

Elói Martins Senhoras
(Organizador)



ECONOMIA:

GLOBALIZAÇÃO E DESENVOLVIMENTO 2

Atena
Editora
Ano 2022

Elói Martins Senhoras
(Organizador)



ECONOMIA:

GLOBALIZAÇÃO E DESENVOLVIMENTO 2

Editora chefe

Profª Drª Antonella Carvalho de Oliveira

Editora executiva

Natalia Oliveira

Assistente editorial

Flávia Roberta Barão

Bibliotecária

Janaina Ramos

Projeto gráfico

Camila Alves de Cremo

Daphynny Pamplona

Gabriel Motomu Teshima

Luiza Alves Batista

Natália Sandrini de Azevedo

Imagens da capa

iStock

Edição de arte

Luiza Alves Batista

2022 by Atena Editora

Copyright © Atena Editora

Copyright do texto © 2022 Os autores

Copyright da edição © 2022 Atena Editora

Direitos para esta edição cedidos à Atena Editora pelos autores.

Open access publication by Atena Editora



Todo o conteúdo deste livro está licenciado sob uma Licença de Atribuição *Creative Commons*. Atribuição-Não-Comercial-NãoDerivativos 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0).

O conteúdo dos artigos e seus dados em sua forma, correção e confiabilidade são de responsabilidade exclusiva dos autores, inclusive não representam necessariamente a posição oficial da Atena Editora. Permitido o *download* da obra e o compartilhamento desde que sejam atribuídos créditos aos autores, mas sem a possibilidade de alterá-la de nenhuma forma ou utilizá-la para fins comerciais.

Todos os manuscritos foram previamente submetidos à avaliação cega pelos pares, membros do Conselho Editorial desta Editora, tendo sido aprovados para a publicação com base em critérios de neutralidade e imparcialidade acadêmica.

A Atena Editora é comprometida em garantir a integridade editorial em todas as etapas do processo de publicação, evitando plágio, dados ou resultados fraudulentos e impedindo que interesses financeiros comprometam os padrões éticos da publicação. Situações suspeitas de má conduta científica serão investigadas sob o mais alto padrão de rigor acadêmico e ético.

Conselho Editorial**Ciências Humanas e Sociais Aplicadas**

Prof. Dr. Adilson Tadeu Basquerote Silva – Universidade para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí

Prof. Dr. Alexandre de Freitas Carneiro – Universidade Federal de Rondônia

Prof. Dr. Alexandre Jose Schumacher – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Paraná

Prof. Dr. Américo Junior Nunes da Silva – Universidade do Estado da Bahia

Profª Drª Ana Maria Aguiar Frias – Universidade de Évora

Profª Drª Andréa Cristina Marques de Araújo – Universidade Fernando Pessoa



Prof. Dr. Antonio Carlos da Silva – Universidade Católica do Salvador
Prof. Dr. Antonio Carlos Frasson – Universidade Tecnológica Federal do Paraná
Prof. Dr. Antonio Gasparetto Júnior – Instituto Federal do Sudeste de Minas Gerais
Prof. Dr. Antonio Isidro-Filho – Universidade de Brasília
Prof. Dr. Arnaldo Oliveira Souza Júnior – Universidade Federal do Piauí
Prof. Dr. Carlos Antonio de Souza Moraes – Universidade Federal Fluminense
Prof. Dr. Crisóstomo Lima do Nascimento – Universidade Federal Fluminense
Prof^ª Dr^ª Cristina Gaio – Universidade de Lisboa
Prof. Dr. Daniel Richard Sant’Ana – Universidade de Brasília
Prof. Dr. Deyvison de Lima Oliveira – Universidade Federal de Rondônia
Prof^ª Dr^ª Dilma Antunes Silva – Universidade Federal de São Paulo
Prof. Dr. Edvaldo Antunes de Farias – Universidade Estácio de Sá
Prof. Dr. Elson Ferreira Costa – Universidade do Estado do Pará
Prof. Dr. Eloi Martins Senhora – Universidade Federal de Roraima
Prof. Dr. Gustavo Henrique Cepolini Ferreira – Universidade Estadual de Montes Claros
Prof. Dr. Humberto Costa – Universidade Federal do Paraná
Prof^ª Dr^ª Ivone Goulart Lopes – Istituto Internazionele delle Figlie de Maria Ausiliatrice
Prof. Dr. Jadilson Marinho da Silva – Secretaria de Educação de Pernambuco
Prof. Dr. Jadson Correia de Oliveira – Universidade Católica do Salvador
Prof. Dr. José Luis Montesillo-Cedillo – Universidad Autónoma del Estado de México
Prof. Dr. Julio Candido de Meirelles Junior – Universidade Federal Fluminense
Prof. Dr. Kárpio Márcio de Siqueira – Universidade do Estado da Bahia
Prof^ª Dr^ª Keyla Christina Almeida Portela – Instituto Federal do Paraná
Prof^ª Dr^ª Lina Maria Gonçalves – Universidade Federal do Tocantins
Prof^ª Dr^ª Lucicleia Barreto Queiroz – Universidade Federal do Acre
Prof. Dr. Luis Ricardo Fernandes da Costa – Universidade Estadual de Montes Claros
Prof. Dr. Lucio Marques Vieira Souza – Universidade do Estado de Minas Gerais
Prof^ª Dr^ª Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte
Prof^ª Dr^ª Marianne Sousa Barbosa – Universidade Federal de Campina Grande
Prof. Dr. Marcelo Pereira da Silva – Pontifícia Universidade Católica de Campinas
Prof^ª Dr^ª Maria Luzia da Silva Santana – Universidade Federal de Mato Grosso do Sul
Prof. Dr. Miguel Rodrigues Netto – Universidade do Estado de Mato Grosso
Prof. Dr. Pedro Henrique Máximo Pereira – Universidade Estadual de Goiás
Prof. Dr. Pablo Ricardo de Lima Falcão – Universidade de Pernambuco
Prof^ª Dr^ª Paola Andressa Scortegagna – Universidade Estadual de Ponta Grossa
Prof^ª Dr^ª Rita de Cássia da Silva Oliveira – Universidade Estadual de Ponta Grossa
Prof. Dr. Rui Maia Diamantino – Universidade Salvador
Prof. Dr. Saulo Cerqueira de Aguiar Soares – Universidade Federal do Piauí
Prof. Dr. Urandi João Rodrigues Junior – Universidade Federal do Oeste do Pará
Prof^ª Dr^ª Vanessa Bordin Viera – Universidade Federal de Campina Grande
Prof^ª Dr^ª Vanessa Ribeiro Simon Cavalcanti – Universidade Católica do Salvador
Prof. Dr. William Cleber Domingues Silva – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro
Prof. Dr. Willian Douglas Guilherme – Universidade Federal do Tocantins



Economia: globalização e desenvolvimento 2

Diagramação: Camila Alves de Cremo
Correção: Bruno Oliveira
Indexação: Amanda Kelly da Costa Veiga
Revisão: Os autores
Organizador: Elói Martins Senhoras

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

E19 Economia: globalização e desenvolvimento 2 / Organizador
Elói Martins Senhoras. – Ponta Grossa - PR: Atena,
2022.

Formato: PDF

Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader

Modo de acesso: World Wide Web

Inclui bibliografia

ISBN 978-65-5983-869-1

DOI: <https://doi.org/10.22533/at.ed.691222401>

1. Economia. I. Senhoras, Elói Martins (Organizador). II.
Título.

CDD 330

Elaborado por Bibliotecária Janaina Ramos – CRB-8/9166

Atena Editora

Ponta Grossa – Paraná – Brasil

Telefone: +55 (42) 3323-5493

www.atenaeditora.com.br

contato@atenaeditora.com.br



Atena
Editora
Ano 2022

DECLARAÇÃO DOS AUTORES

Os autores desta obra: 1. Atestam não possuir qualquer interesse comercial que constitua um conflito de interesses em relação ao artigo científico publicado; 2. Declaram que participaram ativamente da construção dos respectivos manuscritos, preferencialmente na: a) Concepção do estudo, e/ou aquisição de dados, e/ou análise e interpretação de dados; b) Elaboração do artigo ou revisão com vistas a tornar o material intelectualmente relevante; c) Aprovação final do manuscrito para submissão.; 3. Certificam que os artigos científicos publicados estão completamente isentos de dados e/ou resultados fraudulentos; 4. Confirmam a citação e a referência correta de todos os dados e de interpretações de dados de outras pesquisas; 5. Reconhecem terem informado todas as fontes de financiamento recebidas para a consecução da pesquisa; 6. Autorizam a edição da obra, que incluem os registros de ficha catalográfica, ISBN, DOI e demais indexadores, projeto visual e criação de capa, diagramação de miolo, assim como lançamento e divulgação da mesma conforme critérios da Atena Editora.



DECLARAÇÃO DA EDITORA

A Atena Editora declara, para os devidos fins de direito, que: 1. A presente publicação constitui apenas transferência temporária dos direitos autorais, direito sobre a publicação, inclusive não constitui responsabilidade solidária na criação dos manuscritos publicados, nos termos previstos na Lei sobre direitos autorais (Lei 9610/98), no art. 184 do Código penal e no art. 927 do Código Civil; 2. Autoriza e incentiva os autores a assinarem contratos com repositórios institucionais, com fins exclusivos de divulgação da obra, desde que com o devido reconhecimento de autoria e edição e sem qualquer finalidade comercial; 3. Todos os e-book são *open access*, *desta forma* não os comercializa em seu site, sites parceiros, plataformas de *e-commerce*, ou qualquer outro meio virtual ou físico, portanto, está isenta de repasses de direitos autorais aos autores; 4. Todos os membros do conselho editorial são doutores e vinculados a instituições de ensino superior públicas, conforme recomendação da CAPES para obtenção do Qualis livro; 5. Não cede, comercializa ou autoriza a utilização dos nomes e e-mails dos autores, bem como nenhum outro dado dos mesmos, para qualquer finalidade que não o escopo da divulgação desta obra.



APRESENTAÇÃO

A evolução do pensamento econômico tem sido permeado pela presença de diferentes escolas, teorias e correntes desde os primordiais princípios filosóficos na Grécia, passando pela conformação da Ciência Econômica na Inglaterra, até chegarmos aos dias atuais, demonstrando que em um mundo globalizado não existe apenas uma via, mas diferentes formas de interpretação sobre o fenômeno econômico.

Tomando como referência que os pensamentos ortodoxos e heterodoxos são vivos nos campos das ideias e da realidade atual, este livro promove uma visão panorâmica sobre temas relevantes no campo epistemológico da Economia, tendo o objetivo de apresentar análises e debates que tomam como fundamentação distintos paradigmas teórico-metodológicos do pensamento econômico para interpretar a empiria dos assuntos e estudos de casos.

O ecletismo teórico-metodológico proposto nesta obra é explicitado, tanto, pela presença de um plural debate entre diferentes correntes teóricas do pensamento econômico, quanto, por diferentes procedimentos metodológicos de levantamento e análise de dados, possibilitando assim a apreensão de diferentes óticas para captação e interpretação dos fenômenos econômicos.

Caracterizado por uma natureza exploratória, descritiva e explicativa quanto aos fins e por uma abordagem quali-quantitativa quanto aos meios utilizados nas pesquisas, este livro foi estruturado por meio de distintas técnicas e métodos de pesquisa a fim de possibilitar divergentes abordagens teórico-conceituais para abordar a realidade empírica dos relatos de experiência e dos estudos de caso, assim resultando em uma pluralidade de debates.

Fruto de um trabalho coletivo e desenvolvido a várias mãos por um conjunto de pesquisadoras e pesquisadores, brasileiros e estrangeiros, os 29 capítulos deste livro fazem um imersivo convite à leitura de discussões relevantes nas áreas de Teoria Econômica, Macroeconomia, Microeconomia, Economia Internacional e Economia Política, combinando didatismo e acessibilidade.

Conclui-se que as discussões apresentadas neste livro proporcionam aos potenciais leitores a absorção de novas informações e a transdução em novos conhecimentos sobre a realidade e o pensamento econômico em um contexto de globalização permeado por diferentes paradigmas ideológicos. A obra estimula um debate eclético, plural e não discriminatório que se apresenta por meio de uma didática abordagem afeita aos interesses de um público leigo e da comunidade epistêmica da área da Economia.

Excelente leitura!

Elói Martins Senhoras

SUMÁRIO

CAPÍTULO 1..... 1

INTRODUÇÃO AO DEBATE DA ECONOMIA POLÍTICA: CONCEITOS BÁSICOS

Lázaro Camilo Recompensa Joseph


Tatiana Wonsik Recompensa Joseph

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.6912224011>

CAPÍTULO 2..... 35

A ARQUEOLOGIA DE UM DEBATE: AS TEORIAS DO DESENVOLVIMENTO, E SUAS INFLUÊNCIAS NA CONSTITUIÇÃO DO DEBATE ENTRE LIBERAIS E DESENVOLVIMENTISTAS NO BRASIL, ENTRE OS ANOS DE 1950 E 1964


Neilaine Ramos Rocha de Lima

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.6912224012>

CAPÍTULO 3..... 50

ALGUMAS NOTAS INICIAIS SOBRE BRASIL E NEOLIBERALISMO


Isabel Cristina Chaves Lopes

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.6912224013>

CAPÍTULO 4..... 57

GLOBALIZAÇÃO: UM PROCESSO DE MUDANÇA ESTRUTURAL NO SISTEMA INTERNACIONAL? ALGUMAS REFLEXÕES


Virgilius de Albuquerque

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.6912224014>

CAPÍTULO 5..... 66

A IMPORTÂNCIA DO MERCADO FINANCEIRO PARA O COMÉRCIO INTERNACIONAL NOS PARAÍSOIS FISCAIS: RECOMENDAÇÕES PARA MOÇAMBIQUE


Zacarias Bernabé Nguema

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.6912224015>

CAPÍTULO 6..... 84

TEORIA DA CARTEIRA DE MARKOWITZ: APLICABILIDADE DO MODELO CAPM (CAPITAL DE MODELO DE RECTIFICAÇÃO DE ACTIVOS) NO COMPORTAMENTO DOS INVESTIDORES NO MERCADO FINANCEIRO MOÇAMBICANO (2010-2020)

Shayra Alberto Xavier Constantino

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.6912224016>

CAPÍTULO 7..... 94

O ESTADO DE ENQUADRAMENTO DA DIVIDA PÚBLICA “DIVIDAS OCULTAS” NO MERCADO DE CAPITAIS E O SEU CONTRIBUTO NO DESENVOLVIMENTO ECÔNOMICO DE MOÇAMBIQUE (2010-2020)


Daniel Fernando Sibinde Júnior

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.6912224017>

CAPÍTULO 8..... 105

A SUSTENTABILIDADE DA DIVIDA PUBLICA DO MERCADO DE CAPITAIS EM MOÇAMBIQUE: DESAFIOS, PERSPECTIVAS E SOLUÇÕES (2010-2020)

Dalmázia de Fátima Vicente


 <https://doi.org/10.22533/at.ed.6912224018>

CAPÍTULO 9..... 119

POLÍTICA MONETÁRIA EM MOÇAMBIQUE: UM ESTUDO EMPÍRICO SOBRE A EFICIÊNCIA DOS INSTRUMENTOS DA POLÍTICA MONETÁRIA ADOPTADAS EM MOÇAMBIQUE (2010-2020)

Atumane Jacinto José Nanvarra

Viegas Wirssone Nhenge

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.6912224019>

CAPÍTULO 10..... 129


LOS EFECTOS DE LA SUBIDA DEL DÓLAR EN MÉXICO EN LA PRODUCCIÓN LA ECONOMÍA Y LA SOCIEDAD

Víctor Manuel Piedra Mayorga

Rafael Granillo Macías

Miguel Ángel Vázquez Alamilla

Raúl Rodríguez Moreno

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.69122240110>

CAPÍTULO 11..... 141

INTERAÇÕES ECONÔMICAS ENTRE BRASIL E APEC: UMA ANÁLISE DE DIVERSIFICAÇÃO DA PAUTA COMERCIAL

Sarah Geciellen Cabral Braz

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.69122240111>

CAPÍTULO 12..... 157


BARREIRAS COMERCIAIS SOBRE A SOJA E A CARNE BRASILEIRAS: CENÁRIOS DE EMBARGOS DA CHINA, UNIÃO EUROPEIA E ESTADOS UNIDOS

Adriano Marcos Rodrigues Figueiredo

Mayra Batista Bitencourt Fagundes

Leonardo Francisco Figueiredo Neto

Cláudio Eurico Seibert Fernandes da Silva








 <https://doi.org/10.22533/at.ed.69122240112>

CAPÍTULO 13..... 178

DOS CONCEPCIONES ENTRE LAS EMPRESAS RECUPERADAS POR SUS TRABAJADORES. DISPUTAS FORMATIVAS POR EL SENTIDO DE LA AUTOGESTIÓN EN LA TRAYECTORIA DE IMPA

Ramon Rodrigues Ramalho

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.69122240113>

CAPÍTULO 14	194
EL COMERCIO ELECTRÓNICO GLOBAL COMO UNA OPCIÓN PARA EL DESARROLLO DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA Y EL COOPERATIVISMO EN MÉXICO	
Luz Elvia Garcia Ramos	
 https://doi.org/10.22533/at.ed.69122240114	
CAPÍTULO 15	204
AGLOMERAÇÕES PRODUTIVAS AGRÍCOLAS E NÃO AGRÍCOLAS NO MEIO RURAL PIAUIENSE	
José Edson Rodrigues Júnior Edivane de Sousa Lima	
 https://doi.org/10.22533/at.ed.69122240115	
CAPÍTULO 16	220
ANÁLISE COMPARATIVA DAS ESTRATÉGIAS DE <i>MARKETING MIX</i> ADOTADAS EM TRÊS MERCADOS DE PROXIMIDADE AGROECOLÓGICOS	
Heliene Macedo de Araújo Marta Cristina Marjotta-Maistro	
 https://doi.org/10.22533/at.ed.69122240116	
CAPÍTULO 17	242
APICULTURA EM ÁREA DE RESERVA LEGAL COMO FORMA DE DIVERSIFICAÇÃO ECONÔMICA NA AGRICULTURA FAMILIAR	
Mariane Rodrigues da Vitória	
 https://doi.org/10.22533/at.ed.69122240117	
CAPÍTULO 18	252
UMA ANÁLISE EMPÍRICA E DOCUMENTAL SOBRE O ESTADO DE IMPLEMENTAÇÃO DA ECONOMIA VERDE EM MOÇAMBIQUE: REALIZAÇÕES, DESAFIOS E PERSPECTIVAS (2010-2020)	
Kayle Chaves Rustangy Viegas Nhenge	
 https://doi.org/10.22533/at.ed.69122240118	
CAPÍTULO 19	263
DESARROLLO HUMANO Y CAÍDA DE PIB PROVOCADA POR EL COVID-19: PAÍSES CON ALTO Y BAJO DESARROLLO	
Imelda Ortiz Medina Pedro Plata Pérez Jorge Martínez Pérez	
 https://doi.org/10.22533/at.ed.69122240119	
CAPÍTULO 20	272
O PÓLO DE IMPERATRIZ: CARACTERIZAÇÃO E PERSPECTIVAS	
Edgar Oliveira Santos	
 https://doi.org/10.22533/at.ed.69122240120	

CAPÍTULO 21.....298

PERFIL EPIDEMIOLÓGICO DAS VÍTIMAS DE ACIDENTES DE TRANSPORTE TERRESTRE NO BRASIL E PERNAMBUCO A PARTIR DE MICRODADOS DA PESQUISA NACIONAL DE SAÚDE – 2013

Josicleide Montenegro da Silva Guedes Alcoforado

Ana Carla Silva Alexandre

Idalacy de Carvalho Barreto

Irla Maria Vidal de Souza Medeiros

José Ricardo Bezerra Nogueira


Patricia Rejane Ribeiro Bispo

Nelson Miguel Galindo Neto

Guilherme Guarino de Moura Sá

Deisyelle Magalhães Barbosa

Débora Montenegro da Silva

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.69122240121>

CAPÍTULO 22.....312

ANÁLISE DA RELAÇÃO ENTRE GASTO PÚBLICO PER CAPITA EM SAÚDE E A TAXA DE MORTALIDADE INFANTIL NAS QUATRO MACRORREGIÕES DE SAÚDE DO ESTADO DE PERNAMBUCO NO PERÍODO E 2008 A 2012


Harley Davidson Rocha de Lima

Moacyr Jesus Barreto de Melo Rego

Rodrigo Gomes de Arruda

Tatiane Almeida de Meneses

Maira Galdino da Rocha Pitta


 <https://doi.org/10.22533/at.ed.69122240122>

CAPÍTULO 23.....329

INVESTIMENTO PRIVADO: EVOLUÇÃO TEÓRICA E HISTÓRICA NO BRASIL

Tiago Wickstrom Alves

Emanuelle Nava Smaniotto

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.69122240123>

CAPÍTULO 24.....353

PREVISÃO DE FALÊNCIA E PERFORMANCE: A INFLUÊNCIA DA CERTIFICAÇÃO DE QUALIDADE NAS EMPRESAS PORTUGUESAS


Cândido Jorge Peres Moreira

Mário Alexandre Guerreiro Antão

Pedro Miguel Baptista Pinheiro

Domingos Custódio Cristóvão

Catarina Carvalho Terrinca


 <https://doi.org/10.22533/at.ed.69122240124>

CAPÍTULO 25.....365

O IMPACTO SÓCIO-ECONÓMICO DA PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DO SAL MARINHO EM MOÇAMBIQUE: O CASO DA CRISE DO MERCADO DO DISTRITO DA

ILHA DE MOÇAMBIQUE


Octávio Francisco Xavier Uaite

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.69122240125>

CAPÍTULO 26.....381

TURISMO REGIONAL Y MERCADO LABORAL: LA FUNCIÓN DE LA AGENCIA DE VIAJES COMO UNIDAD ECONÓMICA (2003-2010)

Laura Isabel Tottino

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.69122240126>


CAPÍTULO 27.....397

REDES SOCIAIS E PERFORMANCE ELEITORAL: UMA ANÁLISE DAS ELEICOES DE 2018 PARA GOVERNADOR

Paulo Henrique Rocha de Souza

Francisco Antonio Sousa de Araujo

Paulo de Melo Jorge Neto

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.69122240127>


CAPÍTULO 28.....411

SMART CONTRACTS: O REINVENTAR DO DIREITO CONTRATUAL NA ERA TECNOLÓGICA

Mateus Catalani Pirani

Emily Romera Fagundes

Julia Gothard Ribeiro da Silva

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.69122240128>

CAPÍTULO 29.....423

A RELAÇÃO DO CONSUMIDOR COM OS GAMES: FORTNITE, UM ESTUDO DE CASO

Felipe Casteletti Ramiro

 <https://doi.org/10.22533/at.ed.69122240129>

SOBRE O ORGANIZADOR.....434

ÍNDICE REMISSIVO.....435

O IMPACTO SÓCIO-ECONÓMICO DA PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DO SAL MARINHO EM MOÇAMBIQUE: O CASO DA CRISE DO MERCADO DO DISTRITO DA ILHA DE MOÇAMBIQUE

Data de aceite: 10/01/2022

Data de submissão: 12/10/2021

Octávio Francisco Xavier Uaite

Licenciado em Gestão pela Universidade Eduardo Mondlane, na Faculdade de Economia no Maputo. Chefe de Repartição de Planificação e Desenvolvimento Local no Governo do Distrito da Ilha de Moçambique, onde foi contratado para Assessor do Governo para Área Económica; e Coordenador Científico da Vila do Milénio de Lumbo. Moçambique, Província de Nampula – Moçambique

RESUMO: Que soluções para a crise do mercado de sal? Esta é a principal questão do tema de pesquisa, o qual desenvolvi no ano de 2006 como trabalho do fim do curso de licenciatura em gestão na Faculdade de Economia da Universidade Eduardo Mondlane. O objectivo é caracterizar a indústria salineira de Moçambique, analisar a produção, comercialização do sal marinho no Distrito da Ilha de Moçambique. Para o efeito, fiz inquéritos para produtores de sal, comerciantes e consumidores da província de Nampula. Neste contexto tomei como indicadores: a produção e qualidade do sal, o comércio, o impacto socioeconómico da indústria salineira e as estratégias para solução da crise no sector. Este artigo pretende mostrar e salientar a importância que este sector tem para o desenvolvimento sócio-económico do Distrito, como alavanca para a dinamização de outros

sectores da economia local, bem como definir estratégia para o sucesso desta actividade. Foi utilizada abordagem qualitativa apoiando-se no método interpretativo para analisar percepções dos entrevistados. É um artigo produzido a partir de observações no terreno, sendo que os dados foram recolhidos através de inquéritos e entrevistas aos proprietários ou seus gestores da Ilha de Moçambique, trabalhadores das salinas, e um universo de 500 comerciantes grossistas ou retalhistas e consumidores singulares, sendo 100 do Distrito alvo e 400 doutros locais da Província. Recorri também aos documentos dos intervenientes do sector de salinas. Por meio de evidências, na definição de estratégias para o sucesso da indústria salineira no Distrito da Ilha de Moçambique, conclui que a criação de uma Cooperativa de Produtores de Sal, o sector assumirá o control económico e financeiro. A produção e comercialização do sal marinho na Ilha de Moçambique apesar das dificuldades que enfrenta, é a actividade que incontestavelmente mais contribui na estrutura de produção global do Distrito.

PALAVRAS-CHAVE: Sal marinho; Indústria salineira; Cooperativa de Produtores de Sal.

THE SOCIO-ECONOMIC IMPACT OF THE PRODUCTION AND MARKETING OF SEA SALT IN MOZAMBIQUE: THE CASE OF THE MARKET CRISIS IN THE DISTRICT OF MOZAMBIQUE ISLAND

ABSTRACT: What solutions to the salt market crisis? This is the main question of the research theme, which I developed in 2006 as the research project for the licentiate degree course

in management at the Faculty of Economics of Eduardo Mondlane University. The aim is to characterize the salt industry in Mozambique, analyze the production and commercialization of sea salt in the District of Mozambique Island. To that end, I conducted surveys with salt producers, traders and consumers in Nampula province. In this context, I took as indicators: the production and quality of salt, trade, the socioeconomic impact of the salt industry and strategies to solve the crisis that the sector faces. This article aims at showing and emphasizing the importance that this sector has for the district's socio-economic development, as a lever for catalyzing other sectors of the local economy, as well as to define a strategy for the success of this activity. A qualitative approach was used, based on the interpretive method to analyze the interviewees' perceptions. This article was produced from field observations, and the data were collected through surveys and interviews with the owners or managers of Moçambique Island, salt workers, and a universe of 500 wholesalers or retailers and individual consumers, being 100 from the target District and 400 from other locations within the Province. Research data was also derived from documents from those involved in the sector of salt production. Through evidence, in defining strategies for the success of the salt industry in the District of Mozambique Island, it concludes that there is a need to create a Cooperative of Salt Producers, to enable the sector to take economic and financial control. The production and marketing of sea salt in Mozambique Island, despite the difficulties it faces, it undoubtedly contributes the most to the overall production structure of the District.

KEYWORDS: Sea salt; Salt industry; Cooperative of Salt Producers.

INTRODUÇÃO

A produção e comercialização de sal marinho em Moçambique é uma actividade que se desenvolve em quase todas as províncias do litoral sendo a de Nampula destacar-se mais por envolver todos os distritos litorais, com maior predominância no Distrito da Ilha de Moçambique, onde existem mais de 50 unidades de produção com uma capacidade instalada de cerca de 60.000 toneladas por ano. A maioria das salinas em Moçambique são classificadas em pequenas e médias empresas.

A extracção do sal é uma actividade muito antiga e com grande impacto económico no Distrito da Ilha de Moçambique, com maior absorção de mão-de-obra, que, segundo os relatórios anuais do Governo do Distrito, nos últimos anos ocupa em primeiro lugar nas actividades económicas, por empregar cerca de 11.000 trabalhadores entre efectivos e sazonais, contribuindo assim 50 a 70% na estrutura de produção global anual do Distrito.

Com o presente artigo pretende-se chamar atenção e salientar a importância que este sector tem para o desenvolvimento sócio-económico do País, como alavanca para a dinamização de outros sectores da economia do Distrito da Ilha de Moçambique, tendo em consideração os seguintes pressupostos: o sal é um recurso indispensável ao consumo humano; é usado para a curtimento de peles, secagem de pescado e nas indústrias têxtil e química; e, Moçambique possui um grande potencial de produção de sal marinho ao longo da costa, devido a sua situação geográfica e a existência de planícies costeiras, são condições óptimas para a construção de salinas, sendo a província de Nampula,

especificamente o Distrito da Ilha de Moçambique, região com maior concentração de empresas produtoras.

O artigo cobre o período compreendido entre os anos de 1987 a 2005, dado que o período anterior a 1987 grande parte das unidades de produção eram propriedade do Estado, e que anos depois, no âmbito do Programa de Reabilitação Económica (PRE), passaram a ser privatizadas de acordo com as políticas traçadas pelo Banco Mundial e dos objectivos definidos pelo Governo.

Este trabalho tem os seguintes objectivos:

- Caracterizar a estrutura e a actividade de produção e comercialização do sal marinho no Distrito da Ilha de Moçambique;
- Avaliar a contribuição deste sector económico na dinamização de outros sectores sócio-económicos locais e nacionais;
- Formular conclusões sobre o impacto da indústria salineira na economia moçambicana, desde o PRE, e apresentar cenários estratégicos alternativos para melhor rentabilização e solução da crise do mercado deste sector.

REVISÃO DE LITERATURA

Para a prossecução dos objectivos, baseou-se na revisão bibliográfica para o enquadramento teórico do tema, privilegiando para o efeito, documentos de vária índole ou natureza: relatórios de actividades produzidos pelos próprios produtores, livros, manuais, jornais e/ou revistas que se debruçam sobre o processamento do sal, estratégias de negócios nas empresas e alianças estratégicas internacionais na formação e estruturação em indústrias.

A recolha de dados foi feita através de inquéritos e entrevistas à todos proprietários ou seus gestores da Ilha de Moçambique, trabalhadores das unidades produtoras, e um universo de 500 comerciantes grossistas ou retalhistas e consumidores singulares, sendo 100 do distrito alvo e 400 doutros locais da província. Complementarmente, recorreu-se aos documentos dos proprietários, da Associação dos Produtores de Sal do Distrito da Ilha de Moçambique (APSDIM), Direcção Provincial de Indústria e Comércio de Nampula, Instituto Nacional de Desenvolvimento da Indústria Local (IDIL) e Instituto para a Promoção de Exportações (IPEX).

METODOLOGIA

Assumindo que a evolução das vendas é determinada pela preferência dos compradores “industriais”, grossistas, retalhistas e consumidores finais, e no pressuposto de que eles são racionais por um lado, e por outro, que as suas decisões se baseiam em escolhas do produto, da marca, do vendedor ou revendedor, entre outras, e que estas estão

em estreita ligação aos estímulos de marketing (produto, preço, praça e promoção), sendo a qualidade e o preço variáveis mais ligadas aos custos de produção e comercialização. Em termos metodológico o presente trabalho assenta na combinação do método indutivo (inferência), em termos generalistas, e especificamente, no estudo amostral, não probabilístico e por conveniência.

TÉCNICAS E MEIOS:

- Documentação indirecta (pesquisa documental e bibliográfica);
- Documentação directa (entrevistas e inquéritos).

A PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE SAL EM MOÇAMBIQUE

Produção é um conceito de fluxos. É uma actividade que é medida como uma taxa de produto por período de tempo, onde o produto é expresso em unidades de qualidade constante. Assim, quando se fala de maior produção, quer se dizer um aumento da taxa de produto, com todas as outras dimensões da produção mantidas constantes¹.

Uma amostra tomada pelo IPEX num estudo, compreendeu 93 produtores que apresentam diferentes capacidades de produção, localizados em Maputo, Inhambane, Sofala, Zambézia, Nampula e Cabo Delgado. Com base na amostra, o sector é caracterizado pela presença de poucos operadores industriais e muitos de nível artesanal que produzem em escala reduzida, não superando 500 toneladas por ano. As províncias de Maputo, Inhambane e Nampula são as que registam a maior presença de produtores industriais activos, reunindo assim o maior potencial de produção do sector.

De acordo com a tabela 1, os 93 produtores contemplados na amostra têm uma produção efectiva total de 70.877 toneladas. Contudo, as empresas declararam que estão operando muito abaixo da capacidade instalada devido à baixa procura. Segundo dados fornecidos pelo IDIL (Lista de salinas), 78 produtores registados nas mesmas províncias abrangidas pelo mesmo levantamento, têm uma capacidade teórica de 195.250 toneladas, o que significa que se regista um desperdício de capacidade produtiva superior a 36,3%. Uma quantidade correspondente a cerca de 19,4% da produção actual é proveniente do sector artesanal e de pequenas empresas sem a qualidade recomendada para o uso alimentar².

¹ Apêndice 1; Miller, 1981.

² Na categoria de produtores artesanais e pequenas empresas foram considerados os operadores com capacidade de produção inferior a 1000 toneladas.

Indicadores	Capacidade de produção em ton.					
	Até 499	500 a 999	1000 a 1999	2000 a 4999	5000 e mais	Total
Nº de empresas (un)	62	12	11	5	3	93
Produção (ton)	8.277	5.450	16.150	15.500	25.500	70.877
Contribuição (%)	11,7	7,7	22,8	21,9	34	100

Tabela 1: Distribuição de frequências e da produção por categoria de empresas

Fonte: IPEX, dados amostrais.

Por causa dos baixos volumes de produção, as pequenas empresas e os produtores artesanais não têm a oportunidade de instalar unidades individuais de processamento, seriam menos rentáveis.

Relativamente à qualidade do sal, constata-se que grande número de produtores não realiza o tratamento pós-colheita e alguns que, no mínimo, adicionam o iodo, não prestam o devido cuidado à embalagem e conservação do sal. Algumas empresas, porém, usam o sistema de embalagem em vácuo e material de embalagem impermeável, o que permite que o sal mantenha as especificações de humidade e iodo no tempo e evita a contaminação com substâncias presentes no ambiente.

O canal de distribuição do sal não obedece rigorosamente a rede padrão comum (produção, grossista, retalhista e consumidor), as vendas são normalmente feitas a clientes regulares com base em camiões. O sal é distribuído sem nenhuma armazenagem. Uma grande parte do sal é absorvido no mercado interno embora não é sensível à qualidade, os grossistas e retalhistas compram o sal disponível ao preço que é conveniente para a realização dos seus negócios, e os usuários finais compram o sal oferecido pelas lojas e mercados.

SEGMENTAÇÃO DE MERCADO

O mercado interno apresenta dois segmentos considerados segundo a finalidade de uso do sal: Consumidores industriais e consumidores finais. O primeiro segmento compreende a indústria alimentar, os pescadores e outros utilizadores para fins produtivos. Não há dados para estimar a dimensão deste segmento em termos de volume de negócio, todavia, declarações dos produtores indicam que seja relativamente pequeno. O segundo segmento compreende os consumidores que usam o sal na cozinha e outros fins domésticos e é o segmento de mercado mais importante em termos de volume de consumo.

Os consumidores finais podem ser agregados em dois subsegmentos: Consumidores finais de sal de qualidade que representam um subsegmento muito reduzido, cerca de 6% do mercado nacional de consumo e consumidores finais de sal em bruto que representam

o subsegmento com maior peso³. Esta constatação é fundamentada no facto de a maior produção consistir no sal em bruto e pela maior participação de intermediários comerciais informais. Em geral, a maior parte do sal, se não a totalidade, destina-se ao consumo humano, uma vez que o número de indústrias que usam o sal como matéria prima é bastante limitado. O sal nas zonas onde se pesca é utilizado para a secagem do peixe como Massingir e na Albufeira de Cahora Bassa.

O CASO DA ILHA DE MOÇAMBIQUE

Até nos anos 20 do século passado o sal marinho no Distrito da Ilha de Moçambique era conseguido através de dois métodos:

1. Após a abertura de uma cova ou um poço nas proximidades da praia retirava-se a água marinha que ela continha e punha-se a ferver até se transformar em sal, localmente denominado de ou em língua E-makhwa chamado *munho* ou *epwitta*, o qual servia para consumo e venda ao mercado;
2. O Distrito possui dois terrenos nas zonas de Mussenguere e Tocorrone onde naturalmente se extrai sal sem esforço humano e que os residentes interessados vão tirá-lo para consumo ou comércio.

Com estes métodos, o Distrito da Ilha de Moçambique conseguia produzir e comercializar o sal marinho apesar de ser em pequenas quantidades e qualidade baixa.

Nos finais da década 20 começam a surgir as primeiras salinas, tendo sido construída a primeira salina no ano de 1927 na comunidade de Tocolo, cujo o proprietário era Philipe, de origem portuguesa. Em 1932 entra em funcionamento a salina Guruê de um proprietário vindo da província da Zambézia, de origem portuguesa e que normalmente por sua estruturação, localização e capacidade foi considerada como a primeira salina da Ilha de Moçambique. Anos depois foram surgindo outras salinas que até na história o distrito ficou conhecido como tendo seis (6) salinas, embora até na década 70 ter atingido 10 salinas.

Após a independência de Moçambique, em 1975, surgiram muitas outras salinas. Aquelas antes fundadas, algumas delas foram abandonadas pelos seus proprietários porque alguns destes, dadas as suas origens, eram colonos portugueses e, com a independência sentiram-se obrigados a abandonar o País, aliás, algumas das salinas tinham sido herdadas pelos seus capatazes, gerentes ou trabalhadores de confiança. E, para além de abandono, outras unidades salineiras tinham sido vendidas aos outros proprietários.

Na implementação a partir de 1976 das políticas do Governo da Economia de Estado, muitas empresas foram nacionalizadas devido ao abandono dos seus proprietários ou má gestão e sabotagem económica (Ferrão, 2002: 106). Mas, para o caso das salinas da Ilha de Moçambique não houve nacionalizações e, as unidades de produção continuaram a

³ http://www.sas.upenn.edu/African_Studies/Newsletters/mozno16.html

funcionar normalmente salvo questões de livre abandono dos seus donos e tomada dos seus trabalhadores de confiança.

No cumprimento do Plano Prospectivo Indicativo (PPI), desenhado pelo Governo, programa compreensivo que preconizava um desenvolvimento do País com base nos seus potenciais recursos em 1981, a Administração do Distrito da Ilha de Moçambique mobilizou as pessoas interessadas em explorar a área de sal marinho, organizou em cooperativas, apoiou em materiais de produção de sal, onde passaram a trabalhar em campos de extração de sal e vendiam para o sustento dos próprios cooperativistas. O Governo também era responsável em apoiar materialmente e tinha disponibilizado para serviços das salinas cooperativas 1 tractor, 1 camião, 1 motobomba e diversos bens.

Este incentivo dado pelas autoridades governamentais fez com que o Distrito possuísse muitas unidades de produção de sal marinho em quantidades industriais que era comercializado tanto nos mercados internos como nos externos mas com um controle directo do Estado. Para exportação estavam responsabilizadas as seguintes empresas: Cogropa, Organizações Trevo (Grupo AGT) e o empresário José Luís, onde contavam com diversos apoios governamentais. No entanto, devido a algumas irregularidades, tais como, gestão deficiente, traduziu-se num relativo insucesso o que fez com que certos cooperativistas abandonassem as cooperativas.

De acordo ao entrevistado, senhor Selemane, períodos antes da independência objectivo principal da produção era a exportação, onde era transportado em navios estrangeiros a partir da Ilha de Moçambique e vendido em mercados externos, com um control bem cerrado.

As primeiras salinas também praticavam o negócio de aluguer por alguns anos a pessoas interessadas em explorá-las. E, assim os proprietários tinham medidas e estratégias muito rígidas para o sucesso dos seus negócios.

A INDÚSTRIA SALINEIRA A PARTIR DO ANO 1987

Entre os anos 1975 e 1985 o Governo seguiu objectivos da socialização da economia onde o sector estatal tinha o principal papel. Em 1977, o IIIº Congresso da Frelimo definiu a estratégia e o programa de reconstrução económica e o desenvolvimento dos enormes recursos naturais que permaneciam inexplorados⁴. Esta tendência fortaleceu-se e foi um dos pilares do surgimento de um número considerável de salinas, cerca de 25 cooperativas de produção de sal foram fundadas e absorveram tanta mão-de-obra. Desde modo, uma das bases económicas do Distrito passou a ser a exportação de sal. Grande parte destas cooperativas funcionaram até 1988.

Em Janeiro de 1987, o Governo moçambicano deu início a um programa de recuperação económica, para um triénio compreendido entre os anos 1987 – 1990,

⁴ Ilha de Moçambique, Relatório 1982 – 85, pág. 34.

desenhado a capacitar o País a reverter o declínio da economia e estabelecer uma via de crescimento sustentável, reduzindo o défice externo e interno através da liberalização da economia (Ferrão, 2002: 108).

Entre 1988 à 1989 alguns membros séniores das cooperativas passaram a vender clandestinamente as suas próprias cooperativas, sem aviso prévio ao Estado. O Governo, através do Ministério da Indústria e Comércio, reuniu os cooperativistas, onde obteve propostas de pessoas capazes e confiadas para continuar com as actividades salineiras. O Governo fez propostas de alienação, vendas e oficialização. As cooperativas 25 de Junho, Nhassa e 1º de Maio registaram-se como cooperativas, enquanto que as restantes não.

Durante este período, a Administração Distrital criou uma comissão do Conselho Executivo que junto dos membros fazia propostas de alienação e venda em público, onde 30% do preço pago passava para o Estado e o restante aos cooperativistas membros da unidade vendida. A comissão era responsável por todas entregas dos valores aos seus contemplados.

Assim, surgiram muitas salinas como propriedades individuais, resultantes da liberalização do comércio, que em 1996 o Distrito contava com mais de 43 salinas com uma capacidade instalada de 60.000 toneladas por campanha, mas devido a vários factores como por exemplo, insuficiência de equipamentos apropriados e mercados para absorção da produção, somente era produzido 30.000 toneladas por ano (Ferrão, 1996 e Ref. Nº 52/GP/CECIM/96). Até ao ano de 1996 alguns produtores conseguiam exportar uma parte da sua produção para comercializar no Malawi, muitas vezes através de trocas com açúcar malawiano e também compravam sal de outros produtores. Para este processo notabilizaram-se as seguintes empresas: Persal, Lda; Patamar, Lda; Ganizo; Fernandinho e António Tapatula (Calunde). Estes foram os produtores/comerciantes locais que exportavam o sal nesta fase. E, assim o comércio do sal do Distrito da Ilha de Moçambique conheceu um dos momentos mais prósperos.

A INDÚSTRIA SALINEIRA DA ILHA DE MOÇAMBIQUE A PARTIR DE 1997

De acordo com a Associação dos Produtores de Sal do Distrito da Ilha de Moçambique (APSDIM), o Distrito na campanha do ano de 2006 registou 62 salinas em condições operacionais, e, destas, somente 16 eram formais, enquanto que as restantes funcionaram num sistema informal.

Dos dados colhidos em Março de 2006, a indústria no seu todo tem uma capacidade máxima de produção de 63.770 toneladas, mas devido aos vários factores, a produção varia entre 20.000 à 30.000 toneladas, havendo um desperdício da produção de mais de metade da capacidade instalada.

Para que este estudo e análise fossem mais abrangentes foram feitos inquéritos à 55 produtores de sal e 500 consumidores, onde 100 dos quais são residentes do Distrito

da Ilha de Moçambique e os outros 400 residentes noutros locais da província de Nampula.

ANÁLISE DE DADOS DOS INQUÉRITOS

Os proprietários das salinas do Distrito da Ilha de Moçambique têm como objectivo principal a maximização do lucro através da venda do sal no mercado interno. Ainda que alguns (poucos), destes pensem em comercializar no mercado externo, este objectivo não será fácil de ser alcançado com o nível tecnológico e meios técnicos existentes. Esta situação, por mais que as unidades de produção tenham vantagem em custos de mão-de-obra, cuja é fácil a sua contratação, esta vantagem torna-se nula na medida em que a tecnologia usada é inadequada para os padrões de exigência mundiais, o que torna os custos serem elevados no geral.

A situação dos mercados (local, nacional e externo) destes produtores é 100% instável, tendo piorado com a interdição das exportações do sal com níveis de qualidade baixa como o deste Distrito. Assim, 89% das vendas são transaccionadas em estabelecimentos próprios, situados na sua maioria junto das salinas, permitindo-lhes maior redução dos custos de transporte. Nenhuma unidade de produção tem contrato de venda.

Embora o Programa Nacional de Iodização de Sal (PNIS) aumente os custos do sal, a aceitação na parte dos produtores é 100%, mas, dado que, por um lado acarreta custos adicionais no processamento do sal cujo o mercado é instável, e por outro, a distribuição do equipamento e material de iodização abrange poucos produtores e quantidade insuficiente, 89% dos salineiros vendem sal não iodado.

A área do comportamento do consumidor estuda como indivíduos, grupos e organizações seleccionam, compram, usam e dispõem de bens, serviços e ideias ou experiências para satisfazer as suas necessidades e desejos. Os consumidores podem declarar as suas necessidades e desejos, mas agir de outra maneira. Podem responder apenas às influências de última hora. O ponto de partida para o entendimento do comportamento do consumidor é o modelo de estímulo-resposta. Os estímulos comportamentais e de marketing entram na consciência do comprador. Suas características e processo de decisão levam a certas decisões de compra (Kotler e Armstrong, 1999: 161 à 162). Mas este modelo não constitui objecto de estudo neste trabalho.

Com os dados obtidos nos inquéritos e entrevistas, os produtores de sal do Distrito da Ilha de Moçambique, estão em vantagens no comércio porque, por um lado, o preço que praticam é baixo e lidam num mercado em que os consumidores na sua maioria nas suas transacções pouco se interessam na qualidade do produto e, por outro, nestes mercados dificilmente se nota a presença de fornecedores de categoria superior com maiores quantidades.

PAPEL DA CONCORRÊNCIA NA DETERMINAÇÃO DA ATRATIVIDADE DE UM MERCADO

Michael Porter identificou cinco forças que determinam a atratividade intrínseca de lucro a longo prazo de um mercado ou segmento de mercado. As cinco forças são os concorrentes industriais, entrantes potenciais, substitutos, compradores e fornecedores, com as seguintes 5 ameaças enfrentadas: Ameaça de rivalidade intensiva no segmento; Ameaça de novos entrantes; Ameaça de produtos substitutos; Ameaça do poder de barganha crescente dos compradores; Ameaça do poder de barganha crescente dos fornecedores.

Uma empresa precisa saber como satisfazer seus clientes. A satisfação do cliente depende do desempenho do produto percebido com relação ao valor relativo às expectativas do comprador. Se o desempenho faz jus às expectativas, o comprador fica satisfeito. Se excede as expectativas, ele fica encantado. Clientes satisfeitos repetem suas compras e falam aos outros sobre suas boas experiências com o produto. A satisfação do cliente é intimamente ligada à qualidade (Kotler e Armstrong, 1999: 6).

AS EXPORTAÇÕES DO SAL MARINHO DO DISTRITO DA ILHA DE MOÇAMBIQUE

As informações indicam que as exportações do sal produzido na Ilha de Moçambique começaram desde que se estabeleceu a primeira salina no Distrito, onde maior percentagem da produção era vendida fora do país.

A principal razão de haver comércio internacional talvez seja a diferença dos custos de produção entre os países. De modo que quando um país ganha avanço num certo produto, pode tornar-se num grande produtor a custos reduzidos (Samuelson, 1999: 676).

O Distrito da Ilha de Moçambique tem grandes vantagens geográficas e em custos de mão-de-obra, o que lhe permite produzir sal em grandes quantidades a custos muito baixos, mas tem problemas de investimentos em maquinaria que possa lhe proporcionar altos proveitos nessas vantagens e melhoria no seu produto. É desta forma que o sal deste Distrito nos últimos anos da década 90 deixou de ser um dos principais produtos de exportação.

Na zona Norte do País, para além dos produtores da Ilha de Moçambique, destacou-se também a salina João Evangelista Martins que exportava para o Malawi, onde os operadores informais malawianos traziam açúcar para venda ou troca em Moçambique, levando de volta o sal que, em parte, era transportado através do Lago Niassa e colocado na República de Ruanda. De um lado, a aplicação da sobretaxa ao açúcar que entrava em Moçambique tornou o negócio não viável, do outro lado, as exigências impostas sobre a higienização e iodização do sal na região da África Sub-Sahariana limitaram a comercialização do sal em bruto para consumo humano.

A exportação do sal pelos produtores da Ilha de Moçambique foi interrompida em 1997 embora possa haver comercialização ilegal do sal produzido neste distrito através de alguns comerciantes, mas de forma ilegal nas zonas fronteiriças. Vitali (2002), sugere que em África, especialmente nas regiões próximas da fronteira, há sempre um fluxo de mercadorias que escapam a qualquer controlo ou quantificação estatística, e, portanto, os números devem basear-se somente nos números da população, os quais, com base nas circunstâncias, constituem o melhor indicador do consumo alimentar e, por conseguinte, do consumo de sal.

POLÍTICAS E ACÇÕES GOVERNAMENTAIS PARA A INDÚSTRIA SALINEIRA EM MOÇAMBIQUE

Os objectivos fundamentais da política económica após a introdução do PRE foram a criação de condições para a promoção de um crescimento económico contínuo e a correcção dos desequilíbrios da Balança de Pagamentos.

No entanto, para o sector salineiro os objectivos não foram cumpridos. Mas, o Governo, através do Ministério de Comércio (MIC), em particular a partir do ano 2003, empenhou-se em estudos visados na elaboração de políticas e acções que conduzam a prospecção do sector em vários níveis. Assim, através do Instituto de Promoção de Exportações (IPEX), enquadrou o sector do sal, para realizar estudos que permitam a adopção de acções para o desenvolvimento do sector dado que apresenta-se como um dos com potencial de desenvolvimento das exportações.

A Direcção Provincial do Comércio de Nampula, elaborou directivas que visam nos registos, verificação das realidades do sector e melhoria da produção, qualidade e comércio do sal através de recrutamento de meios de apoio técnico aos produtores e comerciantes com o fim de aumentar os seus rendimentos e da economia no geral.

Por imperativos do desenvolvimento do PNIS e para corresponder as exigências da cooperação regional foram criados os seguintes instrumentos e mecanismos necessários para o cumprimento dos objectivos definidos: Diploma Ministerial Conjunto 7/2000, de 5 de Janeiro, Decreto 41/2001, de 21 de Dezembro que isenta o Imposto do Valor Acrescentado (IVA) no sal nacional iodado e a Norma Moçambicana sobre o Sal.

O PNIS visa essencialmente: aumentar a produção e produtividade do sal; melhorar a qualidade; iodizar todo o sal produzido no território nacional; e incentivar a venda e consumo do sal iodado.

O Instituto Nacional para a Normalização e Qualidade (INNOQ) elaborou a Norma Moçambicana da Qualidade do Sal (NM9-2000) com base na norma CODEX STAN 150-1985, do *Codex Alimentarius* e, ainda, com base nas recomendações para a harmonização regional das especificações do sal para consumo humano.

Segundo o Decreto Ministerial nº 41/2001, de 21 de Dezembro, o sal iodado está isento do pagamento do IVA. A medida visa estimular a iodização do sal além de permitir

que as populações pobres tenham acesso ao sal iodado, e por essa via se estimule a procura.

POSSÍVEIS CENÁRIOS PARA SAÍDA DA CRISE DO SECTOR SALINEIRO EM MOÇAMBIQUE

A industrialização articula a economia através das redes de fornecedores e consumidores, redes de cooperação inter empresarial e inter industrial, e ligações dinâmicas de crescimento desenvolvidas em torno de cadeias sócio económicas de produção e valor, através das quais as dinâmicas de produtividade, qualidade, organização e inovação são transmitidas para a economia como um todo (Castelo-Branco, 2002).

Para resolver os problemas de qualidade e tecnologia da indústria salineira em Moçambique é necessário adoptar as seguintes linhas e estratégias: união entre os produtores de sal nacionais e o reforço das suas ligações com outros operadores nacionais; alianças estratégicas das empresas nacionais com os operadores externos do sector; formação e estruturação em indústrias de processamentos do sal; e, criação duma estrutura oligopolista de produção e comércio do sal. Vejamos então algumas destas estratégias definidas e analisadas em diferentes literaturas.

ALIANÇAS ESTRATÉGICAS: FORMAÇÃO E ESTRUTURAÇÃO EM INDÚSTRIAS

A formação de uma aliança estratégica pressupõe uma intenção de alcançar sucesso por parte dos dois parceiros (Lorange; Roos, 1996: 37), ainda que a intenção de cada um possa ser diferente. Os salineiros da Ilha de Moçambique podem adoptar esta estratégia de união conjunta para juntos enfrentarem os problemas e obter sucessos, porque grande parte dos produtores por serem pequenos não alcançam os objectivos almejados e acabam desistindo.

Muitas empresas do Mundo decidiram adoptar essa mesma estratégia, a formação de alianças, para enfrentar as dificuldades do mercado e obter melhores resultados. Inúmeras formas de aliança foram encontradas, das conhecidas *joint-ventures*⁵ até os mais complexos contratos de longo prazo (Ohmae, 1991: 115), como por exemplo o «*franchising*⁶».

Estabelece-se aqui, com outros autores, uma definição de aliança estratégica: é aquela em que as metas conjuntas das duas ou mais empresas não compromete sua independência depois da aliança; as empresas parceiras participam dos benefícios, dividem o controle do desempenho das actividades e contribuem sempre para uma ou mais áreas estratégicas cruciais, como tecnologia ou produto (Yoshono e Srinivasa Rangan, 1996:

5 Joint-ventures consiste em investir em dinheiro, tecnologia, recursos humanos, canais de distribuição, etc. num outro país.

6 Franchising consiste na venda do processo de fabrico, da marca ou mesmo da tecnologia.

4-5).

O desempenho positivo de uma aliança decorre da produção de sinergias, de modo a favorecer ambas as partes. O trabalho em conjunto de P&D ou produção coordenada possibilita uma vantagem de ganho em escala, com maior capacidade conjunta. O custo baseado em volume, e os ganhos de capital, se obtêm pelos investimentos compartilhados (Lorange, 1996: 43-44).

Uma das estratégias achadas conveniente a sua adopção para a minimização dos problemas identificados nesta pesquisa, é o *modelo oligopolística*. Trata-se de uma organização de mercado em que existem poucos vendedores de um produto. Portanto, as acções de cada vendedor afectarão os outros vendedores (Salvatore, 1940: 328). Em um mercado oligopolístico, o produto pode ou não ser diferenciado. O que importa é que algumas poucas empresas são responsáveis pela maior parte ou pela totalidade da produção. Em alguns desses mercados, algumas ou todas as empresas auferem lucros substanciais a longo prazo, já que barreiras à entrada tornam difícil ou impossível que novas companhias entrem no mercado. (Pindyck e Rubinfeld, 1999: 475).

Para cada situação, há regras específicas de maximização. Se por exemplo, entre as empresas participantes de cada estrutura oligopolista houver acordos ou conluíus, a agência central que então controlará o mercado e as decisões adoptará um comportamento idêntico ao dum monopólio. A produção da indústria como um todo será então coordenada, para que as quantidades oferecidas se ajustem em torno do ponto que possibilite a maximização do lucro. A partilha do mercado seria feita de forma a evitar que cada empresa, agindo isoladamente obtivesse resultados finais mais expressivos (Rossetti, 1994: 319).

As decisões económicas envolvem considerações estratégicas, isto é, cada empresa deverá considerar de que forma suas actuações influenciarão suas rivais e quais seriam suas prováveis reacções. Vejamos então o modelo de cartel centralizado, uma estrutura de mercado oligopolista que pode ser adoptado no sector salineiro moçambicano.

CARTEL

O cartel é uma organização formal de produtores de uma indústria que determina políticas para todas as empresas do cartel, com a intenção de aumentar os lucros totais para o cartel. Os cartéis são frequentemente internacionais. Contudo, em alguns países os cartéis são ilegais porque a legislação proíbe que as empresas entrem em conluio, mas as leis de outros países são muito menos rigorosas ou são às vezes implementadas de forma pouco efectiva. Em um cartel, os produtores explicitamente concordam em cooperar, por meio de um acordo que determina preços e níveis de produção. Nem todos os produtores de um sector necessitam de fazer parte do cartel e a maioria dos cartéis envolve apenas um subconjunto de produtores. Mas se uma quantidade suficientemente grande de produtores optar por aderir aos termos do acordo do cartel e se a demanda do mercado for

suficientemente inelástica, o cartel poderá conseguir elevar seus preços bastante acima dos níveis competitivos (Salvatore, 1940: 331; Pindyck e Rubinfeld, 1999: 502).

Existem vários tipos de cartéis. Em um extremo está o cartel que toma todas as decisões para as empresas-membro. Essa forma de coalizão perfeita é chamada cartel centralizado e leva à solução de monopólio. Neste, não vou aprofundar mais este tipo de estrutura de mercado.

IMPACTO ECONÓMICO DA INDÚSTRIA SALINEIRA EM MOÇAMBIQUE

A partir da década de 1990 várias unidades de produção de sal que anteriormente estavam sob gestão das cooperativas, passaram para a gestão privada no âmbito da liberalização da economia, nascendo assim pequenos empresários com uma maior capacidade empreendedora e de fornecer o sal nos mercados interno e externo, o que se tratou no: estímulo ao crescimento económico, aumento da produtividade e criação de novas tecnologias, produtos e serviços. Assim, o crescimento económico, com novas empresas proporciona novos empregos na economia. Os empresários aqui representam um papel importante na promoção de produtos e que quando bem sucedidos podem promover as tecnologias e serviços inovadores.

Uma outra implicação económica que também este sector pode proporcionar quando bem explorado e a produção vendida ao estrangeiro, e a concomitante influência nas taxas de câmbio. Porque no curto prazo, as taxas de câmbio determinadas pelo mercado são altamente voláteis em resposta à política monetária, a acontecimentos políticos e a mudanças nas expectativas. Mas no longo prazo, os economistas pensam que as taxas de câmbio são determinadas principalmente pelos preços relativos dos bens dos vários países. E a implicação importante é a *teoria da paridade de poder de compra (PPC) das taxas de câmbio*. De acordo com esta teoria, a taxa de câmbio de um país tende a igualar o custo de compra de bens transaccionados no país com o custo de comprar esses bens no estrangeiro (Samuelson, 1999: 681).

Nos anos 80, Moçambique constou na lista dos maiores produtores e exportadores de sal a nível da região e produziu receitas consideráveis para o Estado (Lubrino, Julho de 2005: 7). Dados não confirmados, presume-se que mais de 100.000 pessoas estejam directa ou indirectamente beneficiadas no comércio de sal.

Levantamentos realizados pelo IDIL, indicam que no sector das salinas estima-se uma média do número de trabalhadores em 50 homens efectivos mais 10 eventuais para cada unidade salineira.

CONCLUSÃO

Que soluções para a crise do mercado de sal? Foi a questão fundamental que

norteou esta pesquisa que se centrou mais na indústria salineira do Distrito da Ilha de Moçambique na Província de Nampula, Norte de Moçambique, por meio de entrevistas e inquéritos produzidos a partir das minhas solicitações durante o processo de recolha de dados. A Produção e Comercialização de sal moçambicano já teve um alto nível de desempenho que o conferiu notoriedade na região austral de África e em outras regiões. Se bem que outrora o sector salineiro gozou de prosperidade na produção e exportação, depois ficou voltado ao comércio interno devido à incapacidade de adequar a sua produção às exigências do mercado externo. Considerando a composição actual do sector, os factores internos que limitam a oferta podem ser resumidos em: falta de eficiência, insuficiência de processamento e fraco envolvimento em marketing. Assim, os resultados permitem-me concluir que, a falta de um organismo bem estruturado e forte capaz de regular e definir os seus interesses e objectivos comuns afecta negativamente, sendo imperativo o desenvolvimento do sistema cooperativo na indústria salineira.

O sector pode restabelecer o pleno funcionamento visto que o Governo, associações nacionais do sector de empresariado e alguns organismos internacionais (Fundo das Nações Unidas para a Infância – UNICEF e a Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial – UNIDO) estão intervindo em diferentes acções que convergem na promoção da produção e da qualidade do sal. Entretanto, é necessário que estas acções suscitem interesse e envolvimento dos produtores para que os objectivos sejam efectivamente alcançados. A deficiente circulação de informação deixa muitos produtores isolados das ocorrências no ambiente sócio, legal e económico do sector.

O desenvolvimento do associativismo é um ponto de força para o progresso do sector, visto que existem questões de interesse geral cuja resolução implica a conjugação de esforços de diversos operadores, exigindo coerência de atitudes individuais.

Dado que as associações têm mecanismos de comunicação entre os associados, elas podem desempenhar um papel importante na difusão de informações sobre o ambiente geral e sectorial de negócios, no desenvolvimento do espírito empreendedor e na difusão de conhecimentos de gestão.

REFERÊNCIAS

Conselho Executivo da Cidade da Ilha de Moçambique, Ref.nº 52/GP/CECIM/96, **Parecer sobre o Anteprojecto de Lei que Regulamenta a Ionização de Sal;**

Documentos: IDIL, Maputo – Moçambique (1997), **Programa Nacional de Iodização de Sal;**

http://www.sas.upenn.edu/African_Studies/Newsletters/mozno16.html;

FERRÃO, Virgílio (2002), **Compreender Moçambique.** Política, Economia e Factos Básicos;

Ilha de Moçambique, **Relatório 1982 – 85**, Secretaria de Estado da Cultura – Moçambique, 1996;

- KOTLER, Philip & ARMSTRONG, Gary (1999), **Princípios de Marketing**, 7ª Edição. Rio de Janeiro;
- LORANGE, Peter, ROOS, Johan. **Alianças Estratégicas**. São Paulo: Editora Atlas, 1996;
- LUBRINO, Grilo. **Conselho Coordenador do MIC**. Namaacha, Julho de 2005;
- MILLER, Roger Leroy, 1943. **Microeconomia: Teoria, questões e aplicações**. Tradução de Sara Gedanke. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1981;
- OHMAE, Kenichi, (1991). **O Mundo sem Fronteiras**. São Paulo: Makron Books;
- OHMAE, Kenichi. **The global logic of strategic alliances**. Harvard Business Review, March-Abril 1989, nº 67;
- PINDYCK, Robert S. e Rubinfeld, Daniel L. (1999) **Microeconomia**, 4ª edição. São Paulo: Makron Books;
- PORTER, Michael E., (1986), **Estratégia Competitiva, Técnicas para Análise de Indústria e da Concorrência**, 15ª Edição, Editorial Campus, Lda Rio de Janeiro;
- PORTER, Michael E., (1980). **Competitive strategy**. New York: Free Press;
- ROSSETTI, J. P.(1994); **Introdução à Economia**; Revista, Actual. e Ampliada - São Paulo: Atlas;
- SALVATOR, Dominick (1940), **Microeconomia**; Tradução de Celina Martins Ramalho; Revisão técnica Paulo Sérgio Tenani; 3ª edição – São Paulo; Makron Books, 1996;
- SAMUELSON, Paul A. & NORDHAUS William D. (1999), **Economia**; Tradução e Revisão Técnica de Elsa Nobre Fontainha; Instituto Superior de Economia e Gestão – Universidade Técnica de Lisboa; 16ª edição;
- VITALI, Giorgio. **Inquérito Sobre o Mercado e a Indústria do Sal em Moçambique**, Missão nº 640/01/MOZ/STAR, Maputo, 2001;
- VITALI, Giorgio. **Inquérito Sobre o Mercado e a Indústria do Sal em Moçambique**. Maputo, Fevereiro 2002;
- YOSHONO, Michael Y., SRINIVASA RANGAN, U. 1996. **Alianças Estratégicas**. São Paulo: Makron Books.

ÍNDICE REMISSIVO

A

Acidentes de trânsito 298, 299, 300, 301, 305, 308, 309, 310, 311

África 46, 52, 55, 68, 79, 107, 117, 247, 252, 253, 260, 374, 375, 379

Agricultura 68, 138, 154, 170, 204, 206, 208, 209, 210, 211, 212, 213, 214, 216, 217, 218, 219, 220, 222, 226, 228, 231, 233, 236, 237, 239, 240, 242, 246, 247, 249, 250, 251, 257, 258, 259, 260, 261, 279, 281, 282, 283, 285, 287, 288, 289

APEC 48, 141, 142, 143, 145, 146, 147, 148, 149, 150, 151, 152, 153

Apicultura 242, 243, 246, 247, 248, 249, 250, 251

B

Barreiras comerciais 157, 158, 160

Brasil 35, 36, 37, 40, 41, 43, 45, 47, 48, 50, 51, 52, 79, 83, 86, 93, 104, 118, 128, 141, 142, 143, 144, 145, 146, 147, 148, 149, 150, 151, 152, 153, 154, 158, 159, 160, 161, 167, 168, 170, 171, 175, 176, 177, 218, 219, 221, 231, 232, 233, 240, 241, 243, 244, 245, 246, 247, 249, 250, 262, 265, 295, 297, 298, 299, 300, 301, 302, 303, 304, 305, 306, 307, 308, 309, 310, 311, 313, 314, 316, 321, 322, 323, 325, 326, 327, 328, 329, 330, 336, 337, 340, 341, 342, 344, 345, 346, 347, 348, 349, 350, 351, 380, 382, 385, 386, 398, 399, 408, 415, 418, 421

C

Capital 1, 2, 20, 21, 25, 26, 28, 29, 32, 33, 37, 39, 40, 46, 47, 48, 49, 51, 52, 53, 55, 60, 62, 63, 64, 65, 67, 70, 73, 75, 76, 77, 78, 82, 84, 85, 88, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 100, 102, 105, 107, 108, 109, 110, 122, 125, 126, 162, 170, 173, 178, 179, 188, 189, 192, 193, 196, 199, 206, 242, 246, 255, 256, 257, 273, 279, 281, 283, 284, 285, 287, 292, 299, 300, 301, 305, 329, 331, 332, 333, 334, 335, 336, 337, 339, 341, 343, 345, 346, 348, 349, 351, 377, 388, 390, 391, 393, 394, 419, 424, 426, 429, 430, 431, 432, 433

Capitalismo 16, 17, 20, 25, 26, 28, 29, 37, 38, 40, 41, 42, 44, 47, 51, 52, 53, 56, 59, 62, 63, 64, 196, 354, 390, 395, 413, 423, 424, 426, 427, 428, 431, 432, 433

CAPM 84, 85, 88, 90, 91, 93

China 64, 102, 114, 142, 143, 144, 147, 148, 149, 157, 159, 160, 161, 166, 167, 168, 169, 170, 171, 172, 173, 174, 175, 177

Cluster 204, 205, 208, 209, 210, 211, 212, 213, 214, 215, 216, 217

Comércio internacional 46, 51, 66, 67, 69, 71, 72, 73, 74, 80, 82, 83, 120, 142, 143, 144, 145, 151, 154, 158, 166, 374

Commodities 46, 69, 84, 142, 144, 152, 157, 158, 166, 347

Comunicação 9, 66, 94, 105, 119, 154, 161, 230, 231, 232, 235, 236, 240, 277, 279, 280, 379, 399, 408, 415, 417, 421, 423, 427, 428, 429, 430, 431, 434

Contratos 79, 199, 200, 203, 376, 411, 412, 414, 415, 416, 418, 419, 420, 422

Cooperativismo 194, 195, 196, 197, 198, 199, 202

Covid-19 69, 81, 114, 263, 264, 269, 270, 271, 419

Crescimento 39, 42, 43, 44, 51, 52, 54, 61, 63, 67, 68, 71, 74, 78, 80, 81, 92, 94, 95, 96, 99, 100, 101, 102, 103, 107, 108, 114, 120, 121, 122, 125, 127, 128, 142, 144, 153, 159, 166, 167, 176, 177, 206, 221, 248, 253, 254, 255, 256, 258, 272, 273, 274, 275, 276, 290, 295, 319, 330, 335, 345, 346, 347, 348, 350, 351, 353, 357, 372, 375, 376, 378, 399, 407, 419, 424, 426

D

Desenvolvimentistas 35, 36, 37, 39, 42, 43, 45

Desenvolvimento 2, 3, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 23, 28, 29, 31, 32, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 56, 58, 66, 67, 68, 69, 71, 75, 78, 79, 80, 81, 82, 85, 92, 94, 95, 96, 98, 99, 102, 103, 104, 114, 121, 143, 144, 145, 153, 154, 175, 204, 205, 206, 207, 218, 219, 221, 231, 232, 237, 240, 242, 243, 247, 249, 253, 254, 255, 257, 258, 259, 260, 261, 262, 263, 264, 272, 274, 276, 279, 296, 297, 312, 315, 317, 319, 320, 321, 323, 325, 326, 330, 336, 339, 340, 341, 344, 345, 347, 348, 351, 352, 357, 365, 366, 367, 371, 375, 379, 414, 420, 423, 424, 434

Dólar 64, 129, 132, 133, 134, 135, 136, 137, 139, 140, 384

E

Economia 1, 2, 9, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 24, 25, 26, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 47, 48, 50, 51, 57, 58, 61, 64, 65, 66, 68, 71, 74, 78, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 92, 94, 95, 97, 98, 99, 100, 102, 103, 104, 105, 107, 108, 115, 117, 119, 120, 121, 122, 123, 124, 125, 126, 127, 128, 143, 144, 145, 147, 153, 154, 158, 163, 166, 175, 176, 177, 204, 205, 206, 207, 218, 220, 224, 231, 232, 233, 239, 240, 247, 248, 250, 251, 252, 253, 254, 255, 256, 257, 258, 259, 260, 261, 262, 274, 276, 295, 296, 297, 312, 322, 326, 329, 330, 331, 332, 333, 334, 336, 337, 339, 340, 345, 346, 347, 348, 349, 350, 351, 352, 353, 364, 365, 366, 367, 370, 371, 372, 375, 376, 378, 379, 380, 397, 409, 413, 420, 421, 422, 426, 432, 433, 434

Eleições 397, 398, 399, 400, 404, 406, 407, 408, 409

Embargo 134, 157, 158, 159, 167, 168, 169, 170, 171, 172, 173, 174, 175, 183, 185, 186, 187, 191, 194, 196, 197, 198, 201, 267, 383, 386, 388

Empresas 52, 53, 68, 70, 71, 74, 76, 77, 78, 81, 83, 84, 85, 86, 87, 92, 96, 103, 108, 109, 110, 111, 112, 115, 117, 122, 135, 142, 178, 179, 180, 181, 182, 184, 185, 186, 188, 190, 191, 192, 193, 194, 195, 196, 197, 198, 199, 200, 202, 237, 246, 250, 256, 260, 261, 263, 274, 275, 280, 285, 329, 331, 337, 341, 342, 346, 348, 349, 353, 354, 357, 358, 359, 360, 361, 362, 363, 364, 366, 367, 368, 369, 370, 371, 372, 376, 377, 378, 382, 388, 389, 390, 391, 393, 394, 395, 412, 414, 416, 417, 418, 419, 421, 422, 426, 434

Estado 25, 29, 30, 37, 38, 39, 42, 46, 47, 49, 53, 54, 55, 56, 57, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 74,

75, 81, 94, 96, 97, 98, 103, 106, 111, 112, 113, 114, 115, 116, 117, 124, 129, 153, 183, 186, 190, 192, 196, 197, 198, 199, 204, 205, 206, 219, 222, 226, 231, 232, 240, 242, 248, 250, 252, 254, 258, 261, 266, 272, 273, 274, 294, 295, 296, 297, 301, 302, 303, 305, 312, 313, 315, 316, 318, 319, 320, 321, 322, 323, 324, 325, 326, 327, 345, 367, 370, 371, 372, 378, 379, 394, 395, 396, 400, 404, 413, 417, 433

Estados Unidos 44, 51, 52, 53, 129, 132, 134, 136, 142, 143, 144, 145, 147, 148, 149, 157, 159, 161, 167, 168, 169, 172, 173, 174, 175, 248, 265, 267, 269, 271, 359, 382, 398, 414

Exportações 53, 73, 74, 80, 87, 102, 116, 125, 127, 128, 141, 142, 143, 144, 145, 147, 148, 152, 153, 157, 158, 159, 162, 163, 164, 165, 166, 168, 169, 174, 175, 177, 248, 367, 373, 374, 375

F

Falência 37, 110, 353, 358, 360, 361, 364

G

Games 423, 424, 426, 428, 432

Globalização 56, 57, 58, 59, 61, 62, 63, 64, 65, 67, 296, 411, 412

I

Ideologia 1, 2, 4, 5, 6, 20, 21, 64, 433

Imperatriz 272, 273, 274, 275, 276, 277, 279, 280, 290, 292, 293, 294, 295, 296, 297

Investimento 40, 42, 47, 63, 66, 67, 68, 69, 71, 78, 79, 80, 82, 83, 84, 85, 87, 90, 92, 93, 96, 100, 103, 107, 108, 109, 110, 116, 117, 122, 126, 127, 154, 162, 163, 174, 243, 248, 258, 260, 315, 319, 323, 325, 329, 330, 331, 332, 333, 334, 335, 336, 337, 339, 340, 341, 342, 343, 344, 345, 346, 347, 348, 349, 350, 351, 357

L

Liberais 35, 36, 37, 45, 62, 158

M

Marketing 108, 196, 219, 220, 221, 222, 225, 226, 231, 239, 240, 241, 365, 366, 368, 373, 379, 380, 422

Materialismo 1, 8, 9, 10, 11, 13, 14, 16, 20, 33

Mercado 25, 30, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 46, 47, 48, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 62, 63, 66, 67, 69, 70, 71, 74, 77, 79, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 105, 106, 108, 109, 111, 114, 115, 117, 118, 120, 121, 122, 123, 124, 125, 126, 129, 135, 137, 138, 139, 142, 147, 152, 153, 158, 162, 163, 164, 165, 167, 168, 169, 170, 174, 175, 177, 186, 187, 188, 189, 197, 202, 221, 222, 229, 231, 232, 234, 237, 241, 246, 247, 253, 255, 260, 265, 266, 329, 331, 332, 333, 334, 335, 340, 341, 345, 347, 365, 367, 369, 370, 373, 374, 376, 377, 378, 379, 380, 381, 382, 384, 387, 393, 394, 395, 396, 413, 417, 424, 426, 428, 432

Moçambique 66, 67, 68, 69, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 91, 92, 93, 94, 95, 98, 100, 102,

103, 104, 105, 106, 107, 112, 114, 115, 116, 117, 119, 120, 123, 124, 127, 128, 252, 253, 254, 255, 256, 257, 259, 260, 261, 262, 365, 366, 367, 368, 370, 371, 372, 373, 374, 375, 376, 378, 379, 380

Modelo gravitacional 141, 142, 143, 145, 146, 150, 151, 152, 153, 272, 276, 277, 278, 279, 292, 293

Mortalidade infantil 312, 313, 314, 315, 316, 317, 320, 321, 322, 323, 324, 325, 326, 327, 328

N

Neoliberalismo 50, 54, 55, 56, 64

P

Paraísos fiscais 66, 67, 69, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 82, 83

Pernambuco 218, 298, 299, 301, 302, 303, 304, 305, 307, 308, 309, 310, 312, 313, 315, 316, 318, 319, 320, 321, 322, 323, 324, 325, 326, 327

Piauí 204, 205, 206, 207, 209, 210, 211, 213, 214, 216, 218, 309, 316

PIB 68, 71, 80, 81, 92, 98, 100, 101, 102, 107, 113, 116, 117, 127, 129, 132, 139, 141, 145, 146, 151, 152, 153, 157, 160, 167, 168, 172, 173, 174, 175, 219, 260, 263, 264, 266, 267, 268, 269, 270, 271, 300, 329, 334, 336, 337, 339, 342, 343, 344, 346, 347

Política monetária 86, 98, 103, 119, 120, 121, 122, 123, 124, 125, 126, 127, 348, 378

Portugal 51, 76, 83, 104, 117, 118, 338, 353, 356, 361, 362, 363

Produção 2, 8, 10, 12, 16, 17, 18, 19, 26, 27, 28, 29, 32, 33, 39, 40, 41, 42, 43, 47, 50, 51, 52, 53, 54, 58, 60, 62, 63, 72, 73, 74, 82, 95, 96, 107, 116, 122, 128, 142, 144, 157, 158, 162, 163, 164, 165, 166, 168, 170, 172, 173, 175, 204, 208, 209, 210, 211, 212, 213, 214, 215, 216, 217, 219, 222, 223, 225, 227, 229, 233, 235, 238, 239, 242, 243, 246, 247, 248, 249, 250, 252, 253, 256, 258, 260, 261, 263, 274, 279, 281, 294, 341, 365, 366, 367, 368, 369, 370, 371, 372, 373, 374, 375, 376, 377, 378, 379, 418, 424, 427, 428, 430, 431, 432, 433

Q

Qualidade 10, 12, 13, 14, 15, 71, 82, 91, 102, 103, 116, 142, 223, 224, 225, 227, 229, 235, 239, 248, 255, 256, 261, 273, 298, 300, 314, 315, 322, 323, 353, 354, 355, 356, 357, 358, 360, 361, 363, 365, 368, 369, 370, 373, 374, 375, 376, 379

R

Recursos naturais 46, 51, 73, 79, 85, 95, 102, 103, 142, 164, 165, 242, 243, 244, 245, 249, 253, 256, 258, 260, 261, 371

Redes sociais 230, 232, 233, 234, 235, 236, 397, 398, 399, 400, 403, 407, 408, 409

S

Saúde 32, 71, 82, 95, 96, 158, 159, 224, 225, 227, 232, 253, 256, 257, 273, 279, 280, 281, 283, 285, 289, 294, 298, 299, 300, 301, 302, 304, 305, 306, 307, 308, 309, 310, 311, 312, 313, 314, 315, 316, 317, 318, 319, 320, 321, 322, 323, 324, 325, 326, 327, 328, 353, 354, 355, 357, 360

Smart contracts 411, 412, 416, 417, 419, 420, 421, 422

Subdesenvolvimento 40, 45, 48, 55

T





Terra 12, 14, 29, 48, 56, 73, 164, 165, 220, 222, 223, 224, 225, 226, 227, 228, 229, 230, 231, 232, 234, 235, 236, 237, 238, 239, 240, 242, 243, 246, 249, 251, 254, 258, 259, 299, 338, 340, 341, 343, 349, 352, 421

Trabalho 1, 2, 3, 4, 7, 17, 20, 23, 24, 25, 26, 27, 29, 32, 35, 36, 39, 47, 50, 51, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 62, 72, 73, 77, 80, 88, 95, 96, 106, 117, 122, 141, 143, 145, 146, 152, 159, 160, 162, 164, 166, 167, 170, 173, 192, 205, 206, 218, 227, 233, 234, 243, 250, 252, 254, 256, 257, 258, 260, 278, 294, 298, 300, 301, 303, 305, 312, 317, 325, 330, 333, 336, 348, 353, 357, 365, 367, 368, 373, 377, 398, 413, 420, 422, 423, 424, 427, 428, 431, 432

Turismo 68, 135, 138, 139, 221, 237, 258, 259, 381, 382, 383, 384, 385, 386, 387, 388, 389, 390, 391, 392, 393, 394, 395, 396

U

União Europeia 64, 72, 76, 157, 159, 161, 166, 167, 168, 172, 173, 174, 175

 www.atenaeditora.com.br
 contato@atenaeditora.com.br
 [@atenaeditora](https://www.instagram.com/atenaeditora)
 www.facebook.com/atenaeditora.com.br



ECONOMIA:

GLOBALIZAÇÃO E DESENVOLVIMENTO 2



🌐 www.atenaeditora.com.br
✉ contato@atenaeditora.com.br
📷 @atenaeditora
📘 www.facebook.com/atenaeditora.com.br

ECONOMIA:

GLOBALIZAÇÃO E DESENVOLVIMENTO 2