

Ligações entre os grandes projectos de IDE e os fornecedores locais na agenda nacional de desenvolvimento

Oksana Mandlate

As ligações entre as empresas nacionais e os grandes projectos de investimento directo estrangeiro (IDE), orientados para a exploração de recursos naturais, é um tema amplamente debatido. Para compreender o papel que estas ligações desempenham na agenda de desenvolvimento em Moçambique, é necessário entender como os vários interesses determinam a sua realização. Este artigo argumenta que o actual padrão de ligações entre os grandes projectos de IDE e as empresas nacionais é movido por interesses de acumulação privada restrita, dominante no seio do Governo e do sector privado, e perde de vista os objectivos de industrialização e capacitação da base produtiva do país.

Ligações com os grandes projectos de IDE: oportunidades para quê?

Quer o Governo quer o sector privado percebem a entrada de grandes projectos de IDE como uma oportunidade.

Para o Governo, as ligações produtivas entre as empresas moçambicanas e os grandes projectos de IDE constituem uma oportunidade para acelerar a formação de classe capitalista nacional, vista como “uma alavanca de desenvolvimento” (GdM, 2010, p.12). Os fornecimentos locais representam um modo de transferir uma parte de rendas do capital internacional para o sector privado nacional (Castel-Branco, 2010).

Este foco na promoção de capital nacional dissocia as ligações entre as empresas nacionais e os grandes projectos de IDE dos problemas e desafios de desenvolvimento do país. Ainda que o Governo reconheça que os objectivos da redução da pobreza dependem da diversificação da economia e do enquadramento dos grandes projectos de IDE na estratégia de industrialização do país, o seu discurso não apresenta uma ligação sequencial entre os objectivos de desenvolvimento específicos, as capacidades industriais requeridas, e o tipo de ligações que devem ser promovidas para tal.

Não está clara a forma como os benefícios individuais de acumulação privada de capital, gerados a partir de ligações com IDE, seriam transformados em geração ampla de rendimento para diversos grupos sociais a nível nacional (Castel-Branco e Mandlate, 2011).

O sector privado vê as ligações com os grandes projectos do IDE como uma oportunidade de negócio, um modo de alcançar os mercados rentáveis e gerar negócios lucrativos; mas constata que existem dificuldades para transformar as oportunidades de ligações com grandes projectos de IDE em ligações reais e amplas (AIMO, 2010, CTA, 2012). Para facilitar a realização destas ligações, o associativismo corporativo nacional gera uma força de pressão na arena política nacional para “criar um quadro legal que permita que haja preferência pelas empresas moçambicanas no acesso a contratos de fornecimento de bens e serviços às empresas mineradoras e mega-projectos” (TalkAfrica, 2013).

Mas até que ponto é que as ligações entre os grandes projectos e os fornecedores nacionais, orientadas por interesses acima descritas, contribuem efectivamente para a industrialização e capacitação do sector industrial?

Dinâmicas reais de ligações com grandes projectos de IDE

A experiência das empresas-fornecedoras da Mozal, um grande projecto de IDE que existe há mais de quinze anos, é útil para entender as dinâmicas das ligações a médio prazo.

1. As ligações a montante dos grandes projectos de IDE não fornecem uma base ampla de crescimento

Para as ligações com grandes projectos de IDE serem realizadas, duas condições básicas devem ser observadas. A empresa nacional deverá ter: 1) uma oportunidade efectiva para estabelecer ligação, e 2) capacidade de resposta aos requisitos dos grandes projectos e construir um negócio financeiramente atractivo.

i) As oportunidades de ligações para empresas nacionais são poucas

Nem todas as ligações potenciais com grandes projectos de IDE são realizáveis a nível nacional. Dada a tecnologia dos processos produtivos, certas ligações requerem uma escala económica mínima acima do nível de procura no mercado. Por exemplo, no que diz respeito à produção de equipamentos especializados para a Mozal, as poucas empresas internacionais especializadas dominam o mercado com contratos de fornecimento de equipamento a nível do grupo BHP Billiton, incluindo os serviços da sua manutenção, e a entrada de empresas nacionais está, desde logo, restringida pela dimensão do mercado existente e a rigidez dos contratos. À partida, o escopo de ligações realizáveis corresponde aos serviços mais básicos (Castel-Branco e Goldin, 2003; Mandlate, 2013).

ii) Capacidades das empresas nacionais e viabilidade de capacitação limitam ligações realizáveis

A realização de ligações com um grande projecto de IDE está condicionada pelas capacidades das empresas para organizar o respectivo processo produtivo de modo economicamente viável. Primeiro, as capacidades da maioria das empresas nacionais não correspondem aos requisitos dos grandes projectos de IDE. Mesmo para realizar as ligações mais simples, como limpeza, jardinagem, transporte e segurança, as empresas necessitam o apoio dos programas de promoção de ligações, de modo a adequar os contratos-padrão da Mozal com as capacidades das empresas (Castel-Branco e Goldin, 2003). Segundo, a capacitação das empresas exige um investimento, onde a consideração sobre risco é importante. As actividades com custos fixos altos, tecnologicamente sofisticadas e com uma maior componente tácita, envolvem custos e riscos maiores, e dadas as fracas capacidades iniciais das empresas nacionais, estas precisam de um maior esforço de investimento. Além disso, a estrutura de custos das empresas fica

agravada pelas fraquezas estruturais da economia moçambicana, como complementaridades limitadas, poucas oportunidades de mercados, altos custos de financiamento e competição com importações das indústrias estrangeiras maduras. A conjugação das fracas capacidades iniciais e dos factores estruturais não favoráveis dificulta o investimento das empresas nacionais em capacitação, condicionando a sua especialização em serviços básicos (Castel-Branco e Goldin, 2003; Mandlate, 2013).

2.0 crescimento das empresas nacionais ligadas a montante com os grandes projectos de IDE não promove necessariamente a industrialização

Apesar das dificuldades em realizar ligações com os grandes projectos de IDE, existem empresas nacionais que conseguiram reunir as duas condições anteriores e sustentam o seu crescimento nas ligações com os grandes projectos. No entanto, alguns padrões da sua evolução não colaboram com o objectivo da industrialização diversificada do país e ameaçam a sustentabilidade das empresas.

i) Concentração do volume de negócios nos grandes projectos

Dada a natureza afunilada da economia e a capacidade das empresas nacionais face ao nível de procura dos grandes projectos, as empresas ligadas com os grandes projectos de IDE observam altos níveis de concentração do volume de negócios nos grandes projectos, o que gera um crescimento vulnerável e dependente. Primeiro, o fim da ligação pode implicar a falência da empresa. Segundo, os grandes projectos de IDE, orientados para os mercados voláteis de bens primários, transmitem os choques dos mercados internacionais aos fornecedores locais. É ilustrativo que, quando a Mozal enfrenta a diminuição nas receitas, os fornecedores nacionais, especializados nos bens não essenciais, sofrem mais devido às reduções na facturação. Terceiro, a sustentabilidade do crescimento das empresas a longo prazo é questionável, dado que a vida útil da maioria dos grandes projectos de IDE está condicionada pelo esgotamento de recursos não renováveis, e as empresas não acumulam capacidades tecnológicas relevantes que possam sustentar a continuidade da sua actividade (Castel-Branco e Goldin, 2003; Langa e Mandlate, 2013; Mandlate,

2013).

li) Diversificação de actividades com perda de especialização industrial

Para além dos grandes projectos, as oportunidades de negócios numa escala atractiva são limitadas na economia moçambicana. Para poderem crescer e dirigidas pela racionalidade financeira, as empresas nacionais exploram todas as oportunidades, diversificando o leque das suas actividades para actividades de tecnologia básica e (ou) processos industriais fragmentados, que permitem uma mais rápida geração de rendas, em detrimento das actividades industriais complexas, financeiramente menos atractivas ou pouco viáveis. Mandlate (2013) encontrou que as empresas de metal-mecânica e serviços industriais, ligadas com a Mozal, sustentam o seu crescimento através da diversificação de serviços, como as fases finais de produção dependentes de importações, construção, imobiliária, actividade financeira, intermediações e comércio. Warren-Rodriguez (2005), por sua vez, aponta para a simplificação dos processos produtivos e perda de diversas fases de produção no sector de metal-mecânica.

A diversificação da economia assenta na integração de diversos processos produtivos na economia, e não é uma simples soma de diversificação das empresas individuais. O padrão de diversificação encontrado reduz a especialização industrial das empresas, afectando a possibilidade de articulação de ligações¹, de geração de economias de escala e de avanço tecnológico na economia² – factores importantes para a industrialização.

Conclusões

As ligações a montante dos grandes projectos não fornecem automaticamente uma base de crescimento ampla, necessária para a industrialização, nem sustentam automaticamente a acumulação das capacidades industriais e a diversificação da economia, mesmo quando as empresas-fornecedoras crescem. Enquanto o sector privado e o Governo focam na acumulação de capital *per se*, as ligações com grandes projectos de IDE satisfazem o interesse de acumulação de capital a curto prazo por parte de algumas empresas nacionais, mas o seu potencial para contribuir para a capacitação industrial e para o alargamento da base produtiva nacional fica

pouco aproveitado. A industrialização diversificada responde aos interesses amplos da sociedade, mas depende da existência de um sistema de incentivos que conduza o sector privado nesta direcção indo para além do interesse de acumulação de capital. O desafio actual é conseguir incorporar os interesses mais amplos da sociedade no processo de construção das prioridades do Estado.

Referências

- AIMO (2010) *Competitividade Industrial em Moçambique: A Contribuição da AIMO*. Maputo, AIMO.
- Castel-Branco, C.N. (2010) *Economia Extractiva e Desafios de Industrialização em Moçambique*. In de Brito, L. et al., eds. *Economia Extractiva e Desafios de Industrialização em Moçambique*. Maputo, IESE. pp.19-109.
- Castel-Branco, C.N. & Goldin, N. (2003) *Impact of the Mozal Aluminium Smelter on the Mozambican Economy*. Final Report submitted to Mozal. Maputo.
- CastelBranco, C.N., Mandlate, O., 2012. Da Economia Extractiva à Diversificação da Base Produtiva: o que Pode o PARP Utilizar com a Análise do Modo de Acumulação em Moçambique? In: L. de Brito et al. (eds.). *Desafios para Moçambique 2012*. Maputo, IESE. pp. 117-144.
- CTA (2012) *Principais investimentos em petróleo, gás e mineração como vectores de competências e desenvolvimento industrial através de conteúdos e intervenções locais*. Seminário realizado 25 de Outubro de 2012, em Maputo.
- GdM (2010) *Programa Quinquenal do Governo para 2010-2014*. Abril 2010.
- Langa, E. & Mandlate, O. (2013) *Questões à Volta de Ligações a Montante com a Mozal*. In: Luis de Brito et al. (eds.). *Desafios para Moçambique 2013*. IESE. pp. 175–210.
- Mandlate, O. (2013) *Ligações a Montante dos Grandes Projectos de IDE e Diversificação da Economia: Estudo de Caso de Quatro Empresas ligadas com a Mozal*. Tese de Mestrado em Sócio-Economia de Desenvolvimento, ISTEM. Maputo.
- Talk Afrika (2013) *CTA quer exclusividade para empresas nacionais*. Talk Afrika, 11 Março de 2013.
- Warren-Rodriguez, A. (2008) *Uncovering Dynamics in the Accumulation of Technological Capabilities and Skills in the Mozambican Manufacturing Sector*. Department of Economics Working Papers nº 156. SOAS, London.

1.A dependência das empresas nacionais de importações e concentração do seu volume de negócios nos grandes clientes não favorecem a densificação da rede de ligações domésticas.

2.A entrada em diversos serviços básicos é incompatível com a continuidade na acumulação das capacidades tecnológicas. Mesmo a entrada nominal em actividades tecnologicamente mais sofisticadas, por meio de joint-ventures com as empresas estrangeiras (apontadas como um meio de alcançar novas tecnologias), não envolve necessariamente a transferência de tecnologia. As empresas locais servem mais como meios para aceder aos mercados, infra-estruturas, informação ou influências, e continuam a depender de tecnologia e equipamentos importados (Castel-Branco e Goldin, 2003; Langa e Mandlate, 2013; Mandlate, 2013).