonçalves (1998), apontam que o investimento directo estrangeiro envolve a compra de cotas ou acções em empresas no exterior com o propósito de exercer o controle sobre a empresa receptora do investimento. É realizado, principalmente, pelas empresas transnacionais (ETNs).

Krugman & Obstfeld (2001), conceituam o investimento directo estrangeiro como fluxo internacional de capital pelo qual uma empresa em um país cria ou expande uma filial em outro. Sendo classificada como de longo prazo, por envolver não somente uma transferência de recursos, mas também a aquisição do controle operacional da empresa receptora do capital externo.

5.2. A Teoria sobre Estratégia Global

A estratégia do Investimento Directo Estrangeiro (IDE) inspirada pela distinção de Krugman et al. (2001) entre os dois tipos de especialização do comércio considera:

Comércio Norte-Sul, também chamado “Comércio Vertical ou “Ricardiano”, refere-se ao comércio inter-indústria, e a especialização é resultado da dotação dos diferentes factores nacionais.

Comércio Norte-Norte, também conhecido como “comércio horizontal” ou “Krugmaniano”, é um comércio intra-indústria, e a especialização é resultado das economias de escala e da diferenciação do produto nos mercados monopolistas.

A abordagem Krugmaniana sobre o comércio sugere a transposição para o fluxo do IDE. Como resultado, dois tipos distintos de estratégias das corporações Multinacionais (EMN) podem ser consideradas:

- Estratégia Norte-Sul ou “Vertical”, isto é, investindo no estrangeiro, as EMNs tentam minimizar os seus custos. Elas produzem no estrangeiro em países com mão-de-obra barata, baixos preços dos bens ou serviços intermediários, baixos custos de energia, etc. Duas suposições cruciais devem ser feitas para que esta estratégia funcione: os custos de transporte devem ser baixos e as barreiras tarifárias reduzidas;
- Estratégia Norte-Norte, “Horizontal”, ou “Multi-doméstica” Porter (1986) defende que a maior motivação para as EMNs é ter acesso a um certo mercado consumidor. As suposições cruciais para esta estratégia são de que os custos de transporte são elevados e as barreiras tarifárias são grandes.

Ultimamente muitas EMNs combinam ambas as estratégias num único lugar, dando origem a uma estratégia global.

O objectivo da estratégia global é de passar de um IDE guiado por motivações da procura do mercado para uma *base regional*. Como resultado da existência de custos baixos dos recursos naturais e humanos (o chamado argumento ricardiano), e de economias de escala é a diferenciação do produto (argumento krugmaniano), a competitividade das empresas multinacionais vai aumentar de forma significativa. A implementação bem sucedida de uma

estratégia global implica uma série de pré-condições: primeiro, as características da localização do IDE, e segundo, a abordagem selectiva dos países potenciais de destino.

Quanto a *localização do IDE* muitas condições devem ser reunidas para uma estratégia global:

- Um grande mercado doméstico ou regional;
- Baixos custos de produção do que no país ou região de origem;
- No caso em que as duas condições anteriores não são reunidas num único local, o país dentro da região com as melhores vantagens locacionais será escolhido. Portanto, uma rede de filiais ou parceiros locais será criada em vários países vizinhos com baixos custos de produção e boas vias de comunicação com o país escolhido;
- A escolha da boa localização oferecerá a oportunidade de alcançar dois objectivos: vender ao mercado regional, assim como exportar aos países ou região de origem. As categorias dos produtos podem ser diferentes para cada opção, recorrendo-se a diferenciação;
- Portanto, a associação de países com níveis desiguais de desenvolvimento dentro da mesma região é mais apropriada a estratégia global das EMNs.

Um outro conjunto de factores incluem:

- Expectativas de crescimento - uma empresa pode ter atingido o seu auge na satisfação da procura interna, que não está em crescimento. Quando há políticas proteccionistas nos países importadores, o IDE é uma forma para ultrapassar os instrumentos proteccionistas nestes países;
- Competição no mercado - o método mais correcto para uma real ou uma potencial competição é criar negócios no estrangeiro;
- Redução do custo - estes podem ser custos de transporte ou ainda, os custos com a mão-de-obra que tendem a diferir entre os países. As EMNs podem reduzir custos montando parte dos seus estabelecimentos no estrangeiro;
- Legislação fiscal - desde que dois países tenham taxas diferentes de impostos, as EMNs escolhem os países onde as taxas são mais baixas para poupar, investir e produzir. Os governos podem competir para atracção de EMNs oferecendo taxas baixas e outros incentivos — competição fiscal;

- Preço de transferências - as EMNs tentam reduzir a sua carga fiscal global. Uma EMN reporta maior parte do seu lucro num país com baixa taxa de impostos, apesar dos lucros serem ganhos num país de elevadas taxas. Se a taxa do país de origem é maior que a taxa do país receptor, então subvaloriza as suas exportações para uma subsidiária no país receptor e sobrevaloriza as suas importações provenientes da subsidiária. Implica taxa mais baixa. O objectivo é manipular os preços entre a sede e a subsidiária de maneiras que os lucros sejam altíssimos no país com taxas baixas.

Uma estratégia global não implica necessariamente uma estratégia mundial. A escolha da localização do IDE dentro do quadro de uma estratégia global é muito selectiva - abordagem selectiva das EMNs

O impacto de uma estratégia global é muito diferente do impacto descrito por Vernon. Dentro da sua teoria do ciclo de vida do produto defendeu que o IDE era a ferramenta mais eficiente para a transferência das actividades manufactureiras dos países desenvolvidos para países em desenvolvimento. A chamada “transferência sectorial” estava implicitamente baseada na assunção de que todo planeta estaria envolvido num processo de industrialização.

As EMNs seguindo uma estratégia global jamais considerarão todos os países do mundo, em particular países em desenvolvimento como lugares para investir. Pelo contrario, elas são muito selectivas nas suas decisões em relação as localizações mais conducentes ao IDE. A análise das estatísticas sobre os fluxos do IDE mostra que, independentemente da nacionalidade de origem e da indústria, quase todas as EMNs têm uma estreita hierarquia dos potenciais países para os seus investimentos.

Neste contexto, propõe-se definir quatro círculos de países com base na sua atractividade como localização do IDE

- A encabeçar a lista os países do trio ou os principais: América do Norte, Europa, Japão, e a primeira onda de Novos países Industrializados da Ásia (NICs)
- No segundo circulo estão os novos países fronteiriços ou seja “The New Frontier Countries” (NNFC) um grupo limitado de países de economias emergentes que estão atraindo a maior parte do IDE direccionados aos países em desenvolvimento. Estes países incluem: na Ásia, a região mais atractiva, China e a nova onda dos tigres como a Malásia, Tailândia, Indonésia, Filipinas, Vietname. Na América Latina, o México,

Brasil e Argentina e Chile. Na União Europeia (UE) Polónia, Hungria e Republica Checa

- O terceiro círculo é feito por países potenciais, países que estão quase prontos a fazer parte da lista principal dos investidores globais se eles melhorarem alguns aspectos do seu clima de investimentos. Estes países poderiam ser Rússia, Marrocos, Tunísia, Egipto e Africa do sul
- Existe um último círculo de países designados periféricos. Países dentro deste grupo terão muitos problemas em fazer parte da lista principal. Eles são capazes de atrair o IDE mas apenas num número muito reduzido de actividades, maior parte deles são mais fortes em sectores de recursos naturais como mineração, atracção de gás e energia eléctrica e agro-comércio orientado para exportação, e tem o mais baixo salário da força de trabalho não qualificada.

Para relacionar o IDE nos diferentes grupos, será importante apenas considerar países que fazem parte do mesmo círculo. Apenas estes países estariam na mesma curva de indiferença dos investidores globais.

5.3. A Teoria de Dunning

Em 1976, John H. Dunning no Nobel Symposium de Estocolmo apresenta seu trabalho intitulado *The International Allocation of Economic Activity* com o objectivo de identificar e avaliar o significado dos factores determinantes do IDE inicial (greenfield) e do crescimento da produção das ETNs.

Para Dunning existe uma interdependência entre a teoria do comércio, que assume que todos os bens são trocados entre compradores e vendedores independentes entre as fronteiras nacionais e, a teoria da produção internacional, que diz que a transferência de factores (IDE) é realizada dentro das próprias empresas. Considera como estratégias inter - empresariais, as fusões e aquisições.

Nomeou-se de “ecclético” por Dunning este modelo, pela necessidade de uma ampla explicação das actividades das ETNs baseadas em diversas correntes da teoria econmica e pelo IDE ser apenas um dos muitos canais das relações internacionais.

Devido a sua generalidade, este modelo tem um poder limitado para explicar determinados tipos de produção internacional e o comportamento de certas ETNs.

O modelo ecclético da produção internacional de Dunning mostra que o IDE ocorre com simultaneidade de três factores determinantes: as vantagens de propriedade das ETNs, as vantagens locacionais no país receptor e a presença de vantagens de transacção relativas aos benefícios comerciais das transacções intra - firma, ao invés das transacções realizadas entre as ETNs e outras empresas do país receptor.

A existência somente do primeiro factor, ocasionará apenas exportação, licença ou a venda de patentes para o país receptor. A existência do primeiro e do terceiro, constituirá a condição necessária para a realização do IDE, porém ainda não completa se não possuir o segundo factor. Podemos dizer que o primeiro e terceiro factor são específicos da firma, enquanto que o segundo  específico do país.

5.4. IDE e a Internacionalização

O IDE é tratado como uma das formas do processo de internacionalização da produção. Ocorre sempre que residentes de um país têm acesso a bens/serviços originários de outros países. Sua ocorrência verifica-se de três formas, de acordo com Gonçlves (1998): o comércio internacional, o investimento directo estrangeiro e a relação contratual.

No comércio internacional observa-se que os bens cruzam as fronteiras nacionais pela exportação, enquanto que os serviços (produto intangível que não pode ser armazenado) envolvem o deslocamento internacional dos consumidores (através do turismo, por exemplo) ou dos produtores (por meio de consultorias). Esse deslocamento dos produtores não  provisório, ocorre de forma permanente com a implantação de empresas no país receptor.

Tanto as exportações como o investimento directo estrangeiro (através da instalação de empresas no país receptor) caracterizam-se por ter formas distintas de internacionalização da produção, envolvendo tanto relações de substituição (pela redução das importações), quanto de complementaridade (com a importação de insumos, peças ou componentes do país investidor para o país receptor, a serem utilizadas na empresa instalada fora de suas fronteiras nacionais).

A relação contratual caracteriza-se quando há transferência de um activo específico à propriedade (por exemplo: marcas, patentes e tecnologia de produção), onde o país receptor passa a produzir o bem do país investidor, com preço e prazo específicos.

Podemos diferenciar a exportação e o investimento directo estrangeiro da relação contratual, pois nas duas primeiras, a empresa estrangeira produz o bem/serviço, enquanto que na última, o agente de produção é o país receptor. Sucintamente, na exportação e no investimento directo estrangeiro há internalização da produção, enquanto que na relação contratual há externalização da produção.

A teoria da internacionalização da produção baseia-se na ideia de que os agentes económicos de um determinado país tem uma preferência revelada pelo mercado doméstico, não somente pela localização da produção, mas também devido a canalização da produção (vendas). Essa preferência denota dos custos directos e, principalmente, dos custos de transacção que envolvem as operações internacionais. Produzir no país de origem orientando a produção para o mercado doméstico representa uma grande diferença com a entrada em um novo mercado que a empresa não tem muita familiaridade ou então, que possui grande conhecimento, mas geograficamente distante, implicando em custos de coordenação e monitoria.

Verifica-se que não há incentivo para a internacionalização da produção quando estamos em uma situação de concorrência perfeita, com lucros normais, mobilidade internacional de factores e tecnologia disponível no mercado internacional, pois a empresa estrangeira não tem como concorrer com produtos domésticos que já estão familiarizados com o mercado.

O processo de internacionalização da produção é o resultado de um mercado imperfeito. A empresa estrangeira somente investe quando há algum tipo de vantagem específica à

propriedade, na qual extraía uma renda e que portanto, obtenha um lucro anormal compensando o custo adicional associado ao mercado externo, como custos de entrada e saída. Vale lembrar que a vantagem específica à propriedade de uma empresa consiste na posse ou disponibilidade de capital, tecnologia e recursos gerenciais, organizacionais e mercado.

CAPÍTULO VI — Metodologia

6.1. Metodologias de estudo existentes/Escolha da metodologia de análise

Para esta análise, o método de estudo de caso mostra-se o mais ideal na medida em que a essência deste método é responder a questões «porquê» e «como» que são questões explicativas e tratam de relações operacionais que decorrem do fenómeno em análise. Campomar (1991).

Este tipo de questões, explicam-se também ao método histórico e experimental. Mesmo assim, o caso do método histórico, será ideal no caso da ausência do controle, por parte do investigador, dos eventos comportamentais, tendo que lidar com um caso “*morto*” Yin (1993). No caso do método experimental, as respostas a estas questões são obtidas em situações onde o investigador pode manipular o comportamento de forma directa, precisa e sistemática, sendo lhe possível isolar variáveis, como no caso de experimentais em laboratórios. Este método seria muito difícil de se aplicar às ciências sociais, em particular a ciência económica.

Ainda de acordo com o mesmo autor, a preferência pelo uso do estudo do caso deve ser dada quando do estudo de eventos contemporâneos, em situações onde os comportamentos relevantes não podem ser manipulados, mas onde é possível fazerem-se observações directas e entrevistas sistemáticas. Este método tem pontos comuns com o histórico, porém o estudo de caso se caracteriza pela capacidade de lidar com uma completa variedade de evidências documentos e observações.

6.2. Desenho da amostra e método de recolha de dados

Para viabilizar esta análise desenvolveu-se duas linhas de esforço, uma teórica que constitui o referencial teórico da análise ou seja a revisão da literatura e outra baseada num estudo do caso feito através de recolha de informação relacionado com o tema a evolução do IDE nas países da SADC durante um período específico 1997 a 2003. Com estes dados foi possível fazer uma análise das constatações para tentar explicar o problema em estudo.

A revisão da literatura concentrou-se em vários autores que abordam questões do IDE, Estratégias das Multinacionais na alocação do seu capital, estratégias dos governos na captação do IDE, factores que atraem o IDE nos países em vias de desenvolvimento.

6.3. Consulta documental

Para enriquecer o estudo, fez-se consultas bibliográficas de alguns documentos na ex-Biblioteca da Faculdade de Economia, Biblioteca Central da UEM, no CPI e CONSADC.

CAPÍTULO VII – RESULTADOS DA PESQUISA

7.1 Factores que influenciam na atracção do IDE

A dimensão do mercado constitui um grande pré-requisito. A maioria dos investidores globais são principalmente atraídos por um grande e crescente mercado regional. As estabilidades económicas, políticas e sociais também formam uma estrutura política atraente para o IDE.

A UNCTAD (1997) classifica como políticas directamente favoráveis ao IDE as regras e regulamentos sobre o ingresso e as operações do investidor estrangeiro, os padrões de tratamento a ele dispensados no país e o funcionamento do mercado onde operam.

Dunning (1988) classificou as políticas directamente favoráveis ao IDE de vantagens locacionais. Exemplos de políticas centrais para o IDE são o proteccionismo comercial, o

incentivo aos investimentos propiciados pela política industrial do país receptor, as políticas de privatização, os acordos internacionais, o processo gradual de integração regional iniciado com as uniões aduaneiras e a regulamentação dos monopólios.

O ingresso de IDE pode surtir indirectamente um efeito positivo sobre a economia nacional através do afrouxamento da restrição da balança de pagamentos com o fornecimento de moeda estrangeira escassa e também pelos efeitos de encadeamento na formação de capital na economia do país receptor. Esse ingresso constitui na compra de um activo real que deverá trazer um retorno para o investidor estrangeiro no futuro através de lucros e dividendos.

Para Gonçalves (1998), a importância do movimento internacional de capitais decorre do facto de terem múltiplas funções, principalmente o financiamento do crescimento económico, a estabilização dos ciclos económicos e o ajustamento das contas externas. Esses fluxos internacionais são determinantes importantes do desempenho económico dos países, assim como das directrizes, opções ou escolhas de política económica.

Mankiw (2003) menciona que as principais variáveis que influenciam o investimento estrangeiro são as taxas de juros reais pagas sobre os activos externos e internos, os riscos económicos e políticos da manutenção de activos no exterior, e as políticas governamentais que afectam a propriedade de activos internos por estrangeiros. A poupança e o investimento de um país são cruciais para seu crescimento económico de longo prazo.

7.2. Tendências do investimento directo estrangeiro na Africa Austral

Enquanto a África Austral aumenta esforços para atrair o investimento directo estrangeiro (IDE), uma pesquisa sobre os fluxos globais dentro de Africa revela algumas questões e tendências relevantes às iniciativas actuais.

Uma das tendências globais, reflectida na região da SADC é o crescimento dos fluxos do IDE no sector de serviços. Um estudo realizado em 2005 pela NEPRU, confirma que esta tendência global é visível na Africa Austral, embora com algumas excepções.

O período que iniciou em 1990 viu um grande impulso rumo a liberalização e privatização do comércio. Antes disso, a maioria dos serviços de infra-estrutura tais como o transporte e as telecomunicações eram empresas predominantemente operadas pelo Estado.

Apesar dos novos esforços por parte dos Estados Membro da SADC, após o período das privatizações, para direccionar o IDE para a manufactura e outras áreas tais como o sector das minas, os fluxos do investimento tendem a favorecer o sector dos serviços, com as novas áreas tais como as operações bancárias e vendas a retalho, tornando-se cada vez mais populares.

O estudo da NEPRU nota ainda uma outra tendência - o papel das companhias sul-africanas que aumentam os investimentos na região, particularmente no sector dos serviços. A experiência comparativa da eficiência e experiência de negócios dessas empresas no contexto da Africa Austral e em Africa no geral, conduziu a uma nova era da actividade das corporações multinacionais em Africa - com as empresas sul africanas a emergirem como as novas corporações multinacionais.

Apesar de que da década 1980 a 2000, os investimentos internacionais directos foram multiplicados por 30 vezes, passando de 40 para 1300 mil milhões de dólares, a proporção de Africa é ainda muito insignificante pior ainda no que toca a Africa Austral. Sua repartição é desigual segundo as regiões. Basta referir que por exemplo em 2000, a China recebeu cerca de 64 mil milhões e a Africa menos de 0,5% dessa soma.

Tabela 1: Investimento Directo Estrangeiro nos países da SADC, 1997-2003

(Milhões de US\$)

Pais	Média Anual (1992-1997)	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Africa do Sul	1045	561	1,502	888	6,789	757	762
Angola	304	1,114	2471	879	2,146	1,643	1,415
Botswana	-10	96	37	57	31	405	86
Congo, Rep. Democrática	-6	61*	11*	23*	82	117	158

Lesotho	25	27	33	31	28	27	42
Madagáscar	13	16	58	69	84	8	50*
Malawi	10	12	59	26	19	6	23*
Maurícias	27	12	49	277	32	33	70
Moçambique	46	235	382	139	255	155	337
Suazilândia	45	109	100	91	51	47	44
Tanzânia, Rep. Unida	90	172	542	282	467	240	248
Zâmbia	93	198	163	122	72	82	100
Zimbabué	72	444	59	23	4	26	20*
Total	1,860	3,134	5,486	3,093	10,425	3,727	3,439

* = Estimativa

Fonte: Relatório do investimento Mundial 2004, UNCTAD

7.3. Importância do IDE

O IDE dos países em desenvolvimento pode beneficiar não só os países receptores, mas também os países de origem. Na medida em que a empresa se expande no exterior, aumentam o conhecimento adquirido, a experiência e a capacidade de lidar com o resto do mundo.

As vantagens específicas podem ser aprofundadas, com reflexos na competitividade e nos resultados. O IDE pode ser a forma mais directa de manter e ampliar sua participação de mercado e, quando existem barreiras ao comércio, ou quando a empresa transnacionalizada fornece serviços não comercializáveis, o IDE pode ser a única forma de ampliar seu mercado em determinados países.

As empresas que investem no exterior tendem a ser mais competitivas do que aquelas que servem apenas o mercado interno. Além disso, os benefícios da internacionalização nem sempre se restringem ao país onde o investimento é feito ou às próprias empresas investidoras. O aumento da competitividade e dos lucros poderá transbordar para outras empresas e agentes económicos do país de origem, tais como universidades e centros de

pesquisa, e reflectir-se não só na transferência de conhecimentos, mas também no emprego, nas exportações e na balança de pagamentos.

Por outra parte, a saída de IDE não deixa de apresentar alguns riscos potenciais para o país de origem, uma vez que pode ocasionar a redução de exportações e do investimento interno e causar a perda de empregos em alguns sectores. Contudo, mesmo quando a instalação de uma unidade produtiva no exterior ocasiona, inicialmente, a redução das exportações da matriz, é possível que, a médio e longo prazos, tal situação seja revertida. Considerando que, no comércio internacional, o intra firma é uma das categorias que cresce mais rapidamente, existe o potencial de ampliação das exportações do país de origem a partir do comércio entre a matriz e a sua filial.

Além disso, é necessário levar em conta os efeitos dinâmicos dos IDE e a importância destes para a sobrevivência das empresas de capital nacional, o aumento da competitividade do país e a redução da vulnerabilidade externa. Alem & Cavalcanti (2005).

O IDE, por exemplo, ao ampliar os mercados para produtos e serviços das empresas nacionais através das diversas formas de internacionalização, pode proporcionar as condições para se atingirem as economias de escala necessárias para competir globalmente. Além do mais, aqueles países cujos mercados internos são relativamente competitivos e nos quais existe a capacidade para aproveitar tecnologias mais avançadas estão mais aptos a usufruir dos benefícios dos IDE realizados por suas empresas.

Via de regra, no início, o saldo líquido dos fluxos financeiros tende a ser negativo para o país de origem, mas, posteriormente, a situação gradualmente se inverte. O resultado final dos efeitos económicos e não económicos no país de origem vai depender da própria economia desse país e dos motivos e das estratégias que levaram as empresas a investirem no exterior.

Apesar de os IDE envolverem a saída de capital em Direcção ao exterior, também podem representar um ingresso de capitais na forma de lucros e *royalties* por exemplo, bem como contribuir para o aumento das exportações ao país hospedeiro, geralmente através do comércio intra-indústria.

Nos casos em que a empresa internacionalizada procura recursos naturais, o investimento no estrangeiro pode gerar, no país de origem, um aumento das importações desses recursos e das exportações dos insumos necessários à sua extracção.

Quando a procura é por mercados, isso pode favorecer a exportação de produtos intermediários e de bens de capital do país de origem em direcção ao país receptor. Se a motivação é a eficiência ou a redução de custos, o investimento pode trazer benefícios tanto às exportações quanto às importações, em função do comércio intra firma e de actividades de produção internacional integradas.

No que diz respeito ao emprego, os resultados também dependem da motivação do investimento. O IDE motivado pela busca da eficiência pode acarretar muitos problemas sob a óptica do país de origem. Mesmo quando aumentam a demanda por trabalhadores especializados no país de origem, o efeito sobre os trabalhadores não especializados pode ser negativo. Os dados levantados pela UNCTAD (2006) em relação a algumas economias asiáticas, como Hong Kong e Cingapura, indicam que os investimentos no exterior podem gerar, no país de origem, empregos para técnicos e administradores, mas reduzi-los para os trabalhadores não especializados.

Diante das evidências de uma relação custo/benefício positiva como resultado do IDE das empresas nacionais, os países em desenvolvimento buscam, cada vez mais, eliminar os obstáculos para a saída de IDE. Inclusive, vários governos, principalmente na Ásia, fomentam suas empresas a investirem no exterior através de uma série de medidas de apoio, tais como o repasse de informações, actividades de intermediação, incentivos financeiros e fiscais e cobertura de seguro para os investimentos no exterior.

7.4. Posição Competitiva entre os países da SADC

A posição competitiva dos países da região dependem de indicadores como o número de procedimentos para instalação de uma empresa, percentagem de rendimento per capita envolvido, número de dias necessário para arrancar um projecto, etc. Estes indicadores

diferenciam os países em relação a rigidez refutatória, elemento muito essencial para a eficiência do clima de negócios, para o IDE.

Outros indicadores essenciais que pode se considerar de importantes na avaliação do IDE na região (largamente anunciados pela UNCTAD) são o Índice de Desempenho ID e o potencial de atracção do IDE-IP.

O ID posiciona os países pelo IDE que eles recebem em relação ao tamanho da sua economia (rácio entre a percentagem do IDE e PIB no fluxo global do IDE e do PIB mundial).

O IP tenta captar vários factores, para além do mercado, que se espera afectarem a atractividade de uma economia com relação ao IDE. Este índice segundo a UNCTAD, considera nomeadamente o PIB per capita, a taxa de crescimento do PIB dos últimos 10 anos, a percentagem das exportações, o numero médio de telefones fixos por 1000 habitantes e telefones moveis por 1000 habitantes, o uso de energia comercial per capita, a percentagem de estudantes no ensino superior no país, o risco do país, a percentagem das exportações de recursos naturais no mercado mundial, a percentagem da importação de peças e componentes para automóveis e produtos electrónicos no mercado mundial, e por fim a percentagem de exportação de serviços no mercado mundial.

A UNCTAD no seu "World Investment Report- WIR" faz uma análise integrada dos dois indicadores na seguinte matriz:

Tabela.2 Matriz dos índices de atractividade.

	ID Alto	ID Baixo
IP Alto	Dianteiros	Abaixo do potencial
IP Baixo	Acima do potencial	Fraco desempenho

Comparando os dois índices, pode-se construir uma matriz de desempenho e potencial e o resultado disto seria:

Dianteiros- aqueles países com alto potencial de atracção do IDE e alto desempenho;

Abaixo do potencial - aqueles países com alto potencial de atracção do IDE e baixo desempenho;

Acima do potencial - aqueles países com baixo potencial de atracção e alto desempenho;

Fraco desempenho - aqueles países com potencial e desempenho baixos.

Desta análise pode-se concluir que os primeiros incluem muitos países industrializados, os segundos países recém industrializados, os terceiros países em vias de desenvolvimento e por último, países de economias pobres.

No período 1997-2003, os países que ocupavam posições abaixo do potencial, incluíram países industrializados e os recém industrializados. Também tinha países que se moveram de dianteiros no período anterior. Os acima do potencial incluem países que tiveram fraca pontuação no crescimento económico, percentagem das exportações no PIB e criação de conhecimento (UNCTAD 2003)

No período 1999-2001 em termos de desempenho, Moçambique ocupa o 24º lugar entre as 140 economias do mundo analisados. Da análise feita em relação aos países africanos na mesma lista, Moçambique figura em 4º lugar e nos da SADC em 2º antecedido de Angola, 1º e o último Malawi

Quanto ao potencial de atracção do IDE, Moçambique está no 108º lugar entre 140 países analisados. No grupo dos países africanos ocupa o 16º lugar e a nível da SADC em 5º com Africa do Sul a destacar-se no lugar cimeiro tendo o Zimbabué como último na posição.

Contudo Moçambique e alguns países da SADC tais como Angola e Tanzânia surgem no grupo de países com alto índice de desempenho e baixo índice de potencial de atracção do IDE.

7.5. IDE em Moçambique

Moçambique está a experimentar uma estabilidade política, económica e social. Apesar da estabilidade política, políticas económicas e maior fluxo de investimentos, o país ainda é pobre: o rendimento per capita está abaixo de \$240 em 2003 e cerca de 10 milhões da população não está em condições de manter mínimo nível adequado de consumo (MIC 2004)

7.5.1. Evolução do Investimento Privado em Moçambique

Entre 1984 e 1992 o investimento directo estrangeiro tinha o seguinte enquadramento legal:

- Lei do Investimento Directo Estrangeiro (Lei nº 4/84, de 18 de Agosto);
- Regulamento do Investimento Directo Estrangeiro, aprovado pelo Decreto nº. 8/87, de 30 de Janeiro;
- Lei sobre Investimentos Nacionais (Lei nº 5/87, de 19 de Janeiro);
- Regulamento do processo de investimentos nacionais (Decreto nº 7/87, de 30 de Janeiro); e
- Regime Jurídico dos Incentivos Fiscais e Aduaneiros para Investimentos Nacionais (Decreto nº 10/87, de 30 de Janeiro).
- O investimento directo estrangeiro deveria:
 - Subordinar-se aos princípios orientadores da política económica;
 - Subordinar-se à legislação em vigor e às condições de autorização do investimento;
 - Contribuir para a balança de pagamentos, quer através do aumento das exportações quer pela redução das importações (substituição de importações);
 - Promover o desenvolvimento tecnológico;
 - Aumentar o número de postos de trabalho e proceder à qualificação da mão-de-obra nacional.

De entre as garantias oferecidas pela Lei do Investimento Directo Estrangeiro havia a destacar a:

- Segurança e protecção jurídica dos bens e direitos compreendidos no âmbito do investimento;

- Indemnização justa e equitativa em caso de nacionalização dos bens e direitos que constituem o investimento directo estrangeiro;
- Transferência para o exterior dos lucros exportáveis, do capital reexportável, das amortizações e dos juros de empréstimos contraídos no exterior, de conformidade com as condições de autorização.

Desde a aprovação da Lei do Investimento Directo Estrangeiro até 1992 tinham sido aprovados projectos com investimento total no valor de US\$ 594.452.627, com a evolução anual constante da Tabela 1:

Tabela 1: Investimento Autorizado (1985-1992)

Anos	Investimento Autorizado	Nº de Projecto
1985	US\$ 26.140.00	6
1986	US\$ 85.284.300	7
1987	US\$ 17.759.336	11
1988	US\$ 15.266.026	11
1989	US\$ 56.886.433	26
1990	US\$ 138.492.924	31
1991	US\$ 77.969.339	25
1992	US\$ 200.997.917	27

fonte: CPI (2004)

Tendo sido reconhecido a necessidade de se adoptar um quadro legal orientador do processo de realização, no País, de empreendimentos que envolvessem investimentos privados, nacionais e estrangeiros, com o mesmo tratamento, foi aprovada, em 1993, a nova legislação sobre investimentos em Moçambique e, conseqüentemente, foi também criada uma nova organização com a denominação de Centro de Promoção de Investimentos (CPI) com a seguinte missão:

- Promoção e divulgação da imagem e potencialidades do País
- Recepção e análise de investimentos directos
- Facilitação na aprovação de investimentos e na concessão de incentivos fiscais e aduaneiros aos investidores

- Identificação de potenciais parceiros
- Prestação de informações sobre oportunidades de investimento
- Prestação de assistência institucional a investidores na implementação de projectos de investimento.

No que concerne ao investimento directo privado aprovado em Moçambique, de 1993 a 31 de Dezembro de 2003, ao abrigo da legislação sobre investimentos em vigor, estão registados 174 projectos de investimento, no valor total equivalente a US\$ 12.743.506.716

As Tabelas 1 e 2 representam o investimento e o número de postos de emprego a criar através da aprovação de 1771 projectos por sectores e províncias respectivamente, susceptíveis de criar 217.371 postos de emprego com os valores assim distribuídos:

- IDE – Investimento Directo Estrangeiro US\$ 3.232.638.447
- IDN – Investimento Directo Nacional US\$ 781.260.273
- EMP – Empréstimos US\$ 8.729.607.990
- IT – Investimento Total US\$12.743.506.716

Tabela 2: Investimentos Aprovados por províncias

Províncias	Nº de Proj.	Valor (USD) IDE	IDN	Total	Emprego Nº
Cabo Delgado	62	50.576.802,00	58.797.176	1.180.875.121	9.083
Niassa	20	1.160.600,00	13.897.406	44.077.194	1.103
Nampula	118	149.148.391,00	52.273.552	493.023.936	18.475
Zambézia	81	46.909.434,00	28.875.297	315.351.315	19.422
Tete	59	21.896.923,00	10.372.938	166.795.898	53.195
Manica	68	29.977.063,00	6.893.672	123.456.811	8.699
Sofala	161	112.111.038,00	48.608.027	476.999.734	11.555
Inhambane	89	96.687.123,00	12.449.177	180.536.695	4.302
Gaza	80	510.901.685,00	14.555.326	1.289.592.614	4.916
Maputo*	1020	2.192.312.916,00	526.356.763	8.377.801.918	85.900
Vale do Zambeze	13	20.956.473,00	8.180.938	94.995.479	720
Total	1771	3.232.638.448,00	781.260.272,00	12.743.506.716,00	217.370

Investimento Total = IDE + IDN + Suprimentos / Empréstimos

Fonte: CPI(2003)

* Inclui a Cidade de Maputo

7.6. Estratégia Moçambicana na atracção de IDE

A posição competitiva da economia moçambicana decorre da capacidade das nossas empresas gerarem níveis de utilização e rendimentos relativamente elevados e, de forma mais abrangente, do país como um todo poder competir de uma forma sustentada enquanto exposta à concorrência regional (SADC) em primeiro plano e, em segundo, à economia mundial.

O comportamento e desempenho das nossas empresas no mercado nacional e nos mercados externos é o reflexo imediato da posição competitiva de Moçambique e esta é algo que transcende a actividade empresarial onde em alguns casos ainda se encontra vinculada ao Estado, através da sua participação no pacto social com maior ou menor participação financeira, e é, igualmente, resultado das políticas funcionais do Estado e, de uma forma mais genérica, do sistema de valores dominantes na sociedade.

Esta é uma resposta genérica e filosófica daquilo que por ventura não satisfaz a pergunta. Sabido que África é o menor recipiente de investimento estrangeiro, como é que Moçambique consegue um pouco do fluxo de IDE que tem vindo para África? A resposta desta questão pode ser resumida nos seguintes pontos:

- A existência do mercado não somente nacional bem como da região (SADC) e mundial (Moçambique é membro da OMC e doutras organizações multilaterais e países com que faz o comércio);
- Devido a disponibilidade de recursos quer naturais bem como humanas, para além do factor terra em grande abundância.
- A definição clara de políticas macro económicas que proporcionaram, nos últimos anos, um crescimento económico e promissor.

Afigura-se importante referir que no caso concreto do Estado Moçambicano, nunca se confundiu as suas posições de accionista nas empresas ainda por serem privatizadas, com o poder político e regulador.

7.7. Moçambique na Região

No período em análise, há uma diferença relativa do volume do IDE entre Moçambique e outros países conforme ilustra o gráfico abaixo. A maior parte dos países da SADC, enquadram-se pela sua natureza (da periferia) na categoria de fraco desempenho isto é com potencial e desempenho baixos. Exceção vai para África do sul que é uma potencia económica africana.

Do período em análise, a Africa do Sul e Angola destacam-se nos lugares cimeiros. Factores como disponibilidade de recursos como o ouro, diamante e petróleo concorrem para esta distinção.

Assim a evolução do volume do IDE no período em análise mostra a realidade acima referida do dominio por parte da Africa do sul e Angola na região.

No periodo inicial, 1998, da análise do problema, a Angola apresenta-se com um pouco mais de 35% do total do volume do IDE na região; em segundo lugar esta a Africa do sul com um pouco mais de 18% e o Zimbabwe ocupa a terceira posição com 14% do total do IDE. Moçambique ocupa a quarta posição com 8%.

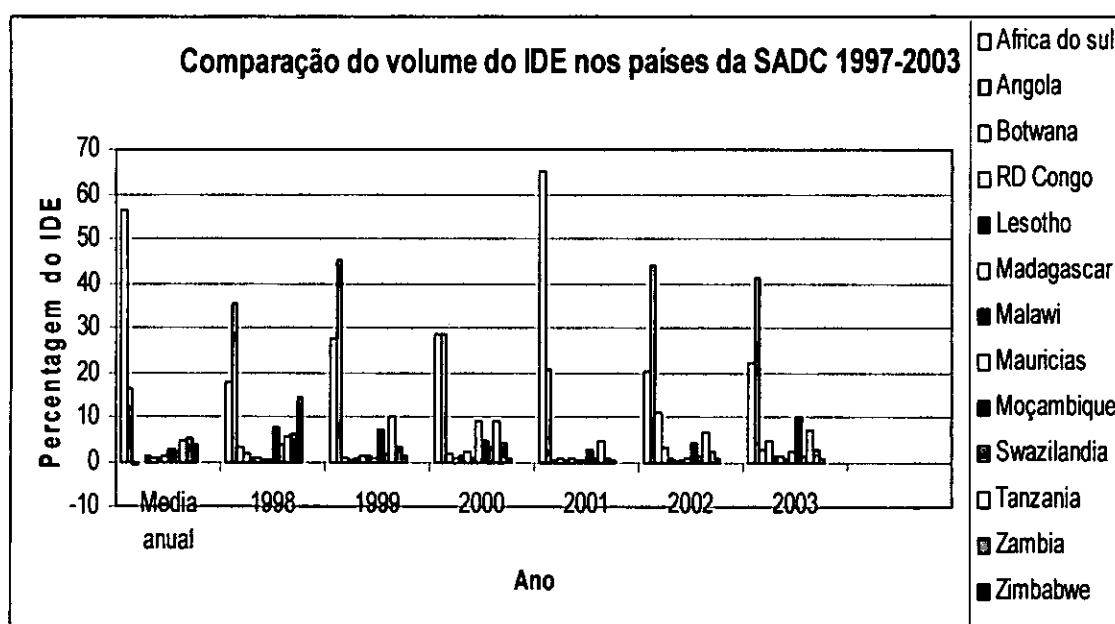
O ano procedente da análise, 1999, a Angola continua na dianteira em relação a outros países da região representando do IDE total uma fasquia de cerca de 45%. A Africa do sul, com 27%, aparece na segunda posição procedido da Tanzânia com um pouca menos de 10% na terceira posição. Moçambique com 7% destaca-se em quarto lugar.

No ano intermédio, 2000, a Africa do Sul com um pouco mais de 29% segue na primeira posição, seguido da Angola, 28%. Mais abaixo a Tanzânia em terceiro lugar com 9%. Moçambique ocupa a quinta posição com 5% do global do IDE.

Em 2001, A Africa do sul continua na dianteira com cerca de 65%, a Angola com 21% ocupa a segunda posição e a Tanzânia em terceiro lugar com 5%. Moçambique está posicionado em quarto com 3%.

No ano 2002, a Angola com 44% encontra-se em primeiro lugar seguida da Africa do Sul com 20% em segundo e Botswana com 11% na terceira posição. Moçambique ocupa a quinta posição com 4%.

No último período da análise, 2003, a Angola com 41% ocupa a primeira posição, a Africa do Sul com 22% na segunda posição e na terceira posição destaca-se Moçambique com cerca de 10% do total do IDE da região.



De uma forma geral, pode-se aferir como o gráfico testemunha, que nos países da região o IDE flui em maior escala para Africa do sul e Angola. Em cada período os dois juntos chegam a representar quase a metade do total do IDE da região.

A evolução do IDE em Moçambique relativamente a outros da região tende a apresentar-se de uma forma constante- posição intermédia- apesar de ligeiras aumentos em volumes absolutos do IDE.

7.8. Constrangimentos e Melhorias do Processo de Investimentos em Moçambique

Ao analisar-se os constrangimentos do investimento em Moçambique afigura-se importante observar e apontar, antes de tudo, o problema da implementação inconsistente das leis e regulamentos o que tem dado azo a discriminações entre vários tipos de investidores estrangeiros versus locais e entre grandes investidores versus pequenos.

As barreiras administrativas continuam no topo das restrições ao negócio em Moçambique. As excessivas práticas burocráticas abrem sempre caminhos à corrupção. É preciso tomar sempre em conta que Moçambique está ainda na fase de transição para uma economia de mercado, após um longo período durante o qual, desde a colonização portuguesa até à primeira década de independência, o controle estatal se sobrepunha às forças do mercado. O conflito político – armado terminou porem o seu efeito e consequências ainda são evidentes em muitas províncias do País.

Infelizmente parte dos sistemas legislativos e de serviço civil ainda datam da administração portuguesa o que urge corrigir. Todavia, o governo e o Sector Privado organizado em associações económicas, merecem todo o crédito pela sua coragem e determinação em persistir na eliminação das barreiras administrativas aos investidores

Refira-se que este problema não atinge apenas cidadãos (sem uma empresa formal) mas também algumas empresas de “grande” porte que no passado Beneficiaram de concessões de terra e hoje se não estão falidas estão tecnicamente em situação de insolvência sem que se vislumbre qualquer solução de viabilização nem a curto nem a médio prazo.

A situação nas grandes cidades, particularmente Maputo e Matola, não é diferente, relativamente aos terrenos propícios para a instalação de unidades industriais. Não se pode pensar em levar novos investimentos para lugares recônditos do País numa situação em que os espaços com o mínimo de infra-estruturas e perto dos mercados continuem ociosos.

Desalfandegamento de mercadorias: O processo de desalfandegamento das mercadorias continua a ser um entrave à boa gestão das empresas em virtude da sua morosidade sendo o respectivo ónus suportado pelas empresas;

7.9. Aspectos Negativos

Por outro lado, a política de zonas francas pode apresentar certas lacunas. A forma mais prática de medir o desempenho de zonas francas é a análise custo – benefício. Esta avalia os custos incorridos pelo país para o funcionamento das zonas e balancea-os com os proveitos que essas zonas trazem para o país. A análise custo – benefício, permite visualizar os ganhos globais trazidos por uma zona franca, tendo em conta o custo oportunidade de cada recurso aplicado na zona, o que até agora não foi feito em Moçambique.

As zonas francas deveriam ser encabeçadas, por exemplo pela industria têxtil de confecções de roupa porque existem factores a nível interno que dão oportunidade de expansão do mercado moçambicano daqueles produtos. Tal é a existência de isenções de quotas e tarifas no mercado têxtil para Moçambique (convenção de Lomé/Cotonou), existência de investidores interessados em investir no país devido a ocorrência de footloose industries e de racionalização de espaço físico nos seus países (por exemplo, Maurícias), lançamento da African Growth and opportunity Act (AGOA) – Lei americana que dá oportunidade aos países de África Subsahariana de exportar tecido e roupa para aquele país, sob determinadas condições políticas e burocráticas, proibindo claramente o “transshipment”, utilização intensiva da mão de obra, o que contribuiria para a redução de desemprego, nova lei da União Europeia que dá oportunidade de importar livremente para a União Europeia qualquer produto excepto armamento e munições, a um conjunto de 48 países dos quais Moçambique faz parte.

8. CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES

Os países da SADC tem uma estrutura do IDE não homogénea porque integram um país que é expoente da economia até certo ponto mundial, a África do sul. A maior parte destes países dependem da economia sul africana. Tal é o caso de Moçambique que ocupando um lugar de destaque em relação a outros países 40% do total do IDE tem sua origem do investimento privado sul africano.

Usando os índices de avaliação, conclui-se que quase todos países da região pertencem ao mesmo grupo. Baixo potencial e desempenho, excepção da África do sul. O volume do IDE não tem uma variação relevante

Moçambique ocupa uma posição intermédia em relação a outros países. Sua evolução no volume total do IDE na região em termos relativos é quase constante. Porém, do período em análise afigura-se como um dos países em ascensão. Basta referir que nos anos 2000 e 2001 pela primeira vez apareceu nos primeiros 10 lugares cimeiros dos países que mais volume do IDE recebeu.

A transferência de conhecimento via IDE é muito limitada em Moçambique e o investimento (dominado pela África do Sul) está concentrada em projectos com alto nível de especificidades de activos e conhecimento. Portanto, os seus conhecimentos não são transferíveis a economia como um todo.

Moçambique possui uma estratégia particularmente direccionada a atracção do IDE, inserida na agenda geral de desenvolvimento do país. Contudo, sua evolução está é mais visível no Sul do País.

Para um país pobre como Moçambique, o crescimento rápido que depende largamente de investimento (IDE e Público) é um instrumento essencial e poderoso para a redução da pobreza a médio e longo prazo. Sem crescimento, o objectivo de aumentar as capacidades e expandir as oportunidades para os pobres continuará severamente limitado pela falta de recursos públicos e privados.

É necessário redefinir a os instrumentos de atribuição do DUAT, pois, os actuais limitam de certa forma os investidores que provavelmente se instalariam em forma de projectos de raiz. Urge pois, tomar medidas apropriadas para normalizar esta situação com total respeito do espírito e da letra da Lei de Terras e sua regulamentação.

É necessário diversificar as formas do IDE de forma a incrementar o seu número evitando-se que entrem no país em forma de mega projectos.

É necessário criar políticas que favoreçam um IDE no país mais inclinado ou em harmonia com as vantagens comparativas.

Os factores naturias como atracção do IDE na região são muito determinantes na região, porem outros auxiliares que são a capacidade dos países criarem infraestruturas e ligações sectoriais na economia são fundamentais.

É necessário a criação de um mercado comum da SADC com uma dimensão a nível regional pois, os investidores são principalmente atraídos por um grande e crescente mercado regional.

Pela análise feita ao assunto, parece que (indo ao encontro dos objectivos das grandes empresas transnacionais) devia – se deixar as empresas responderem aos sinais do mercado. Porém, pode haver falhas de mercado tornando – se necessária a intervenção. O que é necessário para os Governos é ter capacidade de elaborar, fiscalizar e aplicar políticas que superem as falhas do mercado.

O Governo deve tentar neutralizar a falta de informação ou de coordenação no processo de investimento, o que pode fazer que o país atraí o IDE em quantidade insuficiente ou de uma qualidade que não lhe convém.

Qualquer estratégia para ser boa, deve ajustar-se ao seu contexto, reflectir o nível de desenvolvimento económico do país, a sua base de recursos, a sua situação especifica em termos de tecnologia, o cenário da concorrência e as possibilidades do Governo para colocar em prática as políticas necessárias.

9. Referências Bibliográficas

ALÉM, A.C. & CAVALCANTI, C.E. *BNDES e o apoio a internacionalização das empresas Brasileira: algumas reflexões*. Revista do BNDES, Dez- 2005

CAMPOMAR, M.C. *Do uso de estudos de caso em pesquisas e dissertações e teses em Administração*. Revista de Administração V.26, Nº3 – Julho/Setembro 1991

Centro de Promoção de Investimentos (CPI).2002.Legislação sobre investimentos em Moçambique.

Centro de Promoção de Investimentos (CPI). *Relatório Anual*, 2004

CEPAL. *La inversión extranjera em América Latina y el Caribe*. Santiago do Chile, Nações Unidas, 1998.

DAL RI JUNIOR, Arno e Oliveira, Odete Maria de. *Direito internacional económico em expansão: desafios e dilemas*. Ijuí: Ed. Unijuí, 2003. P.171-621.

DUNNING, J.H. *The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions*. Journal of international Business, Abington. V.8, Nº1 - 1988

FTAA, Free Trade Área of the Americans. *Draf Agreement. Chapter on investment*. TNC /w/133/Rev.3 – November/2003.

FURTADO, Celso. *Transformação e crise na economia mundial*. Rio de Janeiro: Paz e Terra,1987

GONÇALVES, Reinaldo. *A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira*. Rio de Janeiro: Campus,1998.

KRUGMAN, Paul. R e Obstfeld, Maurice. *Economia internacional- teoria e política – 5º edição*. São Paulo: Makron Books, 2001.

LAPLANE, Mariano; e Sarti, Fernando. *Investimento directo estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90*. Campinas: Economia e Sociedade. Junho/1997.

LINS, Hoyêdo Nunes. *A ALCA em debate: uma visão desde o sul*. 2004. P.31-56.

MANKIWI, N. Gregory. *Macroeconomics-fifth edidtion*: Worth publishers,2003.

SCOTT, R.E. *Phony accounting and U.S trade policy*. *EPI Briefing Paper*, Economic Policy Institute, n.184. Oct/2002.

SEITENFUS, Ricardo António Silva. *Manual das organizações internacionais*. Porto Alegre: Livraria do Advogado,1997.

UNCTAD. *Foreign Investment and the challenge of the development world report*. New York: United Nations, 1999.

UNCTAD. *Trade and Development Report*. New York: United Nations, 1997

UNCTAD. *Trade and Environment Review*. New York and Geneva: United Nations, 2006

YIN, R. K. *Application of cases studies research*. Thousand Oaks: SAGE Publication, 1993