

EFICIÊNCIA EM MOÇAMBIQUE NA GOVERNANÇA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL: DESAFIOS E PRIORIDADES

Data de aceite: 01/02/2024

Abel Justino Massingue

Disciplina modular: Negócios Internacionais

Mestrando em Administração e Gestão de Negócios

Faculdade de Gestão dos Recursos Florestais e Faunísticos

Viegas Wirssone Nhenge

RESUMO: O artigo analisa a eficiência de Moçambique na governança do comércio internacional face aos desafios e prioridade. Para elaboração deste artigo, foi baseado em material bibliográfico, assim a pesquisa será essencialmente desenvolvida mediante uma construção teórica, com apoio de autores que abordam a temática. Mediante as consultas constatou-se que em Moçambique ocorreram reformas económicas desde 2000 que resultaram na reintegração gradual da economia nos mercados regional e mundial, com impacto directo na estrutura comercial do país e permitindo que o comércio desempenhasse um papel importante na facilitação do crescimento económico. Com isto, os pais dispõem de uma estratégia de implementação da política comercial

íntegra um conjunto de medidas para desenvolvimento das actividades do sector e programação estratégica, por meio da Promoção de exportações e simplificação dos procedimentos de importação. Moçambique tem vários parceiros com acordos bilaterais, tendo como vantagem atrair o investimento directo estrangeiro. No que diz respeito às transacções comerciais, o país assume um papel pouco relevante a nível mundial, ocupando, em 2021, a 114^a posição do ranking de exportadores e a 107^a enquanto importador, correspondendo às melhores colocações dos últimos 5 anos. A balança comercial é tradicionalmente deficitária, sendo esta a componente que mais pesa sobre o défice externo do país. A harmonização normativa representa um factor essencial na redução dos custos para os exportadores, principalmente para aqueles localizados nos países em desenvolvimento, como é o caso de Moçambique que geralmente não dispõe de recursos e capacidade técnica para a adequação a vários regulamentos. Há uma necessidade de se fortalecer o sector privado, principalmente nos ramos que o país tem potencialidades como é o caso da agricultura e recursos minerais, por outro lado promover-se reformas na logística de

transporte para permitir a mobilidade de mercadorias e pessoas.

PALAVRAS-CHAVE: Eficiência, Governanta, Comercio Internacional.

EFFICIENCY IN MOZAMBIQUE IN INTERNATIONAL TRADE GOVERNANCE: CHALLENGES AND PRIORITIES

ABSTRACT: The article analyzes Mozambique's efficiency in international trade governance in light of challenges and priorities. To prepare this article, it was based on bibliographic material, so the research will essentially be developed through a theoretical construction, with the support of authors who address the topic. Through consultations, it was found that economic reforms have taken place in Mozambique since 2000, resulting in the gradual reintegration of the economy into regional and world markets, with a direct impact on the country's commercial structure and allowing trade to play an important role in facilitating economic growth. With this, the country has a commercial policy implementation strategy that integrates a set of measures for the development of the sector's activities and strategic programming, through the Promotion of exports and simplification of import procedures. Mozambique has several partners with bilateral agreements, with the advantage of attracting foreign direct investment. With regard to commercial transactions, the country assumes a not very relevant role at a global level, occupying, in 2021, the 114th position in the ranking of exporters and the 107th as an importer, corresponding to the best rankings in the last 5 years. The trade balance is traditionally in deficit, which is the component that weighs most on the country's external deficit. Regulatory harmonization represents an essential factor in reducing costs for exporters, especially those located in developing countries, such as Mozambique, which generally does not have the resources and technical capacity to adapt to various regulations. There is a need to strengthen the private sector, especially in areas where the country has potential, such as agriculture and mineral resources, on the other hand, promote reforms in transport logistics to allow the mobility of goods and people.

KEYWORDS: Efficiency, Governance, International Trade.

INTRODUÇÃO

O mundo actualmente está interligado, havendo uma grande quantidade de relações comerciais entre os países, o que gera exportações e importações. Com isto, diariamente mercadorias transitam em diferentes rotas no mundo.

O comércio internacional é fundamental para a venda de excedente de produção de uma região e ao mesmo tempo, permite que o mercado consumidor tenha acesso as mercadorias não disponíveis internamento.

Com este cenário globalizado, as nações precisam criar estratégias para tirar proveito das oportunidades do mercado. É nesta senda, que os países em desenvolvimento precisam garantir uma presença de destaque. Como é o caso de Moçambique, um país um forte potencial de recursos e produtos a serem exportados. O que influenciou para a elaboração deste artigo, visando perceber o panorama de comercio externo e postura do país. Para tal traçou-se como objectivo geral deste artigo os seguintes: i) Analisar a eficiência de

Moçambique na governança do comércio internacional face aos desafios e prioridade. Para o alcance deste objectivo, destacam-se os seguintes objectivos específicos: ii) Conceituar os termos governança, comércio internacional; iii) descrever estratégia nacional do comércio internacional; iv) identificar os mecanismos governamentais bilaterais e plurilaterais; v) avaliar a eficiência de Moçambique na governança do comércio internacional; vii) apontar os desafios do comércio internacional em Moçambique; viii) identificar as prioridades de Moçambique no comércio internacional; ix) apresentar algumas teorias do Comércio Internacional.

Para elaboração deste artigo, foi baseado em material bibliográfico, assim a pesquisa será essencialmente desenvolvida mediante uma construção teórica, com apoio de autores que abordam a temática.

Este assunto é de grande relevância, sendo que a apresentação de este conteúdo e sua devida análise, irá proporcionar um entendimento mais claro sobre a dinâmica dos mercados e aspectos fundamentais a serem avaliados no processo de expansão do negócio. Apoiando gestores públicos, executivos e empresários no processo de planeamento estratégico, conhecendo melhor a realidade ambiental na formulação de estratégias eficazes. Por outro lado, nos permite entender melhor, mapear, classificar e examinar as variáveis que são pertinentes para sobrevivência e desenvolvimento das empresas que pretendem se afirmar no contexto internacional.

MARCO TEÓRICO

Governança

Segundo Oliveira e Savoia (2016), governança, conjunção de processos, costumes, políticas, leis, regulamentos e instituições que regulam a maneira como uma empresa é dirigida, administrada ou controlada.

O termo inclui também o estudo sobre as relações entre os *stakeholders* e os objectivos pelos quais a empresa se orienta (Oliveira & Savoia, 2016, p.2).

De acordo com Desconci (2007), consiste em proteger o património organizacional, conseguir maior atratividade da empresa no mercado e melhorar o valor da empresa para o consumidor.

Dos autores acima exposta, pode-se perceber a governança como conjunto de mecanismos que tem em vista tornar a gestão de uma determinada empresa mais transparente, dentro dos parâmetros legais estabelecendo maior ligação com a sociedade.

Comércio internacional

O comércio internacional é definido como “intercâmbio de bens e serviços, resultantes das especializações na divisão internacional do trabalho e das vantagens comparativas dos

países”(Maluf, 2000, p.23, cit em Coelho et all, 2017).

Para (Lopez , 2000, cit em Coelho et all, 2017), afirma que existem dois principais interesses na participação no comércio exterior : o político e o comercial. O interesse político refere-se a busca dos países por fontes de recursos, equilíbrio da balança de pagamentos, actualização de tecnologia, diversificação de mercados, ampliação da pauta de exportação e desenvolvimento social, isto é, geração de empregos. O interesse comercial reflecte a busca das empresas por aproveitamento da capacidade ociosa, diversificação de mercados, compensação de tributação, formação de nome global e aproveitamento de incentivos governamentais.

Comércio internacional como conjunto de operações realizadas entre países onde há intercâmbio de bens e serviços ou movimentos de capitais. Este comércio é regido por regras e normas, resultantes de acordos negociados, em órgãos internacionais a explo da OMC (organização Mundial do Comércio), da OMA (organização Mundial das Alfândegas) e da CCI (câmara de comércio de comércio internacional), e que são adotadas pelos governos dos países signatárias

Desta forma, o comércio internacional percebe-se que é uma estrutura de acordos entre dois ou mais países no tecido empresarial para atender as necessidades para atender as necessidades e determinantes, na expansão no seu negócio no mercado global.

Estratégia nacional do comércio internacional

Olhando o papel da área comercial o Governo aprovou a Política e Estratégia Comercial, com a Resolução 25/98 de 1 de Julho.

A estratégia de implementação da politica comercial integra um conjunto de medidas para desenvolvimento das actividades do sector e programação estratégica. Olhando os vectores de actuação estratégica. De acordo com a Resolução 25/98 de 1 de Julho definiu-se as seguintes intervenções:

Promoção de exportações

O desenvolvimento económico e social do país pressupõe de entre outros, o aumento das exportações. Existe pois, um potencial considerável de produtos exportáveis cujo aproveitamento importa assegurar.

Assim na materialização da política comercial serão realizadas as seguintes acções estratégicas:

- i. Promover e apoiar iniciativas com vista a diversificar cada vez mais os produtos destinados a exportação, através da concessão de incentivos com vista a diversificar cada vez mais os produtos destinados a exportação, através da concessão de incentivos aos exportadores, tais como:

- a) Facilidades de crédito a exportação;
 - b) Agilização dos sistemas de *drawback* e de armazéns alfandegados;
 - c) Introdução de um sistema de garantias, seguros e de crédito a exportação.
- ii. Consolidar e ganhar novos mercados para os produtos de exportação, sobreprodutos os não tradicionais. Particular importância devida ser dada a:
- a) Realização de missões comerciais de promoção de exportações e participação em feiras e exposições;
 - b) Capacitação das missões diplomáticas moçambicanas para promoção das relações comerciais;
 - c) Celebração de acordos comerciais, privilegiando os países da região, tendo em vista o aproveitamento das vantagens comparativas.
- iii. Acompanhar a evolução dos mercados externos e apoiar os exportadores nos domínios de marketing, desenvolvimento e qualidade dos produtos;
- iv. Simplificar os procedimentos e a documentação de exportação. Neste contexto, devida ser revista a legislação vigente e os procedimentos requeridos;
- v. Descentralizar o processo de licenciamento e registo de operações de exportação;
- vi. Promover e encorajar a utilização de produtos financeiros que contribuem para o aumento das exportações;
- vii. Dotar o instituto que promove as exportações com meios humanos, materiais e financeiros de modo a cumprir adequadamente a sua função;
- viii. Desenvolver um sistema nacional de acreditação devidamente reconhecido.

Importações

No âmbito das importações, assume particular importância o aprovisionamento do Mercado em matérias-primas e equipamentos para impulsionar a produção de bens para consumo e exportação.

Para a prossecução deste objectivo serão adoptadas as seguintes medidas e acções:

- i. Simplificar os procedimentos de importação. Neste contexto será dada a primazia ao diálogo entre os operadores do comércio externo e o Estado;
- ii. Descentralizar o processo de licenciamento e registo das importações;
- iii. Estabelecer e zelar pela observância das normas técnicas sobre importação, particularmente no que respeita a qualidade, saúde pública e protecção do meio ambiente;
- iv. Reduzir ao mínimo as taxas sobre as importações de insumos e bens de capital, particularmente os que concorrem para o aumento das exportações e para a

substituição de importações;

v. Consolidar o mecanismo de inspecção pré-embarque das mercadorias, através de uma avaliação sistemática e contínua do seu desempenho.

Percebe-se que o incremento no comércio internacional depende de diferentes factores para tal, o país vem trabalhando em vários aspectos que vão da eliminação de burocracias de modo a simplificar a actividade comercial e estimular os empresários, por outro lado os governantes abrem caminhos mediante acordos que possam favorecer o país tem abertura para novos mercados.

Destaca-se que este processo depende da dispersão das empresas multinacionais e evoluções nos meios de transportes seja rodoviário, ferroviário, hidroviário, aeroviário e principalmente marítimo.

Mecanismos governamentais bilaterais e plurilaterais

De acordo com Lopes e Carvalho (2010), a proliferação de acordos preferenciais de comércio a partir dos anos 1990 é em geral apresentada como uma reacção às dificuldades crescentes para conseguir avanços nas negociações multilaterais no âmbito do antigo GATT. O marco decisivo foi o tratado de livre comércio (TLC) dos Estados Unidos com o Canadá e a assinatura subsequente do Tratado de Livre Comércio da América do Norte (em inglês, North American Free Trade Agreement (NAFTA)), em 1992. Surgiu a partir daí um grande número de acordos preferenciais com alcance e objectivos variados e diferentes formatos – bilaterais, regionais, plurilaterais¹.

O bilateralismo foi adoptado então como elemento adicional para aumentar o acesso a mercados, sem alterar a orientação geral de abertura unilateral e ausência de compromissos com blocos e acordos regionais.

Moçambique tem vários parceiros com acordos bilaterais, tendo como vantagem atrair o investimento directo estrangeiro.

Segundo a CIP (2019) a ossibilidade de atrair investimento directo estrangeiro para a sua economia (sobretudo em países subdesenvolvidos) tem sido um dos objectivos primordiais a ser alcançado pelos governos mediante assinatura de BITs. Por sua vez, os IDE contribuem para o aumento das Reservas Internacionais Líquidas (RILs), gera emprego e contribui para a receita fiscal.

Um BIT visa ampliar e intensificar as relações económicas entre as partes e estimular o fluxo de capital, tecnologia e desenvolvimento económico das partes assinantes. Os investimentos realizados pelos BITs proveniente do sector privado e não de Governos assinantes. São geralmente conhecidos como Investimento Directo Estrangeiro (IDE), e teoricamente é para estimular o fluxo dos IDE que os governos assinam BITs como garantia ao investidor de que beneficiará de condições especiais que servem de incentivos.

¹ <https://www.scielo.br/j/cint/a/YsXwKrYpX9zn9KYMvTZqQkK/?format=pdf>

Pese embora os BITs tenham vantagens, eles também apresentam desvantagens, pois, pode-se observar que estes acordos incluem garantias de compensação aos investidores por expropriação de propriedade ou fundos e transferência livre e repatriação de capitais e lucros. O repatriamento de capitais e lucros é um grande entrave ao crescimento económico, pois estes podiam contribuir substancialmente para o reinvestimento em empresas nacionais gerando um efeito multiplicador de desenvolvimento da economia.

“Os BITs tendem a aumentar a desigualdade de rendimento nos países em desenvolvimento. Os autores argumentam que estes tratados retraem o governo de implementar políticas de redistribuição de rendimentos. Os investidores têm tendência a congelar políticas inicialmente atractivas para favorecer o IDE no que diz respeito a taxas de impostos e políticas laborais que resultam numa retracção do rácio receita/despesa pública” (Bodea & Ye, 2017).

“Um dos pressupostos mais poderosos para se entrar num tratado bilateral é a possibilidade do investidor ter facilidades equiparadas as do investidor nacional” (CIP, 2019). Um país como Moçambique onde esta actividade é incipiente no tecido empresarial nacional ainda enfrenta desafios para fornecer bens e serviços às multinacionais dado o limitado acesso a tecnologia e fraca especialização, o elevado proteccionismo dado aos investidores nos países com os quais firmam estes acordos devem ser revistos e tomar em conta as necessidades de estimular o desenvolvimento do país².

Com isto, países como Moçambique tendem a servir mais de anfitriões do que investidores, deixando a desejar a capacidade de negociação e autonomia nos seus acordos.

Nos tratados multilaterais de Moçambique e esta inserido em cooperações de grande relevo como é o caso das Nações Unidas, União Africana, SADC, desempenhando um papel preponderante. Estes acordos são essenciais para contribuir para a redução e erradicação da pobreza mediante o estabelecimento de uma parceira comercial.

Acordos Multilaterais: refere-se às negociações comerciais entre os países membros da OMC. A Ronda de Doha é a actual ronda de negociações comerciais lançada em 2001, também conhecida por Agenda de Desenvolvimento de Doha, pois o seu enfoque incide nas perspectivas de comércio dos países em desenvolvimento.

Em 2013, os membros da OMC concluíram negociações sobre um Acordo de Facilitação do Comércio (Declaração Ministerial de Bali, adoptada em Dezembro de 2013), que entrará em vigor assim que dois terços dos membros da OMC tiverem concluído o processo de ratificação. Em Moçambique, o processo de ratificação está em curso (Julho de 2016). Moçambique participa em várias negociações na Ronda de Doha como membro o grupo ACP (Países de África, Caraíbas e Pacífico, com acesso preferencial ao mercado da UE), Grupo Africano (membros africanos da OMC), LDCs, G-33 (Coligação de países em desenvolvimento que pressionam para que haja flexibilidade para uma abertura limitada

² <https://cipmoz.org/wp-content/uploads/2019/02/TRATADOS-BILATERAIS.pdf>

do mercado na agricultura).

Avaliação da eficiência de Moçambique na governança do comércio internacional

O comércio em Moçambique apresenta algumas características que fez mudaram significativamente nos últimos 15 anos, uma vez que tanto as importações como as exportações cresceram dramaticamente em resultado do Investimento Directo Estrangeiro (IDE) em megaprojectos, e é provável que essa dinâmica continue num futuro previsível, com o potencial comercial do país a tornar-se uma realidade, particularmente no sector extractivo (Ministério da Indústria e Comercio, 2016).³

No que diz respeito às transacções comerciais, Moçambique assume um papel pouco relevante a nível mundial, ocupando, em 2021, a 114^a posição do ranking de exportadores e a 107^a enquanto importador (com os dados equiparadas da Organização Mundial do Comércio (OMC)), correspondendo às melhores colocações dos últimos 5 anos. A balança comercial é tradicionalmente deficitária, sendo esta a componente que mais pesa sobre o défice externo do país.

Como foi dito no anterior, as principais mercadorias de exportação de Moçambique que baixo seus preços médios internacionais, destacam-se o carvão térmico (-17,10%), algodão (-8,10%) e açúcar (-3,90%). Suas repercussões negativas influenciaram nas receitas de exportação de bens arrecadadas no ano, que tiveram uma queda de 5% quando comparados a 2013, para USD 3.916,4 milhões. Produtos em cujo facturamento decresceu foram o alumínio, carvão mineral e açúcar, atenuados pelas contribuições positivas de energia eléctrica, gás, areias pesadas, banana e rubi. Por outro lado, as despesas de importação registaram um decréscimo de 6,10% influenciadas pela queda da importação de energia eléctrica, óleo alimentar e bens de capital.

De acordo com Banco de Moçambique (2015), o Banco de pagamento de Moçambique em referencia ano de 2014, as transacções e a outra parte do mundo reflectiu uma recessão nível de produção interna, perante de altos níveis de procura interna para consume e investimento, influenciado pelo continuo influxo de investimento Directo Estrangeiro.

Segundo estimativas do EIU, tanto as exportações como as importações moçambicanas deverão ter registado um decréscimo de 3,7% e 1,5%, respectivamente. Para 2015 e 2016 as previsões apontam para crescimentos de ambos os fluxos que serão mais acentuados no último ano.

Relativamente às importações, segundo a OMC, terão crescido 29,4% em 2013 (as exportações aumentaram 4,9%), em linha com a subida dos preços das *commodities* e o

³ <https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/migration/mz/a2aeaa434e3628b114a903e4382af81bf63d980c-84975f39cd0bb2962d42c988.pdf>

desenvolvimento de vários projectos no sector mineiro com a consequente necessidade de importação de bens de capital.

Persiste a necessidade de Moçambique redesenhar suas estratégias de intervenção no mercado internacional, no sentido de fortalecer seus produtos para exportação, visando ter melhorias na balança de pagamentos.

Desafios do comércio internacional

A globalização da concorrência permite que as empresas tenha vantagens competitivas por meio de actividades em vários países. No entanto a escolha das localidade para estabelecer as suas bases dmoesticas são cruciais, pois serão exectadas as actividades mais críticas da empresa (Jacquinet, 2019).

Ainda no mesmo raciocinio. A importância da localização conforme as caracterisricas dos países e as distâncias económicas, psiquicas e fisicas, neste contexto revela que sempre o país com mais recursos humanos e melhor mas por vezes o onde o desenvolvimento tecnológico é maior e mais barato dando vantagens de direito de propriedade (Jacquinet, 2019, p. 16).

A era da informação transformou a perspectiva de actuação das empresas e exige novas estratégias ao nível das suas organizações.

Esta competitividade torna-se um factor de desafios, na melhoria do desempenho das organições ao ser responsaveis por novas soluções estruturais também abre espaço a negócios novos ou novos papés dos trabalhadores dentro da empresa.

Prioridades de Moçambique no comércio internacional

Em termos de prioridade de Moçambique no comércio internacional, na Resolução 25/98 de 1 de Julho, identifica-se:

- i. O aumento e diversificação das exportações, particularmente de produtos não tradicionais;
- ii. A conquista de novos mercados para os produtos de exportação;
- iii. A garantia do aprovisionamento do mercado nacional em matérias-primas e equipamentos para impulsionar a produção de bens para o consumo e exportação;
- iv. O acompanhamento da evolução dos mercados externos e o apoio aos exportadores nos dominios de marketing, desenvolvimento e qualidade dos produtos;
- v. O incremento da cooperação e integração económica ao nível da região, privilegiando a criação de infra-estruturas económicas para melhorar o aproveitamento dos recursos nacionais e regionais disponíveis com vista a obtenção de economias de escala, a promoção do comerciou e a melhoria dos termos de troca. A harmonização das tarifas e políticas comerciais na região e a facilitação do

comércio fronteiriço, deverão merecer uma atenção especial;

vi. A coordenação intersectorial visando a promoção da utilização pelos agentes comerciais de infra-estruturas nacionais nas operações comerciais externas.

Constata-se que o governo de Moçambique tem grandes perspectivas no quadro do comércio internacional, com isto, as suas prioridades envolvem a conquista de novos mercados e diversificação dos produtos exportados, com isto exige-se uma melhoria na qualidade e fortificação do sector privado.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta discussão apresentada ao longo do artigo conduz a percepção que o país (Moçambique) tem ainda desafios a encarar para se afirmar no mercado internacional, pois existem oportunidades como também fragilidades, potencialidades que podem trabalhadas e aproveitadas.

Olhando a posição geográfica do país, esta favorece para o desenvolvimento do comércio, podendo criar uma posição de destaque a nível regional, e conseguir exportar seus produtos para outros países.

Há uma necessidade de se fortalecer o sector privado, principalmente nos ramos que o país tem potencialidades como é o caso da agricultura e recursos minerais, por outro lado promover-se reformas na logística de transporte para permitir a mobilidade de mercadorias e pessoas.

REFERÊNCIAS

Banco de Moçambique (BM). (2015). *Balança de pagamentos de Moçambique. Divisão de Balança de pagamentos*. Maputo, Junho.

Lopez, J. M. (2000). *Os custos logísticos do comércio exterior brasileiro*. São Paulo: Aduaneiras.

Maluf, S. (2000). *Administando o comércio exterior do Brasil*. São Paulo: Aduaneiras.

Lopez, J. M. & Carvalho, M. (2010). *Os custos logísticos do comércio exterior brasileiro*. São Paulo: Aduaneiras. Acessado a 10 de Novembro em <https://www.scielo.br/j/cint/a/YsXwKrYpX9zn9KYMvTZqQkK/?format=pdf>

Miroudot, B. (2009). *Interregional and International Trade*. Boston: Harvard University Press.

Ministerio da Indústria e Comércio (2016). *Posicionamento de Moçambique no Comercio Internacional*. Maputo

Centro de Integridade Pública - CIP (2019). *Tratados Bilaterais de Investimento entre Moçambique e os Países Baixos carecem de revisão antes de renovação*. Acessado a 12 de Novembro em <https://www.scielo.br/j/cint/a/YsXwKrYpX9zn9KYMvTZqQkK/?format=pdf>

Jacquet, M. (2019). *Global business-notas de preparação para avaliação*.

Coelho, R. R.; Santos, M, E; Rui,F.; Coelho, R.A. (2017). *Revisão bibliográfica sobre comércio internacional*. São Paulo

Desconci, T. (2007). *Governança Corporativa: uma nova perspectiva na gestão empresarial*. Poto Alegre.