

Perspetivas económicas em África 2014

TEMA ESPECIAL:

As cadeias de valor globais e a industrialização de África

África do Sul

Angola

Argélia

Benim

Botswana

Burkina Faso

Burundi

Cabo Verde

Camarões

Chade

Comores

Congo

Côte d'Ivoire

Djibouti

Egito

Eritreia

Etiópia

Gabão

Gâmbia

Gana

Guiné

Guiné-Bissau

Guiné Equatorial

Lesoto

Libéria

Líbia

Madagáscar

Malawi

Mali

Marrocos

Maurícias

Mauritânia

Moçambique

Namíbia

Níger

Nigéria

Quênia

República Centro-Africana

República Democrática do Congo

Ruanda

São Tomé e Príncipe

Senegal

Serra Leoa

Seychelles

Somália

Suazilândia

Sudão

Sudão do Sul

Tanzânia

Togo

Tunísia

Uganda

Zâmbia

Zimbabwe



AFRICAN DEVELOPMENT
BANK GROUP



OECD
DEVELOPMENT CENTRE



Empowered lives.
Resilient nations.

Perspetivas económicas em África 2014

As cadeias de valor globais e a industrialização de África



*Empowered lives.
Resilient nations.*

AFRICAN DEVELOPMENT BANK

DEVELOPMENT CENTRE OF THE ORGANISATION
FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT

UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME



As opiniões expressas e os argumentos utilizados nesta publicação não refletem necessariamente a posição do grupo do Banco Africano de Desenvolvimento, seu conselho de administração ou os países que representam, a OCDE, o Centro de Desenvolvimento ou os países que representam, ou o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento.

Este documento e qualquer mapa que tenha sido incluído são sem prejuízo do estatuto ou da soberania sobre qualquer território, da delimitação de fronteiras internacionais e do nome de todo território, cidade ou área.

ISBN 978-92-64-21262-6 (print)

ISBN 978-92-64-21300-5 (PDF)

DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264213005-pt>

Créditos das fotos : Design da capa pelo Centro de Desenvolvimento da OCDE

Corrigenda às *Perspetivas económicas em África* poderão ser encontrados online na página: www.africaneconomicoutlook.org/po

© African Development Bank, Organisation for Economic Co-operation and Development, United Nations Development Programme (2014).

O conteúdo desta publicação pode ser copiado, baixado ou impresso para uso pessoal. Partes do conteúdo dela, bases de dados e produtos multimídia também podem ser utilizadas em documentos, apresentações, blogs, sites e materiais pedagógicos, após reconhecimento da BAfD, OCDE, PNUD como fonte e proprietária do copyright. As solicitações de permissão para uso público e comercial e os direitos de tradução devem ser enviadas a rights@oecd.org. A permissão para a reprodução parcial para uso público e comercial desta publicação pode ser obtida diretamente através do Copyright Clearance Center (CCC), info@copyright.com, ou do Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) contact@cfcopies.com.



Prefácio

As *Perspetivas Económicas em África* (PEA) apresentam o estado atual do desenvolvimento económico e social em África e as perspetivas para os próximos dois anos. As PEA são um produto do trabalho conjunto por parte de três parceiros internacionais: o Banco Africano de Desenvolvimento, o Centro de Desenvolvimento da OCDE e o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento.

As PEA de 2014 correspondem à 13ª edição, que pela primeira vez inclui todos os 54 países africanos. As PEA têm vindo a crescer constantemente desde o lançamento da primeira edição, em 2002, que cobria apenas 22 países. Como no passado, a edição de 2014 compreende três partes. A primeira parte avalia o desempenho e as perspetivas em África. A segunda parte analisa um tema específico que, este ano, se centra nas cadeias de valor globais e na industrialização de África. A terceira parte é composta por notas comparáveis sobre cada país – em forma resumida nesta publicação impressa. Um anexo estatístico de 24 quadros completa o relatório.

Uma equipa internacional de investigadores, economistas, estatísticos e outros especialistas analisam estatísticas económicas, sociais e políticas e apresentam-nas num formato acessível ao público. O relatório apoia-se em dados recentes disponíveis retirados de várias fontes: institutos nacionais de estatística, ministérios, instituições multilaterais de desenvolvimento, investidores, membros da sociedade civil e meios de comunicação social.

Várias versões e edições das *Perspetivas Económicas em África* estão disponíveis em formato impresso e eletrónico. A versão integral das notas país, bem como tabelas e gráficos, pode ser acedida no sítio web comum dos parceiros das PEA, <http://www.africaneconomicoutlook.org/po/> e inclui:

- O relatório integral em Inglês e Francês e uma versão resumida em Português.
- Cinco edições regionais em Inglês e Francês, integrando as notas país completas relativas aos países da África Central, Oriental e Ocidental, África do Norte e África Austral, e uma edição em Português, compreendendo todos os países africanos de língua Portuguesa.
- A edição temática, combinando a segunda parte com a análise das cadeias de valor globais e a industrialização no contexto de cada país, em Inglês e Francês.
- A edição de bolso resumindo as partes um e dois e fornecendo indicadores-chave por região, em Inglês e Francês.



Editorial

A 13ª edição das *Perspetivas Económicas em África* evidencia a resistência do continente a ventos contrários, quer regionais, quer globais. Em 2013, África cresceu, em média, cerca de 4%, em comparação com 3% para a economia global, apesar das grandes variações registadas entre as regiões e os diferentes grupos de rendimento. O crescimento na África subsaariana foi de 5% em 2013, e deverá ser de cerca de 5.8% em 2014. Excluindo a África do Sul, o crescimento atinge, respetivamente, 6.1% e 6.8%. A África Oriental e Ocidental registaram o maior ritmo de crescimento, acima de 6%. Os países de baixo rendimento, também registaram um crescimento acima de 6%, e os países de rendimento médio-alto do Norte e do Sul de África, registaram menos de 3%. As perspetivas de crescimento a médio prazo em África melhoraram, graças a uma mais ampla estabilidade política e social a nível interno e à recuperação das condições económicas no exterior. Em alguns países e regiões, o crescimento deverá voltar aos níveis observados antes do início da recessão global de 2009.

Os fluxos financeiros externos deverão ultrapassar 200 mil milhões de USD em 2014, quatro vezes mais que em 2000. O investimento estrangeiro – direto e de carteira – recuperou totalmente dos efeitos da crise e prevê-se que atinja um recorde de 80 mil milhões de USD em 2014, com a indústria manufatureira e os serviços a atrair uma parcela crescente de novos projetos para o continente. Os níveis de pobreza estão a baixar e os resultados nos setores da educação e da saúde estão a melhorar.

Contudo, subsistem ainda desafios importantes. Entre estes, a exclusão social, a desigualdade de rendimentos e a vulnerabilidade a riscos económicos, sociais e ambientais, continuam a ameaçar as aspirações de longo prazo de África se tornar num continente próspero e centrado nas pessoas. A degradação da paz e da segurança na República Centro-Africana e no Sudão do Sul resultou na trágica perda de vidas e de meios de subsistência. É necessário um forte compromisso entre África e a comunidade internacional para ajudar a solucionar essas crises. Embora os riscos permaneçam elevados em algumas regiões, várias crises no continente têm vindo a caminhar na direção da sua resolução. Hoje, a maioria dos países de África vive em paz e está a avançar no rumo certo. Em 2014-15, cerca de 600 milhões de africanos, muitos deles novos eleitores, vão ser chamados a eleger os seus líderes.

Neste contexto, o nosso relatório analisa o modo como África pode aproveitar ao máximo as forças globais dinâmicas para promover o crescimento inclusivo e a criação de empregos. A globalização mudou a forma como e onde os produtos são produzidos. Hoje, a maior parte do comércio global está ligado a empresas multinacionais e, em média, um quarto do valor das exportações mundiais é constituído por importações oriundas de outros países. Estas cadeias de valor globais oferecem novas oportunidades às empresas africanas. O relatório também destaca o potencial das cadeias de valor regionais: o rápido crescimento dos mercados africanos continuará a ser o principal motor de crescimento nos próximos anos. Os governos deveriam esforçar-se para tornar mais fácil o acesso a esses mercados para todos os empresários africanos. Os africanos precisam de melhores estradas, de um fornecimento de energia mais fiável mas, também, de uma maior liberdade para se movimentar entre os países e transportar as suas mercadorias.



Estamos muito satisfeitos por esta edição das *Perspetivas Económicas* ser a primeira a cobrir todas as 54 economias africanas: a Somália dispõe de uma curta nota país. O seu regresso ao grupo é o testemunho do que pode ser alcançado quando a vontade política é apoiada pelas instituições africanas e internacionais. Este é um dos muitos sinais de esperança revelados por este relatório.

Donald Kaberuka

Presidente,
Grupo do Banco Africano
de Desenvolvimento,
Túnis

Angel Gurría

Secretário-Geral,
Organização para a Cooperação
e Desenvolvimento Económico,
Paris

Helen Clark

Administradora,
Programa das Nações Unidas
para o Desenvolvimento,
Nova Iorque



Agradecimentos

As *Perspetivas Económicas em África* (PEA) foram elaboradas por um consórcio de três equipas do Banco Africano de Desenvolvimento (BAD), do Centro de Desenvolvimento da OCDE e do Programa das Nações Unidas para Desenvolvimento (PNUD). As PEA beneficiaram da orientação geral de Mthuli Ncube (Economista Chefe e Vice-Presidente do BAD), de Mario Pezzini (Diretor do Centro de Desenvolvimento da OCDE) e de Pedro Conceição (Economista-Chefe e Chefe da Unidade de Assessoria Estratégica do Escritório Regional para a África do PNUD). Willi Leibfritz foi o Coordenador.

A equipa do BAD foi liderada por Steve Kayizzi-Mugerwa, Charles Lufumpa, Abebe Shimeles e Beejaye Kokil. O responsável pela coordenação do projeto do BAD foi Anthony Simpasa. Os principais membros da equipa foram Ahmed Moummi, Adeleke Salami, Anna von Wachenfelt e Lauréline Pla. A equipa do Centro de Desenvolvimento da OCDE foi liderada por Henri-Bernard Solignac-Lecomte, e a equipa do PNUD foi liderada por Angela Lusigi.

A Parte I, relativa ao desempenho e às perspetivas em África, foi elaborada por Willi Leibfritz com base nas previsões do Departamento de Estatística do BAD (Capítulo 1), por Gregory De Paepe (Capítulo 2), Calvin Maduna e Gerald Ajumbo com a contribuição de Bakary Traoré (Capítulo 3), Angela Lusigi (Capítulo 4), Juana de Catheu e Bakary Traoré, com a valiosa assistência de Vanessa Fines, Alpha Barry e Christian Hernandez (Capítulo 5). A Parte II, relativa às cadeias de valor globais e à industrialização de África, foi elaborada por Jan Rieländer com a valiosa contribuição de Carolin Helmreich, Bakary Traoré, Keiko Nowacka, Eoghan Molloy, Maria Roquete, Kjartan Fjeldsted, Sarah Goerres, Koon-Hui Tee, Gaëlle Ferrant e Luca Maria Pesando. Caroline Lesser, bem como Annelies Goger, Andy Hull, Stephanie Barrientos, Gary Gereffi e Shane Godfrey contribuíram com documentos de referência. Salem Berhane, Dan Moran e Keiichiro Kanemoto deram apoio e forneceram dados.

Em colaboração com as instituições parceiras e sob a orientação geral dos diretores regionais do BAD e dos economistas-chefes, todos os economistas de países do BAD contribuíram para as notas-país. Em muitos casos, colaboraram também com os economistas do Centro de Desenvolvimento da OCDE e/ou do PNUD. As notas-país foram elaboradas por Wolassa Lawisso Kumo, Jan Rieländer e Omilola Babatunde (África do Sul), Joel Muzima e Domingos Mazivila (Angola), Tarik Benbahmed e Hervé Lohoues (Argélia), Daniel Ndoye e El Hadji Fall (Benim), Peninah Kariuki, Fitsum Abraha e Sennye Obuseng (Botswana), Tankien Dayo (Burkina Faso), Sibaye Joel Tokindang e Daniel Gbetnkom (Burundi), Heloisa Marone e Adalbert Nshimyumuremyi (Cabo Verde), Richard-Antonin Doffonsou e Lisa Simrique Singh (Camarões), Claude N’Kodia (Chade), Alassane Diabate e Riad Meddeb (Comores), Pascal Yembiline, Bakary Traoré e Luis Padilla (Côte d’Ivoire), Audrey Emmanuelle Vergnes (Djibouti), Charles Muthuthi (Egito), Magidu Nyende e Luka Okumu (Eritreia), Admit Wondifraw Zerihun, Haile Kibret e James Wakiaga (Etiópia), Gérard Bizimana e Bakary Dosso (Gabão), Adalbert Nshimyumuremyi (Gâmbia), Eline Okudzeto, Wilberforce Aminiel Mariki, Gregory De Paepe e Kordzo Sendegah (Gana), Olivier Manlan (Guiné), Yannis Arvanitis (Guiné-Bissau), Gérard Bizimana e Glenda Gallardo (Guiné Equatorial), Edirisa Nseera e Alka Bhatia (Lesoto), Patrick Hettinger e Janice James (Libéria), Sahar Taghdisi Rad (Líbia), Jean Marie Vianey Dabire e Simplice Zouhon Bi (Madagáscar), Peter Mwanakatwe (Malawi), Abdoulaye Konaté e Bécaye Diarra (Mali), Marcelino Ndong Ntah e Souleman Boukar (Mauritânia), Martha Phiri e



Asha Kannan (Maurícias), Samia Mansour e Vincent Castel (Marrocos), André Almeida-Santos, Luca Monge Roffarello e Manuel Filipe (Moçambique), George J. Honde e Ojijo Odhiambo (Namíbia), Daniel Ndoye e Mansour Ndiaye (Níger), Barbara Barungi (Nigéria), Walter Owuor Odero e Wilmot Reeves (Quênia), Kalidou Diallo (República Centro-Africana), Nouridine Kane Dia e Ginette Mondongou Camara (República do Congo), Séraphine Wakana e Ernest Bamou (República Democrática do Congo), Edward Batte Sennoga e Bernis Byamukama (Ruanda), Flávio A. Soares da Gama (São Tomé e Príncipe), Khadidiatou Gassama, Toussaint Houeninvo e Bakary Traoré (Senegal), Susan Mpande e Asha Kannan (Seychelles), Jamal Zayid (Serra Leoa), Ahmed Dualeh (Somália), Joseph Muvawala e Frederick Mugisha (Sudão do Sul), Yousif M. A. Bashir Eltahir, Suwareh Darbo e Kabbashi M. Suliman (Sudão), Albert Mafusire e Fatou Leigh (Suazilândia), Prosper Charle, Rogers Dhliwayo e Josef Loening (Tanzânia), Carpophore Ntagungira (Togo), Philippe Trape, Mickaëlle Chauvin e Hatem Salah (Tunísia), Vera-Kintu Oling, Alexis Rwabizambuga e Alex Warren-Rodriguez (Uganda), Peter Engbo Rasmussen, Kambaila Munkoni e George Lwanda (Zâmbia), Mary Manneko Monyau e Amarakoon Bandara (Zimbabwe). O trabalho relativo às notas-país beneficiou largamente da valiosa contribuição de consultores locais.

O comité de revisão pelos pares das notas-país incluiu Elizabeth Asiedu, Sylvain Dessy, Bertrand Laporte, Leonce Ndikumana, Jean-Michel Salmon, Peter Walkenhorst, Lucia Wegner e, ainda, uma equipe de economistas do BAD composta por John C. Anyanwu, Zuzana Brixiova, Ousman Gajigo, Daniel Zerfu Gurara, Basil Jones, Thierry Kangoye, Ralf Krüger, Ahmed Moumami, Jennifer Moyo, Jacob Oduor, Lauréline Pla, Adeleke Salami, Anthony Simpasa, Thouraya Triki, Audrey Verdier-Chouchane e Nadège Désirée Yaméogo.

O quadro macroeconómico e a base de dados utilizados para produzir as perspetivas e o anexo estatístico foram geridos por Beejaye Kokil e Koua Louis Kouakou do BAD. Valiosas contribuições estatísticas para a atualização da base de dados e a execução do modelo PEA foram disponibilizadas por Riadh Aloui, Mohamed S. Ben Aissa, Anouar Chaouch, Mbija H.K. Kadisha, Koua Louis Kouakou, Fessoou Emessan Lawson e Nirina Letsara do Departamento de Estatística do BAD.

O projeto também beneficiou da assistência prestada por Rhoda Bangurah, Yvette Chanvoédou, Ahmed Jeridi, Josiane Koné, Abiana Nelson, Imen Rabai e Elisabeth Turner.

O relatório beneficiou das contribuições e comentários extremamente valiosos por parte de um grande número de representantes de governos africanos, do setor privado, membros da sociedade civil, economistas – de países e especialistas de diferentes setores nos departamentos de operações nos países e escritórios locais do BAD, especialistas da Comissão Europeia e das Instituições Financeiras de Desenvolvimento Europeias, bem como da Direção da Cooperação para o Desenvolvimento da OCDE (DCD), da Direção do Comércio e da Agricultura, da Direção da Ciência, da Tecnologia e da Indústria e do Departamento de Economia.

A Parte II, relativa às cadeias de valor globais e à industrialização de África, beneficiou fortemente dos conhecimentos de especialistas internacionais convidados para a reunião das PEA 2014 realizada em Paris, a 29 de Novembro de 2013: Tilman Altenburg (Instituto Alemão de Desenvolvimento), Stephanie Barrientos (Universidade de Manchester), Tidiane Boye (UNIDO), Richard Carey (Ex-diretor da DCD/OCDE), Julius Gatune (African Centre for Economic Transformation), Mark Henstridge (Oxford Policy Management),



Raphael Kaplinsky (The Open University), David Laborde (IFPRI), Megha Mukim (Banco Mundial), Anthony Pile (Blue Skies Holding Ltd.), Roberta Rabbellotti (Università del Piemonte Orientale), Isabelle Ramdoo (ECDPM), Xiaoyang Tang (Universidade de Tsinghua), Joseph Wozniak (ITC), bem como Koen de Backer, William Hynes, Przemyslaw Kowalski, Sébastien Miroudot, Annalisa Primi, Virginia Robano, Colin Webb, Trudy Witbreuk e Norihiko Yamano (OCDE).

A dedicação da equipa de edição, tradução e revisão de leitura foi essencial para a produção atempada deste relatório, e teve o apoio de Maria Roquete para esta edição em português. Jill Gaston dirigiu o processo editorial com Vanda Legrandgérard, enquanto Delphine Grandrieux supervisionou a produção da publicação em formato papel e eletrónico com a ajuda de Louise Schets. Aida Buendia foi a responsável pelo *design* e *layout* do relatório.

Um generoso donativo do Fundo Europeu de Desenvolvimento, gerido conjuntamente pela Comissão Europeia e pelo Secretariado do grupo dos Estados da África, das Caraíbas e do Pacífico, foi essencial para iniciar e manter o projeto no período de 2002-13. É também reconhecido e agradecido o apoio financeiro adicional para este relatório de 2014 por parte da Bélgica, França, Alemanha, Irlanda, Portugal, Espanha e Suíça.

Follow OECD Publications on:



http://twitter.com/OECD_Pubs



<http://www.facebook.com/OECDPublications>



<http://www.linkedin.com/groups/OECD-Publications-4645871>



<http://www.youtube.com/oeclidlibrary>



<http://www.oecd.org/oeclidirect/>

This book has...

StatLinks 

A service that delivers Excel® files from the printed page!

Look for the **StatLinks**  at the bottom of the tables or graphs in this book. To download the matching Excel® spreadsheet, just type the link into your Internet browser, starting with the <http://dx.doi.org> prefix, or click on the link from the e-book edition.



Índice

Sumário Executivo	17
PARTE UM: O desempenho e as perspectivas de África	19
Capítulo 1. Perspetivas macroeconómicas em África	21
Resumo	22
Espera-se uma aceleração do crescimento africano	22
O crescimento está a diversificar-se	24
África Ocidental e Oriental: as regiões com crescimento mais acelerado	31
Abrandamento dos preços das matérias-primas	35
Queda da inflação, mas só em alguns países	37
A Política monetária tem sido mais rígida nos países onde a moeda enfraqueceu	38
As políticas orçamentais diferem entre os países	39
O défice das contas correntes continua elevado nos países importadores de petróleo	40
Riscos e desafios políticos para as economias africanas	44
Anexo 1.1. Pressupostos relativos à economia global	46
Notas	48
Bibliografia	48
Capítulo 2. Fluxos financeiros externos e receitas fiscais em África	49
Resumo	50
Os fluxos financeiros externos têm diminuído, mas espera-se que aumentem no futuro próximo	50
O investimento estrangeiro é cada vez mais importante para o desenvolvimento africano	55
As remessas são o maior fluxo externo individual para África	61
A ajuda pública ao desenvolvimento para África continua a ser resiliente	65
As receitas fiscais em África continuam a aumentar	69
Notas	75
Bibliografia	76
Capítulo 3. Políticas comerciais e integração regional em África	79
Resumo	80
A aposta africana em acompanhar o crescimento do comércio mundial	80
As matérias-primas continuam a dominar o crescente comércio em África	81
África é o continente com crescimento mais rápido, mas o menos integrado globalmente	84
Ultrapassar as fronteiras é um teste ao compromisso africano de integração	85
As infraestruturas e os serviços podem melhorar a participação de África nas cadeias de valor globais	89
Grupos regionais estão a tomar iniciativas para a industrialização e as cadeias de valor	91
Os produtos dinâmicos de África criam valor global	94
Notas	95
Bibliografia	95



Capítulo 4. Desenvolvimento humano em África	97
Resumo.....	98
O desenvolvimento humano em África está a melhorar.....	98
A inclusão, a igualdade de género e a sustentabilidade ambiental estão na agenda africana.....	102
As cadeias de valor podem melhorar ou prejudicar o desenvolvimento humano.....	107
Bibliografia.....	112
Capítulo 5. Governação política e económica em África	113
Resumo.....	114
A governação democrática é irregular em África, mas está a progredir continuamente.....	114
As tensões civis são impulsionadas pelas aspirações políticas e económicas dos cidadãos.....	118
Os conflitos armados enfrentam respostas regionais e internacionais mais fortes.....	122
A governação económica mostra progressos desde 2000.....	124
O combate à fuga ilícita de capitais e as iniciativas promissoras no setor mineiro podem contribuir para o crescimento inclusivo e sustentável.....	126
Bibliografia.....	128
PARTE DOIS: As cadeias de valor globais e a industrialização de África	131
Capítulo 6. As cadeias de valor globais em África: potencial e realidades	133
Resumo.....	134
As cadeias de valor globais oferecem oportunidades crescentes.....	135
As medições revelam uma crescente participação em cadeias de valor globais, com variações regionais, devido em grande parte ao setor da indústria manufatureira.....	145
O crescimento das exportações e da produtividade tem sido mais fácil de atingir do que o crescimento do emprego.....	156
Notas.....	164
Bibliografia.....	164
Capítulo 7. Quão preparada está África para as cadeias de valor globais:	
Uma perspetiva setorial	167
Resumo.....	168
África possui características atrativas, mas a capacidade de produção e as infraestruturas internas estão a prejudicar o continente.....	168
A governação e a abertura às conexões determinam as oportunidades de integrar cadeias de valor e de <i>upgrade</i> dentro destas.....	171
As cadeias de valor na agricultura, na indústria e nos serviços oferecem oportunidades de <i>upgrade</i> em África.....	175
O <i>upgrade</i> em cadeias de valor agrícolas exige novas variedades de produtos, encurtar a distância para os consumidores e aumentar a capacidade dos pequenos agricultores.....	176
O <i>upgrade</i> bem-sucedido nas cadeias de valor da indústria manufatureira depende da capacidade local, dos mercados nacionais e regionais, da transferência de conhecimento e da abertura às importações.....	183



As cadeias de valor dos serviços oferecem maior facilidade de integração e fornecem um apoio crucial para operações de cadeias de valor globais em África	188
Notas	192
Bibliografia	192
Capítulo 8. Que políticas para as cadeias de valor globais em África?	197
Resumo	198
Cinco considerações fundamentais devem orientar as políticas para as cadeias de valor globais	198
Um enquadramento em quatro passos pode ajudar a formular políticas eficazes e direcionadas	200
Disponer de boas infraestruturas e de um bom ambiente empresarial é fundamental para a integração e o <i>upgrade</i> em cadeias de valor globais	203
Os países africanos devem aprofundar a integração regional e aumentar a abertura ao comércio	204
Os países africanos devem aumentar a sua capacidade de resposta às cadeias de valor globais	205
A participação e o <i>upgrade</i> em cadeias de valor globais exigem parcerias com empresas líderes internacionais	209
Para garantir a inclusão e a sustentabilidade, as políticas das cadeias de valor globais devem ser baseadas num sólido quadro social e ambiental	212
Notas	214
Bibliografia	214
PARTE TRÊS: Notas países	217
Figuras	
1.1. Crescimento económico em África	23
1.2. Avaliação da situação económica atual em África e perspetivas para os próximos seis meses	24
1.3. Evolução das exportações africanas e mundiais de mercadorias	25
1.4. Receitas e Chegadas de turistas internacionais em África	26
1.5. Competitividade e receitas do turismo nos países africanos	27
1.6. Crescimento e investimento nos países africanos	29
1.7. Poupanças e investimento internos nos países africanos	29
1.8. Poupanças e investimento em África	30
1.9. Investimento africano e crescimento do PIB, numa comparação internacional	31
1.10. Crescimento do PIB, por países	34
1.11. Preços das matérias-primas	35
1.12. Preços de exportação de produtos agrícolas	36
1.13. Preços de importação de alimentos básicos	37
1.14. Inflação dos preços no consumidor em África	38
1.15. Evolução e motores do interesse crescente na emissão de títulos da África Subsaariana	38



1.16. Balança corrente nos países exportadores e importadores de petróleo.....	41
1.17. Coeficientes de correlação entre as flutuações cíclicas de despesa pública e o PIB em África (pós-2000).....	43
2.1. Fluxos financeiros externos em África.....	51
2.2. Financiamento do desenvolvimento em países de rendimento baixo, em África.....	52
2.3. Financiamento do desenvolvimento em países de rendimento médio-baixo, em África.....	53
2.4. Financiamento do desenvolvimento em países de rendimento médio-alto, em África.....	53
2.5. IDE em África: Países ricos em recursos naturais <i>versus</i> países pobres em recursos naturais.....	56
2.6. Investimento direto estrangeiro e investimento de carteira em África.....	60
2.7. Fluxos de remessas em África, 2000-14.....	63
2.8. Desembolsos líquidos de Ajuda Pública ao Desenvolvimento para África.....	65
2.9. Carteira das IEFD e investimento direto estrangeiro global em África, 2001-12.....	68
2.10. Estrutura fiscal em África, por grupos de países, 1996-2012.....	71
2.11. Compromissos globais de APD para atividades relacionadas com a tributação, 2004-12.....	74
3.1. Intensidade do setor industrial, por destinos principais das exportações africanas, 2005-10.....	82
3.2. Fluxos comerciais de África com parceiros selecionados 2000-2012.....	83
3.3. Facilidade de deslocação em África, comparativamente a outras regiões.....	88
4.1. Alterações médias nos índices de desenvolvimento humano, com e sem a componente de rendimento, 2005-12.....	100
4.2. Níveis médios de desenvolvimento humano e integração comercial, 2007-12.....	102
4.3. Desigualdade de acesso, exclusão e desenvolvimento humano baixo.....	103
4.4. Desigualdade de género e taxa de escolaridade no ensino superior, 2012.....	104
4.5. Desenvolvimento humano e sustentabilidade ambiental, 2007-11.....	105
5.1. Pontuação sobre participação e direitos humanos em África, 2000-12.....	115
5.2. Eleições livres e Justas, comparação entre 2000 e 2012.....	117
5.3. Protestos públicos e violência civil, 2000-13.....	118
5.4. Principais motivos dos protestos públicos, 2013.....	119
5.5. Análise do desempenho dos governos no fornecimento de serviços em 16 países africanos, 2002-12.....	120
5.6. Índice de endurecimento político, 2000-13.....	122
5.7. Conflitos armados em África, 1989-2012.....	123
5.8. Ambiente de negócios em África, 2000-12.....	126
6.1. Fases de uma cadeia de valor genérica.....	135
6.2. Subcontratação e deslocalização.....	136
6.3. Percentagem dos serviços de valor acrescentado no comércio industrial, todos os países, 2009.....	137
6.4. A desagregação do comércio: o crescimento do comércio impulsionado por bens intermédios, 1992-2012.....	138
6.5. Importações mundiais de bens intermédios, refletindo a evolução de mercados emergentes enquanto centros de produção, 1993-2012.....	139
6.6. As maiores oportunidades decorrentes das cadeias de valor globais e novos padrões comerciais resultantes.....	141



6.7. A onda de melhoria na cadeia de valor global.....	142
6.8. As maiores ameaças associadas às cadeias de valor globais e novos padrões comerciais resultantes.....	143
6.9. Estatísticas do comércio tradicional versus de valor acrescentado – compreender a dupla contabilização.....	146
6.10. Ilustração da integração a montante e a jusante.....	148
6.11. A onda de participação em cadeias de valor globais, 2011.....	149
6.12. Integração das regiões do mundo nas cadeias de valor globais, 2011.....	150
6.13. Crescimento da integração nas cadeias de valor globais, 1995-2011.....	151
6.14. Integração das regiões africanas em cadeias de valor globais, 2011.....	152
6.15. Fontes de valor acrescentado estrangeiro nas exportações africanas.....	152
6.16. Destinos de produtos intermédios africanos para exportação posterior.....	153
6.17. Integração a montante dos países africanos nas cadeias de valor globais, 1995 e 2011.....	154
6.18. Integração a jusante dos países africanos em cadeias de valor globais, 1995 e 2011.....	154
6.19. Integração africana nas cadeias de valor globais por setor, 2011.....	155
6.20. Integração em cadeias de valor regionais por setor, 2011.....	156
6.21. Ligação da participação em cadeias de valor globais com o crescimento do valor acrescentado interno nas exportações enquanto percentagem do PIB, 1995/97 em relação a 2009/11.....	157
6.22. Mudança na produtividade anual prevista (intervalo de anos diferentes por país durante os anos 2000) e valor acrescentado estrangeiro nas exportações em 2011, em África.....	158
6.23. O crescimento na integração a montante em cadeias de valor globais e valor acrescentado interno nas exportações por setor, 2000/02 em relação a 2009/11.....	159
6.24. <i>Upgrade</i> económico e social em África e no mundo, 2000/02 em relação a 2009/11.....	161
6.25. Estimativa da integração nas cadeias de valor globais em relação com a percentagem de mulheres na população ativa, 1995-2011.....	163
7.1. Impulsionadores da participação em cadeias de valor globais e <i>upgrade</i> : percepção dos pontos fortes e dos obstáculos.....	169
7.2. Motivos pelos quais as empresas líderes devem conectar melhor os fornecedores dos países em desenvolvimento nas suas cadeias de valor.....	175
7.3. Atividades de cadeias de valor agrícolas globais atualmente realizadas em países africanos.....	177
7.4. As indústrias manufatureiras africanas conforme a proporção estrangeira no valor acrescentado exportado, 1995 e 2011.....	183
7.5. Atividades de cadeias de valor industriais globais em África, 2014.....	184
7.6. Proporção africana de exportações globais em serviços de elevado valor acrescentado, 2000-12.....	189
8.1. Cadeias de valor globais e estratégias de desenvolvimento nacional.....	201
8.2. Um quadro em quatro passos para elaborar políticas para as cadeias de valor globais (CVG).....	201
8.3. Tipologia de políticas de desenvolvimento de competências para o <i>upgrade</i> nas cadeias de valor globais.....	206



Tabelas

1.1. Crescimento por região (crescimento real do PIB em %)	32
1.2. Crescimento por grupos analíticos de países	33
1.3. Análise da sustentabilidade da dívida – Avaliação de riscos de sobreendividamento	40
1.4. Desenvolvimentos macroeconómicos em África (tabela resumo)	45
2.1. Fluxos financeiros e receitas fiscais em África	54
2.2. Os quinze maiores países recetores de remessas em África em 2013	62
2.3. Os quinze maiores países emissores de remessas para África	64
3.1. Principais países exportadores e importadores em África, 2012	82
5.1. Resumo das eleições nacionais em África, 2013-15	117
5.2. Índice de Perceção da Corrupção	125
6.1. Percentagem do comércio de valor acrescentado por região, 1995 e 2011	138
6.2. Ferramentas de medição do comércio internacional de valor acrescentado	147
6.3. Matriz de integração a montante para economias da África Austral, 2011	153
7.1. Destinos de exportação para a fruta fresca e os legumes sul-africanos, 2001-11	182



Sumário Executivo

As *Perspetivas Económicas em África 2014* anunciam progressos contínuos e promissores das condições económicas e sociais no futuro imediato. O relatório analisa a participação de África nas cadeias de valor globais e mostra como o continente se está a adaptar nos dias de hoje às mudanças dinâmicas dos mercados.

As **perspetivas macroeconómicas** de África permanecem favoráveis. Em 2013, África manteve uma taxa média de crescimento de cerca de 4%, comparada com 3% para a economia global. Isto salienta, mais uma vez, a resistência do continente a ventos contrários globais e regionais. No entanto, os níveis de crescimento variam muito entre países e regiões. O crescimento na África subsaariana foi de 5% em 2013, e deverá atingir 5.8% em 2014. Excluindo a África do Sul, o crescimento é de 6.1% em 2013 e 6.8% em 2014. A África Oriental e a África Ocidental registaram o maior crescimento em 2013, acima de 6%. Prevê-se que o crescimento para o continente, como um todo, poderá voltar a atingir 5%-6% em 2015, um nível observado pela última vez antes do início da recessão global de 2009. Com a estabilização dos custos da energia e a diminuição dos preços dos alimentos, a taxa de inflação do continente desacelerou em 2013. No entanto, em alguns países, a inflação permaneceu relativamente alta devido à desvalorização das respetivas moedas. A política monetária abrandou em muitos países, em resposta a uma inflação mais baixa. No entanto, nos países onde as moedas se desvalorizaram, a política monetária foi mais restritiva de modo a conter as pressões inflacionistas. As medidas de política orçamental também diferiram entre os países. Enquanto muitos prosseguiram políticas orçamentais prudentes com o objetivo de reduzir os défices orçamentais, noutros, a política orçamental permaneceu expansionista a fim de impulsionar o crescimento. Os défices da conta corrente mantiveram-se elevados nos países importadores de petróleo.

Os fluxos financeiros externos e as receitas fiscais continuam a assumir-se como principais contributos para o desenvolvimento de África. Se o ritmo atual de crescimento se mantiver, o investimento direto estrangeiro e o investimento de carteira podem, em breve, constituir a principal fonte de fluxos financeiros para África. O investimento direto estrangeiro continua a beneficiar principalmente os países ricos em recursos naturais. No entanto, de um modo geral, o baixo crescimento económico registado nos países desenvolvidos continua a afetar os fluxos de investimento direto e as remessas para África, com a participação dos países da OCDE a cair drasticamente, em contraste com a crescente contribuição dos países não-membros da OCDE. A Ajuda Pública ao Desenvolvimento (APD) continuou a aumentar apesar da margem orçamental reduzida nos países desenvolvidos. Ainda assim, a sua proporção no total das entradas diminuiu significativamente desde 2000, com outros influxos financeiros a registarem aumentos superiores. No entanto, a APD continua a ser a maior fonte dos fluxos financeiros externos nos países de baixo rendimento do continente. As receitas fiscais em África continuam a aumentar, mas ainda permanecem grandes desafios para as autoridades fiscais. As receitas fiscais são a componente das receitas públicas que cresce à medida que o país se desenvolve.

O **desempenho comercial** de África nos últimos anos tem melhorado. No entanto, as exportações do continente permaneceram dominadas por bens primários e o forte desempenho observado foi alimentado pelo aumento dos preços das matérias-primas. Em particular, o comércio de bens agrícolas e o comércio de serviços mantiveram-se abaixo do seu potencial. Têm sido feitos progressos na **integração regional** com o comércio intra-Africano a crescer, especialmente em bens manufaturados.

Em termos gerais, o **desenvolvimento humano** em África tem melhorado. No entanto, um certo número de países continua a ficar para trás. Aos poucos, a pobreza está a diminuir, enquanto a educação e os cuidados de saúde estão a melhorar. Lamentavelmente,



a exclusão persiste, resultando no acesso desigual a oportunidades sociais e económicas, o que prejudica os esforços para melhorar os meios de subsistência e interfere com os direitos humanos. A concentração na equidade económica e nas transformações sociais, igualdade de género, empoderamento da juventude e no desenvolvimento ambiental sustentável pode ajudar a lidar com a vulnerabilidade das populações a riscos económicos, sociais e ambientais.

O reforço da governação política e económica em África pode contribuir significativamente para reduzir as desigualdades económicas e sociais. Desde 2010, África tem testemunhado um número crescente de eleições livres e justas, e a tendência deverá manter-se. Espera-se que cerca de 600 milhões de africanos elejam os seus líderes em 2014-15. Apesar de um começo acidentado, a Tunísia parece disposta a consolidar os benefícios democráticos com a promulgação da Constituição Nacional, no início de 2014. Contudo, os progressos registados noutros países do Norte de África afetados pela Primavera Árabe têm sido lentos. A relativa paz no Corno de África tem sido marcada por denúncias de conflitos civis no Sudão do Sul, enquanto a crise na República Centro-Africana corre o risco de aprofundar as fragilidades da região. Combater estas contradições requer determinação e profundas reformas do setor público com vista a melhorar a gestão dos recursos nacionais, especialmente nos países ricos em recursos. Além disso, há uma necessidade de ampliar as políticas com vista a melhorar o ambiente de negócios a fim de acelerar o investimento do setor privado.

Esta edição das PEA é consagrada ao tema especial sobre as cadeias de valor globais e a industrialização de África. Os processos de produção tornaram-se cada vez mais fragmentados em todo o mundo com as empresas a procurarem localizações competitivas no exterior para as suas diversas atividades de produção. Nesta nova realidade do comércio, os países em desenvolvimento não já não necessitam obrigatoriamente de criar indústrias completas para participar em mercados competitivos. Os países podem agora aceder diretamente a cadeias de valor globais, fornecendo serviços ou produtos específicos às redes internacionais de produção. Tal situação abre novas e mais rápidas vias para o desenvolvimento. Atualmente, África capta uma pequena parcela, embora crescente, do comércio das cadeias de valor globais, com os setores integrados de forma diferenciada. A sua participação no comércio global de valor acrescentado cresceu de 1.4% em 1995, para 2.2% em 2011.

O desafio para as economias africanas reside em garantir que as cadeias de valor globais tenham um impacto positivo no desenvolvimento social inclusivo. A participação de África nas cadeias de valor globais está atualmente limitada a atividades de menor valor muito embora existam oportunidades para fazer o *upgrade* para as atividades de maior valor. Os países africanos podem integrar-se mais nas cadeias de valor globais através de uma maior abertura do comércio, tendo como alvo os mercados regionais e emergentes, modernizando as infraestruturas, promovendo o empreendedorismo local e investindo na educação. As cadeias de valor globais requerem considerações adicionais: cada cadeia de valor tem requisitos específicos; as políticas podem ser adequadas para a integração em cadeias de valor globais, mas não contribuem para o processo de *upgrade*; e sistemas de incentivos fiscais desnecessários podem resultar numa perda de receitas. As transformações económicas e sociais justas e a sustentabilidade ambiental permanecem preocupações centrais para África poder a maximizar os ganhos que as cadeias de valor globais podem oferecer.

As notas-país apresentam os resultados e as projeções para cada um dos 54 países de África, e o anexo estatístico compara os indicadores-chave. Estas estão disponíveis em inglês e em francês no sítio web comum dos parceiros das PEA, www.africaneconomicoutlook.org. Nesta edição em português, estão disponíveis as notas-país dos cinco países africanos de língua Portuguesa.

PARTE UM:

O desempenho e as perspectivas de África





Capítulo 1

Perspetivas macroeconómicas em África

Este capítulo analisa os recentes desenvolvimentos macroeconómicos em África e fornece as previsões para 2014 e 2015, com base numa análise detalhada da situação e das projeções para cada país, tal como descrito na Parte três deste relatório. O capítulo aborda as condições da procura e da oferta que estão a afetar o crescimento africano. Descreve igualmente a trajetória dos preços das matérias-primas e as pressões inflacionistas nos países africanos, debatendo as posições de política monetária e orçamental, as posições externas, e as estimativas em termos de riscos e de desafios ao nível das políticas.



Resumo

África manteve, em 2013, uma taxa média de crescimento de aproximadamente 4%. Isto contrasta com os 3% da economia mundial e sublinha, mais uma vez, a resiliência do continente às contrariedades globais e regionais. No entanto, o desempenho do crescimento variou consideravelmente entre grupos de países e entre regiões. O crescimento na África Subsaariana foi de 5%, em 2013, e espera-se que seja de 5.8%, em 2014. Excluindo a África do Sul, essas percentagens passam para 6.1% e 6.8%, respetivamente. A África Oriental e Ocidental registaram o maior crescimento em 2013, acima dos 6%. Para além disso, o crescimento nos países de rendimento baixo, igual ou superior a 6%, ultrapassou a taxa de crescimento dos países de rendimento médio alto, no Norte de África e na África Austral, onde foi abaixo dos 3%. As perspetivas de crescimento a médio prazo são animadoras para o continente africano, uma vez que se estima que o crescimento médio acelere para perto dos 5%, em 2014, e para 5%-6% em 2015, ou seja, para taxas anteriores às da recessão global de 2009. Esta previsão baseia-se na premissa de um reforço gradual da economia mundial e de melhorias na estabilidade política e social nos países africanos atualmente afetados por conflitos. Contudo, se a economia global continuar fraca, ou se as tensões políticas e sociais no continente não melhorarem como esperado, o crescimento será inferior ao previsto.

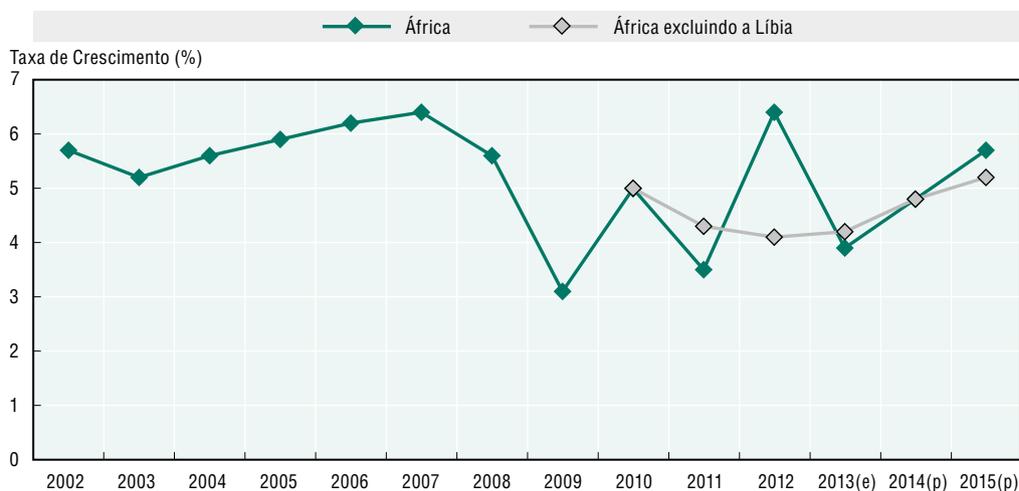
As pressões inflacionistas abrandaram em muitos países, uma vez que os preços da energia pararam de aumentar e os preços dos bens alimentares decresceram. Estas evoluções, juntamente com políticas orçamentais prudentes, conferiram alguma margem para a redução das taxas de juro no âmbito das políticas monetárias. Noutros países, porém, onde tem havido um laxismo na política orçamental e um enfraquecimento da moeda, a política monetária tornou-se mais restritiva, para conter a pressão inflacionária.

Espera-se uma aceleração do crescimento africano

As economias africanas demonstraram uma notável resiliência durante a recessão global de 2009 e também ao longo dos últimos três anos de fraco crescimento mundial. Apesar disso, o impacto de uma economia global fragilizada teve as suas consequências no crescimento do continente africano. Em alguns países, esta situação foi agravada por conflitos políticos e tensões sociais. Consequentemente, o crescimento médio do PIB em África continuou abaixo dos níveis anteriores à recessão global. Em 2013, foi de 3.9%, ou de 4.2% excluindo o efeito da queda da produção de petróleo na Líbia, similar às percentagens registadas em 2012. Prevê-se que o crescimento africano acelere para 4.8%, em 2014, e para 5.7% em 2015. Excluindo os efeitos da presumível retoma na produção líbia de petróleo, o crescimento em África deverá situar-se nos 5.2%, em 2015 (Figura 1.1). O crescimento subjacente do continente terá, assim, regressado à trajetória verificada antes da recessão global de 2009 (BAD et al., 2013). Um dos pressupostos desta previsão geral favorável é que a economia mundial se fortaleça e que haja uma melhoria na estabilidade política e social nos países que têm sido afetados por conflitos.



Figura 1.1. Crescimento económico em África



Nota: (e) estimativas; (p) projeções.

Fonte: Departamento de Estatística, Banco Africano de Desenvolvimento

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933032377>

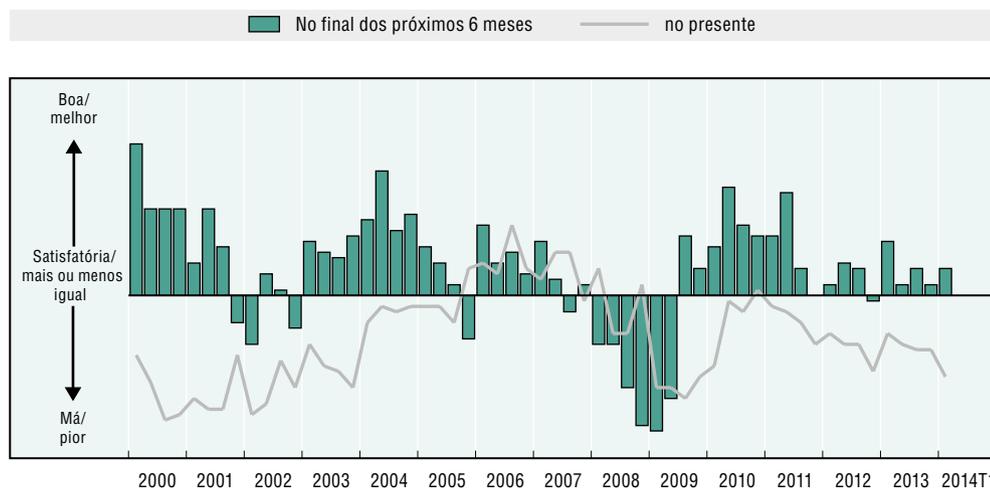
Espera-se que o crescimento e comércio mundiais melhorem gradualmente ao longo do período da previsão, com o crescimento do produto mundial a acelerar para aproximadamente 3.5% em 2014 e 4% em 2015 (subindo dos cerca de 3%, em 2013). Estima-se que o crescimento do volume do comércio recupere gradualmente, de aproximadamente 3%, em 2013, para quase 5% em 2014 e entre 5.5% e 6%, em 2015. A recuperação prevista da economia global e do comércio mundial irá beneficiar os exportadores africanos. Segundo estas previsões, o crescimento do produto e do comércio em termos mundiais continua abaixo do nível verificado antes da crise financeira, já que, entre 2004 e 2007, o crescimento destes dois indicadores foi, respetivamente, cerca de 5% e de 9%. As principais razões do crescimento relativamente baixo que se verifica nos últimos anos, têm a ver com a crise continuada na zona euro, com o crescimento lento noutras economias avançadas – nomeadamente nos Estados Unidos e no Japão – e com um crescimento moderado em países emergentes como a China, a Índia e o Brasil. Apesar das políticas monetárias altamente expansionistas nos Estados Unidos, Europa e Japão terem ajudado a estabilizar os mercados financeiros e a prevenir a recaída numa nova recessão, estas foram incapazes de conduzir as economias a uma via de crescimento sustentado, com uma adequada criação de emprego (consultar o Anexo 1.1, para análise mais detalhada dos pressupostos sobre a economia global).

A procura mundial de matérias-primas pode diminuir devido a um crescimento mais baixo da China no médio prazo e a um abandono da produção baseada nas matérias-primas, afetando consequentemente, de forma negativa, os exportadores africanos de matérias-primas. Simultaneamente, com o aumento das pressões salariais internas e o novo enfoque do governo chinês em fazer o *upgrade* da cadeia de abastecimento global – da atual “fábrica mundial” para um “líder e inovador tecnológico” – as empresas chinesas poderão apostar num maior investimento nos setores manufatureiros no exterior, incluindo em África. Isto ajudaria os países africanos a diversificarem as suas economias e a acelerarem o processo de convergência.



Esta previsão cautelosamente otimista é apoiada pela opinião dos participantes africanos numa sondagem internacional (Figura 1.2). As expetativas para os próximos seis meses são positivas e melhoraram ligeiramente no início de 2014. No entanto, a avaliação da situação económica atual continuou a piorar, o que aponta para a situação difícil que se vive em vários países africanos (Figura 1.2).

Figura 1.2. Avaliação da situação económica atual em África e perspetivas para os próximos seis meses



Fonte: Ifo World Economic Survey (WES) I/2014.
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933032396>

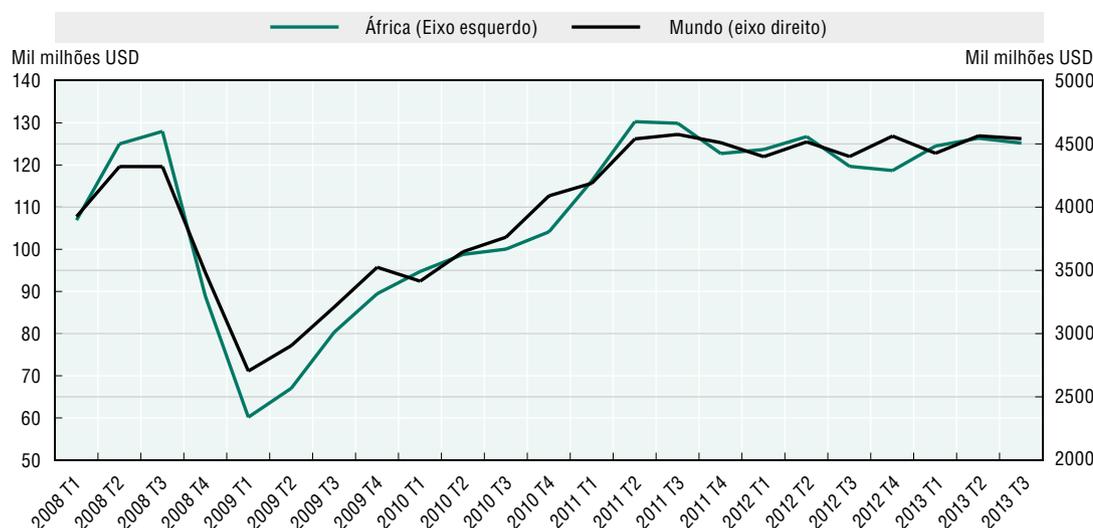
O crescimento está a diversificar-se

As condições da procura e da oferta variam no continente e estão também em mutação. O alargamento da estrutura da procura e a diversificação da oferta tornam as economias menos vulneráveis aos choques externos.

Do lado da procura, a procura interna foi a principal força motriz do crescimento africano nos últimos anos, enquanto a procura externa continuou a estar limitada por uma economia mundial enfraquecida. As exportações africanas começaram a recuperar ao longo de 2013 e espera-se que cresçam mais em 2014 e 2015, com o fortalecimento do comércio mundial (Figura 1.3). A procura interna foi impulsionada, principalmente, pelo consumo, pelos investimentos em infraestruturas e pelo investimento privado. O consumo privado beneficiou de um aumento dos salários e da subida contínua das remessas. Em 2013, o investimento privado beneficiou do aumento do investimento direto estrangeiro (IDE), prevendo-se a continuação desta tendência. Embora se associe frequentemente o IDE a investimentos nos setores petrolífero e mineiro, os setores da indústria manufatureira e dos serviços também atraem investidores externos (Capítulo 2). O investimento está não só a impulsionar a procura no curto-prazo, mas também, e mais importante, a ter efeitos positivos no lado da oferta, os quais aumentam o potencial de crescimento no longo-prazo. A literatura teórica e empírica sobre investimento e crescimento salienta que é necessária uma estratégia abrangente para promover um crescimento inclusivo e sustentável. Alguns dos elementos importantes dessa estratégia são: assegurar a estabilidade política e macroeconómica; disponibilizar uma infraestrutura adequada e o investimento no capital humano; criar condições favoráveis para os negócios, incluindo para as *start-ups*; melhorar as condições para um crescimento gerador de emprego; e impedir uma má distribuição do capital através da melhoria do funcionamento dos mercados financeiros, assegurando assim que as poupanças privadas ajudem a financiar investimentos em vez de serem absorvidas pelo consumo público.



Figura 1.3. Evolução das exportações africanas e mundiais de mercadorias (mil milhões de USD)



Fonte: Direção do FMI sobre Estatísticas do Comércio (DOTS).
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933032415>

Do lado da oferta, a agricultura e os serviços foram os principais motores do crescimento em 2013. Nos países ricos em recursos naturais, a atividade petrolífera e mineira conheceu no geral um abrandamento. A produção industrial aumentou em alguns países, mas em muitos casos continuou a ser muito limitada para impulsionar o crescimento.

O setor agrícola representa cerca de 60% do emprego total em África e aproximadamente 25% do seu PIB. Este setor é maior em vários países, como o Burkina Faso, Burundi, Etiópia, Guiné, Guiné-Bissau, Malawi, Mali, Moçambique, Níger e Ruanda, onde entre 80% a 90% da mão de obra total está empregada neste setor. A produtividade e os rendimentos tendem a ser baixos e estão vulneráveis às condições meteorológicas e aos preços internacionais das matérias-primas agrícolas. Em 2013, muitos países tiveram condições meteorológicas favoráveis que impulsionaram a produção agrícola, como os Camarões, as Comores, a República Democrática do Congo (RDC), a Etiópia, o Quênia, o Malawi, a Mauritânia, Marrocos, São Tomé e Príncipe, Senegal, Sudão e Tanzânia. A recuperação da agricultura no Malawi beneficiou também dos altos preços do tabaco, um dos principais produtos de exportação do país. Noutros países, contudo, o mau clima resultou numa diminuição das colheitas, como no Botswana, Burundi, Moçambique, Namíbia, Níger, Tunísia e Zâmbia. A produção de algodão também decresceu, uma vez que os agricultores mudaram para outras culturas em resposta à redução dos preços do algodão, como aconteceu no Uganda e no Zimbabwe. No Burkina Faso e no Chade, a produção de algodão manteve-se alta, tal como no Benim, onde o governo suportou os preços de compra. Noutros países, como foi o caso da Serra Leoa, os pequenos agricultores também beneficiaram de melhorias estruturais. No entanto, as perspetivas agrícolas na cintura do Sahel deterioraram-se novamente, devido à seca. Segundo as Nações Unidas, vários países da região encontram-se em grande risco de uma nova crise alimentar e estão a ser preparadas medidas de emergência para apoiar os agricultores e os agregados familiares a mitigarem os seus efeitos.

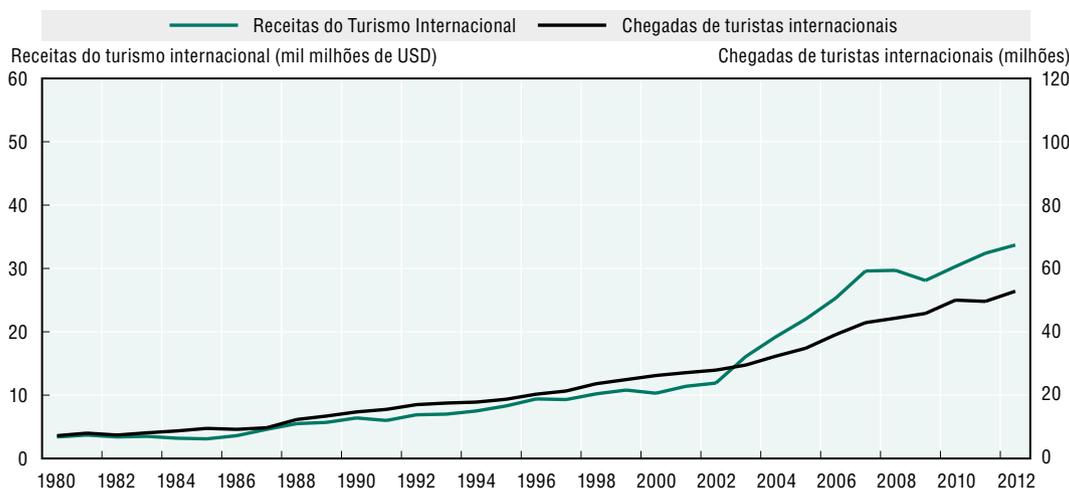
O setor dos serviços continua a ser o principal motor do crescimento em África. Tanto os serviços tradicionais – como os transportes, comércio, a imobiliária e os serviços financeiros e públicos –, como os novos serviços, tais como as tecnologias de informação e comunicação (TIC), estão a impulsionar o crescimento em muitos países.



O **turismo** é um motor importante do crescimento em diversos países. As chegadas de turistas internacionais e as receitas turísticas em África aumentaram drasticamente ao longo da última década, com as chegadas de turistas a duplicarem e as receitas a triplicarem, entre 2000 e 2012, o que representa taxas de crescimento na ordem dos 6% e acima de 10%, respetivamente (Figura 1.4). Dadas as características únicas da vida selvagem e da paisagem em África, as perspetivas futuras para o turismo são animadoras e existe ainda muito potencial para melhorar a competitividade do turismo no continente (Figura 1.5) O desenvolvimento futuro do turismo requer também encontrar soluções adequadas para possíveis conflitos com o desenvolvimento de outros setores, tais como a agricultura. A Organização Mundial do Turismo (OMT) prevê que as visitas de turistas internacionais aumentem em África, de aproximadamente 53 milhões, em 2012, para cerca de 85 milhões em 2030 e 134 milhões em 2050, correspondendo a um aumento médio anual entre 2% e 3%.

Em 2013, o turismo aumentou em vários países, tais como na Etiópia, no Quênia, nas Maurícias, nas Seychelles e na Tanzânia – países que beneficiaram de uma diversificação que incluiu turistas provenientes da Ásia. Na Tunísia, as receitas do turismo recuperaram ligeiramente, após a anterior queda derivada da incerteza política, beneficiando também de uma taxa de câmbio mais baixa. No Egito, porém, a instabilidade política e as preocupações de segurança originaram a queda, ainda mais acentuada, das receitas turísticas. Noutros países, como é o caso de Cabo Verde e da Namíbia, o turismo foi afetado negativamente pela diminuição das chegadas de turistas europeus. Em Cabo Verde, as receitas do turismo abrandaram apesar do aumento das taxas de ocupação, alertando para a pressão da competitividade dos preços num dos setores mais importantes, o qual representa, juntamente com as indústrias que lhe estão ligadas, 30% do PIB cabo-verdiano.

Figura 1.4. Receitas e Chegadas de turistas internacionais em África



Fonte: Organização Mundial de Turismo (UNWTO).

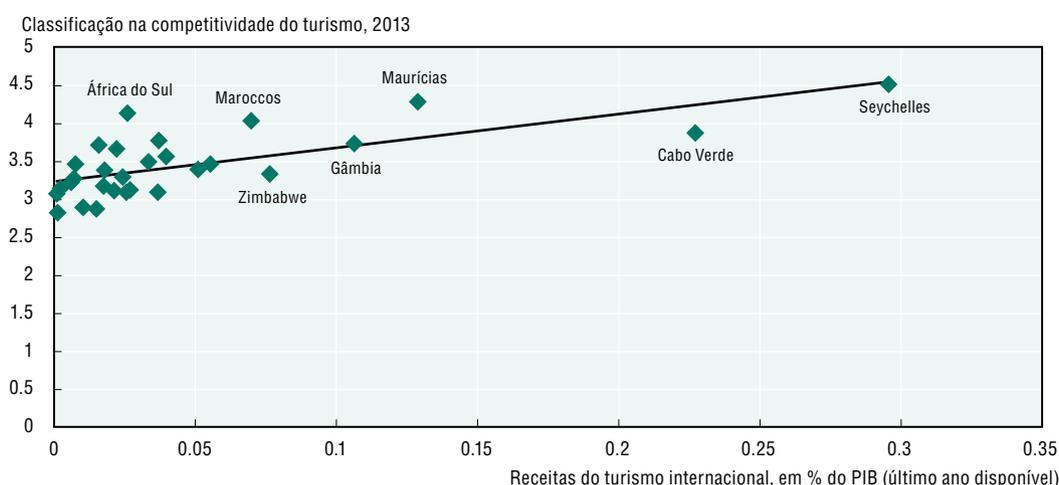
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933032434>

As **indústrias extrativas** são fontes importantes das exportações e do crescimento africano, bem como as principais fontes de receita pública nos países ricos em recursos naturais. Em alguns países exportadores de petróleo, como Angola, a Guiné Equatorial e o Gabão, o setor petrolífero representa entre 80% a 90% das exportações e a maioria das receitas públicas. Embora as indústrias extrativas sejam motores importantes do crescimento em África, também tornam os países vulneráveis aos preços voláteis das



matérias-primas e ao risco de esgotamento dos recursos naturais. Em 2013, a produção nos setores petrolífero e mineiro aumentou em vários países, mas diminuiu noutros. No Sudão do Sul, a retoma da produção de petróleo impulsionou o crescimento, enquanto no Sudão se registou uma queda da produção. O setor petrolífero no Gabão e os setores do petróleo e do gás nos Camarões permaneceram fortes, bem como no Gana, onde a produção de petróleo, operacionalizada desde 2001, continuou a apoiar o crescimento. No entanto, na Argélia, em Angola e no Chade a produção e as receitas do petróleo ficaram abaixo do esperado, tal como na Nigéria, onde o setor petrolífero foi afetado não só pelos preços mais baixos, como também pelo furto e vandalismo dos oleodutos. Na Guiné Equatorial, a produção de petróleo começou a diminuir, uma vez que os campos petrolíferos mais antigos produzem menos petróleo e ainda não foram encontradas novas jazidas. Na Líbia, a produção petrolífera continuou a ser prejudicada pelos protestos nas jazidas e nos terminais de exportação.

Figura 1.5. Competitividade e receitas do turismo nos países africanos



Fontes: Organização Mundial de Turismo (UNWTO), Fórum Económico Mundial (2013).
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933032453>

O desempenho dos setores mineiros também foi variável no continente africano. Em alguns países a produção mineira aumentou e impulsionou o crescimento – tal como na RDC, Mauritânia, Libéria, Serra Leoa e Togo –, enquanto noutros países a produção decresceu, como é o caso do Botswana e da Namíbia.

Em 2014, espera-se que as indústrias extrativas promovam o crescimento em vários países ricos em recursos, prevendo-se um crescimento maior nos países onde a produção já aumentou em 2013 e alguma recuperação para 2014/15 na maioria dos países onde houve um declínio no desempenho destas indústrias. Em alguns países, estão a ser lançados novos campos petrolíferos e novas operações de mineração, tais como na Mauritânia (minério de ferro) e na Zâmbia (cobre), os quais irão aumentar ainda mais a produção. Noutros países, contudo, as perspetivas para a produção de petróleo são incertas, como na Nigéria e na Guiné Equatorial, enquanto na Líbia a esperada retoma da produção está dependente do fim das perturbações.

O **sector industrial manufatureiro** é relativamente pequeno na maioria dos países africanos, contribuindo, em média, para apenas 10% do PIB. A sua dimensão é variável consoante os países e tende a ser particularmente pequena nos países com níveis de desenvolvimento relativamente baixos e em países com recursos naturais abundantes. Embora África tenha um grande potencial para desenvolver a indústria manufatureira



de mão de obra intensiva, existem igualmente obstáculos importantes, como a energia onerosa e pouco fiável e outras dificuldades em termos de infraestruturas. Para além disso, o setor manufatureiro em África tem tido que lidar com a forte concorrência, quer dos bens importados quer nos mercados de exportação (BAD et al., 2013). Os governos têm tentado ultrapassar estes problemas e diversificar as suas economias; muitos países estão a aumentar o investimento em infraestruturas, o que deverá ajudar à melhoria das condições de fabrico e às atividades do setor privado em geral. Na Nigéria, espera-se que a privatização do sector energético resulte numa melhoria do fornecimento de energia elétrica.

Em 2013 o desempenho do sector manufatureiro foi diverso. Na África do Sul, onde a indústria transformadora está mais desenvolvida, as disputas laborais prejudicaram a produção, particularmente no setor automóvel. Em países como os Camarões, a Etiópia, o Gana, o Quênia, o Lesoto, Marrocos e a Tunísia, a produção continuou a aumentar, embora a taxas moderadas, devido aos efeitos da economia mundial. Em 2014/2015 prevê-se que a produção industrial aumente em muitos países, apoiada por melhores condições económicas internacionais.

Caixa 1.1. Poupança, investimento e crescimento em África

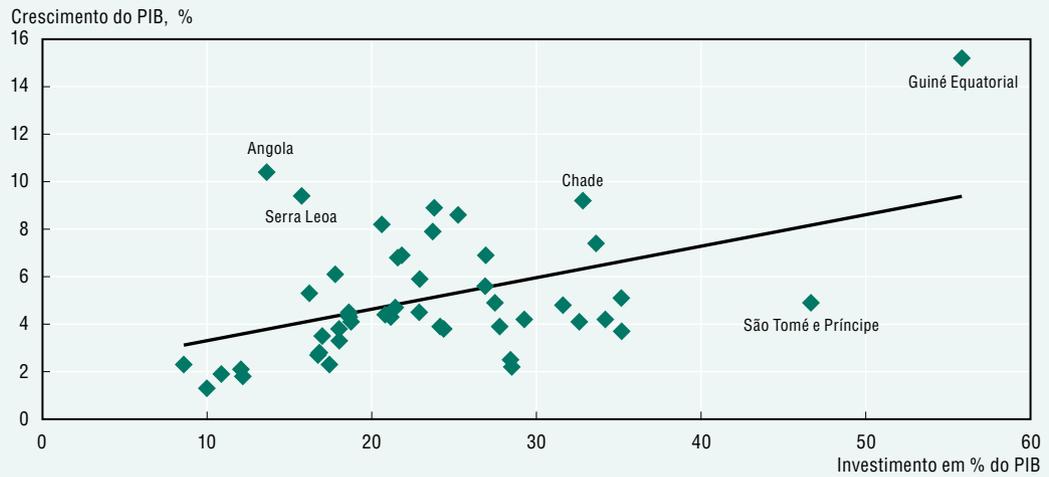
O continente africano precisa de um crescimento elevado e inclusivo, para criar empregos suficientes para a sua crescente mão de obra. Isto requer um investimento adequado, quer no setor privado quer em infraestruturas. De acordo com o modelo de crescimento endógeno, a acumulação de capital físico aumenta o crescimento, não apenas durante o período de transição para um estado estacionário (como sugerido pelo modelo neoclássico), mas também no longo prazo. Isto acontece porque os novos investimentos tendem a incorporar inovações técnicas (que são exógenas, no modelo neoclássico de crescimento) e possuem também externalidades positivas, originando assim retornos privados e também um aumento da rentabilidade social. No entanto, uma trajetória de alto crescimento implica não só o aumento do capital físico e a sua afetação eficiente, mas também um capital humano adequado, ou seja, pessoas com competências técnicas para trabalharem com estes bens de investimento de tecnologia avançada, bem como empresários com competências inovadoras e com a capacidade de encontrarem novas oportunidades de negócio. A manutenção das infraestruturas é fundamental para a sua eficácia. Com condições de enquadramento favoráveis, a acumulação de capital inicia um processo de auto replicação, uma vez que o crescimento da produção estimula mais investimento e o aumento do rendimento cria mais poupanças para o seu financiamento.

Em África, o crescimento após o ano 2000 tendeu a ser mais elevado em países com mais investimento em relação ao PIB, enquanto o investimento tendeu a ser maior em países com maiores níveis de poupança interna (Figuras 1.6 e 1.7). No entanto, o coeficiente de correlação relativamente pequeno entre investimento e crescimento (0.20) indica que o desempenho do crescimento é afetado por muitos outros fatores. O coeficiente de correlação entre poupança e investimento foi mais elevado (0.43), o que sugere uma maior interdependência. As correlações simples, porém, dão-nos apenas um primeiro olhar sobre estas relações, sendo necessária uma análise mais detalhada para identificar os principais fatores determinantes do crescimento e as suas interligações. Um estudo recente sobre os países da África Subsaariana confirma que um nível mais elevado de investimento público e privado impulsiona o crescimento. Sugere, igualmente, que o consumo público pode influenciar negativamente o crescimento e que os regimes cambiais mais flexíveis são benéficos para o crescimento (Ghazanchyan and Stotsky, 2013).



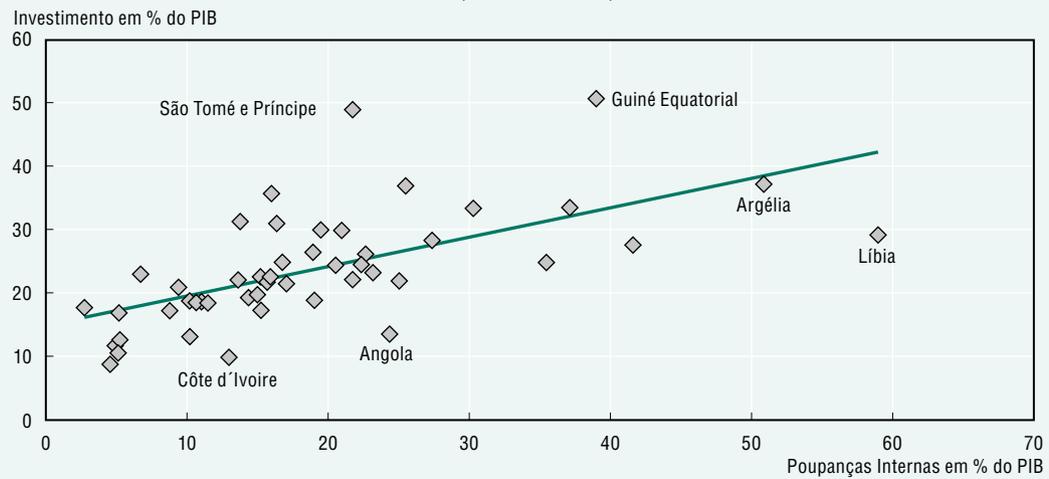
Caixa 1.1. Poupança, investimento e crescimento em África (cont.)

Figura 1.6. Crescimento e investimento nos países africanos
(crescimento médio do PIB e investimento total em % do PIB, 2001-12)



Fonte: Cálculos dos autores, com base no Fundo Monetário Internacional.
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933032472>

Figura 1.7. Poupanças e investimento internos nos países africanos
(média 2001-12)



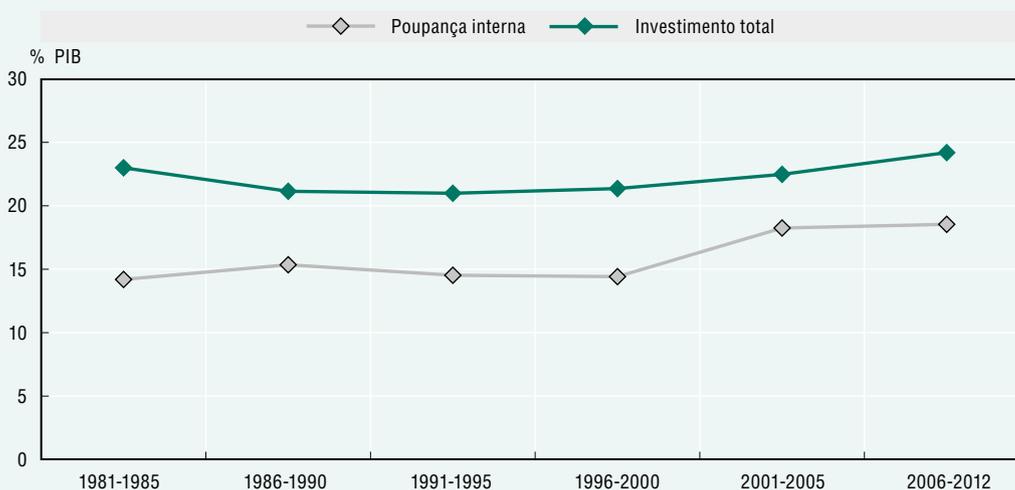
Fonte: Cálculos dos autores, com base no Fundo Monetário Internacional.
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933032491>



Caixa 1.1. Poupança, investimento e crescimento em África (cont.)

O investimento total africano, em percentagem do PIB, aumentou a partir do ano 2000, pondo fim a um longo período de declínio e estagnação durante as décadas de 1980 e 1990. Após duas décadas quase estagnadas, as poupanças internas de África também aumentaram após o ano 2000, em percentagem do PIB, embora tenham continuado a ser menores do que o investimento, pelo que esse investimento continuou a ser parcialmente financiado pelas poupanças externas (Figura 1.8). O financiamento de parte dos investimentos por entradas de capital não deveria causar problemas, sendo até desejável nos países em desenvolvimento, na medida em que lhes permite uma recuperação mais rápida. No entanto, é necessário existir um nível adequado de poupanças internas para prevenir défices excessivos da balança de pagamentos, os quais tornam o país vulnerável a retiradas abruptas de capital e a desvalorizações cambiais. Este risco é particularmente grave quando as entradas de capital dizem respeito a aplicações de carteira, e não a investimento direto.

Figura 1.8. Poupanças e investimento em África
(média não ponderada)



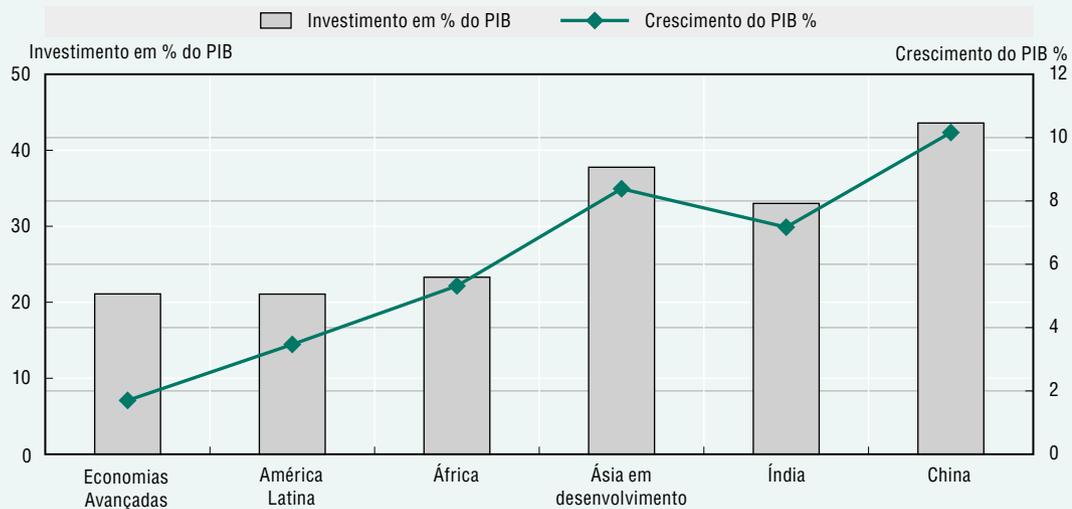
Fonte: Cálculos dos autores, com base no Fundo Monetário Internacional.
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933032510>

Entre 2001 e 2012, o rácio de investimento foi um pouco mais elevado em África do que nas economias avançadas e na América Latina, mas muito mais baixo do que nos países em desenvolvimento na Ásia. Nesta região, a China registou um nível de investimento extraordinariamente elevado, de aproximadamente 44% do PIB. Geralmente, isto é considerado excessivo e insustentável, de maneira que o governo chinês pretende agora reorientar o seu modelo de crescimento, transitando de um crescimento induzido pelas exportações e pelo investimento para um crescimento mais baseado no consumo. A proporção do investimento africano no PIB foi de cerca de 23% ao longo da última década, ou seja, aproximadamente 10 pontos percentuais abaixo do registado na Índia. Dado os altos níveis de investimento nos países em desenvolvimento da Ásia, não é surpreendente que esta tenha sido a região com maior crescimento ao longo deste período (Figura 1.9). Na China e na Índia, a acumulação de capital físico e a inovação (medida pela produtividade global dos fatores) foram os principais motores do crescimento, entre 1993 e 2004, tendo contribuído para mais de 80% do crescimento na China e quase dois terços do crescimento na Índia. O restante pode ser explicado pelo aumento do emprego e pela melhoria do capital humano. Enquanto o crescimento chinês tem sido relativamente amplo (na agricultura, na indústria e nos serviços) o crescimento indiano tem sido mais forte nas indústrias produtoras de serviços, sendo a indústria manufatureira relativamente fraca (Bosworth and Collins, 2008). Um outro estudo sobre a Índia confirma que a poupança e o investimento foram os principais fatores determinantes de um crescimento mais elevado (Jangili, 2011).



Caixa 1.1. Poupança, investimento e crescimento em África (cont.)

Figura 1.9. Investimento africano e crescimento do PIB, numa comparação internacional
(médias ponderadas em função do PIB, 2001-12)



Fonte: Cálculos dos autores, com base no Fundo Monetário Internacional.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933032529>

No entanto, a história das políticas de investimento e dos esforços de industrialização demonstra, tanto em África como noutras regiões, que a eficiência do investimento é ainda mais importante do que a sua quantidade. O investimento só pode ser sustentado quando gera taxas de retorno suficientemente altas, atraindo então novo investimento e proporcionando incentivos à poupança. A literatura teórica e empírica sobre poupança, investimento e crescimento afirma, porém, que estas relações são complexas. A causalidade pode funcionar em direções diversas e depende, igualmente, do momento da ocorrência dos efeitos. Por exemplo, mais investimento faz aumentar a produção no curto prazo, quando os bens de investimento são produzidos internamente (efeito multiplicador da procura agregada) e, reciprocamente, o crescimento também aumenta o investimento (efeito acelerador). A médio e longo prazo, o aumento do stock de capital contribui para o potencial de crescimento. Apesar do aumento das poupanças poder travar o investimento e o crescimento no curto-prazo devido aos efeitos na procura, no longo prazo tende a ter ligações positivas com o investimento e com o crescimento. A análise das relações entre poupança, investimento e crescimento nos países em desenvolvimento sugere que a poupança segue – mais do que precede – o investimento e o crescimento, mas também demonstra que o investimento e a inovação são as pedras basulares do crescimento (Schmidt-Hebbel et al. 1996).

África Ocidental e Oriental: as regiões com crescimento mais acelerado

O crescimento económico varia muito no continente, refletindo as diferenças nos níveis de desenvolvimento, a disponibilidade de recursos naturais, as condições climáticas e, finalmente, a estabilidade política e social.

A **África Ocidental** deverá continuar a crescer a um ritmo acelerado. Após alguma moderação registada em 2013, o crescimento deverá acelerar para mais de 7%, em 2014 e 2015 (Tabela 1.1). A dinâmica de crescimento alastra por toda a região, com a maioria dos países a registarem valores iguais ou superiores a 6%. Na Nigéria, o crescimento baseia-se em setores não-petrolíferos, como a agricultura, o comércio, as tecnologias de informação e comunicação (TIC) e outros serviços. Atualmente, o setor petrolífero, que representa 37% do PIB e cerca de um quinto das receitas públicas, é um entrave ao crescimento e está a ser afetado por roubos, pela vandalização das condutas e por um



fraco investimento. O crescimento do Gana continuará forte, impulsionado pela produção de petróleo e de gás, bem como pelo reforço do investimento privado e público. Prevê-se igualmente que a Côte d'Ivoire se mantenha numa via de grande crescimento. Com a melhoria da estabilidade política, os investimentos público e privado tornaram-se motores importantes do crescimento, sendo este sustentado pelos contextos favoráveis na agricultura, na indústria transformadora e nos serviços. A Serra Leoa é atualmente o país com crescimento mais acelerado na região, assente sobretudo nas exportações de ferro e de minério, embora outros setores também contribuam, particularmente a agricultura e a construção. No Mali, após a queda de 2012 provocada pela crise política e de segurança, a economia recuperou em 2013 e espera-se que cresça ainda mais em 2014 e 2015.

Tabela 1.1. Crescimento por região (crescimento real do PIB em %)

	2012	2013 (e)	2014 (p)	2015 (p)
África	6.4	3.9	4.8	5.7
África Central	5.8	3.7	6.2	5.7
África Oriental	3.9	6.2	6.0	6.2
Norte de África	9.4	1.9	3.1	5.5
África Austral	3.3	3.0	4.0	4.4
África Ocidental	6.9	6.7	7.2	7.1
<i>Rubricas por memória:</i>				
África excluindo a Líbia	4.1	4.2	4.8	5.2
África Subsaariana (ASS)	4.9	5.0	5.8	5.9
ASS excluindo a África do Sul	5.8	6.1	7.8	6.9

Nota: (e) estimativas; (p) projeções.

Fonte: Departamento de Estatística, Banco Africano de Desenvolvimento.

Na **África Oriental**, a Etiópia, o Ruanda, a Tanzânia e o Uganda deverão atingir taxas de crescimento entre 6.5% e 7.5%, em 2014/2015. Os principais motores do crescimento são a agricultura, a indústria e os serviços. No Quênia, o crescimento deverá acelerar, passando de cerca de 5%, em 2013, para um valor pouco abaixo dos 6% em 2014 e 2015, impulsionado pelas exportações e pelo investimento privado, bem como, do lado da oferta, pelos serviços, (incluindo o setor financeiro e as TICs) e pela construção civil. O crescimento no Sudão continua incipiente. No Sudão do Sul, mantém-se a volatilidade do crescimento, consequência das interrupções e retomas da produção de petróleo, sendo as perspetivas muito incertas devido aos conflitos existentes. Na Somália, o grande apoio dos doadores permitiu preservar os progressos na construção da paz e do Estado e, apesar da duração do conflito, o país tem um setor privado dinâmico nas regiões mais estáveis.

Relativamente à África Central, as perspetivas de crescimento são favoráveis no Chade, com a entrada em funcionamento de novos campos petrolíferos; na R.D. Congo, com base nos investimentos no setor mineiro, na agricultura e nas infraestruturas; tal como na República do Congo e no Gabão, onde os setores não petrolíferos continuam a crescer mais depressa do que o setor petrolífero. Nos Camarões, o crescimento tem uma base alargada, impulsionado pela produção de petróleo e de gás, pelos serviços e também pela agricultura, que recuperou dos danos provocados pelas inundações de 2012. Já a economia da República Centro-Africana foi muito afetada pelo conflito político e pela situação da segurança, pelo que as perspetivas continuam muito incertas. Na Guiné Equatorial, o crescimento do PIB em 2013 foi negativo, fruto da diminuição da produção petrolífera, que deverá cair ainda mais. Assim, o PIB deverá encolher gradualmente, pois o setor não petrolífero é demasiado pequeno para compensar a queda da produção de petróleo.

No **Norte de África**, o desenvolvimento económico continua a ser muito afetado pelas consequências das revoltas políticas na Tunísia, na Líbia e no Egito. Como a região tem laços comerciais muito fortes com a Europa, foi igualmente afetada pela crise na zona euro. No Egito, a incerteza política voltou a crescer em 2013 e o crescimento continuou a ser fraco, com valores na casa dos 2%, estimando-se que assim continue em 2014.



Partindo do pressuposto de uma gradual estabilidade política e de segurança, prevê-se que a economia recupere em 2015. Na Líbia, a produção petrolífera foi retomada em 2012, mas voltou a ser parcialmente interrompida em 2013, provocando uma queda do PIB de cerca de 12%. As perspetivas económicas são incertas, tendo em conta as atuais tensões políticas e sociais e os problemas de segurança. Assume-se que a produção de petróleo recupere gradualmente, impulsionando o crescimento do PIB em 2014/15. Na Tunísia, devido à incerteza persistente em termos políticos e de segurança e à crise económica europeia, o crescimento enfraqueceu em 2013, ficando abaixo dos 3%. Este deverá acelerar para 3.3% em 2014 e 4.6% em 2015, com a melhoria da situação política e da segurança e a recuperação gradual prevista da economia europeia. Em Marrocos, o crescimento acelerou em 2013, apesar da diminuição da atividade da indústria manufatureira, em consequência da queda da procura externa, tendo a agricultura beneficiado das boas condições climatéricas. Após alguma desaceleração em 2014, resultado da esperada diminuição da produção agrícola, prevê-se que a base do crescimento alargue e que acelere em 2015. Na Argélia, depois um abrandamento em 2013, o crescimento deverá recuperar em 2014 e 2015, impulsionado pela crescente produção petrolífera.

O desempenho do crescimento na **África Austral** é muito desigual. Angola, Moçambique e a Zâmbia registam a maior taxa de crescimento, com valores entre os 5% e os 7%, em 2013, e prevê-se que cresçam entre 7% e 9% em 2014/15. Nestes países, o crescimento é impulsionado pelo investimento em infraestruturas e nas indústrias extrativas. Na África do Sul, a agitação laboral, juntamente com o ambiente pouco favorável em termos globais, conduziu a um crescimento menor. Verificou-se uma depreciação da taxa de câmbio em 2013, e novamente no início de 2014, uma vez que a política monetária norte-americana enfraqueceu as moedas nos mercados emergentes. Com a recuperação da economia global e das exportações, promovidas pelas fracas taxas de câmbio, o crescimento deverá acelerar para 2.7% em 2014 e para 3% em 2015. Este crescimento relativamente modesto da África do Sul está a ser um entrave para o crescimento na África Subsaariana, onde, excluindo a África do Sul, se registou uma taxa de crescimento de 5.7% em 2013; e onde se prevê uma aceleração para 6.9% em 2014 e 2015.

Para além disso, o crescimento nos países de baixo rendimento, incluindo nos Estados frágeis, continua a ser superior ao registado nos países de rendimento médio (Tabela 1.2).

Tabela 1.2. Crescimento por grupos analíticos de países

(crescimento real do PIB, em percentagem)

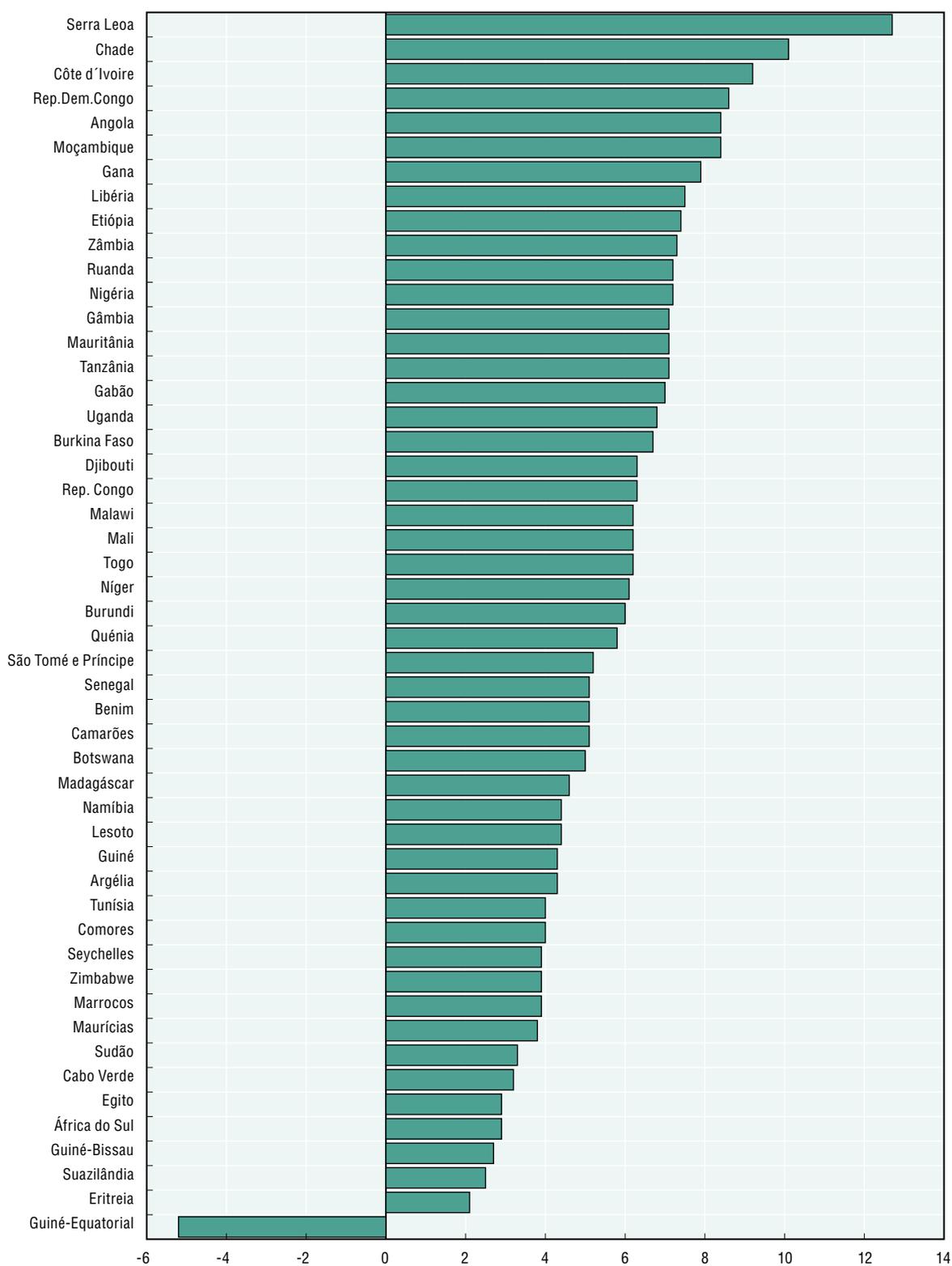
	2010	2011	2012	2013 (e)	2014 (p)	2015 (p)
Por nível de rendimento						
Países de rendimento médio-alto	3.5	3.1	3.2	2.8	3.9	4.3
Países de rendimento médio-baixo	5.5	3.8	4.3	4.7	4.7	5.5
Países de rendimento baixo	7.2	6.2	5.2	6.1	7.5	6.9
Pela fonte das receitas de exportação						
Petróleo	5.5	4.1	5.4	5.4	6.4	6.3
Produtos primários não petrolíferos	6.1	3.8	7.1	6.1	7.5	7.4
Pelo nível de diversificação das exportações						
Índice de diversificação alto	4.0	2.9	2.8	2.8	3.0	3.9
Índice de diversificação médio	4.5	2.8	5.8	5.9	6.5	6.8
Índice de diversificação baixo	6.2	5.3	5.2	5.5	6.3	6.4
Por critérios financeiros						
Países credores líquidos	5.5	4.3	5.3	5.6	6.3	6.4
Países devedores líquidos	4.9	2.9	6.8	3.2	4.2	5.4
Pela fragilidade						
Países em situações de fragilidade	6.2	2.2	2.7	4.7	6.2	6.5
Países sem acesso ao mar	8.6	6.8	4.6	6.2	7.0	6.7
África excluindo a Líbia	5.1	4.3	4.1	4.1	4.8	5.3

Nota: (e) estimativas; (p) projeções.

Fonte: Departamento de Estatística, Banco Africano de Desenvolvimento.



Figura 1.10. Crescimento do PIB, por países



Nota: Este gráfico não inclui as previsões para a República Centro-Africana, a Líbia, a Somália e o Sudão do Sul, uma vez que o crescimento nestes países é atualmente muito incerto devido aos conflitos políticos.

Fonte: Departamento de Estatística, Banco Africano de Desenvolvimento

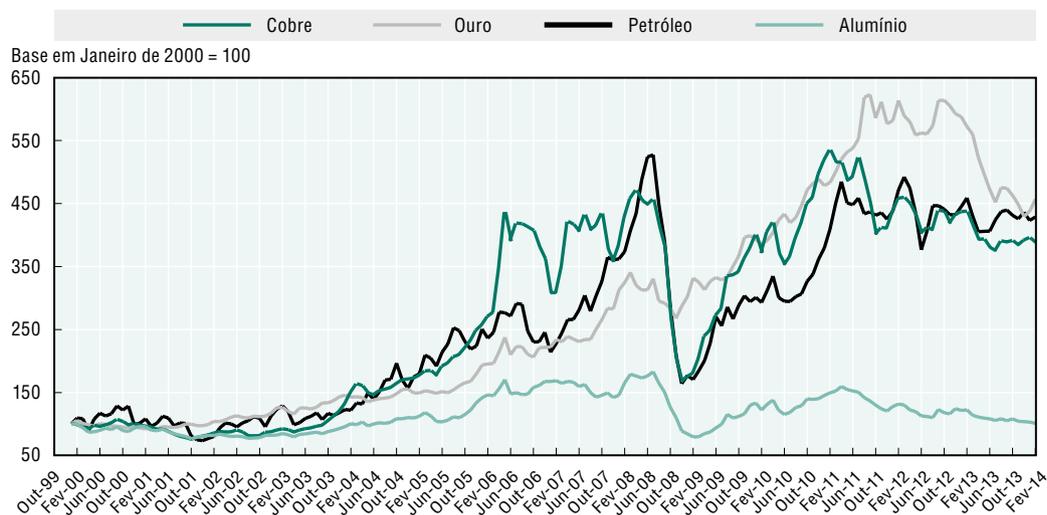
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933032548>



Abrandamento dos preços das matérias-primas

Os preços das matérias-primas desceram ainda mais em 2013, fruto não só da continuação de uma procura relativamente fraca nos países desenvolvidos, mas também nos países emergentes, os quais tinham sido os principais responsáveis pela grande subida registada anteriormente (Figura 1.11).

Figura 1.11. Preços das matérias-primas



Fonte: Banco Mundial.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933032567>

Os preços do petróleo registaram, em média, uma diminuição moderada (aproximadamente 3%), com a oferta a ser muito afetada por ruturas da produção em alguns países produtores de petróleo. Apesar do declínio gradual relativamente aos picos anteriores, os preços do petróleo ainda estão quase 30% acima dos valores registados nos dois anos anteriores à recessão global de 2009. As nossas projeções assumem que os preços do petróleo continuarão a cair a um ritmo moderado, causando, assim, apenas modestas perdas comerciais para os países africanos exportadores de petróleo. A Nigéria, a Argélia, a Líbia e Angola são os maiores produtores de petróleo em África. Para outros países, como o Chade, a República do Congo, a Guiné Equatorial, o Gabão e o Sudão do Sul, as exportações de petróleo são também uma importante fonte de receitas. As descobertas de petróleo dos últimos anos foram contribuindo cada vez mais para o crescimento e para a receita estatal noutros países, como o Gana e os Camarões.

Em 2013, o preço médio do cobre desceu mais 8%, situando-se 17% abaixo do nível de 2011; mesmo assim, registando valores ligeiramente superiores aos dois anos que antecederam a recessão de 2009. O cobre é o pilar da economia da Zâmbia, onde representa cerca de 70% das receitas das exportações, sendo igualmente importante para outros países africanos. Apesar da queda do preço do cobre e do enfraquecimento da procura global nos últimos anos, a economia zambiana tem mostrado uma certa resiliência.

Os preços do alumínio também continuaram a seguir uma tendência decrescente, com uma queda média de cerca de 9%, em comparação com 2012. Estes preços estão agora quase 30% abaixo dos registados nos dois anos anteriores à crise de 2009. A África do Sul e Moçambique são os maiores produtores africanos de alumínio.

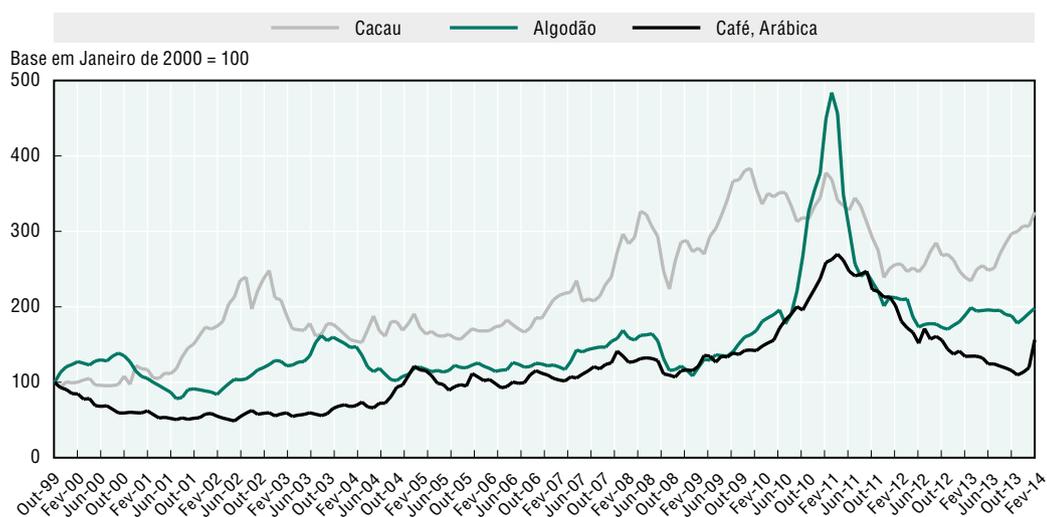
À medida que os receios sobre a crise das dívidas soberanas na Europa e sobre o aumento da inflação diminuíram, o preço do ouro caiu cerca de 15% em 2013. Mesmo assim, como tinha subido anteriormente de forma acentuada, o preço ainda é o dobro



do registado em 2007. Se esta subida dos preços beneficiou os produtores de ouro, também o seu declínio afeta negativamente o setor. Recentemente, o preço do ouro subiu novamente, devido às tensões políticas entre a Rússia e o Ocidente, causadas pela secessão da Crimeia da Ucrânia. Na África do Sul, o maior produtor africano de ouro, a competitividade dos preços dos exportadores foi suportada pela depreciação da taxa de câmbio. No Burkina Faso, a queda dos preços afetou negativamente a produção de ouro. Os preços de outras matérias-primas também continuaram a decrescer, como é o caso do **urânio**, muito afetado pelo desastre nuclear de Fukushima, em 2011. Deverá haver alguma recuperação, quando o Japão reativar alguns reatores e quando entrarem em funcionamento centrais chinesas.

Manteve-se, igualmente, a tendência para a baixa dos **preços de algumas exportações agrícolas** (Figura 1.12). O decréscimo do **preço do algodão** afetou a produção em países como o Uganda, enquanto outros, como o Benim e o Burkina Faso, aumentaram a sua produção, em parte devido ao apoio de medidas governamentais. Os **preços do café** também desceram, enquanto os **preços do cacau** começaram a recuperar no segundo semestre de 2013.

Figura 1.12. Preços de exportação de produtos agrícolas



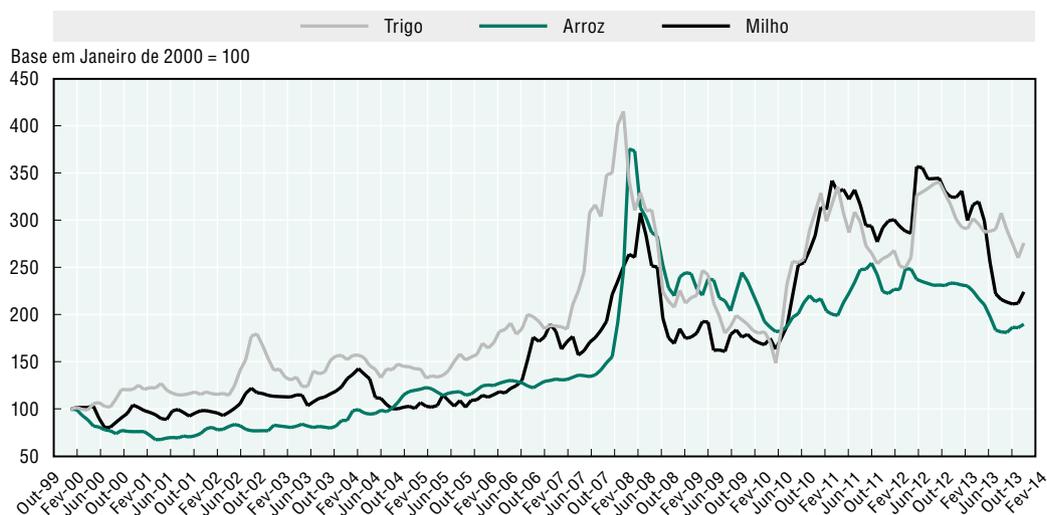
Fonte: Banco Mundial.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933032586>

Os **preços de importação de alimentos básicos** desceram ao longo de 2013, fruto do aumento da oferta (Figura 1.13). Como mencionado, as condições climáticas em muitos países africanos foram favoráveis, proporcionando o aumento da produção; noutros porém, as condições climáticas adversas reduziram as colheitas.



Figura 1.13. Preços de importação de alimentos básicos



Fonte: Banco Mundial.

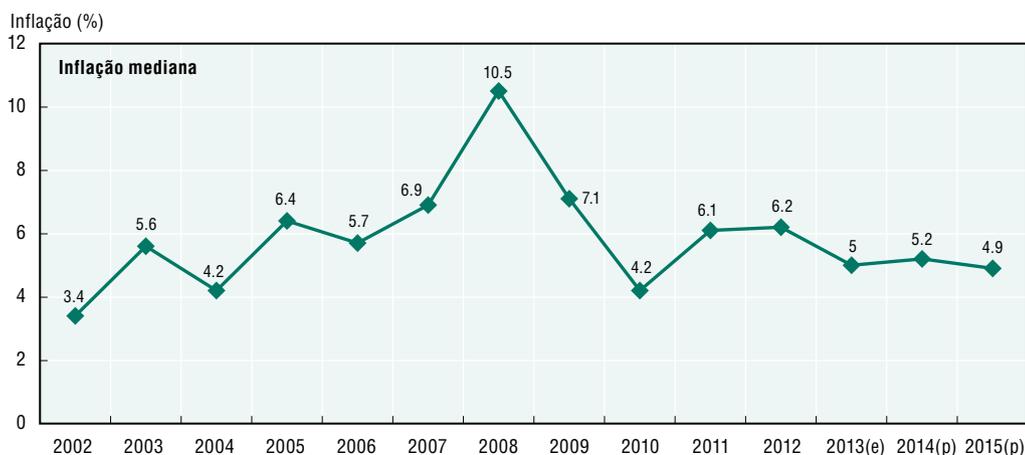
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933032605>

Queda da inflação, mas só em alguns países

Em 2013, a taxa média de inflação em África desceu para 6.7%, quando em 2012 tinha sido de quase 9%. Prevê-se que ultrapasse os 7% em 2014, voltando a descer em 2015 para 6.4. A inflação mediana – que não é afetada por países com taxas extremamente altas ou baixas – foi menor, descendo de valores superiores a 6%, em 2012, para 5%, em 2013. Espera-se que aumente ligeiramente para mais de 5% em 2014 e que se modere novamente para menos de 5% em 2015 (Figura 1.14). A descida da inflação deve-se principalmente à baixa dos preços dos alimentos, à manutenção geral dos preços da energia e à implementação de políticas macroeconómicas prudentes, embora também derivem de circunstâncias particulares de cada país. A desinflação foi muito acentuada na Etiópia (onde a taxa desceu de cerca de 20%, em 2012, para acima dos 7%, em 2013), na Tanzânia (de 16% para cerca de 8%) e no Uganda (de mais de 14% para 5.5%). Enquanto, em 2012, treze países tinham taxas de inflação na casa dos dois dígitos, em 2013 apenas cinco países registavam essas percentagens (Eritreia, Gana, Guiné, Malawi e Sudão) e 16 países obtiveram valores abaixo dos 3%. Uma taxa de inflação elevada foi frequentemente associada ao enfraquecimento da moeda; na África do Sul, porém, onde o rand teve uma desvalorização significativa, a inflação não subiu, mantendo-se abaixo de 6%. A inflação foi mais baixa nos países membros das duas uniões monetárias, a Comunidade Económica e Monetária da África Central (CEMAC)¹ e a União Económica e Monetária da África Ocidental (UEMOA)², devido à paridade cambial fixa com o euro.



Figura 1.14. Inflação dos preços no consumidor em África



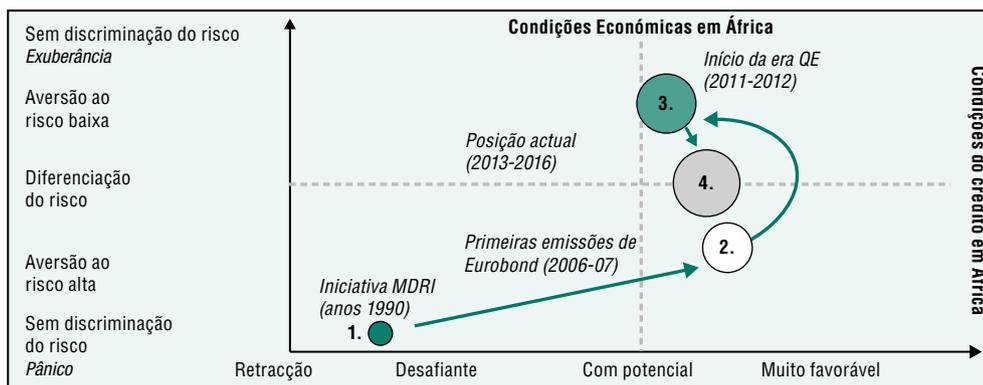
Nota: (e) estimativas; (p) projeções.

Fonte: Departamento de Estatística, Banco Africano de Desenvolvimento
 StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933032624>

A Política monetária tem sido mais rígida nos países onde a moeda enfraqueceu

Com taxas de crescimento elevadas na última década e uma notável resistência aos choques globais, o continente africano tornou-se mais atrativo para os investidores estrangeiros. Esta situação permitiu que cada vez mais países africanos acessem aos mercados internacionais pela emissão de títulos em moeda estrangeira. Com o aumento da liquidez internacional que resultou das políticas de *quantitative easing* nos países desenvolvidos, o prémio de risco dos títulos africanos baixou. No entanto, a diminuição dos estímulos por parte da Reserva Federal (FED) norte-americana reverteu os fluxos de capitais de carteira para os países emergentes e aumentou o prémio de risco, incluindo em África (Figura 1.15).

Figura 1.15. Evolução e motores do interesse crescente na emissão de títulos da África Subsaariana



Nota: A figura estilizada representa a evolução da posição de África segundo dois critérios: condições de crédito e condições económicas, com o tamanho da bolha a corresponder ao aumento dos títulos de dívida internacional emitidos por entidades africanas.

Fonte: Moody's Investors Service, 8 de Outubro de 2013.



Com o início da diminuição dos estímulos por parte da Reserva Federal norte-americana, a moeda sul-africana, que já estava pressionada em 2013, continuou a cair. O Banco Central Sul-Africano (SARB) respondeu, em janeiro de 2014, com o aumento de 50 pontos base na taxa de desconto, para os 5.5% - tendo esta sido a primeira subida da taxa em seis anos. Apesar da depreciação da moeda, a inflação manteve-se dentro das metas do SARB, entre 3% e 6%, pois a subida dos preços das importações não foi totalmente passada para os consumidores, tendo sido parcialmente suportada pelos importadores e grossistas. Na Zâmbia, o banco central respondeu à depreciação da moeda, à flexibilidade orçamental e à superação da meta da inflação com o aumento da taxa de juro de referência. Simultaneamente, limitou as taxas de juro dos empréstimos da banca, para conter os custos de financiamento do setor privado. O Banco do Gana prosseguiu uma política monetária rigorosa em 2013, subindo a taxa de juro para conseguir limitar a liquidez, num cenário de desvalorização da moeda e de subida da inflação. Também o Malawi respondeu à subida da inflação e à desvalorização cambial com o aumento da taxa de juro. Pelo contrário, e apesar da fraqueza da moeda, o Egito baixou a taxa de juro com o objetivo de impulsionar o crescimento. Evitou-se uma queda mais acentuada da moeda, quer por via de restrições às transferências monetárias, quer através do apoio dos Estados do Golfo, para conter a escassez de reservas externas. O governo respondeu à subida da inflação com a imposição de preços tabelados em alguns produtos alimentares.

Perante a inflação mais baixa em 2013, muitos foram os bancos centrais que desceram as taxas de juro de referência, em países como o Botswana, a RDC, o Quênia, as Maurícias e o Ruanda, bem como em duas uniões monetárias: a CEMAC e a UEMOA. Angola também desceu a taxa de juro apesar da subida da inflação, que se situou, mesmo assim, dentro do intervalo previsto de 7% a 9%.

As políticas orçamentais diferem entre os países

Durante a recessão global de 2009, o panorama orçamental da maioria dos países africanos degradou-se em consequência da quebra de receitas bem como, frequentemente, do aumento de gastos contra-cíclicos (ver Caixa 1.2). No entanto, muitos países voltaram a ter políticas orçamentais prudentes, limitando o crescimento da despesa em paralelo com o aumento da receita, o que ajudou a mitigar a pressão inflacionária, permitindo assim que a política monetária baixasse as taxas de juro. No entanto, os governos enfrentam desafios, uma vez que se comprometeram a dinamizar o crescimento e reduzir a pobreza, através do aumento do investimento em infraestruturas e outras despesas sociais. Esta situação, juntamente com a descida das receitas das exportações de matérias-primas, dificulta em grande medida a consolidação orçamental. Perante a incerteza relativamente a receitas futuras, incluindo sobre os fluxos de Ajuda Pública ao Desenvolvimento (APD), os governos estão a tomar medidas para alargar a base fiscal e melhorar a administração tributária.

A média do défice orçamental em África (com ponderação do PIB) aumentou para 3.9%, em 2013 (em 2012, tinha sido de 2.9%), e as projeções apontam para uma subida adicional para os 4.5%, em 2014, antes de uma descida para 4%, em 2015. A posição do défice e da dívida é, porém, muito variável entre os países. De acordo com a análise do Banco Mundial e do FMI sobre a sustentabilidade da dívida, mais de um terço dos países africanos recentemente avaliados tem baixo risco de sobre-endividamento, 40% têm risco moderado e cerca de um quinto está numa situação de alto risco (Tabela 1.3). Em 2013, tanto o Ruanda (que passou de risco moderado para baixo) como a Gâmbia (de risco elevado para moderado) conseguiram uma avaliação melhor. Já a avaliação do risco da dívida moçambicana piorou, passando de risco baixo para moderado.



Nos últimos anos, o Botswana registou a consolidação orçamental mais significativa, passando de um défice superior a 11% do PIB em 2009, para uma posição de quase equilíbrio em 2013. Este resultado deve-se, em simultâneo, a cortes na despesa e a um aumento das receitas. Em 2013, muitos outros países implementaram políticas orçamentais prudentes. Outros porém, como Angola, os Camarões, a República do Congo, a RDC, o Egito, o Gana, Moçambique e a Zâmbia, adotaram uma política expansionista e a posição orçamental deteriorou-se. Embora alguns destes países tenham tido excedentes ou défices relativamente pequenos em 2012, noutros (como no Egito e no Gana), o défice aumentou a partir de níveis já relativamente altos.

**Tabela 1.3. Análise da sustentabilidade da dívida –
Avaliação de riscos de sobreendividamento**

Risco baixo	Risco moderado	Risco elevado
Benim (Janeiro 2013)	Burkina Faso (Junho 2013)	Burundi (Setembro 2013)
Camarões (Junho 2013)	República Centro-Africana (Junho 2012)	Comores (Dezembro 2013)
Cabo Verde (Janeiro 2012)	Côte d'Ivoire (Dezembro 2013)	Chade (Maio 2013)
Congo, Rep. (Agosto 2013)	Gana (Maio 2013)	Rep. Dem. Congo (RDC) (Abril 2013)
Etiópia (Outubro 2013)	Gâmbia (Maio 2013)	Djibouti (Março 2013)
Quênia (Abril 2013)	Guiné (Julho 2013)	São Tomé e Príncipe (Julho 2012)
Libéria (Dezembro 2013)	Guiné-Bissau (Junho 2013)	Sudão (Novembro 2013)
Nigéria (Maio 2013)	Lesoto (Setembro 2013)	Zimbabwe (Setembro 2012)
Ruanda (Dezembro 2013)	Malawi (Julho 2012)	
Senegal (Junho 2013)	Mali (Fevereiro 2013)	
Tanzânia (Junho 2012)	Mauritânia (Junho 2012)	
Uganda (Dezembro 2013)	Moçambique (Junho 2013)	
Zâmbia (Maio 2012)	Niger (Abril 2013)	
	Serra Leoa (Setembro 2012)	
	Togo (Julho 2011)	

Fonte: Joint World Bank-IMF Low Income Countries Debt Sustainability Analysis (LIC DSA).

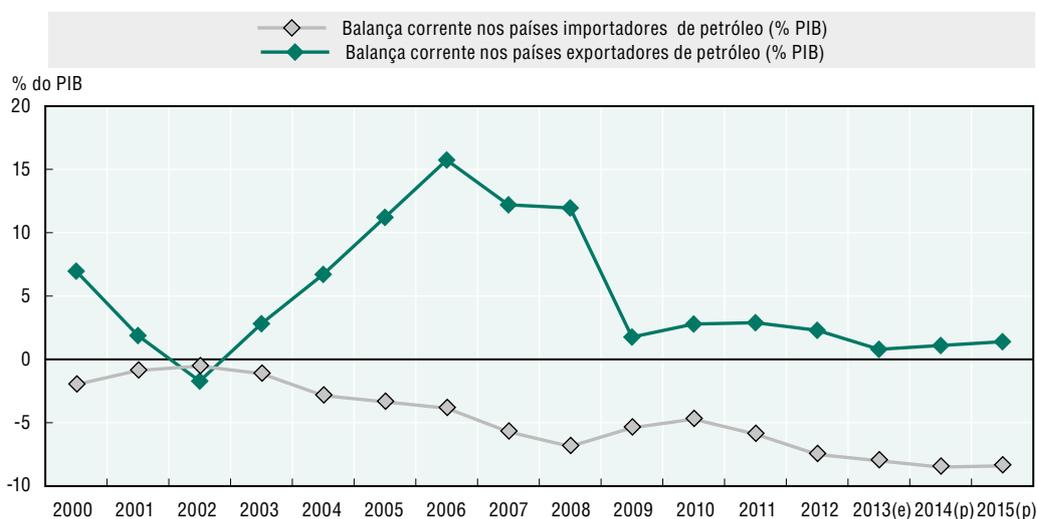
Nota: a data da avaliação mais recente está entre parêntesis.

O défice das contas correntes continua elevado nos países importadores de petróleo

Nos últimos anos, os altos preços dos alimentos e do petróleo aumentaram os valores das importações e pressionaram as contas correntes de muitos países. Por enquanto, ainda são escassos os efeitos da baixa dos preços dos alimentos e da energia, uma vez que o volume e os preços das exportações também diminuiram. Nos países importadores de petróleo o défice das contas correntes continuou a crescer em 2013, registando uma média de 8% do PIB, e prevê-se que aumente ligeiramente em 2014 e 2015, atingindo cerca de 8.5% (Figura 1.12). Os países exportadores de petróleo registaram um declínio no seu excedente da balança corrente, que atingiu menos de 1% do PIB em 2013 (comparativamente a 2.3% em 2012), esperando-se apenas pequenas melhorias em 2014 e 2015 (Figura 1.16). Alguns países ricos em recursos naturais (como a Argélia, Angola, o Botswana, a República do Congo e a Nigéria) registam contas correntes excedentárias ou equilibradas; outros, porém, continuam com situações muito deficitárias (tais como a Libéria, a Mauritânia e Moçambique), o que também reflete a sua vontade e capacidade para financiar boa parte dos seus investimentos através de fontes externas.



Figura 1.16. Balança corrente nos países exportadores e importadores de petróleo



Nota: (e) estimativas; (p) projeções.

Fonte: Departamento de Estatística, Banco Africano de Desenvolvimento.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933032643>

Caixa 1.2. As políticas orçamentais africanas e os ciclos económicos

Nos últimos anos, o crescimento africano tem sido afetado pela fraqueza da economia internacional, tendo, no entanto, mostrado um grau relativamente alto de resiliência a choques económicos globais, particularmente durante a grande recessão de 2009. A prossecução de políticas orçamentais corretas durante os ciclos económicos pode ter contribuído para esta resiliência, mesmo que esta perspectiva seja controversa. Comparando flutuações cíclicas da despesa pública e do PIB face às tendências, Leibfritz e Rottmann (2013) concluem, numa amostra de 46 países africanos, que as despesas orçamentais têm sido em média, desde 1980, globalmente acíclicas, não agravando nem mitigando significativamente as flutuações cíclicas. Mas quando comparam dois subperíodos, antes e depois do ano 2000, descobrem que entre 1980 e 2000 quase dois terços dos 46 países registavam despesas pró-cíclicas, enquanto depois de 2000 esta parcela desceu para menos de 40%, já que a maioria dos países adotou medidas de despesa acíclicas ou contra-cíclicas (Figura 1.17). À medida que os países deixaram de adotar políticas pró-cíclicas, África desenvolveu uma maior resiliência aos choques externos – o que também ajudou a enfrentar a grande recessão de 2009. No entanto, outros autores sugerem que nos países em desenvolvimento de uma forma geral, e particularmente em África, as políticas internas (nomeadamente a despesa pública) têm sido pró-cíclicas no passado, pelo que agravaram, mais do que mitigaram, os ciclos de expansão/recessão, o que pode ter atrasado o processo de recuperação das economias (Ilzetzki e Vegh, 2008; Carmignani, 2010).



Caixa 1.2. As políticas orçamentais africanas e os ciclos económicos (cont.)

A pré-condição para a eficácia de uma política orçamental contra-cíclica é que tenha efeitos keynesianos, ou seja, que um aumento da despesa ou uma diminuição de impostos façam crescer a produção, e o inverso, que um corte na despesa e um aumento de impostos façam descer a produção. É, assim, desejável adotar políticas orçamentais expansionistas em ciclos de crise e políticas restritivas em tempos de expansão económica. Os países deveriam pelo menos permitir que os estabilizadores automáticos funcionem, ou seja: durante uma contração económica, deviam acomodar as quedas cíclicas das receitas públicas, através de um aumento da dívida, e nos períodos de expansão económica deviam reduzir o défice. Isto significa que políticas orçamentais contra-cíclicas ajudam, de uma forma geral, a suavizar os ciclos económicos. No entanto, em países com forte endividamento e mercados financeiros débeis, os programas de despesas financiados pelo défice podem ser contraproducentes, se reduzirem a despesa do setor privado pela via da subida das taxas de juro (exclusão do investimento privado) e se tiverem efeitos adversos sobre a confiança (efeitos não-keynesianos). Pode ser necessário, portanto, cortar a despesa durante crises cíclicas, em resposta à diminuição das receitas. Sabe-se, no entanto, que no passado as políticas orçamentais em África tiveram, em média, efeitos keynesianos consideráveis (Carmignani, 2010), pelo que políticas orçamentais contra-cíclicas são realmente eficazes. Isto não significa no entanto, que a conclusão seja verdadeira para todos os países africanos, em todos os períodos. Assim, os governos devem ponderar cuidadosamente se o seu posicionamento em termos de política orçamental tem efeitos positivos ou negativos na procura privada e na produção. A atual expansão cíclica em muitos países africanos é uma oportunidade para reduzir os défices e para criar margem orçamental para futuros ciclos de crise.



Caixa 1.2. As políticas orçamentais africanas e os ciclos económicos (cont.)

Figura 1.17. Coeficientes de correlação entre as flutuações cíclicas de despesa pública e o PIB em África (pós-2000)



Nota: Um comportamento efetivo de despesa pró-cíclica define-se pela existência de um coeficiente de correlação de 0.2 ou superior, enquanto a despesa contra-cíclica tem um coeficiente de correlação de -0.2 ou menor. A despesa acíclica tem um coeficiente de correlação entre 0.2 e -0.2.

Fonte: Leibfritz e Rottmann (2013).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933032662>



Riscos e desafios políticos para as economias africanas

As previsões para África acima descritas – e ilustradas na Tabela resumo 1.4 –, são os resultados que consideramos mais prováveis com os dados atuais (Primavera de 2014). Existem, no entanto, riscos, tanto de expansão como de recessão. Se a economia global se fortalecer ou enfraquecer mais do que previsto, o crescimento africano será maior ou menor. Os principais canais de transmissão das alterações na economia internacional são os preços das matérias-primas, o volume de comércio, o turismo, os fluxos de IDE, de APD e as remessas dos emigrantes.

Para além das incertezas externas, existem igualmente riscos internos ao continente africano. Três anos após as revoluções no Egito, na Líbia, e na Tunísia, a estabilidade política na região ainda não foi totalmente restabelecida. A insegurança e as tensões sociais estão também presentes noutros países e regiões, podendo afetar negativamente a atividade económica. Enquanto no Mali a situação política e de segurança melhorou com o apoio militar das forças internacionais, na República Centro-Africana a crise intensificou-se no final de 2013. Atualmente, a intervenção militar das forças internacionais procura garantir a segurança, que é ainda precária. Em 2014, as situações de tensão política e social podem também surgir no contexto das muitas eleições previstas (ver Capítulo 5). Outros riscos estão relacionados com as condições climatéricas, que podem ser mais adversas do que o previsto, reduzindo as colheitas e levando à subida dos preços dos alimentos. Para além disso, com os atrasos na construção dos projetos planeados ao nível das infraestruturas, o crescimento do PIB pode ser menor do que o previsto.

Os principais desafios para os países africanos são a preservação da estabilidade política e social. Manter altas taxas de crescimento, tornar esse crescimento mais inclusivo e reduzir a pobreza é importante para reduzir as tensões políticas e sociais. Isto requer a aplicação de políticas macroeconómicas adequadas e, simultaneamente, o reforço do acesso aos serviços públicos essenciais, como a educação, a saúde e a segurança, bem como a melhoria das instituições e da regulação para a atividade do setor privado. Tal contribui para o desenvolvimento humano, para o cumprimento dos Objetivos de Desenvolvimento do Milénio e para a diversificação da economia, como será analisado mais detalhadamente nos capítulos seguintes.



Tabela 1.4. Desenvolvimentos macroeconómicos em África (tabela resumo)

Crescimento do PIB real (%)	2005-09	2010	2011	2012	2013(e)	2014(p)	2015(p)
África Central	4.1	5.9	4.4	5.8	3.7	6.2	5.7
África Oriental	7.1	7.3	6.3	3.9	6.2	6.0	6.2
Norte de África	4.9	4.3	0.3	9.4	1.9	3.1	5.5
África Austral	5.2	3.7	3.9	3.3	3.0	4.0	4.4
África Ocidental	5.7	7.1	6.9	6.9	6.7	7.2	7.1
África	5.3	5.2	3.6	6.4	3.9	4.8	5.7
África (excluindo a Líbia)	5.3	5.1	4.3	4.1	4.2	4.8	5.2
<i>Rubricas por memória:</i>							
Norte de África (incluindo o Sudão)	4.9	4.5	0.4	8.9	2.0	3.0	5.4
África Subsaariana (ASS)	5.6	5.6	5.5	4.9	5.0	5.8	5.9
ASS excluindo a África do Sul	6.5	6.6	6.3	5.8	6.1	6.8	6.9
Países exportadores de petróleo	5.8	5.6	3.0	8.3	3.8	5.0	6.4
Países importadores de petróleo	4.8	4.6	4.4	4.0	4.0	4.4	4.8
Preços no consumidor (Inflação em %)							
África Central	6.2	4.2	4.4	3.8	1.9	3.3	3.1
África Oriental	11.1	7.3	20.3	19.6	12.0	9.8	8.9
Norte de África	6.4	6.9	7.7	7.1	5.0	7.6	6.3
África Austral	8.1	6.1	6.7	6.5	6.5	6.2	5.7
África Ocidental	9.8	10.4	9.3	9.9	7.5	7.0	6.9
África	8.0	7.3	9.1	8.9	6.7	7.2	6.4
<i>Rubricas por memória:</i>							
Norte de África (incluindo o Sudão)	6.7	7.7	8.4	8.9	7.0	8.8	7.3
África Subsaariana (ASS)	8.9	7.2	9.5	8.9	6.5	6.2	5.9
Países exportadores de petróleo	9.2	10.1	10.4	10.8	8.0	9.2	8.0
Países importadores de petróleo	7.1	4.4	8.1	7.3	5.4	5.3	5.0
Saldo orçamental global, com donativos (% PIB)							
África Central	7.8	1.8	2.1	0.1	-2.1	-3.7	-4.4
África Oriental	-2.5	-2.9	-2.0	-4.0	-2.7	-2.3	-2.2
Norte de África	3.2	-3.1	-6.3	-5.0	-7.3	-8.2	-5.8
África Austral	-0.9	-2.8	-1.7	-1.5	-2.5	-4.3	-4.6
África Ocidental	-0.1	-3.6	-3.2	-1.9	-2.2	-1.8	-2.3
África	1.0	-2.8	-3.3	-2.9	-3.9	-4.5	-4.0
<i>Rubricas por memória:</i>							
Norte de África (incluindo o Sudão)	2.7	-2.7	-5.7	-4.8	-6.6	-7.4	-5.3
África Subsaariana (ASS)	0.0	-2.8	-2.0	-1.8	-2.5	-3.0	-3.4
Países exportadores de petróleo	3.3	-1.8	-2.5	-2.0	-3.9	-4.8	-4.2
Países importadores de petróleo	-1.5	-4.2	-4.4	-4.3	-4.1	-4.0	-3.8
Balança de transacções correntes, com donativos (% PIB)							
África Central	0.6	-4.8	-1.4	-3.6	-3.6	-4.6	-4.0
África Oriental	-6.8	-5.4	-4.4	-10.5	-8.8	-9.1	-8.9
Norte de África	10.7	2.9	0.5	1.6	-2.0	-2.2	-0.8
África Austral	-2.7	-1.2	-0.7	-2.9	-4.7	-5.0	-5.1
África Ocidental	19.1	1.6	-0.1	0.0	1.3	2.3	1.5
África	5.8	0.1	-0.7	-1.7	-2.7	-2.5	-2.2
<i>Rubricas por memória:</i>							
Norte de África (incluindo o Sudão)	8.7	2.4	0.3	0.6	-2.7	-2.7	-1.4
África Subsaariana (ASS)	4.0	-1.2	-1.2	-2.7	-2.4	-2.1	-2.5
Países exportadores de petróleo	15.1	3.7	3.4	2.3	0.8	1.1	1.4
Países importadores de petróleo	-4.9	-4.2	-5.6	-7.6	-8.0	-8.5	-8.4

Nota: (e) estimativas; (p) projeções. Não inclui o Sudão do Sul no período 2013-15.

Fonte: Departamento de Estatística, Banco Africano de Desenvolvimento.



Anexo 1.1. Pressupostos relativos à economia global

Em 2013, a **zona euro** saiu da recessão e iniciou a recuperação. Espera-se que continue a crescer a um ritmo modesto: aproximadamente 1% em 2014 e cerca de 1.5% em 2015 (após um crescimento negativo de -0.4%, em 2013). A confiança nos mercados financeiros e no setor empresarial melhorou, num cenário de maior flexibilização das condições monetárias, de progresso na consolidação orçamental e de melhores perspetivas económicas globais. O crescimento, porém, irá variar muito de país para país. Nos maiores países da zona euro, prevê-se que a Alemanha tenha o maior crescimento (entre 1.5% e 2% em 2014/2015), seguida da França (entre 1% e 1.5 %). Espera-se que a Itália ultrapasse a recessão em 2014, com um crescimento modesto que se deverá situar nos 0.6% e atingir 1.4% em 2015 (após uma taxa de -1.9%, em 2013). Também os países mais pequenos da zona euro, mais afetados pela crise, registam progressos visíveis: apenas em alguns destes países o PIB deverá continuar a decrescer, embora moderadamente, e prevê-se que todos tenham um crescimento positivo em 2015. No entanto, o desemprego continua muito elevado em vários países e persistem riscos sociais e políticos, bem como um difícil acesso ao crédito, fruto de problemas não resolvidos no setor bancário de alguns países. No **Reino Unido**, o crescimento continua a ser mais expressivo do que nas maiores economias da zona euro, podendo alcançar, em 2014/2015, valores na casa dos 2%-2.5%.

Prevê-se também que a **economia norte-americana** mantenha a evolução positiva, com o crescimento a alcançar cerca de 3% em 2014/2015 (em 2013, o valor situou-se perto dos 2%). O consumo privado e o sector da construção civil deverão reforçar-se, sustentados pela desalavancagem da dívida das famílias, pelo crescimento dos preços dos ativos e pela melhoria gradual do mercado de trabalho. O investimento empresarial será impulsionado por condições financeiras favoráveis, pelo crescimento dos lucros e por uma perspetiva mais optimista para a procura. Assume-se que a FED irá progressivamente reduzir a compra de títulos e começará, em 2015, a aumentar gradualmente a taxa de juro, para atingir um nível mais neutro. Dependendo das circunstâncias, este cenário pode gerar novamente agitação nos mercados financeiros internacionais, levando à saída de capitais de carteira das economias emergentes.

O **Japão** saiu da recessão em 2013, apoiado por fortes estímulos monetários, por uma política orçamental expansionista e pelo aumento das exportações. Perante o elevado défice orçamental, o governo decidiu aumentar os impostos sobre o consumo, mas planeia, em paralelo, um pacote de estímulos fiscais para mitigar os possíveis efeitos negativos da subida de impostos. Prevê-se que o crescimento abrande, passando de aproximadamente 2%, em 2013, para um valor situado entre 1% e 1.5%, em 2014/2015.

Na **China**, o crescimento abrandou em 2012 e em 2013, descendo abaixo dos 8% (após percentagens acima dos 9% em 2011 e dos 10% em 2010). No entanto, continuou ligeiramente acima da nova meta oficial de crescimento, de 7.5%. Esta desaceleração deveu-se, essencialmente, ao enfraquecimento das exportações e da procura interna, tendo o governo posto em prática, com sucesso, medidas para atenuar as pressões inflacionistas. Prevê-se que o crescimento flutue entre os 7% e os 8%, no período de 2014/2015. Até ao momento, foram poucos os progressos no planeado reequilíbrio do padrão de procura, pois o contributo do investimento continua a ser maior do que o do consumo.

O crescimento da **Índia** diminuiu significativamente, em comparação com o máximo alcançado em 2010 (cerca de 11%). O declínio foi atribuído a uma combinação de incertezas internas, ao enfraquecimento do comércio global e à perda de competitividade internacional, uma vez que o fraco crescimento da produtividade e as pressões inflacionistas geraram uma valorização das taxas de câmbio reais. A desvalorização da



rupia que ocorreu no Verão de 2013, também em resultado da agitação dos mercados internacionais, ajudou a melhorar a competitividade mas reforçou as pressões inflacionistas. Por outro lado, também agravou a situação das empresas e dos bancos com grande exposição à dívida externa. O crescimento deverá acelerar para cerca de 5%-6%, em 2014/2015 (após uma taxa de crescimento de aproximadamente 4% em 2013), sustentado pelo aumento das exportações, por novos projetos de infraestruturas e pela nova Lei de Aquisição de Terras, que reduz a incerteza na realização de negócios.

O crescimento médio da **América Latina** abrandou nos dois últimos anos, devido à debilidade das condições externas e às restrições internas do lado da oferta. Espera-se que recupere gradualmente, ultrapassando 3% em 2014/2015, com a recuperação do comércio mundial e a melhoria ao nível interno. Após registar uma taxa de crescimento inferior a 1%, em 2012, o **Brasil**, a maior economia da região, acelerou novamente em 2013, alcançando um valor superior a 2%, impulsionado sobretudo pela revitalização do investimento e das exportações. No Verão de 2013, a agitação dos mercados internacionais de capitais levou à saída dos capitais de carteira e à desvalorização da moeda; no entanto, o elevado montante das reservas cambiais permitiu ao banco central garantir a liquidez em dólares e estabilizar a confiança dos investidores. Prevê-se que o crescimento se mantenha na ordem dos 2.5% em 2014/2015, sustentado principalmente pelo investimento empresarial e em infraestruturas. Isto ajudará também a mitigar os obstáculos do lado da oferta, que atualmente retraem o crescimento e se aliam às pressões inflacionistas.



Notas

1. Membros da CEMAC: Camarões, República Centro-Africana, República do Congo, Gabão, Guiné Equatorial e Chade.
2. Membros da UEMOA: Benim, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guiné-Bissau, Mali, Níger, Senegal e Togo.

Bibliografia

- BAD, OCDE, PNUD, ECA (2013), *Perspectivas Económicas em África 2013*, Publicações OCDE, Paris.
- Bosworth B. e S. M. Collins (2008), "Accounting for growth: Comparing China and India", *Journal of Economic Perspectives*, 22(1), pp. 45-66, Washington, DC.
- Carmignani F. (2010), "Cyclical fiscal policy in Africa", *Journal of Policy Modeling*, Vol. 32, No. 2, Março-Abril, pp. 254, Brisbane.
- Ghazanchyan M. e J.G. Stotsky (2013), "Drivers of growth: Evidence from sub-Saharan African countries", *IMF Working Paper*, No. 13/236, Washington, DC.
- Ilzetzki, E. e C. Vegh (2008), "Procyclical fiscal policy in developing countries: Truth or fiction?", *NBER Working Paper*, No. 14191, Cambridge, MA.
- Jangili, R. (2011), "Causal relationship between saving, investment and economic growth for India – what does the relation imply?", *Reserve Bank of India Occasional Papers* Vol. 32, N.1, Verão, Mumbai.
- Leibfritz, W. e H. Rottmann, (2013), "Fiscal policies during business cycles in developing countries: The case of Africa", *CESifo Working Paper*, No. 4484, Novembro.
- Moody's Investors Service (2013), 8 de Outubro.
- Schmidt-Hebbel K., L. Servén e A. Solimano, (1996) "Saving, investment, and growth in developing countries: An Overview", in A. Solimano (ed) (1996), *Road Maps to Prosperity: Essays on Growth and Development*, University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Fórum Económico Mundial (2013), *The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013*, Genebra.



Capítulo 2

Fluxos financeiros externos e receitas fiscais em África

Este capítulo analisa as tendências recentes dos fluxos financeiros de desenvolvimento, na perspectiva dos países africanos. São comparados os investimentos diretos estrangeiros, os investimentos em carteira, as remessas e a ajuda pública ao desenvolvimento com as tendências das receitas fiscais. Descreve-se também a importância relativa de cada fluxo para vários grupos de países, por categoria de rendimento. Apesar de terem naturezas diferentes, estes fluxos são as principais fontes disponíveis para os países africanos preencherem as suas necessidades de financiamento. Utilizando dados a partir de 2000, o capítulo fornece estimativas para 2013 e projeções para 2014.



Resumo

Os fluxos financeiros externos e as receitas fiscais desempenham um papel cada vez mais importante nas perspetivas de desenvolvimento e no crescimento económico em África. Os fluxos financeiros externos quadruplicaram desde 2000 e prevê-se que atinjam mais de 200 mil milhões de dólares (USD) em 2014. A sua composição também se alterou progressivamente, com os investimentos externos e as remessas exteriores à OCDE a sustentarem esta tendência positiva. O investimento estrangeiro – direto e de carteira – recuperou totalmente da crise económica de 2009 e prevê-se que atinja um valor recorde de 80 mil milhões de USD em 2014, tornando-se no maior fluxo financeiro para África. Apesar dos países ricos em recursos naturais continuarem a ser o destino principal do Investimento Direto Estrangeiro (IDE) em África, a indústria manufatureira e os serviços atraem uma percentagem crescente dos mais de 750 novos projetos de IDE. As remessas oficiais mantêm a tendência de aumento desde 2009 e espera-se que atinjam 67.1 mil milhões de USD em 2014. Pelo contrário, a percentagem da Ajuda Pública ao Desenvolvimento (APD) no total dos fluxos externos continua a diminuir, de 38% em 2000 para 27% em 2014 (estimada em 55.2 mil milhões de USD). Apesar desta tendência decrescente, a APD ainda é o maior fluxo financeiro externo nos países africanos de baixo rendimento. As receitas fiscais continuam a aumentar em África, tendo atingido 527.3 mil milhões de USD, em 2012. Estas não devem ser encaradas como uma alternativa à ajuda externa, mas como uma componente das receitas públicas que aumenta com o desenvolvimento dos países.

Os fluxos financeiros externos têm diminuído, mas espera-se que aumentem no futuro próximo

Esta secção disponibiliza uma visão global dos vários fluxos financeiros externos em África. O relatório engloba os investimentos diretos estrangeiros, os investimentos de carteira, as remessas e a ajuda pública ao desenvolvimento, analisando a sua importância relativa para vários grupos de países, segundo o rendimento: países de rendimento baixo, rendimento médio-baixo e rendimento médio-alto.

O aumento dos fluxos financeiros externos para África, até agora em crescimento, sofreu um abrandamento devido às saídas de fluxos de carteira em 2013

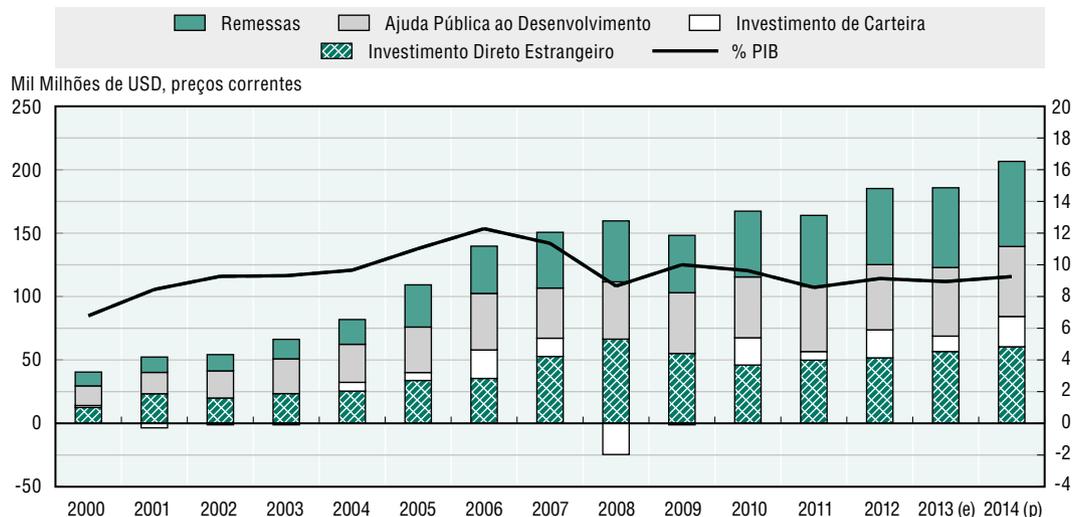
Os fluxos externos totais¹ para África estimaram-se, em 2013, em 186 mil milhões de USD – aproximadamente o mesmo valor registado em 2012 – e representaram 8.9% do Produto Interno Bruto (PIB) do continente (Figura 2.1 e Tabela 2.1). O decréscimo acentuado dos fluxos de carteira, os quais têm sido uma fonte de investimento bastante volátil para o continente ao longo da última década, explica esta estagnação e contrabalança a ligeira recuperação do IDE, das remessas e da APD. Em 2013, os fluxos externos totais aumentaram 5% em termos nominais, excluindo a África do Sul, que é o maior recetor de investimentos no continente.

Os fluxos financeiros privados – investimentos e remessas dos emigrantes – contribuem de forma crescente para o panorama de financiamento do desenvolvimento em África. A sua proporção nos fluxos externos totais aumentou de 63% no período 2000-05 e irá provavelmente crescer para 71% em 2010-14. O IDE, em particular, pode ser determinante para desenvolver as capacidades produtivas e eliminar obstáculos ao nível das infraestruturas, especialmente nas redes de energia e transportes. As remessas registadas têm sido mais resistentes à crise económica e financeira dos últimos anos e, como tal, emergiram como uma fonte estável de rendimento para cerca de 120 milhões de pessoas em África, apoiando o consumo e as despesas de educação e saúde.



Os países não-membros da OCDE são cada vez mais relevantes na manutenção dos fluxos financeiros privados para África. Ao longo de 2012 e 2013, o aumento das remessas provenientes dos países do Conselho de Cooperação do Golfo² e o IDE dos países BRICS³ compensaram o decréscimo relativo dos fluxos financeiros privados provenientes dos países da OCDE, verificado desde o início da crise económica global em 2009. Os fluxos de IDE provenientes de países não-membros da OCDE têm igualmente conduzido a maiores investimentos nos setores da indústria manufatureira e dos serviços.

Figura 2.1. Fluxos financeiros externos em África



Nota: As (e) estimativas e (p) projeções da APD são baseadas no aumento real da Ajuda Programável por País, no próximo Relatório do CAD-OCDE sobre "Aid Predictability: Survey on Donors' Forward Spending Plans 2013-2016". A previsão das remessas baseia-se na taxa de crescimento projetada pelo Banco Mundial. (Esta figura exclui empréstimos da banca comercial, empréstimos públicos e créditos comerciais)

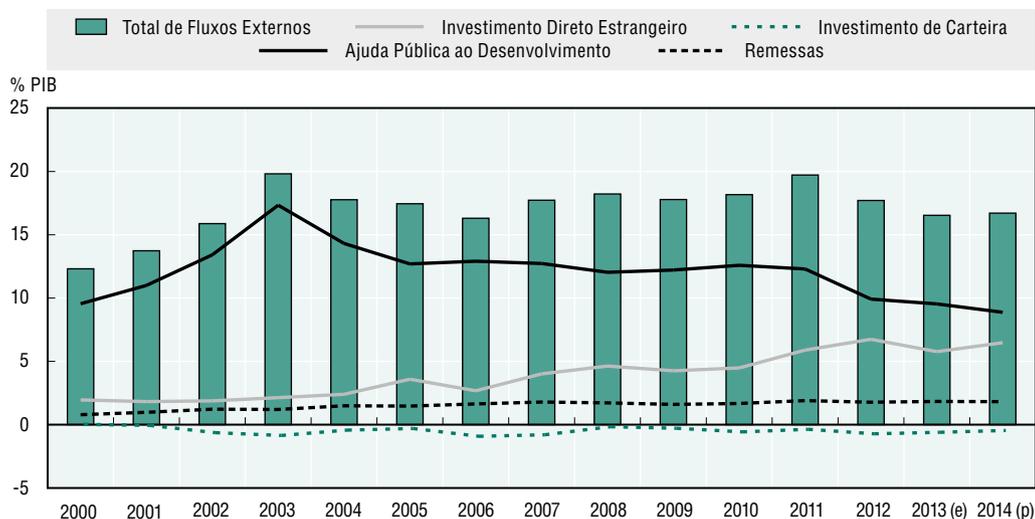
Fonte: Cálculos dos autores, baseados em dados do CAD-OCDE, Banco Mundial, FMI e *Perspetivas Económicas em África*.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933032681>

Os números agregados que constam na Figura 2.1. mascaram realidades diversas, para países em níveis diferentes de desenvolvimento (Figuras 2.2, 2.3 e 2.4). Para os 27 países africanos de rendimento baixo, que representam metade dos mil milhões de habitantes em África, a APD ainda fornece mais de metade da totalidade de fluxos externos (Figura 2.2). Simultaneamente, o peso da APD no PIB deste grupo de países tem vindo a decrescer gradualmente, de uma média de 13.1% em 2000-05, para 9.5% em 2013 e 8.9% em 2014, segundo as previsões. De acordo com as atuais previsões da ajuda ao desenvolvimento – do último Inquérito às Despesas Futuras dos Doadores, realizado pelo Comité de Ajuda ao Desenvolvimento da OCDE – é provável que os países de baixo rendimento tenham de contar cada vez mais com recursos internos e outros fluxos externos, que compensem a prevista estagnação da APD dos países da OCDE em África.



Figura 2.2. Financiamento do desenvolvimento em países de rendimento baixo, em África
(% do PIB, ponderado)



Nota: As (e) estimativas e (p) projeções da APD são baseadas no aumento real da Ajuda Programável por País no próximo Relatório do CAD-OCDE sobre "Aid Predictability: Survey on Donors' Forward Spending Plans 2013-2016". A previsão das remessas baseia-se na taxa de crescimento projetada pelo Banco Mundial. (Este gráfico exclui empréstimos da banca comercial, empréstimos públicos e créditos comerciais)

Fonte: Cálculos dos autores, baseados em dados do CAD-OCDE, Banco Mundial, FMI e *Perspetivas Económicas em África*.

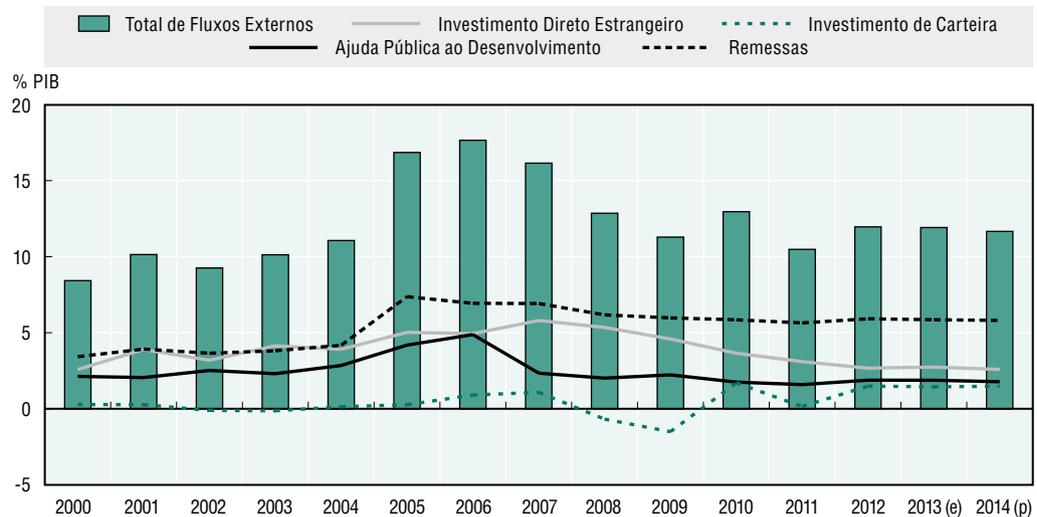
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933032700>

O cenário é diferente para os países de rendimento médio-baixo, que representam cerca de 440 milhões de pessoas, já que as remessas dos emigrantes têm sido o fluxo externo mais importante nos últimos anos (Figura 2.3). As remessas registadas aumentaram para um valor estimado de 52 mil milhões de USD em 2013, ou seja, o triplo do valor da APD e o dobro do IDE direcionado para estes países. Este aumento é impulsionado, principalmente, pelas remessas para o Egito e para a Nigéria. É provável que a verdadeira dimensão deste fluxo seja maior, uma vez que as remessas transferidas através de canais informais não constam nestes números. Os países de rendimento médio-baixo também conseguiram expandir o seu acesso a mercados financeiros internacionais e atrair investimentos de carteira, os quais se prevê que representem, em média, 1.3% do PIB em 2010-2014, comparativamente com 0.1%, no período 2000-05.

O investimento privado constitui a fonte principal de financiamento do desenvolvimento nos países de rendimento médio-alto, representando, em média, 70% dos fluxos externos totais no período 2010-14 (Figura 2.4). Quando um país atinge o grau de rendimento médio-alto, os fluxos de carteira têm tendência a aumentar a sua importância relativa. Estes podem ajudar a reforçar a infraestrutura financeira e a liquidez, mas colocam desafios pela sua volatilidade acrescida.



Figura 2.3. Financiamento do desenvolvimento em países de rendimento médio-baixo, em África
(% do PIB, ponderado)

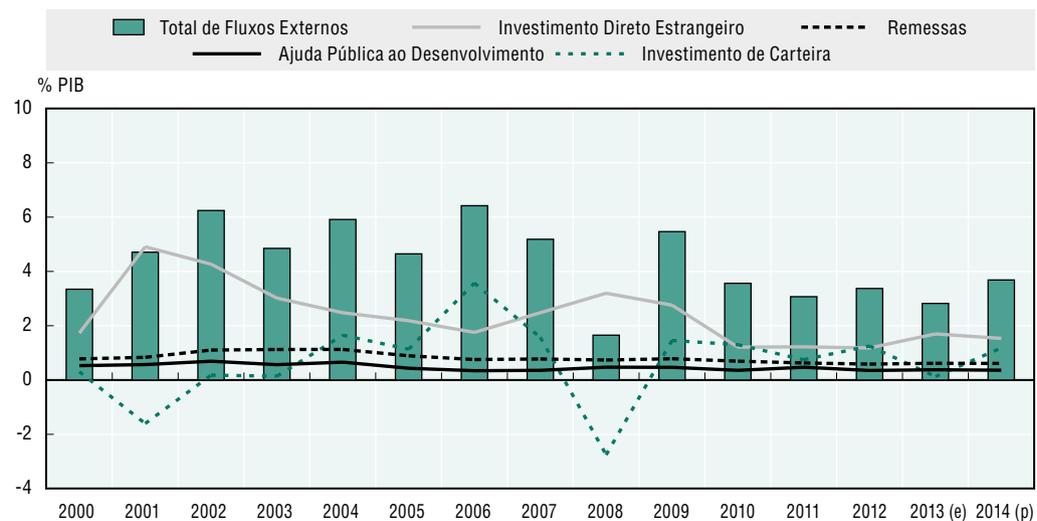


Nota: As (e) estimativas e (p) projeções da APD são baseadas no aumento real da Ajuda Programável por País, no próximo Relatório do CAD-OCDE sobre "Aid Predictability: Survey on Donors' Forward Spending Plans 2013-2016". A previsão das remessas baseia-se na taxa de crescimento projetada pelo Banco Mundial. (Este gráfico exclui empréstimos da banca comercial, empréstimos públicos e créditos comerciais)

Fonte: Cálculos dos autores, baseados em dados do CAD-OCDE, Banco Mundial, FMI e *Perspetivas Económicas em África*.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933032719>

Figura 2.4. Financiamento do desenvolvimento em países de rendimento médio-alto, em África
(% do PIB, ponderado)



Nota: As (e) estimativas e (p) projeções da APD são baseadas no aumento real da Ajuda Programável por País, no próximo Relatório do CAD-OCDE sobre "Aid Predictability: Survey on Donors' Forward Spending Plans 2013-2016". A previsão das remessas baseia-se na taxa de crescimento projetada pelo Banco Mundial. (Este gráfico exclui empréstimos da banca comercial, empréstimos públicos e créditos comerciais)

Fonte: Cálculos dos autores, baseados em dados do CAD-OCDE, Banco Mundial, FMI e *Perspetivas Económicas em África*.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933032738>

**É provável que os fluxos externos totais para África atinjam um novo recorde em 2014**

Prevê-se que os fluxos externos totais para África atinjam mais de 200 mil milhões USD em 2014. Esta projeção depende da recuperação incerta dos fluxos de carteira para a África do Sul em 2014. O IDE e as remessas deverão manter a sua tendência ascendente e sustentar o elevado volume de fluxos financeiros para África (Tabela 2.1). Por um lado, a procura de matérias-primas por parte das economias emergentes, interligada com os seus preços elevados, deverá impulsionar mais fluxos de IDE para os setores dos recursos naturais; por outro lado, as estimativas de forte crescimento económico e de um quadro demográfico favorável em África, com uma base de consumo em expansão, estão a direcionar investimentos crescentes para os setores manufatureiro e de serviços. Mantendo-se a tendência atual, espera-se que a APD atinja um máximo de 55.2 mil milhões de USD, em 2014, e estagne em seguida.

Tabela 2.1. Fluxos financeiros e receitas fiscais em África

(mil milhões de USD, preços correntes)

		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013 (e)	2014 (p)	
Externos	Privados	Investimento direto estrangeiro	33.8	35.4	52.8	66.4	55.1	46.0	49.8	51.7	56.6	60.4
		Investimentos de carteira	6.3	22.5	14.4	-24.6	-0.3	21.5	6.8	22.0	12.2	23.9
		Remessas	33.3	37.3	44.0	48.0	45.2	51.9	55.7	60.0	62.9	67.1
	Públicos	Ajuda Pública ao Desenvolvimento (total líquido, total dos doadores)	35.8	44.6	39.5	45.2	47.9	48.0	51.8	51.4	54.1	55.2
Total de Fluxos Externos		109.2	139.7	150.6	135.0	147.9	167.3	164.1	185.1	185.7	206.5	
Internos		Receita tributária	259.3	305.3	334.6	432.9	331.0	409.1	467.4	527.3
Total de fluxos externos		Países de rendimento baixo	21.8	22.8	29.5	36.5	36.9	39.5	47.5	48.3	49.2	54.5
		Países de rendimento médio-baixo	61.7	78.4	84.1	81.8	69.4	94.7	84.9	100.7	105.7	111.2
		Países de rendimento médio-alto	23.2	35.6	33.2	11.9	35.9	28.1	26.5	30.8	25.1	35.0

Nota: As (e) estimativas e (p) projeções da APD são baseadas no aumento real da Ajuda Programável por País, no próximo Relatório do CAD-OCDE sobre "Aid Predictability: Survey on Donors' Forward Spending Plans 2013-2016". A previsão das remessas baseia-se na taxa de crescimento projetada pelo Banco Mundial. (Este gráfico exclui empréstimos da banca comercial, empréstimos públicos e créditos comerciais)

Fonte: Cálculos dos autores, baseados em dados do CAD-OCDE, Banco Mundial, FMI e *Perspetivas Económicas em África*.

Os riscos externos negativos para esta previsão derivam de uma possível deterioração da atividade económica global em 2014. Tal iria, provavelmente, enfraquecer as exportações de matérias-primas e originar um abrandamento ou uma redução dos projetos de investimento. Para além disso, poderia reduzir ainda mais a APD prevista e os fluxos de remessas. Os países africanos com maior integração financeira nos mercados globais estão expostos a uma possível inversão prolongada dos fluxos de capitais, no caso de maior restrição monetária na área da OCDE, o que afetaria principalmente os fluxos de carteira. Os riscos regionais para este cenário estão relacionados com a agitação e instabilidade persistentes na região do Sahel, no norte da Nigéria, na República Centro-Africana e no Sudão do Sul, que podem pesar no sentimento dos investidores nos países vizinhos (FMI, 2013a).



O investimento estrangeiro é cada vez mais importante para o desenvolvimento africano

Esta secção aborda as duas componentes do investimento externo: o IDE e o investimento em carteira. A OCDE define o IDE como “uma categoria de investimento transfronteiriço feito por um residente numa economia com o objetivo de estabelecer um interesse duradouro numa empresa residente numa economia diferente da do investidor. A motivação para influenciar significativamente ou controlar uma empresa é o fator que diferencia o investimento estrangeiro dos investimentos de carteira transfronteiriços. Os investidores de carteira não têm como objetivo criar um relacionamento de longo-prazo. O retorno de ativos é o principal fator determinante para a compra ou venda dos seus títulos” (OCDE, 2008).

O investimento direto estrangeiro das economias emergentes continua a aumentar em África

Esta subsecção analisa os maiores recetores africanos de IDE, bem como as fontes de IDE. Debate-se também o investimento africano no exterior e analisa-se a perspetiva para o IDE em África, em 2014.

O IDE em África foi mais resiliente do que no resto do mundo. A instabilidade económica e incerteza política persistentes afetaram a recuperação dos fluxos globais de IDE ao longo de 2012 e 2013. Pelo contrário, o IDE para África aumentou tanto em 2012 (+5%) como em 2013 (+9.6%), atingindo 51.7 mil milhões de USD em 2012, e subindo para um valor estimado de 56.6 mil milhões em 2013 (FMI, 2013b). As economias desenvolvidas sofreram a maior contração, enquanto os países em desenvolvimento no seu todo registaram um menor declínio (-3% em 2012). As perspetivas para 2014 e 2015 são mais positivas: a confiança dos investidores deverá retomar e sustentar uma recuperação no IDE mundial, prevendo-se que este atinja 1.6 biliões de USD e 1.8 biliões de USD, respetivamente. No entanto, estes valores continuam abaixo do máximo de 2 biliões, atingido em 2007 (CNUCED, 2014).

O IDE tornou-se uma fonte especialmente importante de investimento para o continente. No período 2001-11, o IDE representou, em média, 16% da formação bruta de capital fixo, enquanto a média mundial foi de 11%. No entanto, o peso de África no IDE global baixou ligeiramente – para 3.7% em 2012, depois de atingir um máximo de 4.3% em 2009 – uma vez que a recuperação dos fluxos para outras regiões em desenvolvimento foi mais acentuada. Apesar deste decréscimo, o posicionamento de África no IDE global é muito melhor atualmente do que no início do século, quando o seu peso era de cerca de 0.6% (CNUCED, 2013).

Os recetores do investimento direto estrangeiro

Nos últimos anos, o dinamismo da procura de petróleo, minerais e outros recursos naturais tem impulsionado os fluxos de investimento em África. Os grandes países ricos em recursos naturais têm sido, sem surpresa, os maiores beneficiários. Em 2013, estes países representaram 95% do aumento do IDE em África, com um afluxo de entradas de 1.8 mil milhões de USD (+39%) na África do Sul e uma redução de 1.7 mil milhões de USD (-61%) nos desinvestimentos provenientes de Angola. Em três países – Argélia, Namíbia e Nigéria – registou-se um aumento de fluxos de IDE que ultrapassou os 0.5 mil milhões de USD, em cada um destes países (FMI, 2013b).

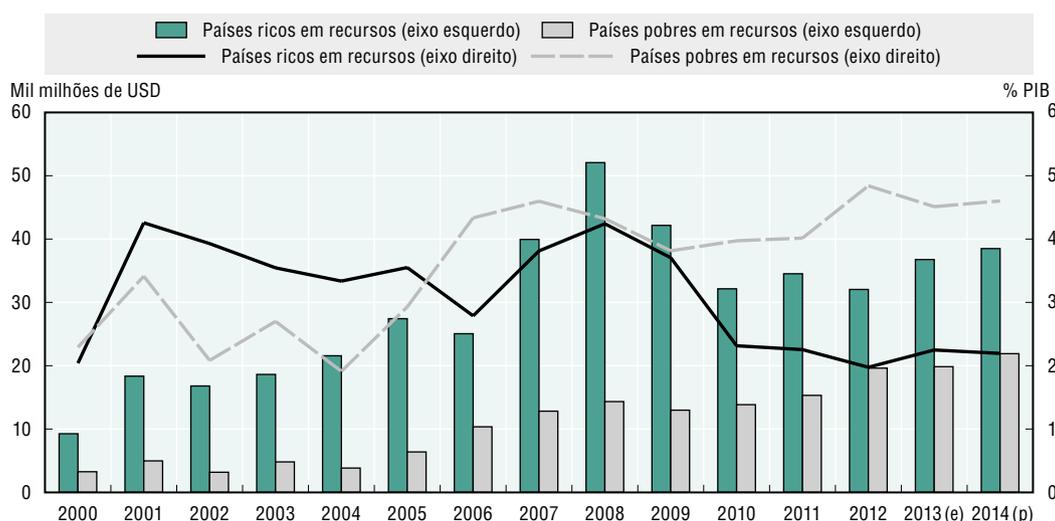
Simultaneamente, o peso do IDE total para os países ricos em recursos naturais está agora a diminuir gradualmente em África: estes países receberam 65% do valor estimado de fluxos totais de IDE em 2013, comparativamente com 78% em 2008 (Figura 2.5). Esta



mudança reflete não só o surgimento de outros impulsionadores do investimento, mas também o facto de alguns investimentos planeados no setor extrativo terem sido suspensos. O abrandamento da economia global no início da crise económica de 2009 levou a uma menor procura das exportações africanas de matérias-primas, o que atrasou o investimento externo planeado para as indústrias extrativas.

Por sua vez, os países pobres em recursos naturais verificaram um forte aumento do peso das entradas de IDE no seu PIB, desde o início da década de 2000. Em 2013, o rácio IDE-PIB neste grupo de países situou-se nos 4.5% (o dobro do nível registado no ano 2000), enquanto nos países ricos em recursos naturais foi de 2.2% (FMI, 2013b).

Figura 2.5. IDE em África: Países ricos em recursos naturais versus países pobres em recursos naturais



Fonte: Cálculos dos autores baseados no World Economic Outlook 2013 do FMI. (e) estimativas e (p) projeções. StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933032757>

As entradas de IDE em África estão concentradas num pequeno número de países. Em 2013, os seis principais recetores, que representam um terço da população do continente, receberam o mesmo montante de IDE que os restantes 48 países no seu todo. Os maiores recetores foram a África do Sul e a Nigéria, com valores estimados de 6.4 mil milhões de USD e 6.3 mil milhões de USD, respetivamente, seguindo-se Moçambique (4.7 mil milhões de USD), Marrocos (4.3 mil milhões de USD), Gana (3.3 mil milhões de USD) e Sudão (2.9 mil milhões de USD). Estes seis países foram também os maiores receptores em 2012. O Egito, tradicionalmente nos três primeiros lugares, tem ainda de recuperar para níveis anteriores à Primavera Árabe: o IDE foi, em média, de 9.1 mil milhões/ano no período 2005-2010, mas de apenas 1.9 mil milhões/ano, entre 2011 e 2013. Para o Egito, o IDE é uma grande fonte de divisas estrangeiras, juntamente com as remessas e as receitas do Canal do Suez. Os maiores decréscimos na entrada de IDE em 2013, em comparação com o ano anterior, observaram-se no Níger (-0.8 mil milhões de USD), no Egito (-0.7 mil milhões) e na Serra Leoa (-0.6 mil milhões) (FMI, 2013b).

A proveniência do investimento direto estrangeiro

Em 2012 verificou-se, pelo segundo ano consecutivo, um declínio do IDE dos países da OCDE em África, situando-se nos 15.7 mil milhões de USD (o que é menos de metade do máximo de 34 mil milhões, atingido em 2008, mesmo antes da crise financeira global). Os quatro maiores investidores da OCDE, em 2012, foram o Reino Unido (7.4 mil milhões



de USD), os Estados Unidos (3.7 mil milhões), a Itália (3.6 mil milhões) e a França (2.0 mil milhões). Os Estados Unidos, o Reino Unido e a França detinham, em 2012, 64% do stock total de IDE em África, com 61.4 mil milhões de USD, 58.9 mil milhões de USD e 57.9 mil milhões de USD, respetivamente (OCDE, 2014a).

Tal como analisado em detalhe nas *Perspetivas Económicas em África 2011*, as economias emergentes estão a tornar-se fontes de investimento cada vez mais importantes para os países africanos. O peso dos BRICS no stock total de IDE em África aumentou de 8%, em 2009, para 12%, em 2012, ascendendo a 67.7 mil milhões de USD. Embora estes dados confirmem a diminuição da importância relativa dos países da OCDE enquanto fontes de investimento direto, é necessário salientar que África tem perdido terreno para outros países em desenvolvimento, relativamente à atração de investimento direto dos BRICS. O continente representa 5% do stock de IDE dos BRICS no mundo, em 2012, comparativamente com 5.6%, em 2011 (FMI, 2014b).

Se excluirmos os países da OCDE, a China deteve o maior valor acumulado de IDE em África, num montante de 27.7 mil milhões de USD, seguida da África do Sul e da Malásia, com respetivamente 22.9 e 15.8 mil milhões de USD. Os últimos dados do Coordinated Direct Investment Survey do FMI indicam uma queda do stock de IDE chinês nos países africanos que participaram no inquérito – de 3.3 mil milhões de USD relativamente a 2011; mas esta queda foi compensada por um aumento equivalente dos outros quatro BRICS (FMI 2014a). O investimento dos BRICS representou quase um quarto do total de novos projetos de raiz em 2012 (fDi Markets, 2013).

O valor dos investimentos de raiz em África baixou em 2012, em consonância com o declínio global do IDE. Contudo, o continente aumentou ligeiramente a sua parcela no valor mundial de novos projetos de raiz, de 5.4% em 2011, para 5.6% em 2012. Assim, apesar de existirem mais projetos, o seu valor médio foi menor. Esta evidência é consentânea com o aumento gradual da diversificação setorial dos projetos de investimento de raiz em África, fora do setor primário. Os projetos de raiz na indústria transformadora e nos serviços são tipicamente mais pequenos em termos de valor, do que os grandes investimentos de capital intensivo realizados nas indústrias extrativas. (fDi Markets, 2013).

Os investimentos diretos estrangeiros em África têm-se tornado mais diversificados em termos setoriais. O Índice Herfindahl, que analisa a concentração setorial do IDE em 39 sectores, baixou de 0.43 em 2003 para 0.14 em 2012. O peso relativo de projetos em setores como os serviços financeiros, os serviços empresariais e as comunicações aumentou significativamente. Em 2012, 73.5% do valor total de investimentos de raiz no continente africano foi para atividades relacionadas com infraestruturas e para a indústria manufatureira, comparativamente com 68.3% ao longo da última década (Ernst & Young, 2013a). O IDE no setor manufatureiro e nos serviços tem maior potencial de criação de emprego do que o investimento nas indústrias extrativas.

A existência de recursos naturais continua a ser um fator determinante na capacidade dos países africanos atraírem IDE, como provam os grandes fluxos para os países ricos em recursos. Existem, porém, novos fatores que se estão a tornar igualmente importantes. O surgimento de uma maior classe média e de maior poder de compra, em particular, estão a impulsionar uma mudança no comportamento dos consumidores e a atrair investidores interessados na expansão para novos mercados. Na última década, o número de consumidores de classe média em África aumentou para 34% da população africana, ou seja, quase 350 milhões de pessoas (BAD, 2011). Para além disso, é provável que a perspetiva de um crescimento económico sustentado no continente e o preço elevado dos recursos naturais continuem a impulsionar este aumento do IDE em África. A estabilidade das políticas macroeconómicas e as tendências demográficas também deverão ter um impacto positivo nas entradas de investimento. Prevê-se que a população



do continente africano duplique até 2050 e se torne cada vez mais urbanizada, com a população urbana a aumentar de 40% do total em 2011, para 54% em 2050 (UN DESA, 2013).

O investimento direto africano no exterior

Os fluxos de saída de investimento africano triplicaram, de 5.4 mil milhões de USD em 2011 para 14.3 mil milhões em 2012, o que eleva o peso do continente africano no total de fluxos de saída de IDE para um nível recorde de 1%. Este aumento contrasta com o decréscimo desses fluxos globais de IDE, que baixaram de 1678 mil milhões de USD, em 2011, para 1390 milhões de USD, em 2012.

Em 2012, cinco países representaram 85% do total de IDE de África: África do Sul (4.4 mil milhões de USD), Angola (2.7 mil milhões), Líbia (2.5 mil milhões), Nigéria (1.5 mil milhões) e Libéria (1.4 mil milhões). O investimento sul-africano dirigiu-se principalmente para o setor mineiro, setor grossista e produtos de saúde. Desde o início da crise económica global, 2012 foi o primeiro ano em que a África do Sul reassumiu a posição de principal investidor africano no exterior (CNUCED, 2013).

Relativamente aos setores, os investimentos intra-africanos são mais diversos do que os investimentos provenientes de países da OCDE. Estes investimentos têm estado a aumentar e são dirigidos para setores menos intensivos em termos de capital e de tecnologia. Os investidores africanos representaram 18% do total de projetos de raiz em África em 2012, comparativamente com 7% em 2007. Entre 2003 e 2012, o valor dos projetos de raiz intra-africanos aumentou anualmente cerca de 20%. Os setores onde houve maior peso do investimento africano, no mesmo período, foram os serviços financeiros (28%), construção civil (28%), comunicações (22%), componentes eletrónicos (18%), produtos químicos (18%) e bens de consumo (18%). Os cinco principais investidores africanos em África, entre 2003 e 2012, foram a África do Sul, as Maurícias, o Egito, a Nigéria e o Quênia, por esta ordem. (FDi Markets, 2013).

Perspetivas para o investimento direto estrangeiro

O FMI prevê um crescimento ainda maior do IDE em África, de 56.6 mil milhões de USD para 60.4 mil milhões de USD, em 2014. Os principais recetores deverão continuar a ser a Nigéria (6.5 mil milhões USD), Marrocos (4.8 mil milhões USD), a África do Sul (4.8 mil milhões USD) e Moçambique (4.1 mil milhões USD). Espera-se que o Norte de África continue gradualmente a recuperar, pelo que deverá tornar-se a segunda maior região recetora de IDE, a seguir à África Ocidental. Esta última região, que será a principal recetora em 2014, deverá totalizar 16.6 mil milhões USD de IDE, impulsionado pela recuperação dos fluxos de investimento na Côte d'Ivoire, pelos grandes investimentos na indústria extrativa da Guiné e pelo investimento sustentado no Gana e na Nigéria. A África Austral ocupa o terceiro lugar, com um total de 12.2 mil milhões de USD, devido a fluxos de investimento mais baixos esperados para a África do Sul.

Os riscos negativos para estas previsões estão relacionados quer com incertezas internas, quer com a velocidade e os contornos da recuperação económica mundial. A instabilidade política e as tensões persistentes em alguns dos maiores recetores de IDE, tais como o Egito, Moçambique, a Nigéria e o Sudão, podem afetar a vontade dos investidores realizarem os projetos previstos. O agravamento possível da instabilidade na região do Sahel também pode originar um desgaste no sentimento dos investidores nos países vizinhos. Estes riscos políticos dificultam o preenchimento de “lacunas de perceção”, que continuam a ser uma barreira para o investimento externo em África, particularmente por parte de investidores que não têm ainda presença no continente (Ernst & Young, 2013b). Os riscos externos derivam, principalmente, do atraso na recuperação económica da zona Euro, do impacto de possíveis alterações na política monetária norte-americana e de um possível abrandamento nas economias emergentes (FMI, 2013a).



Caixa 2.1. Conclusões da Iniciativa para o Investimento em África da NEPAD-OCDE, ao nível nacional e regional

No plano nacional, as constatações apresentadas em seguida dizem respeito às Maurícias, Nigéria e Tanzânia:

- A política de investimento nas **Maurícias** é sistematicamente dificultada pela pequena dimensão do mercado e o isolamento geográfico, combinados com custos elevados do trabalho e incentivos pouco equitativos, a favor do investimento em setores tradicionais. Além disso, o governo promove setores económicos desadequados em relação às competências existentes no país. Os negócios nacionais manifestam relutância em se diversificarem para além dos setores estabelecidos, como o açúcar, o turismo, os serviços financeiros e o setor imobiliário. A análise recomenda i) clarificar o quadro legal de investimento e assegurar que os esforços de atração de investimento são eficazes e sustentáveis; ii) melhorar os fatores que propiciam o investimento, do lado da oferta (incluindo os recursos humanos e o comércio); iii) reforçar o espaço para o investimento privado nos mercados de infraestruturas.
- A análise da política de investimento da **Nigéria** ao nível federal, efetuada em 2013, recomenda uma melhor garantia dos direitos contratuais e de propriedade, e um melhor equilíbrio entre os direitos e obrigações dos investidores. É necessário dar prioridade a setores económicos fundamentais para o comércio e investimento, em combinação com uma política comercial mais aberta. O projeto de lei sobre concorrência federal e o código nacional da governação empresarial devem ser promulgados. Ao nível do Estado de Lagos, a avaliação recomenda um enfoque na modernização do quadro jurídico dos títulos de propriedade e uma delimitação das funções da Unidade de Promoção do Investimento. Sugere ainda a elaboração de um plano para as pequenas e médias empresas, e um apoio para que recuperem os custos das parcerias público-privadas nas infraestruturas.
- A Análise da Política de Investimento da **Tanzânia** salienta as seguintes prioridades para melhorar a atratividade do IDE: i) racionalizar os incentivos ao investimento; ii) reforçar os fornecedores nacionais; iii) tornar as pequenas e médias empresas mais competitivas, através da melhoria do acesso a financiamento; iv) aumentar a segurança do regime de propriedade de terras para os investidores; v) facilitar o acesso ao investimento privado em infraestruturas.

Ao nível regional, o projeto conjunto entre a Iniciativa para o Investimento em África da NEPAD-OCDE e os 14 Estados membros da Comunidade de Desenvolvimento da África Austral (SADC) aborda quatro áreas políticas, que apresentam obstáculos e riscos específicos para a expansão do investimento, interno e externo: i) proteção dos investidores; ii) restrições ao IDE; iii) condições equitativas para os investimentos privados em infraestruturas; iv) incentivos fiscais ao investimento. O objetivo é evitar um “nivelamento por baixo” entre países vizinhos, fornecendo um parâmetro de referência, para que os Estados membros possam planear e avaliar os progressos na melhoria da sua política de investimento. A aprovação do enquadramento completo, pelos Ministros do Investimento e Finanças da SADC, está prevista para o final de 2015.

Fonte: Iniciativa para o Investimento em África NEPAD-OCDE www.oecd.org/investment/investmentfordevelopment/africa.htm.

Os investimentos de carteira em África continuam a ser voláteis

As subsecções seguintes descrevem a diminuição dos fluxos de entrada e de saída de investimentos em carteira, em 2013. Os investimentos de carteira englobam os investimentos internacionais em ações e títulos de dívida, emitidos por entidades não residentes.

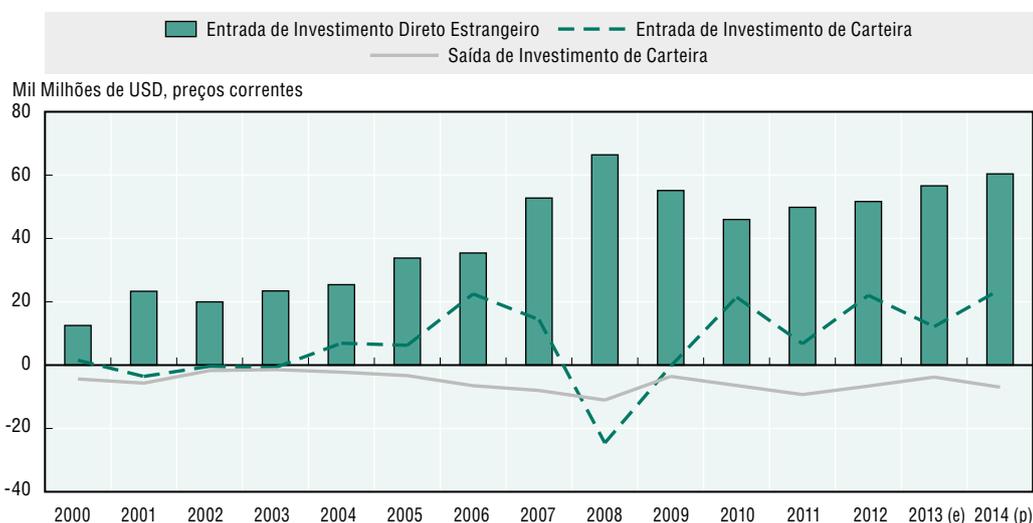
Entradas de investimentos de carteira

Os investimentos em carteira têm conquistado um peso cada vez maior nos investimentos totais em África, ao longo da última década, embora demonstrem igualmente uma volatilidade muito maior do que outras fontes de financiamento externo



(Figura 2.6). Em 2013, por exemplo, os investimentos em carteira baixaram quase para metade, num montante de 12.2 mil milhões de USD. As perspetivas para os fluxos de carteira dependerão, em grande medida, do impacto de taxas de juro mais elevadas nas economias da OCDE. Assim, as projeções do Fundo Monetário Internacional (FMI) para os fluxos de carteira no continente africano, em 2014, devem situar-se no seu limite superior.

Figura 2.6. Investimento direto estrangeiro e investimento de carteira em África



Fonte: Cálculos dos autores baseados no World Economic Outlook do FMI 2013. (e) estimativas, (p) projeções.
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933032776>

A queda abrupta dos investimentos de carteira em 2013 deve-se, em grande medida, à diminuição de quase 10 mil milhões de USD na África do Sul, para valores estimados de 1.5 mil milhões de USD. Apesar de ter registado uma queda de 3.3 mil milhões de USD na entrada destes fluxos, a Nigéria é o principal recetor africano de investimentos de carteira. O Gana também registou uma queda significativa, de um valor recorde de 1.1 mil milhões de USD, em 2012, para 0.48 mil milhões em 2013. Na República Democrática do Congo, na Côte d'Ivoire, no Egito, na Líbia, nas Maurícias e em Moçambique verificaram-se fluxos negativos de carteira.

Estima-se que o stock de ativos e passivos do investimento de carteira⁴ em África fosse, em 2012, de 200 mil milhões de USD. Este valor é cinco vezes maior do registado uma década antes e reflete um maior desenvolvimento dos mercados africanos de títulos e ações, bem como a disponibilidade dos investidores externos para correrem riscos nesses mercados (ODI, 2013). A África do Sul representa, por si só, 70% do stock total em carteira. Nos últimos anos, as Maurícias consolidaram a sua posição como um grande recetor de investimento de carteira em África, com um stock de ativos e passivos do investimento em carteira de 15 mil milhões de USD (ocupando o segundo lugar, a seguir à África do Sul). Em 2011, os Estados Unidos detinham o maior stock de investimento de carteira em África, com um valor de 86 mil milhões de USD, o que representa 43% do stock total. (FMI, 2014a)⁵.

Ao contrário dos fluxos de IDE, que têm crescido regularmente ao longo dos últimos três anos, os investimentos em carteira têm demonstrado uma volatilidade persistente, desde o primeiro pico de 22.5 mil milhões, em 2006. Para os países africanos que têm uma exposição crescente a este tipo de fluxos, esta volatilidade pode criar um ambiente instável de investimento, que é prejudicial ao crescimento e ao desenvolvimento, dado o



seu impacto negativo no consumo e na disponibilidade de financiamento. Pode também desencadear ajustamentos compensatórios nas políticas monetária, fiscal e cambial, em face de alterações rápidas na disponibilidade de financiamento externo (CNUCED, 1999).

Apesar dos mercados africanos de ações continuarem a ser pequenos e sem liquidez, algumas regiões tomaram medidas para promover a sua regionalização. Os países anglófonos planeiam criar uma bolsa de valores regional, sob égide da Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental; o Quênia, a Tanzânia e o Uganda pretendem formar uma bolsa regional na África Oriental; e a Comunidade de Países da África Austral (SADC) também propôs a criação de uma bolsa de valores regional (Senbet and Otchere, 2008).

A adoção de políticas monetárias mais restritivas nos Estados Unidos pode levar a menores investimentos e crescimento em África, dado o seu impacto negativo no custo do capital. Os países africanos financeiramente mais integrados na economia mundial estão mais expostos às subidas das taxas de juro nas economias desenvolvidas. Entre estes, estão economias como o Quênia, a Nigéria e a África do Sul, que verificaram fortes fluxos de investimento de carteira e que arriscam paragens súbitas nas entradas de capital. Os países que pretendem entrar nos mercados obrigacionistas internacionais poderão enfrentar taxas de cupão mais elevadas (Banco Mundial, 2014a).

Saídas de investimentos de carteira

A saída de fluxos de carteira de África, incluindo os investimentos internacionais em títulos de dívida e de capital por parte de residentes, decresceu pelo segundo ano consecutivo: de 6.6 mil milhões de USD, em 2012, para um valor estimado de 3.8 mil milhões de USD, em 2013. A África do Sul, com 2.6 mil milhões de USD, representou quase 70% da saída total de fluxos de carteira, seguida de Angola com 0.9 mil milhões de USD. A Namíbia, o Egito, o Quênia, a Serra Leoa e a Gâmbia registaram saídas de investimento de carteira de menor importância (FMI, 2014a).

A emissão de obrigações soberanas em África disparou em 2013, aumentando para um valor recorde de 10 mil milhões de USD, enquanto há uma década era apenas de mil milhões. As Seychelles e o Gana foram os primeiros países da África Subsaariana a emitirem obrigações do Tesouro, respetivamente em 2006 e 2007, tendo-se seguido o Gabão, a Nigéria, a Namíbia, a Zâmbia e o Ruanda, por esta ordem. Os investidores norte-americanos e japoneses, apoiados por políticas monetárias permissivas na Europa, procuraram obter rendimentos mais elevados nos mercados africanos de obrigações soberanas.

É provável que cada vez mais países africanos desenvolvam os seus mercados de obrigações soberanas, para atraírem financiamento adicional. Apesar destas emissões recentes, o mercado de obrigações em África continua a ser pequeno, embora a probabilidade de Angola, Camarões, Quênia, Moçambique, Tanzânia e Uganda virem a realizar as suas primeiras emissões possa oferecer aos investidores maiores oportunidades de diversificação dos riscos (Moody's, 2013). Os mercados obrigacionistas internacionais constituem uma oportunidade para os países africanos que procuram financiamento, quando os recursos internos e a ajuda pública ao desenvolvimento não correspondem às suas necessidades substanciais de infraestrutura económica e social (BAD, 2013).

As remessas são o maior fluxo externo individual para África

Esta secção descreve as tendências recentes nos registos oficiais das remessas para África, analisando os países recetores e emissores. Os dados e estimativas não incluem os fluxos não registados através de canais formais e informais, justificando que o verdadeiro montante das remessas totais para África seja considerado significativamente maior.



As remessas para África são uma importante fonte de receitas que apoiam o consumo, as despesas de saúde e de educação

As remessas oficiais dos emigrantes aumentaram pelo quarto ano consecutivo em África, embora com uma menor taxa de crescimento, estimando-se nos 62.9 mil milhões de USD, em 2013 (comparativamente com 60.0 mil milhões de USD, em 2012). Isto representa uma taxa nominal de crescimento na ordem dos 4.8%, enquanto essa taxa foi de 7.7% em 2012 e de 14.8% em 2010. África recebeu 11.5% dos fluxos mundiais de remessas, acima da percentagem média de 11.3%, registada nos últimos cinco anos. Ao nível nacional, o maior crescimento nominal foi notado no Sudão (+155%), no Uganda (+34%), no Burkina Faso (+17%) e no Níger (+13%) (Banco Mundial, 2013a)⁶.

No geral, as remessas oficiais *per capita* cresceram regularmente ao longo da última década no continente africano. Em 2013, estimavam-se nos 58 dólares (USD) por pessoa, enquanto dez anos antes eram apenas de 18 dólares por pessoa.

Uma análise mais detalhada revela que o aumento nas remessas oficiais tem beneficiado amplamente os países de rendimento médio-baixo. Estes receberam 118 dólares (USD) *per capita*, enquanto esse valor é de 11 dólares nos países de rendimento baixo e de 40 dólares nos países de rendimento médio-alto. Estas disparidades podem refletir diferenças nos perfis dos migrantes provenientes dos países de rendimento baixo e médio. O nível educacional é um fator determinante essencial da emigração; e como esse nível é mais alto nos países de rendimento médio, a taxa de emigração é maior do que nos países de rendimento baixo (Martin and Taylor, 1996). Cabo Verde, o Lesoto e as Seychelles são países que registam mais de 300 dólares USD em remessas, por pessoa (Tabela 2.2). Os fatores que explicam estes valores são as suas grandes diásporas, a sua localização geográfica e uma população reduzida.

Tabela 2.2. Os quinze maiores países recetores de remessas em África em 2013

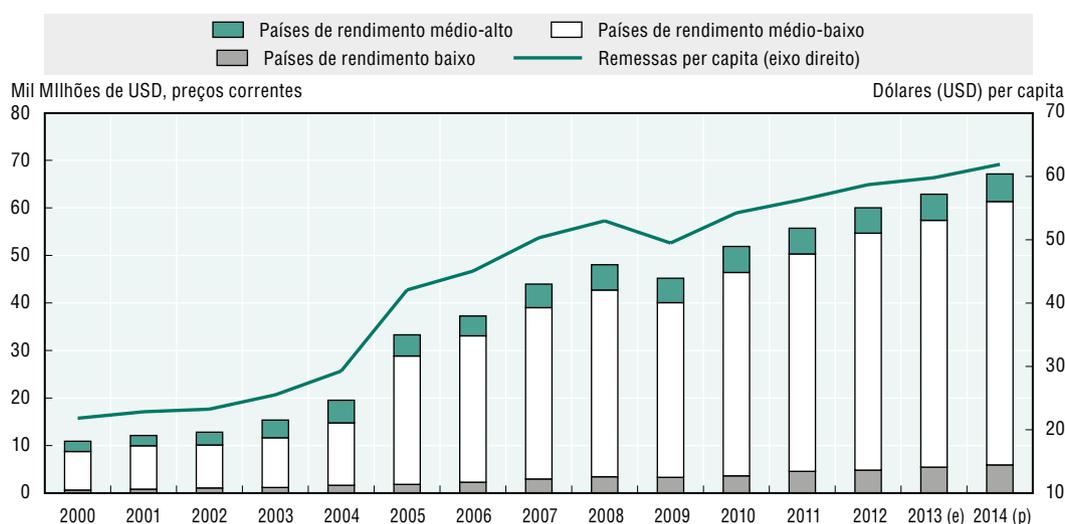
País	USD <i>per capita</i>	% PIB	Mil milhões de USD, preços correntes
Cabo Verde	374.5	8.9%	0.17
Lesoto	369.7	26.3%	0.65
Seychelles	311.4	2.1%	0.03
Egito	254.7	7.6%	20.00
Tunísia	227.9	4.8%	2.31
Marrocos	218.8	6.3%	6.64
Nigéria	132.0	7.2%	21.00
Senegal	123.5	10.2%	1.56
Libéria	104.4	20.2%	0.40
Gâmbia	83.8	16.5%	0.15
Togo	62.4	8.7%	0.37
Suazilândia	57.8	1.5%	0.06
Argélia	56.1	0.9%	1.98
Djibouti	40.3	2.4%	0.03
São Tomé e Príncipe	36.9	2.1%	0.01

Fonte: Cálculos dos autores, com base em dados do Banco Mundial.

A importância das remessas dos emigrantes como fonte privada de financiamento externo difere consideravelmente entre os países africanos (Figura 2.7). Em 2013, o Norte de África recebeu quase metade de todas as remessas para o continente, o que representou 4.4% do seu PIB, comparativamente com 3.3% em 2009. A proximidade desta região com o continente europeu explica a grandeza desta percentagem. Para países como a Gâmbia, o Lesoto, a Libéria e o Senegal, as remessas representam uma parte significativa do PIB.



Figura 2.7. Fluxos de remessas em África, 2000-14



Os países da OCDE estão a enviar menos remessas para África, enquanto os países fora da OCDE enviam cada vez mais

A percentagem de remessas registadas, provenientes dos países da OCDE, totalizou 55%, baixando dos 60% registados em 2010. Os trabalhadores migrantes em França, no Reino Unido e nos Estados Unidos representam metade do total das remessas enviadas dos países da OCDE para África. Em 2012, mais de 70% das remessas registadas para a Nigéria provieram de trabalhadores migrantes nos Estados Unidos e no Reino Unido. Marrocos (com 1.9 mil milhões de USD), Argélia (1.4 mil milhões de USD) e Tunísia (Mil milhões de USD) corresponderam a mais de 83% das remessas totais dos migrantes residentes em França. (Banco Mundial, 2014b).

Os países do Médio Oriente impulsionaram o forte aumento das remessas nos últimos anos, tendo representado 26% das remessas totais para África, em 2012, em comparação com 20%, em 2010. A Arábia Saudita foi o maior emissor do Médio Oriente e o segundo maior emissor em termos globais (Tabela 2.3). Quase 90% das suas remessas tiveram como destino o Egito, o que reflete a grande saída de migrantes no seguimento na Primavera Árabe em 2011. Os países do Conselho de Cooperação do Golfo representaram 50% das remessas totais para o Egito, em 2012, o que corresponde a aproximadamente 10 mil milhões de USD. Estas remessas são enviadas pelos 2.4 milhões de emigrantes egípcios nos países do Conselho de Cooperação do Golfo, incluindo 1.3 milhões só na Arábia Saudita (Divisão de População das Nações Unidas, 2013).



Tabela 2.3. Os quinze maiores países emissores de remessas para África
(mil milhões USD, preços correntes)

Pais emissor	2012	2010
Estados Unidos	8.4	7.5
Arábia Saudita	6.5	4.3
França	5.3	5.2
Reino Unido	5.2	4.8
Jordânia	3.8	2.4
Itália	3.7	3.4
Espanha	3.0	2.9
Líbia	2.3	1.3
Kuwait	2.2	1.4
Chade	1.4	1.4
Alemanha	1.4	1.2
Canadá	1.3	1.1
Emirados Árabes Unidos	1.0	0.1
Camarões	1.0	0.9

Fonte: Matriz de remessas bilaterais, Banco Mundial, 2012.

Em 2012, os países africanos emitiram, em média, 20% das remessas oficiais totais para África. No entanto, se tivermos em conta as remessas informais, cerca de 67% dos fluxos que entram no continente africano provêm de migrantes residentes noutros países africanos (Banco Mundial, 2013a). Os Camarões, o Chade e a Líbia foram os principais países africanos a enviar remessas oficiais, no período 2010-12. Tanto os Camarões como o Chade enviaram mais de 95% das suas remessas para a Nigéria, entre 2010 e 2012, enquanto a Líbia enviou mais de 85% das remessas para o Egito, no mesmo período. De acordo com dados da UN DESA sobre migrações, a Côte d'Ivoire é o principal destino dos emigrantes africanos, seguida da África do Sul, dos Estados Unidos e do Reino Unido.

O custo médio de envio de remessas para a África Subsaariana é dos maiores do mundo, situando-se acima dos 12% (em comparação com um custo médio total na ordem dos 8.9%, em termos mundiais) (Banco Mundial, 2013c). Os dez corredores mais caros em termos globais são todos intra-africanos, sendo que os cinco primeiros têm origem na África do Sul, com taxas que atingem os 25% (Banco Mundial, 2013d). A diminuição destas taxas nos países de saída das remessas poderia aumentar o volume de remessas que chegam ao seu destino. Para além disso, um aumento da competição entre os operadores de transferência de fundos em África poderia diminuir o custo do envio de remessas. Ambas as medidas poderiam melhorar o impacto das remessas no desenvolvimento.

É provável que as remessas oficiais continuem a crescer, embora num ritmo mais lento

O Banco Mundial espera que os fluxos oficiais de remessas continuem a aumentar em todas as regiões do mundo, incluindo para África. Para 2014, o Banco prevê um nível total de remessas para África na ordem dos 67.1 mil milhões de dólares USD, representando uma taxa de crescimento de 8.6% nas remessas oficiais para a África Subsaariana e de 4.9% para o Norte de África.

As circunstâncias que os migrantes enfrentam nos países de acolhimento podem afetar este panorama. As remessas provenientes das economias europeias, em particular, que representam um terço das remessas totais para África, podem sentir o impacto de uma recuperação atrasada na Europa. Nomeadamente, a Espanha e a Itália viram as suas taxas de desemprego entre os migrantes crescer ainda mais. Enquanto na Espanha 34.7% dos trabalhadores migrantes estavam desempregados, em 2012 – em comparação com 10.3%, em 2007 (OCDE, 2013) –, na Itália essa percentagem subiu de 11.7%, em 2011,



para 13.9%, em 2012. Os dois países forneceram cerca de 1/4 das remessas totais que os migrantes na UE enviaram para África. Estas remessas foram, na sua maioria, para o Egito, Marrocos, Nigéria, Senegal e Tunísia.

A ajuda pública ao desenvolvimento para África continua a ser resiliente

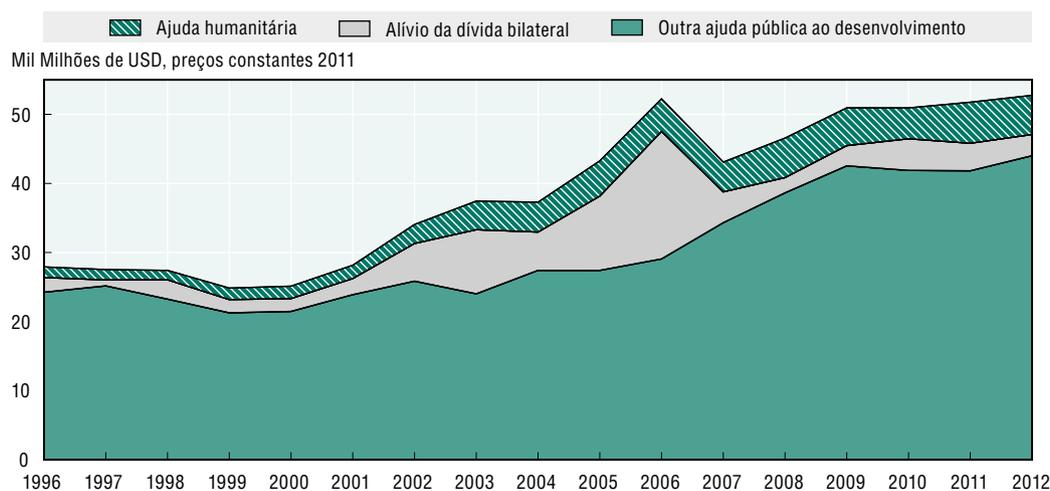
Esta secção faz o ponto de situação sobre os últimos dados do Comité de Ajuda ao Desenvolvimento (CAD) da OCDE sobre a ajuda pública ao desenvolvimento, em 2012, e analisa a Ajuda Programável por País, para identificar tendências no período 2013-16. A Ajuda Programável por País (APP) é uma subcategoria da ajuda ao desenvolvimento bilateral bruta, que mede as transferências reais para os países parceiros. A APP é crucial para cumprir os compromissos internacionais sobre ajuda ao desenvolvimento, no apoio aos Objetivos de Desenvolvimento do Milénio, mas também representa a proporção da ajuda que depende das decisões de alocação geográfica por parte do doador.

O decréscimo global da ajuda pública ao desenvolvimento não afetou África em 2012

Em 2012, a ajuda pública ao desenvolvimento total para os países em desenvolvimento, diminuiu pela primeira vez nos últimos cinco anos, situando-se nos 136.4 mil milhões de USD, o que significa um regresso a níveis de 2009. Isto representa um decréscimo de 3.3% em termos reais⁷, relativamente aos 141.1 mil milhões de USD, registados em 2011. A queda da APD global deve-se, em grande medida, à diminuição de 6.5% na APD bilateral (de 102.2 mil milhões de USD, em 2011, para 95.5 milhões, em 2012). Este decréscimo nos fundos bilaterais reflete-se igualmente no peso da APD no rendimento nacional bruto (RNB) dos países do CAD/OCDE, o qual baixou de 0.31%, em 2011, para 0.29%, em 2012. A APD das organizações multilaterais, porém, aumentou pelo terceiro ano consecutivo, atingindo um recorde de 40.9 mil milhões de USD (OECD, 2014b).

Contrastando com a queda global da ajuda pública ao desenvolvimento, África registou, em 2012, um crescimento real dos fluxos da APD líquida, pelo segundo ano consecutivo (Figura 2.8). Os desembolsos líquidos de APD aumentaram de 1.9%: de 51.7 mil milhões de USD, em 2011, para 52.7 mil milhões, em 2012. Os doadores não-membros do CAD e a ajuda multilateral contribuíram para este ligeiro aumento, compensando o decréscimo de 4.9%, em termos reais, verificado na ajuda dos países do CAD ao continente africano.

Figura 2.8. Desembolsos líquidos de Ajuda Pública ao Desenvolvimento para África



Fonte: OCDE (2014b).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933032814>



Os países do CAD-OCDE continuam a ser os principais fornecedores de ajuda pública ao desenvolvimento em África. Entre 2007 e 2012, representaram, em média, 61% da APD total, enquanto as instituições multilaterais contribuíram com 37.6% e os países não-membros do CAD com 1.5%. Em 2012, a Turquia quase triplicou a APD para África, disponibilizando 749 milhões de USD e representando 65% da contribuição total dos países não-membros do CAD. Entre os doadores multilaterais, a Associação Internacional do Desenvolvimento, do Banco Mundial, representou 23.8% da ajuda multilateral total para África (4.7 mil milhões de USD). Os outros principais doadores multilaterais são o Fundo Global de combate à SIDA, Tuberculose e Malária (2.2 mil milhões de USD) e o Fundo de Desenvolvimento Africano, do Banco Africano de Desenvolvimento (1.8 mil milhões de USD).

Os maiores doadores mantiveram o seu peso relativo na APD para África, nos últimos cinco anos. Em 2012, os Estados Unidos, o Reino Unido e a França disponibilizaram os maiores montantes de ajuda bilateral para África, em termos absolutos, com 9.1 mil milhões, 4.1 mil milhões e 3.4 mil milhões de USD, respetivamente. O seu peso na APD total dos países do CAD aumentou de 45%, em 2007, para 55%, em 2012. O Canadá e a Alemanha registaram o maior aumento de APD para África, atingindo, 311.5 milhões de USD e 208.3 milhões de USD respetivamente. Dos 27 doadores do CAD, 19 diminuíram os fluxos de APD para África. A Itália e a Espanha registaram o maior decréscimo, de 718 milhões e 436.2 milhões de USD respetivamente, o que representa uma diminuição, em termos reais, de 85.5% para a Itália e de 55.9% para a Espanha. A França registou uma diminuição de 512.9 milhões, ou 5.2% em termos reais.

Prevê-se que a Ajuda Programável por País⁸ para África estagne a partir de 2015

Estima-se que o volume de APP para África tenha subido de 40.3 mil milhões de USD, em 2012, para 42.4 mil milhões, em 2013. Isto deve-se ao aumento dos financiamentos para o Norte de África e para alguns grandes recetores. As maiores subidas na APP estão previstas para a Nigéria (+582.7 milhões de USD), o Mali (+357.6 milhões), o Quênia (+323.8 milhões) e a África do Sul (+322.7 milhões), enquanto se planeiam as maiores quedas no Senegal (-234.3 milhões de USD), no Zimbabwe (-199.8 milhões) e no Gana (-114.1 milhões).

Após atingir um máximo de 43.2 mil milhões de USD em 2014, o Inquérito às Despesas Futuras dos Doadores aponta para um ligeiro decréscimo da APP em 2015 e 2016, chegando, respetivamente, aos 42.3 mil milhões e 42.0 mil milhões de USD. Os maiores aumentos absolutos em 2014 são na Etiópia, com 152.3 milhões de USD (+5%), em Marrocos, com 112.4 milhões (+7%) e no Senegal, com 101.5 milhões (+13%), enquanto se prevê que as maiores descidas se registem no Egito, com 163 milhões de USD (-8%), na Tunísia, com 72.2 milhões (-9%) e na Tanzânia, com 55.6 milhões (-2%). Espera-se um decréscimo da APP tanto em 2013 como em 2014, para os Camarões, Cabo Verde, Djibouti, Líbia, Malawi, Mauritânia, São Tomé e Príncipe, Tunísia e Zimbabwe.

Os países de rendimento baixo receberam a maior parte da APP total para África, com 57.8%, enquanto os países de rendimento médio-baixo representaram 33.2% e os países de rendimento médio-alto 9%. É pouco provável que esta distribuição da APP pelos grupos de rendimento se altere no período 2013-16. Enquanto percentagem do RNB, estima-se que tenha representado 8.7% para os países de rendimento baixo, 4.3% para os de rendimento médio-baixo e 0.9% para os de rendimento médio-alto. As estimativas do Inquérito às Despesas Futuras dos Doadores apontam a probabilidade de um maior decréscimo até 2016, altura em que deverá representar 7.4% para os primeiros e 3.0% para os segundos, continuando igual para os países de rendimento médio alto.



No entanto, se tivermos em conta o tamanho da população, os países de rendimento baixo receberam a menor Ajuda Programável por País *per capita*, com uma média de 48.5 dólares (USD). Em contrapartida, os países de rendimento médio-baixo obtiveram a maior APP *per capita*, com 89 USD, e os países de rendimento médio-alto receberam 66.1 USD *per capita*. Os países de rendimento baixo representam quase metade da população do continente africano, com um número estimado de 510 milhões de pessoas. Estes países dependem maioritariamente dos fluxos externos da ajuda ao desenvolvimento para fornecerem serviços públicos básicos às suas populações, mas recebem uma parte relativamente mais pequena da APP de acordo com as suas necessidades. Segundo as projeções, após atingir um pico de 39.6 USD *per capita* em 2013, a APD deverá baixar para 36.5 USD em 2016, refletindo o crescimento da população africana e a estagnação da APP.

Do lado dos doadores, a atual crise orçamental na Europa levou alguns países a reverem em baixa os seus compromissos e metas. A Grécia, a Itália, Portugal e Espanha – os países mais afetados pela crise na zona euro – registaram os maiores cortes. Consequentemente, a ajuda pública ao desenvolvimento da UE-28 deverá aumentar apenas para 0.43% do RNB, até 2015 (UE, 2013), ficando abaixo do nível atingido em 2010 e cerca de 40% abaixo da meta de 0.7%. A realização da meta de 0.7% APD/RNB exigiria que a União Europeia e os Estados membros quase duplicassem os níveis atuais da sua APD, em termos nominais, até 2015. De acordo com as estimativas da UE, há um risco significativo de que este declínio na APD continue para além de 2015 (UE, 2013). Para além disso, os recentes tumultos na República Centro-Africana e no Sul do Sudão, combinados com a instabilidade e tensões persistentes na região do Sahel, podem conduzir a uma reafetação da APD.

Caixa 2.2. Fluxos de financiamento do desenvolvimento: O caso das instituições europeias de financiamento do desenvolvimento

O panorama de financiamento do desenvolvimento alterou-se drasticamente nos últimos anos. Os países africanos podem agora captar uma vasta gama de opções de financiamento do desenvolvimento, para além da ajuda dos doadores tradicionais, isto é, da Ajuda Pública ao Desenvolvimento (APD) disponibilizada pelos países membros do Comité de Ajuda ao Desenvolvimento (CAD) da OCDE. Outros fornecedores alternativos ganharam importância, como a China e outros doadores não membros do CAD (BAD *et al.*, 2011), organizações filantrópicas e organizações não governamentais. Os países membros do CAD também têm vindo a aumentar outros fundos para financiamento do desenvolvimento; um dos seus objetivos é contribuir para financiar atividades que não são elegíveis como APD, mas que são essenciais para o processo de transformação dos países recetores, tais como o desenvolvimento do setor privado.

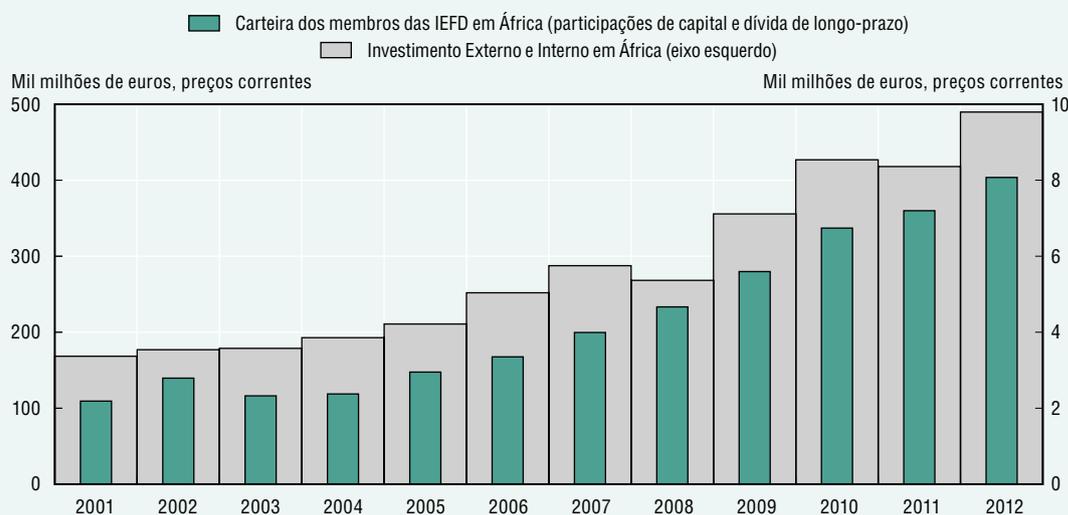
As pequenas e médias empresas, que são “a ligação em falta” no tecido económico africano, têm dificuldades em encontrar fontes adequadas de financiamento, uma vez que o seu acesso aos mercados de capitais é limitado. Normalmente, os pequenos empresários em África podem aceder a esquemas de microcrédito e as grandes empresas apoiam-se nos bancos locais e internacionais e nos mercados financeiros. As instituições nacionais de financiamento do desenvolvimento pretendem preencher estas lacunas entre o investimento comercial e a ajuda pública, evitando as distorções de mercado. Como têm um mandato de desenvolvimento e a obrigação de manterem a viabilidade financeira, normalmente cobram taxas de mercado para promoverem o afluxo de novos fundos. Para impulsionar o investimento, estas instituições utilizam empréstimos, participações de capital e garantias, bem como outros instrumentos de mitigação dos riscos, tais como financiamentos intercalares (*mezzanine*), linhas de crédito de consórcios bancários e participações privadas através de fundos de investimento. À semelhança de outras instituições financeiras internacionais que apoiam o desenvolvimento do setor privado, em África e noutras regiões – por exemplo, o Banco Africano de Desenvolvimento, a Corporação Financeira Internacional e a Agência Multilateral de Garantia dos Investimentos, do Grupo do Banco Mundial –, as instituições de financiamento do desenvolvimento podem ser consideradas complementares às tradicionais agências de ajuda ao desenvolvimento e à parte pública dos bancos multilaterais de desenvolvimento.



Caixa 2.2. Fluxos de financiamento do desenvolvimento: O caso das instituições europeias de financiamento do desenvolvimento (cont.)

A Associação das Instituições Europeias de Financiamento do Desenvolvimento (IEFD), criada em 1992 (www.edfi.be/), tem atualmente como membros quinze instituições europeias. África representa cerca de um terço da sua carteira agregada, ou seja, aproximadamente 8 mil milhões de EUR, num total de 26 mil milhões de EUR investidos globalmente em 4 705 projetos, no final de 2012. Os investimentos em participações de capital constituem pouco mais de metade desses 8 mil milhões de EUR, sendo a outra metade composta maioritariamente por empréstimos. No caso dos grandes projetos, as IEFD podem congrega recursos. Em 2003, os membros IEFD e o Banco Europeu de Investimentos (BEI) criaram a European Financing Partners S.A., através da qual as partes reúnem e canalizam financiamentos para projetos no grupo de Estados de África, Caraíbas e Pacífico. Em 2011, os membros da IEFD, o BEI e a Agência francesa de desenvolvimento criaram a *Interact Climate Change Facility*, que agrega e canaliza financiamentos para projetos de energias renováveis e de eficiência energética nos países em desenvolvimento e nos mercados emergentes. A FMO (Holanda) e a DEG (Alemanha) criaram um gabinete comum na África do Sul. O setor financeiro e as infraestruturas constituem a maioria dos projetos. Os padrões ambientais e sociais desempenham, usualmente, um papel fundamental na seleção dos projetos. Normalmente, as instituições de financiamento do desenvolvimento complementam o financiamento disponibilizado pelos patrocinadores e outros investidores privados num determinado projeto, visando um efeito multiplicador. Os resultados são avaliados em termos de criação de emprego, receitas públicas fiscais, variações cambiais líquidas, bem como resultados setoriais específicos (por exemplo, o aumento no fornecimento de energia). Nomeadamente, a DEG canalizou 1.45 mil milhões de EUR para investimentos com um volume total de 8.2 mil milhões de EUR, em 2013. Com as operações que apoia, a DEG espera criar 30000 novos empregos, contribuir anualmente com mais de 800 milhões de EUR para as receitas públicas e gerar anualmente 3 mil milhões de EUR em ganhos cambiais líquidos. Em África, a DEG comprometeu-se com 326 milhões de EUR, que deverão criar 2200 novos empregos, contribuir com mais de 115 milhões de EUR/ano para as receitas públicas e gerar aproximadamente 430 milhões de EUR/ano em ganhos cambiais líquidos.

Figura 2.9. Carteira das IEFD e investimento direto estrangeiro global em África, 2001-12



Fonte: Dalberg (2010, 2012).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933032833>



As receitas fiscais em África continuam a aumentar

Esta subsecção analisa o desempenho das receitas fiscais em África, de 2000 a 2012, com base nos últimos dados recolhidos pelo BAD, através das missões anuais realizadas pelas *Perspetivas Económicas em África* a cada país. Debate-se a importância dos impostos para o desenvolvimento sustentável e descrevem-se as tendências das receitas fiscais, bem como os desafios que muitos países africanos enfrentam para criar mais e melhores impostos. Salienta-se, igualmente, o paradoxo entre a queda da ajuda pública ao desenvolvimento para apoio aos sistemas tributários, por um lado, e as provas de que esta gera grandes aumentos nas receitas fiscais, por outro. Afirma-se que as receitas fiscais não devem ser encaradas como uma alternativa à ajuda externa, mas como uma componente das receitas públicas que aumenta com o desenvolvimento dos países.

A fiscalidade desempenha um papel central na promoção do desenvolvimento sustentável em África

Os recursos financeiros internos para o desenvolvimento tornaram-se cada vez mais importantes, tanto para os países em desenvolvimento como para os seus parceiros. Já em 2002, o Consenso de Monterrey salientava a importância de mobilizar recursos internos para financiamento dos Objetivos de Desenvolvimento do Milénio. Desde Monterrey, duas iniciativas subsequentes: a Declaração de Doha sobre o Financiamento do Desenvolvimento (2011) e a Parceria de Busan para uma Cooperação Eficaz para o Desenvolvimento (2011), encorajaram um maior papel da tributação no financiamento do desenvolvimento. No longo prazo, o aumento do investimento interno pode contrabalançar as vulnerabilidades e reforçar a apropriação local.

A tributação fiscal fornece aos governos os fundos necessários para investirem em infraestruturas, aliviarem a pobreza e disponibilizarem serviços públicos. Como tal, os impostos desempenham um papel importante na consolidação do bom funcionamento do Estado, mas não devem tornar-se num fim em si mesmo (Kaldor, 1980; Toye, 1978). Um crescimento rápido, equitativo e sustentável requer um sistema saudável de finanças públicas: as receitas públicas devem financiar, de forma adequada, a segurança básica, a educação, os serviços de saúde e o investimento público, evitando o financiamento inflacionado (Di John, 2009). O reforço dos recursos internos é um antídoto para a dependência da ajuda ao desenvolvimento, aumentando a apropriação do país sobre a sua agenda de desenvolvimento e crescimento.

No entanto, em 2012, os países africanos de rendimento baixo mobilizaram apenas, em média, cerca de 16.8% do seu PIB através de receitas fiscais, ou seja, muito abaixo do nível mínimo de 20% considerado necessário pelas Nações Unidas para atingir os Objetivos de Desenvolvimento do Milénio (PNUD, 2010). Os países africanos de rendimento médio-baixo tiveram melhores resultados, com uma carga fiscal média – o peso das receitas fiscais no PIB – de 19.9%, em 2012. Os países de rendimento médio-alto registaram uma carga fiscal média de 34.4% no mesmo ano, aproximando-se da média nos países da OCDE (35%). Para comparação, no ano 2000, a carga fiscal representava 12.6% nos países de rendimento baixo, 20.9% nos de rendimento médio-baixo e 28.0% nos de rendimento médio-alto. Para o total do continente africano, a carga fiscal situou-se em 26.0% do PIB, em 2012, comparativamente com 24.4% no ano anterior.

Os Estados não só dependem das receitas fiscais para o seu funcionamento, mas estas são também a principal plataforma para as negociações políticas entre os atores nacionais. Estas são parte do contrato social entre o Estado e os seus cidadãos, uma vez que os contribuintes querem a garantia de que toda a gente paga a sua quota-parte e que o dinheiro entregue é utilizado da melhor forma, gerando um retorno sob a forma



de serviços públicos. É mais provável que os contribuintes cumpram com o pagamento dos impostos e aceitem novas formas de tributação se considerarem esses impostos legítimos – conceito denominado de legitimidade fiscal. Uma tributação justa e eficiente promove o reforço do Estado e melhora a transparência e prestação de contas entre os cidadãos e o Estado.

As receitas dos recursos naturais sustentam o aumento das receitas fiscais em África

De acordo com os dados recolhidos nesta edição das *Perspetivas Económicas em África*, a receita fiscal total em África quadruplicou entre 2000 e 2012, de 137.5 mil milhões de USD para 527.3 mil milhões de USD. Isto corresponde a um aumento de 12.8% relativamente a 2011, quando as receitas atingiram 467.4 mil milhões de USD. A categoria de “outros impostos”, que é maioritariamente composta por receitas fiscais ligadas aos recursos naturais, impulsionou este grande crescimento (Figura 2.10). Em 2012, estes “outros impostos” atingiram 242 mil milhões de USD, o que representa 46% das receitas fiscais totais em África. O seu peso aumentou, de uma média de 40% no período 2000-2005, para 43% no período 2008-2012.

A maior parte dos impostos cobrados concentra-se num número restrito de países africanos. Em 2012, os países com maior coleta de impostos foram a África do Sul (98.6 mil milhões de USD), a Argélia (79.5 mil milhões), a Nigéria (75 mil milhões), a Líbia (53.7 mil milhões) e Angola (50.7 mil milhões). A retoma da produção petrolífera na Líbia originou um aumento de 40 mil milhões de dólares na coleta neste país, regressando aos níveis de 2008. Dos países mencionados, a África do Sul é o único que viu diminuir as suas receitas fiscais em todas as categorias, em 2012; no total, a África do Sul cobrou menos 3.5 mil milhões de dólares em impostos.

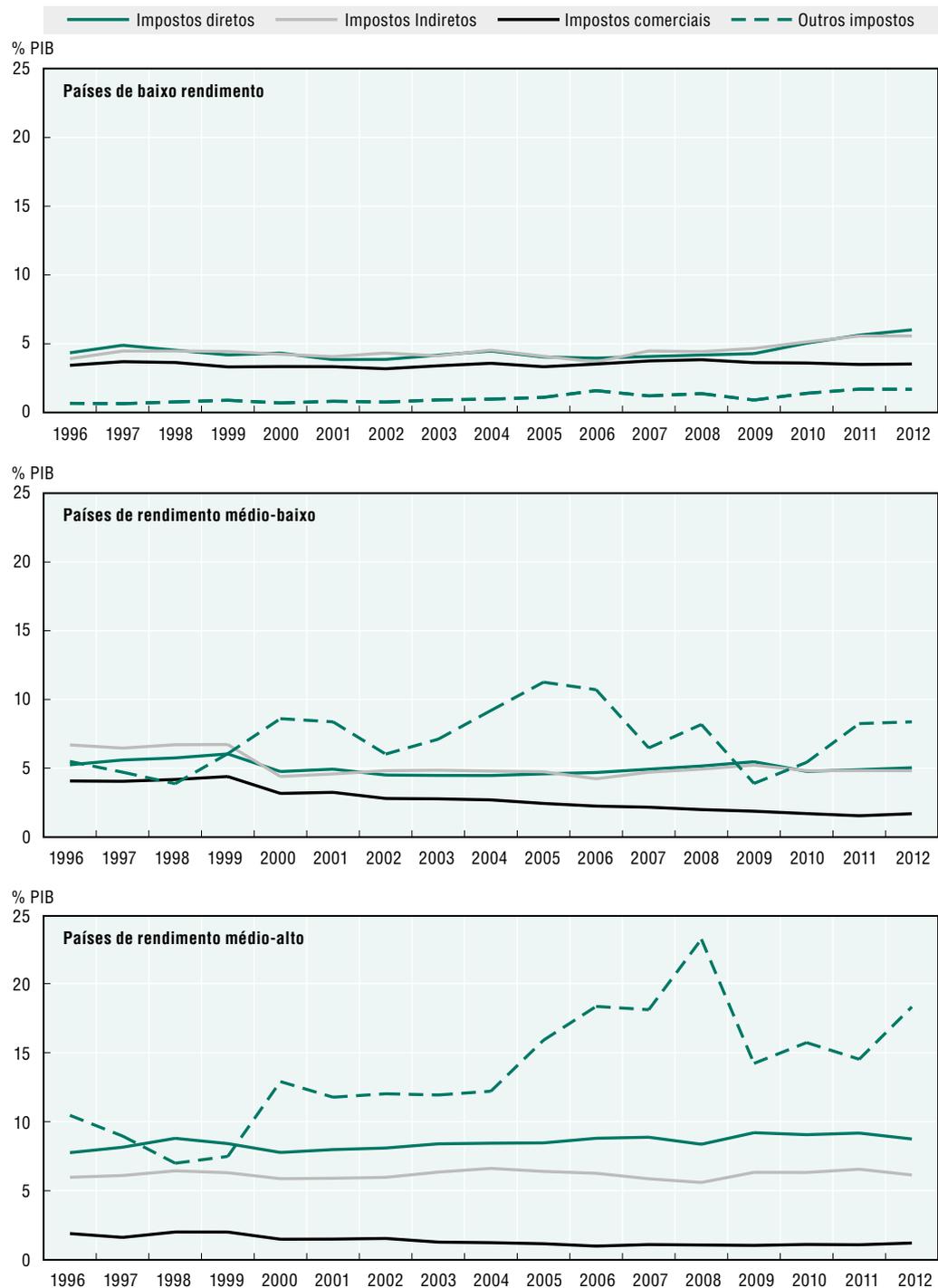
A Figura 2.10 demonstra que há grandes diferenças na estrutura fiscal em África, isto é, na composição relativa das receitas fiscais de cada país. Um país como a África do Sul obtém a maior parte das suas receitas fiscais através da tributação direta, enquanto países como o Senegal ou o Uganda dependem principalmente dos impostos indiretos. O Quênia e as Maurícias têm uma combinação relativamente equilibrada dos vários tipos de impostos, enquanto outros países – como Angola, Guiné Equatorial, Líbia e Nigéria – dependem quase totalmente de um único tipo de imposto.

A tributação comercial diz respeito à cobrança de impostos nas fronteiras, os quais são principalmente taxas sobre as importações e direitos de exportação (embora os direitos de exportação tenham desaparecido quase totalmente). Se os impostos comerciais diminuíssem nos países de rendimento médio-alto e de rendimento médio-baixo, já nos países de rendimento baixo o peso das receitas dos impostos comerciais no PIB continuou estável.

Uma estrutura fiscal equilibrada é importante para garantir receitas fiscais estáveis e previsíveis, de forma a financiar o fornecimento de serviços públicos e os investimentos. Os impostos diretos sobre o rendimento e os impostos indiretos sobre o valor acrescentado tendem a ser mais estáveis do que os impostos ligados aos recursos naturais, já que estes últimos podem depender da flutuação internacional da procura e dos preços dos recursos. Muitos dos países africanos de rendimento médio são dotados de recursos naturais, o que explica o grande peso que os “outros impostos” têm na sua estrutura fiscal. Os países de rendimento baixo têm realizado progressos significativos no aumento da coleta fiscal, através de impostos diretos e indiretos.



Figura 2.10. Estrutura fiscal em África, por grupos de países, 1996-2012



Fonte: Dados das Perspetivas Económicas em África.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933032852>



O efeito das flutuações nos preços dos recursos, desde 2008 e durante a crise, pode também ser observado na Figura 2.10. O peso dos impostos diretos, dos impostos indiretos e dos impostos comerciais no PIB permaneceu quase constante, enquanto a categoria “outros impostos” foi responsável quase pela totalidade do aumento do rácio fiscal nos países de rendimento médio. As receitas fiscais totais em África atingiram um pico de 458.5 mil milhões de USD, em 2008, na sequência do aumento dos preços das matérias-primas petrolíferas e não-petrolíferas nesse ano, registando depois uma queda de 26%, em 2009. Para efeitos comparativos, esta diminuição das receitas fiscais foi de 119 mil milhões de USD, o que equivale à soma da ajuda pública ao desenvolvimento e do investimento direto estrangeiro, nesse ano.

Muitos países africanos enfrentam grandes desafios para aumentarem as suas receitas fiscais

A maioria das economias africanas caracteriza-se por uma base fiscal superficial. Isto deriva, em boa medida, de administrações tributárias fracas, com funcionários mal pagos e com pouca formação. As estruturas administrativas não promovem uma abordagem integrada dos diferentes impostos e são prejudicadas por uma desadequação das funções de serviço e de execução. As graves limitações que as administrações fiscais possuem em termos de capacidade, juntamente com a falta de legitimidade fiscal do Estado, origina uma estrutura fiscal desequilibrada, fortemente dependente de um leque limitado de impostos para gerar receitas.

Para além disso, a maioria das economias africanas caracteriza-se pela grandeza de setores difíceis de taxar, tais como pequenas empresas e terrenos rurais, e por um alto nível de informalidade. A economia informal – trabalhadores e empresas que operam fora do alcance da lei ou da administração pública – é um grande obstáculo ao alargamento da base fiscal e à coleta de impostos diretos. Isto coloca uma vasta série de desafios económicos, uma vez que, para além de escaparem à cobrança de impostos, as empresas informais são frequentemente menos produtivas e não oferecem qualquer proteção social ou laboral aos seus trabalhadores. Em suma, o alto grau de informalidade conduz a um menor crescimento económico e uma maior exclusão social (Jütting and de Laiglesia, 2009).

A base fiscal pode ser ainda mais corroída pelo facto dos países africanos competirem por investimentos. A existência de incentivos fiscais ineficazes não pode ser uma compensação para um ambiente de investimento pouco favorável e pode, inclusivamente, danificar a base de receitas dos países em desenvolvimento, uma vez que desvia os recursos dos principais fatores das decisões de investimento: as infraestruturas, a educação e a segurança. Os governos podem achar que o facto dos investidores escolherem os países vizinhos constitui uma ameaça, gerando um “nivelamento por baixo” que acaba por piorar coletivamente a situação dos países de uma região.

A maior abertura do sistema comercial internacional apresenta novos desafios para a mobilização de recursos internos. As multinacionais podem aproveitar os diferentes regimes fiscais, nos países onde têm subsidiárias, para maximizar os lucros após impostos. Entre outras formas, as empresas multinacionais podem tentar beneficiar da sua presença internacional através da má utilização dos preços de transferência, ou seja, deslocando artificialmente os lucros tributáveis, das jurisdições com impostos altos para aquelas que têm baixa tributação. Isto acontece quando empresas fazem subfaturação ou sobre-faturação de bens, serviços, intangíveis ou transações financeiras entre entidades situadas em jurisdições fiscais diferentes.



De acordo com FMI et al. (2011), as autoridades tributárias em África “enfrentam desafios na conceção e implementação eficaz de preços de transferência e de regimes de troca de informação, bem como, de forma mais geral, na melhoria da transparência”. A Caixa 2.3 descreve uma forma inovadora de reforçar as capacidades de inspeção fiscal nas autoridades tributárias em África, dando-lhe os meios e as capacidades técnicas para lidarem com as complexidades das suas funções.

Caixa 2.3. Inspetores Fiscais Sem Fronteiras: uma abordagem inovadora para melhorar as competências de inspeção fiscal

Os países em desenvolvimento e os seus parceiros de desenvolvimento identificaram, há muito tempo, a mobilização de recursos financeiros para o desenvolvimento como uma prioridade – e nesta era de mudança, a fiscalidade adquiriu maior visibilidade como forma de apoiar esse objetivo. O apoio procurado pelos países em desenvolvimento também está a mudar, uma vez que a globalização coloca novos desafios e oportunidades à fiscalidade internacional, particularmente no domínio dos preços de transferência e da troca de informações tributárias. Do lado da oferta, muitos países que foram recetores de ajuda prestam agora assistência em assuntos fiscais, contribuindo para uma dinâmica positiva na construção global do conhecimento.

Neste contexto, foi proposto o conceito dos Inspetores Fiscais sem Fronteiras (TIWB, na sigla inglesa). Os TIWB facilitam a implementação de programas direcionados de apoio à inspeção tributária, em vários países em desenvolvimento no mundo. Os peritos em inspeção fiscal trabalham diretamente com os funcionários locais no desenvolvimento das administrações tributárias, sobre questões de controlo e inspeção, em questões de fiscalidade internacional e de partilha de práticas de inspeção para casos específicos.

Os TIWB disponibilizam uma nova forma de apoio direto, facilitando programas que usam uma abordagem em tempo real e de “aprendizagem com a prática”, para resolver questões atuais ligadas à inspeção e para transferir conhecimentos e competências. Os programas TIWB complementam a formação existente, ao introduzirem uma componente prática e em situações reais. Os peritos podem trabalhar nos processos de inspeção em conjunto com os funcionários da administração fiscal local, utilizando ferramentas TIWB para implementar regras simples, mas eficazes, de lidar com potenciais questões de confidencialidade e de conflitos de interesse.

Os TIWB começaram a operar numa base experimental no final de 2013, com um conjunto de projetos-piloto planeados para 2014. Os programas recentes de apoio similar à inspeção fiscal têm tido fortes resultados no aumento das receitas fiscais. Para além das receitas, os programas TIWB assentam num processo de transferência de competências que visa melhorar, de forma mais alargada, a qualidade e coerência da inspeção fiscal, bem como a confiança nas administrações tributárias.

Fonte: Task Force da OCDE sobre Fiscalidade e Desenvolvimento (2014).

As *Perspetivas Económicas em África de 2010* assinalaram a importância de uma sequência adequada das reformas políticas. É necessário aprofundar a base fiscal no curto prazo, limitando as preferências fiscais e negociando uma tributação mais justa com as multinacionais, juntamente com o reforço da capacidade das administrações tributárias. A longo prazo, os países africanos deverão melhorar o equilíbrio fiscal entre vários impostos. Tal pode ser facilitado pelo reforço da legitimidade fiscal do Estado, a qual deve ser acompanhada de um debate público sobre a melhoria da governação, da transparência e da utilização que o governo faz do aumento dos recursos públicos.

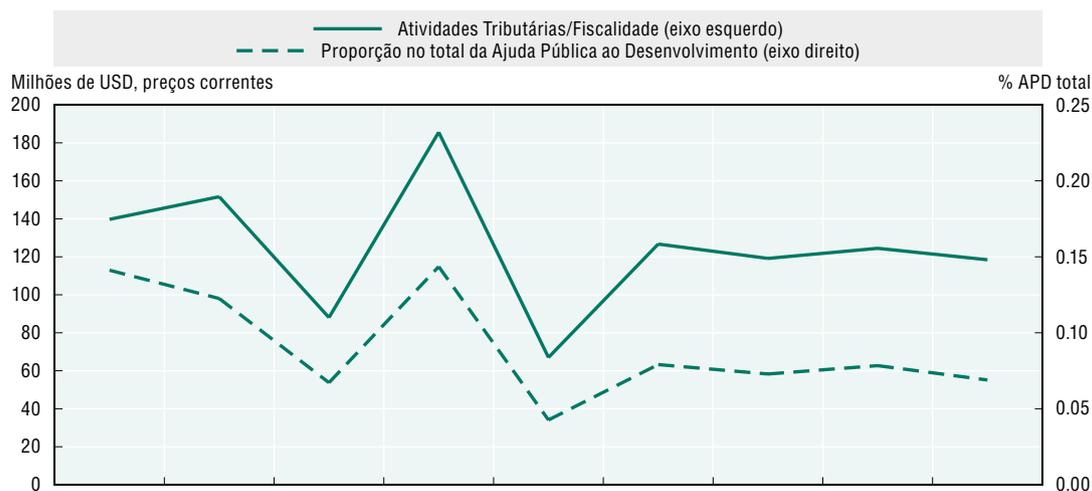


A despesa de um dólar nos sistemas tributários pode gerar vários dólares na coleta de impostos

Segundo a intervenção do presidente do Fórum Africano de Administração Fiscal, Oupa Magashula, no Fórum Global de Desenvolvimento realizado pela OCDE, em Janeiro de 2010, a ajuda ao desenvolvimento pode ter “um efeito multiplicador, até dez vezes, nos recursos públicos”. Um dos benefícios adicionais para o governo é a acumulação de dados recolhidos no processo de coleta de impostos, que expande a base de conhecimento para o planeamento macroeconómico e do desenvolvimento em geral. Por outro lado, o efeito multiplicador não tem em conta o custo da cobrança das receitas fiscais em termos de perda da eficiência económica, uma vez que os impostos distorcem, de alguma forma, as decisões económicas sobre o investimento, a poupança ou o trabalho.

Paradoxalmente, e apesar da retórica dos doadores sobre a importância das receitas fiscais, a ajuda ao desenvolvimento canalizada para apoiar atividades tributárias continua a ser marginal no quadro global da ajuda aos países africanos. A Figura 2.11 mostra uma diminuição dos apoios às atividades tributárias, desde 2004. Apesar das provas de que o apoio às reformas fiscais pode gerar um grande retorno em receitas fiscais, os dados demonstram que os doadores terão de disponibilizar mais e melhor cooperação para o desenvolvimento, para melhorarem a mobilização de recursos internos nos países africanos.

Figura 2.11. Compromissos globais de APD para atividades relacionadas com a tributação, 2004-12



Nota: Os dados não incluem números do FMI.

Fonte: OCDE (2014b).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933032871>



Notas

1. Os fluxos financeiros externos totais englobam a ajuda pública ao desenvolvimento, o investimento privado de carteira e de capital, e as remessas dos emigrantes. Não incluem outros fluxos públicos, créditos comerciais ou empréstimos da banca comercial. Sobre os fluxos oficiais não-APD, ver Caixa 2.2.
2. O Conselho de Cooperação do Golfo engloba o Bahrein, o Kuwait, Omã, o Qatar, a Arábia Saudita e os Emirados Árabes Unidos.
3. Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul.
4. Os stocks de activos e passivos em carteira são medidos numa altura específica e representam a quantidade total de investimentos de carteira acumulados no passado.
5. O *IMF Coordinated Portfolio Investment Survey (CPIS)* recolhe informação sobre os stocks de participações transfronteiriças de acções e títulos, em 75 territórios e países investidores.
6. De acordo com Freund e Spatafora (2005), a percentagem de remessas totais para África não registadas oficialmente pode atingir os 75%. Esta percentagem é maior do que noutros continentes.
7. Tendo em conta a inflação e as oscilações nas taxas de câmbio.
8. Para mais informação, consultar www.oecd.org/dac/aidarchitecture/cpa.html.



Bibliografia

- BAD (2013), *Attractiveness of African Sovereign Bonds*, Banco Africano de Desenvolvimento, Túnis, www.afdb.org/en/blogs/afdb-championing-inclusive-growth-across-africa/post/attractiveness-of-african-sovereign-bonds-10251/.
- BAD (2011), “The middle of the pyramid: Dynamics of the middle class in Africa”, Market Brief, Banco Africano de Desenvolvimento, Túnis.
- BAD, OCDE, PNUD e UNECA (2011), “Africa’s emerging partners”, *African Economic Outlook*, Publicações OCDE, Paris.
- BAD, OCDE e UNECA (2010), “Domestic resource mobilisation and aid”, *African Economic Outlook*, Publicações OCDE, Paris.
- Banco Mundial (2014a), *Global Economic Prospects 2014*, Banco Mundial, Washington, DC.
- Banco Mundial (2014b), “World Bank bilateral remittance matrix 2012”, Banco Mundial, Washington, DC.
- Banco Mundial (2013a), *Migration and Development Brief*, No. 21, Banco Mundial, Washington, DC.
- Banco Mundial (2013b), *Paying Taxes 2013: The Global Picture*, Banco Mundial, Washington, DC.
- Banco Mundial (2013c), *Remittance Prices Worldwide*, Issue No. 8, November 2012, Banco Mundial, Washington, DC.
- Banco Mundial (2013d), *Send Money Africa 2013*, Banco Mundial, Washington, DC.
- Banco Mundial (2012), *Bilateral remittance matrix 2012*, Banco Mundial, Washington, DC.
- CNUCED (2014), *Global Investment Trends Monitor*, No.15, Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento, Genebra.
- CNUCED (2013), *World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento, Genebra.
- CNUCED (1999), “Comprehensive study of the interrelationship between foreign direct investment and foreign portfolio investment”, Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento, Genebra.
- Dalberg (2012), *EDFI Joint Evaluation on EFP Energy Infrastructure Projects*, Dalberg Global Development Advisors, Nova Iorque, www.deginvest.de/DEG-Englische-Dokumente/About-DEG/Our-Mandate/EDFI-Joint-Evaluation-on-EFP-Energy-Infrastructure-Projects.pdf.
- Dalberg (2010), *The Growing Role of Development Finance Institutions*, Dalberg Global Development Advisors, Copenhaga.
- Di John, J. (2009), “Taxation, governance and resource mobilisation in Sub-Saharan Africa: A Survey of Key Issues”, *Elcano Royal Institute Working Paper 49/2009*, Madrid, 30 de Setembro.
- Ernst & Young (2013a), *Africa 2013: Getting Down to Business*, Ernst & Young’s Attractiveness Survey, [www.ey.com/Publication/vwLUAssets/The_Africa_Attractiveness_Survey_2013/\\$FILE/Africa_Attractiveness_Survey_2013_AU1582.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/The_Africa_Attractiveness_Survey_2013/$FILE/Africa_Attractiveness_Survey_2013_AU1582.pdf).
- Ernst & Young (2013b), *Africa by Numbers 2013-14: Assessing Risk and Opportunity in Africa*, <http://emergingmarkets.ey.com/wp-content/uploads/downloads/2013/11/EY-Africa-by-numbers-2013-14.pdf>.
- Divisão de População das NU (2013), *International Migration Report 2013*, Nações Unidas, Nova Iorque.
- fDi Markets (2013), www.fdimarkets.com
- Freund, C. e N. Spatafora, (2005), “Remittances: Transaction costs, determinants, and informal flows”, *World Bank Policy Research Working Paper No. 3704*, Banco Mundial, Washington, DC.
- FMI (2014a), *Coordinated Portfolio Investment Survey*, Fundo Monetário Internacional, Washington, DC, <http://cpis.imf.org/> (consultado em 25 de Janeiro de 2014).
- FMI (2014b), *Coordinated Direct Investment Survey*, Fundo Monetário Internacional, Washington, DC, <http://cdis.imf.org/> (consultado em 25 de Janeiro de 2014).
- FMI (2013a), *Regional Economic Outlook: Sub-Saharan Africa 2013*, Fundo Monetário Internacional, Washington, DC.
- FMI (2013b), *World Economic Outlook: Transitions and Tensions 2013*, FMI, Washington, DC.
- FMI, OCDE, ONU e Banco Mundial (2011), *Supporting the Development of More Effective Tax Systems: A Report to the G-20 Development Working Group by the IMF, OECD, UN and World Bank*, Washington, DC, Nova Iorque e Paris, www.imf.org/external/np/g20/pdf/110311.pdf. Kaldor, N. (1980), “Reports on Taxation”, Vol. 1 e 2, Gerald Duckworth, Londres.



- Jütting, J. and J.R. de Laiglesia (2009), *Is Informal Normal? Towards More and Better Jobs in Developing Countries*, Development Centre Studies, Publicações OCDE, Paris.
- Martin, P. e J.E. Taylor (1996), “The anatomy of a migration hump”, in J.E. Taylor (ed.), *Development Strategy, Employment and Migration: Insights from Models*, Publicações OCDE, Paris, pp. 43-62.
- Moody's (2013), “International sovereign issuance in Africa 2013-14: A rating agency perspective”, Moody's, Paris.
- NEPAD-OCDE, *Iniciativa para o Investimento em África* (n.d.), Nova Parceria Económica para o Desenvolvimento Africano, OCDE, www.oecd.org/investment/investmentfordevelopment/africa.htm.
- ODI (2013), “Shockwatch bulletin: The changing nature of private capital flows to Sub-Saharan Africa”, *Working Paper 376*, Overseas Development Institute, Londres.
- OCDE (no prelo), *OECD Report on Aid Predictability: Survey on Donors' Forward Spending Plans 2012-2014*, Publicações OCDE, Paris.
- OCDE (2014a), International direct investment database, <http://stats.oecd.org/> (consultado a 25 de Janeiro de 2014), <http://dx.doi.org/10.1787/data-00285-en>.
- OCDE (2014b), CRS Aid Statistics, <http://stats.oecd.org/> (consultado a 25 de Janeiro de 2014), <http://dx.doi.org/10.1787/data-00285-en>.
- OCDE Task Force sobre Fiscalidade e Desenvolvimento (2014), www.oecd.org/tax/taxinspectors.htm (consultado a 25 de Janeiro de 2014).
- OCDE (2013), *OECD International Migration Outlook*, Publicações OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/migr_outlook-2013-en.
- OCDE (2008), *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment Fourth Edition 2008*, Publicações OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264045743-en>.
- Piancastelli, M. (2000), “Measuring the tax effort of developed and developing countries: Cross country panel data analysis 1985-95”, Instituto de Pesquisa Económica Aplicada, IPEA, Brasil.
- PNUD (2010), *What Will It Take to Achieve the Millennium Development Goals? – An International Assessment*, Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento, Nova Iorque.
- Senbet, L. e I. Otchere (2008), “Beyond banking: Developing markets, African stock markets”, *African Finance for the 21st Century High-Level Seminar*, organizado pelo FMI em colaboração com o Joint Africa Institute, 4-5 de Março.
- Toye, J. (ed.) (1978), “Taxation and economic development”, Frank Cass, Londres.
- UE (2013), *Accountability Report on Financing for Development 2013*, União Europeia, Bruxelas.
- UN DESA (2013), *World Population Prospects: The 2012 Revision*, Departamento das Nações Unidas de Assuntos Económicos e Sociais, Nova Iorque.



Capítulo 3

Políticas comerciais e integração regional em África

Este capítulo analisa os recentes avanços de integração em diversas regiões africanas. Aborda a forma como o comércio está a moldar a integração no continente africano, os obstáculos à livre circulação de pessoas e mercadorias, bem como a importância de impulsionar o setor dos serviços em África para conquistar uma posição nas cadeias de valor globais.



Resumo

As exportações africanas, impulsionadas pelos preços das matérias-primas, registaram um crescimento maior do que qualquer outra região do mundo em 2012, na ordem dos 6.1%. No entanto, no mesmo ano, o continente africano representou apenas 3.5% das exportações mundiais de mercadorias, uma percentagem que se tem mantido baixa ao longo dos anos. O comércio intra-africano de produtos manufaturados com valor acrescentado registou um crescimento maior do que as exportações para o resto do mundo. África pode aumentar ainda mais este comércio, se ultrapassar os obstáculos existentes e reforçar a industrialização, o que ajudaria o continente a conquistar uma posição mais forte nas cadeias de valor globais. A ascensão económica da Ásia Oriental demonstra que a atração de investimento direto estrangeiro em cadeias de valor exige reformas e políticas comerciais específicas, infraestruturas comerciais eficientes e incentivos de apoio às tecnologias de valor acrescentado. Tal deve ser prosseguido tanto ao nível nacional como regional. A proporção de fornecedores africanos nas importações do continente tem vindo a decrescer, em comparação com as importações provenientes de outros continentes. As importações aumentaram o dobro das exportações, ou seja, a uma média de 13.8% por ano. Os Estados africanos não participaram plenamente neste crescimento das importações. Do mesmo modo, os fornecedores africanos precisam de um ambiente comercial favorável e adequado para incrementarem o seu envolvimento nas cadeias de valor do setor dos serviços. Os organismos regionais lançaram iniciativas importantes para impulsionarem a industrialização ao nível regional e o investimento em infraestruturas regionais, mas estas devem ser reforçadas.

A aposta africana em acompanhar o crescimento do comércio mundial

Esta secção analisa o papel crescente que África desempenha no contexto de mudança radical das tendências do comércio mundial, com a construção de relações mais fortes com a China (o principal exportador mundial), sendo este o relacionamento com maior crescimento em termos de comércio e investimento.

O comércio internacional de mercadorias quadruplicou nos últimos 30 anos, com um crescimento anual médio de 7%, atingindo 18.3 biliões de USD em 2012¹. Para este facto contribuíram a redução das barreiras tarifárias e não-tarifárias e a expansão do comércio de bens intermédios. Os produtos manufaturados representaram 64.1% do comércio mundial, em 2012. Os combustíveis atingiram um montante de 3.37 biliões de USD, representando 19% das exportações mundiais, comparativamente com 9% em 2000. No entanto, a diminuição dos preços originou uma queda do valor das exportações de minerais e minérios na ordem dos 10%, das matérias-primas agrícolas em 9% e do ferro e aço em 8%.

O comércio global de serviços comerciais registou um crescimento anual ainda maior – 8% em média – atingindo 4.35 biliões de USD em 2012, o que representa quase 19% do comércio mundial.

Podem ser identificadas algumas tendências notáveis: o peso dos países em desenvolvimento no comércio mundial era de 34% em 1980, mas em 2011 atingia os 47%, enquanto o peso das economias desenvolvidas baixava de 66% para 53%, no mesmo período.

A rápida industrialização na China e na Ásia Oriental, bem como noutras potências emergentes – Brasil, Rússia, Índia e África do Sul – está na origem do crescimento das economias em desenvolvimento. A China viu o seu peso nas exportações globais aumentar de 1% em 1980, para 11.4% em 2012 (OMC, 2013a), tornando-se o principal



exportador mundial. Os Estados Unidos continuam a ser a principal potência comercial, mas com um comércio total no valor de 3.88 biliões de USD e um défice comercial de 790 mil milhões de USD, em 2012. Segue-se a China, com 3.87 biliões de USD e um excedente comercial na ordem dos 230 mil milhões de USD. Salienta-se a tendência de crescimento do comércio Sul-Sul – de 8% do total em 1990, para 24%, em 2011 –, prevendo-se que as exportações dos países em desenvolvimento ultrapassem 50% do comércio mundial daqui a alguns anos. O comércio Norte-Sul também aumentou, de 33% para 38%, mas o peso do comércio entre países do Norte diminuiu de 56% para 36%. As exportações dos países menos avançados (PMA) registaram um ligeiro decréscimo em 2012, sendo o seu peso nas exportações mundiais de mercadorias de apenas 1%.

A Europa (incluindo o comércio entre membros da União Europeia) detém a maior percentagem de comércio intra-regional – 75% – apesar do baixo nível de crescimento em 2012, devido a problemas na zona euro. Segue-se a Ásia (52%) e a América do Norte (48%), enquanto em África a percentagem é de 12.8%, ou 81 mil milhões de USD².

As matérias-primas continuam a dominar o crescente comércio em África

Esta secção especifica quais os produtos e destinos das exportações africanas. A Europa continua a ser o principal mercado das suas exportações, mas a China está a aproximar-se rapidamente. Esta secção salienta também, o crescimento dos negócios entre os países africanos. Apesar do forte crescimento, existe ainda espaço para a diversificação e para uma melhoria significativa do comércio no setor dos serviços e no setor industrial de valor acrescentado. As exportações africanas de produtos agrícolas registaram uma diminuição em 2012, embora exista uma margem considerável para o crescimento do comércio intra-africano de produtos agrícolas.

A recuperação comercial de África

De acordo com os dados da OMC, as exportações africanas recuperaram em 2012, após uma diminuição de 8.5%, em 2011, devido à queda das exportações líbias de petróleo. África foi a região do mundo com maior crescimento das exportações (6.1%), enquanto a América do Norte cresceu 4.5% e a Ásia 2.8%. Em 2012, o valor das exportações africanas de mercadorias foi de 626 mil milhões de USD – 3.5% das exportações mundiais – e as importações situaram-se nos 604 mil milhões de USD.

Os combustíveis e minérios dominam as exportações africanas de mercadorias, representando, em 2012, 69.5% das exportações totais, com um valor de 438 mil milhões de USD. Só os combustíveis atingiram 385 mil milhões de USD, ou 60.9% das exportações africanas. Conforme ilustra a tabela 3.1, entre os cinco principais exportadores africanos só a África do Sul não é exportadora de petróleo, embora seja um grande exportador de minérios. Os principais destinos das exportações foram a Europa (38.7%), a Ásia (onde cresceram de 15.7%, em 2005, para 29.8%) e a América do Norte (onde diminuíram de 28%, em 2005, para 14%). Isto demonstra como os mercados tradicionais e emergentes são ambos cruciais; e alerta também para a necessidade de manter e reforçar o acesso preferencial a mercados como o dos Estados Unidos, onde o *African Growth and Opportunity Act* está para ser renovado em 2015.



Tabela 3.1. Principais países exportadores e importadores em África, 2012

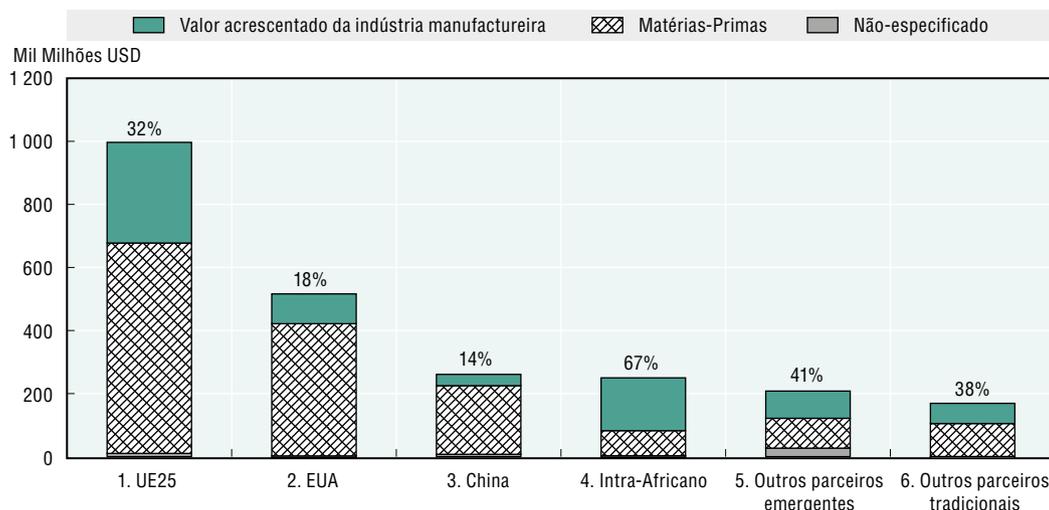
Principais Países Exportadores em África			Principais Países Importadores em África	
Posição	País	Valor, mil milhões USD	País	Valor, mil milhões USD
1.	Nigéria	116.0	África do Sul	124.0
2.	África do Sul	87.0	Egito	69.0
3.	Angola	74.0	Nigéria	51.0
4.	Argélia	72.0	Argélia	47.0
5.	Líbia	62.0	Marrocos	45.0

Fonte: OMC (2013b).

A subida do comércio intra-africano de bens manufaturados

O comércio intra-africano de bens manufaturados atingiu 103 mil milhões de USD, em 2012, o que significa 16.4% das exportações de mercadorias. Embora isto represente apenas 0.9% das exportações mundiais, as exportações intra-africanas demonstraram um alto nível de intensidade em termos de transformação e de valor acrescentado, conforme ilustra a Figura 3.1. A Europa continua a ser o principal destino das exportações africanas – 40.3% em 2012, comparativamente com 52% em 2005 –, enquanto a Ásia e a América do Norte representaram, respectivamente, 11.5% e 8.5% das exportações africanas. Com a melhoria das infraestruturas e maior facilitação do comércio, com a redução dos custos e com maior eficiência e investimento, existe uma margem significativa para o aumento do comércio intra-africano de bens manufaturados (ver também UNECA, 2013a).

Figura 3.1. Intensidade do setor industrial, por destinos principais das exportações africanas, 2005-10



Fonte: UN ComTrade (2012).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933032890>

A agricultura e os agro-negócios em África precisam de investimento

As exportações agrícolas do continente africano registaram uma queda de 1% em 2012, após um crescimento anual médio de 14%, entre 2005 e 2011. As exportações agrícolas atingiram um valor de 57 mil milhões de USD, ou 9.1% das exportações africanas de mercadorias. Quase metade dessas exportações (26 mil milhões de USD) teve como destino o continente europeu. Tal representa apenas 3.9% das importações europeias de

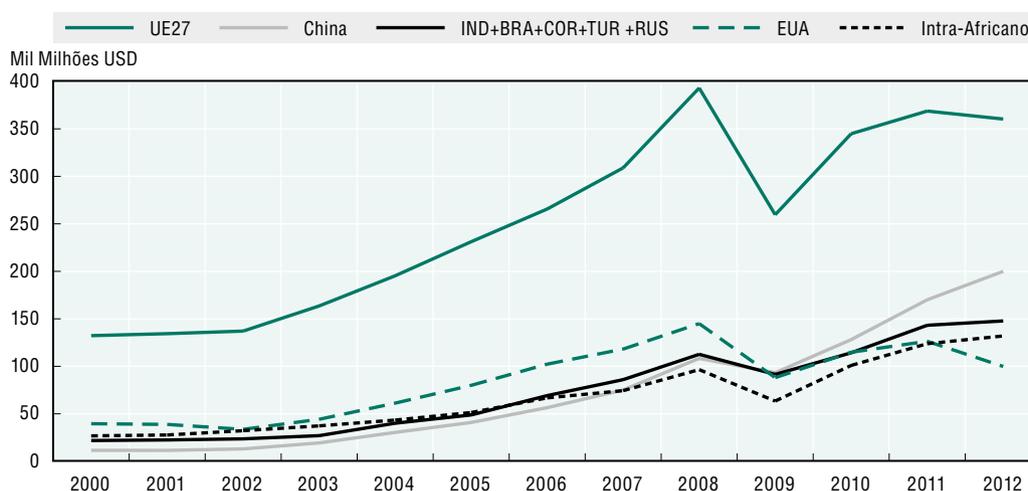


produtos agrícolas, embora seja uma melhoria, em comparação com os 2.7% de 2005. Por sua vez, a Europa exportou 20 mil milhões de USD em produtos agrícolas para África, ou seja, 35.4% das importações agrícolas africanas em 2012 (percentagem que era de 50.4%, em 2005). A Ásia tem também uma forte presença, tendo recebido 12 mil milhões de USD das exportações agrícolas africanas, o que equivale a 21.7% dessas exportações (comparativamente com 16.7% em 2005). O comércio intra-africano de produtos agrícolas totalizou 13 mil milhões de USD, ou seja, 23.5% do total (subindo 4% desde 2005).

O salto estratégico do comércio Sul-Sul e intra-africano

A Europa continua a ser o principal parceiro comercial do continente africano, tendo as trocas comerciais atingido 240 mil milhões de USD, em 2012, o que representa 38.2% do comércio total de África. Segue-se a Ásia, com 160 mil milhões de USD, ou 25.3%, e a América do Norte, com 74 mil milhões de USD, ou 11.7% do comércio africano. Isto demonstra a importância da parceria comercial entre África e a União Europeia. A China lidera entre as economias emergentes, tendo aumentado o seu peso nas exportações africanas, de 3.2% em 2000 para 13% em 2011. O aumento constante do comércio de África para a China resultou num défice comercial crescente para esta última. As trocas comerciais África-China totalizaram 198.5 mil milhões de USD, em 2012 (um aumento de 19.3% em relação a 2011), enquanto o valor das trocas comerciais EUA-África foi de 108.9 mil milhões de USD. O *Standard Chartered Bank* prevê que o comércio entre a África e a China possa aumentar para 385 mil milhões de USD, até 2015. Um fator ainda mais distintivo da China é que o seu comércio com África está associado a altos níveis de investimento. O estoque acumulado do investimento chinês em África aumentou de quase 500 milhões de USD, em 2003, para 22.9 mil milhões, em 2012, com mais de 2000 empresas chinesas ativas no continente africano.

Figura 3.2. Fluxos comerciais de África com parceiros selecionados 2000-2012



Fonte: UN ComTrade (2012)

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933032909>

Aumento do comércio entre países africanos

Embora o panorama geral continue a ser dominado pelo comércio de produtos primários tradicionais para mercados tradicionais (mais a China), o crescimento do comércio intra-africano deverá alterar este cenário. O comércio entre países africanos continua a ser comparativamente baixo, mas registou um crescimento anual médio de



13.5% entre 2000 e 2010. Este comércio atingiu 81 mil milhões de USD em 2012, e está a registar um crescimento maior do que as exportações africanas para o resto do mundo. Entre 2000 e 2010, o crescimento das exportações para o resto do mundo equivaleu a apenas dois terços do crescimento das exportações dentro do continente africano. No entanto, a percentagem das importações que vai para os produtores africanos diminuiu. Por outro lado, as importações provenientes de outras regiões do mundo aumentaram mais rapidamente do que as exportações, com um crescimento médio anual de 14% e de 11%, respetivamente. África foi a única região a registar um crescimento de dois dígitos nas importações (11% em 2012), sendo que as importações cresceram quase o dobro das exportações.

As exportações intra-africanas são bastante diversificadas, embora ainda dominadas por produtos primários. Os bens manufaturados e intermédios parecem ter maior expressão no comércio dentro dos grupos regionais, verificando-se aí um maior dinamismo do que ao nível continental. Apesar disto, o cenário geral destas exportações continua a ser caracterizado por um pequeno número de produtos levemente transformados, com os produtos petrolíferos a representarem cerca de 33% do valor total das exportações intra-africanas em 2012 (comparativamente com 25%, em 2010).

As trocas comerciais têm características diversas nas várias regiões, bem como os produtos comercializados dentro de cada região. Em duas das cinco regiões – Norte de África e África Central – as exportações intra-africanas representam uma parcela pequena ou insignificante das exportações totais dos Estados membros.

África é o continente com crescimento mais rápido, mas o menos integrado globalmente

Esta secção analisa sucintamente algumas causas da morosidade na integração regional em África e salienta a necessidade de maiores esforços políticos e de melhores infraestruturas. Afirma-se, igualmente, que a crescente classe média no continente e a sua população jovem podem tornar-se importantes fontes de procura para os serviços e produtos produzidos em África, como demonstra a expansão dos serviços retalhistas e financeiros no continente.

A conectividade entre as economias africanas é reduzida, embora se verifique uma melhoria gradual (Visa Sub-Saharan Africa, 2013). Em grande medida, isto deve-se a uma arquitetura legal incompleta no plano da integração regional, a fracas infraestruturas físicas e a relações comerciais de um só sentido. Os principais exportadores africanos, tais como a África do Sul, Angola, a Argélia, o Egito, a Líbia, Marrocos, e a Nigéria, têm laços económicos mais fortes com o resto do mundo do que com os seus vizinhos regionais. Isto representa uma perda de oportunidades económicas, já que a integração e conectividade noutras regiões do mundo impulsionaram o crescimento da livre circulação de bens, serviços, capital e pessoas. Estas atividades económicas regionais e interligações entre investimentos continuam a ser escassas em África.

As respostas do lado da oferta têm de ser apoiadas por um quadro legal dinâmico para a integração regional, tanto no continente como nas suas comunidades económicas regionais (CER). África não está imune à evolução das tendências na economia global. Os padrões de produção estão em mutação, à medida que os países se tornam menos especializados e o comércio se torna mais regional e baseado em bens intermédios. Para além disso, a classe média africana – agora estimada em mais de 300 milhões de pessoas e crescendo a uma taxa de 3.2% por ano, desde 1983 – pode ser uma fonte extraordinária de consumo privado.



Com os Estados Unidos, a Europa e o Japão a lutarem pelo crescimento, surgem oportunidades para África crescer nos mercados internos e através do consumo privado. Um dos exemplos é o comércio de bens de uso pessoal e doméstico, que registou o maior crescimento nas transações globais, de 10% em 2012. As alterações demográficas, acompanhadas por um crescimento económico sustentado, podem também transformar o comércio. Enquanto algumas partes do mundo se preocupam com o envelhecimento das populações, o continente africano tem a população mais jovem do globo, com dois terços da população abaixo dos 25 anos. Com competências técnicas, infraestruturas e ambiente de negócios adequados, África poderia dispor de uma mão de obra qualificada, para se estabelecer como centro mundial industrial e de serviços.

As tentativas de integração africana devem adaptar-se e gerir fatores como as alterações tecnológicas, a migração do campo para as cidades e a importância do setor informal em África – cujo contributo para o PIB africano é de cerca de 55%, segundo estimativas do Banco Africano de Desenvolvimento (BAD). Ainda assim, a maioria dos indicadores mostra um continente em progresso. Esta transição será facilitada por uma maior abertura dos mercados, pela melhoria das infraestruturas, pelo acesso à tecnologia e por uma maior estabilidade política.

Ultrapassar as fronteiras é um teste ao compromisso africano de integração

Esta secção aborda décadas de esforços morosos para aproximar mais os Estados africanos na construção da economia do continente. As oito comunidades regionais têm trabalhado sobre a integração regional a ritmos diferentes. Alguns países e grupos mais pequenos lançaram as suas próprias iniciativas, tais como vistos turísticos conjuntos. O acordo conjunto de comércio livre entre a COMESA, a CAO e a SADC, se for bem-sucedido, pode tornar-se um modelo para o continente.

54 Países, 8 comunidades regionais: ainda há trabalho por fazer

Os países africanos têm procurado estreitar os laços políticos e económicos durante décadas (UNECA, 2013b). A experiência demonstra que a existência de ligações comerciais mais próximas entre países vizinhos pode ajudar a lidar com o legado colonial de fragmentação entre os 54 países africanos, constituindo uma plataforma para o diálogo regional que pode ajudar na redução dos conflitos (BAD, 2013).

A integração económica requer a livre circulação de bens, serviços e capitais, a eliminação das barreiras não-tarifárias e a livre circulação de pessoas. As oito comunidades regionais reconhecidas pela União Africana têm evoluído a ritmos diferentes na implementação do Tratado de Abuja, de 1991, que estabelece a Comunidade Económica Africana. Apesar de alguns avanços, os compromissos assumidos no plano regional não têm sido implementados pelos Estados individualmente³. Alguns países são membros de várias comunidades regionais e existem desafios simultâneos na gestão das relações comerciais externas, como é o caso das negociações dos acordos de parceria económica com a União Europeia, do comércio com as potências emergentes ou das negociações multilaterais da ronda de Doha, no quadro da Organização Mundial de Comércio.

Os agrupamentos regionais necessitam de um reforço das suas capacidades para apoiarem a negociação e implementação dos acordos regionais, bem como para monitorizarem e avaliarem a integração. A eliminação de barreiras não-tarifárias e a simplificação dos procedimentos fronteiriços, apoiados por uma melhoria das infraestruturas regionais de transporte, melhorariam a eficiência comercial. Verificam-se, igualmente, vazios legislativos e institucionais em algumas comunidades regionais,



por exemplo no que diz respeito a políticas de concorrência e a soluções e mecanismos para resolver litígios comerciais. Tais medidas tornam-se cada vez mais necessárias com o aprofundamento da integração.

Utilizando vários indicadores de integração (Walkenhorst, 2013), verifica-se que a Comunidade da África Oriental (CAO), com cinco países membros, realizou os maiores progressos desde o lançamento do seu mercado comum, em 2010. Mesmo neste caso, o estreitamento dos laços foi efetuado a velocidades diversas. O Ruanda, o Uganda e o Quênia chegaram a acordo para adotar um único visto turístico da CAO, em 2014, para que os visitantes internacionais possam circular livremente entre estes três países. Estes países, juntamente com o Burundi, acordaram também o uso futuro de cartões de identidade como documentos de viagem. Esta geometria variável pode vir a estimular ou prejudicar a integração na CAO. Em 2012, o comércio dentro da CAO aumentou de 22%, relativamente ao ano anterior, e cresceu de aproximadamente 2 mil milhões de USD para 5.5 mil milhões de USD, entre 2002 e 2012, tendo a Tanzânia e o Ruanda registado ambos um aumento do comércio. O Quênia e o Uganda detinham, em média, 37% e 24% do total do comércio intra-CAO, em 2011 e 2012, respetivamente⁴.

A CAO lançou uma união aduaneira em 2009 e está a trabalhar para integrar os mercados de capitais. Em 2013, os chefes de Estado da CAO assinaram o Protocolo da União Monetária, para a criação de uma moeda única no prazo de 10 anos. Estabeleceram também 2021 como meta para manter a inflação global abaixo dos 8%, o défice orçamental nos 3% e a dívida pública bruta abaixo dos 50%.

A experiência da zona euro e de outras uniões monetárias oferece muitas lições para a CAO. O seu roteiro para a criação de uma moeda única terá de incluir um quadro regulamentar e financeiro comum, a harmonização dos quadros regulamentares monetários e orçamentais, e a gestão dos fluxos de capitais. O Quênia, a Tanzânia e o Uganda criaram o Sistema de Pagamentos da África Oriental (EAPS), que interliga os seus sistemas de pagamentos de uma forma similar ao sistema de liquidação por valores brutos em tempo real; e espera-se que o Ruanda e o Burundi se juntem mais tarde a este sistema de pagamentos. A região está também a investir em infraestruturas regionais portuárias, energéticas, rodoviárias e ferroviárias de bitola normalizada, de forma a reforçar as ligações aos portos principais de Mombassa e Dar es Salaam. Os países estão também a construir “Fronteiras de Paragem Única”. No entanto, a evolução tem sido lenta no que diz respeito às barreiras não-tarifárias, às restrições fronteiriças e à falta de harmonização das normas, procedimentos e documentação de importação e exportação. Tudo isto contribui para aumentar os custos do comércio intra-regional.

O Mercado Comum da África Oriental e Austral (COMESA), com 19 Estados membros, lançou a sua união aduaneira em 2009, enquanto a Comunidade de Desenvolvimento da África Austral (SADC) e a Comunidade Económica de Estados da África Ocidental (CEDEAO), com 15 Estados membros cada, avançaram no desenvolvimento de zonas de comércio livre. A SADC pretendia criar uma união aduaneira em 2013 – cujo lançamento foi adiado – e a CEDEAO em 2015.

A CEDEAO introduziu um passaporte comum, mas as deslocações pela região continuam a não ser fáceis. Para além disso, estabeleceu comités nacionais para abordar as barreiras não-tarifárias e criou “balcões de reclamação” nas fronteiras. Após sete anos de atraso, os ministros das finanças da CEDEAO chegaram a acordo, em 2013, para lançarem uma Pauta Aduaneira Comum, com cinco escalões pautais, em 2015. A pauta comum visa desencorajar o alto nível de contrabando e os grandes diferenciais de preços nos produtos da região. Espera-se que a União Monetária da CEDEAO e o banco central sejam criados em 2020, juntando os seis países da Zona Monetária da África Ocidental



(ZMAO) e os oito países da União Económica e Monetária da África Ocidental (UEMOA). O roteiro para a moeda única da CEDEAO inclui o lançamento da união monetária da ZMAO até 2015, enquanto os oito países da UEMOA utilizam já o franco CFA como moeda comum.

A Comunidade Económica dos Estados da África Central (CEEAC) criou uma zona de comércio livre em 2004, mas a fragilidade de alguns dos seus 10 Estados membros impediu a sua concretização. A integração regional tem progredido de forma lenta na União do Magrebe Árabe (UMA), na Comunidade Económica dos Estados do Sahel e do Saara (CEN-SAD) e na Autoridade Intergovernamental para o Desenvolvimento (IGAD). Os membros da UMA têm-se centrado, tradicionalmente, nos mercados externos como a Europa, mas as mudanças políticas desde 2011 podem ter conferido um novo ímpeto à integração regional. Nomeadamente, em 2014 entrou em vigor um acordo de comércio preferencial entre a Tunísia e a Argélia, após um período de transição de cinco anos.

Espera-se que o Acordo Tripartido de Comércio Livre COMESA-CAO-SADC sirva de referência para o aprofundamento da integração em África. A fase preparatória teve início em Dezembro de 2011, com 12 meses de troca de informações sobre pautas, dados de comércio e medidas comerciais. A atual fase de negociações deverá estar concluída em 2014, estando a criação da Área de Comércio Livre (ACL) tripartida prevista para 2016. Ao ser construída sobre zonas de comércio livre já existentes, esta ACL implica negociações sobre questões importantes, como a liberalização pautal e as regras de origem. Abordará também a facilitação do comércio, nomeadamente no que diz respeito a procedimentos aduaneiros e simplificação da documentação alfandegária, regimes de trânsito, barreiras não-tarifárias, disposições de natureza comercial e obstáculos técnicos ao comércio e resolução de litígios. A fase final das negociações abordará o comércio de serviços e outras questões ligadas ao comércio, como os direitos de propriedade intelectual e a competitividade. Estão em curso as negociações para facilitar a livre circulação de empresários.

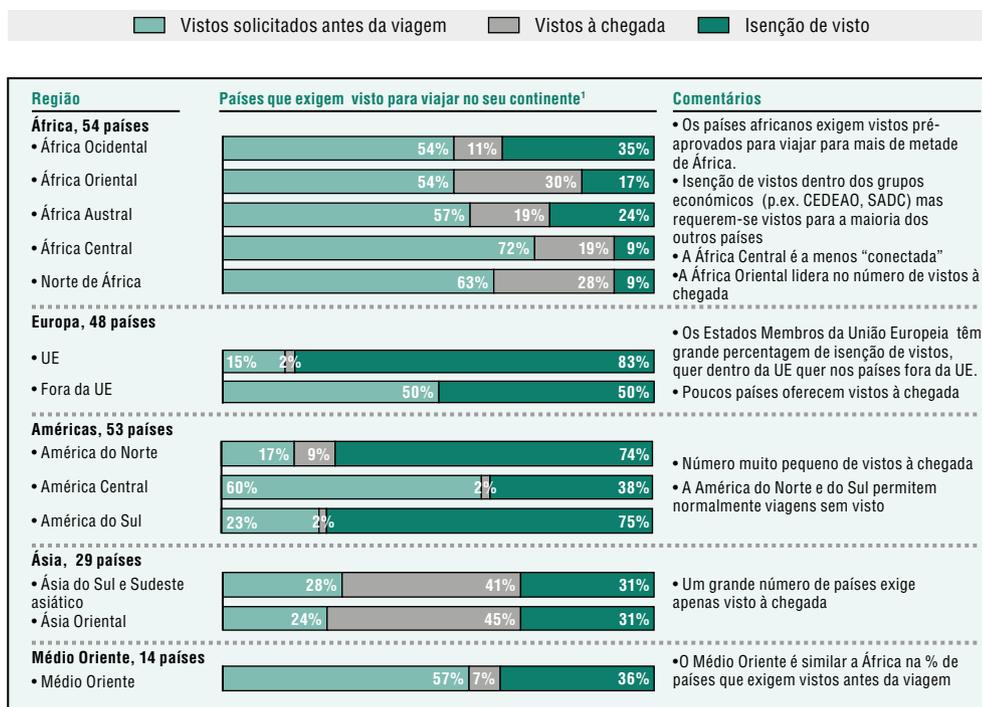
Escassez de vistos para os viajantes africanos

A livre circulação de pessoas deveria supostamente ser o referencial da integração africana, facilitando o crescimento do comércio em todo o continente. Uma pesquisa efetuada pela consultora McKinsey (2013) concluiu que as leis africanas sobre livre circulação continuam a ser geralmente restritivas, apesar dos compromissos políticos para eliminar as fronteiras. De acordo com esta pesquisa, a África Central é a região mais restritiva e a África Ocidental a mais liberal em matéria de isenção de vistos. Alguns países africanos nem sequer oferecem preferências estratégicas regionais nas decisões sobre vistos. Os cidadãos norte-americanos, seguidos dos europeus, beneficiam da entrada mais facilitada no continente africano, com isenção de vistos ou com a possibilidade de obtenção dos vistos à chegada em pelo menos metade dos países africanos. Os cidadãos africanos precisam de visto para entrarem em pelo menos dois terços dos outros países do continente.

Registaram-se avanços, ainda que lentos, na livre circulação de pessoas em várias comunidades regionais. A CEDEAO, por exemplo, está a elaborar uma política migratória comum e, tal como a CAO, está a adotar um passaporte regional comum. No entanto, a maioria dos esforços para ratificar e implementar instrumentos legais sobre a eliminação das restrições de vistos e para melhorar a circulação de pessoas continuam mergulhados na inércia. Os membros da COMESA acordaram na criação de estruturas para operacionalizar as suas decisões e adotaram um Protocolo de Livre Circulação em 2001. No entanto, tal como o Protocolo da SADC para Facilitar a Circulação de Pessoas (2005), o acordo da COMESA ainda não entrou em vigor, uma vez que não conseguiu reunir o número mínimo de assinaturas e ratificações. Apenas quatro países assinaram este acordo (nenhum nos últimos cinco anos) e apenas um o ratificou.



Figura 3.3. Facilidade de deslocação em África, comparativamente a outras regiões



1. Não é feita distinção entre vistos turísticos e de negócios. Os resultados são para os vistos turísticos. Os vistos de negócios podem ser exigidos antes da viagem.

Nota: Baseado nos dados disponíveis no final de 2012. Este trabalho resulta de uma colaboração conjunta entre a McKinsey, o BAD e o Conselho Global para África do FEM.

Fonte: McKinsey (2013)

As comunidades regionais têm de acelerar a implementação dos acordos de livre circulação, os quais constituem um dos benefícios concretos da integração regional para os cidadãos. Em alguns casos, os países optaram por uma liberalização unilateral ou por acordos bilaterais para acelerar a livre circulação – o visto turístico comum adotado pelo Quênia, Ruanda e Uganda é um dos exemplos. O Ruanda, as Maurícias e as Seychelles optaram por uma facilitação unilateral dos requisitos de visto para a maioria e, em alguns casos, para a totalidade de chegadas provenientes de África, com o objetivo de atrair turistas e empresas. As Seychelles, que reformaram cedo o seu sistema de vistos, registaram um crescimento anual de 7% nas chegadas internacionais de turistas, nos últimos 5 anos. Nas vizinhas Maurícias, o crescimento foi apenas de 1%.

A experiência noutras partes do mundo demonstra que os blocos regionais com isenção de vistos conduzem, geralmente, a viagens continentais isentas de vistos. No curto-prazo, os países africanos poderiam: i) permitir os vistos à chegada para cidadãos africanos; ii) simplificar os requerimentos e permitir pedidos online; iii) considerar pelo menos uma isenção de vistos para países que estão abaixo de um certo limite de visitantes e uma facilitação dos requisitos de entrada quando os nacionais de dado país excedem determinados números, tal como a África do Sul fez com os visitantes da SADC; e iv) reduzir drasticamente os custos e tempo de processamento dos vistos.

Aviões e comboios travados pelo impasse regulamentar

Em 2012, os chefes de Estado africanos adotaram um Programa para o Desenvolvimento das Infraestruturas em África, o qual identifica os projetos regionais prioritários de infraestruturas a construir até 2040. As comunidades económicas regionais (CER)



também possuem os seus próprios planos diretores sobre infraestruturas. Por exemplo, a SADC elaborou o seu Plano Diretor Regional de Desenvolvimento das Infraestruturas 2027, visando o financiamento dos governos membros, de empréstimos multilaterais e do setor privado. Apesar dos avanços no desenvolvimento de corredores regionais de transporte, existem ainda ligações em falta, que são oportunidades de investimento para os investidores africanos e estrangeiros. Do corredor Etiópia-Djibouti ao corredor Lagos-Abidjan, são necessárias grandes melhorias nos corredores rodoviários para ligar as principais cidades aos portos e aeroportos. As cidades africanas, em crescimento, precisam também de sistemas de transportes urbanos.

Os obstáculos às novas infraestruturas têm merecido uma atenção crescente, incluindo nomeadamente entraves regulamentares, ambientes legais pouco claros e ineficiências institucionais. A reunião ministerial da OMC, realizada em Dezembro de 2013 em Bali, na Indonésia, instou os países a utilizarem as iniciativas regionais para investirem em reformas de facilitação do comércio, reduzirem os direitos aduaneiros e as ineficiências fronteiriças, e simplificarem procedimentos. Os mais críticos alertam para o facto da mera facilitação do comércio ou a liberalização pautal não melhorarem, por si só, a posição de África nas cadeias de valor globais – a correia de transmissão económica que leva um produto desde a sua conceção às lojas de consumo (South Centre, 2013). Pelo contrário, para atingir uma maior parcela do comércio de valor acrescentado, é necessária uma transformação estrutural, através de políticas de desenvolvimento da indústria, agricultura, serviços e infraestruturas. Neste sentido, o comércio dentro dos mercados nacionais e regionais em África fornece uma plataforma útil e lucrativa para o crescimento do comércio de valor acrescentado.

As infraestruturas e os serviços podem melhorar a participação de África nas cadeias de valor globais

Esta secção analisa a necessidade fundamental de melhorar as infraestruturas e a indústria de serviços em África, bem como o papel que isto poderá ter no aumento da participação do continente nas cadeias de valor globais. Aborda-se a experiência da Ásia e alguns passos iniciais dos grupos regionais africanos CEDEAO e CAO para atingir esses objetivos.

Um olhar sobre o exemplo da Ásia Oriental

Os bens intermédios representam atualmente dois terços do comércio mundial e são o setor comercial em maior crescimento. Grande parte deste comércio situa-se – dentro de cadeias de valor globais (FMI, 2013). Na Ásia Oriental, 62.5% das exportações totais de bens manufaturados estão ligadas a cadeias de valor (Razeen, 2013). Estima-se que o valor externo acrescentado represente cerca de um terço do valor das exportações, o dobro do verificado em 1990. Esta parcela é muito maior em muitas economias de pequena escala. O comércio de serviços – que se refere, na generalidade, à venda e prestação de um serviço entre um produtor e um consumidor – regista igualmente um rápido crescimento. O Acordo Geral sobre Comércio de Serviços, da OMC, estabelece quatro formas de prestação de serviços e classifica-as em 12 grandes setores e 160 atividades. Entre estas estão incluídas empresas e fornecedores de serviços de comunicação, serviços de construção, distribuição, serviços educacionais, serviços financeiros, serviços ligados à saúde, serviços de turismo e viagens, e serviços de transporte. O comércio de serviços representa, aproximadamente, 30% das exportações brutas de mercadorias e está em crescimento, sendo esta percentagem muito maior nas economias desenvolvidas. De acordo com o Fundo Monetário Internacional, a exportação de serviços dentro de cadeias de valor gera mais rendimento (FMI, 2013).



Muitos países africanos estão a desenvolver esforços para reproduzirem a experiência da Ásia Oriental e de outros países desenvolvidos, as quais demonstraram que os serviços são fatores fundamentais de apoio ao comércio de valor acrescentado nas cadeias de valor globais (OMC e IDE-JETRO, 2011). A pesquisa sobre os padrões comerciais e as cadeias de valor globais na Ásia Oriental concluiu que a subcontratação e a deslocalização têm uma importância cada vez maior na produção mundial. A existência de um ambiente comercial favorável, com fluxos internacionais eficientes de investimento, bens e serviços, é crucial para um país atrair empresas subcontratadas e deslocalizadas. A Índia e as Filipinas são exemplos por excelência de centros *offshore* na área das tecnologias de informação e comunicação e de externalização dos processos de negócio. A Índia exportou 16.6 mil milhões de USD em serviços informáticos e 8.4 mil milhões de USD em externalização dos processos de negócio, entre 2008 e 2009. As atividades vão desde procedimentos básicos de apoio (*back office*) e atendimento (*front office*), tais como administração de recursos humanos e folhas de pagamento, até serviços jurídicos, tecnologias de informação, assistência médica e outros apoios técnicos. Os serviços são fornecidos a setores variados, que vão desde o setor industrial e financeiro, aos serviços públicos e cuidados de saúde, até clientes no setor retalhista e dos transportes. Estima-se que o mercado mundial de externalização dos processos de negócio tenha crescido 5.1% em 2013, atingindo 304 mil milhões de USD. A competição é grande, entre países como a África do Sul, o Egito, o Quênia, o Gana, as Maurícias, Marrocos, a Tunísia e o Uganda, para se tornarem a nova “Índia” em África, utilizando incentivos e zonas económicas especiais para desenvolverem os seus setores de externalização.

Melhores infraestruturas asseguram uma posição nas cadeias de valor globais

O investimento na melhoria dos transportes, das tecnologias de informação e nos serviços financeiros permite que os prestadores de serviços desempenhem um papel maior nas redes e cadeias de valor globais. O crescimento dos serviços *offshore* significa que as empresas dependem, cada vez mais, de uma logística eficiente. Isto inclui o transporte multimodal, fretes e movimentação da carga, armazenamento e distribuição, bem como a gestão da cadeia de abastecimento. Hong Kong, a China e Singapura alavancaram as suas infraestruturas e conectividade para se assumirem como plataformas de transporte, transbordo e logística, interligando os compradores e fornecedores mundiais. Entre as atividades económicas indiretas estão as reexportações, que atingiram um valor de 313 mil milhões de USD em 2009, em Hong Kong, China.

As exportações de serviços comerciais cresceram 6% em África, atingindo 90 mil milhões de USD em 2012, enquanto as importações aumentaram 3%, num montante de 162 mil milhões de USD. O peso de África nas exportações mundiais de serviços comerciais, atualmente pouco acima dos 2%, permite uma ampla margem de crescimento. Os serviços poderiam contribuir mais para o crescimento do comércio se os decisores políticos africanos levassem a cabo reformas sustentadas e criassem incentivos para a remoção das barreiras ao comércio de serviços. Para além das perspetivas de externalização dos processos de negócio, países como a Namíbia (com o seu porto de Walvis Bay), o Djibouti e o Quênia (Mombassa), estão bem posicionados para se tornarem plataformas logísticas e exportadoras importantes.

A liberalização dos serviços e o crescente papel do setor privado têm atuado conjuntamente para impulsionar o crescimento das cadeias de valor globais. No entanto, o protecionismo no setor dos serviços tende a ser maior do que no comércio de mercadorias. As negociações regionais sobre os serviços tendem a avançar mais devagar e com menores ambições do que as negociações sobre o comércio de mercadorias. Além disso, os compromissos de liberalização dos serviços não são tão fortes ao nível multilateral e regional. Os países devem equacionar reformas unilaterais, direcionadas para o crescimento e a eficiência do setor dos serviços, alavancando o investimento em infraestruturas para complementar a política industrial.



Caixa 3.1. Constatações sobre cadeias de valor: o apoio do Senegal ao desenvolvimento agrícola

Mais de três milhões de pessoas, que correspondem a quase um quarto da população senegalesa, sofrem de ciclos de fome sazonais ou anuais. Grande parte do território senegalês situa-se na região do Sahel, propícia a secas e com solos pobres. Apenas 5% da terra é irrigada e a produtividade agrícola é baixa, em comparação com o resto da África Ocidental. Apesar de quase 75% da mão de obra se dedicar à agricultura, este setor representa apenas 14% do PIB. Estima-se que, dos 347000 hectares (ha) de terra arável e fértil na bacia do Rio Senegal, apenas 135000 estejam a ser utilizados. Aproximadamente 40% da terra cultivada – cerca de dois milhões de hectares – destina-se à produção de amendoim, que emprega quase um milhão de pessoas. No passado, as exportações de produtos de amendoim atingiram um máximo de quase 60% do total das exportações agrícolas. Três quartos deste valor são compostos por óleo de amendoim, que representa entre 45%-50% do mercado mundial.

O governo tem procurado construir um setor agrícola eficiente e diversificado, com o objetivo de estimular o desenvolvimento económico e o emprego dos jovens. A sua ação tem-se direcionado principalmente para o arroz (cerca de 45% da dieta senegalesa) e para o amendoim, produtos estes com potencial para impulsionar a segurança alimentar e as exportações regionais. Estas colheitas são também uma oportunidade para integrar pequenos agricultores em cadeias de valor globais, através de uma maior colaboração com o setor privado. Esta abordagem tem como objetivo melhorar as questões de posse da terra, desenvolver infraestruturas e promover o financiamento em condições preferenciais. Utilizando as PPP para o amendoim e modelos integrados de cadeias de valor para o arroz, esta abordagem centra-se na promoção de capacidades industriais e de produção. Para eliminar as ineficiências de produção, esta abordagem enfatiza a melhoria da qualidade do produto, do processamento, armazenamento, transporte, embalagem e estratégia de marca. Espera-se que estas melhorias elevem consideravelmente a qualidade dos produtos e garantam um crescimento nos mercados regionais e mundiais. O Banco Mundial concedeu 90 milhões de USD de apoio e o governo planeia desenvolver mais de 30000 ha para os pequenos agricultores, no quadro dos *Programmes des domaines agricoles communautaires*. Está em curso, assim, um processo de reforma da agricultura senegalesa e de desenvolvimento de cadeias de valor, devido ao compromisso do governo em aumentar a produtividade e as ligações de mercado, bem como em aumentar os rendimentos por hectare para mais do dobro, até 2015.

Grupos regionais estão a tomar iniciativas para a industrialização e as cadeias de valor

Esta secção analisa os esforços dos grupos regionais africanos para estreitar os laços económicos e as suas políticas para entrar nas cadeias de valor globais. As empresas multinacionais investem cada vez mais na agricultura em África, mas a expansão das exportações de matérias-primas ainda não se traduz na criação das indústrias e serviços que o continente precisa. Uma das soluções pode ser o aumento da externalização e da internacionalização dos processos de negócio.

As políticas sobre cadeias de valor globais são uma novidade em África

A COMESA, a CAO e a SADC possuem estratégias regionais de industrialização, para além da iniciativa tripartida da zona de comércio livre. Contudo, os esforços regionais sobre cadeias de valor globais são ainda algo novo. Os 26 países membros dos três grupos regionais procuram agora reforçar a coordenação da política industrial. Isto engloba o desenvolvimento e o *upgrade* de cadeias de valor regionais, que promoveriam a capacidade de produção e a competitividade. No entanto, o trabalho de fundo sobre a industrialização está ainda por fazer e os programas de cada grupo regional têm sido prejudicados por estratégias de industrialização ainda embrionárias ou mal implementadas.



Os 15 membros do grupo da CEDEAO englobam países da África Ocidental com bases anglófonas, francófonas e lusófonas, das quais herdaram estruturas e sistemas económicos diversos. Países como a Nigéria, o Gana e a Côte d'Ivoire têm os seus setores agroalimentares ligados a cadeias de valor globais, mas os avanços para criar cadeias de valor regionais têm sido lentos. As iniciativas para a industrialização regional e para o desenvolvimento privado, que agora surgem, centram-se em ultrapassar os obstáculos políticos e institucionais e em questões de competitividade, tais como as barreiras não-tarifárias, a fragilidade política e económica, ou os efeitos adversos do comércio informal. Na região da Autoridade Intergovernamental para o Desenvolvimento (IGAD), a autoridade em termos de industrialização e do setor privado, é assumida pelo acordo tripartido COMESA-CAO-SADC, quando os seus membros fazem parte dos agrupamentos CAO e COMESA.

Um continente à procura de progredir nas cadeias de valor globais

As empresas multinacionais estão a melhorar a produção e o envolvimento do setor agrícola Africano local nas cadeias de valor globais, através do abastecimento local, o que lhes confere vantagem nos mercados mundiais. Os países africanos têm tentado reavivar a industrialização ao nível nacional e regional através das cadeias de valor. No entanto, o impulso no plano regional é limitado, enquanto as iniciativas ao nível nacional estão numa fase inicial e de menor valor nas cadeias globais. Estas caracterizam-se pelo predomínio das matérias-primas ou produtos agrícolas. O investimento externo na agricultura em África tem impulsionado a produção, o emprego e o rendimento, conferindo oportunidades para uma maior participação nas cadeias globais.

A Heineken Internacional, um grande fabricante de cerveja, produz mais de 11000 toneladas de arroz na região de Kisangani, na República Democrática do Congo (*Financial Times*, 2014), para fabricar cerveja com um sabor distinto daquela região. Já a Mars Inc, um grupo alimentar, embora não esteja diretamente envolvida nas exportações de cacau da Costa do Marfim, acredita que a produção da Côte d'Ivoire melhora os seus produtos de cacau vendidos em todo o mundo. Em Moçambique, outro grande fabricante de cerveja – a SABMiller plc – desenvolveu a sua primeira cerveja comercial com base na mandioca. As histórias de sucesso abundam em muitas zonas de África.

Apesar de África continuar a beneficiar de investimento em cadeias de valor com base agrícola, o contributo do continente para as cadeias de valor globais é de apenas 1.5%. Isto deriva, em parte, da inexistência de um planeamento fiável das atividades das cadeias de valor. Não existe uma ligação clara a políticas inovadoras e à evolução da regulamentação, que permitam ao continente expandir as cadeias de valor.

Entre as limitações dos países africanos estão a sua perifericidade, tamanho, fragmentação, logística de transporte e menor capacidade de utilizar serviços financeiros e outros serviços. Os seus mercados são mais pequenos e frágeis. A precariedade das infraestruturas, uma base empresarial fraca e a falta de apoios ao nível nacional e regional são fatores que não ajudam a melhorar a produtividade, prejudicando quer o desenvolvimento de cadeias de valor regionais e globais, quer a competitividade. Os países africanos têm reagido, principalmente, através das suas organizações regionais, destinadas a facilitarem as reformas estruturais e a gerirem a liberalização económica e comercial necessária para a abertura ao mundo globalizado.

No entanto, a convicção de que as iniciativas regionais conferem a escala necessária para ultrapassar os grandes desafios nem sempre se concretizou. A implementação ao nível nacional e regional tem-se caracterizado pela apatia; os países continuam a ultrapassar prazos e não existem medidas para dissuadir os incumprimentos. Alguns países da África Subsaariana – como as Maurícias, o Ruanda, a África do Sul, o Botswana



e o Gana – sendo membros de blocos regionais, têm tomado medidas substanciais de forma autónoma, para melhorarem as suas economias. Os resultados podem ser exemplificados pelas suas classificações em termos de ambiente de negócios, no relatório do Banco Mundial *Doing Business* 2013 (Banco Mundial, 2013), uma vez que estes países figuram entre o primeiro e o quinto lugar no seio de África, e entre a 20^a e 56^a posição entre 189 países. O seu crescimento contínuo e a melhoria do desempenho do lado da oferta, bem como o aumento do investimento, da produtividade e da competitividade têm aumentado consideravelmente as suas oportunidades de participação nas cadeias de valor globais e no comércio intra-africano.

O Plano de Acção da União Africana para o Fomento do Comércio Intra-Africano sublinha as tentativas para melhorar as condições de investimento. O plano de ação define as políticas e as questões regulamentares e institucionais a serem melhoradas para apoiar o ambiente de negócios em África. A iniciativa tripartida COMESA-CAO-SADC demonstra, contudo, que os países preferem políticas de base regional para promover o comércio intra-africano. O regionalismo africano focaliza-se na harmonização e coordenação de políticas e no enquadramento regulamentar, para melhorar o ambiente de negócios e ampliar a industrialização e o comércio. Tendo em conta a baixa proporção do comércio intra-africano, os benefícios desta abordagem ainda não foram testados, em comparação com as medidas autónomas tomadas por alguns países. No entanto, esta abordagem poderá melhorar o comércio transfronteiriço e, conseqüentemente, as cadeias de valor regionais.

O desenvolvimento com êxito de cadeias de valor globais requer um equilíbrio subtil entre as políticas comerciais e de industrialização, embora estas sejam, por vezes, contraditórias em muitas comunidades regionais. Na integração regional baseada numa zona de comércio livre, a liberalização comercial e tarifária é uma parte fundamental da criação de um espaço económico único. No entanto, as preocupações com a perda de receitas aduaneiras e os desequilíbrios macro-económicos têm resultado numa reversão ou não implementação das políticas regionais, em alguns países. Enquanto muitas regiões (particularmente a Ásia Oriental) iniciaram cadeias de valor globais através de “políticas de recuperação industrial (*catch-up*)” que envolviam protecionismo, discriminação, subsídios, políticas de conteúdo local controversas, desrespeito pelos direitos de propriedade intelectual e violação das políticas de concorrência, os países africanos, no seu nível nacional e regional, estão cada vez mais vinculados às atuais regras multilaterais.

As dificuldades para desenvolver uma economia do conhecimento e a fraca tomada de decisão têm prejudicado, igualmente, a atração de investimento para cadeias de valor globais, nas etapas com maior valor da indústria manufatureira ou dos serviços. Apesar das disposições no âmbito dos acordos de livre comércio permitirem aos países participantes a discriminação de países terceiros através de “políticas de recuperação industrial” deliberadas, verifica-se uma falta de capacidade dos países africanos para criarem um ambiente propício através da adaptação de regras mundiais e multilaterais. A concorrência nacional e regional não está adequada para estimular a modernização tecnológica e o desenvolvimento empresarial. Embora o desequilíbrio das políticas possa não ser um grande problema no plano nacional, ao nível regional isto tem limitado as cadeias de valor globais. Os desequilíbrios manifestam-se em termos de capacidade, de poder tecnológico e de orientação das exportações, os quais condicionam o comércio transfronteiriço quando os países membros impõem barreiras não-pautais.

Apesar das comunidades regionais serem encaradas como os principais veículos institucionais e de políticas, estas não têm ajudado os países membros a realizarem o seu potencial nas cadeias de valor globais. Verifica-se uma falta de incentivos e a ausência, ou



fraqueza, de uma estrutura institucional para apoiar as cadeias de valor globais. Apesar de terem desenvolvido quadros regionais de investimento para o setor privado, as regiões da COMESA, CAO e SADC são incapazes de garantir a sua implementação. Os países da CAO possuem um Código de Investimento comum, mas nenhum o está a implementar; o enquadramento da Zona de Investimento Comum da COMESA também não está a ser aplicado. Por um lado, os países têm dificuldades em alinhar as suas políticas nacionais com as políticas regionais. Por outro lado, as comunidades regionais também não têm capacidade de mobilização da vontade política para facilitar a implementação dos seus programas, de forma a atualizarem e uniformizarem a investigação e desenvolvimento, e melhorarem as ligações entre as instituições e as empresas.

Os produtos dinâmicos de África criam valor global

Esta secção analisa algumas áreas – como a necessidade de novas tecnologias – que podem melhorar a presença de África nas cadeias de valor globais. Talvez o continente deva avançar nas cadeias de valor regionais e globais, para fazer progressos. É também necessário um reforço das instituições e das políticas que diminuam as barreiras de protecionistas.

As estatísticas do emprego e do rendimento mostram que o setor primário desempenhou um papel na diversificação económica e no desbloqueamento de oportunidades para as cadeias de valor globais. Em África, contudo, as vantagens comparativas nacionais e regionais encontram-se nos baixos custos da mão de obra e nas atividades de baixa intensidade tecnológica. O cacau, o arroz, a mandioca, o ananás, os amendoins ou o algodão são produtos dinâmicos que criaram cadeias de valor em África, sendo atividades baseadas em pequenos agricultores e de mão de obra intensiva. No entanto, é necessária uma atualização tecnológica. A mobilização regional pode criar mercados de tamanho considerável, sendo necessárias políticas inovadoras para reforçar as atividades dos pequenos produtores agrícolas, que podem crescer para empresas de tamanho médio – as quais são necessárias para preencher a lacuna entre as empresas multinacionais e as pequenas empresas.

A expansão das cadeias de valor globais tem sido limitada por uma dependência excessiva em relação aos investidores estrangeiros e às capacidades e tecnologias externas. Contrariamente aos países asiáticos, onde se verifica um peso maior das cadeias de valor regionais – por exemplo, o investimento do Japão no Taipé Chinês, Malásia, Singapura e Tailândia no início dos anos 1980 – o continente africano não tem clusters consolidados que promovam cadeias de valor regionais. É possível que as comunidades regionais tenham de desenvolver, em simultâneo, cadeias de valor regionais e globais. À medida que aprofundam as suas capacidades nas cadeias globais, as versões regionais podem criar complementaridades e benefícios para os países membros, em termos de abastecimento local, produtividade, crescimento das capacidades, economias de escala, desmantelamento dos monopólios e redução dos choques externos associados às cadeias globais.

A competitividade nacional e regional nas cadeias de valor globais depende de fatores estruturais, que requerem atenção. São necessárias instituições nacionais e regionais fortes, para apoiarem a implementação de políticas e recolherem dados fundamentais para partilhar com os decisores políticos e os operadores económicos da região. As comunidades regionais podem ajudar os países a incrementarem as cadeias de valor, através da adoção de políticas regionais que eliminem o protecionismo excessivo e da promoção de incentivos para o processo de *upgrade*, tais como benefícios fiscais para novas tecnologias.



Notas

1. Para assegurar a uniformidade e facilitar a comparação, os dados deste capítulo têm como fontes os dados de pesquisa do BAD, os cálculos dos autores baseados na UN ComTrade, <http://wits.worldbank.org/wits/>, o relatório da OMC sobre o Comércio Mundial 2013 e as Estatísticas do Comércio Internacional 2013 (disponíveis em www.wto.org)
2. O Banco Africano de Desenvolvimento situa o comércio intra-africano nos 16%, em vez dos 12% normalmente citados.
3. Para mais informação sobre o ponto de situação da integração africana, ver CUA (2013), *Status of Integration in Africa IV*, disponível online em www.au.int/. Consultar também UNECA e CUA (2014), *Assessment of Progress on Regional Integration in Africa*; Relatório da Reunião do Comité de Peritos dos VI Encontros Anuais Conjuntos da Conferência ECA dos Ministros Africanos das Finanças, Planeamento e Desenvolvimento Económico, e a Conferência da UA dos Ministros da Economia e Finanças, Abidjan, Côte d'Ivoire, 21-24 Março de 2013 – disponível online em www.uneca.org; várias decisões do Conselho Executivo e Assembleia da União Africana, 21-23 de Janeiro de 2014; a Decisão sobre o Relatório do Comité de Alto-Nível do Comércio Africano sobre Assuntos Comerciais; a Decisão do Comité sobre Assuntos Comerciais na VI Conferência de Ministros Africanos responsáveis pela Integração; a Decisão da 20ª Sessão Ordinária da Conferência de Ministros da Indústria da UA.
4. Consultar www.eac.int e Trade Mark East Africa www.trademarka.com.

Bibliografia

- BAD (2013), *Development Effectiveness Review 2012: Promoting Regional Integration*, Banco Africano de Desenvolvimento, www.afdb.org
- Banco Mundial (2013), *Doing business: Measuring business regulations*, www.doingbusiness.org/rankings.
- Financial Times (2014), “Global companies benefit from taking a long term view on local production”, Quarta-feira, 22 de Janeiro.
- FMI (2013), *Trade Interconnectedness: The World with Global Value Chains*, Fundo Monetário Internacional, www.imf.org.
- McKinsey (2013), “Talent migration in Africa – Initial findings”, apresentação no Fórum Económico Mundial, 6 de Março, África do Sul.
- OMC (2013a), *Estatísticas Mundiais de Comércio 2013*, Organização Mundial de Comércio, www.wto.org.
- OMC (2013b), *World Trade Report 2013*, Organização Mundial de Comércio, www.wto.org
- OMC e Institute of Developing Economies (IDE-JETRO) (2011), *Trade Patterns and Global Value Chains in East Asia: From Trade in Goods to Trade in Tasks*, www.wto.org.
- Razeen, S. (2013), “Global value chains, trade policy and Asia. East Asia Forum”, www.eastasiaforum.org.
- South Centre (2013), “Global value chains (GVCs) from a development perspective. Analytical note”, Julho, www.southcentre.int/analytical-note-july-2013/.
- UNECA (2013a), *Economic Report on Africa 2013 – Making the Most of Africa’s Commodities: Industrializing for Growth, Jobs and Economic Transformation*, Comissão Económica das Nações Unidas para África, Adis Abeba, Etiópia.
- UNECA (2013b), *Assessing Regional Integration in Africa VI*, Comissão Económica das Nações Unidas para África, Adis Abeba, Etiópia, www.uneca.org.
- UN ComTrade (2012), (base de dados), via <http://wits.worldbank.org/wits/>
- Visa Sub-Saharan Africa, em co-autoria com A. Saville e L. White (2013), *Realising Potential: Connecting Africa – Visa Africa Integration Index*.
- Walkenhorst, P. (2013), “Indicators to monitor regional trade integration in Africa”, Africa Trade Practice Working Paper Series Number 1, Setembro, www.worldbank.org/africa/trade.



Capítulo 4

Desenvolvimento humano em África

Este capítulo reconhece os avanços no desenvolvimento humano em África, nomeadamente na redução da pobreza e na melhoria dos resultados na educação e na saúde, bem como o papel que o comércio desempenha neste quadro. Salientam-se os impactos da exclusão, da desigualdade de género e da falta de sustentabilidade do desenvolvimento. Debate-se igualmente, a necessidade de explorar as oportunidades das cadeias de valor e de mitigar os riscos que estas comportam, recorrendo à tecnologia e à inovação; tal poderá contribuir para melhores direitos humanos, para o desenvolvimento económico sustentável e o progresso social para todos – os quais são objetivos para a agenda pós-2015. O capítulo refere boas práticas e lições aprendidas na promoção de um desenvolvimento humano equitativo e sustentável.



Resumo

África tem realizado avanços significativos no desenvolvimento humano. Há uma diminuição dos níveis de pobreza, um aumento dos rendimentos e uma melhoria dos indicadores de educação e de saúde. O Índice de Desenvolvimento Humano tem um crescimento anual de 1.5% e 15 países figuram agora na classificação de desenvolvimento humano médio a muito alto. Os países africanos com níveis de desenvolvimento humano elevados e crescentes estão bem integrados nos mercados globais, com exportações diversificadas que criam emprego.

Existe margem para maiores avanços nas áreas da inclusão, da igualdade de género e da sustentabilidade ambiental. A exclusão e o acesso desigual a oportunidades económicas e sociais continuam a restringir os direitos humanos, a melhoria das condições de vida e o aumento das competências técnicas. Os desafios ligados ao ambiente – alterações climáticas, esgotamento dos recursos naturais e acesso à energia – também impedem um desenvolvimento humano sustentável. Em resposta a estes desafios, a agenda de desenvolvimento pós-2015 para África aponta para mudanças estruturais e para um crescimento económico equitativo e socialmente inclusivo, centrando-se no empoderamento, na governação, na transformação social e na igualdade de género.

Uma maior integração nas cadeias de valor pode melhorar o desenvolvimento humano em África. As novas tecnologias e a inovação são cruciais para aproveitar os benefícios de uma maior integração nas cadeias de valor locais, regionais e globais, e para gerir os riscos para os pobres e os marginalizados, que estas cadeias comportam. Desenvolver cadeias de valor para aumentar a produtividade agrícola pode gerar emprego e melhorar a coesão social, particularmente em países que recuperam de conflitos. As cadeias de valor mais eficientes devem beneficiar os pequenos produtores, a população pobre e as mulheres. Os governos, o setor privado e as cooperativas devem proteger os direitos destes grupos, promovendo a resiliência, a racionalização e a competitividade.

O desenvolvimento humano em África está a melhorar

Esta secção aborda a pobreza, comparando níveis económicos e sociais dos países e descrevendo como o comércio pode ajudar a melhorar as condições de vida.

Os níveis de pobreza estão gradualmente a cair, mas as carências persistem

Pobreza, rendimento, educação e saúde

De acordo com o Relatório sobre os Objetivos de Desenvolvimento do Milénio, as taxas de pobreza em África estão a diminuir (CUA *et al.*, 2013a). A proporção de pessoas que vivem em pobreza extrema (com menos de 1.25 dólares USD/dia) nas regiões da África Austral, Central, Ocidental e Oriental desceu de 56.5%, em 1990, para 48.5%, em 2010. No entanto, devido ao ritmo lento de redução da pobreza, o número absoluto de pessoas que vivem em pobreza extrema aumentou nestas quatro regiões, de 289.7 milhões para 413.8 milhões, ao longo das duas décadas.

Um dos Objetivos de Desenvolvimento do Milénio tem como meta a redução, para metade, da população a viver em extrema pobreza, até 2015. Alguns países já atingiram este objetivo – entre os quais os Camarões, o Egito, a Guiné e a Tunísia – enquanto outros estão perto de o atingir, como o Senegal, a Gâmbia, o Gana, o Mali, a Mauritânia, o Níger, a África do Sul, a Suazilândia e o Uganda. Outros países estão a ficar para trás, como é o caso da Côte d'Ivoire, do Quênia, Madagáscar, Marrocos e da Nigéria.

Os progressos na redução da pobreza são reais, mas continuam a ser vulneráveis. A pobreza foi reduzida através de melhor governação, transparência e prestação de contas; da melhoria do acesso a infraestruturas físicas; da mitigação de riscos económicos,



sociais e ambientais; do aumento do trabalho remunerado; de uma maior produção agrícola; e da melhoria do acesso à proteção social. No entanto, os progressos efetuados em alguns países são passíveis de reversão, e isto deve-se a uma desigualdade crescente, às fraquezas institucionais e à vulnerabilidade a choques. Estes problemas emanam, em parte, das variações climáticas, mas são igualmente resultado de instabilidade económica, política e social. Exemplos desta instabilidade são a insegurança alimentar, a ruptura dos meios de subsistência e a deterioração das condições sociais. Especificamente a região dos Grandes Lagos, o Corno de África, o Norte de África e o Sahel têm sofrido de instabilidade, devido a uma interação complexa entre fatores demográficos, ecológicos, políticos e de segurança.

As melhorias nas componentes de rendimento e noutras, como a educação e a saúde, reforçaram o desenvolvimento humano, como demonstrado pelo Índice de Desenvolvimento Humano (IDH). O índice é uma medida composta de indicadores que englobam três dimensões: a esperança de vida, o nível de escolaridade e o controlo dos recursos necessários para uma vida digna. O IDH revela melhorias destas dimensões em média de 1% na década de 1980, de 0.7% na década de 1990 e de 1.5% desde 2000, para a totalidade dos países africanos. O acesso crescente à saúde e à educação supera as melhorias no rendimento *per capita*: por exemplo, os índices da saúde e da educação cresceram 1.4% entre 2005 e 2012, enquanto a componente do índice ligado ao rendimento aumentou 1%.

As carências e a pobreza multidimensional

As carências conduzem à pobreza multidimensional. O Índice de Pobreza Multidimensional ajuda a identificar áreas de carência que contribuem para a pobreza geral, com base nos últimos dados disponíveis dos inquéritos aos agregados familiares. Esta informação pode ajudar os decisores políticos a responderem às privações, fornecendo um quadro de proteção que proteja os mais vulneráveis e reduza o risco daqueles que estão no limiar da pobreza virem a cair na pobreza extrema.

O Índice de Pobreza Multidimensional refere especificamente a educação, a saúde e os meios de subsistência como os elementos que mais contribuem para a pobreza. As carências ligadas à educação são o fator principal da pobreza multidimensional no Burkina Faso, no Chade, no Djibouti, no Egito e em Marrocos; enquanto as carências relacionadas com a saúde contribuem mais para a pobreza multidimensional na República do Congo, Côte d'Ivoire, Senegal, Tunísia e África do Sul. Na República Democrática do Congo, Quênia, no Lesoto, na Tanzânia e no Zimbabwe, esta pobreza está especialmente ligada às carências nas condições de subsistência, tendo como exemplos o acesso à energia, a água potável e ao saneamento, ou o uso de biomassa para cozinhar.

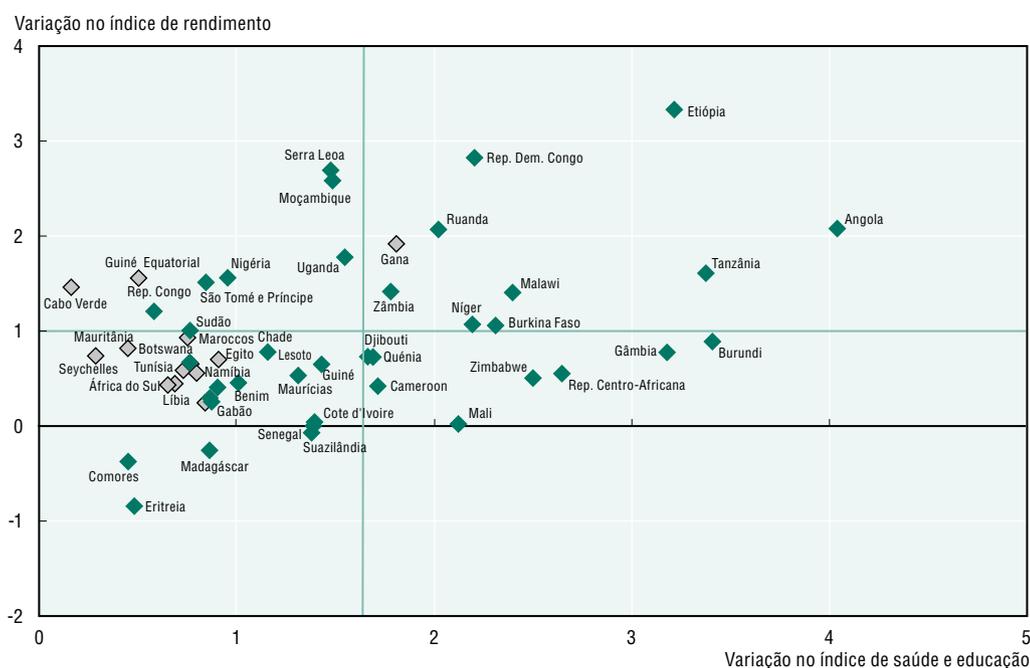
Em 2012, os maiores níveis de pobreza multidimensional geral verificaram-se no Burkina Faso, no Burundi, na Etiópia, no Mali e no Níger. Tendo em conta a dimensão da população, o maior número de pessoas a viver numa situação multidimensional de pobreza encontra-se no Congo, Etiópia, Nigéria, Tanzânia e Uganda.

À medida que os países de baixo desenvolvimento humano crescem mais rapidamente, os níveis de desenvolvimento humano podem estar a convergir

O desenvolvimento humano pode ser medido de acordo com os avanços verificados tanto no desenvolvimento económico como social. Conforme demonstrado na Figura 4.1, desde 2005, alguns países fizeram progressos, enquanto outros ficaram para trás. A figura compara as componentes de rendimento e as restantes (resultados na educação e na saúde) do Índice de Desenvolvimento Humano.



Figura 4.1. Alterações médias nos índices de desenvolvimento humano, com e sem a componente de rendimento, 2005-12



Nota: As linhas verdes representam os valores médios da amostra.

Fonte : PNUD (2013) e Banco Mundial (2014).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933032928>

Verifica-se que há um grupo de países na liderança, onde houve melhorias tanto na componente do rendimento como nas outras: Angola, Burkina Faso, Etiópia, Gana, Malawi, Níger, República Democrática do Congo, Ruanda, Tanzânia, Uganda e Zâmbia. Estes países aparecem no quadrante superior direito, por cima das linhas verdes que mostram os valores médios. A maioria destes países não exportam petróleo nem são ricos em recursos minerais, o que indica que os fatores impulsionadores do desenvolvimento económico e social são economicamente diversos e orientados para as exportações.

Para um segundo grupo de países, o índice de rendimento tem aumentado mais rapidamente do que as melhorias na educação e na saúde. Estes países estão no quadrante superior esquerdo e incluem Cabo Verde, Congo, Guiné Equatorial, Nigéria, São Tomé e Príncipe, Serra Leoa e Moçambique. A maioria são países ricos em recursos naturais, que dependem fortemente do setor extrativo com grande intensidade de capital, em detrimento da produtividade em setores económicos de mão de obra intensiva, que têm potencial para melhorar as condições de vida, tais como a agricultura e a indústria manufactureira. A experiência destes países sugere que o crescimento dos rendimentos, embora sendo o motor principal do desenvolvimento humano, pode na verdade não melhorar esse desenvolvimento humano, se o crescimento não for de base alargada (Bandara et al., 2014).

Pelo contrário, o terceiro grupo de países tem sido capaz de melhorar os indicadores sociais mais depressa do que o aumento das oportunidades de rendimento. Este grupo engloba o Burundi, os Camarões, o Djibouti, a Gâmbia, o Quênia, o Mali, a República Centro-Africana e o Zimbabwe. Os seus investimentos no capital social criam as condições que podem acelerar o desenvolvimento económico. Além disso, a capacidade demonstrada em melhorar os resultados nos setores sociais, com um aumento limitado



dos rendimentos, indica a possibilidade de ainda maiores avanços sociais assim que as fraquezas no crescimento económico sejam ultrapassadas.

Tanto as medidas de rendimento como as restantes registam melhorias lentas no quarto grupo de países. Neste grupo, figuram muitos países que já têm um desenvolvimento humano elevado, como a África do Sul, o Botswana, o Gabão, a Líbia, as Maurícias, Marrocos, as Seychelles e a Tunísia. Em países onde os resultados económicos e sociais são já elevados, espera-se que a mudança seja lenta.

Para os restantes países, a evolução lenta – ou até negativa, em alguns casos – do crescimento económico e do desenvolvimento social, indica que estão a ficar ainda mais para trás. Os países que requerem um esforço concertado para melhorar os indicadores económicos e sociais são o Benim, o Chade, as Comores, a Côte d'Ivoire, a Eritreia, o Lesoto, Madagáscar, o Senegal e a Suazilândia.

O comércio pode potencialmente melhorar as oportunidades de subsistência

As vias para a redução da pobreza englobam um crescimento de base alargada, que crie emprego para populações em crescimento, através quer de economias diversificadas e orientadas para as exportações, quer de uma melhor transformação agrícola e de uma insegurança alimentar reduzida.

Os países com níveis elevados de desenvolvimento humano estão bem integrados nos mercados globais, uma vez que as importações e exportações representam uma grande proporção do seu Produto Interno Bruto (PIB). A Figura 4.2 demonstra que os 15 países africanos classificados em níveis de desenvolvimento humano de médio a alto são economias relativamente abertas, em que o comércio contribui entre 55% a 161% para o PIB. A linha verde representa a média na amostra analisada. Desta forma, os países mais bem sucedidos em termos de desenvolvimento humano – a Líbia, as Seychelles, as Maurícias e a Tunísia –, representados no quadrante superior direito, registam o maior peso de importações e exportações no PIB.

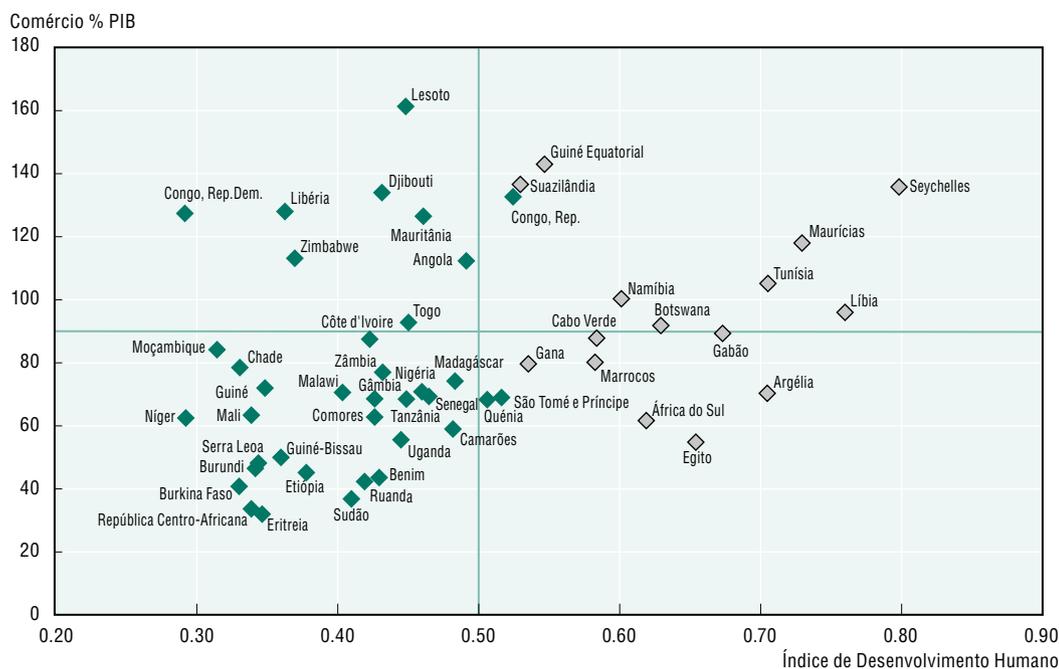
No entanto, sete dos países pertencentes à categoria de desenvolvimento humano baixo estão consideravelmente integrados na economia mundial: eles são Angola, Djibouti, Lesoto, Libéria, Mauritânia, Togo e Zimbábue, conforme representado no quadrante superior esquerdo. Para a maioria destes países, as oportunidades de rendimento derivadas das exportações ainda não se traduzem num maior desenvolvimento económico e social.

Tal pode resultar de uma falta de diversificação das exportações e do desenvolvimento de economias de enclave, em torno da exportação de recursos naturais e matérias-primas, em vez de bens processados ou manufaturados que têm potencial para criar oportunidades de subsistência e impulsionar o aumento da produtividade da mão de obra. Esta concentração das exportações em poucos setores é agravada por uma transferência muito limitada das receitas dessas exportações para o investimento nos serviços sociais e no desenvolvimento do capital humano.

Em 2012, verificou-se uma concentração elevada das importações e exportações provenientes de África, como demonstra um índice de concentração de comércio de 0.45 (CNUCED, 2013). O índice varia de 0 a 1, de níveis de concentração baixos a altos. Os países da África Oriental e Austral registaram os menores níveis de concentração comercial (0.14 e 0.17, respetivamente), seguidos do Norte de África (0.45), enquanto a maior concentração foi observada nos países da África Ocidental (0.61) e Central (0.83).



Figura 4.2. Níveis médios de desenvolvimento humano e integração comercial, 2007-12



Nota: As linhas verdes representam os valores médios da amostra.

Fonte : PNUD (2013) e Banco Mundial (2014).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933032947>

A inclusão, a igualdade de género e a sustentabilidade ambiental estão na agenda africana

Esta secção analisa os efeitos negativos da exclusão e das desigualdades de género no desenvolvimento humano, apresentando as novas tecnologias como uma forma de combater estes fatores. Examina também as relações entre a sustentabilidade ambiental e o desenvolvimento humano. Por último, apresenta metas para a agenda pós-2015, sobre inclusão, igualdade e crescimento sustentável.

A exclusão e a desigualdade de género dificultam o desenvolvimento humano, mas as tecnologias podem ajudar

As inovações para a promoção da inclusão devem ser dirigidas aos mais pobres e desfavorecidos: os jovens, as mulheres e as pessoas com deficiência. As novas tecnologias são uma das soluções.

Conforme ilustrado na Figura 4.3, a exclusão e a desigualdade no acesso às oportunidades económicas e sociais limitam os direitos humanos e impedem quer melhorias nos meios de subsistência, quer o desenvolvimento de competências que a expansão económica proporciona. Nomeadamente, a desigualdade no acesso à educação e as barreiras no mercado de trabalho excluem a população jovem que vive em zonas rurais ou urbanas de baixos rendimentos, as mulheres e as pessoas com deficiência, dos empregos lucrativos em setores produtivos, que requerem mão de obra qualificada.



Isto aprisiona os jovens, por exemplo, num ciclo de empregos pouco qualificados, em setores pouco produtivos e com remunerações baixas, reforçando a pobreza. Apenas 51% do grupo etário 15-24 tem empregos remunerados (WDI, 2014). A falta de uma mão de obra qualificada crescente, por sua vez, reduz a competitividade nacional e as oportunidades de atração de investimento que podem promover a diversificação económica e o avanço tecnológico.

As novas tecnologias de comunicação desempenham um papel essencial, ao chegarem a grupos anteriormente marginalizados. As tecnologias podem beneficiar muitas pessoas que tinham sido excluídas, melhorando o seu acesso a serviços financeiros, serviços de saúde, educação e conhecimento. Entre os exemplos de boas práticas estão o crescente acesso aos serviços financeiros no Quênia e aos serviços de saúde no Ruanda.

Figura 4.3. Desigualdade de acesso, exclusão e desenvolvimento humano baixo



Fonte : Elaboração dos autores.

A desigualdade de género persiste, apesar dos progressos

A desigualdade de género é uma das causas estruturais e profundas mais importantes para África não conseguir cumprir os Objetivos de Desenvolvimento do Milénio sobre a redução da pobreza e outras metas de desenvolvimento. As barreiras estruturais e as normas sociais continuam a restringir o potencial das mulheres contribuírem para o crescimento económico e o desenvolvimento sustentável. O empoderamento económico e social das mulheres deve estar no centro das estratégias para a construção de economias coesas e dinâmicas.

Verificaram-se avanços impressionantes na redução das desigualdades de género, que testemunham o quanto os investimentos políticos sustentados nesta área podem produzir benefícios alargados para todos. Relativamente à participação política, por exemplo, a África Subsaariana tem uma média de 21% de mulheres nos parlamentos nacionais, sendo a única sub-região que duplicou a proporção de lugares ocupados por mulheres eleitas, em apenas uma década (União Interparlamentar, 2014). O Ruanda continua a ser o país do mundo com maior percentagem de mulheres deputadas (UIP, 2014). No que diz respeito ao nível de escolaridade, o número de raparigas fora da escola diminuiu significativamente: embora mais de metade das crianças fora da escola na África Subsaariana ainda sejam raparigas, o seu número desceu de 24 milhões, em 2000, para 9 milhões em 2013 (UIS, 2014). Quase metade dos países africanos atingiu a paridade de género na taxa de escolarização primária, em 2012.

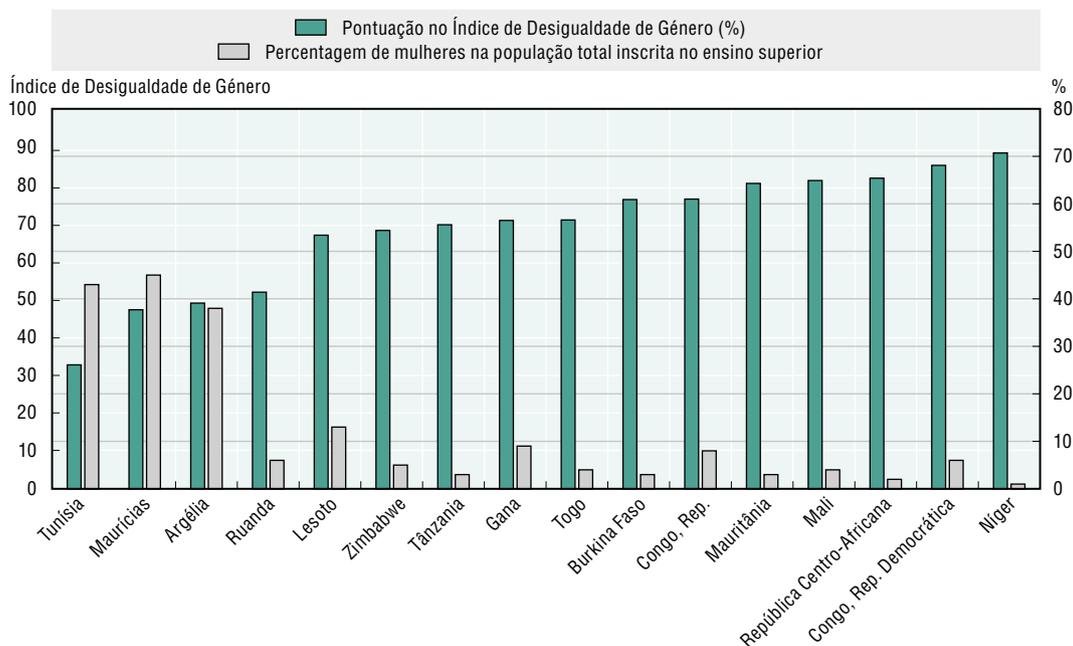


Os ganhos em alguns indicadores ainda não se traduziram numa inversão acentuada das desigualdades persistentes entre homens e mulheres, no acesso e controlo dos recursos económicos. A maioria das pessoas com empregos vulneráveis continuam a ser mulheres, com remunerações desadequadas e condições de trabalho abusivas (OIT, 2012). As mulheres trabalham, frequentemente, para as famílias e sem qualquer remuneração, ou trabalham por conta própria sem empregados. Na África Subsaariana, 84% dos empregos ocupados por mulheres eram considerados vulneráveis em 2012, contra 70.6% dos homens.

Os resultados do Índice de Desigualdade de Género do PNUD em 2012, salientam os esforços necessários, em África, para assegurar direitos iguais para as mulheres e promover o seu empoderamento social e económico. O índice mostra as desvantagens com base no género, presentes no empoderamento (participação política e acesso a educação superior), no mercado de trabalho (taxas de participação) e na saúde reprodutiva (taxas de fertilidade e de mortalidade materna).

A melhoria do acesso das mulheres à educação, especialmente ao ensino pós-secundário e superior, pode contribuir para melhorar as opções de subsistência e o desenvolvimento humano. A Figura 4.4 demonstra que os países com baixa desigualdade de género têm maiores taxas de escolarização das mulheres no ensino superior, do que países com grandes desigualdades de género. A figura compara o mais recente Índice de Desigualdade de Género, com a participação das mulheres no ensino superior, num subconjunto de países onde existem dados disponíveis.

Figura 4.4. Desigualdade de género e taxa de escolaridade no ensino superior, 2012



Fonte : PNUD (2013) e Banco Mundial (2014).
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933032966>



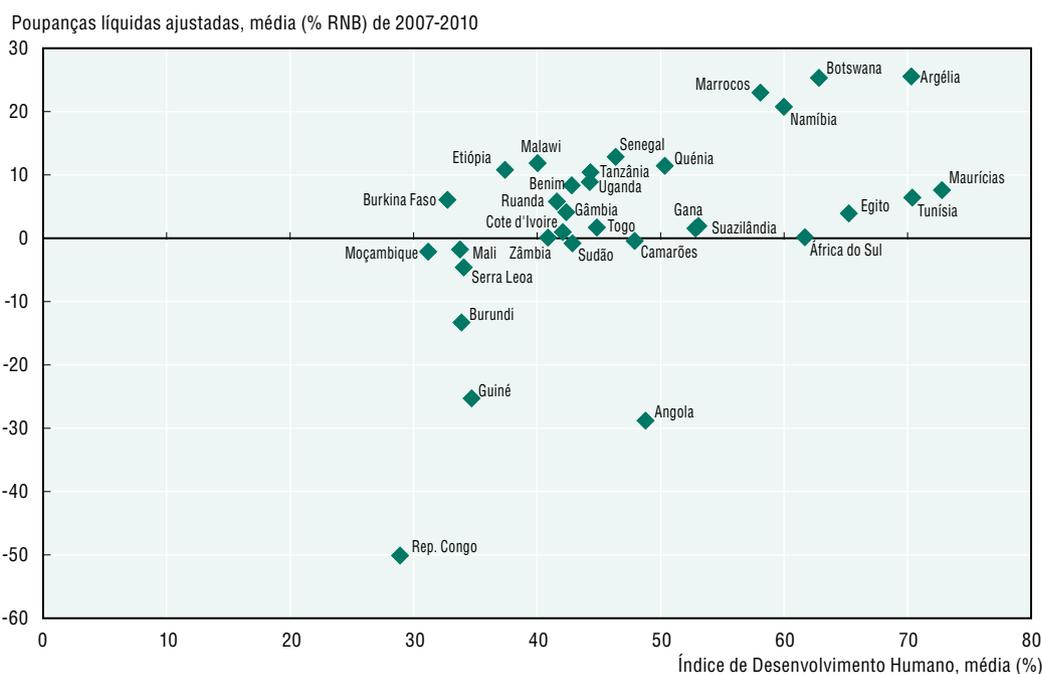
A melhoria da sustentabilidade ambiental é importante para o desenvolvimento humano

A sustentabilidade ambiental é indissociável do desenvolvimento humano sustentável. Atualmente, o desenvolvimento humano é acompanhado por um esgotamento dos recursos ambientais e está cada vez mais vulnerável ao impacto das alterações climáticas. O continente africano precisa de acesso a fontes de energia modernas e as plataformas multifuncionais são uma solução eficiente, conforme descrito em seguida.

Existe uma margem significativa para a melhoria do desenvolvimento humano sustentável em África. O PNUD define o desenvolvimento humano sustentável como a expansão das liberdades fundamentais de que as pessoas hoje disfrutam, enquanto se desenvolvem os esforços necessários para não comprometer as liberdades das gerações futuras (PNUD, 2011).

A Figura 4.5 compara os níveis médios de desenvolvimento humano nos países africanos com os seus níveis médios de poupanças líquidas ajustadas, entre 2007 e 2011. As poupanças líquidas ajustadas são as poupanças nacionais restantes numa economia, após o investimento no capital humano, e compensando a exploração dos recursos naturais e os danos causados pela poluição. A maioria dos países africanos tem poupanças líquidas ajustadas positivas, embora alguns países com níveis de desenvolvimento humano relativamente elevado tenham níveis baixos de poupança líquida ajustada. Estes níveis baixos podem significar um subinvestimento no capital humano e uma sobre-exploração dos recursos ambientais.

Figura 4.5. Desenvolvimento humano e sustentabilidade ambiental, 2007-11



Fonte : PNUD (2013) e Banco Mundial (2014)
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933032985>

O continente africano é particularmente vulnerável aos efeitos das alterações climáticas. A crescente frequência de desastres naturais ligados ao ambiente – tais como alterações nos padrões de pluviosidade, cheias e secas – afetam a sociedade e a economia, estando o Corno de África, o Sahel e a África Austral especialmente sujeitos à variabilidade pluviométrica. Entre Outubro de 2010 e Setembro de 2011, as secas graves na



África Oriental causaram 50 000 mortes e afetaram 13.3 milhões de pessoas (CKDP, 2012). Os eventos ligados ao clima têm grande impacto nas comunidades pobres e vulneráveis, onde há poucos mecanismos de resposta ou meios de subsistência alternativos. Estima-se que os países africanos precisem de investir anualmente entre 7 e 15 mil milhões de USD, até 2020, para gerir os riscos e impactos negativos das alterações climáticas. Além disso, estes custos deverão aumentar, mesmo que o mundo consiga conter o aquecimento global abaixo de dois graus. Os custos de adaptação podem ascender a 35 mil milhões/ano, até 2050, e aumentar para 200 mil milhões, em 2070 (PNUMA, 2013). A mobilização de capacidade financeira, humana e técnica para a criação de resiliência aos choques e para a adaptação às alterações climáticas é, portanto, um imperativo político essencial para assegurar o desenvolvimento humano de longo-prazo em África.

O acesso a fontes modernas de energia, para utilização doméstica e produtiva, continua a ser uma prioridade fundamental do desenvolvimento em África, uma vez que 77% da população do continente não tem acesso a eletricidade e 80% depende do carvão e da lenha para cozinhar (CKDP, 2014). Um acesso equitativo à energia tem efeitos na produção agrícola e noutras atividades económicas, bem como em serviços básicos como os cuidados de saúde e a educação. Estes desafios exigem um investimento urgente na criação de serviços energéticos seguros, eficientes e sustentáveis, particularmente nas zonas rurais.

O investimento em plataformas multifuncionais é uma forma barata de melhorar o acesso à energia em zonas rurais, para uso doméstico e produtivo, tal como já foi demonstrado no Burkina Faso, no Senegal e noutras locais em África. Uma plataforma multifuncional é um pequeno motor, ao qual podem ser ligados diversos equipamentos, como moinhos, alternadores, ou prensas de óleo. No Burkina Faso, a introdução destas plataformas representou uma diminuição entre duas a seis horas no tempo que as mulheres dedicam às tarefas domésticas, tais como a transformação de produtos agrícolas e a preparação da comida. As plataformas também aumentam a produtividade agrícola, especialmente de manteiga de karité, arroz e milho. Para além disso, ajudam a promover atividades geradoras de rendimento, mobilizam os sistemas bancários locais e introduzem o microcrédito, criando também oportunidades de emprego (PNUD, 2009).

A equidade, a inclusão social e o crescimento sustentável são objetivos para o pós-2015

África formulou uma posição comum sobre a agenda de desenvolvimento pós-2015, baseada nas análises e consultas regionais, sub-regionais e nacionais. Assim, um novo quadro de desenvolvimento global deverá englobar:

- Crescimento económico inclusivo, transformação estrutural e exploração eficaz dos recursos naturais.
- Equidade e inclusão social, juntamente com formas de medir os avanços na disponibilidade e qualidade da prestação de serviços.
- A Agenda da União Africana 2063, os resultados do Rio+20, iniciativas continentais em África e fóruns das Nações Unidas.
- Fatores impulsionadores e resultados propostos para o desenvolvimento, englobando: a transformação económica estrutural e o crescimento inclusivo, a inovação e transferência tecnológica, o desenvolvimento humano, os financiamentos e as parcerias (CUA et al., 2013b).

Os jovens e as organizações de mulheres em África estão a influenciar o debate sobre a agenda pós-2015. Ambos têm apelado aos atores nacionais e internacionais para que deem prioridade à promoção dos direitos humanos, e à melhoria do acesso à proteção social e à justiça.



Os jovens salientam a necessidade de responder a questões de desenvolvimento como os direitos humanos, a paz e segurança, a boa governação e a corrupção. As suas recomendações para a futura agenda de desenvolvimento centram-se na equidade, no empoderamento dos jovens, na participação dos jovens na tomada de decisões, no desenvolvimento sustentável, na resposta às alterações climáticas, e num acesso melhorado e equitativo aos serviços sociais. Entre as questões de grande importância estão o emprego jovem, o desenvolvimento do empreendedorismo e a inovação (Declaração da Juventude Africana, 2012).

As organizações africanas de mulheres salientam a importância da igualdade de género na erradicação da pobreza e na promoção do desenvolvimento sustentável, como parte integrante da agenda pós-2015 ao nível global, regional e nacional (FEMNET, 2013). A prossecução de uma transformação social que empodera os mais marginalizados, implica abordar as causas subjacentes à desigualdade de género. As organizações de mulheres propõem um objetivo que se centre na erradicação da violência contra as mulheres, na melhoria do poder económico das mulheres e na promoção da liderança das mulheres. Defendem, igualmente, que todos os objetivos da agenda de desenvolvimento devem integrar a igualdade de género e o empoderamento das mulheres, devem incluir metas específicas de género e devem utilizar indicadores desagregados por sexo.

As cadeias de valor podem melhorar ou prejudicar o desenvolvimento humano

Esta secção descreve de que modo as cadeias de valor, particularmente as agrícolas, podem melhorar as condições de vida e transformar a sociedade; analisa igualmente como as cadeias de valor ameaçam os grupos vulneráveis.

A tecnologia e a inovação podem melhorar os meios de subsistência relacionados com cadeias de valor

A tecnologia e a inovação são importantes para a integração de África nas cadeias de valor, para além de poderem melhorar as condições de subsistência dos indivíduos e das comunidades pobres e marginalizadas que façam parte de cadeias de valor locais, regionais ou globais. A adoção de novas tecnologias, como o acesso a informação sobre os preços e tendências de mercado, pode melhorar a posição negociada coletiva dos elementos mais fracos das cadeias de valor. As tecnologias permitem, igualmente, que fornecedores e consumidores prescindam de intermediários e que os produtores e fornecedores tenham maiores margens de lucro. A adoção de tecnologia moderna e de melhorias de base científica na agricultura pode aumentar a produtividade e, conseqüentemente, gerar emprego agrícola, salários dignos e rendimentos para as comunidades rurais (PNUD, 2012). A inovação pode dar acesso a mercados internos e de exportação, garantindo cada vez mais a qualidade e mercados diferenciados.

As atividades de investigação e desenvolvimento (I&D) devem centrar-se na inovação agrícola em termos de inputs, práticas, processamento após a colheita e armazenamento. As inovações ao longo de vários pontos das cadeias de valor agrícolas podem conferir aos pequenos produtores e processadores vantagens competitivas, as quais se podem traduzir em maiores quotas de mercado e em maiores lucros. Para os agricultores pobres, por exemplo, as inovações tecnológicas na produção agrícola e pecuária, ou nos métodos de colheita e armazenamento, podem aumentar os rendimentos e a produtividade. Assim, a inovação poderá ajudar a reduzir a pobreza dos pequenos proprietários e trabalhadores rurais, permitir uma diversificação da produção e expandir a economia rural não-agrícola.



As diferenças na capacidade de inovar explicam a capacidade de alguns agricultores para ultrapassarem a concorrência, para beneficiarem da participação na economia global e para terem um crescimento sustentado (KIT, Faida MaLi e IIRR, 2006). A promoção da inovação exige um enfoque na capacidade contínua de aprender, de melhorar os produtos e de desenvolver novos processos, mais rapidamente do que os concorrentes. Esta capacidade de inovação pode ser estimulada pela concentração em áreas-chave de competência, onde exista uma vantagem comparativa.

A inovação técnica na agricultura africana pode ser melhorada através do reforço das instituições que agregam atores privados, académicos e do setor público, ao longo – e para além – das cadeias agrícolas de valor. A inovação organizacional é um complemento importante, que promove a ação coletiva, a coordenação, a continuidade do abastecimento, a eficiência dos processos e a adaptação à evolução dos mercados.

As cadeias de valor agrícolas podem contribuir para a transformação social e para a resiliência das comunidades

África tem um grande potencial para aprofundar a sua integração nos mercados globais e, em particular, para aumentar a produtividade agrícola. De acordo com a CNUCED (2013), o continente africano continua a ser um interveniente marginal no comércio mundial, representando apenas 2.8% das exportações e 2.5% das importações mundiais, na década entre 2000 e 2010. Os países africanos têm um peso muito reduzido nas exportações agrícolas mundiais e a maioria das matérias-primas são exportadas na sua forma bruta.

As abordagens de cadeia de valor são uma parte importante das iniciativas que, em África, promovem a industrialização e a transformação agrícola orientadas para a exportação. A criação de cadeias agrícolas de valor sólidas, para matérias-primas diversificadas, pode ajudar a reduzir a vulnerabilidade e a atenuar os efeitos da volatilidade dos preços das matérias-primas. As empresas agrícolas e cadeias agroalimentares podem aumentar consideravelmente a produção agrícola, multiplicando as oportunidades de subsistência e aumentando os rendimentos rurais.

A criação de emprego através do desenvolvimento de cadeias de valor pode reconstruir os meios de subsistência e promover o acesso a atividades produtivas e a coesão social. Isto aplica-se, em particular, a países que recuperam de conflitos recentes ou prolongados. Os novos empregos podem criar oportunidades económicas para as mulheres, os jovens e outros grupos marginalizados. Alguns exemplos na África e na Ásia demonstram que uma abordagem proativa ao desenvolvimento do setor privado, utilizando a abordagem das cadeias de valor, reduz eficazmente a pobreza, reforça a resiliência das comunidades e ajuda a resolver conflitos locais (Dudwick and Srinivasan, 2013).

A criação de cadeias agrícolas de valor no norte do Uganda e no Ruanda contribuiu para o crescimento económico e a atenuação de conflitos. Enquanto no norte do Uganda a produção e venda de algodão se expandiu apesar da insegurança local, no Ruanda houve um aumento das exportações derivadas do processamento do café. Estas experiências ilustram o potencial das cadeias de valor, em particular no setor agrícola, no combate à pobreza e na promoção da resiliência das comunidades.

O sucesso reside na resposta às exigências do mercado e no apoio às comunidades, nomeadamente através de formação e serviços financeiros, de aconselhamento e de desenvolvimento empresarial. As associações empresariais e os grupos comunitários são canais úteis para reunir serviços dos setores público e privado. Contudo, para que as cadeias de valor integrem de forma efetiva os pobres e marginalizados – incluindo as mulheres – estes serviços devem ser acompanhados por um maior acesso a bens como a terra, por um reforço dos direitos de propriedade e por uma redução da carga doméstica que recai sobre as mulheres.



À medida que evolui a integração dos países nas cadeias de valor globais, existe o risco dos produtores ficarem presos num ciclo de produção de baixa qualificação, com produtos e serviços de baixo valor (Weber, 2010). Este é o caso das cadeias de valor agrícolas, por exemplo, visto que são cada vez mais conduzidas por operadores do setor privado, através de relações complexas que ultrapassam as fronteiras nacionais. Esta abordagem acaba por beneficiar um pequeno número de indivíduos, comunidades, matérias-primas, países e regiões. Está provado que a maioria das cadeias de valor favorece os agricultores, transformadores e comerciantes que já estão numa situação económica mais favorável, enquanto os mais pobres são excluídos (Hartmann, 2012). A implementação de um processo mais sistemático tem um potencial, ainda não aproveitado, que beneficiaria mais atores nas zonas rurais e urbanas, à medida que as cadeias agrícolas em África transitam da produção primária para produtos de maior valor acrescentado e que geram maiores rendimentos. Os mercados locais e regionais crescentes podem constituir novas oportunidades para os agronegócios e os agricultores, especialmente no que diz respeito a bens alimentares básicos.

As cadeias de valor globais podem ameaçar os pequenos produtores, os pobres e as mulheres

A participação em cadeias de valor expõe os pequenos produtores, a população pobre e as mulheres, a riscos e a baixos rendimentos, devido às diferenças no poder e no controlo dos recursos. Em África, os resultados diferem, dependendo quer das oportunidades e dificuldades que os produtores enfrentam, quer dos regimes nacionais e internacionais de comércio - que estão sujeitos à variação dos preços e a outros choques. As dinâmicas das cadeias de valor vão determinar se essa maior integração dos mercados irá recompensar ou marginalizar os pequenos produtores, os pobres e os vulneráveis (Ponte, 2008).

O acesso a oportunidades económicas e de emprego, derivado das cadeias de valor globais, está inserido nas estruturas, nas regras, nas relações de poder e nos mercados de trabalho; ora estes refletem divisões de género socialmente construídas e desigualdades de género, determinando a distribuição dos custos e benefícios gerados (DIIS, 2008). A análise das cadeias de valor globais numa abordagem de “economia de género”, por oposição a uma abordagem económica neutra em termos de género, é uma forma eficaz de delinear perspetivas para os homens e para as mulheres. Mapear onde as mulheres estão – e onde não estão – nas cadeias de valor setoriais, permite identificar oportunidades e dificuldades para as mulheres, quer sejam socialmente construídas ou baseadas em direitos económicos desiguais. As mulheres agricultoras e empresárias, por exemplo, enfrentam desvantagens específicas de género, que entram o seu potencial para beneficiarem totalmente das cadeias de valor globais. Frequentemente, as mulheres perdem rendimentos e controlo à medida que o produto transita da exploração agrícola para o mercado. Quando um produto se torna finalmente lucrativo, mesmo sendo uma colheita agrícola tradicionalmente das mulheres, é frequente os homens assumirem a sua produção e marketing. Isto tem um impacto negativo no bem-estar das famílias (ver Caixa 6.4 sobre o combate à desigualdade de género para impulsionar a rentabilidade e a qualidade).

A forma como se faz a integração nas cadeias de valor e as capacidades dos vários atores, contribuem para que se crie riqueza e se melhore as condições de subsistência ou, pelo contrário, se agrave a pobreza e diminuam os meios de subsistência. Se forem criadas vantagens competitivas para os intervenientes ao longo das cadeias de valor, é possível alterar o equilíbrio de poder e a distribuição de benefícios entre produtores, transformadores, comerciantes e consumidores.



Os governos, o setor privado e as cooperativas têm um papel importante a desempenhar na maximização dos benefícios e na redução dos riscos criados pelas cadeias de valor. Ao nível local e global, devem assegurar que os grupos marginalizados e vulneráveis se integram nas redes complexas de produção económicas, de uma forma que os empodere e minimize a sua exposição a riscos. Os governos devem disponibilizar serviços e infraestruturas sociais e defender os direitos dos grupos marginalizados; os atores do setor privado devem gerir o funcionamento das cadeias de valor; as cooperativas devem facilitar a ação coletiva e o desenvolvimento de capacidades. Os quadros regulamentares, as empresas privadas, as cooperativas de trabalhadores e de consumidores devem promover a estabilidade do funcionamento das cadeias de valor. Devem melhorar as condições das pessoas com pouco poder, como os produtores e transformadores. Devem atenuar os impactos negativos que os choques de mercado têm na recuperação da ajuda ao desenvolvimento e nos pobres em geral. Por fim, devem reforçar a capacidade dos grupos marginalizados para participarem nas cadeias de valor e para controlarem a natureza da sua própria integração.

As alterações nas condições do mercado mundial, bem como a concentração do poder sobre as cadeias de distribuição em alguns retalhistas e gestores de marca, tendem a aumentar os custos e riscos para os homens e mulheres mais vulneráveis. Por exemplo, a flutuação dos preços e o desequilíbrio das negociações com os produtores afetam os empregados e os agricultores, através de salários mais baixos, contratos de curto-prazo e metas insustentáveis, longos horários de trabalho e insegurança nos rendimentos (Oxfam, 2004). É necessário estabelecer políticas e instituições eficazes, que integrem de forma equitativa os homens e mulheres mais pobres no comércio. Estas devem assegurar uma melhoria das condições de trabalho, para reduzir a pobreza crónica e estimular o investimento e o crescimento inclusivo. É necessário que os governos e os atores não-estatais empoderem os trabalhadores e as suas organizações, protegendo-os da exploração; e assegurando direitos de propriedade e da posse de terras, serviços sociais e proteção social, incluindo na saúde, na educação e no acesso a cuidados infantis.

A resiliência, a racionalização e a competitividade podem aumentar os benefícios das cadeias de valor

Manter as quotas de mercado e proteger os meios de subsistência dos mais pobres requer resiliência, racionalização e competitividade. Uma das formas de criar resiliência é desenvolver mercados financeiros que promovam a sobrevivência das exportações, como por exemplo, permitindo aos pequenos produtores de se adaptarem às mudanças nas condições impostas para a exportação. Isto aplica-se, em particular, a produtos que enfrentam grandes flutuações de preços e de procura nos mercados de destino, tais como produtos alimentares de alto valor.

A simplificação dos procedimentos no comércio regional pode contribuir diretamente para a melhoria da competitividade comercial e para a redução da pobreza. Algumas políticas comerciais – ao nível local, nacional e regional – podem criar barreiras à participação eficaz em cadeias de valor; entre estas estão os procedimentos de certificação e inspeção, bem como os custos de transporte. Keyser (2012) registra a recente proliferação de normas obrigatórias para os bens de subsistência na África Oriental, onde foram introduzidas várias especificações de produto que pouco têm a ver com a proteção da saúde pública, mas que estão, principalmente, relacionadas com o retorno financeiro privado.



A competitividade da indústria manufatureira ligeira pode ajudar a integrar um grande número de comerciantes, transformadores e produtores pobres. No entanto, a competitividade é dificultada por fracas capacidades empresariais, tanto ao nível técnico como de gestão; pela desadequação das competências da mão de obra; e por limitações na logística comercial. Os exemplos da Etiópia e da Tanzânia, à semelhança da China, demonstram que as maiores limitações na indústria manufatureira ligeira de têxteis, pele, madeira e produtos agroalimentares são as competências empresariais, a terra, os inputs e o financiamento (Dinh and Monga, 2013). Os governos e o setor privado podem ajudar os intervenientes nas cadeias de valor a adquirirem novas competências. Com um melhor acesso ao conhecimento e maior capacidade técnica, estes podem beneficiar de funções adicionais na cadeia de valor. A movimentação de trabalhadores qualificados entre setores e localidades pode, igualmente, promover a transferência de conhecimentos e tecnologia, gerando competências em novas áreas. Os governos podem ainda contribuir para a aprendizagem contínua, para o acesso à informação e para a adaptação às mudanças na cadeia de valor, promovendo a educação básica, desenvolvendo competências técnicas e premiando a inovação.



Bibliografia

- Banco Mundial (2014), *World Development Indicators*, Banco Mundial, Washington, DC, <http://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS>.
- Bandara, A., R. Dehejia e S. Lavie-Rouse (2014), “Nexus between human development and growth”, *Documento de Referência para o Relatório de Desenvolvimento Humano da Tanzânia*.
- CKDP (Rede de Conhecimento para o Clima e o Desenvolvimento) (2012), “Managing climate extremes and disasters in Africa: Lessons from the SREX report”, CKDP, Cidade do Cabo.
- CKDP (Rede de Conhecimento para o Clima e o Desenvolvimento) (2014), “ESMAP: Africa clean cooking energy solutions”, CKDP, Cidade do Cabo, <http://cdkn.org/project/esmap-africa-clean-cooking-initiative/>.
- CNUCED (Conferência das Nações Unidas sobre o Comércio e Desenvolvimento) (2013), *Economic Development in Africa Report 2013 Intra-African Trade: Unlocking Private Sector Dynamism*, CNUCED, Genebra.
- CUA (Comissão da União Africana) et al. (2013a), “Assessing progress in Africa toward the Millennium Development Goals: MDG Report 2013 – Food security in Africa: Issues, challenges and lessons”, ECA, União Africana, Banco Africano de Desenvolvimento e Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento, Nova Iorque, Adis Abeba e Túnis.
- CUA et al. (2013b), “Outcome document of the regional consultations on the post-2015 development agenda”, Dakar.
- Declaração da Juventude Africana (2012), “African youth declaration on post-2015 agenda”, www.beyond2015.org/1st-regional-youth-declaration-post-2015-agenda.
- DIIS (Instituto Dinamarquês de Estudos Internacionais) (2008), “Integrating poverty, gender and environmental concerns into value chain analysis: A conceptual framework and lessons for action research”, DIIS Working Paper, No. 16, DIIS, Copenhaga.
- Dinh, H.T. e C. Monga (2013), *Light Manufacturing in Tanzania: A Reform Agenda for Job Creation and Prosperity*, Banco Mundial, Washington, DC, <http://dx.doi.org/10.1596/978-1-4648-0032-0>.
- Dudwick, N. e R. Srinivasan (2013), *Creating Jobs in Africa’s Fragile States: Are Value Chains an Answer?*, Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento e Banco Mundial, Washington, DC.
- FEMNET (Rede Africana de Mulheres para o Desenvolvimento e a Comunicação) (2013), “Achieving gender equality and women’s empowerment in the Africa common position on post 2015: Recommendations by African women’s rights organizations”, FEMNET, Nairobi.
- Keyser, J. (2012), “Counting the costs of compliance with trade requirements from a value chain perspective: Evidence from southern Africa”, *Africa Trade Policy Notes*, No.32, Banco Mundial, Washington, DC.
- KIT (Instituto Real Tropical), Faida MaLi e IIRR (Instituto Internacional para a Reconstrução Rural) (2006), *Chain Empowerment: Supporting African farmers to Develop Markets*, KIT, Faida MaLi e IIRR, Amsterdão, Arusha e Nairobi.
- OIT (2012), “Global employment trends for women”, Organização Internacional do Trabalho, Genebra.
- Oxfam (2004), *Trading Away Our Rights: Women Working in Global Supply Chains*, Oxfam International, Oxford.
- PNUD (Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento) (2013), *Relatório do Desenvolvimento Humano 2013 – A Ascensão do Sul: Progresso Humano num Mundo Diversificado*, PNUD, Nova Iorque.
- PNUD (2012), *Africa Human Development Report 2012: Towards a Food Secure Future*, PNUD, Nova Iorque.
- PNUD (2009), “The multi-functional platform: Bringing energy, ushering in change for the better to Burkina Faso’s rural communities”, PNUD, Nova Iorque.
- PNUD (2011), *Human Development Report 2011: Sustainability and Equity: A Better Future for All*, PNUD, Nova Iorque.
- PNUMA (Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente) (2013), “Africa adaptation gap technical report: Climate-change impacts, adaptation challenges and costs for africa”, Relatório Técnico, PNUMA, Nairobi.
- Ponte, S. (2008), “Developing a ‘vertical’ dimension to chronic poverty research: Some lessons from global value chain analysis”, *Working Paper*, No. 111, Chronic Poverty Research Centre, Londres.
- UIP (União Inter-Parlamentar) (2014), *Women in National Parliaments*, situação a 1 de dezembro de 2013, UIP, www.ipu.org/wmn-e/classif.htm
- UIS (Instituto de Estatísticas da UNESCO) (2014), “Lançamento de dados sobre a educação” (Fevereiro 2014), UIS, Paris.



Capítulo 5

Governança política e económica em África

No geral, a governação democrática em África melhorou desde o ano 2000. Com o apoio de respostas internacionais robustas, o aprofundamento da experiência democrática pode estar também a reduzir o espaço de manobra dos governos para se envolverem em conflitos armados. Em 2012, houve menos conflitos e estes foram muito menos mortíferos do que em 2000. Simultaneamente, os protestos públicos aumentaram nos últimos anos, reivindicando empregos, melhores salários, transparência e prestação de contas dos governos. As respostas governamentais têm sido limitadas e, em alguns lugares, repressivas. Relativamente à governação económica, as iniciativas de combate aos fluxos ilícitos de capitais, e para melhorar a transparência nas indústrias extrativas são animadoras, registando-se uma melhoria do ambiente de negócios.



Resumo

A governação política em África melhorou desde o ano 2000. As eleições tornaram-se cada vez mais pacíficas e a participação das mulheres na vida política tem aumentado; os governos têm melhorado a coleta e gestão das receitas fiscais; e verifica-se uma maior determinação no combate à corrupção e à fuga ilícita de capitais, embora ambos os fenómenos ainda prosperem. No entanto, o continente enfrenta ainda muitos desafios. Os protestos públicos aumentaram nos últimos anos, maioritariamente em países que passam por uma transição democrática. As pessoas querem empregos e melhores salários e estão a vigiar de perto os seus líderes, nomeadamente através dos media digitais. A violência por parte de atores não-estatais diminuiu em 2012, mas continua elevada em comparação com os níveis registados entre 1996 e 2010. De acordo com inquéritos recentes, mais de uma dúzia de países africanos estão entre os 65 países no mundo que enfrentam um risco elevado de agitação social.

Desde 2000, houve uma queda no número de conflitos violentos em África e estes tornaram-se menos mortíferos. Surgiram, porém, novas ameaças. Atualmente, os conflitos têm principalmente uma natureza interna, mas estendem-se cada vez mais para lá das fronteiras. A comunidade internacional começou a adaptar as suas respostas para fazer face a estas ameaças, como se verifica pela colaboração entre a União Africana, a União Europeia e as Nações Unidas, para a implementação de missões de paz e pelos mandatos mais robustos conferidos a estas missões.

A melhoria da governação e a paz social são fundamentais para o crescimento e o desenvolvimento. Uma série de iniciativas para neutralizar a fuga ilícita de capitais e melhorar a gestão das receitas, especialmente as provenientes do setor mineiro, são hoje promissoras. O ambiente de negócios regista melhorias, embora 15 dos 20 países onde é mais difícil realizar negócios sejam em África, de acordo com o relatório de 2013 *Doing Business*, do Banco Mundial.

A governação democrática é irregular em África, mas está a progredir continuamente

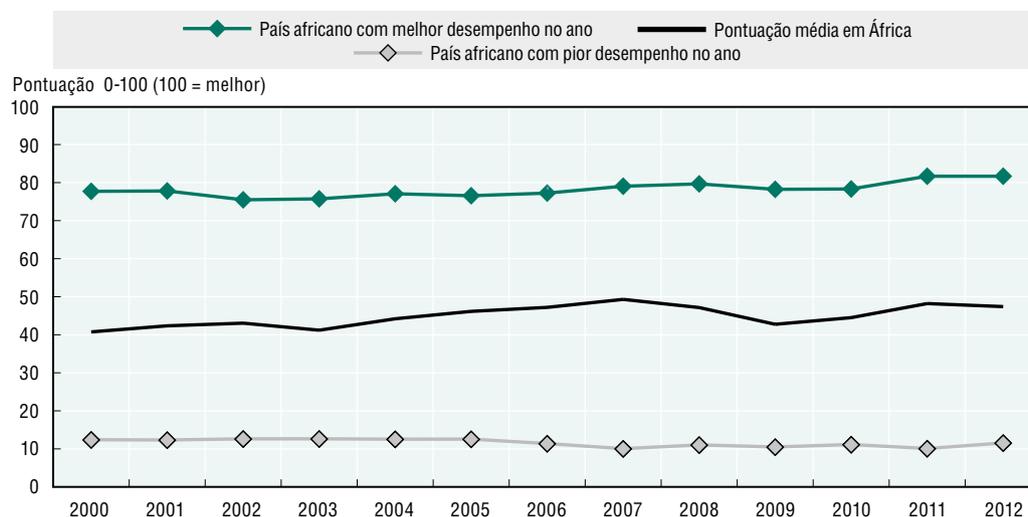
A maior parte das eleições em África, em 2013, foram consideradas pacíficas e credíveis. Embora as mulheres continuem sub-representadas, a sua presença como votantes, líderes e representantes eleitas tem aumentado. Os círculos eleitorais de jovens são, também, cada vez mais importantes. Em 2014, haverá eleições em 18 países que, no seu conjunto, representam metade dos mil milhões de habitantes de África. Num continente onde metade da população tem menos de 19 anos, muitos votarão pela primeira vez. As eleições recentemente realizadas em Angola e na Libéria – países que emergiram de conflitos violentos e prolongados – salientam a resiliência e determinação dos africanos para forjar uma governação política e económica fundada nos princípios democráticos.

Os resultados democráticos são variáveis

A pontuação de África no Índice Ibrahim relativo à “participação política e respeito pelos direitos humanos” teve poucas alterações entre 2000 e 2012 (Figura 5.1 e Caixa 5.1). Enquanto 34 países registaram avanços, 17 perderam terreno nos indicadores de governação. Este cenário misto é confirmado pelo Índice de Democracia do Economist Intelligence Unit, que mede a qualidade dos processos eleitorais e o pluralismo, as liberdades civis, o funcionamento do governo, a participação política e a cultura política democrática (EIU, 2013a), uma vez que o índice de 2013 demonstra uma melhoria em 35 países africanos e uma regressão dos ganhos democráticos noutros 17 países. Embora o número de líderes depostos de forma inconstitucional tenha decrescido ao longo das últimas duas décadas, cinco foram depostos desde 2010.



Figura 5.1. Pontuação sobre participação e direitos humanos em África, 2000-12



Fonte: Fundação Mo Ibrahim (2013).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933033004>

Caixa 5.1. Caixa 5.1. Após a Primavera Árabe

Tunísia. O assassinato de dois líderes da oposição e a recuperação lenta da economia tunisina lançaram uma sombra sobre o legado da “Revolução de Jasmim”, mas os acontecimentos recentes constituíram uma viragem positiva. Um acordo entre a oposição e o governo apoiado pelo partido Ennahda abriu caminho para um governo de transição até às eleições de 2014. Em Janeiro de 2014, houve uma conquista importante, quando a Assembleia Nacional Constituinte aprovou uma constituição que consagra a liberdade de consciência, a igualdade de género e a separação de poderes, incluindo referências gerais à identidade árabe e islâmica da Tunísia.

Líbia. O governo procura garantir a sua legitimidade, por entre múltiplos desafios de segurança. Iniciaram-se reformas estruturais, houve uma melhoria do diálogo inter-ministerial e da gestão das finanças públicas, e verifica-se um papel crescente do parlamento e da sociedade civil. Há maior liberdade de imprensa e foram realizadas reformas nas forças de segurança. Apesar disto, a elaboração de uma nova constituição foi adiada desde a promulgação de uma “lei de isolamento político”, em Maio de 2013, a qual impede qualquer pessoa que tenha desempenhado um alto cargo na administração de Muammar Gaddafi de fazer parte do governo.

Egito. A transição para a democracia tem sido marcada por protestos, após a queda do governo de Morsi, em Julho de 2013. O governo interino nomeou uma comissão para redigir a nova constituição, a qual foi aprovada em referendo, em Janeiro de 2014. As eleições presidenciais e legislativas, marcadas para 2014, são uma oportunidade para confirmar as aspirações democráticas expressas em 2011.

A diversidade dos resultados da Primavera Árabe pode ser explicada por dois fatores: por um lado, a existência ou não de uma sociedade civil forte e organizada para responsabilizar os governos e, por outro lado, a capacidade dos movimentos juvenis e da classe média encontrarem aliados, definirem prioridades políticas claras e se organizarem de forma eficaz (Diwan, 2013; Fukuyama, 2013).



As revoltas da Primavera Árabe, em 2011, tiveram impactos diferenciados no Norte de África (ver Caixa 5.1). Se os progressos na Tunísia têm sido graduais e menos violentos do que noutros países, já o Egito assistiu a protestos mais violentos, particularmente após a deposição do Presidente Mohamed Morsi, em Julho de 2013. Os avanços democráticos na Líbia também têm sido titubeantes.

No Mali, a ordem constitucional foi restabelecida em 2013, após uma intervenção militar internacional contra os grupos militantes que tinham tomado grande parte do norte do país. As duas voltas das eleições presidenciais, realizadas em Julho-Agosto de 2013, decorreram de forma pacífica e elegeram o Presidente Boubacar Keita. O governo promoveu uma conferência de reconciliação nacional para debater a coesão social, a governação e o desenvolvimento nas regiões do norte. Embora a segurança no norte do território tenha globalmente melhorado, os ataques de milícias em Tessalit e o assassinato de dois jornalistas franceses em Kidal alertaram para a persistência de vários desafios. Estes acontecimentos limitaram a prestação de ajuda humanitária e a restauração dos serviços básicos no norte do país.

Metade da população africana será chamada às urnas em 2014

Realizaram-se 15 eleições presidenciais em 2011, cinco em 2012 e também cinco em 2013: na Etiópia, no Quênia, em Madagáscar, no Mali e no Zimbábue. No caso do Quênia, do Mali e do Zimbábue, foram realizadas paralelamente eleições legislativas. Os outros países que elegeram os seus Parlamentos foram os Camarões, o Djibouti, a Guiné Equatorial, a Guiné, a Mauritânia, o Ruanda, a Suazilândia e o Togo (Tabela 5.1). A democracia em África melhorou consideravelmente através da realização regular de eleições, as quais têm sido validadas, cada vez mais, como livres e justas pela comunidade internacional (IREEP, 2013).

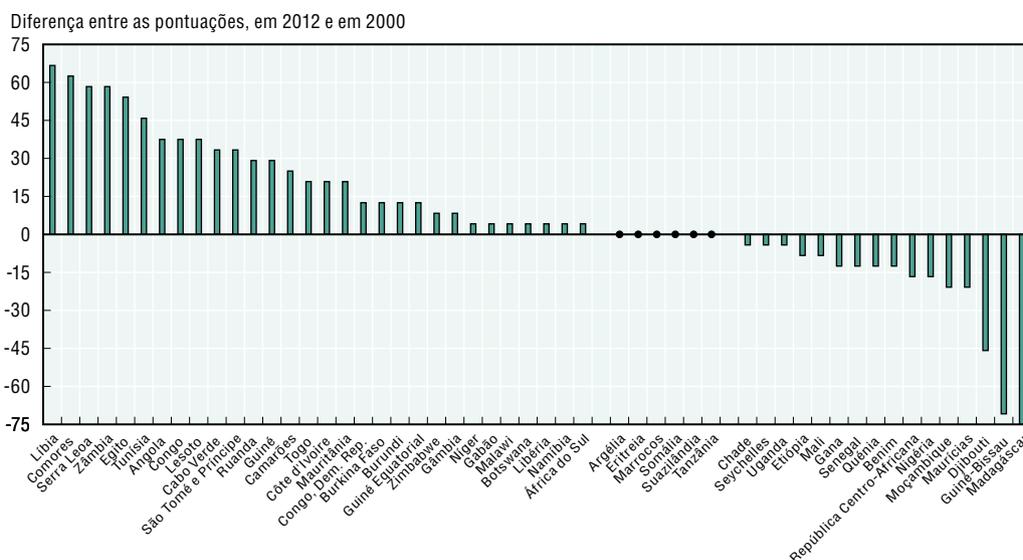
As eleições de 2013 confirmaram a redução da violência ligada a actos eleitorais em África. As votações no Quênia e no Zimbábue decorreram sem problemas, em contraste com o que tinha acontecido, respetivamente, em 2007 e 2008. Já os resultados preliminares das eleições presidenciais em Madagáscar foram contestados, mas o acto eleitoral foi pacífico.

O reforço da democracia tem ajudado setores da sociedade anteriormente marginalizados. A participação das mulheres na vida pública tem aumentado nos últimos anos, numa série de países africanos. As mulheres representam dois terços do Parlamento no Ruanda – a mais alta proporção no mundo –, enquanto nas Seychelles, no Senegal e na África do Sul pelo menos 40% dos deputados são mulheres, de acordo com a União Inter-Parlamentar. As eleições no Quênia, em 2013, foram saudadas como um “ponto de viragem” para a igualdade de género, graças a um novo enquadramento constitucional, legal e institucional que valoriza o papel das mulheres nos processos eleitorais e políticos (FIDA, NDI e USAID, 2014).

Os votantes jovens podem desempenhar um papel decisivo nos 18 países que realizam eleições em 2014-15 (Tabela 5.1), entre os quais estão países populosos como a Nigéria, a Etiópia, o Egito e a África do Sul. No entanto, o grau e natureza da participação dos jovens é variável. No Quênia, mais de meio milhão de jovens aderiram aos parlamentos comunitários *bunge*, que monitorizaram a violência eleitoral durante as eleições de 2013 (Gienger, 2013). Na África do Sul, porém, até Fevereiro de 2014, apenas 22% dos jovens entre os 18 e os 19 anos estavam registados para votarem nas eleições gerais de Maio de 2014 (Comissão Eleitoral Independente da África do Sul, 2014).



Figura 5.2. Eleições livres e Justas, comparação entre 2000 e 2012



Nota: as pontuações refletem o grau de participação da oposição, adesão às normas eleitorais, acesso dos cidadãos à informação, níveis de violência, aceitação dos resultados e transferência do poder.

Fonte: IREEP (2013).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933033023>

Tabela 5.1. Resumo das eleições nacionais em África, 2013-15

2013			2014				
	Legislativas	Presidenciais	Data		Legislativas	Presidenciais	Data
Djibouti	X		22/02	Egito		Referendo	14/01
				Somália (Puntlândia)			Janeiro
Quênia		X	04/03	Guiné-Bissau		X	16/03
Quênia	X		04/03	Guiné-Bissau	X		16/03
Zimbábue			Referendo	Argélia		X	17/04
Camarões	X		14/04	África do Sul	X	x	Abril
Guiné Equatorial	X		26/05	Malawi	X		20/05
Togo	X		25/07	Malawi		X	20/05
Mali		X	28/07	Moçambique	X		15/10
Zimbábue	X		31/07	Moçambique		X	15/10
Zimbábue		X	31/07	Botswana		X	Outubro
Zimbábue	X (Senado)		31/07	Namíbia	X		Novembro
Mali		X	11/08	Botswana	X		data por anunciar
Ruanda	X		16/09	Egito	X		data por anunciar
Suazilândia	X		20/09	Egito		X	data por anunciar
Guiné	X		28/09	Líbia		Assembleia Constituinte	
Camarões	X		30/09	Namíbia	X	x	data por anunciar
Etiópia		X	07/10	Niger	X		data por anunciar
Madagáscar		X	25/10	Tunísia	X	X	data por anunciar
Mauritânia	X		23/11	República Centro-Africana	data por anunciar	data por anunciar	data por anunciar
Mali	X		24/11			2015	
Mali	X (Segunda volta)		15/12	Chade	x		Fevereiro
Madagáscar		X	20/12	Nigéria	X	X	Abril
Madagáscar	X		20/12	Etiópia	X	X	Maio
Mauritânia	X		21/12	Maurícias	X		Maio
				Burundi	X	X	Junho
				Togo		X	Julho
				Côte d'Ivoire		X	Outubro
				Tanzânia	x	X	Outubro
				Burkina Faso		X	Novembro

Fonte: NDI (2014); IFES (2014); EISA (2014).



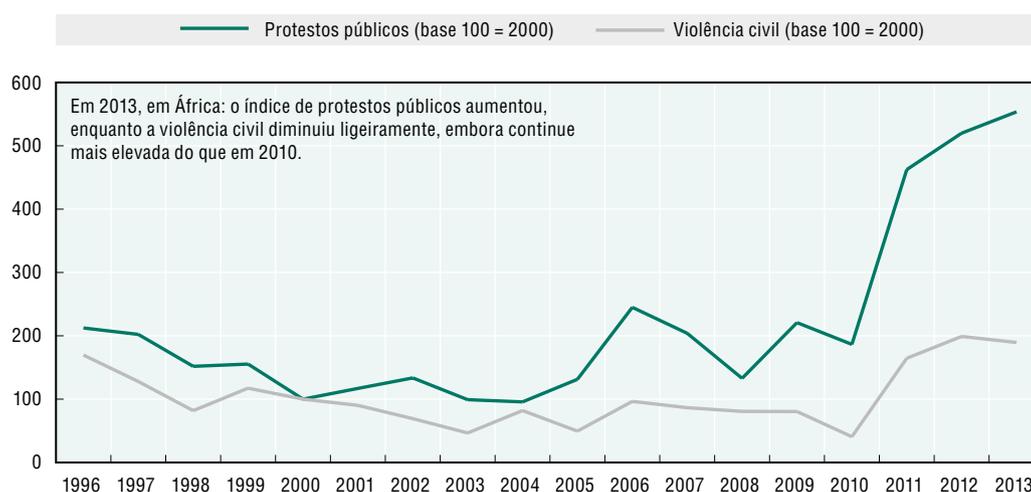
As tensões civis são impulsionadas pelas aspirações políticas e económicas dos cidadãos

O aumento continuado dos protestos públicos em 2013 deve-se a um número reduzido de países. Os principais motivos foram as reivindicações por melhores salários e por emprego, sendo que os novos canais para expressão do descontentamento – como os media digitais – também podem ter desempenhado um papel. A violência civil, isto é, a violência por parte de atores não-governamentais, diminuiu entre 2012 e 2013, mas continua bastante mais elevada do que em qualquer altura do período 1996-2010. Numa perspetiva de futuro, considera-se que 18 países do continente africano, num total global de 65 países, estão em risco elevado ou muito elevado de agitação social em 2014. Do mesmo modo, o endurecimento político – violência governamental, detenções, interdições, declarações de recolher obrigatório e de estado de emergência – aumentou desde o ano 2000 e, de forma mais acentuada, a partir de 2010. A situação de direitos humanos é ligeiramente pior do que em 2000, apesar dos progressos notáveis na Tunísia, Líbia, Libéria e Quênia. As perceções sobre a prestação de serviços também pioraram, entre 2000 e 2012, apesar dos ganhos positivos nos cuidados de saúde.

Os protestos públicos continuam a aumentar, sendo mais elevados nos países em processo de transição democrática

Em 2013, os protestos públicos aumentaram no continente africano, com a agitação social a ser motivada principalmente pelo desemprego e pelas oportunidades económicas limitadas, de acordo com a Organização Internacional do Trabalho. Os protestos registados no Egito, na Líbia e na Tunísia foram um reflexo da frustração face à lentidão das reformas, que levaram às revoltas da Primavera Árabe. No Egito, os instigadores dos protestos de 2011, que depuseram o Presidente Hosni Mubarak, tomaram as ruas em protesto contra o Presidente Morsi com o mesmo slogan: “pão, liberdade e justiça social”. Na Tunísia, as manifestações foram uma reação quer ao assassinato de dois líderes da oposição, quer pela defesa da liberdade de expressão. As Figuras 5.3 e 5.4 ilustram, respetivamente, a tendência dos protestos públicos e as principais causas. A Caixa 5.2 descreve a metodologia para o cálculo da pontuação, relativamente aos protestos públicos e a outros indicadores utilizados neste capítulo.

Figura 5.3. Protestos públicos e violência civil, 2000-13



Nota: Ver a metodologia detalhada e os dados por país no Anexo Estatístico do relatório.

Fonte: Cálculos dos autores, baseados em notícias verificadas por agências noticiosas (*Marchés Tropicaux et Méditerranéens* para o período entre 1996 e 2005, AFP e Reuters para 2006 a 2013).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933033042>



A reivindicação de melhores salários esteve na base de um quarto dos protestos públicos registados em 2013 (Figura 5.4). Esta foi, mais uma vez, a causa principal da agitação laboral nas minas da África do Sul, na agricultura, na construção civil e na indústria automóvel. Nesta classificação sobre os motivos dos protestos, a governação figura a par das reivindicações para a demissão do governo ou do chefe de Estado. O desemprego é a quarta principal causa dos protestos.

Caixa 5.2. Metodologia para os índices sobre protestos públicos, violência civil e endurecimento político

As pontuações sobre protestos públicos, violência civil e endurecimento político foram definidas com base numa monitorização detalhada das notas de imprensa diárias pelas agências noticiosas France-Presse (AFP) e Reuters, visando analisar as decisões e acontecimentos diários que ilustram as atitudes e realidades políticas nos países africanos. A metodologia foi inicialmente proposta por Dessus et al. (1998).

As Figuras 5.3 e 5.6 refletem a tendência destes indicadores no período entre 2000 e 2013, em 52 países africanos. As pontuações dos países, apresentados individualmente, podem ser consultadas nas Tabelas 22 a 24 do Anexo Estatístico das PEA e na página www.africaneconomicoutlook.org. A nota metodológica do anexo estatístico explica o cálculo dos indicadores.

Embora a lentidão das reformas cause protestos em muitos países africanos, noutros países os protestos demonstram descontentamento pelos fracos serviços e baixos níveis salariais. O inquérito realizado pelo projeto de investigação independente Afrobarometer, em 16 países, sobre a saúde, a educação, a água e saneamento e a eletricidade, revelou que muitos dos protestos verificados desde a crise alimentar, petrolífera e financeira de 2008 e da Primavera Árabe de 2011 têm por base os fracos serviços públicos (ver Figuras 5.4 e 5.5).

Figura 5.4. Principais motivos dos protestos públicos, 2013

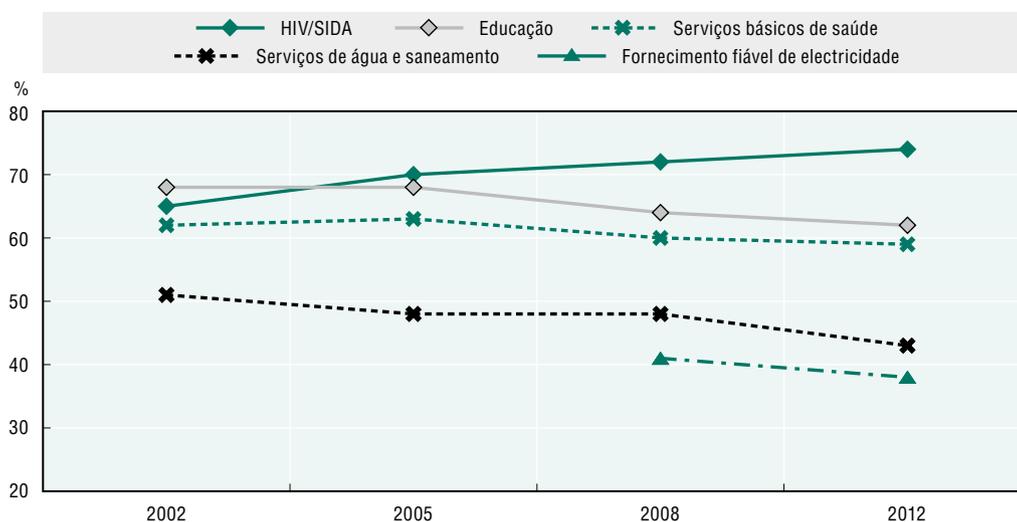


Fonte: Cálculos dos autores, baseados em notícias verificadas pela AFP e Reuters.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933033061>



Figura 5.5. Análise do desempenho dos governos no fornecimento de serviços em 16 países africanos, 2002-12



Fonte: Asunka (2013).
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933033080>

A pesquisa demonstra que, entre 2002 e 2012, vários países – incluindo a África do Sul, o Zimbabwe e o Malawi – registaram melhorias significativas nos cuidados de saúde; já o Quênia e Moçambique tiveram ganhos na educação e na água e saneamento. O Egito e a Tunísia registaram os valores mais baixos na taxa de aprovação do desempenho governamental relativamente à qualidade dos serviços públicos. No Gana, apesar dos ganhos económicos e democráticos, a opinião pública avalia de forma pouco positiva a qualidade da educação, da saúde e da água e saneamento, o que foi demonstrado nos protestos sobre os aumentos dos preços da eletricidade e nas greves dos médicos, farmacêuticos e professores. Cerca de 265 milhões de pessoas em África dependem da agricultura para a sua subsistência e as zonas rurais têm também demonstrado o seu descontentamento pela falta de acesso a inputs, financiamento e tecnologia.

A violência civil está a diminuir lentamente

A violência exercida por indivíduos e grupos não governamentais diminuiu entre 2012 e 2013, mas continua mais elevada do que em qualquer altura do período 1996-2010. A maioria da violência civil, entre 2010 e 2013, foi registada no Egito, na Líbia e na Nigéria. Se nos dois primeiros casos isto reflete, em grande parte, as aspirações não satisfeitas das revoltas da Primavera Árabe, já na Nigéria os ataques perpetrados pela milícia Boko Haram têm custos humanos crescentes e podem desencorajar os investimentos. Outros países também sofreram com a violência civil, como a República Democrática do Congo, o Quênia, o Mali e a Tunísia. Em Nairobi, no Quênia, um ataque de insurretos no centro comercial de Westgate, a 21 de Setembro de 2013, alertou para a necessidade de uma ação concertada para lidar com ataques de grupos revoltosos no Corno de África. Os estudos indicam que, em 2014, 18 países africanos, num total global de 65, se encontram em risco de agitação social (EIU, 2013b).



Caixa 5.3. Os media digitais podem promover uma melhor governação?

Muito se tem falado sobre o impacto dos media digitais na Primavera Árabe e na promoção de uma melhor governação em todo o mundo, principalmente através de “crowd sourcing” e de mapeamento de crises. No entanto, as análises recentes apontam para um cenário mais complexo (Howard e Hussain, 2013; Aday e Himelfarb, 2014):

A maior contribuição dos media digitais pode ser o facto de atraírem a atenção internacional para certas questões. A plataforma Ushahidi (“testemunho”) no Quênia é um bom exemplo (www.ushahidi.com), tendo assumido um papel de destaque na monitorização da violência ligada às eleições, em 2008. De forma similar, o Mecanismo de Resposta e Alerta Antecipado (www.cewarn.org) alerta sobre o risco de conflitos ligados à terra e à água, nos sete países membros da Autoridade Inter-Governamental para o Desenvolvimento (IGAD). Os media digitais também alertaram para a violência generalizada em Bengazi, na Líbia.

Os media digitais também podem ser influentes na mobilização da ação coletiva e na definição das políticas públicas. Nomeadamente, apoiaram a luta pelo aumento da transparência nas receitas das indústrias extrativas e pela recuperação de fundos perdidos. Os media digitais foram também utilizados em Marrocos para cativar grandes audiências para debater a elaboração da constituição. Bellver e Kaufman (2005) e Fukuda-Parr et al. (2011) demonstram que existe uma correlação positiva entre transparência e desenvolvimento humano.

Os media digitais podem, igualmente, ser utilizados pelos regimes repressivos para atingir ativistas e influenciar a opinião pública através de identidades e comunidades falsas. Os grupos extremistas também têm utilizado os media digitais para promoverem discursos de ódio e a violência.

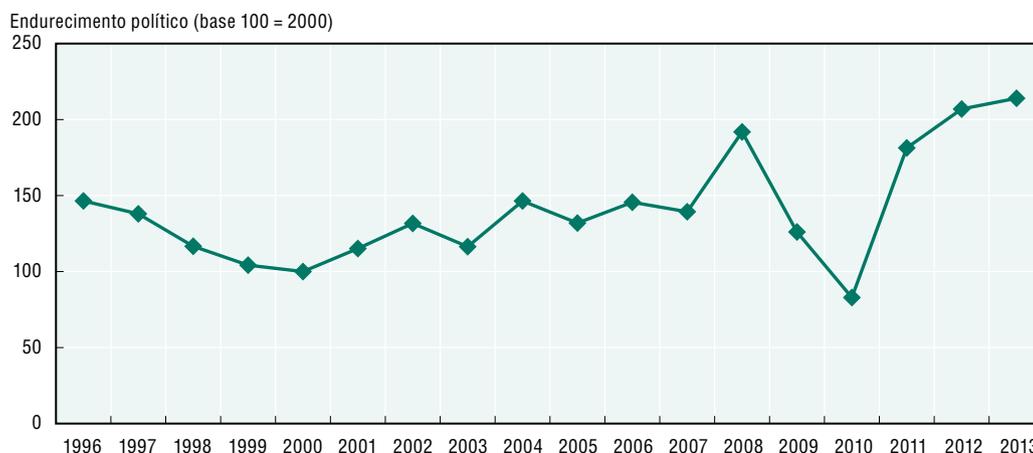
No entanto, como as práticas estão a evoluir, pode ser difícil avaliar com precisão a capacidade dos media digitais e sociais para influenciarem os resultados sociais e políticos (Aday e Himelfarb, 2014).

O endurecimento político está a estabilizar num nível máximo histórico

O endurecimento político – a atuação dos governos e das suas agências através de atos violentos, detenções de cidadãos, interdições, declarações de recolher obrigatório e de estado de emergência – continua a ser uma preocupação, mesmo quando há avanços noutras áreas da governação. O endurecimento político tem crescido num conjunto de países, desde 2000, e registou uma subida drástica após 2010 (Figura 5.6). Grande parte deste aumento deriva das consequências da Primavera Árabe, com os governos a reagirem à crescente contestação popular. Apesar do endurecimento político ter estabilizado em 2013 em comparação com o ano anterior, o índice permanece num máximo histórico se o analisarmos desde 2000.



Figura 5.6. Índice de endurecimento político, 2000-13



Nota: Ver a metodologia detalhada e os dados por país no Anexo Estatístico do relatório.

Fonte: Cálculos dos autores, baseados em notícias verificadas por agências noticiosas (*Marchés Tropicaux et Méditerranéens* para o período entre 1996 e 2005, AFP e Reuters para 2006 a 2013).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933033099>

Verificaram-se, desde 2000, poucos progressos relativamente ao respeito pelos direitos humanos, às liberdades cívicas, aos direitos políticos e à liberdade de expressão em África. Registaram-se melhorias em vários países, como a Tunísia, a Líbia, a Libéria e o Quênia, enquanto Cabo Verde e as Maurícias são considerados os países com melhor desempenho. No entanto, o Índice Ibrahim sobre a Governação em África indica que os direitos humanos pioraram no continente.

O Índice Ibrahim de 2013 mostra poucas alterações da situação na Guiné-Bissau, na Guiné, em Madagáscar, no Mali e no Ruanda. As violações de direitos reportadas englobam restrições à liberdade de associação e de expressão, falta de independência judicial, prisões preventivas longas, uso abusivo da força pelas forças de segurança, e violência e discriminação contra as mulheres (Departamento do Estado dos EUA, 2013). Em vários casos, o endurecimento político pode ser um sinal de uma fraca capacidade institucional e da insuficiência dos mecanismos de equilíbrio e controlo.

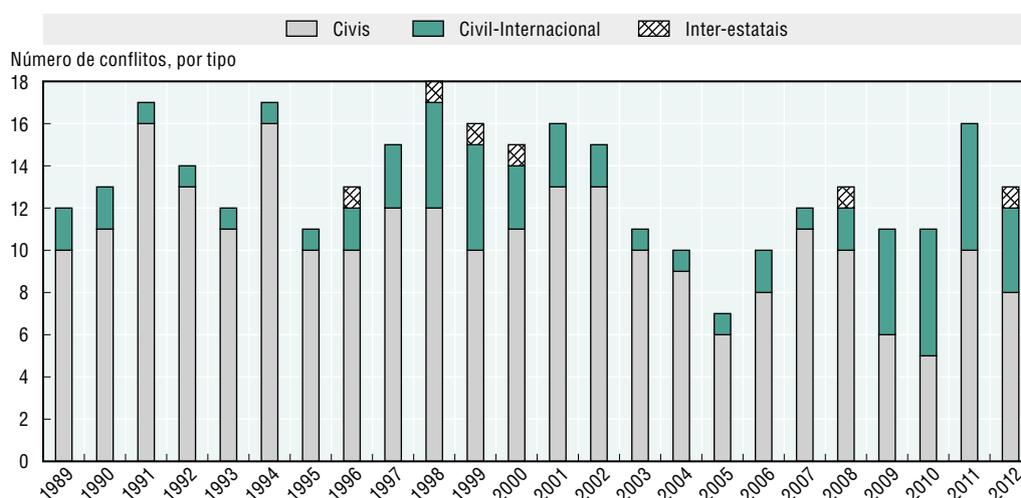
Os conflitos armados enfrentam respostas regionais e internacionais mais fortes

O reforço da cultura democrática em África reduziu a margem de manobra dos governos para se envolverem em conflitos armados, seja com outro Estado, seja contra um grupo armado ao nível interno. Os conflitos atuais têm uma dimensão mais civil, mas com ramificações internacionais crescentes. Em 2012, o número de conflitos ascendeu a 13; isto equivale ao dobro do número registado em 2005, ano em que o número de conflitos foi o mais baixo desde o fim da Guerra Fria, em 1989 (UCDP, 2013 e Figura 5.7).

Apesar do seu carácter intra-estatal, metade dos conflitos armados em 2012 envolveram mais de um país africano e aliados internacionais na luta contra os insurretos. Por exemplo, na Somália, o governo e os aliados da África Oriental (e não só) estão a combater as milícias Al-Shabaab, enquanto na República Centro-Africana o governo está a ser apoiado pelos seus aliados no desarmamento dos rebeldes e grupos armados. A maioria dos conflitos armados ativos em 2012 ou 2013 eclodiram antes do ano 2000 e, entre estes, estão quatro que tiveram início nos anos 1970: Sudão, Somália, Etiópia e Nigéria. Se até 2008 eram raros os conflitos internos que se arrastavam para outros países, desde 2009 estes tornaram-se predominantes, com cinco ou seis casos por ano (UCDP, 2013).



Figura 5.7. Conflitos armados em África, 1989-2012



Fonte: UCDP (2013).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933033118>

Apesar disto, o número de conflitos caiu de 16, em 2011, para 13, em 2012, mesmo com três novas eclosões. Verificou-se uma diminuição dos combates que envolviam a *Lord's Resistance Army* no Uganda, as *Forces de Défense et de Sécurité Impartiales* da Côte d'Ivoire, o AQMI na Mauritânia e os rebeldes de Casamansa, no Senegal. Os rebeldes do M23, situados na República Democrática do Congo e em países vizinhos, lançaram ataques no leste do território, antes de serem derrotados pelas forças governamentais com o apoio internacional, no final de 2013. No Mali, a intervenção internacional em 2013 também ajudou a neutralizar a ofensiva do MNLA, Ansar Dine, AQMI e de outros grupos insurgentes.

O número total de vítimas no continente registou uma diminuição, entre 2000 e 2012. No entanto, as revoltas são ainda violentas em alguns casos, como na Somália e no Sudão, onde os conflitos causaram um grande número de baixas em combate, em 2012. Os dados disponíveis para 2013 demonstram que a revolta Islamita no norte da Nigéria e a violência na República Centro-Africana e no Sul do Sudão poderão ter causado mais de 1000 mortos cada (AFP, 2014a e 2014b). O número de vítimas mortais na região sudanesa do Darfur e nos combates na República Democrática do Congo também registou um aumento significativo.

Verifica-se que operam em África um número crescente de missões de manutenção e imposição da paz (CIC, 2013). A missão com liderança africana que mais se destaca é a Missão da União Africana na Somália (AMISOM), que recebe apoio considerável ao nível internacional e das Nações Unidas.

Prevvia-se que o governo maliano fosse apoiado por uma força africana, mas esta tornou-se uma missão de manutenção da paz das Nações Unidas. A Comunidade Económica de Estados da África Central enviou primeiro tropas para a República Centro-Africana, mas a Missão de Apoio Internacional na República Centro-Africana tem agora um mandato da União Africana e do Conselho de Segurança das Nações Unidas. A Comunidade Económica de Estados da África Ocidental enviou várias centenas de efetivos militares para a Guiné-Bissau, para apoio ao governo de transição.



Tem-se verificado um forte apoio internacional às missões de manutenção da paz. A União Europeia (UE) tem nove missões, no âmbito da Política Comum de Segurança e Defesa, destacadas em conflitos no continente africano, nomeadamente na República Centro-Africana, na República Democrática do Congo, na Líbia, no Mali, no Níger e na Somália. A missão Atalanta visa reforçar as capacidades marítimas de cinco países no Corno de África, no combate à pirataria.

As Nações Unidas possuem grandes missões políticas na Líbia e na Somália. O número de missões de paz da ONU subiu para oito, com a criação, em 2013, da Missão Multidimensional Integrada para a Estabilização no Mali (MINUSMA). As outras sete situam-se no Sahara Ocidental, na Libéria, na Côte d'Ivoire, na República Democrática do Congo, no Darfur (Sudão), no Sudão do Sul e na região de Abyei, entre o Sudão e o Sudão do Sul.

A MINUSMA representou um destacamento de mais de 6000 efetivos, elevando para mais de 64000 o número total de capacetes azuis da ONU presentes em África. Isto constitui um orçamento acima dos 5 mil milhões de USD, que representa 73% do orçamento total da ONU para manutenção da paz. Os países africanos – em especial o Egito, a Etiópia, o Gana, a Nigéria e o Ruanda – fornecem a maior parte dos efetivos para as missões em África.

Atualmente, a cooperação entre atores – como o financiamento conjunto das operações de paz ou a formação específica para operações com liderança africana – tornou-se usual, particularmente em missões com um mandato conjunto ONU-União Africana, como acontece no Darfur. Na República Centro-Africana existem missões paralelas mas que cooperam entre si, com 4400 efetivos da missão da UE e cerca de 1600 efetivos da França. Em Janeiro de 2014, a UE aprovou o envio de mais 600 efetivos.

Em 2013, o Conselho de Segurança das Nações Unidas aprovou a Resolução 2086, que reconhece a natureza multidimensional da manutenção da paz e onde se afirma que as missões devem incluir “tarefas de construção da paz (*peacebuilding*) e responder às causas profundas dos conflitos”.

A governação económica mostra progressos desde 2000

A governação económica tem uma relação direta com a qualidade e sustentabilidade do crescimento, bem como com os protestos e a violência civil. Ao longo da última década, 41 países, entre os 52 países africanos com dados disponíveis, registaram melhorias na mobilização de receitas internas e na administração pública. A República Democrática do Congo, o Togo, Angola, Moçambique e a Zâmbia registaram progressos consideráveis (Fundação Mo Ibrahim, 2013).

Estima-se que com instituições mais eficazes, os países africanos poderiam duplicar as suas receitas fiscais (BAD, 2013b), o que conduziria a uma maior capacidade de resposta dos governos perante as necessidades das populações e a uma melhoria das suas políticas e serviços. É necessário, igualmente, que os Estados aumentem a transparência das decisões orçamentais, para que correspondam às expectativas das populações. O Burkina Faso é um dos países que mais melhorou a transparência orçamental, entre 2010 e 2012, enquanto a Zâmbia e o Egito estão entre os países com pior evolução, no mesmo período (International Budget Partnership, 2013).

A Libéria, a Zâmbia e os Camarões são alguns dos países que intensificaram a luta contra a corrupção, entre 2000 e 2012, embora os progressos em África sejam modestos (BAD, 2013a). A corrupção ainda tem efeitos negativos sobre o crescimento e o desenvolvimento, atingindo de forma desproporcional os mais pobres, que são obrigados



ao pagamento de subornos por serviços básicos. O Índice de Percepção da Corrupção 2014, da Transparência Internacional, mostra ligeiras melhorias entre 2012 e 2013, especialmente no Senegal e no Lesoto (Tabela 5.2), embora quatro em cada cinco países africanos ainda se situem abaixo da média mundial.

Tabela 5.2. Índice de Percepção da Corrupção

Desempenho dos primeiros 25 países			Desempenho dos outros países africanos		
País	Posição 2012	Posição 2013	País	Posição 2012	Posição 2013
Botswana	65	64	Egito	32	32
Cabo Verde	60	58	Mauritânia	31	30
Seychelles	52	54	Moçambique	31	30
Ruanda	53	53	Serra Leoa	31	30
Maurícias	57	52	Togo	30	29
Lesoto	45	49	Comores	28	28
Namíbia	48	48	Madagáscar	32	28
Gana	45	46	Gâmbia	34	28
São Tomé e Príncipe	42	42	Mali	34	28
África do Sul	43	42	Quênia	27	27
Senegal	36	41	Côte d'Ivoire	29	27
Tunísia	41	41	Uganda	29	26
Suazilândia	37	39	Camarões	26	25
Zâmbia	37	38	República Centro-Africana	26	25
Burkina Faso	38	38	Nigéria	27	25
Libéria	41	38	Guiné	24	24
Malawi	37	37	Angola	22	23
Marrocos	37	37	Congo, Rep. Dem.	21	22
Argélia	34	36	Congo, Rep.	26	22
Benim	36	36	Burundi	19	21
Djibuti	36	36	Zimbabwe	20	21
Níger	33	34	Eritreia	25	20
Gabão	35	34	Chade	19	19
Etiópia	33	33	Guiné Equatorial	20	19
Tanzânia	35	33	Guiné-Bissau	25	19
			Líbia	21	15
			Sudão do Sul	NA	14
			Sudão	13	11
			Somália	8	8

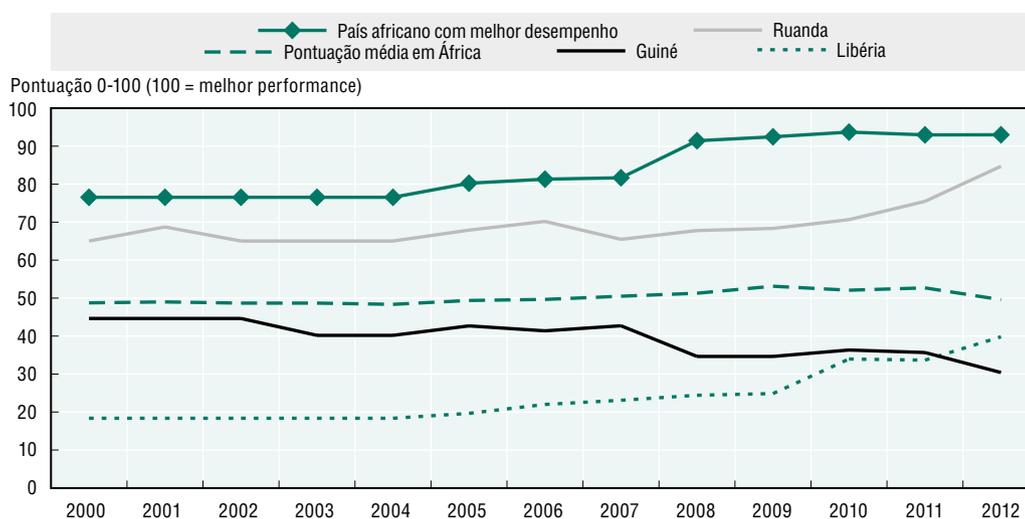
Fonte: Transparência Internacional (2013).

O ambiente de negócios em África está a melhorar

O ambiente de negócios em África (investimento, concorrência, serviços financeiros rurais e procedimentos aduaneiros) também regista melhorias desde o ano 2000, sendo os maiores ganhos verificados na Libéria, Ruanda, Serra Leoa, Maurícias e Senegal. Em 2013, as Maurícias, o Ruanda, o Botswana, Marrocos e a África do Sul estiveram entre os países com melhor clima de negócios (Figura 5.8). No entanto, houve uma queda desde 2010, derivada da deterioração do ambiente de negócios no Burkina Faso, no Egito e no Níger (Fundação Mo Ibrahim, 2013). Dos 20 países no mundo onde é mais difícil fazer negócios, 15 são africanos (Banco Mundial, 2013). Entre estes estão a Somália, a Eritreia, o Zimbabwe e a República Democrática do Congo – embora este último tenha registado uma melhoria desde 2010, em particular no acesso ao crédito e na proteção dos investidores (Fundação Mo Ibrahim, 2013; Banco Mundial, 2013).



Figura 5.8. Ambiente de negócios em África, 2000-12



Fonte: Fundação Mo Ibrahim (2013).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933033137>

O combate à fuga ilícita de capitais e as iniciativas promissoras no setor mineiro podem contribuir para o crescimento inclusivo e sustentável

As perdas do continente africano em termos de fuga ilícita de capitais são o dobro daquilo que África recebe em ajuda internacional ao desenvolvimento. África é uma fonte menor de saídas ilícitas de capitais, se comparada com outros continentes, com apenas dois países africanos (a Nigéria e a África do Sul) entre os 15 países que mais exportam ilegalmente capitais. No entanto, o continente africano tem o rácio médio mais elevado entre as saídas de capital e o PIB (5.7%), o que significa que o impacto é maior; e regista também a maior taxa de crescimento de fugas ilícitas de capital, no período entre 2002 e 2011 (BAD et al., 2012; Africa Progress Panel, 2014; Global Financial Integrity, 2013).

Os fluxos ilícitos de capitais provenientes de África diminuíram em 2008 e em 2009, os últimos anos com dados disponíveis. Isto pode dever-se, principalmente, à contração do comércio, pois estima-se que 60% destes fluxos ilícitos derivem de avaliações incorretas das transações comerciais (BAD e Global Financial Integrity, 2013). Estão a ser movidos processos para a recuperação dos ativos roubados, no Egito, Quénia, Líbia, Nigéria, Uganda e Zâmbia. Em 2012, foi criado um Fórum Árabe para Recuperação de Ativos, para promover os esforços de recuperação de ativos para os países árabes em processos de transição. Os activos líbios alegadamente na posse do antigo líder Gaddafi foram libertados para fins humanitários (StAR, 2014).

O Grupo de Ação Intergovernamental contra o Branqueamento de Capitais na África Ocidental, o Grupo contra o Branqueamento de Capitais na África Oriental e Austral e o Fórum Africano da Administração Fiscal são organismos regionais que promovem normas de fiscalidade e de combate ao branqueamento de capitais. No entanto, vários países – como o Chade, a Côte d'Ivoire, a República Democrática do Congo, Madagáscar e a República do Congo – não participam nos principais órgãos mundiais de combate à fuga ilícita de capitais, tais como o Grupo de Acção Financeira Internacional, ou o Fórum Mundial sobre Transparência e Troca de Informações para fins fiscais (OCDE, 2014).



Caixa 5.4. Iniciativas africanas e internacionais para melhorar a governação no setor mineiro

Em África, dezassete países são dependentes dos recursos minerais (países onde os minerais representam pelo menos 25% das suas exportações). Esta dependência agravou-se com o aumento dos preços das matérias-primas, ao longo da última década. No Burkina Faso, o setor mineiro representava 2% das exportações em 2005, mas atingiu os 41% em 2010 (Haglund, 2011). Tal como salientado na edição de 2013 das *Perspetivas Económicas em África*, a riqueza do continente em termos de recursos naturais tem grande potencial para acelerar a transformação estrutural e para criar um crescimento inclusivo e sustentável. Esta dependência crescente dos recursos minerais é importante não só para o crescimento, mas também para a governação: está bem documentada a tendência dos recursos naturais para melhorarem a governação quando esta é suficientemente boa, e para terem um efeito inverso quando esta é fraca (Auty, 1993; Bannon e Collier, 2003; Collier, 2007).

No setor extrativo, existe uma série de iniciativas africanas e mundiais que visam promover o aumento do comércio legal de minerais, o aumento dos fluxos de receita e melhorar a resposta dos Estados:

- A Iniciativa de Transparência das Indústrias Extrativas (ITIE), criada em 2002, centra-se na transparência dos pagamentos efetuados por empresas multinacionais aos países de origem. Em 2013, 15 países africanos cumpriam as regras da ITIE, quatro estavam a implementar a ITIE mas sem cumprir todos os requisitos, e outros quatro estavam suspensos.
- O Processo de Kimberley, de 2003, foca-se na erradicação do comércio de “diamantes de sangue”, que são usados para financiar guerras contra governos legítimos. No início de 2013, 17 países africanos cumpriam os requisitos do Processo de Kimberley.
- A Visão Africana para o Setor Mineiro (2009) e o Plano de Ação de 2011 define como este setor pode ser usado para impulsionar o desenvolvimento.
- A União Africana adotou o Mecanismo Africano de Revisão pelos Pares como quadro principal de monitorização da gestão dos recursos naturais.
- A lei Dodd-Frank de 2010, nos Estados Unidos, inclui duas secções ligadas à integridade da cadeia de abastecimento e à transparência dos pagamentos. A secção 1502, denominada “Conflict Minerals Statutory Provision”, exige que as empresas divulguem o uso de minerais ligados a conflitos, especificamente os minerais provenientes do leste da República Democrática do Congo ou de locais próximos. A secção 1504, “Disclosure of Payments by Resource Extraction Issuers”, requer que os emissores do setor de extração de recursos divulguem os pagamentos feitos a governos estrangeiros em petróleo, gás natural ou exploração de minerais.
- Em 2012, a Conferência Internacional da Região dos Grandes Lagos, o Conselho da OCDE ao nível ministerial e as Nações Unidas aprovaram o “Guia sobre o Dever de Diligência para Extração Responsável de Minerais em Áreas Afetadas por Conflitos e Áreas de Alto Risco”. Estas diretrizes ajudam mais de 100 empresas a garantir que os minerais são extraídos de forma responsável na região dos Grandes Lagos em África. A República Democrática do Congo e o Ruanda transpuseram estas normas para regulamentação ou legislação nacional.

Os países africanos ricos em recursos naturais tiveram um melhor desempenho do que outros, na reversão da situação prevalecente nos anos 1990, e vários registaram progressos na redução da pobreza (como a Tanzânia, Moçambique e o Gana). Na Nigéria, o aumento da transparência ajudou a identificar perdas na ordem dos 2.6 mil milhões de USD em receitas, bem como o facto das empresas petrolíferas não terem pago 9.9 mil milhões de USD em direitos (*royalties*). A Nigéria conseguiu recuperar 2.4 mil milhões de USD. Na Serra Leoa, a exportação legal de diamantes aumentou 100 vezes desde o fim da guerra civil, em 2002 (Wall Street Journal, s.d.). Na República Democrática do Congo, as receitas públicas aumentaram 60% entre 2010 e 2011 (ITIE, 2013).

No entanto, o crescimento assente nas matérias-primas não está a produzir resultados de desenvolvimento em muitos países, nomeadamente em Angola, na Guiné Equatorial e no Gabão (Africa Progress Panel, 2013). Para que haja uma mudança estrutural e maior transparência e prestação de contas, é necessário: uma maior coerência entre estas iniciativas; a implementação de reformas no setor mineiro e nos setores que lhe estão ligados, nomeadamente a segurança e as administrações fiscais; e um diálogo contínuo entre o governo, o setor privado e a sociedade civil.



Bibliografia

- Aday, S. e S. Himelfarb (2014), “Media that moves millions”, *Foreign Policy*, 17 de Janeiro, www.foreignpolicy.com/articles/2014/01/17/media_moves_millions_social_ukraine_twitter.
- AFP (2014a), “South Sudan slides from exuberance to catastrophe”, 9 de Janeiro, Agência France-Presse, www.afp.com/en/node/1218214.
- AFP (2014b), “UN proposes 12 000-strong force for C. African Republic”, 3 de Março, www.afp.com/en/node/1895534.
- Africa Progress Panel (2013), *Africa Progress Report - Equity in Extractives: Stewarding Africa’s Natural Resources for All*, Africa Progress Panel, Genebra, http://africaprogresspanel.org/wp-content/uploads/2013/08/2013_APR_Equity_in_Extractives_25062013_ENG_LR.pdf.
- Asunka J. (2013), “What people want from government: Basic services performance ratings in 34 countries”, *Afrobarometer*, www.afrobarometer.org/files/documents/policy_brief/ab_r5_policybriefno5.pdf.
- Auty, R.M. (1993), *Sustaining Development in Mineral Economies: The Resource Curse Thesis*, Routledge, Londres e Nova Iorque.
- BAD (2013a), “Scores on budget management and on revenue collection”, *Country Performance Assessment* (base de dados), Banco Africano de Desenvolvimento, Túnis.
- BAD(2013b), *Annual Development Effectiveness Review*, Banco Africano de Desenvolvimento, Túnis.
- BAD e Global Financial Integrity (2013), *Illicit Financial Flows and the Problem of Net Resource Transfers from Africa: 1980-2009*, <http://africanetresources.gfintegrity.org/>.
- BAD, OCDE, PNUD e UNECA (2012), *Perspectivas Económicas em África 2012*, Publicações OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/aeo-2012-en>.
- Banco Mundial (2013), *Doing Business 2013*, Banco Mundial, Washington, DC, www.doingbusiness.org.
- Bannon, I. e P. Collier (eds.) (2003), *Natural Resources and Violent Conflict: Options and Actions*, Banco Mundial, Washington DC.
- Bellver, A. e D. Kaufmann (2005), “Transparenting transparency: Initial empirics and policy applications”, *World Bank Policy Research Working Paper*, Banco Mundial, Washington, DC.
- CIC (2013), “Annual review of global peace operations”, Center on International Cooperation, Lynne Rienner Publishers Inc., Nova Iorque.
- Collier, P. (2007), *The Bottom Billion: Why the Poorest Countries Are Failing and What Can Be Done about It*, Oxford University Press, Nova Iorque.
- Comissão Eleitoral Independente da África do Sul (2014), “IEC turns to Star Power to boost youth registrations”, 23 de Janeiro, Comissão Eleitoral Independente, Centurion.
- Departamento de Estado dos EUA (2013), *Country Reports on Human Rights Practices 2012*, www.state.gov/j/drl/rls/hrrpt/ (consultado a 10 de Fevereiro de 2014).
- Dessus, S., D. Lafay e C. Morrisson (1998), “A politico-economic model for stabilisation in Africa”, *Journal of African Economies*, 7, No. 1, pp. 91-119.
- Diwan, I. (2013), “Understanding revolution in the Middle East: The central role of the middle class”, *Middle East Development Journal*, Vol. 5/1.
- EISA (2014), “African election calendar 2011-14”, Electoral Institute for Sustainable Democracy in Africa, www.content.eisa.org.za (consultado a 10 de Fevereiro de 2014).
- ITIE (2013), “EITI-DCR Report 2011: Mining Sector”, Iniciativa para a Transparência das Indústrias Extractivas da República Democrática do Congo, www.itierdc.com/Publication_et_rapport/Rapport%20Mines%20ITIE-RDC%202011_VERSION_ANGLAISE.pdf.
- EIU (2013a), *Democracy Index 2012*, Economist Intelligence Unit, www.eiu.com.
- EIU (2013b), *Rebels without a Cause: What the Upsurge in Protest Movements Means for Global Politics*, www.eiu.com.
- FIDA, NDI and USAID (2014), *Key Gains and Challenges: A Gender Audit of Kenya’s 2013 Election Process*, Federation of Women Lawyers (FIDA) Kenya, National Democratic Institute e United States Agency for International Development, www.ndi.org/files/Kenya-Gender-Audit-2013-Electoral-Process.pdf.
- Fukuda-Parr, S., P. Guyer e T. Lawson-Remer (2011), “Does budget transparency lead to stronger human development outcomes and commitments to economic and social rights?”, *Working Papers*, No. 4, International Budget Partnership.



- Fukuyama, F. (2013), “The middle class revolution”, *The Wall Street Journal*, 28 de Junho, <http://online.wsj.com/news/articles/SB10001424127887323873904578571472700348086>.
- Fundação Mo Ibrahim (2013), *Índice Ibrahim sobre a Governação em África 2013*, Londres, www.moibrahimfoundation.org/downloads/2013/2013-IIAG-summary-report.pdf.
- Global Financial Integrity (2013), *Illicit Financial Flows from Developing Countries: 2002-2011*, Washington DC, <http://iff.gfintegrity.org/iff2013/2013report.html>.
- Haglund, D. (2011), “Blessing or curse? The rise of mineral dependence among low- and middle-income countries”, Oxford Policy Management, Oxford, www.eisourcebook.org/submissions/1325523556OPMBlessingorcursereport2011.pdf.
- Howard, P.N. e M.M. Hussain (2013), *Democracy’s Fourth Wave?: Digital Media and the Arab Spring*, Oxford University Press.
- IFES (2014), “Election Guide”, International Foundation for Electoral Systems, www.electionguide.org/elections/ (consultado a 10 de Fevereiro de 2014).
- International Budget Partnership (2013), *Open Budget Survey 2012*, International Budget Partnership, Londres.
- IREEP (2013), Dados sobre eleições Justas e livres 2000-12, citado em Fundação Mo Ibrahim (2013), *Institut de recherche empirique en économie politique*.
- NDI (2014), “Elections Calendar” 2011-14, National Democratic Institute, www.ndi.org/electionscalender (consultado a 10 de Fevereiro de 2014).
- OCDE (2014), *Fragile States 2014: Domestic Revenue Mobilisation in Fragile States*, Publicações OCDE, Paris.
- StAR (2014), Stolen Assets Recovery Database, <http://star.worldbank.org/star/> (consultado a 10 de Fevereiro de 2014).
- Transparência Internacional (2013), *Índice de Percepção da Corrupção 2013*, www.transparency.org/cpi2013/results.
- UCDP (2013), *Uppsala Conflict Data Program* (base de dados), Universidade de Uppsala, www.ucdp.uu.se (consultado a 10 de Fevereiro de 2014).
- Wall Street Journal (n.d.), “The Many Facets of Diamonds”, www.wsj.de/public/resources/documents/info-diamonds07_print.html (consultado em Fevereiro de 2014).



Capítulo 6

As cadeias de valor globais em África: potencial e realidades

As cadeias de valor globais (CVG) são impulsionadas por empresas que otimizam as suas estratégias de fornecimento através da separação das fases de produção. A integração nas CVG poderia acelerar a transformação estrutural em África se acompanhada por um acesso a atividades de maior valor acrescentado, isto é, pelo processo de *upgrading*. O comércio de valor acrescentado serve para medir as cadeias de valor globais. Até agora, África, reúne uma percentagem pequena destas cadeias, mas esta está em crescimento. Os ganhos de produtividade derivados das cadeias de valor têm sido mais fáceis de conseguir do que o crescimento do emprego.



Resumo

A globalização mudou o modo de produção de bens e serviços. A visão do comércio centrada num país já não reflete a realidade. Em vez disso, as redes de produção, ainda que só para um único produto, abrangem vários países, muitas vezes até o mundo inteiro. Chamamos a estas redes, cadeias de valor globais (ver Caixa 6.1). São impulsionadas por empresas que usam os avanços nas comunicações e nas regulamentações para otimizar as suas estratégias de fornecimento através de uma reorganização geográfica e da separação das fases de produção. As cadeias de valor globais (CVG) oferecem novas oportunidades para uma transformação estrutural em África. Os países podem *integrar* as cadeias de valor globais numa determinada fase, normalmente nas atividades de montagem na indústria manufatureira e na produção de produtos de base na agricultura. Idealmente, esta situação oferece oportunidades de *upgrade* através de transferências de conhecimento, de diferenciação de produtos e do acréscimo de fases adjacentes da cadeia de valor. Medir o comércio de valor acrescentado – por oposição à tradicional medição do comércio bruto – pode oferecer novas perceções para a integração nas cadeias de valor globais e os benefícios que tal acarreta. Até agora, África reúne apenas uma pequena percentagem do comércio mundial em termos de valor acrescentado, mas o seu nível total de integração nas CVG é elevado em comparação com outras regiões. Relativamente aos benefícios provenientes das cadeias de valor globais, o crescimento das exportações e da produtividade tem sido mais fácil de conseguir do que o crescimento do emprego. No entanto, isto deve-se principalmente à integração a jusante das commodities africanas, exportadas para outras regiões do mundo para serem transformadas, o que cria relativamente pouco valor acrescentado em África. O sucesso depende da capacidade de resposta de cada país à procura externa, bem como da natureza da cadeia de valor e da empresa líder.

Caixa 6.1. O que é uma cadeia de valor global?

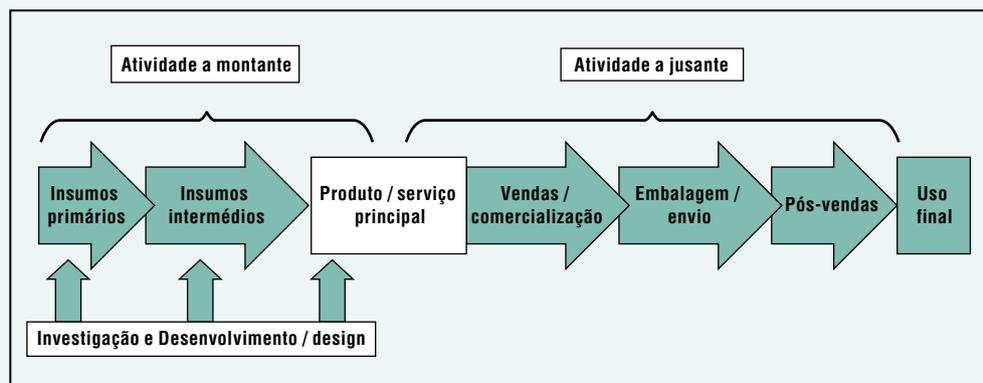
Uma cadeia de valor identifica o leque total de atividades que as empresas realizam para que um produto ou serviço evolua desde a sua conceção até à utilização pretendida pelos consumidores finais (Figura 6.1). Em cada etapa da cadeia, é acrescentado valor, de uma forma ou de outra. Impulsionadas pela deslocalização e pela interconectividade crescente, as atividades que compõem as cadeias de valor de muitos produtos e serviços foram ficando cada vez mais fragmentadas por todo o mundo e entre as empresas. Ao longo da cadeia de valor, várias tarefas de produção podem ser efetuadas em locais remotos, dependendo das respetivas vantagens comparativas dos diferentes países. O processo de produção interconectado a que os bens e serviços são submetidos desde a conceção e design até à produção, comercialização e distribuição, é muitas vezes referido como uma cadeia de valor global ou uma rede de produção internacional (Gereffi e Fernandez-Stark, 2011; OCDE, 2013).

Cada uma das fases apresenta, em níveis variáveis, oportunidades para novas atividades locais, postos de trabalho e lucros empresariais, bem como novas competências, tecnologias e receitas públicas sob a forma de impostos, daí derivadas. Integrar com sucesso uma cadeia de valor, permite potencialmente a um país a apreensão de uma maior percentagem desses benefícios e a aceleração do seu processo de industrialização.



Caixa 6.1. O que é uma cadeia de valor global? (cont.)

Figura 6.1. Fases de uma cadeia de valor genérica



Fonte: Elaboração dos autores.

As cadeias de valor globais oferecem oportunidades crescentes

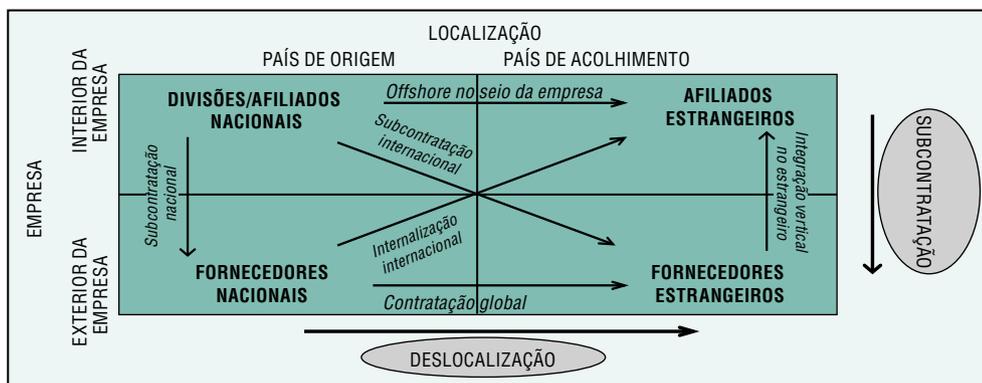
A forma como os bens são comercializados tem evoluído juntamente com os meios necessários para os produzir. O respeito pelas normas privadas e a adesão a cadeias de valor globais específicas podem melhorar as capacidades, o emprego e as estruturas sociais dos países africanos. A posição de um país numa cadeia e a sua aptidão para aceder a atividades de maior valor acrescentado vão determinar o seu sucesso, tal como a existência de serviços adequados e de uma boa governação, empresários inovadores e os requisitos específicos para aquela cadeia.

Os meios de transporte modernos e as tecnologias da comunicação expandiram rapidamente as cadeias de valor globais

O comércio internacional de bens em grande escala emergiu com os meios de transporte modernos no século XIX. Antes da invenção do transporte rápido de grande volume por comboio, barco a vapor ou camião, cada cidade ou região tinha de produzir a maior parte daquilo que consumia. A partir de meados do século XIX, os transportes permitiram o comércio em grande volume; as cidades, regiões e eventualmente os países começaram, finalmente, a dividir o trabalho e a concentrar-se na produção de alguns bens que poderiam ser consumidos e vendidos, enquanto se comprava os restantes noutra local. À medida que os custos do transporte desceram, o comércio expandiu-se de forma contínua. (Baldwin, 2012).



Figura 6.2. Subcontratação e deslocalização



Nota: A dimensão geográfica ou *deslocalização* muda da esquerda para a direita. A subcontratação ou a localização organizacional da atividade no interior ou no exterior da empresa muda de baixo para cima.

Fonte: OCDE (2013, p.18).

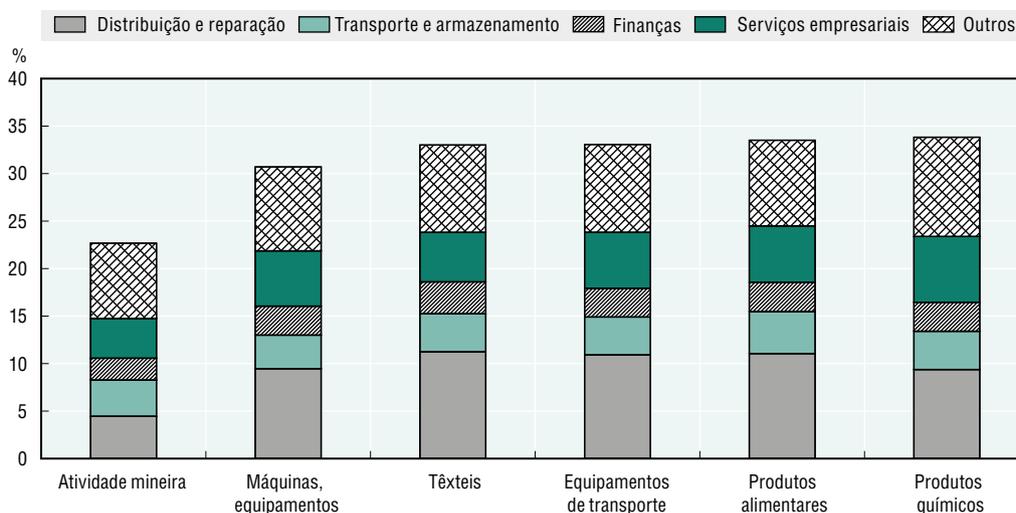
Desde meados da década de 1980, o comércio de bens finais deu lugar a uma **divisão mundial do trabalho**. As novas tecnologias da comunicação e o declínio rápido dos custos do comércio e das deslocações – graças à liberalização do comércio, à contentorização e ao transporte aéreo barato – permitiram a dispersão geográfica de segmentos individuais do processo de produção, simultaneamente mantendo o controlo e coordenação suficientes (Baldwin, 2012). Hoje em dia, os gestores das empresas podem deslocar-se a qualquer lugar do mundo num período razoável e a um custo acessível, e as tecnologias da comunicação permitem ciclos de trabalho de 24 horas que se estendem pelo globo¹.

A crescente divisão global do trabalho é impulsionada por empresas que usam os avanços nas comunicações e nas regulamentações para otimizar as suas estratégias de fornecimento através da reorganização geográfica e da separação das fases de produção. Para cada operação e fase de produção, as empresas têm de identificar i) se devem empreender a tarefa no seio da empresa ou subcontratá-la a um fornecedor independente e ii) se devem manter as tarefas no país de origem da empresa ou deslocalizá-las, isto é, para outro país. A Figura 6.2 descreve as quatro combinações possíveis da estrutura organizacional e geográfica da produção. Estas novas estratégias de fornecimento resultam num aumento do investimento direto estrangeiro e do comércio intra-empresas, bem como do comércio vertical em pé de igualdade com fornecedores independentes (Cattaneo et al., 2013; OCDE, 2013). Hoje, estima-se que 80% do comércio mundial esteja relacionado com empresas multinacionais (UNCTAD, 2013).

Os serviços tornaram-se importantes no apoio às cadeias de valor globais. Os bens e os serviços estão interligados nas redes globais de produção. A base de dados TiVA (Trade in Value Added) da OCDE/OMC revela que o valor criado direta e indiretamente pelos serviços enquanto produtos intermédios representa mais de 30% do valor acrescentado total em produtos manufaturados (OCDE, 2013; Figura 6.3). Uma percentagem significativa destes serviços está relacionada com o funcionamento real das cadeias de valor globais, especialmente o transporte, a logística e o armazenamento, mas também serviços bancários, seguros, serviços empresariais, serviços profissionais e de comunicação, que são fornecidos em cada etapa da fase de produção. Estes serviços desempenham um papel crucial no comércio de bens, ao ajudar na deslocação eficiente de componentes através das fronteiras (Lesser, 2014; OCDE, 2013; FEM, 2012).



Figura 6.3. Percentagem dos serviços de valor acrescentado no comércio industrial, todos os países, 2009



Fonte: OCDE, OMC e UNCTAD, 2013.

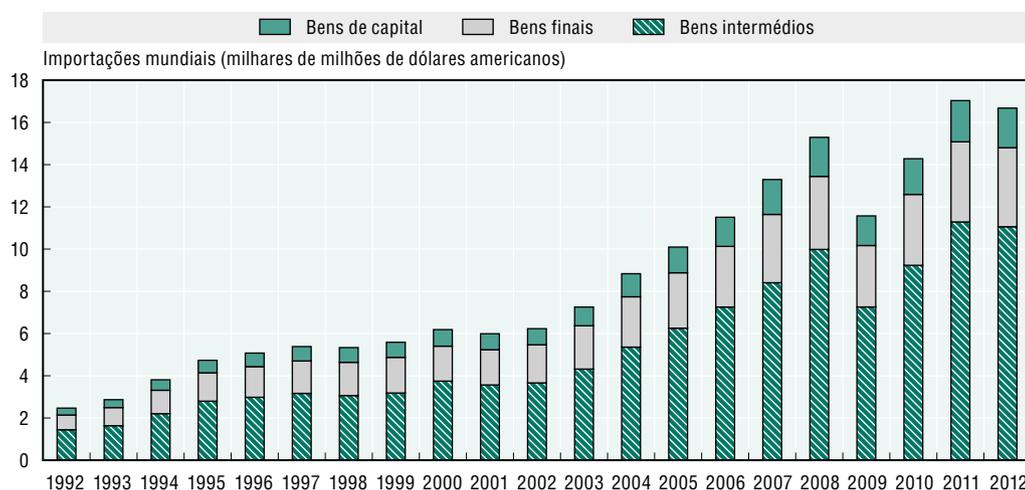
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933033156>

Além disso, de forma semelhante aos bens, os serviços estão a ser desagregados e comercializados como tarefas independentes, criando assim, cadeias de valor para os serviços. As indústrias de serviços de conhecimento intensivo encontram-se na vanguarda desta tendência. O valor pode ser retido e guardado de modo que a produção destes serviços possa ser separada do consumo e aumentada, criando serviços finais com maior valor acrescentado. O comércio digital transfronteiriço permite, portanto, que estes serviços sejam usados em qualquer parte do mundo, abrindo, assim, caminho para o desenvolvimento de verdadeiras cadeias de valor para os serviços. Embora tenha havido pouca investigação até à data acerca das cadeias de valor para os serviços, aparentemente, este tipo de cadeia tem sido criado numa grande variedade de setores, incluindo na banca, no turismo e, eventualmente, nos serviços de educação e de saúde, bem como nos serviços de tecnologia de informação e nos processos de gestão de negócios (Lesser, 2014).

Atualmente, as cadeias de valor globais, ou redes internacionais de produção, abrangem vários países, muitas vezes até o mundo inteiro, e estão intimamente ligadas à deslocação de riqueza e à emergência dos países do Sul. A Figura 6.4 ilustra esta desagregação do comércio, mostrando que os bens intermédios têm sido os principais impulsores do crescimento do comércio desde a década de 1990, representando cerca de 65% (11 mil milhões de dólares americanos) do total de importações em 2012, contra 57% e apenas 2.8 mil milhões de dólares em 1995. Durante esse período, a participação dos países da OCDE nas importações mundiais de bens intermédios caiu de 75% para 60%, enquanto a dos países não pertencentes à OCDE cresceu na mesma medida (Figura 6.5). Do mesmo modo, a participação dos países da OCDE no valor acrescentado global da indústria manufatureira caiu de 80% para 60%.



Figura 6.4. A desagregação do comércio: o crescimento do comércio impulsionado por bens intermédios, 1992-2012



Fonte: Cálculos dos autores baseados na COMTRADE das Nações Unidas (2014).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933033175>

Apesar da sua apelação, as cadeias de valor globais apresentam uma alta concentração regional, a qual está a decrescer lentamente. África ainda não desempenha um papel significativo. Ao medir as conexões entre os principais comerciantes das cadeias de fornecimento, as relações mais fortes encontram-se no seio dos blocos regionais da Ásia Oriental, da Europa e da América do Norte (Baldwin, 2012). Cerca de 85% do comércio de valor acrescentado nas CVG tem lugar nestes três centros ou em redor dos mesmos. Enquanto outras regiões permanecem marginais, a participação destes blocos aumentou de apenas 10% em 1995 para 15% em 2011. A participação africana nas CVG cresceu de 1.4% para 2.2% durante o mesmo período (Tabela 6.1). Situando-se nos 2%, a percentagem africana de importações mundiais de bens intermédios manteve-se inalterada desde a década de 1990 (Figura 6.5).

Tabela 6.1. Percentagem do comércio de valor acrescentado por região, 1995 e 2011

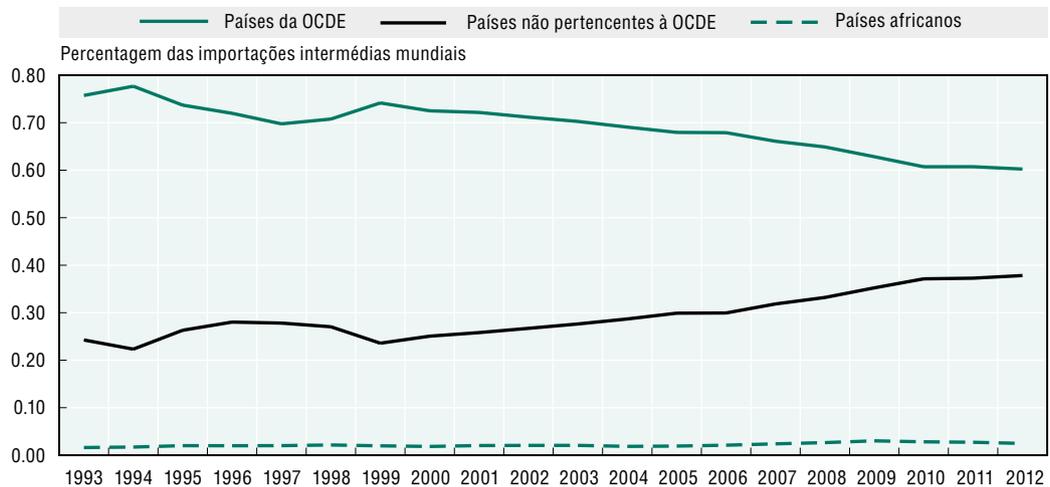
Região	1995	2011
Europa	57.5 %	50.9 %
Ásia Oriental	14.4 %	16.2 %
América do Norte	13.1 %	11.8 %
Sudeste Asiático	6.0 %	6.8 %
América Latina	3.2 %	4.2 %
Médio Oriente	2.0 %	3.0 %
África	1.4 %	2.2 %
Rússia e Ásia Central	0.9 %	2.0 %
Ásia do Sul	0.7 %	1.7 %
Oceânia	0.9 %	1.3 %

Nota: Ver secção relativa às medições abaixo.

Fonte: Cálculos dos autores segundo a base de dados UNCTAD-EORA GVC (2014).



Figura 6.5. Importações mundiais de bens intermédios, refletindo a evolução de mercados emergentes enquanto centros de produção, 1993-2012



Fonte: cálculos dos autores baseados na COMTRADE das Nações Unidas (2014).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933033194>

Este relatório considera que a tendência para as cadeias de valor globais vai continuar, visto que a internacionalização obriga as empresas multinacionais a ganhar em eficiência e flexibilidade. A deslocalização e a subcontratação permitiram às empresas multinacionais de reunir as vantagens de vários locais e de se tornarem mais eficientes. Embora as funções principais da sede se mantenham normalmente no mercado de origem da empresa, as fases de produção de trabalho intensivo são, muitas vezes, transferidas para países com um nível salarial mais baixo, enquanto o *marketing* e a distribuição são colocadas no mercado de consumo final. À medida que cada vez mais empresas otimizarem as respetivas redes e se tornarem mais eficientes em termos de custos, outras serão obrigadas a seguir o exemplo. Simultaneamente, a internacionalização das cadeias de fornecimento provocou mais incertezas e uma maior necessidade de flexibilidade de reação (Gibbon e Ponte, 2005). A maximização da eficiência das cadeias de fornecimento pode reduzir os custos, mas enfraquece a capacidade de lidar com perturbações. Consequentemente, mais de 50% dos diretores executivos entrevistados no Global CEO Survey 2013 da PwC pretendem diversificar as suas cadeias de fornecimento e, desta forma, tornar as suas operações mais flexíveis (PwC, 2013).

No entanto, isto não é uma certeza definitiva. As novas evoluções tecnológicas poderiam conduzir a um abrandamento da dispersão das cadeias de valor globais. Os custos vantajosos da produção em massa em relação ao fabrico personalizado têm sido um dos grandes impulsionadores da subcontratação e da deslocalização. As novas tecnologias de produção, tais como a impressão a 3D e a robótica inteligente, poderão potencialmente, sobretudo na indústria manufatureira, reduzir estes custos vantajosos o suficiente para que se desencadeie uma mudança das atividades de produção de volta às economias das sedes com salários elevados.



As cadeias de valor globais oferecem potencialidades de transformação estrutural

Num mundo de cadeias de valor globais, os países já não constituem o quadro de análise relevante e a importância das importações de bens intermédios não é a mesma. O enfoque em países enquanto unidades primárias de análise e de estratégia implica a possibilidade de sucesso de um país na criação das capacidades para a produção de bens complexos, que possam competir no mercado global. As importações são, portanto, encaradas como sinais de fraqueza interna e as exportações, como sinais de força. No entanto, visto que a competitividade das empresas depende da sua capacidade de aliar os pontos fortes de vários países envolvidos num processo de produção, uma empresa que trabalhe exclusivamente com insumos nacionais pode apresentar uma desvantagem competitiva. Por outras palavras, as importações de bens intermédios já não representam um sinal de competitividade externa, mas sim um meio para que as empresas acedam a insumos mais eficientes e, assim, produzam bens mais competitivos (Cattaneo e Miroudot, 2013).

As normas e especificações de produto das empresas líderes estão cada vez mais a substituir os preços e as normas comerciais públicas como determinantes fundamentais da participação nas CVG. O funcionamento eficaz das redes de produção internacionais exige a combinação perfeita de componentes intermédios oriundos de muitos locais diversos e, com frequência, de diferentes fornecedores. Um componente defeituoso ou um produto que não cumpre as especificações fornecidas pela empresa líder pode provocar repercussões e atrasos onerosos. Da mesma forma, os retalhistas nos mercados desenvolvidos estão sob crescente pressão por parte dos consumidores, de certificar a cadeia de fornecimento e a inocuidade dos seus produtos, quanto ao respeito das normas sociais e ambientais. Para a maioria das empresas, as normas de CVG no que diz respeito a especificações de produto e de qualidade, são portanto indispensáveis. O preço torna-se num critério secundário. Consequentemente, embora as medidas públicas, tais como pautas aduaneiras e normas de saúde e segurança (fito-sanitárias), continuem a desempenhar um papel no comércio global, estas são cada vez mais secundárias em relação às normas privadas, muitas vezes definidas pelas empresas que controlam as cadeias de valor globais (Cattaneo e Miroudot, 2013; López González e Holmes, 2011).

Os países africanos podem agora integrar-se numa cadeia de valor sem dispor de todas as outras etapas da cadeia. Antigamente, para que um país se industrializasse, tinha de desenvolver a capacidade interna de executar todas as principais etapas das cadeias de valor de produtos manufaturados complexos. Atualmente, ao se inserirem numa rede de produção internacional, os países podem estabelecer uma secção específica da cadeia de valor de um produto, sem dispor de todas as capacidades a montante (Cattaneo et al., 2013; Gereffi e Lee, 2012; OCDE, 2013). Estas permanecem noutros locais e estão ligadas por meio de envios de produtos intermédios e da transmissão do *know-how* necessário para a etapa específica da cadeia de valor presente no país. A existência de produtos de alta tecnologia na composição das exportações de um país não implica, portanto, a existência de um vasto conjunto de capacidades industriais, mas apenas a existência da respetiva operação de montagem.

Através da participação numa cadeia de valor, os países e as empresas podem adquirir novas capacidades que tornam possível o *upgrade*, isto é, a retenção de uma maior percentagem do valor acrescentado numa cadeia de valor global. As experiências de desenvolvimento de vários países asiáticos mostram em que medida a industrialização depende de conexões e de inovações decorrentes das externalidades de conhecimento. Por exemplo, a China integrou-se nas cadeias de valor globais especializando-se nas atividades de montagem de produtos finais e conseguiu melhorar a sua participação construindo uma base competitiva de fornecimento de bens intermédios (desenvolvendo

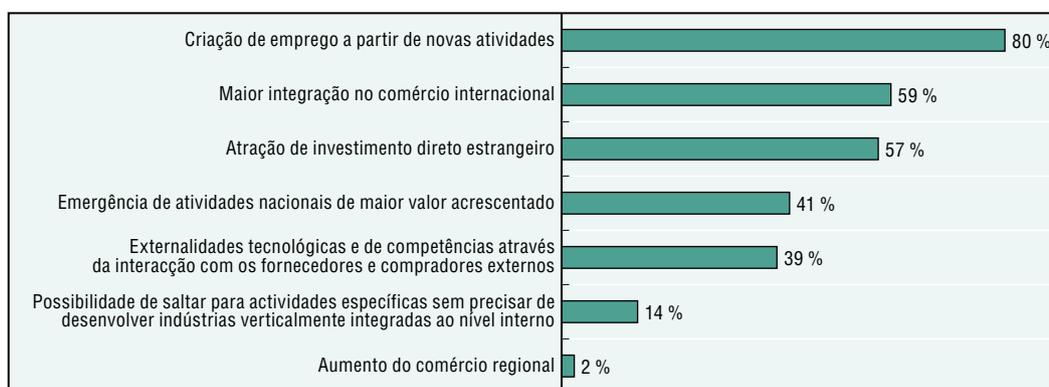


conexões) e aumentando a qualidade das suas exportações. Ao nível das empresas, o processo de *upgrade* é definido como a «subida» na cadeia de valor para atividades de valor superior, o que, teoricamente, permite às empresas a retenção de uma maior percentagem de valor na cadeia de valor global e o reforço da competitividade (Gereffi et al., 2005; Humphrey e Schmitz, 2002).

O *upgrade* económico deve estar associado ao *upgrade* social para que seja inclusivo. O *upgrade* social refere-se à expansão do emprego e a melhores condições de trabalho dos trabalhadores locais numa determinada cadeia de valor global (Barrientos et al., 2011; Milberg e Winkler, 2013; Bernhardt, 2013).

As cadeias de valor globais possuem portanto o potencial de impulsionar o emprego e a transformação estrutural em África. A transformação estrutural envolve o aparecimento de atividades novas e mais produtivas e a deslocação de recursos das atividades menos produtivas para estas mais recentes, aumentando a produtividade geral². Embora África tenha apresentado um impressionante crescimento e alguma transformação estrutural durante a última década³, esta transformação não foi suficiente para ter um impacto significativo no emprego ou na pobreza (BAD et al., 2013). As cadeias de valor globais podem permitir que África implemente o tipo de atividades novas e mais produtivas que estão por trás da transformação estrutural. A edição de 2013 deste relatório mostrou que África precisa de uma grande quantidade de empregos pouco qualificados em áreas que sejam suficientemente próximas das capacidades já existentes, de forma a permitir a aprendizagem e conexões eficientes com toda a economia nacional (BAD et al., 2013). Em particular, as atividades ligadas à indústria manufatureira de base e relacionadas com a agricultura, dentro de CVG, apresentam esta potencialidade. Num inquérito realizado para este relatório, 93% dos especialistas em países africanos responderes consideraram as cadeias de valor globais como uma oportunidade ao invés de uma ameaça. A maioria dos respondentes também encara «a criação de postos de trabalho derivada de novas atividades» como a principal oportunidade decorrente das cadeias de valor globais, e resultando em novos padrões comerciais para os países africanos (Figura 6.6).

Figura 6.6. As maiores oportunidades decorrentes das cadeias de valor globais e novos padrões comerciais resultantes



Nota: Os números refletem a percentagem de respondentes por item. O inquérito incluiu um especialista para cada país.

Fonte: Inquérito aos especialistas dos países das PEA (2014).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933033213>



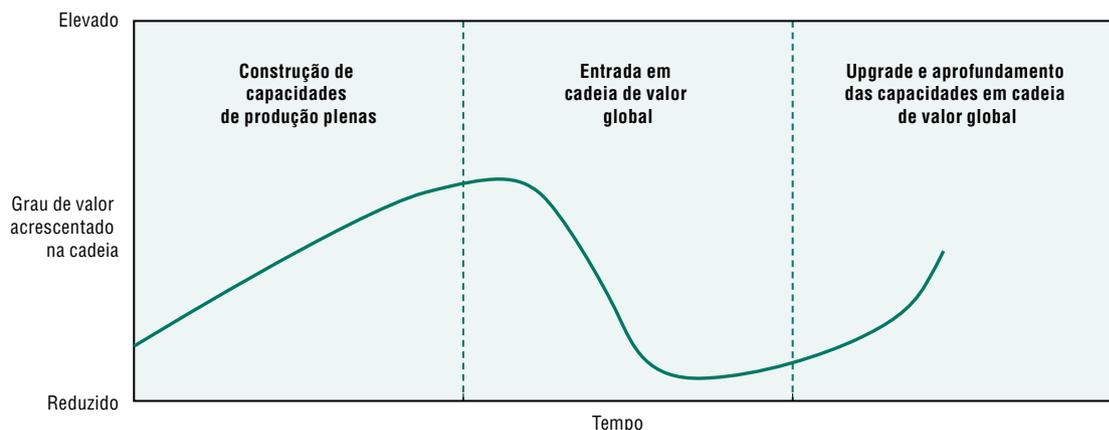
As mudanças graduais da China poderão permitir a África uma participação crescente nas cadeias de valor globais. A população chinesa deve parar de crescer e os salários estão a aumentar, corroendo o fator atrativo da China enquanto centro industrial de trabalho intensivo. Reconhecendo estas mudanças, os líderes chineses adoptaram o objetivo de reequilibrar a economia chinesa no sentido do consumo e de um maior papel para o sector dos serviços. Esta atitude desencadeou uma deslocação do investimento em atividades manufatureiras de mão de obra intensiva da China para outras regiões, especialmente para a Ásia do Sul e o Sudeste Asiático. O Banco Mundial sugeriu, em 2011, que a China poderia, em breve, exportar 85 milhões de postos de trabalho da indústria manufatureira ligeira (Lin, 2011; Chandra *et al.*, 2012). Apesar de parecer pouco provável que estes postos de trabalho sejam, de facto, deslocados da China, muitas empresas internacionais procuram expandir-se para fora da China, olhando igualmente para África.

O sucesso exige boas condições e apoio específico

A localização de um país numa cadeia de valor global pode afetar o grau em que beneficiará da cadeia. As economias podem estar posicionadas a montante ou a jusante nas cadeias de valor globais, dependendo da sua especialização, e este posicionamento pode mudar ao longo do tempo. As economias a montante produzem as matérias-primas ou os ativos de conhecimento no início do processo de produção (por exemplo, investigação, *design*), enquanto as economias a jusante montam os produtos transformados ou se especializam em serviços de atendimento ao cliente. Atividades tais como a investigação e desenvolvimento e o *design*, mas também certos serviços, tendem a criar maior valor acrescentado do que a montagem (OCDE, 2013).

Entrar numa cadeia de valor global pode reduzir o valor acrescentado interno, mas pode gerar crescimento se houver *upgrade*. As empresas líderes esforçam-se por criar cadeias de valor globais que reúnam as vantagens de diferentes zonas geográficas, e os produtores (e países) africanos têm de se especializar em subsegmentos de uma cadeia para que possam ligar-se a uma cadeia de valor global. Esta situação implica que, inicialmente, uma pequena parte do valor acrescentado pode ser retida localmente e que o valor acrescentado estrangeiro nas exportações aumenta à medida que a participação em CVG aumenta. O *upgrade* é necessário para que a percentagem de valor acrescentado retida internamente suba novamente, como demonstrado na Figura 6.6 (Kaplinsky, 2013).

Figura 6.7. A onda de melhoria na cadeia de valor global



Fonte: Kaplinsky, 2013.



No entanto, sem o processo de *upgrade* nem acumulação de novos recursos, a integração nas CVG causa um risco de degradação (*downgrade*). A queda inicial na percentagem de valor acrescentado interno não tem de constituir um problema, desde que a participação numa cadeia de valor global permita taxas de crescimento elevadas para as atividades internas e o para emprego⁴. No entanto, no longo prazo, as operações locais correm o risco de se manter limitadas a segmentos de valor acrescentado reduzido de uma cadeia de valor global, caso não se criem atividades geradoras de maior valor acrescentado localmente. Num cenário ainda mais negro, pode ocorrer degradação. Este conceito descreve a perda de atividades de valor acrescentado e de emprego, ou a deterioração das condições de trabalho, quando conexões adjacentes prévias desaparecem antes de poderem integrar-se na cadeia de valor global. Por exemplo, muitos países africanos produzem tanto roupas como algodão, mas perderam as suas indústrias têxteis para a concorrência asiática. A degradação social pode resultar da destruição do emprego ou da redução dos salários reais devido à integração em CVG. Também pode resultar de relações cativas entre os atores da cadeia de valor local, que levam a rendimentos mais baixos para os produtores primários, tais como os pescadores, que recebem preços mais baixos dos compradores e dos intermediários. Num inquérito efetuado para este relatório, os especialistas dos países das *Perspetivas Económicas em África* identificaram as maiores ameaças associadas às cadeias de valor globais em África como o risco de «ficar preso em fases de baixo valor acrescentado das CVG» e «o modo de operação isolado dos investidores estrangeiros, havendo apenas repercussões limitadas na economia nacional» (Figura 6.8).

Figura 6.8. As maiores ameaças associadas às cadeias de valor globais e novos padrões comerciais resultantes



Nota: Os números refletem a percentagem de respondentes. O inquérito incluiu um especialista para cada país.

Fonte: Inquérito aos especialistas dos países das PEA (2014).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933033232>

A potencialidade de *upgrade* no seio de uma cadeia de valor depende das capacidades e dos serviços disponíveis. O aumento da participação na maioria das cadeias de valor globais exige uma logística eficiente e poucas barreiras à importação de bens intermédios, tal como o fornecimento fiável de energia e uma oferta suficiente de trabalhadores com as competências certas. Assim que um país tenha integrado uma cadeia de valor global na fase da produção de um produto, a deslocação na cadeia de valor, seja em que direção for (no sentido do fornecimento e da investigação e desenvolvimento, ou no sentido das vendas, distribuição e *marketing*), requer uma gama de serviços que deve estar disponível



a preços competitivos e com qualidade. Este aspeto é especialmente importante para as pequenas e médias empresas locais, que precisam de aceder a uma gama de serviços necessários para se concentrar na atividade específica da cadeia de valor que melhor desempenham.

A potencialidade de *upgrade* depende também da governação da cadeia, isto é, da distribuição de poder dentro da cadeia. A governação refere-se às «relações de autoridade e poder que determinam a atribuição e o fluxo de recursos financeiros, materiais e humanos no interior de uma cadeia» (Gereffi, 1994, p. 97). As estruturas de governação das cadeias de valor variam se a empresa líder da cadeia for essencialmente compradora (e distribuidora) de produtos ou produtora. Além desta distinção de base, as estruturas de governação podem variar de acordo com a complexidade da informação entre os diversos atores da cadeia; de acordo com a forma como as informações de produção podem ser codificadas; e de acordo com o nível de competência do fornecedor (ver também capítulo 7; Frederick & Gereffi, 2009; Gereffi et al., 2005). É mais fácil integrar cadeias de complexidade reduzida, tais como o vestuário, mas o processo de *upgrade* pode ser difícil, uma vez que a concorrência entre os fornecedores em cada uma das fases é feroz e que a empresa líder, que controla a distribuição e o *marketing*, retém a maioria do valor acrescentado. As cadeias mais complexas e intensivas em informação, tais como as produtoras farmacêuticas ou a indústria automóvel, são mais difíceis de integrar, mas apresentam um potencial de fortalecimento de relações e de transferência de conhecimento entre as empresas locais e internacionais, significativamente superior. As relações cativas têm de ser cuidadosamente acompanhadas, visto que, frequentemente, conferem um poder altamente assimétrico aos compradores intermediários. Em África, as formas de governação cativas são especialmente dominantes nas cadeias de valor agrícolas.

Não deixar escapar as oportunidades oferecidas pelas cadeias de valor globais exige empresários competentes e inovadores que estejam comprometidos para com o país. Os empresários aliam conhecimento de mercado a uma visão de novas formas de resolução de problemas, através de novos produtos ou de melhores processos. Como este relatório mostrará, muitas oportunidades de *upgrade* encontram-se na diferenciação do produto – criando um produto semelhante, mas ligeiramente superior para consumidores semelhantes, e com maior disponibilidade para pagar. Os empresários são levados a ver estas oportunidades e a aceitar os riscos envolvidos na tentativa de as agarrar. Para que os empresários colham benefícios no longo prazo da participação das cadeias de valor globais, estes devem estar empenhados no desenvolvimento do mercado local, ainda que perante dificuldades económicas. Na sequência da crise financeira de 2008, a indústria de vestuário egípcia conseguiu manter os seus níveis de exportação, graças ao facto da indústria estar localmente incorporada. As exportações de vestuário na Jordânia, pelo contrário, caíram mais de 30% entre 2008 e 2010, dada a sua composição de investidores asiáticos geograficamente flexíveis (Azmeah, 2013 in Kaplinsky, 2013).

A utilização de cadeias de valor globais para o desenvolvimento exige a criação do melhor ambiente possível para as cadeias de valor com o maior potencial identificado. O objetivo da política de desenvolvimento já não pode ser a criação de uma indústria que retenha todas as fases de produção, mas deve, sim, ser a identificação do melhor posicionamento do país numa cadeia de valor global e a oferta mais competitiva de funções empresariais (Cattaneo e Miroudot, 2013). A educação e outros serviços básicos, infraestruturas e um ambiente favorável para a atividade empresarial são, sem dúvida, essenciais. No entanto, a importância da análise através do prisma da cadeia de valor reside no reconhecimento dos requisitos para a integração e para processo de *upgrade* no seio de uma determinada cadeia de valor global; além dos elementos básicos, a infraestrutura, as competências e os serviços necessários que variam conforme a cadeia.



Os produtos lácteos, por exemplo, exigem cadeias de refrigeração e estruturas de recolha sólidas e fiáveis; os produtos manufaturados, os têxteis e muitos frutos precisam de acesso eficiente ao transporte marítimo; enquanto a fruta fresca, os legumes e as flores necessitam de transporte aéreo eficiente.

As medições revelam uma crescente participação em cadeias de valor globais, com variações regionais, devido em grande parte ao setor da indústria manufatureira

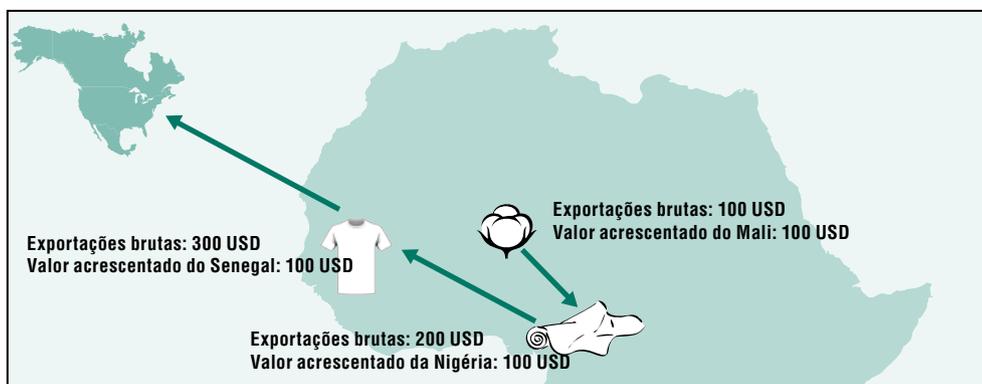
As estatísticas convencionais do comércio têm apresentado uma visão cada vez mais distorcida do comércio mundial, uma vez que os bens intermédios são contabilizados a cada vez que atravessam fronteiras internacionais. A medição do comércio em termos de valor acrescentado contorna esse problema, mas os dados relativos ao comércio de valor acrescentado só recentemente começaram a ser compilados. A percentagem de valor acrescentado estrangeiro nas exportações de um país — que se designa por integração a montante — e a percentagem do valor acrescentado de um país nas exportações de outros países — conhecida por integração a jusante — são as principais medidas da participação de um país nas cadeias de valor globais. A percentagem africana do comércio global de valor acrescentado é pequena, mas está a crescer. África encontra-se bastante bem integrada nas cadeias de valor globais, embora mais como fonte de insumos primários do que como centro de produção. No entanto, a integração a montante tem vindo a crescer muito mais rapidamente do que a integração a jusante e mais depressa do que a de outras regiões. A África Austral é a região mais integrada nas cadeias de valor globais. A Ásia e a Europa são as principais fontes de valor acrescentado estrangeiro nas exportações africanas e a Europa é o principal destino. O valor acrescentado intra-africano prevalece mais nas regiões mais integradas da África Austral e Oriental. A África do Sul é o único país africano, até ao momento, a desempenhar o papel de economia de sede na sua região. O setor da indústria manufatureira é o mais integrado nas cadeias de valor globais e a agricultura, o menos. A intermediação financeira e os serviços empresariais detêm a maior proporção de valor acrescentado intra-africano.

A participação em cadeias de valor globais pode ser medida em termos de comércio de valor acrescentado e de integração a montante e a jusante

A medição da participação nas CVG requer novas abordagens, dado que a contabilidade do comércio convencional sofre de dupla contagem. Através da medição do comércio internacional em termos brutos, as estatísticas convencionais do comércio registam, muitas vezes, insumos intermédios mais do que uma vez ao longo da cadeia de valor. A dupla contabilização do comércio dá-se quando insumos intermédios atravessam fronteiras e são, então, utilizados para produzir outros bens de exportação, seja para transformação posterior ou consumo final. O exemplo simples da Figura 6.9 ilustra esta situação. No exemplo, o Mali exporta algodão no valor de 100 dólares para a Nigéria, onde é fiado e tecido em têxteis, o que acrescenta um valor de 100 dólares. Os têxteis são exportados para o Senegal por 200 dólares. O Senegal produz, então, *t-shirts*, acrescentando outros 100 dólares, e exporta-as para os Estados Unidos por 300 dólares. As estatísticas do comércio convencional mostrariam transações no valor de 500 dólares e exportações do Senegal no valor de 300 dólares, embora apenas 100 dólares de valor acrescentado tenham sido criados ali, enquanto 200 dólares foram importados. Uma vez que o comércio de produtos intermédios representa uma grande e crescente parcela dos fluxos comerciais transfronteiriços, devido à sucessiva fragmentação geográfica da produção, uma parte significativa do comércio internacional é, assim, afetada, dando uma imagem distorcida dos fluxos comerciais gerais.



Figura 6.9. Estatísticas do comércio tradicional versus de valor acrescentado – compreender a dupla contabilização



Fonte: Elaboração dos autores.

A medição dos fluxos comerciais transfronteiriços em termos de valor acrescentado permite separar o valor acrescentado nacional e estrangeiro no total das exportações, atenuando ou eliminando, assim, o problema da dupla contabilização. As medições do comércio de valor acrescentado refletem o valor acrescentado incorporado num produto e a origem deste valor acrescentado. O valor acrescentado estrangeiro nas exportações de um país refere-se à quantidade de bens e serviços que um país importa do exterior para produzir as suas próprias exportações. Usando o exemplo acima, o Senegal mostraria exportações de vestuário de 100 dólares de valor acrescentado interno e 200 dólares de valor acrescentado estrangeiro. O comércio de valor acrescentado da Nigéria mostraria exportações de 100 dólares de valor acrescentado interno e 100 dólares de valor acrescentado estrangeiro.

A contabilização dos fluxos comerciais em termos de valor acrescentado necessita de uma grande quantidade de dados. A OCDE, a Organização Mundial do Comércio (OMC) e a Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento (UNCTAD) criaram recentemente bases de dados para compilar esses dados. Para medir o valor acrescentado, são necessárias tabelas de entradas-saídas e quadros de recursos e empregos atualizados regularmente. Estas tabelas são combinadas com dados relativos aos fluxos comerciais para estabelecer a utilização de recursos na produção e o subsequente valor acrescentado por setor. A base de dados da OCDE e da OMC sobre o comércio de valor acrescentado (OCDE-OMC Trade in Value Added – TiVA) fornece estes dados com base nas informações mais recentes disponíveis para países da OCDE e alguns países em desenvolvimento; no entanto, devido a restrições de dados, a África do Sul é o único país africano abrangido por esta base de dados. A base de dados UNCTAD-Eora GVC também usa informações disponíveis mas, para produzir medições de comércio de valor acrescentado para todos os países, interpola dados para países que não dispõem dos dados necessários. O conjunto de dados da UNCTAD-Eora é aqui utilizado para analisar a integração africana nas CVG. A Caixa 6.2 oferece uma visão geral das iniciativas para os dados recentes.



Caixa 6.2. Ferramentas de medição do comércio internacional de valor acrescentado

A contabilização tradicional do comércio internacional pode já não ser suficiente. Um número crescente de trabalhos pretende eliminar o efeito de dupla contabilização das cadeias de valor globais relativamente ao comércio mundial, determinar o valor acrescentado no comércio e mapear de que forma o valor acrescentado se desloca entre países ao longo das cadeias de valor globais antes do consumo final dos produtos acabados. Contudo, a medição do comércio de valor acrescentado está sujeita a desafios metodológicos significativos e ainda se encontra em fase de desenvolvimento. A tabela abaixo resume as características das principais iniciativas para a medição do comércio de valor acrescentado levadas a cabo por várias organizações até à data:

Tabela 6.2. Ferramentas de medição do comércio internacional de valor acrescentado

Projeto	Instituição	Fontes dos dados	Países	Indústrias	Anos
Iniciativa conjunta OCDE-OMC sobre o comércio de valor acrescentado (TiVA)	OCDE, OMC	Quadros de recursos e empregos e tabelas E-S nacionais, e tabelas de E-S do Eurostat, do IDE JETRO e da OCDE	57	18	1995, 2000, 2005, 2008, 2009
Base de dados UNCTAD-EORA GVC	UNCTAD, Eora	Tabelas de E-S nacionais, complementadas pelas bases de dados industriais BTDIxE, TIS e STAN	187	25-500 dependendo do país	1990-2010
Tabelas de E-S internacionais da Ásia	Instituto das Economias em Desenvolvimento (Institute of Developing Economies – IDE-Jetro)	Contas nacionais e inquéritos a empresas	10	76	1975, 1980, 1985, 1990, 1995, 2000, 2006
Projecto de análise de comércio global (Global Trade Analysis Project – GTAP)	Universidade de Purdue	Contribuição de investigadores a título individual e organizações	129	57	2004, 2007
Base de dados mundial de entradas e saídas (World Input-Output Database – WIOD)	Consórcio de 11 instituições, com fundos da UE	Tabelas de distribuição-utilização nacionais	40	35	1996, 2009

Nota: (E-S) entradas-saídas.

Fonte: Elaboração dos autores.

Estas iniciativas diferem nas fontes dos dados, nos países e nos anos, bem como na sua abrangência de sectores e metodologia. A base de dados conjunta OCDE-OMC TiVA é reconhecida como o esforço mais completo na definição de uma norma comum para a estimativa do valor acrescentado no comércio, dando ênfase à metodologia e ao rigor estatístico, mas sacrificando a abrangência. Em contrapartida, o principal objectivo da base de dados UNCTAD-Eora, é uma abrangência alargada, a fim de fornecer uma perspectiva dos países em desenvolvimento. Para obter tal abrangência alargada, a base de dados UNCTAD-Eora inclui um certo grau de interpolação e estimativa nalguns locais, a fim de fornecer um conjunto de dados contíguo e contínuo para o período de 1990-2011. Dado o seu enfoque em África, a qual se encontra relativamente ausente da base de dados OCDE/OMC TiVA devido a limitações de dados, o presente relatório fará sobretudo uso da base de dados UNCTAD-Eora.

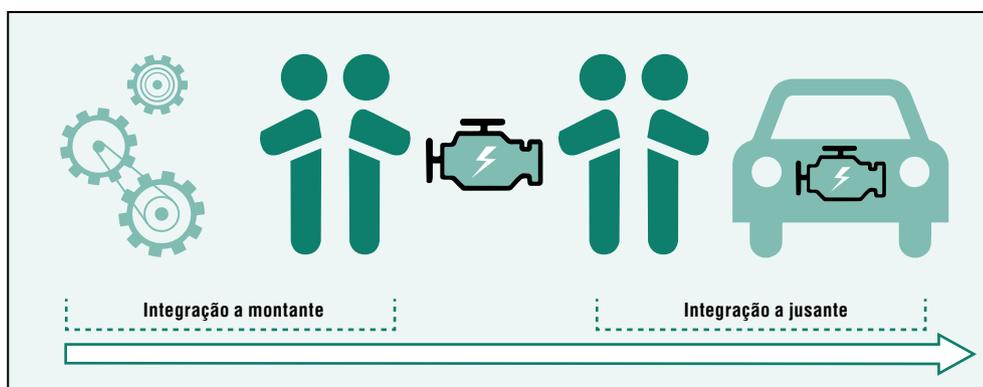
A base de dados UNCTAD-Eora usa tabelas de entradas-saídas (E-S) para estimar a proporção de importações em produtos exportáveis e no comércio de valor acrescentado. Os dados relativos ao comércio de valor acrescentado são retirados da tabela global pluri-regional Eora de E-S (MRIO), que reúne várias fontes de dados primárias, incluindo i) tabelas de E-S nacionais e os principais conjuntos de dados de departamentos nacionais de estatística; ii) compêndios de E-S do Eurostat, do Instituto das Economias em Desenvolvimento – Organização do Comércio Externo Japonês (IDE-JETRO) e da OCDE; iii) dados de contabilidade nacionais (a base de dados das Nações Unidas, 'National Accounts Main Aggregates Database'; e o 'National Accounts Official Data' das Nações Unidas); e dados comerciais (a base de dados de comércio internacional Comtrade das Nações Unidas e a base de dados de comércio internacional 'Service Trade' das Nações Unidas).



Uma macro visão do comércio de valor acrescentado fornece percepções quanto ao nível de integração de um país nas cadeias de valor globais; as integrações a montante e a jusante oferecem-nos esta macro visão. A integração numa cadeia de valor global significa que um país se torna parte de uma rede de produção internacional, na qual os insumos intermédios são contratados em vários locais e montados num país terceiro. A integração a montante representa a percentagem de valor acrescentado estrangeiro nas exportações de um país. Esta permite obter uma perspetiva das exportações de um país, olhando para os insumos estrangeiros na produção local (López González e Holmes, 2011; De Backer e Miroudot, 2013; OCDE, 2013).

A integração a jusante representa a percentagem das exportações de valor acrescentado de um país que são incorporadas nas exportações de outros países. Esta permite obter uma perspetiva do país, olhando para o fluxo das exportações por todo o mundo, especificamente aquelas que outros países utilizam para produzir as suas próprias exportações (López González e Holmes, 2011; De Backer e Miroudot, 2013; OCDE, 2013). Voltando ao exemplo acima, as exportações de algodão do Mali e o valor acrescentado exportado da Nigéria incorporado nos respetivos têxteis são ambos, mais tarde, incorporados nas exportações de t-shirts do Senegal e, como tal, são parte da integração a jusante do Mali e da Nigéria nas cadeias de valor globais. Consulte a Figura 6.10 para uma ilustração da integração a montante e a jusante.

Figura 6.10. Ilustração da integração a montante e a jusante



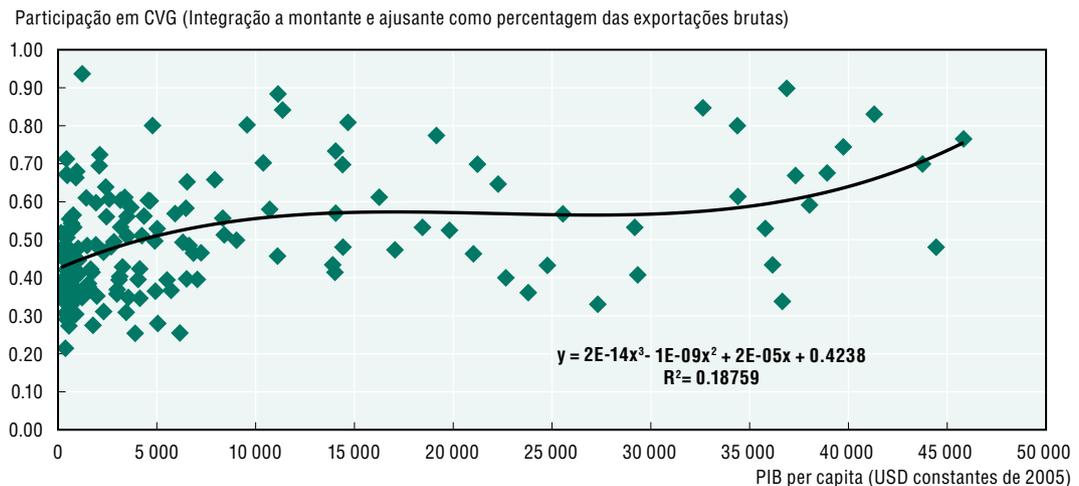
Fonte: Elaboração dos autores.

Aliar as integrações a montante e a jusante resulta numa medida da participação total de um país nas CVG. Ambos os conceitos são expressos como uma percentagem das exportações brutas do país. Embora a participação nas CVG seja bastante semelhante nos países africanos, as grandes economias apresentam valores menores, pois dependem menos da produção destinada ao comercial internacional, enquanto as pequenas economias abertas se encontram mais integradas em redes de produção globais. As pequenas economias abertas, como o Lesoto ou as Maurícias, adquirem mais insumos do exterior e produzem mais insumos usados em cadeias de valor globais do que as grandes economias, como a Nigéria ou a África do Sul, onde uma maior percentagem da cadeia de valor é interna. No entanto, a participação total nas CVG está menos relacionada com o tamanho de um país do que a integração a montante (valor acrescentado estrangeiro no total das exportações), uma vez que também se interessa na utilização dos insumos em economias terceiras (OCDE, 2013).



O rendimento parece seguir uma onda, levando a integração a jusante para a integração a montante e novamente a jusante. Os países com baixos níveis de desenvolvimento, aqui medidos pelo Produto Interno Bruto (PIB) *per capita*, exportam principalmente insumos primários para processos de produção, tais como produtos agrícolas de base, minérios e metais de base. Na medida em que esses produtos são incorporados nas exportações do primeiro importador, os produtos são contabilizados na integração a jusante de um país nas cadeias de valor globais. À medida que o primeiro país se desenvolve e se integra com êxito na fase de produção das cadeias de valor globais, o país importa mais produtos intermédios. Uma vez que estes produtos intermédios são incorporados nas exportações do país, estes são contabilizados na integração a montante do país nas cadeias de valor globais. À medida que um país vai subindo mais na cadeia de valor através do processo de *upgrade* e do estabelecimento de funções de sede, exporta mais produtos intermédios de elevado valor acrescentado, tais como componentes mecânicos ou eletrónicos que são montados em produtos finais noutros países (López González e Holmes, 2011; Baldwin e López González, 2013). A Figura 6.11 mostra este padrão.

Figura 6.11. A onda de participação em cadeias de valor globais, 2011



Nota: Cada ponto representa um país.

Fonte: Cálculos dos autores segundo a base de dados UNCTAD-EORA GVC (2014) e o Banco Mundial (2014).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933033251>

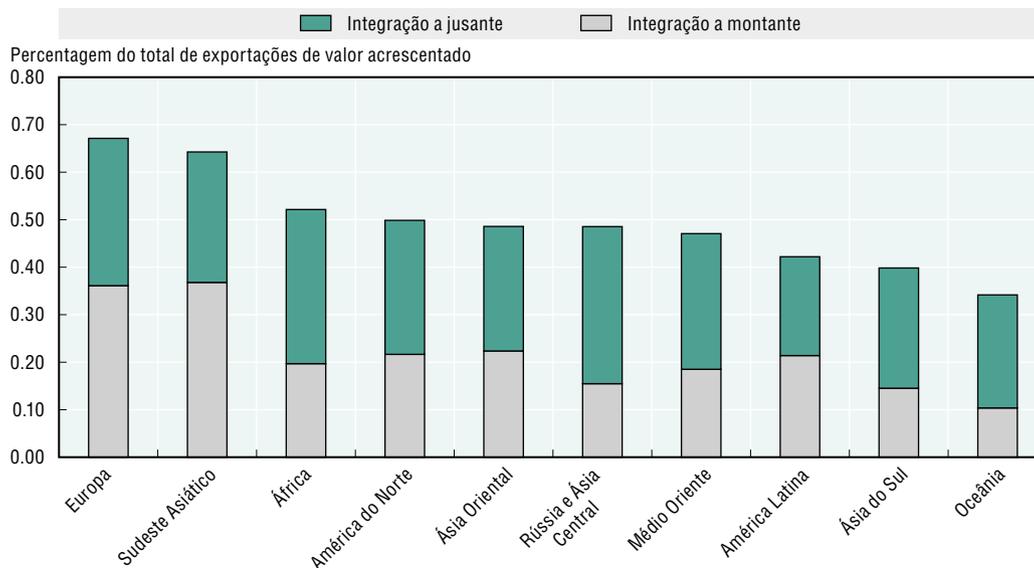
A participação africana nas cadeias de valor globais está a crescer, especialmente em bens primários e na integração a montante

África reúne uma percentagem pequena, mas crescente, do comércio em CVG. A participação africana no comércio mundial de valor acrescentado cresceu de 1.4% em 1995 para 2.2% em 2011. Esta subida representa um aumento de quase 60%, enquanto as regiões de CVG já estabelecidas na América, Ásia e Europa testemunharam uma quebra nas suas participações. O crescimento de África também foi superior ao da América Latina e do Médio Oriente, que desempenham pequenos papéis nas cadeias de valor globais, de modo semelhante a África, mas foi inferior ao da Ásia do Sul (Tabela 6.1).



Apesar da sua proporção reduzida no comércio mundial nas CVG, o nível total de integração africana é elevado em comparação com outras regiões, mas mais ainda no caso da integração a jusante do que a montante. A Figura 6.12 apresenta África em terceiro lugar quanto à participação geral em cadeias de valor globais, com cerca de metade das suas exportações brutas sendo constituídas por valor acrescentado estrangeiro ou sendo usadas para criar bens intermédios noutros locais, que serão, também eles, exportados. Apenas a Europa e o Sudeste Asiático, duas regiões densas e altamente interligadas, se encontram significativamente mais integradas nas cadeias de valor globais. Em ambas as regiões, a incorporação de valor acrescentado estrangeiro nas exportações de um país desempenha um papel mais importante do que a exportação de produtos intermédios. No entanto, apenas a Rússia e Ásia Central, o Médio Oriente e a Ásia do Sul revelam valores de integração a montante inferiores a África⁵. A proporção africana reduzida e, até agora, constante de 2% de importações globais de produtos intermédios aponta, igualmente, para o seu papel ainda marginal no conjunto global (Figura 6.5).

Figura 6.12. Integração das regiões do mundo nas cadeias de valor globais, 2011



Nota: A integração a montante é medida pela percentagem de valor acrescentado estrangeiro incorporado nas exportações de um país. A integração a jusante é medida pela percentagem de valor acrescentado exportado de um país que é depois novamente exportado pelo país importador.

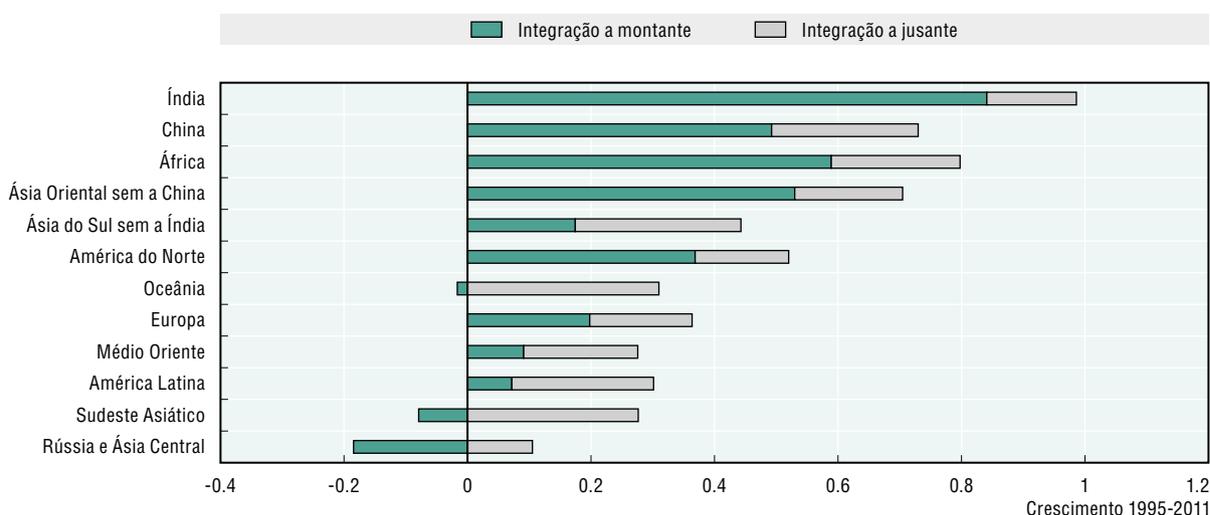
Fonte: cálculos dos autores segundo a base de dados UNCTAD-EORA GVC (2014).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933033270>

No entanto, esta situação parece estar a mudar, visto que a integração a montante em África tem crescido mais depressa do que a integração a jusante e mais depressa até do que noutras regiões. A integração africana nas CVG aumentou em 80% entre 1995 e 2011⁶. Quase três quartos deste crescimento foram impulsionados pela integração a montante. O crescimento da integração africana nas CVG parece especialmente impressionante em comparação com o da América Latina ou do Médio Oriente, cuja integração não cresceu mais do que 25% durante o mesmo período (Figura 6.13). Apenas a Índia apresentou uma maior taxa de crescimento entre os grupos de países aqui analisados.



Figura 6.13. Crescimento da integração nas cadeias de valor globais, 1995-2011



Nota: A integração a montante é medida pela percentagem de valor acrescentado estrangeiro incorporado nas exportações de um país. A integração a jusante é medida pela percentagem de valor acrescentado exportado de um país que é depois novamente exportado pelo país importador.

Fonte: Cálculos dos autores segundo a base de dados UNCTAD-EORA GVC (2014).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933033289>

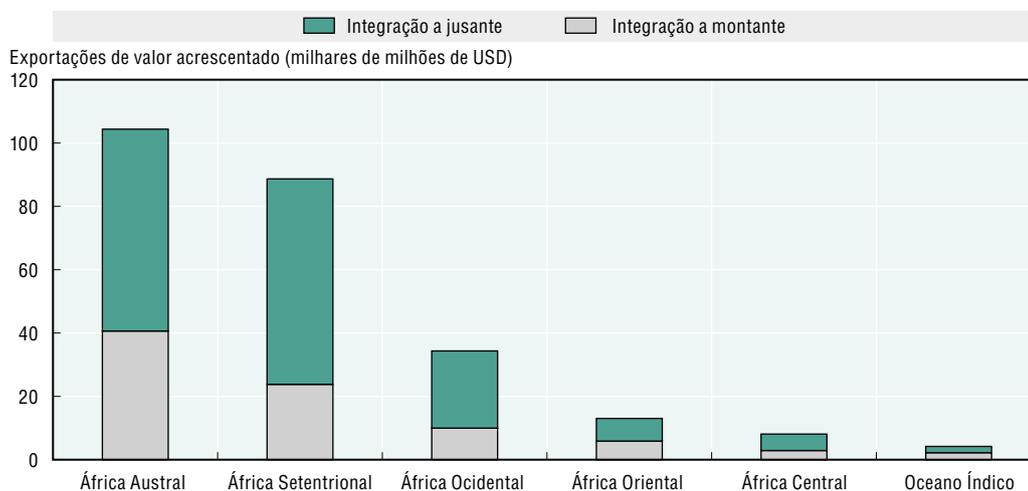
Os volumes, as fontes e os destinos do comércio de cadeias de valor variam ao longo das regiões e países africanos

A África Austral é a principal região africana em termos de participação em CVG; seguem-se a África Setentrional e Ocidental, embora fortemente impulsionadas pela integração a jusante. Com pouco mais de 100 milhões de dólares em 2011, a África Austral representa cerca de 40% da participação africana nas CVG, um terço da qual consiste em integração a montante. A África Setentrional representa 35%, mas apenas um quarto deriva de participação a montante. A África Ocidental representa 15% e tem um perfil semelhante ao da África Setentrional, com a utilização de insumos estrangeiros nas exportações a perfazer apenas um quarto da participação total. A África Oriental e os estados insulares do Oceano Índico representam, em conjunto, 6% da participação africana nas CVG e têm o perfil mais equilibrado, com a integração dividida em metade a jusante e metade a montante (ver Figura 6.14).

Em termos de integração a montante, a Europa e a Ásia são as principais fontes de valor acrescentado incorporado nas exportações africanas, mas as cadeias de valor intra-africanas desempenham um papel nas regiões mais integradas da África Oriental e Austral. A Europa representa 40% dos produtos intermédios estrangeiros incorporados nas exportações africanas e a Ásia, 30%. Para a África Setentrional, Ocidental e Austral, a Europa é a principal fonte de produtos intermédios, enquanto a Ásia lidera na África Oriental e nos estados insulares do Oceano Índico, bem como na África Central. A participação a montante entre os países africanos é maior na África Oriental, onde atinge 25%, seguida da África Austral e Central, onde a participação intra-africana em CVG se mantém em cerca de 15%. Na África Setentrional e Ocidental, os produtos africanos representam menos de 10% do valor acrescentado estrangeiro incorporado nas exportações (ver Figura 6.15).



Figura 6.14. Integração das regiões africanas em cadeias de valor globais, 2011

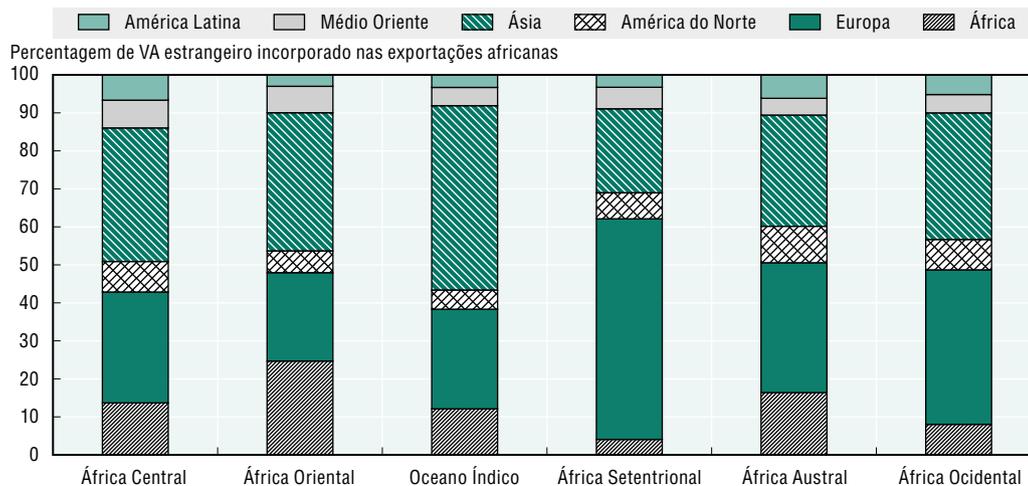


Nota: A integração a montante é medida pela percentagem de valor acrescentado estrangeiro incorporado nas exportações de um país. A integração a jusante é medida pela percentagem de valor acrescentado exportado de um país que é depois novamente exportado pelo país importador.

Fonte: Cálculos dos autores segundo a base de dados UNCTAD-EORA GVC (2014).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933033308>

Figura 6.15. Fontes de valor acrescentado estrangeiro nas exportações africanas



Fonte: Cálculos dos autores segundo a base de dados UNCTAD-EORA GVC (2014).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933033327>

Tudo indica que a África do Sul está a desempenhar o papel de uma economia de sede na sua região, seguindo o padrão observado na Ásia, na Europa e na América do Norte. No geral, a utilização que a África do Sul faz de produtos intermédios de outras economias da região aumentou nove vezes entre 1995 e 2011 (de 78 milhões de dólares para 686 milhões de dólares). Por sua vez, os produtos intermédios da África do Sul incorporados nas exportações de outras economias da região aumentaram cinco vezes no mesmo período (de 675 milhões de dólares para 3 487 milhões de dólares). A Tabela mostra a percentagem de produtos intermédios provenientes de parceiros comerciais regionais para cada país da África Austral em 2011. O Botswana, a Namíbia, a Suazilândia, a Zâmbia e o Zimbabwe contratam todos mais de 10% dos produtos intermédios à África do Sul.



Tabela 6.3. Matriz de integração a montante para economias da África Austral, 2011

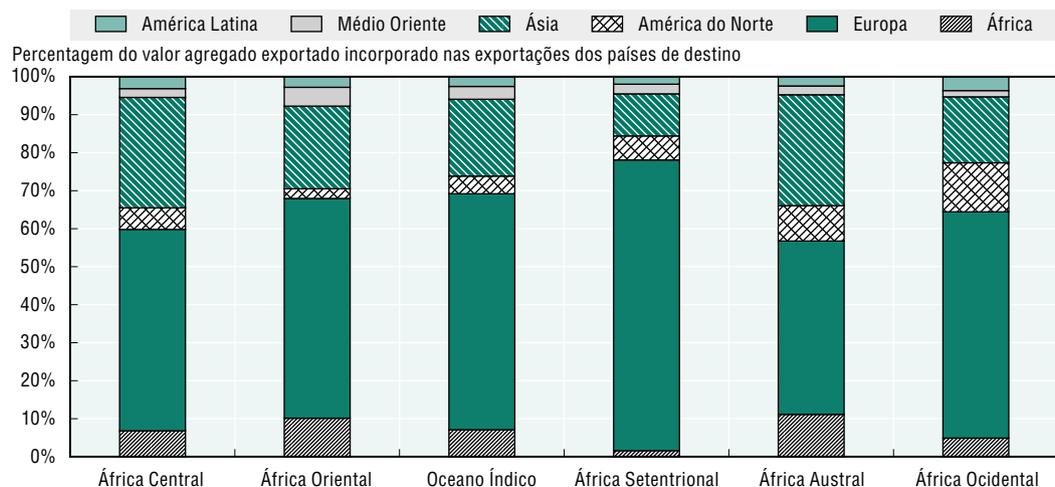
	AGO	BWA	LSO	MOZ	MWI	NAM	SWZ	ZAF	ZMB	ZWE
AGO		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
BWA	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
LSO	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
MOZ	0.00	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
MWI	0.00	0.00	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
NAM	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00
SWZ	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00
ZAF	0.01	0.12	0.00	0.03	0.02	0.12	0.26		0.10	0.13
ZMB	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01		0.00
ZWE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	

Nota: As linhas representam o valor acrescentado exportado. As colunas representam o valor acrescentado importado que é depois incorporado nas exportações. Os zeros indicam valores inferiores a 0.01% de exportações.

Fonte: Cálculos dos autores segundo a base de dados UNCTAD-EORA GVC (2014).

Em termos de integração a jusante, a Europa continua a ser o principal destino dos produtos intermédios africanos que estão vinculados a cadeias de valor globais. África desempenha um papel muito menor enquanto destino do que enquanto fonte. A Ásia também é menos prevalente enquanto destino de valor acrescentado africano do que enquanto fonte.

Figura 6.16. Destinos de produtos intermédios africanos para exportação posterior



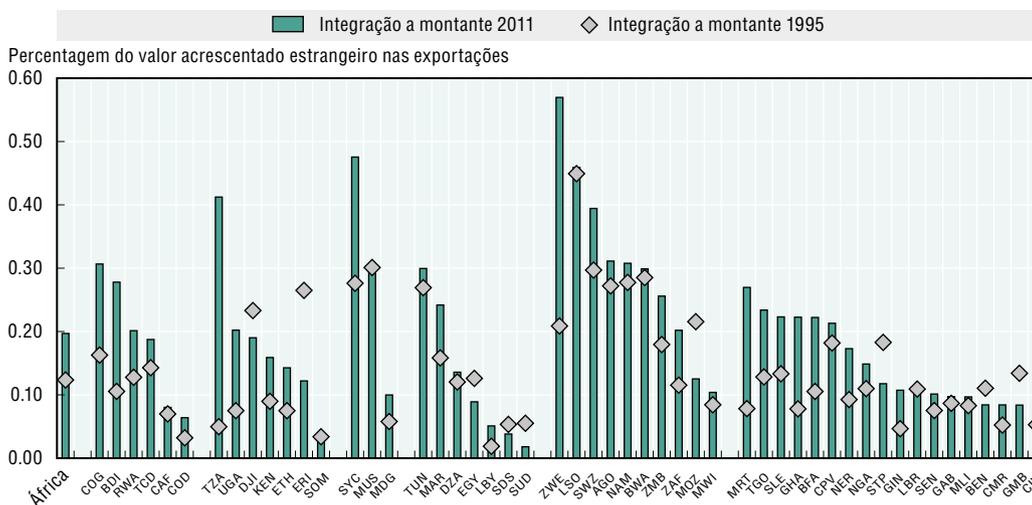
Fonte: Cálculos dos autores segundo a base de dados UNCTAD-EORA GVC (2014).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933033346>

A participação média africana nas cadeias de valor globais e regionais africanas esconde uma grande variedade entre os países. Cinco países africanos – Lesoto, Seychelles, Suazilândia, Tanzânia e Zimbábwe – estão entre os 30 primeiros países do mundo em termos de participação nas CVG; 13 países, predominantemente localizados na África Ocidental e Central, estão entre os 30 últimos ao nível global⁷. Seis dos dez países mais integrados estão localizados na África Austral. As Figuras 6.17 e 6.18 apresentam os níveis de integração a montante e a jusante dos países africanos em 1995 e em 2011: para a maior parte dos países, os dois tipos de integração progrediram. O Egito e Moçambique são as exceções a notar, pelo relativamente menor valor acrescentado estrangeiro nas respetivas exportações em 2011 quando comparado com 1995. Por outro lado, a sua participação a jusante aumentou, indicando uma deslocação no sentido de mais exportações de recursos naturais.



Figura 6.17. Integração a montante dos países africanos nas cadeias de valor globais, 1995 e 2011

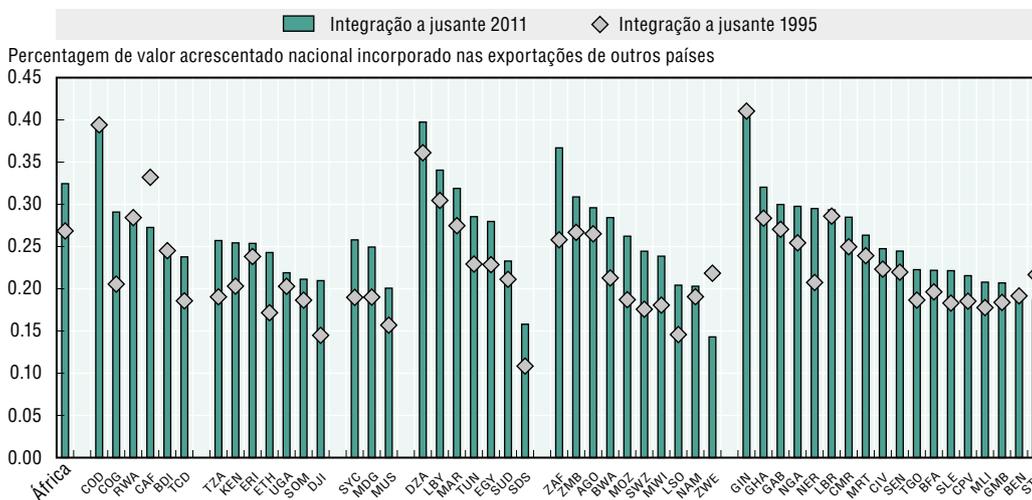


Nota: A integração a montante é medida pela percentagem de valor acrescentado estrangeiro incorporado nas exportações de um país.

Fonte: Cálculos dos autores segundo a base de dados UNCTAD-EORA GVC (2014).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933033365>

Figura 6.18. Integração a jusante dos países africanos em cadeias de valor globais, 1995 e 2011



Nota: A integração a jusante é medida pela percentagem de valor acrescentado exportado de um país que é depois novamente exportado pelo país importador.

Fonte: Cálculos dos autores segundo a base de dados UNCTAD-EORA GVC (2014).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933033384>

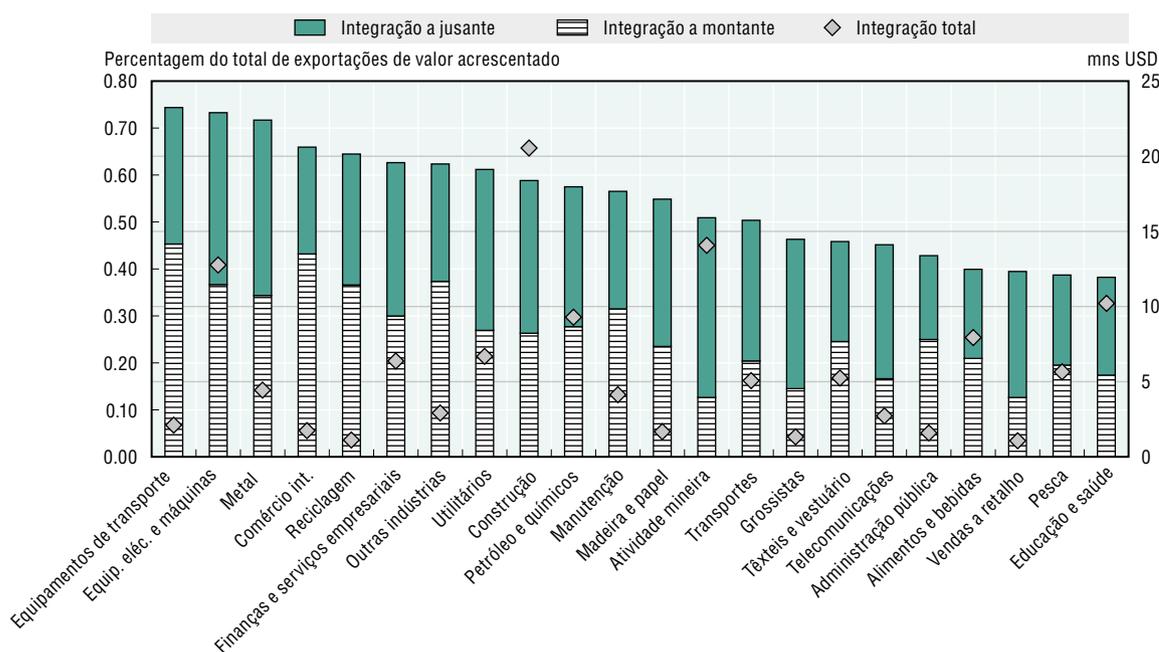


O setor da indústria manufatureira conduz a integração africana nas cadeias de valor globais, à frente dos serviços empresariais e da agricultura

A indústria manufatureira apresenta o nível mais elevado de participação nas cadeias de valor globais e regionais, e a agricultura apresenta o nível mais baixo. A produção de veículos lidera em termos de valor acrescentado estrangeiro incorporado nas exportações, refletindo a estrutura das operações automóveis realizadas em África, como centros de montagem nas redes de produção das grandes empresas automóveis internacionais. É este o caso principalmente no Egito, em Marrocos e na África do Sul. Outras indústrias de alta e média-alta tecnologia em África seguem uma estrutura semelhante, dado o elevado valor acrescentado estrangeiro incorporado nas exportações de máquinas elétricas e produtos de metal. Apesar da sua percentagem ter vindo a decrescer, a atividade mineira e as pedreiras continuam a ser o sector com maior valor acrescentado estrangeiro nas exportações africanas em termos absolutos, seguido pelo petróleo, produtos químicos e produtos minerais não metálicos. Em 2011, estes dois setores foram responsáveis por cerca de um terço do total do valor acrescentado estrangeiro nas exportações africanas, contra cerca de 43% em 1996 (Figura 6.20).

Nos serviços, as atividades financeiras e empresariais detêm as taxas de participação nas CVG mais elevadas e a maior percentagem das cadeias de valor africanas. Os setores dos serviços de elevado valor acrescentado em África parecem bem integrados nas redes globais. Sobretudo no que diz respeito às atividades financeiras, as cadeias de valor regionais africanas têm uma importância particular. Este setor apresenta uma percentagem muito superior a qualquer outro no valor acrescentado proveniente de outros países africanos nas exportações de um país, atestando a força dos grupos bancários regionais (Figura 6.20). Os setores dos serviços menos sofisticados e mais tradicionais, tais como o setor hoteleiro e o comércio, revelam taxas muito mais baixas de valor acrescentado estrangeiro nas exportações.

Figura 6.19. Integração africana nas cadeias de valor globais por setor, 2011



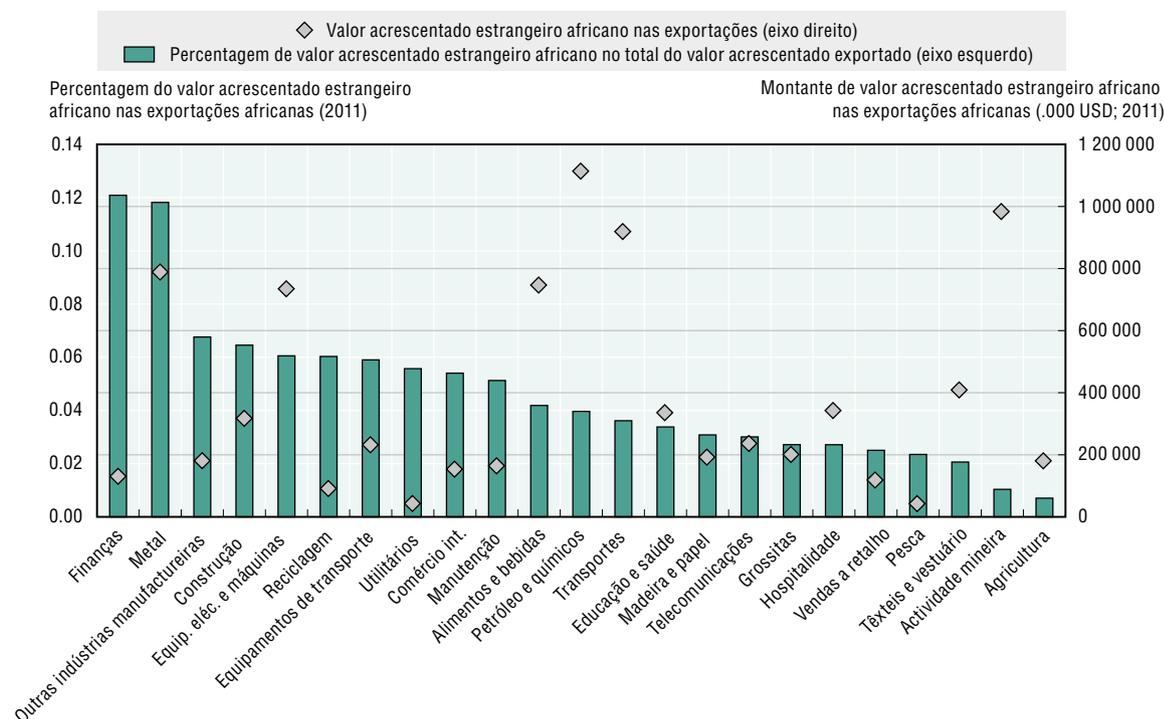
Nota: A integração a montante é medida pela percentagem de valor acrescentado estrangeiro incorporado nas exportações de um país. A integração a jusante é medida pela percentagem de valor acrescentado exportado de um país que é depois novamente exportado pelo país importador.

Fonte: Cálculos dos autores segundo a base de dados UNCTAD-EORA GVC (2014).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933033403>



Figura 6.20. Integração em cadeias de valor regionais por setor, 2011



Fonte: Cálculos dos autores segundo a base de dados UNCTAD-EORA GVC (2014).
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933033422>

O crescimento das exportações e da produtividade tem sido mais fácil de atingir do que o crescimento do emprego

A participação em cadeias de valor globais constitui um primeiro passo importante que deve ser transformado em ganhos económicos e ganhos sociais. Esta secção propõe medidas para esses ganhos e analisa a sua relação com a integração em CVG em África. Mais especificamente, o foco é na produtividade, no valor acrescentado interno nas exportações, no emprego e noutros benefícios sociais.

Na maioria dos países africanos, o conteúdo interno das exportações e a produtividade cresceram juntamente com a participação nas cadeias de valor globais

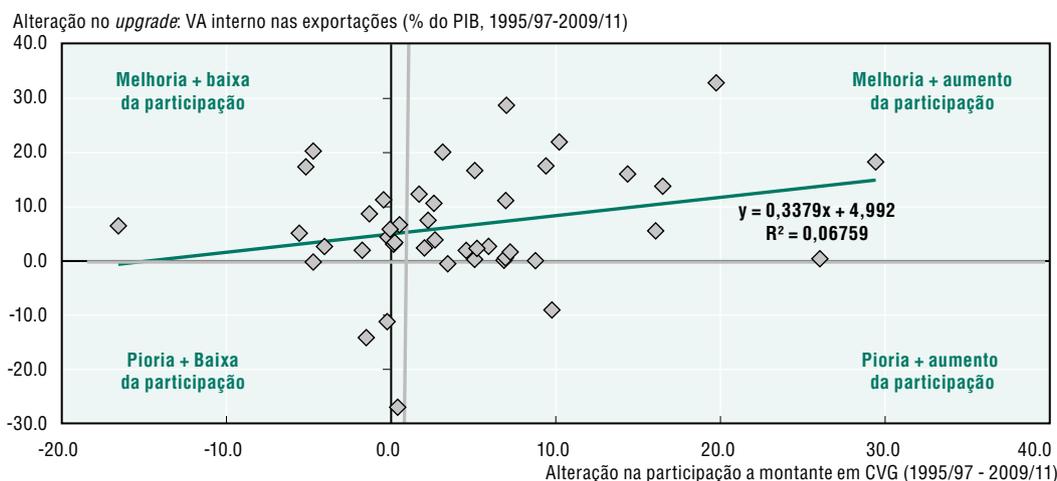
As taxas de crescimento do valor acrescentado interno incorporado nas exportações e a produtividade servem para medir o *upgrade* económico. Apesar da participação nas CVG poder ser medida em qualquer altura, qualquer medição do processo de *upgrade*, que é um processo dinâmico, deve ser composta por taxas de crescimento. Especificamente, para medir o processo de *upgrade* nas CVG, é utilizado o crescimento em valor acrescentado interno incorporado nas exportações de um país em relação ao PIB. São utilizadas as taxas de crescimento da produtividade aos níveis nacional e empresarial como indicador padrão para o desenvolvimento económico.

A maioria dos países africanos revelaram crescimento no valor acrescentado interno incorporado nas exportações, bem como crescimento da participação nas CVG de 1995 até 2011. A Figura 6.21 mostra a relação entre as alterações na participação nas CVG e o valor acrescentado interno incorporado nas exportações enquanto percentagem do



PIB. O desempenho das CVG pode ser projetado em quatro quadrantes. A maioria dos países africanos enquadra-se no quadrante superior direito, isto é, os que aumentaram a sua participação e os ganhos económicos derivados desta participação. Os países do quadrante inferior direito são, em grande parte, exportadores petrolíferos que viram algumas mudanças na sua participação, mas não conseguiram aumentar o respetivo valor acrescentado interno relacionado com as CVG enquanto parte do seu PIB, que é fortemente determinado pelo preço do petróleo. A correlação entre a participação em CVG e o crescente valor acrescentado interno nas exportações foi mais forte nos anos 2000 do que na década de 1990⁸, sugerindo que as cadeias de valor globais estão a tornar-se cada vez mais importantes no comércio mundial.

Figura 6.21. Ligação da participação em cadeias de valor globais com o crescimento do valor acrescentado interno nas exportações enquanto percentagem do PIB, 1995/97 em relação a 2009/11



Nota: O valor acrescentado interno incorporado nas exportações enquanto percentagem do PIB é usado aqui para medir o quanto um país beneficiou da participação em CVG. A integração a montante é medida pela percentagem de valor acrescentado estrangeiro incorporado nas exportações de um país. Médias de três anos são usadas para a base e períodos de comparação para explicar a volatilidade ano-a-ano.

Fonte: Cálculos dos autores segundo a base de dados UNCTAD-EORA GVC (2014).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933033441>

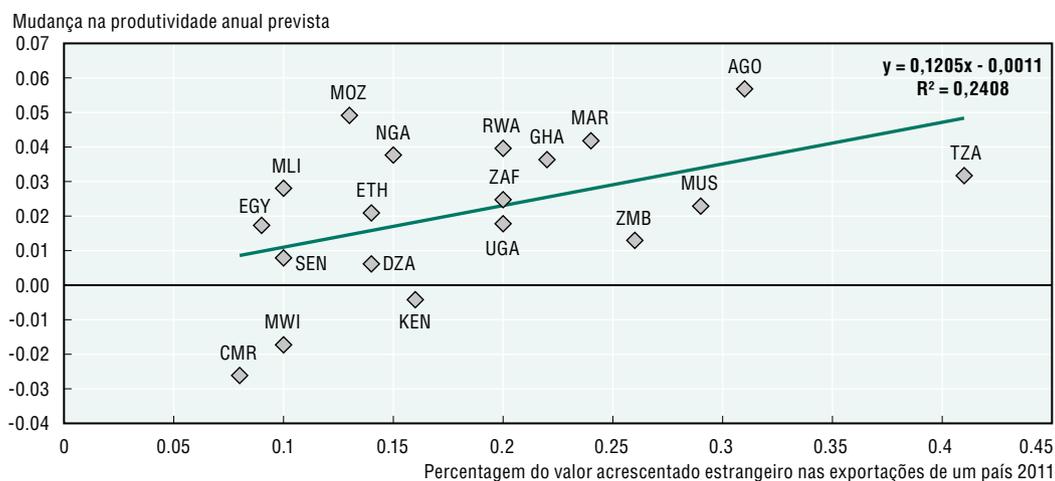
Contudo, para além da percentagem de valor acrescentado interno nas exportações, a integração a montante e a jusante tem efeitos opostos, refletindo a dependência generalizada nos recursos naturais. A integração a montante (a percentagem do valor acrescentado estrangeiro nas exportações de um país) está fortemente ligada a uma série de medidas de transformação estrutural, como os parágrafos seguintes demonstrarão. A integração a jusante (a percentagem das exportações de um país que são transformadas em novas exportações pelo importador), por seu lado, revela ligações negativas com as medidas de mudança estrutural e de diversificação, refletindo o impacto negativo da dependência nos recursos naturais⁹ (ver também BAD *et al.*, 2013; Rieländer e Traoré, no prelo). Consequentemente, a análise que se segue vai concentrar-se na integração a montante.

Os países africanos com uma maior percentagem de valor acrescentado estrangeiro nas exportações conheceram, em média, um maior crescimento da produtividade e uma transformação estrutural positiva. Além da ligação elementar com o crescente valor acrescentado interno nas exportações, a participação nas CVG também foi associada ao



crescimento da produtividade nos países africanos. Seguindo a metodologia estabelecida no relatório do ano passado (BAD et al., 2013), a Figura 6.22 apresenta o crescimento anual previsto da produtividade para os países que apresentam estes dados disponíveis, em comparação com a percentagem de valor acrescentado estrangeiro incorporado nas suas exportações. Esta constatação sugere que quanto maior for a percentagem de valor acrescentado estrangeiro nas exportações, maior é, em média, o crescimento anual da produtividade. A relação com o termo da mudança estrutural, isto é, a percentagem de crescimento da produtividade impulsionado pela deslocação da mão de obra dos setores menos produtivos para os mais produtivos da economia de um país, também parece estar ligada com a percentagem do valor acrescentado estrangeiro nas exportações¹⁰.

Figura 6.22. Mudança na produtividade anual prevista (intervalo de anos diferentes por país durante os anos 2000) e valor acrescentado estrangeiro nas exportações em 2011, em África.



Fonte: Cálculos dos autores segundo a base de dados UNCTAD-EORA GVC (2014), dados de produtividade de McMillan e Rodrik (2011) e BAD et al. (2013).

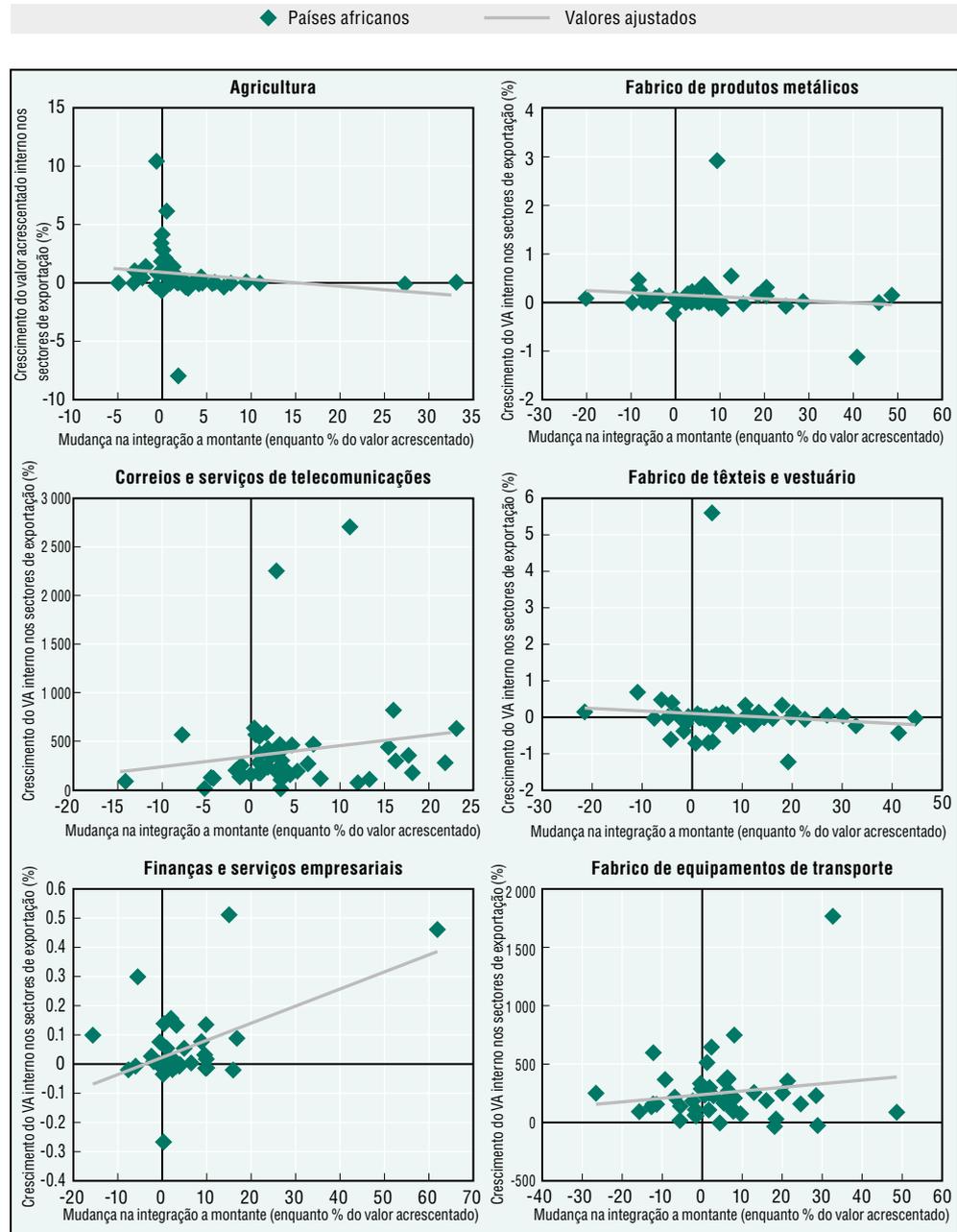
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933033460>

A percentagem do valor acrescentado estrangeiro nas exportações também está fortemente relacionada de forma positiva com a diversificação e a descoberta de novos produtos de exportação. A diversificação está fortemente correlacionada com os níveis de PIB per capita (Imbs e Wacziarg, 2003; Klinger e Lederman, 2006; Cadot et al., 2012) e constitui um impulsionador fundamental da transformação estrutural (BAD et al., 2013; Rieländer e Traoré, no prelo). As medidas de diversificação das exportações e a descoberta de novos produtos estão fortemente correlacionadas com as medidas de participação em CVG de um país.

A análise sugere que os ganhos realizados ao nível nacional não seguem um padrão claro ao nível setorial. Embora a relação entre a participação nas CVG e o crescimento do valor acrescentado interno seja positiva no geral ao nível nacional, esta não se reflete nos resultados ao nível setorial. A maior parte dos países não apresenta qualquer ligação clara entre a expansão da integração nas CVG de um setor, medida pela percentagem de valor acrescentado estrangeiro no setor das exportações, e o crescimento do valor acrescentado interno gerado pelo setor. Este é o caso especialmente na indústria, mas também nos serviços. Na agricultura, a relação entre a mudança na integração a montante e a mudança no valor acrescentado interno parece ser negativa (Figura 6.23). Este padrão sugere que os países africanos beneficiam das cadeias de valor globais de um modo geral, mas que as oportunidades de progredirem e crescerem diferem conforme o país e a cadeia de valor.



Figura 6.23. O crescimento na integração a montante em cadeias de valor globais e valor acrescentado interno nas exportações por setor, 2000/02 em relação a 2009/11



Nota: A integração a montante é medida pela percentagem de valor estrangeiro acrescentado incorporado nas exportações de um país.

Fonte: Cálculos dos autores segundo a base de dados UNCTAD-EORA GVC (2014).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933033479>



Mesmo nos países que revelam sucesso com as CVG, as ligações entre as empresas e os setores que estão integrados nas cadeias de valor globais e o resto da economia não são evidentes. A Tunísia, um dos países com melhor desempenho na Figura 6.21 é um bom exemplo. O país apresenta prósperos setores de exportação de produtos têxteis e vestuário, máquinas eléctricas, serviços empresariais e turismo, que se encontram bem conectados às redes e mercados europeus de produção. No entanto, devido a regulamentações rígidas que separam os setores de *offshore* e *onshore*, a maioria destas atividades funciona isolada da economia local mais abrangente, limitando a potencialidade dos processos de *upgrade* e de criação de emprego (Caixa 6.4 e nota país da Tunísia do presente relatório). Cabo Verde tem conseguido impulsionar a sua integração nas cadeias de valor globais do turismo, aumentando a percentagem deste sector no PIB para 20%. Porém, existem poucas ligações entre os hotéis de estilo *resort* e a economia local devido a uma geografia desfavorável e ao funcionamento isolado dos complexos hoteleiros (nota país de Cabo Verde).

Caixa 6.3. Tunísia: Bem-sucedida, mas limitada por ligações insuficientes entre os participantes nas cadeias de valor globais e o resto da economia

Tirando partido da proximidade geográfica e cultural, a Tunísia reforçou progressivamente as suas relações com a União Europeia (UE), o seu principal parceiro industrial e cliente. O acordo de associação assinado em 1995 estabelece, a termo, uma zona de comércio livre entre ambas as partes, com entrada em vigor a partir de 1 de Janeiro de 2008 relativa aos produtos industriais. O lançamento do programa nacional de nivelamento industrial, no final da década de 1990, permitiu um aperfeiçoamento da competitividade das empresas tunisinas para uma melhor integração nas cadeias de valor globais. Neste contexto, grandes doadores internacionais criaram filiais no país e/ou desenvolveram acordos de subcontratação, conduzindo a uma maior participação da Tunísia na economia mundial. Em 2013, foram contabilizadas 2614 empresas inteiramente exportadoras, que estão na origem de 323262 postos de trabalho. Neste aspeto, dois setores são especialmente significativos¹¹: o setor dos têxteis e vestuário, desde a década de 1970, e, mais recentemente, as indústrias elétricas, mecânicas e eletrónicas (IME). Apesar de um certo declínio dos têxteis, devido à concorrência internacional, nomeadamente a asiática, o setor das IME conheceu uma evolução substancial nos últimos quinze anos, com o desenvolvimento de atividades de componentes automóveis e aeronáuticos. As exportações deste setor cresceram numa média de 18% ao ano entre 2000 e 2012. Desde o início dos anos 2000, o desenvolvimento das tecnologias de informação e da comunicação (TIC) permitiu o aparecimento de novas atividades de serviços na Tunísia e uma maior integração nas CVG. Os *call centers* desenvolveram-se assim, bem como, em menor medida, outros serviços de externalização comumente chamados *outsourcing* (subcontratação de serviços contabilísticos, por exemplo).

Esta integração progressiva nas CVG favoreceu o crescimento na Tunísia, contribuindo para a criação de numerosos postos de trabalho e à exportações. Em 2012, o setor dos têxteis representava mais de 22% das exportações e o das IME, mais de 36%. No entanto, atualmente, este modelo de desenvolvimento está a esgotar-se e o seu impacto na economia tunisina aparenta ser limitado. Efetivamente, no que diz respeito ao emprego, os postos de trabalho criados concernam atividades de fraco valor acrescentado e, por isso, mão de obra não qualificada. A criação da maioria das empresas de vocação exportadora nas proximidades das zonas logísticas de exportação (portos e aeroportos internacionais) acentuou as disparidades regionais.

A débil supervisão não favoreceu a transferência de tecnologia nem o *upgrade* das cadeias de valor, limitando o desenvolvimento de atividades. Assim, os insumos importados nas exportações tunisinas são especialmente elevados, embora isto varie conforme os produtos, e as exportações constituem essencialmente produtos intermédios. De acordo com um estudo recente do BAD, o nível de sofisticação das exportações tunisinas encontra-se em recessão nos últimos anos¹². Por último, as restrições da lei de 72 relativa às sociedades inteiramente exportadoras, normalmente denominadas de *offshore*, limitaram fortemente o impacto no resto da economia, sendo o mercado local, por exemplo, raramente considerado cliente ou fornecedor potencial.

Fonte: Nota país da Tunísia.



por mulheres¹⁴ coloca barreiras adicionais aos melhoramentos sociais. No geral, as mulheres enfrentam obstáculos mais difíceis ao *upgrade* social do que os homens, devido a salários comparativamente inferiores, a uma maior propensão para trabalhos ocasionais, ao assédio sexual, a menos acesso à formação e educação e aos estereótipos do patriarcado (ver também Caixa 6.4). Além disso, o aumento do emprego informal revela-se problemático porque os trabalhadores informais dispõem de muito menos acesso ao trabalho digno, ao emprego seguro e à proteção social do que os trabalhadores formais. O facto da mão de obra africana ser, em grande parte, não qualificada e não ter acesso a programas de formação impede os ganhos sociais daí decorrentes.

Caixa 6.4. Combate às desigualdades de género na participação das mulheres na população ativa para impulsionar a produtividade e a qualidade das cadeias de valor globais

As cadeias de valor globais refletem as desigualdades de género e as normas sociais discriminatórias. Embora a presença de mulheres seja fundamental em diferentes fases das cadeias de valor globais, as suas oportunidades de capacitação e emancipação económicas são limitadas, devido a uma divisão do trabalho baseada no género e ao baixo valor económico atribuído às suas contribuições (Barrientos, 2013). As mulheres são, muitas vezes, relegadas para empregos de baixa remuneração e de níveis de qualificação reduzidos, como é o caso dos trabalhadores informais sazonais ou os trabalhadores domésticos não remunerados (Banco Mundial, 2013). As produtoras femininas dominam nas cadeias de valor globais agrícolas orientadas para a exportação. As mulheres representam 90% dos produtores na indústria de fruta e legumes do Senegal e 75% na indústria da banana do Quênia (FAO, 2011), mas representam uma minoria nas secções de direção, distribuição e comercialização da cadeia. A discriminação contra o acesso e controlo por parte das mulheres a terras e bens económicos também limita o acesso das produtoras agrícolas femininas a ferramentas, tecnologia ou crédito (Coles e Mitchell, 2011). O fosso entre géneros na educação, alfabetização e qualificações explica a maior concentração de mulheres em segmentos de menor valor da corrente; as normas e as perceções sociais influenciam igualmente a separação de tarefas por género e o baixo valor atribuído a cada uma delas (Coles e Mitchell, 2011).

As mulheres enfrentam um duplo desafio de progredir no seio de uma cadeia e ao lado de uma cadeia. Em primeiro lugar, a divisão desigual dos cuidados e das tarefas domésticas reduz as oportunidades das mulheres realizarem formações de competências ou aderirem a redes empresariais, o que é essencial para a mobilidade ascendente dentro de uma cadeia. Em segundo lugar, a falta de acesso das mulheres ao trabalho digno e a relegação a empregos de qualificações reduzidas torna-as vulneráveis quando uma melhoria nas CVG aumenta a procura de mão de obra altamente qualificada (Barrientos *et al.*, 2004). Enquanto as empresas podem beneficiar de ganhos competitivos no curto prazo derivados do emprego vulnerável das mulheres, os incentivos para uma melhor valorização da suas contribuições e para investir nas suas competências, podem apoiar objetivos dos processos de *upgrade* no longo prazo e maximizar o uso do capital humano existente.

A igualdade de género pode aumentar a sustentabilidade e a produtividade das CVG. Na indústria do cacau-chocolate, no Gana, as mulheres são responsáveis pela fermentação e secagem das vagens que, embora desvalorizadas, são essenciais para o aumento da qualidade e da quantidade, bem como da sustentabilidade da produção (Barrientos, 2013). As empresas das indústrias agrícola e hortícola também preferem contratar mulheres para tarefas que exijam quer maior destreza, quer elevada produtividade (Barrientos *et al.*, 2003). Esta feminização do emprego tem feito crescer de forma consistente a participação feminina na população ativa na maioria dos países, à medida que as mulheres estão a ser atraídas para o emprego flexível. Embora as mulheres permaneçam trancadas no seu papel de trabalhadoras sazonais, formam o núcleo de mão de obra qualificada semi-permanente, o que é fundamental para o bom funcionamento das cadeias de valor, tanto na produção como na venda a retalho (Barrientos, 2001).



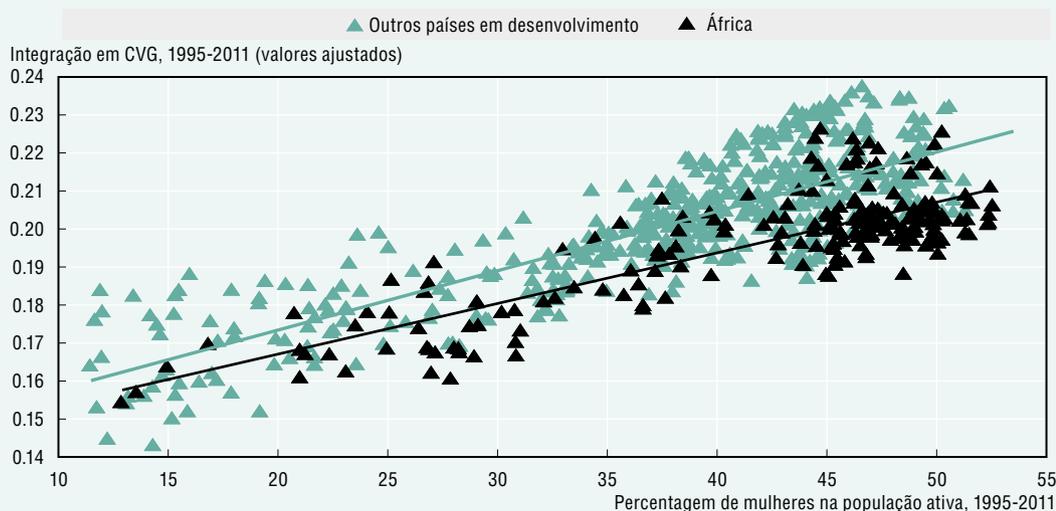
Caixa 6.4. Combate às desigualdades de género na participação das mulheres na população ativa para impulsionar a produtividade e a qualidade das cadeias de valor globais (cont.)

O *upgrade* das funções das mulheres nas cadeias de valor pode ser uma importante estratégia de sustentabilidade no longo prazo. As intervenções no setor ganense da manteiga de *karité* conduziram a uma melhoria do controlo feminino no acesso aos recursos, às competências, tal como a uma maior presença nos setores de tomada de decisões da cadeia, demonstrando os benefícios mútuos para o empoderamento das mulheres e a qualidade e a produtividade de uma cadeia de valor global (Laven e Verhart, 2011). O *Cafe Femino*, uma marca de café feminina de êxito, beneficia do interesse do consumidor por ser um produto que foi produzido, processado e vendido apenas por mulheres no contexto de «comércio justo» (FAO, 2011).

A promoção de um trabalho digno para as mulheres pode aumentar a participação dos países em cadeias globais de valor. O aumento do número de mulheres na população ativa pode ser uma forma de melhorar a integração de um país (Figura 6.25). Esta relação positiva é mais sólida para os países em desenvolvimento fora do continente africano, apesar dos dois grupos serem apenas ligeiramente diferentes. O Social Institutions and Gender Index (Índice de Instituições Sociais e de Género – SIGI) da OCDE demonstra que a discriminação de género nas instituições sociais está altamente correlacionada com o emprego feminino vulnerável. Instituições sociais menos discriminatórias levam muitas vezes a uma maior contribuição económica das mulheres, sob a forma de maior participação feminina na mão de obra total e de melhores empregos ocupados por mulheres. A mudança das leis e das práticas discriminatórias que restringem as escolhas e o comportamento das mulheres pode reforçar a integração em CVG.

Todos partilham a responsabilidade de garantir que as mulheres tenham acesso a condições de trabalho dignas. Os países e as empresas podem fornecer instalações para o acolhimento de crianças, investir em formação para as mulheres e aumentar o controlo das mulheres sobre os principais recursos e bens económicos. Os consumidores e a sociedade civil também podem desempenhar um papel, por exemplo, ao incluir indicadores sensíveis à dimensão de género nos códigos de conduta comercial.

Figura 6.25. Estimativa da integração nas cadeias de valor globais em relação com a percentagem de mulheres na população ativa, 1995-2011



Nota: Este gráfico apresenta a relação entre a percentagem de mulheres na população ativa e os valores estimados de integração nas cadeias de valor globais (percentagem estrangeira de valor acrescentado), verificando os efeitos fixos do PIB *per capita*, do país e do ano (numa base de cinco anos: 1995, 2000, 2005, 2010). A linha de regressão preta e a mancha preta descrevem a relação para os países africanos, enquanto a linha de regressão verde e a mancha verde mostram esta relação para outros países em desenvolvimento.

Fonte: Cálculos dos autores segundo dados UNCTAD-EORA e indicadores do Banco Mundial.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933033517>



Notas

1. Bathia (2012), por exemplo, descreve a rede global de centros de inovação da General Electric, que no final do dia de trabalho, passa o trabalho aos colegas do fuso horário seguinte e o recebe de volta na manhã seguinte, vindo de uma outra equipa, com os progressos entretanto realizados.
2. Sem a primeira, não há muito que instigue o avanço da economia. Sem a segunda, os ganhos da produtividade não se difundem ao resto da economia (McMillan e Rodrik, 2011).
3. A produtividade laboral africana aumentou quase de 3% durante os anos 2000, sendo quase metade deste valor atribuível à deslocação de trabalhadores para novas actividades com maior produtividade (BAD et al., 2013).
4. Em tal caso, mesmo uma menor *percentagem* do valor acrescentado interno numa cadeia de valor retida localmente representa um crescimento geral no *montante* do valor acrescentado e do emprego gerados localmente.
5. A explicação provável para o baixo valor da Ásia do Sul é a posição dominante da Índia na região. A sua enorme dimensão tem um forte impacto descendente sobre a integração nas CVG com base no comércio. Além disso, a participação da Índia nas CVG dá-se principalmente sob a forma de serviços, que são notoriamente difíceis de rastrear com dados comerciais.
6. As comparações inter-temporais da participação africana nas CVG baseadas em dados da UNCTAD-Eora devem ser consideradas como indicativas. A disponibilidade de dados tem vindo a melhorar, havendo mais dados disponíveis para as estimativas de 2011 do que para as estimativas de 1995, o que pode estar a impulsionar parte do crescimento nos resultados.
7. Os 13 países que se encontram entre os últimos 30, são o Benim, os Camarões, a República Centro-Africana, a República Democrática do Congo, a Côte d'Ivoire, o Gabão, a Gâmbia, o Egito, a Líbia, o Mali, a Somália, o Sudão do Sul e o Sudão.
8. Estes resultados confirmam-se após neutralizar os efeitos do PIB, da geografia, do país e do período de tempo.
9. É importante salientar que a dependência de recursos naturais, não a riqueza em recursos naturais, mostra uma forte correlação negativa com as medidas de transformação estrutural.
10. O R^2 desta correlação é 0.095.
11. O tecido industrial conta com 5669 empresas, tendo um efectivo superior ou igual a 10 funcionários. A divisão de empresas por sector é a seguinte: agro-alimentar 18.5%, materiais de construção 8%, indústria química 9.7%, indústria eléctrica, mecânica e electrónica 17.6%, têxteis e vestuário 32%, vários 14.2%.
12. BAD (2012), *Étude comparative sur les politiques d'exportation de l'Égypte, du Maroc, de la Tunisie et de la Corée du Sud*, Banco Africano de Desenvolvimento.
13. A base de dados UNCTAD-Eora liga os dados laborais existentes com os fluxos de valor acrescentado de forma a traduzir o valor acrescentado estrangeiro e nacional no emprego estrangeiro e nacional que participou na produção das exportações de um país.
14. As mulheres representam um total de 73% da mão-de-obra do sector da floricultura no Uganda (Evers et al. 2014) e um total de 90% da mão-de-obra do sector do feijão-verde e 60% do tomate cherry no Senegal (Maertens e Swinnen 2009).

Bibliografia

- Azmeh, C. (2013), "Asian capital and labour flows into the apparel industry of Jordan and Egypt: The integration of the Qualifying Industrial Zones (QIZs) of Egypt and Jordan into apparel global production networks", Tese de Doutoramento, Universidade de Manchester, Manchester.
- BAD (2012), *Comparative Study on Export Policies: Egypt, Morocco, Tunisia and South Korea*, Banco Africano de Desenvolvimento, Tunis.
- BAD, OCDE, PNUD e UNECA (2013), *African Economic Outlook 2013*, Publicações OCDE, Paris.
- Baldwin, R. (2012), "Global supply chains: Why They emerged, why they matter, and where they are going", *Documento de Consulta No 9103*, Centre for Economic Policy Research, Londres, www.cepr.org/pubs/dps/DP9103.asp.
- Baldwin, R. and J. López González (2013), "Supply-chain trade: A portrait of global patterns and several testable hypotheses", NBER Working Paper, No 18957, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.



- Banco Mundial (2013), *Global Value Chains, Economic Upgrading, and Gender, Case Studies of the Horticulture, Tourism and Call Center Industries*, Rede de Redução da Pobreza e Gestão Econômica, Banco Mundial, Washington, DC.
- Barrientos, S. (2013), "Gender and global production networks: Cocoa-chocolate sourcing from Ghana and India", Brooks World Poverty Institute Working Paper, No 186, Universidade de Manchester.
- Barrientos, S. (2001), "Gender, flexibility and global value chains", *IDS Bulletin* 32, pp. 83-93.
- Barrientos, S., C. Dolan e A. Tallontire (2003), "A gendered value chain approach to codes of conduct in african horticulture", *World Development*, Vol. 31, pp. 1511-1526.
- Barrientos, S., G. Gereffi e A. Rossi (2011), "Economic and social upgrading in global production networks: Developing a framework for analysis", *International Labour Review*, 150 (3-4), 319-340.
- Barrientos, S., N. Kabeer e N. Hossain (2004), "The gender dimensions of the globalization of production", *Documento de Trabalho* No 17, Organização Internacional do Trabalho, Genebra.
- Bathia, K., (2012), "Case-study 1: general electric corporation – advanced manufacturing in perspective", *The Shifting Geography of Global Value Chains: Implications for Development Countries and Trade Policy*, Fórum Económico Mundial, Genebra.
- Bernhardt T. (2013), "Developing countries in the global apparel value chain: a tale of upgrading and downgrading experiences", *Capturing the Gains Working Paper* 2013, No 22.
- Cadot, O., M. Malouche e S. Sáez (2012), *Streamlining non-tariff measures: A toolkit for policy makers*, Banco Mundial, Washington, DC.
- Cattaneo, O. et al. (2013), "Joining, upgrading and being competitive in global value chains – A strategic framework", *Policy Research Working Paper* No 6406, Banco Mundial, Washington DC.
- Cattaneo, O. e S. Miroudot (2013), "From global value chains to global development chains: An analysis of recent changes in trade patterns and development paradigms", in Zedillo, E. e B. Hoekman (eds), *21st Century Trade Policy: Back to the Past?*, volume em honra do Professor Patrick Messerlin, Universidade de Yale, New Haven, CT.
- Chandra, U., J. Y. Lin e Y. Wang (2012), "Leading dragons phenomenon: New opportunities for catch-up in low income countries", Banco Mundial, Washington, DC.
- Coles, C. e J. Mitchell (2011), "Gender and agriculture value chains: A review of current knowledge and practice and their policy implications", *ESA Working Paper* No 11/05, Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura, Roma.
- De Backer, K. D. e S. Miroudot (2013), "Mapping global value chains", *OECD Trade Policy Papers*, No 159, Publicações OCDE, <http://dx.doi.org/10.1787/5k3v1trgnbr4-en>.
- Evers, B. et al. (2014), "Global and regional supermarkets: Implications for producers and workers in Kenyan and Ugandan horticulture", *Documento de Trabalho Capturing the Gains* 39, <http://www.capturingthegains.org/pdf/ctg-wp-2014-39.pdf>.
- FAO (2011), "FAO at Work (2010-2011), Women – Key to food Security", Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura, Roma.
- FEM (2012), *The Shifting Geography of Global Value Chains: Implications for Developing Countries and Trade Policy*, Fórum Económico Mundial, Genebra.
- Frederick, S. e G. Gereffi (2009) "Review and analysis of protectionist actions in the textile and apparel industries", *The Fateful Allure of Protectionism: Taking Stock for the G 8*, Vol. 65.
- Gereffi, G. (1994), "The organization of buyer-driven global commodity chains: How U.S. retailers shape overseas production networks", in G. Gereffi e M. Korzeniewicz (eds), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport, pp. 95-122.
- Gereffi, G. e J. Lee (2012), "Why the world suddenly cares about global supply chains", *Journal of Supply Chain Management*, Vol. 48, pp. 24-32.
- Gereffi, G. e K. Fernandez-Stark (2011), "Global value chain analysis: A primer", Centre of Globalization, Governance and Competitiveness, Durham.
- Gereffi, G., J. Humphrey e T. Sturgeon (2005), "The governance of global value chains", *Review of International Political Economy*, Vol. 12/1, pp. 78-104.
- Gibbon, P. e S. Ponte (2005) *Trading Down: Africa, Value Chains and the Global Economy*, Temple University Press, Filadélfia.
- Goger, A. et al. (2014), "Capturing the gains in Africa: Making the most of global value chain participation", *OECD Background Paper*, Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University.
- Humphrey, J. e H. Schmitz (2002), "How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters?", *Regional Studies* Vol. 36/9, pp. 1017-1027.



- Imbs, J. e R. Wacziarg (2003), “Stages of diversification”, *American Economic Review*, pp. 63-86.
- Kaplinsky, R. (2013), “Global value chains, where they came from, where they are going and why this is important”, *Innovation, Knowledge, Development Working Paper No 68*, Open University.
- Klinger, B. e D. Lederman (2006), “Diversification, innovation, and imitation inside the global technological frontier”, *Policy Research Working Paper 3872*, Banco Mundial, Washington, DC.
- Laven, A. e N. Verhart (2011), “Addressing gender equality in agricultural value chains: Sharing work in progress”, on Track with Gender, Development Policy Review Network, Amsterdão.
- Lesser (2014), “Implications of global value chains for trade policy in Africa: A desk study”, Documento de Apoio às PEA 2014.
- Lin, J.Y. (2011), “From flying geese to leading dragons: New opportunities and strategies for structural transformation in developing countries”, palestra na conferência do Instituto de Investigação Internacional sobre o Desenvolvimento Económico Mundial na Universidade das Nações Unidas em Maputo.
- López González, S., e P. Holmes H., (2011), “The nature and evolution of vertical specialisation: What is the role of preferential trade agreements?”, *Working Paper No 2011/41*, Centro Nacional Suíço de Competências em Investigação, Berna.
- Maertens, M. e J. Swinnen (2009) “Trade, standards, and poverty: Evidence from Senegal”, *World Development* 37.1, pp. 161-178.
- McMillan, M. e D. Rodrik (2011), “Globalization, structural change, and productivity growth”, NBER Working Paper, No 17143, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, www.nber.org/papers/w17143.pdf.
- Milberg, W. e D. Winkler (2013) *Outsourcing Economics: Global Value Chains in Capitalist Development*, Cambridge University Press.
- OCDE (2013), “Interconnected economies: Benefiting from global value chains”, Publicações OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264189560-en>.
- OCDE, OMC e UNCTAD (2013), “Implications of global value chains for trade, investment, development and jobs”, preparado para a Cimeira dos Líderes dos G-20, São Petersburgo, OCDE, Organização Mundial do Comércio e Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento.
- PwC (2013), “16th Annual Global CEO Survey – Dealing with disruption: Adapting to survive and thrive”, 25 de Fevereiro, Price Waterhouse Coopers, www.pwc.com/ceosurvey.
- Rieländer J. e B. Traoré (no prelo) “Explaining diversification in exports across higher manufacturing content – What is the role of commodities?” *Working Paper*, Publicações OCDE, Paris.
- UN COMTRADE (2014), base de dados UN Comtrade, via <https://wits.worldbank.org>.
- UNCTAD (2013), *Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, Relatório de Investimento Mundial 2013, Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento, Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento, publicação das Nações Unidas, Nova Iorque e Genebra.
- UNCTAD-EORA GVC database (2014), The Eora Multi-Region Input-Output Database, <http://worldmrio.com/>.



Capítulo 7

Quão preparada está África para as cadeias de valor globais: Uma perspetiva setorial

Integrar cadeias de valor globais e aceder a atividades de maior valor acrescentado (processo de *upgrade*) no interior das mesmas, depende de fatores específicos do país e da cadeia de valor. Tendo este aspeto em consideração, este capítulo examina as cadeias de valor na agricultura, na indústria manufatureira e nos serviços, em África. As empresas líderes desempenham um papel importante em aumentar a capacidade interna de participação em cadeias de valor globais, enquanto os mercados regionais e emergentes poderão ser mais acessíveis aos produtores africanos e criar oportunidades de maior valor acrescentado.



Resumo

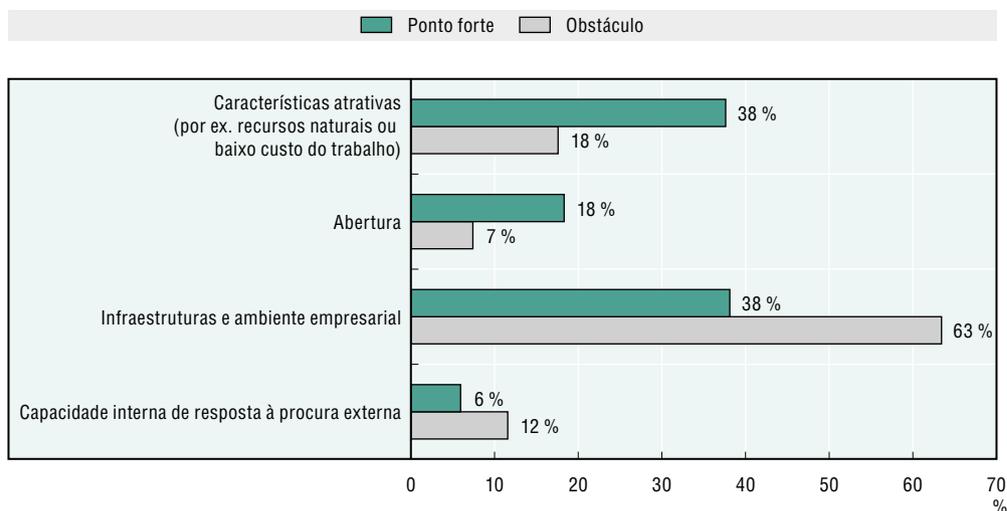
Os principais impulsionadores da participação e do *upgrade* em cadeias de valor globais (CVG) são próprios de cada país e de cada cadeia de valor. Uma análise dos fatores específicos de cada país revela que África possui características atrativas, mas a capacidade de produção e as infraestruturas internas estão a prejudicá-la. No que diz respeito aos fatores da cadeia de valor, a distribuição de poder entre empresas líderes e fornecedores, e o empenho das empresas líderes para com o desenvolvimento das conexões locais, são fundamentais para o sucesso. Este capítulo analisa ao pormenor os fatores que afetam a participação e o *upgrade* em CVG nos setores da agricultura, da indústria manufatureira e dos serviços. Embora a maior parte do valor acrescentado ocorra atualmente fora de África, a participação nas CVG oferece emprego e oportunidades de aprendizagem em todos os setores e existe uma vasta margem de manobra para aumentar o valor acrescentado em África. Os principais fatores de *upgrade* incluem o cumprimento de requisitos normativos, a promoção do empreendedorismo local e a melhoria da capacidade técnica interna. O enfoque em cadeias de valor regionais e nos mercados emergentes pode ainda fazer surgir novas oportunidades.

África possui características atrativas, mas a capacidade de produção e as infraestruturas internas estão a prejudicar o continente

Os africanos encaram as suas características atrativas e a sua abertura como aspetos favoráveis para tirar maior partido das cadeias de valor globais. Porém, a capacidade de resposta à procura externa, as infraestruturas e o ambiente empresarial, são vistos como obstáculos. O inquérito aos especialistas dos países da PEA pediu aos inquiridos que identificassem o principal ponto forte do seu país e os obstáculos à participação deste em cadeias de valor globais. As características atrativas¹, tais como depósitos de recursos naturais e custos reduzidos da mão de obra, foram identificadas como o maior ponto forte dos países africanos, perfazendo 38% do total de pontos fortes identificados, mas apenas 18% dos obstáculos identificados. A abertura² às importações, às exportações e ao investimento, incluindo a eficiência dos procedimentos aduaneiros e da integração regional, totalizaram 18% dos pontos fortes identificados e apenas 7% dos obstáculos. Alguns elementos de infraestruturas e do ambiente empresarial³ foram considerados relativamente positivos para a participação em CVG nalguns países e reuniram tantas respostas afirmativas como as características atrativas (38%); no entanto, também constituíram a maioria dos obstáculos identificados, com 63% do total de respostas negativas. Por último, a capacidade de resposta interna à procura externa⁴, que reúne os elementos cruciais para o *upgrade*, tais como uma mão de obra qualificada, a existência de fornecedores locais e a capacidade local de cumprir normas internacionais, foi largamente considerada uma fraqueza, embora menos importante também. Esta representou 6% do total de pontos fortes votados e 12% dos obstáculos. Por outras palavras, embora a capacidade de *upgrade* pareça reduzida na maior parte dos países africanos, as barreiras à integração, sob a forma de infraestruturas e ambiente empresarial, são consideradas mais prementes na maioria dos países (ver Figura 7.1).



Figura 7.1. Impulsionadores da participação em cadeias de valor globais e *upgrade*: percepção dos pontos fortes e dos obstáculos



Nota: As percentagens representam a proporção do total de respostas recebidas para os pontos fortes e para os obstáculos, respetivamente.

Fonte: Inquérito aos especialistas dos países das PEA.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933033536>

Inquéritos a investidores, entrevistas e estudos de caso confirmam que muitos países africanos dispõem das características para atrair investidores. Inquéritos de motivação aos investidores em África (James, 2013) revelam que a maioria das empresas estrangeiras que efetuaram investimentos o teria feito mesmo sem incentivos fiscais nem subsídios. A decisão de investir foi feita porque o país tinha algo para oferecer, como por exemplo, recursos naturais, capital humano a um preço competitivo e mercados nacionais e regionais com potencialidades. Esta impressão é corroborada por entrevistas realizadas para este relatório a empresas líderes internacionais. Na Etiópia, por exemplo, a qualidade e o preço da mão de obra disponível têm sido os principais motivos dos investimentos estrangeiros em operações têxteis. Grandes empresas alimentares e de bens de consumo são, muitas vezes, atraídas pelo potencial de consumo do mercado local.

Contudo, a capacidade interna, sob a forma de competências e capacidade de produção para aceder a atividades de maior valor acrescentado e cumprir normas exigentes, revela-se débil. As operações resumem-se, com frequência, à montagem de produtos importados, visto que muitos países africanos não têm ainda a capacidade de produção e de inovação, nem a conectividade com os mercados, necessárias para se tornar grandes centros de fabrico de componentes e distribuição mundial (a África do Sul e Marrocos são exceções, pois desempenham parcialmente estas funções no setor automóvel). Estudos de caso realizados no âmbito do projeto *Capturing the Gains* identificam a falta de competências e de desenvolvimento da mão de obra como um grande obstáculo ao *upgrade* social e económico. As empresas líderes internacionais e os observadores também citam a dificuldade de cumprimento das normas entre as empresas locais como uma restrição, o que inclui normas de qualidade e segurança dos produtos e, por vezes, também de custos. As normas e a capacidade limitada das empresas locais foram identificadas como as principais razões para a reduzida inclusão de fornecedores nacionais nas indústrias extrativas em África, na última edição do presente relatório (BAD et al., 2013), e ficaram em terceiro lugar (depois das infraestruturas e do financiamento) no inquérito da OCDE/OMC relativo às medidas de ajuda ao comércio (OCDE e OMC, 2013).



A existência de uma base suficientemente abrangente de empresários locais é um componente fundamental para a capacidade interna de um país para desenvolver cadeias de valor globais, mas muitos países africanos carecem seriamente de tal base. Os empresários locais estão mais empenhados no mercado local, mesmo enfrentando dificuldades económicas. Goger *et al.* (2014) demonstraram que, embora os investidores da Ásia Oriental tenham tendência, nalguns países africanos, a estabelecer operações exclusivamente de montagem e a fazer investimentos limitados na formação da mão de obra, as empresas com capitais nacionais (bem como europeus) envolviam-se em atividades mais complexas e investiam mais no *upgrade* das competências da mão de obra. Estas empresas também revelavam maior propensão para a incorporação local (Staritz e Morris, 2013). O sucesso da indústria do vestuário das Maurícias deve-se principalmente à sólida capacidade empreendedora local, que contrabalançou a retirada dos investidores asiáticos após o Acordo Multifibras ter expirado. No entanto, há falta de empresários e de competências empresariais em muitos países africanos. Mapas empresariais para quatro países africanos (Sutton e Kellow, 2010; Sutton e Kpentey, 2012; Sutton e Olomi, 2012) mostram que apenas 51 das 200 empresas líderes começaram como empresas nacionais com capitais privados (Gelb *et al.*, 2014). As classificações médias de administração das empresas na Etiópia, no Gana, no Quênia, na Tanzânia e na Zâmbia ficam substancialmente abaixo da classificação média de empresas noutros países em desenvolvimento (World Management Survey, 2014; Bloom e Baker, 2014).

Inquéritos, estudos de caso e análises de regressão confirmam a importância e os desafios relativos às infraestruturas e ao ambiente empresarial. Os países africanos devem competir entre si, e com muitos outros países em desenvolvimento, por investimentos e oportunidades de integrar a maioria das cadeias de valor globais. Mesmo no setor extrativo, ao contrário do que geralmente se pensa, os investimentos internacionais não são automáticos e exigem, sim, as condições adequadas para realizar investimentos de risco na exploração (BAD *et al.*, 2013). Inquéritos efetuados junto de empresas e governos (OCDE e OMC, 2013), estudos de caso e análises de regressão com os dados da UNCTAD-Eora GVC, usados até agora no presente relatório, confirmam a importância crucial de boas infraestruturas (transportes e serviços de utilidade pública), capacidades logísticas, um quadro político e macroeconómico estável e facilidade de concluir negócios para a integração em cadeias de valor globais. As empresas locais em particular, precisam de um melhor acesso a financiamento para fazer os investimentos necessários em termos de qualidade, com o objetivo de estabelecer conexões com empresas líderes. O acesso ao crédito também é importante para que as pequenas empresas possam financiar as discrepâncias nos calendários de pagamentos em relação às grandes empresas.

Infelizmente, o ambiente empresarial é fraco em muitos países africanos e os custos indiretos são elevados. Se juntarmos as classificações do produto interno bruto (PIB) e dos climas empresariais (medidas pelo índice composto do Doing Business), apenas oito países africanos estão incluídos no top 100 de um total de 173 países. Dos últimos 50, 38 são africanos; os restantes são, na sua maioria, microestados ou países com condições de governação problemáticas e circunstâncias especiais, tais como o Afeganistão (Gelb *et al.*, 2014). Os custos indiretos – eletricidade, transportes, comunicações, segurança, renda, serviços empresariais e subornos – representam uma maior percentagem dos custos das empresas em países africanos do que noutros locais (Gelb *et al.*, 2007).

A maior parte do continente africano encontra-se afastada dos principais mercados finais, e os transportes e a logística são especialmente caros em África, fazendo com que a integração em CVG seja difícil. A maioria das cadeias de valor globais depende do transporte marítimo para transportar os insumos intermédios para os centros de montagem e os bens finais para os mercados. Os países africanos, à exceção dos do Norte de África, enfrentam desvantagens devido ao custo elevado e ao tempo que é necessário



para alcançar os grandes mercados finais na Europa e nos Estados Unidos; além disso, há ainda a questão dos transportes e das infraestruturas logísticas ineficientes (Pickles 2013). Por exemplo, o custo de exportação de um contentor de 6 metros é de 2055 dólares americanos no Quênia, 1680 dólares no Lesoto, e 1531 dólares na África do Sul, sendo que, nas Maurícias, é de apenas 737 dólares, em Marrocos de 577 dólares e, na China, de 500 dólares (Pickles 2013; Banco Mundial 2012). Da mesma forma, o tempo de exportação até ao mercado final a partir do Quênia, do Lesoto e da África do Sul é duas a três vezes superior ao de Marrocos, cuja duração é de 11 dias (Goger et al., 2014). As ineficiências desempenham um papel fulcral; em muitos portos africanos, a carga fica imóvel durante cerca de duas semanas, contrastando com menos de uma semana na Ásia, na Europa e na América Latina⁵ (Raballand et al. 2012; Gelb et al., 2014). A gestão portuária e a disponibilidade de empresas de logística competitivas têm um papel fundamental. Uma vez chegadas as mercadorias, são necessários transportes rodoviários e ferroviários e, não raras vezes, são extremamente caros, sobretudo para chegar a países sem litoral.

A corrupção e os cartéis no setor dos transportes também são responsáveis por manter os custos elevados. A título de exemplo, de acordo com um estudo levado a cabo pelo governo do Ruanda, para ir do porto de Mombaça para Quigali passando por Campala, um camião tem de pagar 864 dólares americanos em subornos e parar em 36 bloqueios rodoviários (*The Economist*, 2012; BAD et al., 2012). O desmantelamento dos cartéis no sector dos transportes poderia reduzir os custos de transporte, especialmente no caso de produtos agrícolas em zonas rurais (BAD et al., 2013).

O lado positivo é que o nível dos serviços de telecomunicações está a aumentar rapidamente em muitos países africanos, fortemente associado a um *upgrade* económico nas cadeias de valor globais. As redes telefónicas móveis expandiram-se rapidamente em África, chegando hoje a 80% da população, em contraste com os meros 2% em 2000 (Lomas, 2012). África está também a evoluir na tecnologia móvel para poder dar o salto para novos serviços. A África Oriental foi a primeira região do mundo a oferecer transferências monetárias inteiramente realizáveis em telemóveis. As ligações à Internet também melhoraram muito desde que a África Oriental, Austral e Ocidental foram conectadas a cabos submarinos, nos finais da década de 2000. Um estudo recente sobre os elementos determinantes para o *upgrade* nas cadeias de valor da indústria verificou que as infraestruturas das telecomunicações e um setor das telecomunicações competitivo estão fortemente associados ao *upgrade* económico (Nordås e Kim, 2013).

A governação e a abertura às conexões determinam as oportunidades de integrar cadeias de valor e de *upgrade* dentro destas

A governação das CVG influencia as possibilidades de *upgrade* e pode ser classificada em cinco estruturas. A governação descreve as «relações de autoridade e poder que determinam a atribuição e o fluxo de recursos financeiros, materiais e humanos no interior de uma cadeia» (Gereffi, 1994, p. 97). Dependendo da complexidade das informações entre os atores da cadeia, de como as informações de produção são codificadas e do nível de competência do fornecedor, as cadeias de valor globais podem ser classificadas em cinco estruturas de governação: de mercado, modular, relacional, cativa e de hierarquia (ver Caixa 7.1; Frederick e Gereffi, 2009; Gereffi et al., 2005). As cinco estruturas de governação podem ser divididas em duas categorias mais amplas: cadeias direcionadas para o produtor e cadeias direcionadas para o comprador.



Caixa 7.1. As cinco estruturas de governação de uma cadeia de valor global

Gereffi e Fernandez-Stark identificam cinco tipos de estruturas que se aplicam à governação das cadeias de valor globais.

Mercado: A governação de mercado engloba transações que são relativamente simples. As informações relativas às especificações de produto são transmitidas com facilidade e os fornecedores podem fabricar os produtos com uma influência mínima dos compradores. Estas trocas em pé de igualdade exigem pouca ou nenhuma cooperação formal entre os atores e o custo de mudar para novos parceiros é reduzido, quer para os produtores quer para os compradores. O mecanismo de governação central é o preço e não uma poderosa empresa líder.

Modular: A governação modular ocorre quando as transações complexas são relativamente fáceis de codificar. Normalmente, os fornecedores em cadeias modulares fabricam produtos de acordo com as especificações do cliente e assumem toda a responsabilidade pela tecnologia de processos usando máquinas genéricas, o que expande os investimentos a uma ampla base de clientes. Esta situação mantém os custos de mudança baixos e limita os investimentos específicos das transações, embora as interações comprador-fornecedor possam ser complexas. As conexões (ou relações) são mais substanciais do que nos mercados simples devido ao grande volume de informação que circula nas ligações entre as empresas. Tanto a tecnologia de informação como as normas para a troca de informações são fundamentais para o funcionamento da governação modular.

Relacional: A governação relacional ocorre quando os compradores e os vendedores dependem de informações complexas que não são facilmente transmitidas ou conhecidas. Esta situação resulta em interações e partilha de conhecimento frequentes entre as partes envolvidas. Tais ligações exigem confiança e geram crença mútua, as quais são reguladas pela reputação, pela proximidade social e espacial e pelos laços familiares e étnicos. Apesar da dependência mútua, são ainda as empresas líderes a especificar o que é necessário e têm, portanto, a capacidade de exercer algum controlo sobre os fornecedores. É mais provável que os produtores das cadeias relacionais forneçam produtos diferenciados com base na qualidade, na origem geográfica ou noutras características únicas. As ligações relacionais demoram tempo a construir, pelo que os custos e as dificuldades de mudar para um novo parceiro tendem a ser elevados.

Cativa: Nestas cadeias, os pequenos fornecedores dependem de um ou de alguns compradores que, muitas vezes, exercem um enorme poder. Tais redes dispõem de um elevado grau de supervisão e de controlo por parte da empresa líder. A assimetria de poder nas redes cativas obriga os fornecedores a estabelecer conexões com o comprador mediante condições estabelecidas e, muitas vezes, próprias desse determinado comprador, levando à criação de laços densos e custos de mudança elevados para ambas as partes. Visto que a competência principal das empresas líderes é, por norma, em áreas outras que a produção, a ajuda aos fornecedores na melhoria das suas capacidades de produção, não se enquadra nesta competência nuclear, mas é porém benéfica para a empresa líder, aumentando a eficiência da sua cadeia de fornecimento. É importante haver liderança ética para garantir que os fornecedores recebem um tratamento justo e uma proporção equitativa do preço de mercado.

Hierarquia: A governação hierárquica descreve cadeias caracterizadas pela integração vertical e pelo controlo de gestão no seio das empresas líderes que desenvolvem e fabricam produtos internamente. Normalmente, ocorre quando as especificações de produto não podem ser codificadas, quando os produtos são complexos ou quando não se consegue encontrar fornecedores altamente qualificados. Embora seja menos comum do que anteriormente, este tipo de integração vertical é ainda uma característica importante da economia global.

Fonte: Gereffi e Fernandez-Stark (2011).



O facto de uma cadeia de valor global ser controlada por um produtor ou por um comprador influencia largamente as oportunidades das empresas africanas fazerem um *upgrade*. As cadeias de valor direcionadas para o produtor são dominadas por grandes empresas manufatureiras, cuja vantagem competitiva reside numa metodologia de produção específica que não se encontra amplamente disponível. Exemplos típicos destas cadeias de valor são as do automóvel e dos *microchips* na indústria manufatureira e as do chocolate e do café na agricultura, bem como as indústrias extrativas. As cadeias direcionadas para o comprador são dominadas por grandes empresas que controlam a comercialização, a distribuição e as vendas, mas não a produção do produto em si. Muitas vezes, estas empresas são proprietárias de uma marca com elevado valor de mercado. O vestuário e a horticultura são exemplos típicos de cadeias de valor direcionadas para o comprador.

As cadeias direcionadas para o produtor oferecem, por norma, oportunidades de aprendizagem, de participação na cadeia de fornecimento, e de criação de novas variedades de mercadorias, em vez do *upgrade* em fases adjacentes da cadeia de valor. Nas cadeias direcionadas para o produtor, a possibilidade de construir relações e transferir competências entre empresas locais e internacionais é significativamente mais elevada do que na maioria das cadeias direcionadas para o comprador. No entanto, os produtores controlam grande parte das atividades de maior valor no processamento ao longo dessas cadeias, tornando-as pouco permeáveis. As cadeias direcionadas para o produtor favorecem o *upgrade* ao participarem na cadeia de fornecimento, especialmente nos setores da indústria manufatureira e extrativa, e ao produzirem novas variedades de mercadorias que atraem maior valor, como por exemplo, produtos orgânicos (ver BAD *et al.*, 2013 sobre exemplos nos extrativos e a Caixa 7.9 sobre a cadeia de valor automóvel da África do Sul).

As cadeias direcionadas para o comprador são mais abertas e de fácil acesso, permitindo um leque mais vasto de caminhos para o *upgrade*, mas também tendem a ser competitivas e podem ser de estrutura cativa. Os comerciantes preferem lidar com produtos acabados, prontos a serem vendidos. Assim, estas cadeias podem apresentar oportunidades às empresas africanas para que possam incorporar outras fases da cadeia de valor nas suas atividades, como por exemplo, fazer buquês de flores, cortar e embalar fruta fresca (ver Caixa 7.4 sobre a Blue Skies) ou conceber peças de roupa para os produtores de vestuário. Contudo, quanto maior for a distância entre o produtor e o consumidor final, mais cativa se pode tornar a estrutura da cadeia, oferecendo menos oportunidades para o dito *upgrade*. No vestuário em grande volume, por exemplo, os comerciantes e os fabricantes de marca controlam as redes globais de produção e impõem as especificações de fornecimento, deixando pouco espaço para o *upgrade* no *design* ou na distribuição (Gereffi, 1999; Morris e Barnes, 2009). A diferenciação do produto e a produção de insumos representam meios mais eficazes para o *upgrade* em cadeias direcionadas para o comprador (ver Caixa 7.2).



Caixa 7.2. H&M na Etiópia

Em 2013, o retalhista sueco de roupa H&M começou a contratar produtores de vestuário etíopes. Tradicionalmente, 80% da sua produção provinha de países asiáticos. Dado que a H&M não possui uma estrutura de governação hierárquica, em vez de construir fábricas na Etiópia, a empresa estabeleceu os escritórios em Adis Abeba para estar perto dos seus fornecedores.

O «made in Ethiopia» da H&M ilustra uma cadeia direcionada para o comprador, na qual os retalhistas detêm o controlo sobre a produção dos respetivos fornecedores. A presença da empresa no país serve estritamente para assegurar que os fornecedores cumprem com as normas de qualidade. Os fornecedores não só têm de cumprir os requisitos de qualidade, mas também são responsáveis pelo envio do produto acabado para o mercado final.

A conexão à H&M pode aumentar o emprego e a produção da Etiópia no setor do vestuário. No entanto, as oportunidades de *upgrade* na cadeia de valor são limitadas. Em vez disso, os fornecedores podem aumentar os seus rendimentos, oferecendo várias opções do mesmo produto a diferentes tipos de cliente ou ligando-se à cadeia a montante (por exemplo, contratando têxteis etíopes), o que aumenta o valor acrescentado no país.

Independentemente da estrutura de governação da cadeia, as empresas líderes divergem na sua vontade de contratar fornecedores locais e de institucionalizar o seu compromisso para com o desenvolvimento local. Relações locais sólidas podem servir para ganhar acesso ao conhecimento local, assegurar uma «licença social de funcionamento» apesar das controvérsias sociais e políticas, e melhorar a imagem da empresa aos olhos dos consumidores locais. Os fornecedores situados perto das empresas líderes também podem ajudar a reduzir os custos e a aumentar a flexibilidade (Jenkins *et al.*, 2007; IFC e Engineers against Poverty, 2011). No entanto, em muitos casos, as condições locais são de tal ordem, que as conexões com fornecedores locais não são imediatamente rentáveis e exigem compromissos explícitos da empresa líder. Assim, os esforços para o desenvolvimento de conexões têm de ser incorporados em estratégias de longo prazo, a fim de serem mantidos durante tempo suficiente para que possam dar fruto (ver Caixa 7.3). Um número cada vez maior de empresas líderes considera criar conexões com fornecedores locais como parte da sua estratégia empresarial fundamental, o que representa o compromisso mais forte que se pode assumir e implica a existência de um processo de negócio. Muitas outras empresas trabalham com fornecedores locais por motivos de responsabilidade social das empresas e filantropia (Figura 7.2).

Caixa 7.3. Compromisso institucionalizado para com as ligações locais: ExxonMobil e Anglo American

A regulamentação em matéria de contratos públicos oferece quadros formais aos dirigentes *in loco* para o fortalecimento das relações com os fornecedores locais. Estas políticas de contratação local podem ser apoiadas por medidas de desempenho e incentivos para ajudar os dirigentes a tomar decisões dia a dia. Para além destas estratégias de contratação gerais, as práticas empresariais das empresas líderes podem ser adaptadas para se ajustarem melhor às empresas locais. Alguns exemplos incluem a separação de contratos, de forma a ser mais viável para as pequenas e médias empresas (PME), e a introdução de ciclos de pagamento mais curtos para ter em conta as dificuldades das PME no acesso a financiamento (Jenkins *et al.*, 2007).



Caixa 7.3. Compromisso institucionalizado para com as ligações locais: ExxonMobil e Anglo American (cont.)

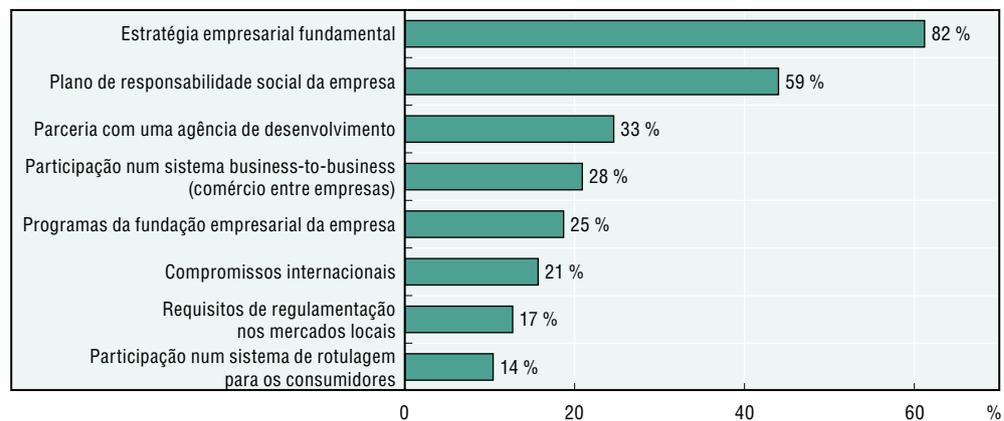
ExxonMobil no Chade: estratégia de conteúdo nacional

No Chade, um consórcio de produtores de petróleo liderado pela ExxonMobil institucionalizou o seu compromisso para com a integração na economia local, como parte de uma estratégia de conteúdo nacional. A estratégia geral estabelece um mandato para que os dirigentes se dirijam às empresas e às comunidades locais, englobando o programa Local Business Opportunity, que se concentra no desenvolvimento de fornecedores locais (IFC, 2009).

Anglo American: política de contratação pública local

A Anglo American tem um política de contratação local que declara explicitamente que o pessoal e as partes interessadas são responsáveis pela sua busca ativa. Segundo esta política, a Anglo American compromete-se a alocar recursos e a construir capacidade interna para impulsionar os seus objetivos de contratação local e incorporá-los no processo de trabalho. Além disso, esta política reconhece desafios específicos enfrentados pelas PME e compromete-se a adaptar as práticas de contratação e os ciclos de pagamento de modo a minimizar os obstáculos (Anglo American, 2010).

Figura 7.2. Motivos pelos quais as empresas líderes devem conectar melhor os fornecedores dos países em desenvolvimento nas suas cadeias de valor



Nota: A figura mostra as respostas das empresas líderes internacionais presentes em países em desenvolvimento (não apenas em África) à pergunta «Porquê investir em melhores conexões dos fornecedores dos países em desenvolvimento nas suas cadeias de fornecimento?»

Fonte: OCDE e OMC (2013).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933033555>

As cadeias de valor na agricultura, na indústria e nos serviços oferecem oportunidades de *upgrade* em África

Com base em estudos de caso, a presente secção analisa em maior pormenor os principais fatores que contribuem para a participação em CVG e o *upgrade* na agricultura, na indústria e nos serviços. A análise confirma que as infraestruturas, o ambiente empresarial e a capacidade de produção interna podem restringir o *upgrade*, especialmente no setor da indústria manufatureira. Por outro lado, o forte crescimento das cadeias de valor das telecomunicações e dos serviços empresariais e financeiros atesta a sua necessidade relativamente menor de infraestruturas, visto que os seus produtos são



intangíveis. As estruturas de governação que determinam as oportunidades de *upgrade* variam conforme a cadeia de valor, e não conforme o setor, havendo cadeias direcionadas para o comprador e para o produtor em todos os setores. Na agricultura, o aumento de vendas diretas para os supermercados teve um impacto profundo na dinâmica da cadeia de valor agrícola, com um aumento em nichos de mercado e em cadeias direcionadas para o comprador. O recente aumento de supermercados por toda a África amplifica estes desenvolvimentos. As normas de qualidade e de processamento podem ajudar as empresas e os agricultores africanos a adquirir competências e a aceder aos grandes mercados, mas também podem ser fator de exclusão de muitos, devido aos elevados custos de conformidade. As cadeias de valor regionais e os mercados emergentes fora de África oferecem uma alternativa importante, visto que as normas são menos rígidas e as taxas de crescimento mais elevadas. Esta secção não considera o setor extrativo ao pormenor, uma vez que as *Perspetivas económicas em África 2013* o tratou exaustivamente.

No nível da cadeia de valor, existem quatro tipos de *upgrade* económico:

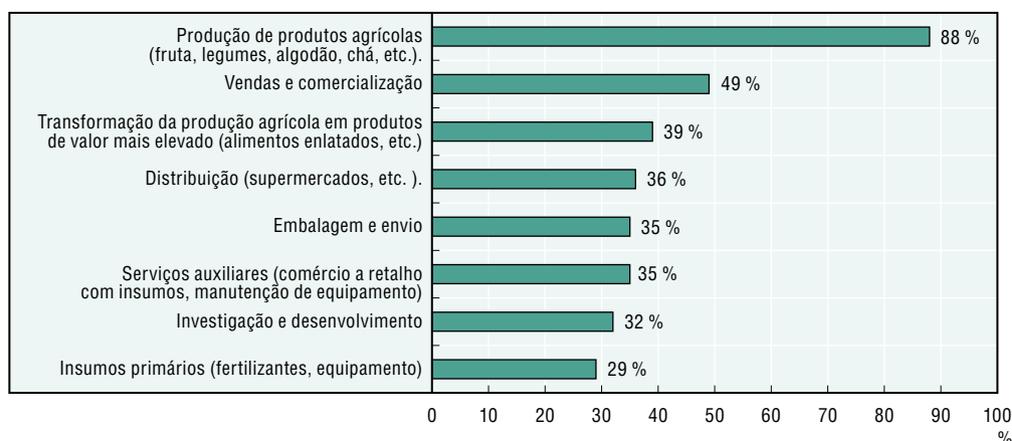
- O *upgrade funcional* implica o alargamento do leque de atividades que um país já realiza dentro de uma determinada cadeia de valor. Se a primeira ligação a uma cadeia de valor global está apenas na produção, por exemplo, no corte, costura e adorno de camisas, o *upgrade funcional* poderia implicar fases a montante na cadeia de valor, tais como a aquisição de têxteis.
- O *upgrade do produto* refere-se à produção de produtos mais sofisticados, tais como a transição de ananases inteiros para ananases acabados de cortar.
- No *upgrade de cadeia*, as competências adquiridas são usadas para integrar uma nova cadeia de valor, por exemplo, entrar na produção têxtil com base nos conhecimentos e nas competências conseguidas na cadeia de valor do vestuário.
- Por último, o *upgrade de processo* refere-se ao aumento da produtividade numa determinada fase de uma cadeia de valor, através da inovação local (OMC et al., 2013; Morris e Barnes, 2009).

O *upgrade* em cadeias de valor agrícolas exige novas variedades de produtos, encurtar a distância para os consumidores e aumentar a capacidade dos pequenos agricultores

As cadeias de valor globais oferecem muitas oportunidades de mercado para o setor da agricultura, apesar de, atualmente, a maior parte do valor acrescentado ocorrer fora de África. O setor agrícola empregou 65% da mão-de-obra em África e foi responsável por 17% do crescimento do PIB africano entre 2001 e 2011 (Banco Mundial, 2013; BAD et al., 2013). Assim, as cadeias de valor globais relacionadas com o setor agrícola têm provavelmente o impacto mais profundo num maior número de pessoas. Atualmente, o envolvimento africano nas cadeias de valor agrícolas globais reside principalmente na produção de matérias-primas agrícolas, cujo valor acrescentado é reduzido (ver figura 7.3). Como tal, o valor acrescentado nas cadeias de valor agrícolas globais africanas ocorre, por norma, predominantemente a jusante, fora de África.



Figura 7.3. Atividades de cadeias de valor agrícolas globais atualmente realizadas em países africanos



Nota: Os resultados são baseados num inquérito a economistas dos países das PEA. Foi pedido aos inquiridos que identificassem até seis atividades atualmente realizadas no seio de cadeias de valor nos seus respectivos países. A produção de matérias-primas agrícolas foi a atividade citada com maior frequência, sendo indicada em 88% dos casos.

Fonte: Inquérito aos especialistas dos países das PEA.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933033574>

A maioria das culturas de rendimento caracteriza-se por estruturas de governação hierárquicas e cativas, que oferecem oportunidades limitadas para subir na cadeia de valor. As cadeias de valor das culturas de exportação que requerem um processamento intenso, tais como o cacau, o algodão, o café, o açúcar, o chá e o tabaco, são normalmente cadeias direcionadas para o produtor, que geralmente se enquadram nas categorias cativas e hierárquicas das estruturas de governação, tal como definidas por Gereffi *et al.* (2005). A agricultura africana é dominada pela produção destas culturas, que, coletivamente, representam 50% do total da produção agrícola do continente (Diao e Hazell, 2004). Uma vez que estas cadeias são estritamente controladas por empresas produtoras líderes, as atividades de maior valor, tais como o processamento e a manufatura, são, na sua maioria, realizadas fora de África, deixando poucas oportunidades para o *upgrade* funcional (BAD, no prelo).

A diferenciação do produto e a melhoria na qualidade são essenciais para o valor acrescentado em cadeias de valor agrícolas direcionadas para o produtor. As oportunidades para aumentar o rendimento das exportações de produtos agrícolas tradicionais residem na diferenciação do produto, por exemplo, na criação de uma marca e respetiva classificação de cafés de especialidade. Muitos países também podem assegurar preços mais elevados aumentando a qualidade média dos produtos que exportam, estabelecendo sistemas de classificação e segregando diferentes qualidades para exportação (Diao e Hazell, 2004). Por exemplo, na Côte d'Ivoire, o programa *Qualité-Quantité-Croissance* resultou numa nova norma de qualidade *Origine Côte d'Ivoire*, de tal forma que, em 2013, 81% das exportações de cacau da Côte d'Ivoire encontravam-se na categoria 1 mais elevada e foi criada uma marca nacional de garantia de qualidade (ver Nota País da Côte d'Ivoire). Acresce ainda que as melhorias no acesso aos mercados, a insumos e a créditos, juntamente com custos reduzidos de mão de obra, poderiam permitir aos agricultores africanos competir melhor com outros países nos mercados internacionais para culturas de exportação tradicionais (Humphrey e Memedovic, 2003).



As cadeias direcionadas para o comprador no setor agrícola podem oferecer mais possibilidades de expansão ao longo da cadeia de valor. As cadeias direcionadas para o comprador são mais comuns nas exportações de produtos frescos que exigem pouco processamento, tais como frutos, legumes, peixe e flores. As exportações destes produtos tiveram um crescimento fenomenal⁶ devido ao facto dos supermercados quererem consolidar as suas redes de fornecimento, para exercerem maior controlo sobre os processos de produção (Lee *et al.*, 2012). O *upgrade* funcional pode ocorrer nestas cadeias, visto que os retalhistas pretendem adquirir produtos prontos para vender, empurrando, assim, as atividades de transformação e de embalagem mais para montante ao longo da cadeia de valor. Um exemplo de uma cadeia direcionada para o comprador, neste aspeto, é a cadeia de valor de corte de flores na Etiópia, no Quênia e no Uganda. Os retalhistas europeus procuram cada vez mais lidar diretamente com os produtores africanos, contornando as leiloeiras holandesas. Esta mudança na estrutura da cadeia de valor permite que ocorra um aumento nas atividades de valor acrescentado (tais como agrupar e atar as flores, fazer buquês e embrulhá-las) nos países africanos (BAD, a publicar). A Blue Skies, que produz fruta fresca cortada no Gana, no Egito e na África do Sul, trata-se de outro bom exemplo de oportunidades de *upgrade* prevalentes em cadeias agrícolas direcionadas para o comprador (ver Caixa 7.4).

Caixa 7.4. Blue Skies Ltd. no Gana

No Gana, o caso da Blue Skies Limited é um exemplo de *upgrade* funcional e de produto bem-sucedido numa cadeia de valor agrícola envolvendo pequenos agricultores. A Blue Skies exporta fruta fresca acabada de cortar, como ananases, mangas, papaias, romãs, cocos, melões, uvas e bagas, que são principalmente vendidas em supermercados europeus. A Blue Skies começou recentemente a dirigir-se aos mercados dos EUA.

Em vez de enviar a fruta por barco, a Blue Skies corta-a e embala-a localmente e, em seguida, envia o produto para os comerciantes de avião, chegando ao consumidor num prazo de 48 horas após a colheita. Os ananases são normalmente exportados verdes para serem processados e embalados no estrangeiro; todavia, o modelo empresarial da Blue Skies aumenta o valor acrescentado no Gana, tendo fornecedores locais que cortam e embalam a fruta madura. Atualmente, a Blue Skies emprega mais de 1500 pessoas no Gana, tornando-a numa das maiores empregadoras do setor privado do país (McMillan, 2012). A empresa também vende para mercados locais no Gana e tem alcançado grande sucesso na venda de sumo de ananás fresco internamente.

Para cumprir com as normas europeias, a Blue Skies tem de ser seletiva quanto aos seus fornecedores. Uma equipa de agrónomos visita semanalmente os agricultores da Blue Skies, a fim de assegurar a capacidade dos agricultores cumprirem as normas internacionais de segurança e produzirem fruta de alta qualidade. Os agricultores da Blue Skies são certificados segundo os requisitos do GLOBALGAP e do EUREPGAP. O GLOBALGAP é composto por quatro áreas principais: Sistema integrado de garantia da produção; Material de propagação de plantas; Avaliação de riscos nas práticas sociais (GRASP); e Cadeia de responsabilidade. A rastreabilidade de cada peça de fruta é de extrema importância (McMillan, 2012).

O forte empenho dos dirigentes, da equipa e dos agricultores tem contribuído significativamente para o sucesso da Blue Skies. As sólidas competências de administração e os benefícios sociais para os trabalhadores contribuem para um ambiente de trabalho simpático e favorável. Os pagamentos a pronto aquando da receção da fruta proporcionam um forte incentivo para que os agricultores mantenham fornecimentos regulares. Dado que a Blue Skies se especializa em fruta cortada, o tamanho da fruta não importa e os índices de rejeição são baixos. Os agricultores dedicados recebem empréstimos sem juros, o que favorece um bom desempenho. Uma formação nas normas EUREPGAP e GLOBALGAP também promove o compromisso entre os agricultores (Dannson, 2004).



Os requisitos de entrada rigorosos, sob a forma de normas, tornam difícil a participação em cadeias direcionadas para o comprador. Visto que os comerciantes exigem produtos de alta qualidade que necessitam de pouco processamento, os requisitos normativos geralmente são elevados e, por conseguinte, esses mercados têm tendência a ser altamente competitivos e especializados, com normas de qualidade rigorosas. Em geral, os agricultores são obrigados a respeitar a conformidade com os requisitos impostos pelas Boas Práticas Agrícolas, enquanto as normas de determinados segmentos, tais como o orgânico, o Rainforest Alliance e o Comércio Justo, também podem ser difíceis e caras de cumprir. Mais a jusante, as atividades de processamento e de embalagem devem seguir rigorosas normas de saúde e de segurança, tais como a Hazard Analysis and Critical Control Points – Análises de Perigos e Controlo de Pontos Críticos. Além disso, as normas sociais privadas propagaram-se na ausência de sistemas nacionais de inspeção e certificação adequados, havendo uma variedade para diferentes propósitos⁷. Neste aspeto, as cadeias direcionadas para o comprador adequam-se melhor a grandes explorações agrícolas, capazes de respeitar as normas dos retalhistas estrangeiros, ao passo que os pequenos produtores enfrentam barreiras para cumprir os requisitos de produção de tais cadeias.

Dado o grande número de pequenos produtores na agricultura africana, a sua integração nas cadeias de valor agrícolas globais é de extrema importância. A Organização para a Alimentação e a Agricultura estima que os pequenos agricultores fornecem até 80% dos alimentos na África subsaariana (FAO, 2012), o que explica que as interações dos pequenos agricultores com as cadeias de valor globais sejam de especial interesse. Os pequenos agricultores enfrentam muitos obstáculos no acesso aos mercados globais, designadamente em termos de conformidade com as rigorosas normas de produção, mas também em assegurar um fornecimento contínuo. No entanto, cada vez mais pequenos agricultores participam com sucesso em cadeias de valor globais através das iniciativas de empresas líderes e de empresários que procuram incluí-los. Na verdade, algumas cadeias de fornecimento, como o cacau e o café, dependem largamente dos pequenos agricultores, devido à natureza específica da cultura em questão. Da mesma forma, à medida que os grandes agricultores se integraram em cadeias de valor globais, são criadas oportunidades de emprego formal nas áreas rurais, o que poderá ter um impacto positivo no desenvolvimento da região circundante (OCDE 2013; UNCTAD, 2013).



Caixa 7.5. Oportunidades e limitações à integração dos pequenos agricultores do Gana em cadeias de valor globais

Um estudo relativo à decisão dos agricultores de melhorar a respetiva produção ou participar em cadeias de valor globais analisou os fatores que influenciam os pequenos produtores de ananás do Gana. Os dados revelam que o desenvolvimento económico é determinado pelos investimentos e pelas boas relações comerciais. A escolha dos agricultores dependeu, sobretudo, dos investimentos na produtividade agrícola, como, por exemplo, os insumos físicos e o *know-how*, e das relações baseadas na confiança mútua, por exemplo, por cumprir um contrato apesar das dificuldades. As relações comerciais do grupo de estudo variavam de agricultura sob contrato até cooperativas de pequenos produtores, com diferentes graus de formalidade e participação de intermediários. As principais conclusões do estudo são as seguintes:

- A confiança e a fiabilidade entre os atores da cadeia de valor são fatores decisivos para que os custos de transação se mantenham baixos.
- É menos provável a integração numa cadeia de valor global pelos agricultores que preferem um pagamento rápido e não confiam facilmente, devido ao período de espera entre a entrega e o pagamento (por oposição às vendas locais).
- É menos provável a integração dos agricultores que sofreram anteriormente uma alteração no rendimento ou que dispõem de poucas informações acerca do funcionamento de uma cadeia de valor global, pois ambos os fatores são pouco propícios à confiança e ao planeamento no longo prazo.
- E, sobretudo, é mais provável a participação dos agricultores mais produtivos nas cadeias de valor globais, ao contrário dos agricultores com menos experiência e com terrenos pequenos ou remotos, devido à maior produção e aos custos de transporte.
- Para investimentos produtivos (por exemplo, usar novas variedades, adubos e palhas), a confiança e o capital são os fatores determinantes.
- Os fatores que favorecem a participação dos agricultores em cadeias de valor globais incluem um melhor acesso ao crédito; seguros e informações; direitos fundiários claros; um sentimento emergente de 'poder'; uma aversão relativamente baixa ao risco; um rendimento seguro; conexões com empresas líderes que incentivem e apoiem os investimentos.
- As redes são de crucial importância, uma vez que os agricultores, por norma, tomam a maior parte das suas decisões no seio dos respetivos grupos agrícolas, especialmente quando as decisões dizem respeito a opções mais radicais.
- O risco é uma enorme preocupação para os agricultores ao fazerem investimentos de produção (por exemplo, investir em adubos ou máquinas), enquanto o atraso na recepção de pagamentos foi mais relevante para a decisão de participar em cadeias de valor globais.

As conclusões salientam que a pobreza é um obstáculo aos benefícios das cadeias de valor globais. De um modo geral, preferir evitar riscos e traçar planos no curto prazo tem um impacto negativo nas decisões dos pequenos agricultores quanto à participação em cadeias de valor globais. Alvos potenciais de políticas poderão ser i) assegurar rendimentos e terrenos; ii) melhorar o acesso ao crédito, aos seguros e às informações; iii) demonstrar práticas agrícolas favoráveis; iv) desenvolver mais confiança e cooperação entre as partes interessadas.

Para além destas conclusões, Lee et al. (2012) observaram que, embora os pequenos agricultores em mercados tradicionais tenham mais autonomia com um maior controlo das suas atividades, a decisão de permanecer em mercados informais tradicionais pode não ser inteiramente sustentável, uma vez que os mercados dos países em desenvolvimento estão a adotar normas semelhantes às dos mercados de exportação.

Fonte: Wuepper (2014).



A agricultura sob contrato, também conhecida como *out-grower*, representa uma forma de assistência aos agricultores no cumprimento dos requisitos de produção, para que estes possam participar nas cadeias de valor globais, enquanto as empresas líderes veem o seu fornecimento garantido. A agricultura sob contrato envolve, geralmente, contratos entre uma grande empresa agrícola e pequenos agricultores, proporcionando aos agricultores injeções e extensões de crédito em troca de uma entrega garantida de produtos. A assistência aos agricultores em tais casos, ultrapassa o âmbito da responsabilidade social das empresas, visto que se encontra diretamente ligada à sustentabilidade da oferta. Estes acordos possuem estruturas de governação próximas da hierárquica, embora o pequeno agricultor continue a ser um agente independente dentro da cadeia. Tais acordos tornaram-se cada vez mais comuns em toda a África, à medida que as empresas líderes reagem aos choques de oferta num contexto de êxodo dos jovens do setor agrícola. Grandes empresas como a Olam International e a Unilever negociam com os agricultores africanos através de tais disposições contratuais. O caso da SABMiller no Uganda e na Zâmbia também funciona como um bom exemplo de como um regime de produtor sob contrato permitiu a uma empresa líder aproveitar as oportunidades de mercado, ajudando os pequenos agricultores a cumprir os seus requisitos de fornecimento.

Caixa 7.6. Exemplos de contratos agrícolas mutuamente benéficos: Olam International, Mars e SABMiller

A **Olam Internacional** mostra de que forma a agricultura sob contrato pode beneficiar tanto uma empresa líder como os pequenos agricultores. Enquanto os exportadores de caju operam, normalmente, longe das cidades portuárias, o modelo empresarial da Olam leva o exportador até ao agricultor, que pode estar a 1000 km de distância. A Olam lida diretamente com os pequenos agricultores, oferecendo ajuda sob a forma de micro-financiamento e adiantamentos no curto prazo para a compra de produtos. Também presta auxílio aos agricultores no cumprimento dos requisitos das Boas Práticas Agrícolas, fornecendo, simultaneamente, um mercado aos agricultores. Neste aspeto, a Olam pode rastrear os seus produtos e ter a certeza de que as normas são cumpridas, como no caso dos orgânicos, do Comércio Justo e do Rainforest Alliance, em função dos desejos dos seus clientes. Esta disposição contratual aumenta a capacidade dos pequenos agricultores respeitarem as necessidades de produção da Olam e dos seus clientes, concedendo à Olam uma vantagem competitiva (Olam, 2013).

A **Mars** desenvolveu uma abordagem semelhante para garantir a sustentabilidade do seu fornecimento de cacau na África Ocidental. O êxodo de agricultores das zonas rurais nos países produtores de cacau, como a Côte d'Ivoire, reduziu a oferta. Simultaneamente, os agricultores procuraram afastar-se da produção de cacau, devido ao período de quatro anos do retorno sobre o investimento, entre a plantação e a colheita. Temendo um futuro choque de oferta, a Mars, juntamente com a Cargill, a Sociedade Financeira Internacional (International Finance Corporation), e em parceria com o governo local e grupos agrícolas, estabeleceu uma iniciativa multilateral para ajudar os pequenos agricultores no cumprimento das normas internacionais de produção, no acesso ao financiamento e na participação na cadeia de valor global do cacau (TCC, 2012). A Mars começou por aumentar os rendimentos dos agricultores, pagando um custo adicional de 200 euros por tonelada aos seus fornecedores. A Mars tem como objetivo obter 100% do seu cacau de produtores certificados até 2020 e mais de metade da sua utilização global (mais de 200 000 toneladas) já é proveniente de fontes certificadas. Este caso demonstra que os programas destinados a aumentar a participação dos agricultores nas cadeias de valor globais são mais bem-sucedidos quando todas as partes interessadas trabalham em conjunto (OCDE, 2013).



Caixa 7.6. Exemplos de contratos agrícolas mutuamente benéficos: Olam International, Mars e SABMiller (cont.)

A cervejaria **SABMiller** decidiu substituir a cevada importada por sorgo adquirido a pequenos agricultores locais no Uganda. Os elevados custos de produção, impulsionados pela dispendiosa cevada importada e pelos elevados níveis de tributação, impediram a empresa de vender ao público a preços adequados ao poder de compra dos consumidores locais. Compreendendo o esforço da empresa, o governo tomou a decisão de reduzir os impostos. O preço de venda ao público de uma nova variedade de cerveja, a Eagle Lager, foi reduzido em cerca de um terço, aumentando a quota de mercado da marca para 50% no Uganda, bem como para 15% na Zâmbia, onde o conceito foi aplicado mais tarde. Mais de 10 000 famílias de agricultores se tornaram parte da cadeia de fornecimento e o rendimento por agricultor aumentou 50% em média (Jenkins *et al.*, 2007).

Os custos elevados associados às rigorosas normas europeias contribuem cada vez mais para a expansão do comércio agrícola regional e Sul-Sul (Goger *et al.* 2014; Bamber and Fernandez-Stark 2013; Evers *et al.* 2014; ACET 2009). As normas nestas cadeias de valor emergentes são menos rígidas, abrangem normalmente muito menos elementos⁸ e, portanto, a sua integração é geralmente menos dispendiosa e demorada (Barrientos and Visser, 2012). Por exemplo, o fornecimento de citrinos de Marrocos está em mudança crescente dos tradicionais mercados europeus para a Federação Russa, onde as normas são menores e menos dispendiosas de controlar (Bamber and Fernandez-Stark, 2013). Além disso, os produtores sul-africanos que vendem a outros países africanos e a supermercados asiáticos e do Médio Oriente, os quais pagam preços inferiores aos dos supermercados europeus, conseguem muitas vezes garantir margens de lucro equivalentes, considerando os custos reduzidos de insumos, auditorias e controlo conseguidos sob normas menos rigorosas (Barrientos and Visser, 2012).

A Tabela 7.1 oferece percepções interessantes sobre a mudança destes mercados finais. O fundamental aqui é que, para os produtos abrangidos, todas as exportações com destino a África, Ásia e Médio Oriente aumentaram, enquanto quase todas as exportações com destino à União Europeia e ao Reino Unido diminuíram (a única exceção são as uvas com destino ao Reino Unido, que registaram uma ligeira subida). Os estudos que indicam que esta tendência tem aumentado desde a recessão económica de 2007 (Evers *et al.*, 2014) enquadram-se bem com outros estudos que testemunham um incremento no comércio Sul-Sul durante esse período (Akyüz, 2012; Goger *et al.*, 2014).

Tabela 7.1. Destinos de exportação para a fruta fresca e os legumes sul-africanos, 2001-11

País	Uvas		Maças, pêras e marmelos		Frutos de caroço		Tomates		Cebola, alho e alho-francês	
	2001	2011	2001	2011	2001	2011	2001	2011	2001	2011
UE (excluindo o Reino Unido)	63.83	49.94	14.13	9.69	46.71	40.94	2.39	0.00	21.34	14.6
Reino Unido	20.30	20.65	32.97	20.66	37.68	32.69	9.04	0.00	4.33	3.33
CEA	4.11	19.21	11.93	20.55	3.59	6.43	0.00	0.96	0.72	1.35
África	1.15	2.25	12.45	22.98	2.13	2.66	88.3	98.76	70.28	79.02
Médio Oriente	2.73	5.72	2.51	7.41	9.29	16.38	0.00	0.90	0.24	1.00
Outros	7.88	2.23	26.01	18.71	0.60	0.90	0.27	0.28	3.09	0.70

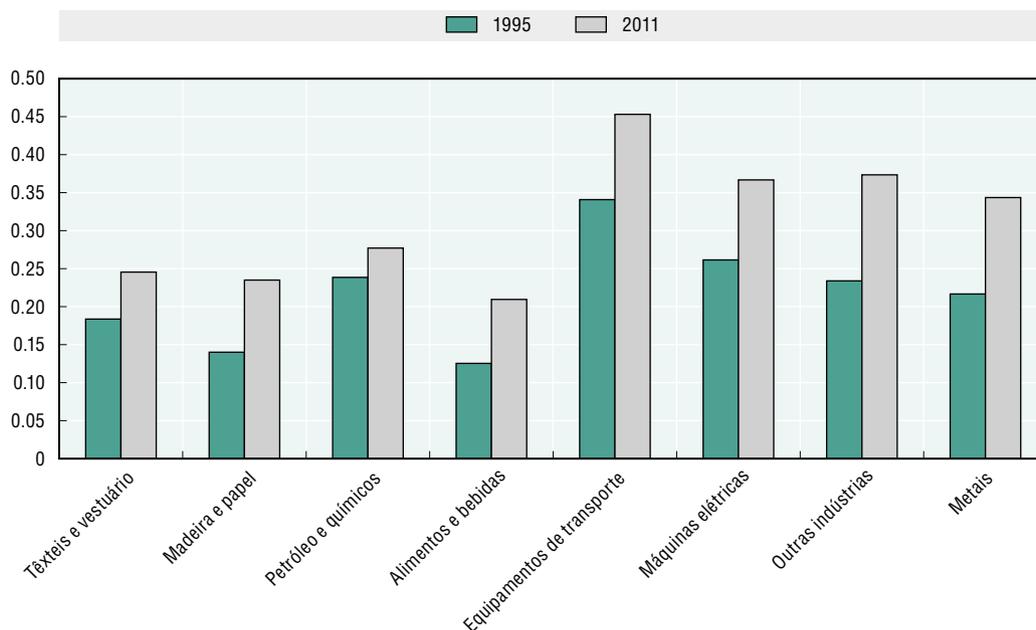
Nota: valores percentuais do total das exportações da África do Sul. (CEA) Comunidade Económica da ASEAN. Fonte: Goger *et al.*, (2014), segundo a base de dados de comércio do ITC 2012.



O upgrade bem-sucedido nas cadeias de valor da indústria manufatureira depende da capacidade local, dos mercados nacionais e regionais, da transferência de conhecimento e da abertura às importações

A indústria manufatureira africana abrange uma ampla variedade de indústrias e cresceu paralelamente ao aumento da participação nas cadeias de valor mundiais e regionais. A indústria varia das indústrias de baixa tecnologia, como as do vestuário e dos têxteis na Etiópia, passando pelas indústrias de média tecnologia, como a indústria automóvel na África do Sul, até às indústrias de alta tecnologia, como a aeroespacial em Marrocos ou a eletrónica na Nigéria. As exportações da indústria manufatureira africana quase triplicaram na última década, de 72 mil milhões de dólares americanos em 2002 para 189 mil milhões de dólares em 2012. Apesar de apenas quatro países – Egito, Marrocos, África do Sul e Tunísia – representarem dois terços destas exportações, as taxas de crescimento têm sido distribuídas uniformemente, e muitos países africanos têm visto a sua produção industrial aumentar. Conforme demonstrado no capítulo anterior, as atividades industriais apresentam uma proporção bastante elevada de integração em cadeias de valor globais e regionais (ver também Figura 6.20). Os setores de média e alta tecnologia verificaram um crescimento especialmente acentuado da proporção de insumos estrangeiros incorporados nas exportações (Figura 7.4).

Figura 7.4. As indústrias manufatureiras africanas conforme a proporção estrangeira no valor acrescentado exportado, 1995 e 2011



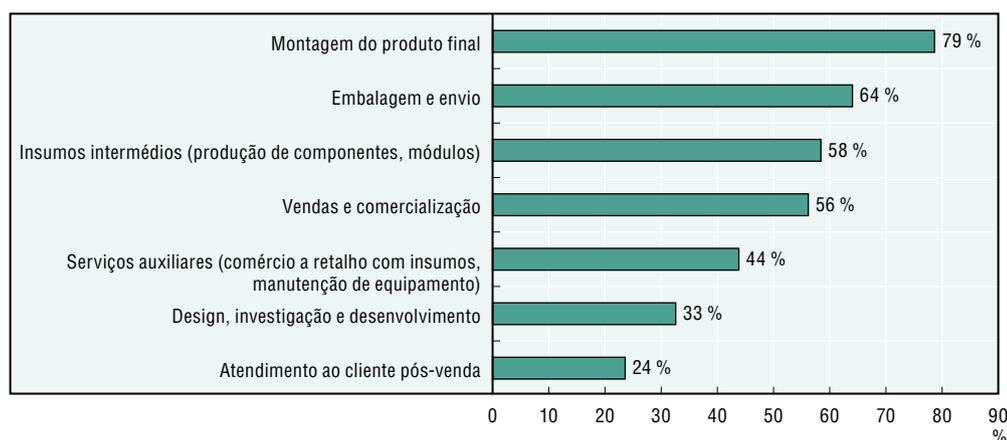
Fonte: Cálculos dos autores segundo a base de dados UNCTAD-EORA GVC (2014).
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933033593>

A montagem de produto é o ponto de entrada mais comum nas cadeias de valor globais para a indústria manufatureira africana e oferece oportunidades de emprego de baixa qualificação e de *upgrade* ao longo da cadeia de valor. O grosso da participação africana nas cadeias de valor industriais globais encontra-se na parte da montagem do produto final, geralmente em indústrias de trabalho intensivo de baixa a média tecnologia. A integração em sistemas de produção industrial internacional foi uma importante plataforma para a transformação estrutural em muitas economias em desenvolvimento.



Esta integração pode criar o grande número de trabalhos pouco qualificados necessários para empregar a população africana e pode fazer aumentar o nível geral de capacidades na economia através da divulgação de conhecimento e da formação dos trabalhadores (Dinh, 2013; BAD et al., 2013). A participação nas cadeias de valor industriais também pode ajudar ao *upgrade* para fases adjacentes em ambas as direções de uma cadeia de valor, tais como a embalagem (a jusante) e a produção de insumos e de componentes intermédios (a montante). Tais atividades já se encontram presentes em África num grau muito superior ao do caso da agricultura (Figura 7.5).

Figura 7.5. Atividades de cadeias de valor industriais globais em África, 2014



Nota: Com base num inquérito a economistas dos países das PEA. Foi pedido aos inquiridos que identificassem até seis atividades atualmente realizadas no seio de cadeias de valor industriais nos seus respectivos países. A montagem do produto final foi a atividade indicada com maior frequência, sendo citada em 79% das respostas.

Fonte: Inquérito aos especialistas das PEA 2014.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933033612>

Apesar do crescimento do emprego nalguns países, as potencialidades gerais das cadeias de valor globais para o setor da indústria manufatureira estão longe de atingir a plenitude. Os países de rendimento médio, sobretudo, enfrentam uma degradação nas indústrias de baixa tecnologia. No setor do vestuário, a participação em CVG criou oportunidades de emprego e suportou o crescimento da produção nalguns países de baixo rendimento, como na Etiópia. Ao contrário, os países de rendimento médio, como o Lesoto e a África do Sul – cujos salários são mais elevados em comparação com outros países africanos – têm verificado uma degradação social e económica através da perda de quota de mercado (Goger et al., 2014). O setor industrial em toda a África representa cerca de 8.3% da mão de obra (De Vriers et al., 2013), o que fica muito aquém da proporção alcançada pelos países de base industrial em desenvolvimento, no seu apogeu⁹.

As cadeias de valor direcionadas para o comprador dominam a maior parte da indústria manufatureira de baixa tecnologia. Estas oferecem oportunidades de emprego, mas possibilidades limitadas para o *upgrade* ao longo da cadeia de valor. O caso da indústria têxtil e do vestuário é um exemplo de referência. Na Etiópia, a realocação, em 2010, da empresa turca Ayka Addis Textile and Investment Group criou mais de 10000 postos de trabalho no país, desencadeando a realocação de outras 50 empresas têxteis e de vestuário turcas, que, de acordo com a Ethiopian Investment Agency, se espera que criem mais de 60000 postos de trabalho (EIA, 2013). Contudo, a estrutura de governação das cadeias têxteis e do vestuário impede que os produtores africanos influenciem os processos de produção, visto que as especificações do comprador incluem



a qualidade, o preço, a fiabilidade e a «velocidade de chegada ao mercado». Dito de outra forma, os produtores africanos ficam com pouca margem de manobra para o *upgrade* ao longo da cadeia de valor, dado que os compradores impõem onde os produtos são feitos, com que tecido, a que preço e com que rapidez, bem como o seu destino.

Existem oportunidades de *upgrade* na diferenciação do produto. Uma vez que os compradores determinam as linhas de produção, a diferenciação de produtos depende da capacidade dos fornecedores identificarem novos compradores e personalizarem os seus produtos. Por exemplo, na cadeia de valor do vestuário, novas variedades de produtos poderiam envolver fabricar peças de roupa usando tecidos de Kanga distintos ou têxteis de algodão orgânico. Na cadeia de valor têxtil, o *upgrade* poderia envolver o processamento de novos tipos de fibras (sintéticas, por exemplo) e a produção de tecidos especializados. O interesse crescente dos países desenvolvidos nas tradições culturais africanas também poderia ajudar as indústrias têxteis e do vestuário a ter uma maior participação e a fazerem o *upgrade* (ver Caixa 7.7).

Caixa 7.7. As tradições culturais africanas estão na moda

O crescente interesse dos países desenvolvidos nas tradições culturais africanas poderia ajudar os países africanos a reter uma maior parte do valor no contexto das cadeias de valor de vestuário globais. A moda e a mestria artesanal constituem potenciais vantagens comparativas para África. Os *designers* de moda africanos estão a aproveitar a tradição que o continente tem de roupas coloridas e vistosas e o elevado grau de mestria artesanal das culturas africanas. Espera-se que a procura de moda africana seja ainda mais impulsionada pelo crescimento da classe média urbana do continente, abrindo a perspetiva de crescimento sustentável para a indústria de moda africana.

Uma iniciativa de doadores a destacar é a Ethical Fashion Initiative do International Trade Centre. Lançada em 2009, a iniciativa visa a conexão de artesãos qualificados com cadeias de valor globais através de uma parceria com as principais marcas de moda. As beneficiárias são sobretudo mulheres de comunidades desfavorecidas, muitas morando nos bairros de lata do Quênia. A Ethical Fashion Africa Limited, uma empresa social com um centro em Nairobi, funciona como uma intermediária entre as comunidades de mulheres artesãs e o mercado da moda mundial, coordenando, formando, controlando a qualidade e embalando. Os produtos são comercializados sob nomes de marcas mundialmente reconhecidas, tais como Vivienne Westwood, e são vendidos, em muitos casos por centenas de euros, ao consumidor final. Até agora, foram criados 7 000 postos de trabalho para mulheres em comunidades marginalizadas na África Oriental como resultado da iniciativa e o projeto está a ser alargado ao Burkina Faso, ao Gana e ao Mali.

Fonte: ITC (2011)

Melhores sistemas tecnológicos e de produção também poderiam abrir novos mercados. Os sistemas de produção *just-in-time*, que diminuem os desperdícios e reduzem os custos de inventário, poupando espaço em armazém, são uma opção. Embora as economias de escala sejam mais difíceis de conseguir neste tipo de organização de produção, se os fornecedores forem capazes de aceitar encomendas menores, de uma série de compradores diferentes, podem conseguir economias de escala e aumentar o valor acrescentado. Grandes retalhistas, como a Zara e a H&M adotaram estes sistemas, dando origem a estratégias de «moda rápida». Os retalhistas contam que os respetivos fornecedores adquirem os tecidos, fabricam as peças de roupa e enviam-nas em poucas semanas apenas. Apesar de ser uma estratégia promissora para o *upgrade* económico, as vantagens sociais de tal *upgrade* não são automáticas (ver Caixa 7.8).



Caixa 7.8. Resultados mistos do *upgrade* social e económico: A indústria de vestuário marroquina

Desde meados da década de 1980, a indústria de vestuário marroquina mudou drasticamente, à medida que se foi tornando num fornecedor-chave para as cadeias de fornecimento de moda rápida, tais como a Zara. A moda 'rápida' introduziu uma nova lógica nas cadeias de fornecimento de roupa, dando maior prioridade à produção *just-in-time*, susceptível à procura, à produção em menores quantidades, com melhor qualidade e maior flexibilidade de fornecedores. Sob esta lógica, a proximidade ao mercado é enormemente valorizada, devido à importância da velocidade e da capacidade dos fornecedores de responderem às mudanças na procura com eficiência. Assim, sendo um país próximo da Europa, Marrocos tem uma vantagem geográfica nas cadeias de valor de moda rápida globais.

A associação da indústria têxtil marroquina criou um código de conduta impulsionado pelo setor e um rótulo social chamado Fibre Citoyenne, que agradou aos retalhistas da moda rápida.

Apesar do *upgrade* económico bem-sucedido de Marrocos nas cadeias de valor globais de moda 'rápida', os resultados do *upgrade* social foram mistos. Um dos fatores mais determinantes foi o estatuto do trabalhador. De um modo geral, os trabalhadores regulares participaram nos ganhos do *upgrade* económico, ganhando competências e beneficiando de normas significativamente melhores. No entanto, grupos de enfoque revelaram o uso generalizado de mão de obra informal e irregular, que sofreu uma degradação social em muitos aspetos. Estes trabalhadores estavam concentrados em postos de menor competência e com salários mais baixos, não tinham acesso a proteção social, e sofriam de maior precariedade laboral.

Fonte: Rossi (2013) e Goger et al. (2014).

A oferta local de materiais derivados de produtos de base poder-se-ia tornar num ponto forte para a indústria manufatureira africana. No entanto, atualmente, esta representa uma barreira na maioria dos países. A procura crescente por diferenciação de produto e por produção *just-in-time* exige cada vez mais uma oferta de materiais intermédios diversificada e fiável. Marrocos e a África do Sul têm conseguido entrar no segmento da moda 'rápida' do mercado do vestuário, pois dispõem de indústrias têxteis locais capazes de fornecer as quantidades e qualidades pretendidas e de ser um parceiro recetivo. Na Etiópia, a combinação da oferta de algodão e de têxteis locais, foi um dos motivos do investimento da H&M e dos seus fornecedores. Contudo, na maioria dos outros países africanos, a falta de uma indústria têxtil local está entre as principais limitações à expansão ou ao *upgrade* das operações existentes do setor do vestuário (Goger et al., 2014). Na verdade, apenas cerca de 15% do algodão subsaariano é transformado em África. As principais razões para a ausência de produção têxtil são um financiamento insuficiente e recursos elétricos pouco fiáveis, já que esta depende fortemente de capital e energia, (Gherzi e ONUDI, 2011).

A indústria manufatureira de média e alta tecnologia é dominada por cadeias direcionadas para o produtor, sendo as fases da cadeia de valor rigorosamente controladas. Estas oferecem oportunidades de aprendizagem e a potencialidade de alcance mundial. O setor automóvel da África do Sul constitui um bom exemplo. O país atraiu muitos dos grandes fabricantes automóveis internacionais, incluindo a General Motors, a Mercedes Benz, a Nissan e a Toyota, que estabeleceram operações de montagem localmente. A cadeia de valor automóvel oferece oportunidades limitadas de *upgrade* para o *branding*, a comercialização e o *design*, que são rigorosamente controlados pelas empresas líderes. No entanto, permitiu aos fornecedores sul-africanos aceder aos mercados globais. Em 2011, a proporção média do valor acrescentado da África do Sul num veículo exportado era cerca de 35%, chegando aos 75% no caso de componentes exportados (NAACAM, 2011). Os fornecedores de catalisadores, e, em menor medida, os fornecedores dos bancos de



couro, foram especialmente bem-sucedidos no acesso aos mercados globais e, em 2011, a quota de mercado global da África do Sul para os catalisadores atingiu os 15% (Alfaro et al., 2012). A remoção dos requisitos de conteúdo local explícitos e das barreiras às importações contribuiu para que o setor automóvel sul-africano se integrasse e fizesse o *upgrade* em cadeias de valor globais (ver Caixa 7.9).

Caixa 7.9. O setor automóvel sul-africano

O desenvolvimento do setor automóvel da África do Sul começou na década de 1960, sob um quadro de protecionismo e de subsídios diretos e indiretos, com o objetivo de servir o mercado local (UNCTAD, 2010). O país caracterizava-se por algumas operações de montagem e de produção, que produziam uma gama de veículos, em volumes reduzidos. No entanto, uma enorme mudança política após 1994 trouxe uma alteração à indústria automóvel.

Em 1995, o governo implementou uma política explícita de CVG em relação à sua indústria automóvel. Com o Motor Industry Development Programme (MIDP), a África do Sul reduziu drasticamente as pautas aduaneiras sobre as importações de veículos e componentes, de 115%, antes de 1995, para 30%, em 2007, e suprimiu as disposições de conteúdos locais mínimos (Humphrey e Memedoviv, 2003). Os fabricantes do equipamento original (OEM) e, posteriormente, os produtores de componentes voltaram para a África do Sul. Desde 1995, as grandes empresas de montagem e de fabrico internacionais têm estabelecido operações no país, incluindo os OEM de potências industriais tradicionais na Europa, no Japão e nos Estados Unidos (Alfaro et al., 2012).

Atualmente, a indústria automóvel é o maior setor da indústria manufatureira na economia sul-africana, representando 7% do PIB em 2012. O número das exportações de veículos aumentou significativamente, de 15 764 unidades em 1995 para 277 893 unidades em 2012. De destacar ainda mais é o facto da proporção entre as exportações de veículos e a produção ser agora superior a 50%, em comparação com os meros 4% em 1995. Além disso, enquanto as exportações para África constituíram o maior mercado de destino, a proporção de exportações para a Ásia tem vindo a aumentar.

Olhando para o futuro, o governo sul-africano tem como objetivo assegurar que a indústria automóvel continue a ser um importante fornecedor de alta qualidade, com peças de equipamento originais competitivas, acessórios, e veículos para os mercados internacionais. Para manter o crescimento da indústria, as políticas devem ser melhoradas para ampliar a cadeia de fornecedores da África do Sul, aumentar a intensidade industrial, melhorar as infraestruturas e a competitividade dos fornecedores, e aumentar as competências da mão de obra (NAACAM, 2013).

O fabrico de produtos de qualidade representa um desafio para muitos produtores, em grande parte devido à falta de competências. Abordar as lacunas de conhecimento é fundamental para aumentar as oportunidades de *upgrade*. Os requisitos rigorosos, sob a forma de normas ISO para o acesso aos mercados desenvolvidos, tais como a União Europeia, excluem muitos produtores africanos que são incapazes de cumprir com as regras de qualidade. A falta de qualidade é geralmente verificada no nível das taxas de rejeição. Na indústria do vestuário, comparando a Etiópia, a Tanzânia, a China e o Vietnã, a rejeição de produto, tanto na fábrica como pelos clientes, regista médias superiores em África do que na Ásia (Banco Mundial, 2011). O desenvolvimento de competências e a introdução de práticas modernas de gestão, através da formação na fábrica ou da criação de escolas de formação, são essenciais para aumentar a participação valorizada na cadeia.

Não possuindo fatores internos que atraiam cadeias de valor industriais globais, os países africanos tendem a depender excessivamente de fatores externos voláteis, tais como regimes comerciais preferenciais. Fatores de atração internos são, por exemplo, uma sólida base de fornecimento local, um mercado interno grande, uma boa localização em relação aos principais mercados e uma mão de obra qualificada. Os



regimes comerciais preferenciais tiveram um enorme efeito na geografia da produção de vestuário. Com o desaparecimento do Acordo Multifibras (MFA) – um sistema global de quotas que restringia os países produtores em grande-escala, como a China –, as exportações e o emprego caíram nos países africanos, à medida que muitos investidores asiáticos realocaram a respetiva produção de volta aos seus países de origem. Desde que a Lei de Crescimento e Oportunidade para África (AGOA) foi aprovada, muitos países atraíram investidores da China e do Taipé Chinês, que procuram acesso isento de quotas ao mercado dos EUA. No entanto, o futuro destas indústrias é incerto, dado que a AGOA termina em 2015 (Goger et al., 2014).

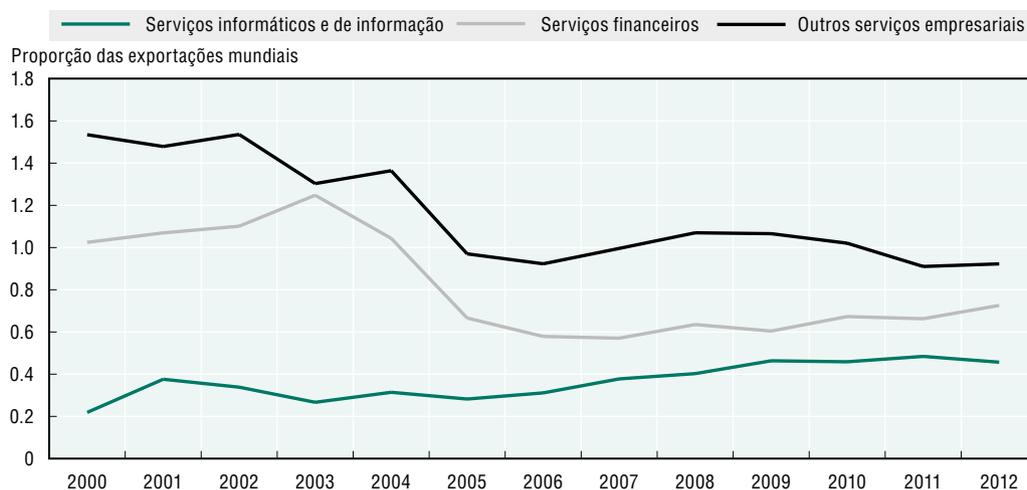
Olhando para o futuro, a procura crescente dos consumidores africanos e a integração regional estão a atrair investimentos em busca de mercado. Prevê-se que as despesas dos consumidores africanos quase dupliquem na próxima década. Enquanto a Nigéria e a África do Sul encabeçaram esta expansão da procura dos consumidores, outros países, tais como Angola, a Etiópia, o Quénia, o Uganda e a Zâmbia, também assistirão a um aumento substancial da sua procura interna (BAD, 2012). Estes desenvolvimentos estão a atrair inúmeras empresas em busca de mercado. A Unilever, por exemplo, que está presente num mercado de 19 países africanos, identificou África «como o próximo mercado de crescimento» (Zwane, 2013). As atividades manufactureiras são agora realizadas na Côte d'Ivoire, no Gana, no Quénia, na Nigéria, na África do Sul e no Zimbábue e a grande maioria dos bens é produzida para mercados africanos, sobretudo a África do Sul. À medida que empresas como a Unilever se expandirem por toda a África, é decisivo facilitar o comércio entre países africanos. Acordos regionais, como, por exemplo, a Comunidade da África Oriental (EAC) e o Mercado Comum da África Oriental e Austral (COMESA) estão a ajudar a implementar um ambiente empresarial mais atrativo, promovendo medidas que permitam a especialização vertical, por exemplo através da remoção das pautas aduaneiras sobre insumos intermédios e máquinas, da simplificação das regras de origem e da harmonização dos procedimentos aduaneiros (Lesser, 2014).

As cadeias de valor dos serviços oferecem maior facilidade de integração e fornecem um apoio crucial para operações de cadeias de valor globais em África

Embora África tenha exportado cerca de 100 mil milhões de dólares americanos em serviços em 2012, a sua proporção total nas exportações mundiais de serviços permanece baixa, especialmente em serviços de elevado valor acrescentado. Com cerca de 2.2%, a proporção africana nas exportações mundiais de serviços manteve-se relativamente estável desde a década de 1990. Em 2012, as viagens (43%) e os transportes (27%) contabilizavam cerca de 70% do total. As exportações nestes dois setores cresceram mais rapidamente em África do que nas economias desenvolvidas ao longo da última década, enquanto o crescimento nas exportações de outros serviços foi mais lento em África. O crescimento nas exportações de serviços, de um modo geral, acelerou consideravelmente na última década em relação à década anterior (UNCTAD, 2014). Por outro lado, os serviços africanos de competência média a elevada só lentamente vão recuperando a quota de mercado que perderam durante o início da década de 2000. A proporção africana nas exportações mundiais de serviços financeiros decresceu para 0.7%, de um máximo de 1.2% em 2003, e a sua proporção de outros serviços empresariais decresceu para 0.9%, de 1.5% em 2000. Os serviços informáticos verificaram uma tendência mais positiva de crescimento estável, mas num nível muito mais baixo. Em 2012, África representava cerca de 0.5% das exportações mundiais de serviços informáticos e de informação, subindo de 0.2% no ano 2000 (Figura 7.6).



Figura 7.6. Proporção africana de exportações globais em serviços de elevado valor acrescentado, 2000-12



Fonte: Cálculos dos autores com base na WTO Trade Statistics (OMC, 2014).

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933033631>

Os serviços oferecem um caminho promissor para o *upgrade* em África e a formação de cadeias de valor regionais está a desenvolver-se. Destacam-se três setores – intermediação financeira e serviços empresariais, comércio a retalho e turismo – em termos da sua potencialidade para o *upgrade* económico e social. Além disso, melhores infraestruturas de tecnologias de informação e comunicação (TIC) e um maior acesso às tecnologias da informação (TI) estão a ajudar a expandir as cadeias de valor globais e regionais nos setores dos serviços africanos, permitindo o *upgrade* e a criação de oportunidades em TI e serviços baseados em TI (ITES).

A formação de cadeias de valor regionais foi mais acentuada na intermediação financeira e no setor dos serviços empresariais. O valor acrescentado africano nas exportações deste setor mais do que duplicou entre 1995 e 2011, ultrapassando todos os outros setores em termos de crescimento no mesmo período. Este facto reflete a forte integração regional do sector financeiro que se vem verificando em África ao longo das últimas duas décadas. Os bancos regionais africanos, que desempenham um papel mais proeminente no continente do que os bancos dos países desenvolvidos, foram uma força motriz por trás desta integração. No período de 1987-2008, o investimento direto estrangeiro intra-africano foi responsável por cerca de 42% das fusões e aquisições no setor financeiro africano e por 24% do investimento de raiz, para 2003-07 (UNCTAD, 2013; UNECA 2013). África é a única região do mundo onde os bancos regionais estão a promover a integração do setor financeiro nesta medida (AACB e Banco Mundial, 2012).

Os serviços de comércio a retalho são outro setor em que a formação de cadeias de valor regionais está a avançar a um ritmo acelerado. As grandes cadeias de supermercados africanos – especialmente da África do Sul – estão a integrar o setor retalhista em cadeias de valor regionais, expandindo-se para novos mercados no continente. O maior mercado africano, o Shoprite da África do Sul, dispõe agora de mais de 260 supermercados em 16 países africanos. O mercado retalhista africano em crescimento está cada vez mais a despertar o interesse de cadeias retalhistas ocidentais.



As cadeias de valor globais no setor do turismo africano mantêm-se relativamente cativas na sua estrutura e direcionadas para o produtor, havendo algumas agências de viagens ocidentais a exercer o controlo do mercado. Esta situação é agravada pelo facto de uma proporção muito superior de turistas com destino à África subsaariana usar os operadores turísticos – comparada a outras partes do mundo, devido às maiores complexidades relativas aos planos de viagem. Não obstante, estão a emergir agências de viagens nacionais e regionais – especialmente no Quênia e na África do Sul – podendo eventualmente reter mais valor acrescentado no setor (Goger et al., 2014). O Banco Mundial estima que, até 2021, 75% dos viajantes na África subsaariana serão provenientes de África (Banco Mundial, 2013), o que é provável que venha a reforçar ainda mais esta tendência.

Tanto o *upgrade* como a degradação se verificam no setor do turismo africano. As oportunidades de *upgrade*, por norma, dependem fortemente do posicionamento dentro da cadeia de valor, tendo os operadores do setor do turismo em massa, mais probabilidades de aceder a um *upgrade* do que os pequenos operadores étnicos ou de comunidades. As empresas com maior facilidade de acesso a financiamento possuem uma maior capacidade de assegurar as licenças e autorizações necessárias para operar nos parques naturais e em áreas protegidas mais populares entre os turistas (Goger et al., 2014).

O uso mais intensivo de tecnologias de informação representa uma oportunidade de *upgrade*. O uso cada vez maior de TI expandiu largamente as cadeias de valor regionais na intermediação financeira e no setor dos serviços empresariais, em que as empresas africanas têm desempenhado um papel fundamental. No setor do turismo, existem oportunidades significativas de *upgrade*, por exemplo, através do desenvolvimento de websites e de sistemas de reservas *on-line*, que permitem um acesso de comercialização direto aos operadores locais e reduzem a dependência de grandes operadores internacionais. Mas são necessárias mais competências no que diz respeito as TI para explorar estas oportunidades.

Os serviços têm adquirido maior importância visto que tornam o setor industrial mais competitivo. Os dados da OCDE/OMC revelam que o valor criado direta e indiretamente pelos serviços enquanto produtos intermédios representa mais de 30% do valor acrescentado total em produtos manufaturados. Os países que tenham mercados dos serviços abertos e competitivos são tendencialmente mais competitivos na indústria manufatureira. Pode-se portanto, considerar que a qualidade e o custo dos insumos intermédios nos serviços, tais como o transporte e a logística, os serviços de utilidade pública e as telecomunicações, afetam a competitividade da indústria manufatureira.

Desenvolver serviços conectados às exportações industriais constitui, portanto, uma boa forma de criar valor acrescentado interno. Dados da América Latina indicam que, normalmente, cerca de quatro quintos da componente dos serviços nas exportações industriais consiste em valor acrescentado interno (OCDE et al., 2013). Embora não haja dados semelhantes disponíveis para África de momento, esta relação será provavelmente inferior, dado o nível relativamente reduzido de desenvolvimento dos mercados dos serviços em África. Assim, há possibilidades consideráveis de aumentar o valor acrescentado africano fomentando a competitividade do setor dos serviços conectados quer às exportações de recursos naturais quer às da indústria manufatureira.

As infraestruturas de telecomunicações e a competitividade do setor das telecomunicações estão intimamente ligados ao *upgrade* económico (Nordås e Kim, 2013). Esta descoberta destaca a importância central de instalações de telecomunicações adequadas para a coordenação de cadeias de produção complexas e geograficamente dispersas. O investimento relativamente robusto e direcionado para o mercado em infraestruturas de telecomunicações efetuado no continente representa, por conseguinte, um importante elemento facilitador de um futuro *upgrade* económico no setor da indústria manufatureira africana.



As exportações de serviços com uso intensivo de TIC oferecem oportunidades, que, noutros setores, são impedidas pelas infraestruturas dos transportes. O setor privado participa em maior medida no desenvolvimento das infraestruturas de tele-comunicações em África do que nas infraestruturas de transportes. Cerca de 72% do capital investido em infraestruturas de telecomunicações em África encontra-se parcial ou completamente nas mãos do sector privado (Jerome, 2008), o que significa uma menor necessidade de recorrer a governos sem meios para colocar em funcionamento as infraestruturas necessárias aos serviços de uso intensivo de TIC, por contraste com as exportações de mercadorias (ver Caixa 7.10).

Caixa 7.10. Oportunidades de crescimento em cadeias de valor de serviços baseados em TI

Vários países africanos identificaram as TI e os serviços baseados em TI (ITES) como um setor de crescimento crucial nas suas estratégias de desenvolvimento, e estão a trabalhar ativamente para implementar um ambiente favorável e propício para estimular o investimento.

A conexão entre responsabilidade social das empresas e fornecimento ético, com o inexperiente setor de TI/ITES africano é um caminho promissor tanto para a integração em cadeias de valor globais como para o *upgrade* social. O conceito de *impact sourcing*, pioneiro através de organizações como a Digital Divide Data (DDD) e concebido inicialmente para replicar o modelo de desenvolvimento indiano noutros países, poderia dar um impulso ao setor. A DDD opera em centros de subcontratação de processo empresarial em três países em desenvolvimento, incluindo um no Quênia, que emprega atualmente 250 pessoas. O *impact sourcing* visa proporcionar oportunidades para os jovens nos países em desenvolvimento, conectando mercados eticamente conscientes, a uma mão de obra de custo relativamente baixo, formada para fornecer uma variedade de TI e de serviços baseados em TI. Estes incluem a conversão de conteúdos não-digitais em formato digital e pesquisável, *media tagging*, pesquisas *on-line* e apoio do centro de serviços.

Tomando nota destas evoluções, os doadores estão a incrementar a formação básica em TIC e a conectá-la com o desenvolvimento das infraestruturas necessárias e de um ambiente propício. A Rockefeller Foundation anunciou recentemente uma iniciativa 100 milhões de dólares americanos que se destina a oferecer empregos a um milhão de jovens africanos, desenvolvendo as competências necessárias para indústria de TI/ITES. A Digital Jobs Africa concentra-se na formação dos jovens quanto a competências práticas que as empresas exigem, o que é, não raras vezes, um ponto fraco dos sistemas universitários africanos. A ideia é criar um modelo empresarial auto-sustentado que possa mais tarde ser coordenado pelo governo e por empresas, impulsionando assim a indústria de TI/ITES. O projeto centra-se no Egito, no Gana, no Quênia, em Marrocos, na Nigéria e na África do Sul, os quais têm todos, potencialmente, uma vantagem comparativa na área.

Porém, dada a relativa escassez de trabalhadores altamente qualificados em África, os serviços altamente qualificados manter-se-ão, provavelmente, como um nicho, não um meio para a transformação estrutural abrangente. Muitas tarefas do setor dos serviços empresariais requerem elevados níveis de escolaridade, algo que ainda é relativamente escasso na maioria dos países africanos¹⁰. Parece irrealista conseguir alcançar um crescimento geral com base nos setores dos serviços empresariais em África, exceto, eventualmente, no caso de países pequenos com uma população ativa com elevada escolaridade, como o Botswana ou as Maurícias.



Notas

1. Características atrativas são fatores de atração que levam as empresas líderes a investir ou a procurar relações com um determinado país. Estas incluem depósitos dos recursos naturais que os investidores possam procurar, bem como a dimensão do mercado local, o custo da mão de obra (enquanto fator atrativo para as indústrias de trabalho intensivo) e a distância em relação aos mercados consumidores (para indústrias de bens de consumo em busca de um local de montagem).
2. Abertura inclui aqui barreiras à importação de bens intermédios, a regulação do investimento estrangeiro, restrições à exportação, a eficácia da regulamentação aduaneira e da administração de fronteiras, o nível de integração regional e as barreiras comerciais nos países parceiros.
3. Infraestruturas incluem aqui o acesso a infraestruturas transnacionais (estradas, portos, aeroportos e caminhos-de ferro com ligação aos mercados estrangeiros), o acesso e a fiabilidade das telecomunicações e do fornecimento de energia e infraestruturas de transporte interno. O ambiente empresarial inclui, além das infraestruturas, segurança regulamentar, facilidade de concluir negócios (burocracias, obstáculos administrativos), acesso ao financiamento e corrupção.
4. Capacidade de resposta interna à procura externa inclui aqui disponibilidade de fornecimento local, capacidade das empresas nacionais cumprirem as normas internacionais e os requisitos de certificação, integração entre empresas multinacionais e locais, capacidade de inovação e disponibilidade de mão de obra qualificada adequada.
5. Os portos ineficientes tornar-se-ão um obstáculo cada vez mais sério, à medida que cada vez mais empresas líderes optarem por estratégias de «armazéns flutuantes» nas suas cadeias de fornecimento. Em vez de guardar as mercadorias em armazéns, o transporte marítimo é usado não só para transportar, mas também para armazenar mercadorias. Em vez de seguir pelo caminho direto, um contentor de componentes automóveis que saia da Alemanha para a África do Sul, por exemplo, pode ser encaminhado através de um porto distante da América Latina para economizar espaço em armazém, tanto na Alemanha como na África do Sul. Tais práticas tornam a eficiência dos portos ainda mais importante.
6. As exportações hortícolas de África aumentaram mais de seis vezes, de 1.51 mil milhões de dólares americanos em 2001 para 9.74 mil milhões de dólares em 2011, superando as médias de crescimento global e duplicando a sua proporção mundial de 3% para 6% (Evers et al. 2014; ITC 2011; UNCTAD 2012).
7. A lista completa de normas em vigor pode ser analisada na totalidade usando o International Trade Centre Standards Map, que procura categorizá-las (www.intracen.org/itc/market-info-tools/voluntary-standards/standardsmap/).
8. A Woolworths é a única exceção de que há conhecimento quanto a supermercados africanos que exigem normas sociais (Barrientos e Visser, 2012).
9. A Índia teve uma proporção de 12% em 2002 e a China teve 16% em 1996 (Rodrik, 2014).
10. Mesmo na Índia, onde este setor emprega diretamente só cerca de 2% da população ativa, o setor empresarial não foi um motor para o tipo de crescimento de emprego que permitiria a deslocação de um grande número de pessoas do setor agrícola (fugindo da pobreza) para setores mais produtivos e empregos mais bem pagos.

Bibliografia

- AACB (Associação dos Bancos Centrais Africanos) e Banco Mundial (2012), “Roundtable on regional banks in Africa”, *Making Finance Work for Africa*, BAD, Túnis.
- ACET (2009), “Looking East: China-Africa engagements, Ghana case study”, Centro Africano para a Transformação Económica, Acra, <http://acetforafrica.org/wp-content/uploads/2010/08/Looking-East-Ghana-China-Case-Study-2010.pdf>.
- Akyüz, Y. (2012), “The staggering rise of the South?”, *Research Papers*, No 44, South Centre, Genebra, www.g24.org/TGM/Staggering%20Rise%20of%20South.pdf.
- Alfaro, A.L., et al. (2012), “South Africa: Automotive cluster, microeconomics of competitiveness”, Harvard Business School, Boston, www.isc.hbs.edu/pdf/Student_Projects/2012%20MOC%20Papers/MOC%20South%20Africa%20Automotive%20Final.pdf.
- Anglo American (2010) “Anglo American local procurement policy”, www.angloamerican.com/~media/Files/A/Anglo-American-Plc/docs/Local_procurement_policy_eng.pdf.



- BAD (no prelo), *Supporting African Value Chains: How They Can Be Used to Help Develop Countries and Increase Intra-African Trade*, BAD, Túnis.
- BAD (2012), “The African consumer market”, AfDB: *Championing Inclusive Growth across Africa*, BAD, Túnis, www.afdb.org/en/blogs/afdb-championing-inclusive-growth-across-africa/post/theafrican-consumer-market-8901/.
- BAD, OCDE, PNUD e UNECA (2013), *African Economic Outlook 2013*, Publicações OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/aeo-2013-en>.
- BAD, OCDE, PNUD e UNECA (2012), *African Economic Outlook 2012*, Publicações OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/aeo-2012-en>.
- Bamber, P. e K. Fernandez-Stark (2013), “Global value chains, economic upgrading, and gender in the horticulture industry”, in *Global Value Chains, Economic Upgrading, and gender: Case Studies of the Horticulture, Tourism, And Call Center Industries*, Banco Mundial, Washington, DC, pp. 11-42.
- Banco Mundial (2013), *Growing Africa – Unlocking the Potential for Agribusiness*, Banco Mundial, Washington, DC.
- Banco Mundial (2012), *Doing Business 2012: Doing Business in a More Transparent World*, Banco Mundial e International Finance Corporation, Washington, DC.
- Banco Mundial (2011), “The role of international business in aid for trade – Building capacity for trade in developing countries”, Banco Mundial, Washington DC.
- Barrientos, S. e M. Visser (2012), “South African horticulture: Opportunities and challenges for economic and social upgrading in value chains”, *Capturing the Gains Working Paper*, No 12, www.capturingthegains.org/pdf/ctg-wp-2012-12.pdf.
- Bloom S. e N. Baker (2014), “Does uncertainty reduce growth? Using disasters as natural experiments”, documento apresentado na Macroeconomic Challenges Facing Low-Income Countries Conference, Fundo Monetário Internacional, Washington, DC, www.imf.org/external/np/seminars/eng/2014/lic/pdf/Baker-Bloom.pdf.
- Dannson, A. et al. (2004), “Strengthening farm-agribusiness linkages in Africa, summary results of five country studies in Ghana, Nigeria, Kenya, Uganda and South Africa”, *AGSF Occasional Paper*, No 6, Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura, Roma, <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/008/y5785e/y5785e00.pdf>.
- De Vries, G., M. Timmer e K. de Vries (2013) “Structural transformation in Africa: Static gains, dynamic losses”, *GGDC Research Memorandum*, No 136, Groningen Growth and Development Centre, Groningen, www.ggdc.net/publications/memorandum/gd136.pdf.
- Diao, X. e P. Hazell (2004), “Exploring market opportunities for African smallholders”, *2020 Africa Conference Brief 6*, International Food and Policy Research Institute, Washington, DC, www.ifpri.org/sites/default/files/publications/ib22.pdf.
- Dinh, H. (2013), “Light manufacturing in developing countries: A strategy for job creation and prosperity”, Banco Mundial, Washington, DC, www.ewi-ssl.pitt.edu/econ/files/seminars/140214_sem1251_Hinh%20Dinh.pdf.
- Ethiopian Investment Agency (2013), “50 Turkish textile companies to relocate to Ethiopia”, www.eia.gov.et/english/news_posts/read_more/20/50-Turkish-Textile-Companies-To-Relocate-To-Ethiopia, (consultado a 26 de Fevereiro de 2014).
- Evers et al. (2014), “Global and regional supermarkets: Implications for producers and workers in Kenyan and Ugandan horticulture”, *Capturing the Gains Working Paper*, No 39, www.capturingthegains.org/pdf/ctg-wp-2014-39.pdf.
- FAO (2012), “Smallholders and family farmers”, *Sustainability Pathways Fact Sheet*, Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura, Roma, www.fao.org/fileadmin/templates/nr/sustainability_pathways/docs/Factsheet_SMALLHOLDERS.pdf.
- Frederick F. e G. Gereffi (2009), “Value chain governance”, Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional, *USAID Briefing Paper*, Washington, DC, www.cgdc.duke.edu/pdfs/Frederick_Gereffi_ValueChainGovernance_USAID_BriefingPaper_Feb2009.pdf.
- Gelb, A., C. Meyer e V. Ramachandran (2014), “Development as diffusion: Manufacturing productivity and Sub-Saharan Africa’s missing middle”, *Working Paper*, No 357, Center for Global Development, Washington, DC, www.cgdev.org/sites/default/files/development-diffusion-market-productivity_final.pdf.
- Gelb, A., V. Ramachandran e G. Turner (2007), “Stimulating growth and investment in Africa: From macro to micro reforms”, *African Development Review*, Vol. 19/1, pp. 26-51, <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-8268.2007.00155.x/pdf>.
- Gereffi, G. (1999), “International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain”, *Journal of International Economics*, Vol. 48/1, pp. 37-70.



- Gereffi, G. (1994), "The organisation of buyer-driven global commodity chains: How US retailers shape overseas production networks", in G. Gereffi and M. Korzeniewicz (1994), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Praeger, pp.95-122.
- Gereffi, G. e K. Fernandez-Stark (2011), "Global value chain analysis: A primer", Centre of Globalization, Governance and Competitiveness, Duke University, Durham.
- Gereffi G., J. Humphrey e T. Sturgeon (2005), "The governance of global value chains", *Review of International Political Economy*, pp.78-104.
- Gherzi e UNIDO (2011), *Feasibility Study for a Cotton Spinning Mill in 11 Sub-Saharan African Countries*, Publicações UNIDO, Viena.
- Goger A. et al. (2014), "Capturing the gains in Africa: Making the most of global value chain participation", *OECD Background Paper*, Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University, Durham.
- Humphrey, J. e O. Memedovic (2003), "The global automotive industry value chain: What prospects for upgrading by developing countries", *Sectorial Studies Series*, UNIDO, Viena, www.unido.org/fileadmin/user_media/Publications/Pub_free/Global_automotive_industry_value_chain.pdf.
- IFC (2009), "Linkages highlights: The Chad SME linkages program", International Finance Corporation, Washington, DC.
- IFC e Engineers against Poverty (2011), *A Guide to Getting Started in Local Procurement*, International Finance Corporation, Washington DC.
- ITC (2011), "The Ethical Fashion Programme: Not charity, just work", International Trade Centre, Genebra, www.oecd.org/aidfortrade/47714153.pdf.
- James, S. (2013), "Tax and non-tax incentives and investment: Evidence and policy implications", Investment Climate Advisory Services, Banco Mundial, Washington, DC.
- Jenkins, B. et al. (2007), "Business linkages: Lessons, opportunities, and challenges", IFC, International Business Leaders Forum, and the Kennedy School of Government, Universidade de Harvard, Boston, www.hks.harvard.edu/m-rcbg/CSRI/publications/report_16_BUSINESS%20LINKAGESFINAL.pdf.
- Jerome, A. et al. (2008), "Private sector participation in infrastructure in Africa", *African Peer Review Mechanism Secretariat*, Joanesburgo, www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Knowledge/30754220-EN-2.4.1-AFEIKHENA-INFRAJEROME-AFDB-AEC-SEPT.PDF.
- Lee, J., G. Gereffi e J. Beauvais (2012), "Global value chains and agrifood standards: Challenges and possibilities for smallholders in developing countries", *PNAS (Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America)*, Vol. 109(31), pp. 12326-12331, Seattle, www.pnas.org/cgi/doi/10.1073/pnas.0913714108.
- Lesser, C. (2014), "Implications of global value chains for trade policy in Africa: A desk study", documento de apoio ao presente relatório.
- Lomas N. (2012), "ABI: Africa's mobile market to pass 80% subscriber penetration in q1 next year; 13.9% of global cellular market by 2017", *Tech Crunch*, <http://techcrunch.com/2012/11/28/abi-africas-mobile-market-to-pass-80-subscriber-penetration-in-q1-next-year-13-9-of-global-cellular-market-by-2017/>.
- McMillan, M. (2012), "Blue Skies: How one firm overcame "binding" constraints", *Discussion Note*, No 21, na Transforming Agriculture Conference, 8-9 de Novembro, Acra, www.ifpri.org/sites/default/files/publications/gsspdn21.pdf.
- Morris, M. e J. Barnes (2009), "Globalization, the changed global dynamics of the clothing and textile value chains and the impact on Sub-Saharan Africa", *Working Paper*, No 10, UNIDO Research and Statistics Branch, UNIDO, Viena.
- NAACAM (2011), "The South African automotive industry, the MIDP and the APDP", National Association of Automotive Component and Allied Manufacturers, Joanesburgo.
- Nordås, H. e Y. Kim (2013), "The role of services for competitiveness in manufacturing", *OECD Trade Policy Papers*, No 148, Publicações OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5k484xb7cx6b-en>.
- OCDE (2013), "Building green global value chains: Committed public-private coalitions in agro-commodity markets", *OECD Green Growth Papers*, Publicações OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5k483jndzwtj-en>.
- OCDE, UN-ECLAC (Comissão Económica para a América Latina e o Caribe) e CAF (Banco de Desenvolvimento da América Latina) (2013), *Latin American Economic Outlook 2013*, Publicações OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/leo-2013-en>.
- OCDE e OMC (2013), *Aid For Trade: At a Glance 2013, Connecting to Value Chains*, Publicações OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/aid_glance-2013-en.
- Olam (2013), *Olam Livelihood Charter 2013*, Olam International Limited, Singapura.



- OMC (2014), base de dados WTO Trade Statistics, <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=> (consultado a 3 de Março de 2014).
- OMC, IDE-JETRO e OCDE (2013), *Aid For Trade And Value Chains In Textiles And Apparel*, Publicações OCDE e OMC, Paris e Genebra, www.oecd.org/dac/aft/AidforTrade_SectorStudy_Textiles.pdf.
- Pickles (2013), "Economic and social upgrading in apparel global value chains: Public governance and trade policy", *Capturing the Gains Working Paper*, No 13, www.capturingthegains.org/publications/workingpapers/wp_201213.htm.
- Raballand, G. et al. (2012), *Why Does Cargo Spend Weeks in Sub-Saharan African Ports? Lessons from Six Countries*, Banco Mundial, Washington, DC.
- Rodrik D. (2014), "Has sustained growth decoupled from industrialization", apresentação no Symposium on Frontier Issues in Economic Growth, 10 de Fevereiro, Washington, DC, [www.sss.ias.edu/files/pdfs/Rodrik/Presentations/Has-Sustained-Growth-Decoupled-from-Industrialization-\(February-2014\).pdf](http://www.sss.ias.edu/files/pdfs/Rodrik/Presentations/Has-Sustained-Growth-Decoupled-from-Industrialization-(February-2014).pdf).
- Rossi, A. (2013), "Does economic upgrading lead to social upgrading in global production networks? Evidence from Morocco", *World Development*, No 46, pp. 223–33.
- Staritz, C. e M. Morris (2013), "Local embeddedness, upgrading and skill development: Global value chains and foreign direct investment in Lesotho's apparel industry", *Capturing the Gains Working Paper*, N.º 20, www.capturingthegains.org/pdf/ctg-wp-2013-20.pdf.
- Sutton, J. e N. Kellow (2010), "An enterprise map of Ethiopia", International Growth Centre, Londres.
- Sutton, J. e B. Kpentey (2012), "An enterprise map of Ghana", International Growth Centre, Londres.
- Sutton, J. e D. Olomi (2012), "An enterprise map of Tanzania", International Growth Centre, Londres.
- UNCTAD (2014), "International trade in goods and services", UNCTADstat (base de dados), http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=en (consultado a 12 de Março de 2014).
- UNCTAD (2013), *World Investment Report 2013 - Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento, Genebra, http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013_en.pdf.
- UNCTAD (2012), UNCTAD STAT (base de dados), http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sRF_ActivePath=p,15912&sRF_Expanded=p,15912 (consultado a 26 de Fevereiro de 2014).
- UNCTAD (2010), *Integrating Developing Countries' SMEs into Global Value Chains*, Publicações UNCTAD, Nova Iorque e Genebra, http://unctad.org/en/Docs/diaeed20095_en.pdf.
- UNECA, (2013) *Economic Report on Africa 2013, Making the Most of Africa's Commodities: Industrializing for Growth, Jobs and Economic Transformation*, Comissão das Nações Unidas para África, Publicações ECA, Adis Abeba, www.uneca.org/sites/default/files/publications/era2013_eng_fin_low.pdf.
- UNIDO (2011), *Agribusiness for Africa's Prosperity*, Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial, Viena, www.unido.org/fileadmin/user_media/Publications/Pub_sales/Agribusiness_for_Africas_Prosperty_e-book.pdf.
- TCC (2012), "Cocoa barometer 2012", Tropical Commodity Coalition, www.cocoa-barometer.org/Cocoa_Barometer/Download_files/Cocoa%20Barometer%202012%20Final.pdf.
- The Economist* (2012), "Africa's Singapore?", 25 de Fevereiro, www.economist.com/node/21548263, (consultado a 14 de Fevereiro de 2014).
- World Management Survey (2014), <http://worldmanagementsurvey.org/> (consultado em 7 de Março de 2014).
- Wuepper, D. (2014), considerações disponibilizadas para o presente relatório, Universidade Técnica de Munique, Departamento de Economia Agrícola.
- Zwane, T. (2013) "Unilever calls Africa next growth market", Business Day Live, 20 de Junho, www.bdlive.co.za/africa/africanews/2013/06/20/unilever-calls-africa-next-growth-market.



Capítulo 8

Que políticas para as cadeias de valor globais em África?

As cadeias de valor globais amplificam a necessidade de um bom ambiente empresarial, de abertura ao comércio e aos investimentos, e de trabalhadores qualificados e empresas e empresários capazes. As políticas para as cadeias de valor globais devem maximizar as oportunidades que abrangem toda a economia, criando simultaneamente o ambiente ideal para os setores com maior potencial.



Resumo

As cadeias de valor globais (CVG) evidenciam os requisitos para a transformação estrutural em África. As carências no ambiente empresarial, nas infraestruturas, na capacidade de produção e nas competências representam enormes barreiras em África para a transformação estrutural (ver, por exemplo, BAD *et al.*, 2013 e 2012; ACET, 2013; FEM, 2012; Banco Mundial 2013; OCDE, 2013a; OCDE, 2013b; Ramachandran *et al.*, 2009). A difusão cada vez maior de cadeias de valor globais amplifica estes desafios, na medida em que coloca os países africanos em situação de desvantagem na concorrência por investimentos em CVG, especialmente na indústria manufatureira. Qualquer política que tenha como objetivo tirar benefícios das cadeias de valor globais deve lidar de forma eficaz com estas carências, sobretudo nas infraestruturas e nas competências, no ambiente para aos empresários, e na abertura eficiente ao comércio, inclusive com outros países africanos. Este capítulo aborda estas necessidades de modo sumário. No caso dos países que não as satisfaçam, a integração nas cadeias de valor globais continuará a ser marginal e o *upgrade* altamente improvável. As estratégias *low road*, que arriscam «nivelamentos por baixo» nas condições sociais e ambientais, seriam a única opção.

Cinco considerações fundamentais devem orientar as políticas para as cadeias de valor globais

A análise revela cinco considerações fundamentais que deveriam orientar os decisores políticos na utilização de cadeias de valor globais para o desenvolvimento. Em primeiro lugar, as políticas devem ser específicas das cadeias de valor: a utilização de cadeias de valor globais para o desenvolvimento exige a criação do melhor ambiente possível para as cadeias de valor com o maior potencial identificado. O objetivo de uma política de desenvolvimento é identificar o melhor posicionamento do país numa cadeia de valor e a oferta mais competitiva de funções empresariais (Cattaneo e Miroudot, 2013). As operações de montagem manufatureira exigem uma logística eficiente e processos de importação/exportação que permitam a entrada de componentes e a exportação do produto fabricado completo. Também requerem um fornecimento de energia fiável, bem como uma oferta suficiente de trabalhadores com as competências certas. Após um país ter entrado numa cadeia de valor global na fase da produção de um produto, subir na cadeia de valor ou desenvolver novas variedades de produtos, requer uma gama de serviços que devem ser competitivos no preço e na qualidade. Este aspeto é especialmente decisivo para as pequenas e médias empresas locais, que precisam de ter acesso a uma gama de serviços a fim de se concentrar na atividade específica da cadeia de valor que melhor desempenham. Os requisitos em termos de infraestruturas, competências e serviços são, muitas vezes, específicos da cadeia de valor. Os produtos lácteos, por exemplo, exigem cadeias de refrigeração sólidas e fiáveis e estruturas de recolha; os produtos transformados, os têxteis e muitos frutos precisam de acesso eficiente ao transporte marítimo, enquanto a fruta fresca, os legumes e as flores necessitam de transporte aéreo eficiente. Por último, mas não menos importante, em muitas cadeias de valor globais, os atores principais são algumas empresas líderes internacionais. A integração requer que se atraiam essas empresas para o país e o *upgrade* requer que se trabalhe com elas para identificar oportunidades. Nalguns casos, o diálogo político deve, portanto, ser específico da empresa.

Em segundo lugar, tirar o maior partido das cadeias de valor globais implica encontrar soluções de compromisso: proporcionar o melhor ambiente às cadeias de valor com o maior potencial identificado não deve prejudicar o desenvolvimento de outras cadeias. Visto que os orçamentos e os recursos são limitados, escolher dar prioridade



ao desenvolvimento de infraestruturas, programas de formação ou acesso preferencial a um setor em detrimento de outro gera vencedores e vencidos políticos. Assim, uma regra base para a formulação de uma política é garantir que nenhum outro setor ou cadeia de valor se encontre em desvantagem devido à promulgação de uma estratégia de CVG específica do setor, mas que, pelo contrário, as oportunidades que abrangem toda a economia sejam maximizadas¹. Para os países africanos, aumentar a diversificação dentro da economia é essencial para alcançar a transformação estrutural (BAD et al., 2013) e para proteger a economia contra choques de mercado (ACET, 2013). Além disso, mesmo no seio de um mesmo setor, poderá haver soluções de compromisso relativamente ao destino dos investimentos. Por exemplo, a implementação de uma política que apoie os agricultores comerciais estrangeiros tem de ser pesada em relação às potencialidades da mesma política para os pequenos agricultores (ACET, 2009). Analisar os pontos fortes, as fraquezas, as oportunidades, e as ameaças das cadeias de valor potencialmente bem sucedidas pode ajudar na avaliação de tais soluções de compromisso.

É também necessário estabelecer compromissos entre as estratégias de integração e de *upgrade*: certas políticas que promovam uma podem não ser adequadas para a outra e vice-versa. Por exemplo, utilizar incentivos fiscais para atrair investimentos estrangeiros pode promover a integração em cadeias de valor globais, mas a perda de receitas pode inibir as possibilidades de *upgrade*, visto que menos recursos se encontram disponíveis para investir em infraestruturas e educação. Da mesma forma, as zonas económicas especiais podem permitir a integração em CVG, pois atraem as empresas exportadoras com regimes preferenciais; porém, também podem impedir as conexões e o *upgrade*, porque separam as empresas exportadoras das empresas nacionais não exportadoras (Brautigam et al., 2010; ver Caixa 6.3 do capítulo 6 e a nota país da Tunísia do presente relatório). Acresce ainda que, enquanto os requisitos de localização poderão criar conexões entre as empresas locais e as empresas líderes estrangeiras que levam ao *upgrade*, estes podem dissuadir as empresas estrangeiras de sequer chegar a investir e, portanto, podem efetivamente limitar as possibilidades de integração em cadeias de valor globais.

Em terceiro lugar, o empreendedorismo e a colaboração entre os atores públicos e privados são fundamentais para que as cadeias de valor globais possam ser usadas para o desenvolvimento. Uma colaboração eficaz requer sólidas associações empresariais. Os empresários têm um papel decisivo na identificação de oportunidades nas cadeias de valor com potencial elevado e na aceitação dos riscos envolvidos na tentativa de as aproveitar. Usar as cadeias de valor globais para o desenvolvimento exige instituições públicas, para ajudar a construir e apoiar a base empresarial do país. Isto inclui formação empresarial e acesso a financiamento, bem como parcerias com empresas locais na formulação de estratégias para as cadeias de valor globais. As associações empresariais nacionais são essenciais para este processo. O seu papel consiste em identificar as necessidades das empresas numa determinada cadeia de valor e comunicá-las eficazmente ao governo. Também trabalham enquanto parceiros no reforço de capacidades e na formação para as empresas, e podem agir como interlocutores em relação aos investidores internacionais. A associação dos fabricantes de vestuário e têxteis da Etiópia, por exemplo, tornou-se num parceiro essencial para o governo e para empresas líderes internacionais, tais como a H&M. A associação ajudou a moldar o conjunto de políticas do governo no apoio ao setor e foi um parceiro para a H&M no reforço das capacidades para o cumprimento de normas de qualidade entre as empresas locais. O queniano Flower Council desempenha um papel semelhante no setor hortícola do Quênia. Apoiar ativamente a criação de tais associações deve estar entre os primeiros passos no sentido da utilização de cadeias de valor globais para o desenvolvimento.



Em quarto lugar, a estrutura de poder e de propriedade de uma cadeia de valor global pode determinar quais são os caminhos abertos para aumentar o valor acrescentado interno, e quais não são. As secções anteriores sobre os setores da agricultura e da indústria manufatureira, bem como a secção relativa à avaliação da preparação africana, explicam ao pormenor as relações entre governação da cadeia e oportunidades de *upgrade*. Por exemplo, poderá não ser exequível o *upgrade* para atividades de transformação de maior valor em certas cadeias direcionadas para o produtor (por exemplo, o café, o cacau), devido ao controlo rigoroso das atividades de transformação que é exercido pelos grandes fabricantes. Em vez disso, encontram-se opções promissoras na diferenciação do produto em variedades de maior qualidade e na identificação de novos compradores para as mesmas. As estratégias devem ter em conta que caminhos parecem mais promissores para o *upgrade*, e quais são os que têm poucas hipóteses de sucesso, dada a estrutura de governação da cadeia de valor.

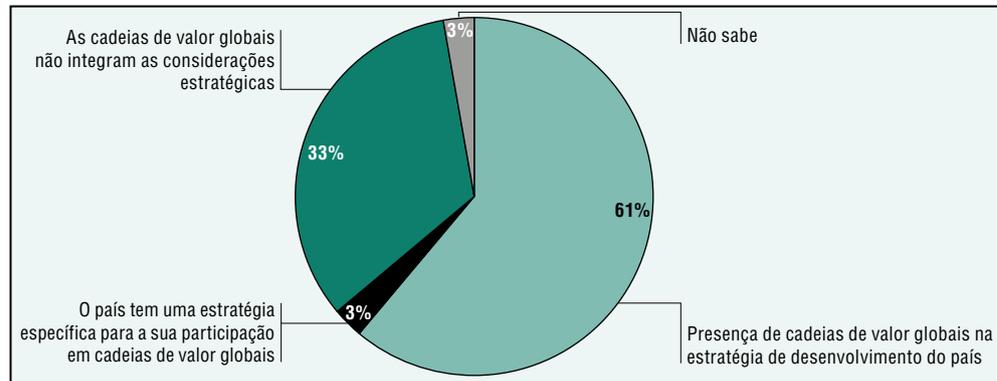
Por último, as cadeias de valor globais não são uma panaceia para a transformação estrutural e o crescimento inclusivo. As estratégias *low road* arriscam nivelamentos por baixo. Os países africanos têm de criar 10-12 milhões de novos empregos todos os anos, apenas para absorver os jovens que entram no mercado de trabalho (BAD *et al.*, 2012). Os governos podem enfrentar este desafio fazendo da atração de investimentos de empresas líderes estrangeiras e da integração em cadeias de valor globais uma prioridade nacional. Esta tentativa deve ser conjugada com um forte enfoque na criação de competências e de capacidade de produção interna, necessárias para o *upgrade* e para a conexão do resto da economia local à presença de CVG no país. Sem estes esforços, os países arriscam-se a competir uns com os outros por investimentos em CVG com normas sociais e ambientais reduzidas e com a generosidade dos respetivos incentivos fiscais. Estas estratégias *low road* tendem a oferecer ganhos limitados a poucos, sendo o preço pago por muitos.

Um enquadramento em quatro passos pode ajudar a formular políticas eficazes e direcionadas

As cadeias de valor globais já têm presença nas estratégias de desenvolvimento geral de muitos países africanos. No entanto, existem poucos exemplos de estratégias específicas para a participação em cadeias de valor globais. O plano de desenvolvimento geral de um país deveria facilitar a participação em CVG e cumprir requisitos específicos da cadeia de valor. Diferentes indústrias e cadeias de valor exigem respostas políticas personalizadas para otimizar as oportunidades de *upgrade*. A Figura 8.1 mostra que 61% dos países africanos inquiridos incorporaram as cadeias de valor globais nas suas estratégias de desenvolvimento², mas as políticas específicas de CVG ainda não são comuns nos países africanos.



Figura 8.1. Cadeias de valor globais e estratégias de desenvolvimento nacional



Nota: As percentagens refletem a proporção de países em cada categoria considerando todas as respostas à pergunta «Como é que as cadeias de valor globais são tidas em conta na estratégia nacional de desenvolvimento do país?».

Fonte: Inquérito aos especialistas dos países das PEA (2014).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933033650>

Esta secção destaca os quatro passos que os decisores políticos podem dar para garantir uma participação efetiva em CVG (Figura 8.2). O processo em quatro passos emerge das conclusões do presente relatório e dos estudos recentes sobre a elaboração de políticas de cadeias de valor globais (UNCTAD, 2013; ACET, 2013; Bamber *et al.*, 2014).

Figura 8.2. Um quadro em quatro passos para elaborar políticas para as cadeias de valor globais (CVG)



Fonte: Elaboração dos autores.

O primeiro passo na elaboração de políticas é a apreciação das cadeias de valor que oferecem potencialidades de integração e aquelas que estão atualmente em funcionamento no seio da economia. Uma linha de referência das atuais atividades económicas ajuda a identificar áreas de vantagens e desvantagens comparativas em relação a ambos os conjuntos de cadeias de valor³. Tal análise deve considerar o posicionamento dos atores locais nas cadeias de valor e identificar o papel das empresas líderes, para que uma colaboração eficaz possa melhorar as oportunidades de *upgrade*.



O segundo passo consiste em avaliar formas de aumentar o valor acrescentado ou a participação na cadeia de valor. É, para isso, necessário identificar oportunidades para expandir as atividades atuais ou mesmo fazer o *upgrade* para atividades de maior valor dentro de uma cadeia de valor. As oportunidades devem receber prioridade com base nos potenciais ganhos líquidos, na viabilidade e nos riscos. É preciso considerar as estruturas de governação e a dinâmica de poder da cadeia de valor, bem como a viabilidade técnica e as capacidades das partes interessadas ao nível interno. Algumas questões a considerar nesta fase incluem:

- **Quais são as oportunidades de valor acrescentado no que diz respeito ao posicionamento ao longo da cadeia de valor?** Estas variam dependendo das atividades do país. Por exemplo, as cadeias de valor do vestuário em África envolvem, tendencialmente, a montagem do produto final. Embora estejam limitadas quanto ao *upgrade* funcional, podem existir oportunidades de participação a montante, especialmente na conexão com as indústrias têxteis nacionais.
- **Qual é a estrutura de governação e quem são os principais atores dentro da cadeia?** As estruturas de governação da cadeia determinam as oportunidades de *upgrade*. Por exemplo, nas cadeias de cacau direcionadas para o produtor, em que os produtores de chocolate controlam as etapas de transformação, o processamento adicional é limitado. Contudo, pode haver formas de *upgrade* noutras áreas, tais como a diferenciação do produto e a melhoria da qualidade.
- **Qual é a capacidade técnica de *upgrade* dentro do país?** Mesmo nos casos em que as estruturas de governação permitem *upgrade*, a falta de capacidade técnica dentro do país pode prejudicar a viabilidade. Este facto pode dever-se a competências ou infraestruturas inadequadas ou à distância em relação aos mercados finais.
- **Que oportunidades de valor acrescentado existem em mercados novos ou alternativos?** É preciso olhar para além da estrutura atual da cadeia de valor em questão, a fim de avaliar plenamente as oportunidades de mercado para o *upgrade*. Pode haver possibilidades novas e alternativas em mercados regionais, bem como nos das economias emergentes.

O terceiro passo consiste em analisar as potenciais barreiras que as políticas existentes podem representar para o desenvolvimento da cadeia de valor. Estas barreiras políticas podem incluir procedimentos aduaneiros morosos que afetem a competitividade de produtos perecíveis, sensíveis ao passar do tempo. Pautas aduaneiras elevadas sobre a importação de bens intermédios e requisitos para a aquisição local podem prejudicar a competitividade geral da cadeia de valor, enquanto os acordos de comércio internacional podem restringir a participação efetiva em CVG e, logo, exigirem renegociação. As políticas que afetem a eficiência do ambiente empresarial interno (como as TIC, as infraestruturas e a educação) devem igualmente ser revistas.

O passo final consiste no desenvolvimento de políticas adequadas com base na análise anterior. As escolhas políticas vão depender do produto e dos recursos do país. Certas medidas poderão envolver soluções de compromisso no momento de elaboração e implementação de uma política de resposta adequada à CVG.



Disponer de boas infraestruturas e de um bom ambiente empresarial é fundamental para a integração e o *upgrade* em cadeias de valor globais

Uma infraestrutura suficiente e uma capacidade logística adequada são essenciais para a participação em cadeias de valor globais e para atrair empresas líderes. Os estudos demonstram que as infraestruturas débeis obstruem as trocas comerciais devido aos custos elevados daí resultantes (OCDE, 2012). Apesar dos custos de mão de obra mais baixos nalguns países africanos, as conexões inadequadas de transportes podem traduzir-se em custos mais elevados para os investidores estrangeiros e, por isso, reduzir a sua produtividade.

- Melhorar a capacidade dos transportes – rodoviários, ferroviários e aéreos – deve ser uma prioridade. Melhorar as conexões a portos e aeroportos pode permitir uma entrega mais rápida de mercadorias e tornar as economias africanas mais atrativas para os investidores estrangeiros. Além disso, os portos africanos devem direcionar os seus esforços para a resolução de graves problemas de eficiência e de capacidade, que resultam em longos tempos de espera para as empresas orientadas para a exportação⁴.
- Criar processos de importação/exportação rápidos é essencial para integrar as redes globais de fornecimento, que dependem fortemente das importações para as atividades de montagem.
- Em última análise, estas políticas devem ser acompanhadas de um compromisso para com a melhoria da governação dos transportes através de disposições regulamentares e administrativas, de forma a combater os cartéis e a corrupção no setor dos transportes.
- Além disso, expandir a capacidade geradora de eletricidade ao nível nacional deve continuar a estar no cimo dos planos dos decisores políticos africanos. Sem um fornecimento de energia fiável, os países não conseguirão atrair investimentos substanciais, quer nas indústrias extrativas, quer em atividades da indústria manufatureira.

A análise de uma cadeia de valor deve identificar as necessidades específicas das principais cadeias de valor. A maioria das cadeias de valor poderá vir a beneficiar das melhorias nas infraestruturas, porém, mesmo dentro do mesmo setor, os requisitos variam. Na agricultura, o peixe fresco, os produtos lácteos e as flores exigem transporte aéreo e instalações de cadeias de refrigeração, enquanto o café e o cacau precisam de instalações portuárias eficientes. Na indústria manufatureira, as encomendas *just-in-time* de vestuário podem exigir capacidade de transporte aéreo, enquanto a produção automóvel precisa de instalações portuárias. Por outro lado, a indústria manufatureira e a montagem podem ser atraídas pela presença de parques tipo *cluster* e zonas económicas especiais (ver também Caixa 8.2).

O ambiente empresarial mais abrangente, além das infraestruturas, também precisa de atenção. A burocracia, os procedimentos vagarosos e a corrupção continuam a impedir os investimentos das empresas líderes estrangeiras e impedem igualmente os empresários locais e os agricultores de tirar o máximo partido das oportunidades apresentadas pelas cadeias de valor globais. É essencial haver melhorias para competir com sucesso num mundo globalizado.



Os países africanos devem aprofundar a integração regional e aumentar a abertura ao comércio

De um modo geral, as medidas de liberalização do comércio podem tornar os países africanos mais competitivos em cadeias de fornecimento internacional. As medidas de restrição do acesso a bens e serviços intermédios estrangeiros aumentam os custos de produção e têm um impacto negativo na participação em cadeias de valor (OCDE *et al.*, 2013). A título de exemplo, as barreiras à importação têm de ser reduzidas, a fim de atrair as empresas multinacionais que dependem de insumos intermédios importados para exportar produtos manufaturados. A liberalização da importação de insumos intermédios e de máquinas necessárias para os processos de montagem é especialmente fulcral. Uma vez que as cadeias de valor globais tendem a acentuar os aspetos negativos das estratégias protecionistas, os países que procuram proteger as redes de produção nacionais podem ficar sem acesso às oportunidades comerciais globalizadas (Lesser, 2014).

As medidas que facilitam o comércio podem ser benéficas para os países africanos enquanto exportadores e enquanto importadores. Reformar os procedimentos aduaneiros e de fronteiras pode aliviar os custos de transação comercial e contribuir para o desenvolvimento. Na Etiópia, por exemplo, as reformas aduaneiras nacionais aumentaram as importações e as exportações em 200% e as receitas fiscais em mais de 51% (Lesser, 2014). As medidas de facilitação do comércio são particularmente importantes para ajudar as pequenas e médias empresas africanas a participar nas cadeias de valor globais, uma vez que, não raras vezes, não dispõem dos recursos financeiros, nem da capacidade humana para lidar com requisitos administrativos complexos relacionados com as fronteiras (Lesser e Moisé-Leeman, 2009). As reformas nesta área não têm de depender de um acordo internacional.

Acelerar a integração regional e promover as cadeias de valor regionais pode desbloquear oportunidades e levar a uma participação mais efetiva nas cadeias de valor globais (ACET, 2013; BAD, no prelo). Tal como demonstrado nas secções anteriores relativas à agricultura, à indústria manufatureira e aos serviços, os mercados regionais e as cadeias de valor regionais oferecem oportunidades significativas de crescimento, dado que os mercados de consumo em toda a África se estão a desenvolver rapidamente. Acresce ainda que os mercados das economias emergentes e as cadeias de valor regionais são, tendencialmente, caracterizados por requisitos menos rigorosos, que podem funcionar como trampolins para outros mais rigorosos e mais exigentes. As normas menos rigorosas exigidas para participar em cadeias de valor regionais Sul-Sul podem não oferecer proteção ambiental e social suficientes; no entanto, as empresas africanas podem aumentar a sua capacidade de produção e efetuar um *upgrade* gradual na cadeia de valor (Evers *et al.*, 2014; Cadot *et al.*, 2012).

Os acordos de comércio regionais poderiam ajudar a elevar os níveis reduzidos de integração regional. Como mostrado nos capítulos 3 e 6, os níveis de comércio regional e as cadeias de valor regionais em África estão a crescer, mas permanecem baixos. Existem muitos acordos de comércio entre países africanos, mas a realidade no posto fronteiriço ou na alfândega, muitas vezes, ainda está longe do que os acordos estipulam. Aprofundar os acordos de comércio regionais poderia criar mais oportunidades dentro das cadeias de valor que se concentram na produção regional para os mercados regionais ou para operações regionais interconectadas que fornecem os mercados globais (Bamber *et al.*, 2014). Os acordos comerciais entre os países africanos deveriam incluir regras mais simplificadas e flexíveis, que permitissem o seguinte:



- uma maior utilização de insumos importados,
- regras de origem regionais,
- procedimentos menos dispendiosos relacionados com a conformidade (Draper e Lawrence, 2013; OCDE, 2013c; Lesser, 2014),
- liberalização dos principais setores de serviços para além do que está estipulado pela Organização Mundial do Comércio,
- mais cooperação no desenvolvimento de infraestruturas,
- concorrência aberta,
- execução dos contratos internacionais entre compradores e fornecedores,
- circulação de capitais e circulação temporária de empresários (Lesser, 2014; UNCTAD, 2013; ver também capítulo 3).

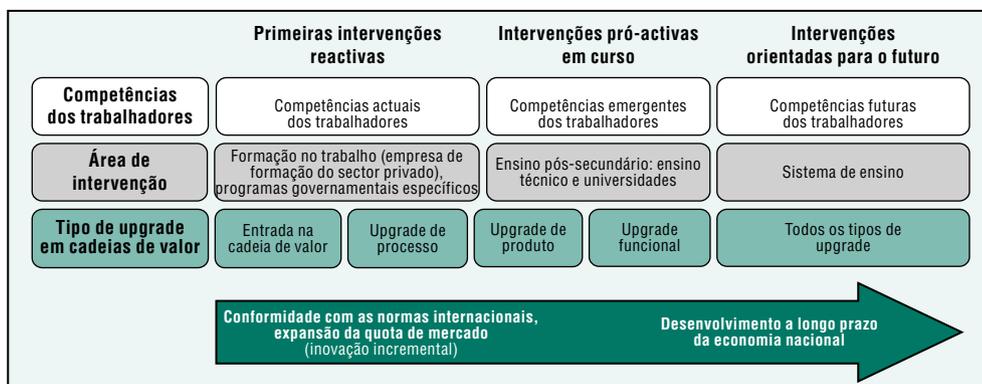
Os países africanos devem aumentar a sua capacidade de resposta às cadeias de valor globais

A capacidade de resposta às cadeias de valor globais requer competências, capacidade de produção e empresários. Dada a crescente complexidade e concorrência nas redes de fornecimento globais, as empresas multinacionais escolhem cada vez mais locais com base na existência de mão de obra qualificada (Noorbakhsh *et al.*, 2011; UNCTAD, 2013). Mesmo em indústrias aparentemente com tão poucas qualificações como a de produção de vestuário, a falta de uma mão de obra qualificada impede que países como a Etiópia, participem com maior plenitude em cadeias de valor globais (ETGAMA, 2014). É crucial haver esforços concertados para fornecer as competências necessárias para a futura participação africana em cadeias de valor globais. É igualmente importante uma presença suficientemente densa de empresas com uma capacidade de fornecimento que atenda aos requisitos de qualidade e pontualidade das empresas líderes. Esta é, cada vez mais, uma condição imprescindível para as escolhas das empresas líderes em termos de localização, especialmente no setor da indústria manufatureira (George *et al.*, 2014). Os empresários locais são essenciais para criar esta capacidade de produção. Além disso, os empresários locais representam uma base de compromisso indispensável para com o mercado local, que é necessária para superar oscilações no ambiente global, que pode fazer com que as empresas internacionais abandonem o país.

Desenvolver quer a educação, quer as competências é fundamental para a integração e o *upgrade* para atividades de maior valor acrescentado em cadeias de valor globais. Como foi salientado acima e nos capítulos anteriores, as competências são essenciais para a participação e o *upgrade* nas CVG. Os governos devem melhorar o acesso ao ensino básico universal e assegurar a sua qualidade. Na África subsaariana, por exemplo, 50% das crianças estão em risco de atingir a adolescência sem aprender a ler, escrever ou fazer operações aritméticas básicas (Van Fleet *et al.*, 2012). O investimento em programas de formação técnica e profissional deve complementar o investimento no ensino básico para incrementar conjuntos de competências específicas relacionadas com indústrias individuais e cadeias de valor (BAD *et al.*, 2008 e 2012; OCDE 2013b). Fernandez-Stark *et al.* (2012) elaboraram uma tipologia das políticas educativas necessárias para subir nas cadeias de valor globais (Figura 8.3).



Figura 8.3. Tipologia de políticas de desenvolvimento de competências para o *upgrade* nas cadeias de valor globais



Fonte: Fernandez-Stark et al. (2012).

Apesar das reformas no sistema de ensino serem necessárias no longo prazo, estas não vão fornecer as competências necessárias para o futuro próximo; assim, a formação específica por setor é essencial. As atividades no setor dos serviços exigem largas melhorias nos sistemas nacionais de ensino, enquanto os outros setores exigem competências mais técnicas. Na agricultura, muitos pequenos agricultores africanos são impedidos de integrar as cadeias de valor globais devido à sua incapacidade de cumprir normas e certificações alimentares internacionais. Fornecer produtos que estejam em conformidade exige a criação de escolas e institutos de formação especializada na área, assim como o estabelecimento de programas multilaterais para desenvolver competências. Além disso, estabelecer laboratórios de testes e melhorar as competências técnicas e de gestão é essencial para aceder a atividades de maior valor acrescentado, tais como o processamento e a embalagem. A situação é semelhante no setor da indústria manufactureira, no qual muitos produtores não possuem as competências necessárias para cumprir as normas internacionais de qualidade. São necessários cursos técnicos e de administração empresarial para que sejam capazes de fazer um *upgrade* nas suas produções. As exigências técnicas e de competências são ainda maiores nas indústrias extrativas. A formação técnica e os requisitos de emprego local devem colmatar a lacuna em termos de tecnologia e competências. Os governos devem apoiar a investigação e o desenvolvimento, uma vez que a capacidade de inovar é fundamental na indústria extrativa. Por outro lado, visto que o setor dos serviços se baseia quase inteiramente no capital humano, as exigências educativas são muito mais amplas, desde competências comunicativas a línguas estrangeiras.

Para colmatar a lacuna em competências e tecnologia, tanto os governos como as empresas líderes têm um papel importante a desempenhar. Os governos devem incentivar as iniciativas de formação das empresas líderes, a fim de maximizar a divulgação tecnológica e o desenvolvimento das capacidades (BAD, no prelo). As empresas líderes no seio das cadeias de valor devem ser encorajadas a apoiar as pequenas e médias empresas e os produtores nacionais, introduzindo requisitos de formação e iniciativas de responsabilidade da empresa. Os governos também devem considerar formações em cofinanciamento e atividades de reforço de capacidades, de modo que maximizem a divulgação tecnológica da participação em CVG.



O reforço de capacidades no que diz respeito ao cumprimento de requisitos normativos é um aspeto crucial da participação e do upgrade em CVG. Tanto as empresas líderes como os governos desempenham um papel importante na ajuda aos produtores locais para que estes possam cumprir os requisitos normativos internacionais. Os governos têm de desenvolver infraestruturas de inspeção nacional e de teste, enquanto as empresas líderes podem fornecer assistência técnica e reforço das capacidades. Os requisitos para a aplicação pública das normas variam de acordo com a natureza da cadeia de valor; pode ser mais necessária uma certificação pública em cadeias fragmentadas e menos integradas, enquanto, para certas cadeias de valor altamente personalizadas, os compradores ajudam a garantir a conformidade com as normas de produção (Humphrey e Memedovic, 2003). Os governos também podem ajudar desenvolvendo organismos de certificação locais e normas internas de produção correspondentes. Tais normas podem ser mais adequadas ao contexto local e, portanto, serem mais acessíveis do que as rígidas normas internacionais. Contudo, os governos devem evitar a proliferação de normas com excessivas idiosincrasias nacionais⁵.

Atrair grandes montantes de investimento estrangeiro torna os países vulneráveis à volatilidade das escolhas de localização das empresas multinacionais. É portanto necessário fomentar o empreendedorismo local. Efetivamente, a deslocação das estratégias de fornecimento das empresas multinacionais pode reverter os êxitos de *upgrade* “conseguidos com grandes custos” (Bamber et al., 2014). Este risco é acentuado pela procura por parte de empresas estrangeiras altamente móveis, de lucros derivados de programas de acesso especial ou acordos de comércio preferenciais. A experiência do Lesoto oferece um exemplo elucidativo: na sequência da incerteza da renovação da Lei de Crescimento e Oportunidade para África, por parte dos Estados Unidos, em 2005, os investidores do vestuário chineses e do Taipé Chinês no Lesoto regressaram à China e à Índia, onde a produção era mais barata, em detrimento da indústria manufatureira do Lesoto. No entanto, uma retirada semelhante de investidores asiáticos das Maurícias não teve o mesmo efeito, devido à forte capacidade empreendedora interna do país. Logo, os empresários locais são indispensáveis para diminuir a dependência dos investimentos estrangeiros e as políticas devem proporcionar um ambiente propício para que estes consigam bem suceder.

O empreendedorismo e a inovação podem ser estimulados por meio do ensino e da formação e da melhoria do ambiente empresarial interno. As medidas destinadas a incentivar o empreendedorismo incluem i) políticas gerais relacionadas com o ambiente empresarial interno, tais como a promoção do acesso ao financiamento e a melhoria das infraestruturas e das TIC; ii) respostas específicas, tais como a concessão de bolsas para início da atividade empresarial, incentivos para explorar novas atividades e mercados estrangeiros e a divulgação de histórias de sucesso; iii) a prestação de formação empresarial e assistência ao início da atividade, sob a forma de desenvolvimento de planos empresariais e formação organizacional e em gestão. Os decisores políticos devem criar um ambiente que permita aos empresários africanos inovadores, levar as suas ideias de negócios a bom porto. A fim de incentivar a inovação africana, os investimentos em TIC, no ensino superior e em instituições de investigação são de extrema importância (OCDE, 2013b).



Promover associações de pequenos agricultores e de pequenas e médias empresas pode impulsionar a capacidade interna, de modo que beneficiem das cadeias de valor globais. Uma associação eficaz pode alcançar o seguinte:

- melhorar a posição de negociação das pequenas explorações agrícolas e empresas,
- melhorar a aprendizagem entre empresas e a transferência de tecnologia,
- aumentar as conexões entre as pequenas e as grandes empresas e entre as próprias pequenas empresas,
- aumentar a capacidade do fornecedor de cumprir as normas nacionais, regionais e globais,
- aumentar o acesso ao financiamento,
- melhorar a representação em projetos como o desenvolvimento de infraestruturas,
- fornecer um fórum para trocas de estratégias de gestão e informações de mercado,
- ajudar o setor privado nacional a identificar estrategicamente as lacunas e os nichos dentro da cadeia de valor que representam oportunidades para *upgrade*.

Caixa 8.1. Apoiar a participação das empresas africanas em cadeias de valor globais: Qual o papel dos parceiros de desenvolvimento bilaterais?

Os parceiros de desenvolvimento tradicionais apoiam diretamente a participação das empresas africanas em cadeias de valor globais, sob a forma de empréstimos, capitais e garantias. Estes apoios ajudam as empresas que operam em setores como, as redes móveis de telecomunicações, estradas, portos, caminhos de ferro e outras infraestruturas logísticas fundamentais. Seguem-se exemplos do portfólio das Instituições Europeias de Financiamento do Desenvolvimento (IEFD):

- **Grandes projetos de infraestruturas.** Em 2013, o Lomé Container Terminal (LCT), no Togo, recebeu um financiamento de 225 milhões de dólares americanos, providenciado pelo International Finance Corporation e cofinanciado por várias instituições financeiras internacionais, incluindo as IEFD. O porto de Lomé tem vindo a desempenhar um papel económico muito importante para os países sem litoral na região, tais como o Burkina Faso, o Mali e o Níger. O LCT tem como objetivo permitir que grandes navios porta-contentores entrem no porto de Lomé, e estimular a atividade de transbordo por navios menores para países da sub-região, reduzindo os custos dos transportes e da exportação e descongestionando os portos existentes no Togo.
- **Indústria manufatureira e agroindústria.** Kevian, um produtor de sumo de fruta do Quênia, recebeu inicialmente um financiamento das IEFD em 2011 e serviu-se dos fundos de crescimento para duplicar as capacidades de produção e aumentar a produtividade. A assistência técnica aumentou as normas ambientais e sociais e estabeleceu componentes de energias renováveis. Atualmente, a Kevian trabalha com cerca de 30 000 pequenos agricultores, tem uma sólida posição de mercado e é um exportador reconhecido para o mercado europeu.
- **Gestão da cadeia de fornecimento agrícola verticalmente integrada.** Os investimentos das IEFD mais recentes ajudaram a ampliar o Export Trading Group (ETG). Fundado em 1967, com sede na Tanzânia, o ETG adquire, processa e distribui produtos agrícolas, conectando os pequenos agricultores africanos aos consumidores em todo o mundo. O ETG adquire 80% dos produtos de origem africana a pequenos agricultores em África. Os seus 7 000 funcionários trabalham em 30 países africanos e operam 26 fábricas de processamento e 600 armazéns. O ETG também fornece produtos fertilizantes a pequenos agricultores em toda a África, por meio do seu poder de compra em grande escala, de modo que os produtos estejam disponíveis a preços competitivos.



Caixa 8.1. Apoiar a participação das empresas africanas em cadeias de valor globais: Qual o papel dos parceiros de desenvolvimento bilaterais? (cont.)

- **Exportações agrícolas.** A Ivoire Coton foi fundada em 1998 na Côte d'Ivoire, após a privatização da indústria nacional do algodão. Um investimento de capital das IEFD, em 2001, com o auxílio dos Industrial Promotion Services/AKFED, permitiu à empresa de se tornar no principal produtor de algodão com efeitos ambientais e sociais positivos. Hoje em dia, a Ivoire Coton está entre os mais importantes empregadores privados para pequenos agricultores na Côte d'Ivoire, nomeadamente na região mais pobre do norte. Também contribui para campanhas de alfabetização, estabelece postos de saúde para os funcionários e as comunidades vizinhas e constrói poços de água.

A experiência mais vasta de agências de ajuda bilaterais e multilaterais que apoiam a integração das economias africanas nas cadeias de valor globais e regionais é documentada pela Donor Committee for Enterprise Development (DCED, 2014).

A participação e o *upgrade* em cadeias de valor globais exigem parcerias com empresas líderes internacionais

As empresas líderes internacionais são atores essenciais para a integração e o *upgrade* em cadeias de valor globais. Os países africanos devem atraí-las para que invistam e criem conexões com as empresas locais. Estimativas recentes sugerem que 80% do comércio mundial está relacionado com as redes de empresas multinacionais (UNCTAD, 2013). Estas empresas encontram-se no centro da força motriz das cadeias de valor globais, visto que expandem as suas redes de produção em busca da melhor combinação global de locais de produção e de acesso ao mercado (ver capítulo 6). Integrar uma cadeia de valor global, na maioria dos casos, requer atrair uma empresa líder que estabeleça presença no país. Uma vez que a empresa criar instalações de produção ou um escritório, as empresas locais podem tirar daí partido, desenvolvendo novas capacidades através da exposição a novas tecnologias e através do cumprimento dos requisitos da empresa líder.

Idealmente, a cooperação entre as empresas internacionais e locais reforça-se a si própria, conjugando o *upgrade* com a participação em contínua expansão em CVG. No longo prazo, o *upgrade* local pode estimular novos investimentos. Os fornecedores situados perto das empresas líderes podem personalizar os insumos à sua medida, ajudar a reduzir os custos e aumentar a especialização, a qualidade e a flexibilidade dentro das respetivas cadeias de valor (Jenkins et al., 2007; IFC e Engineers against Poverty, 2011). A acumulação de tais qualificações locais pode atrair mais investimentos diretos estrangeiros (IDE). Por sua vez, esta situação pode desencadear efeitos de *cluster* adicionais que impulsionem ainda mais a capacidade de produção interna. As pequenas e médias empresas nacionais obtêm acesso a clientes mais diversificados e os riscos podem ser partilhados entre as empresas locais através do cofinanciamento ou de operações conjuntas, fomentando a inovação local e o *upgrade* (Jenkins et al., 2007; Nelson, 2007; OCDE, 2013b). O sucesso da China no incentivo ao desenvolvimento por meio de cadeias de valor globais destaca este modelo. Tendo aprendido com a presença de empresas internacionais ao longo de muitos anos, a China tem hoje uma base de fornecimento profundamente integrada para muitas atividades industriais; a base de fornecimento representa uma vantagem comparativa tão forte, que supera o aumento dos custos da mão de obra.



Os dados têm revelado que, para as empresas estrangeiras que pretendem investir, os incentivos são secundários em relação a outros fatores mais determinantes, tais como a dimensão do mercado, o acesso a matérias-primas e a disponibilidade de mão de obra qualificada (James, 2009; Basu e Srinivasan, 2002; Zee *et al.*, 2002; Cleeve, 2008). Um regime de investimento simples e aberto inclui tanto medidas que facilitam e automatizam os procedimentos de início da atividade empresarial, como oferece informações relacionadas com o investimento. Reduzir as barreiras ao investimento e estabelecer regimes sólidos e previsíveis é crucial para atrair investidores (Draper e Lawrence, 2013; Lesser, 2014).

Os incentivos fiscais podem ser uma ferramenta estratégica para integrar cadeias de valor globais promissoras, mas são dispendiosos e devem ser compatíveis com o objetivo de *upgrade* no longo prazo. Este facto é especialmente verdade para países que têm poucas vantagens comparativas para oferecer e para indústrias sensíveis aos custos, tais como os têxteis e o vestuário. Os incentivos fiscais vão desde descontos temporários para determinados tipos de investimento, a reduções fiscais, deduções fiscais e créditos. Estes incentivos são dispendiosos em termos de gastos diretos e – o que, não raras vezes, é muito mais importante – em termos de perda de receitas fiscais. Por exemplo, a perda de receitas fiscais através dos incentivos totalizou 10% do PIB no Burundi em 2006 (Chambas e Laporte, 2007; BAD, 2010) e cerca de 6% do PIB no Gana em 2011⁶. Os gastos com incentivos deixam menos recursos para investir nos principais fatores atrativos de investimentos e impulsionadores de *upgrade*.

Nos casos em que os incentivos sejam considerados necessários, investir em incentivos de recuperação de custos constitui uma ferramenta mais específica e eficaz do que oferecer reduções fiscais. Os incentivos de recuperação de custos incluem subsídios e créditos fiscais ao investimento e dão prioridade a investimentos na capacidade de produção sob a forma de fábricas e equipamentos. Foi demonstrado que são mais eficazes em termos de custos para atrair IDE do que reduções fiscais (Zee *et al.*, 2002). No âmbito de uma redução fiscal, uma nova empresa que invista no país está isenta do pagamento do imposto sobre o rendimento das pessoas coletivas (e talvez outras obrigações fiscais) durante um determinado período. Em 2004, enquanto apenas 20% dos países da OCDE aplicaram reduções fiscais, 70% dos países africanos estavam a propô-las para promover investimentos nas suas economias (Bora, 2002 *in* Cleeve, 2008). Tal acontece apesar de haver dados abrangentes que sugerem que as reduções fiscais são desnecessárias para atrair investimentos benéficos (Van Parys e James, 2010; James, 2009) e que se arriscam a atrair projetos de curto prazo com poucos resultados no longo prazo para a economia local (Cleeve, 2008; Zee *et al.*, 2002).

Caixa 8.2. O sucesso limitado das zonas económicas especiais africanas em cadeias de valor globais

Atualmente, cerca de 60% dos países africanos tem programas de zonas económicas especiais (ZEE) (Brautigam *et al.*, 2010). Estabelecidas numa região específica, as ZEE gozam de isenção de uma variedade de encargos fiscais. À exceção do Gana e das Maurícias, os dados sugerem que as ZEE africanas não conseguiram, em grande medida, oferecer benefícios significativos. A maioria destas zonas luta para atrair o investimento direto estrangeiro devido aos seus planos estratégicos e de gestão modestos, e ao ambiente político e jurídico pouco atrativo do seu país, de um modo geral. Os incentivos trazidos pelas ZEE, por norma, não são suficientes para despertar o interesse dos investidores quando o clima de investimento nacional do país é pobre (Brautigam *et al.*, 2010). Além disso, a criação de conexões entre empresas orientadas para a exportação e outras empresas locais é difícil se os regulamentos e os regimes fiscais forem significativamente diferentes para ambas. As dificuldades da Tunísia em criar mais benefícios sociais a partir do seu setor de *offshore* ilustram esta situação (ver capítulo 6).



Caixa 8.2. O sucesso limitado das zonas económicas especiais africanas em cadeias de valor globais (cont.)

Não obstante, as ZEE continuam a ser uma ferramenta utilizada com frequência em África, mais recentemente pela China. As ZEE africanas oficialmente aprovadas pelo governo chinês situam-se na Argélia, no Egito, na Etiópia, nas Maurícias, na Nigéria e na Zâmbia. Para além destas, entidades subnacionais e atores do setor privado levaram a cabo vários outros projetos em África, de diferentes tipos e envergaduras. Embora as suas próprias ZEE tenham sido estabelecidas num contexto económico e institucional diferente, a China é a líder mundial nesta área, tendo criado mais de 100. As ZEE chinesas estão a ser implementadas com fins lucrativos por consórcios do setor privado, embora, muitas vezes, lideradas por empresas públicas ou semi-públicas e com a ajuda de subsídios e financiamentos concessionais por parte do governo chinês (Brautigam et al., 2010). Os dados demonstram que as zonas implementadas pelo setor privado tendem a sair-se melhor do que os regimes de ZEE orientados pelo governo. Alguns indícios revelam que as ZEE chinesas no Egito permitiram que este subisse na cadeia de valor global no setor extrativo, passando para o fabrico de unidades de perfuração de petróleo e componentes relacionados, para uso por parte de empresas internacionais petrolíferas que operam no país.

Atrair investimento direto estrangeiro por si só, pode não ser suficiente para aumentar a participação local em cadeias de valor globais: são necessárias medidas complementares para promover as conexões entre as empresas nacionais e as empresas líderes. Uma vez que as empresas locais interajam com empresas estrangeiras, poderão ganhar competências técnicas através da divulgação de conhecimento. Os governos podem promover esta transferência de competências e de tecnologia através de duas medidas políticas: i) promover o intercâmbio de informações, fornecendo apoio institucional e estabelecendo agências de promoção do investimento, ii) criar requisitos de localização para incentivar os investidores a estabelecer conexões com as empresas nacionais. Também podem ser necessárias medidas complementares no sentido de reforçar o poder de negociação dos produtores locais em relação ao seu parceiro estrangeiro da CVG (BAD, no prelo). Estas incluem a criação de associações de produtores nacionais para ajudar a nivelar o poder entre os produtores locais e as empresas multinacionais, e a aprovação de legislação específica para as atividades das CVG, tais como quotas de contratação local e regulamentos de tratamento preferencial para fornecedores de insumos locais (UNCTAD, 2013).

Disponibilizar mapas de empresa e bases de dados de fornecedores relativamente a grandes empresas em diversos setores pode ajudar a desenvolver as conexões. Os mapas de empresas contêm perfis por setor, cadeias de fornecimento pormenorizadas e informações detalhadas sobre as grandes empresas dentro de cada setor, bem como as suas fontes de insumos. Esta informação pode ser útil quer para empresas nacionais que pretendam entrar em cadeias de fornecimento, quer para os governos que procurem identificar áreas potenciais para a promoção das empresas locais (Sutton e Kellow, 2010; Sutton e Kpentey, 2012; Sutton e Olomi, 2012). As bases de dados de fornecedores ou regimes de trocas de subcontratação ajudam as empresas líderes a identificar empresas locais com as quais estabelecer parcerias. Em geral, as bases de dados fornecem informações sobre potenciais fornecedores, a sua qualidade e a sua capacidade de realizar tarefas específicas. As bases de dados são, muitas vezes, geridas por centros empresariais, cujo pessoal avalia o desempenho das empresas para reduzir os riscos da empresa líder aquando da contratação de parceiros locais pela primeira vez.

Os requisitos de localização podem incentivar o desenvolvimento de conexões. No entanto, estes também impõem custos adicionais aos investidores estrangeiros e portanto, podem simultaneamente, inibir as oportunidades de upgrade mais a jusante



na cadeia de valor. Os requisitos para que as empresas estrangeiras entrem numa *joint-venture* ou forneçam capital a parceiros locais destinam-se a permitir que as empresas locais e os investidores participem e partilhem o rendimento gerado, enquanto encorajam também as conexões baseadas no *know-how* local. Os requisitos para a transferência de tecnologia pretendem aumentar a divulgação tecnológica para a economia nacional. Os instrumentos incluem a partilha obrigatória de tecnologias ou ferramentas indiretas, tais como a aplicação lassa de direitos de propriedade. As regras de conteúdo local exigem que os investidores estrangeiros contratem empresas internas, a fim de forçar o desenvolvimento das conexões (OCDE, 2005). Porém, os custos adicionais dos requisitos de localização, juntamente com uma falta de capacidade de oferta interna, podem desviar os investimentos para países com condições mais favoráveis para os investidores. Acresce ainda que os requisitos de localização obrigatórios são cada vez mais excluídos em tratados bilaterais de investimento e em acordos de livre comércio (OCDE, 2005). Como medida alternativa, as empresas líderes podem beneficiar de incentivos para criar conexões com as empresas nacionais. Se os investidores estrangeiros respeitarem certas condições em termos do emprego local, dos locais de aquisição ou da formação de parceiros comerciais locais, são-lhes concedidos certos benefícios. Estes podem incluir a flexibilização de requisitos obrigatórios, tais como direitos de importação, regras de propriedade e limitações ao pessoal expatriado.

Para garantir a inclusão e a sustentabilidade, as políticas das cadeias de valor globais devem ser baseadas num sólido quadro social e ambiental

Os governos devem considerar as potenciais soluções de compromisso entre uma maior participação nas CVG e preocupações sociais e ambientais, a fim de evitar um **nivelamento por baixo**. À medida que os decisores políticos tentam tornar as empresas nacionais mais atrativas para os investidores e aumentar as oportunidades de mercado, também devem garantir um sólido quadro ambiental e social.

O *upgrade* social não deriva necessariamente da participação numa CVG ou de *upgrade* económico; é necessária uma política social explícita. O desafio para as economias africanas é garantir que a maior participação em CVG tem um impacto positivo no desenvolvimento socialmente inclusivo, oferecendo empregos de qualidade. Visto que as instituições que aplicam as normas legais e os códigos de conformidade dispõem geralmente de poucos recursos e são fracas nos países africanos, o emprego informal, a segmentação entre trabalhadores casuais e permanentes, e a não conformidade geral em muitos setores prejudicam a sociedade. Os países que não ratificaram as convenções da Organização Internacional do Trabalho e dos direitos humanos devem fazê-lo e aqueles que já o fizeram devem aplicá-las. A aplicação é especialmente decisiva para os trabalhadores mais vulneráveis, como as mulheres e os migrantes, que são, por norma, representados em demasia em segmentos de menor valor da cadeia de valor ou em posições informais, temporárias ou não documentadas. Os decisores políticos podem lidar com a desigualdade de género nas cadeias de valor globais i) melhorando o acesso ao emprego (principalmente em profissões não tradicionais); ii) aumentando as oportunidades de formação e de aconselhamento para as mulheres; iii) promovendo políticas de assédio sexual e consciencialização nos locais de trabalho; iv) oferecendo serviços de apoio, como assistência à infância e serviços sociais; v) e desenvolvendo infraestruturas de transporte para fornecer um acesso seguro ao trabalho.

São necessárias salvaguardas ambientais para reduzir os potenciais impactos negativos da participação em CVG. A participação em CVG pode alterar a utilização dos terrenos, resultando em desflorestação e degradação do ecossistema em geral. Assim, são necessários sistemas de gestão eficazes dos recursos naturais para proteger os ambientes



locais, a biodiversidade e a qualidade do solo, os recursos hídricos e a paisagem. Da mesma forma, os decisores políticos devem incentivar o desenvolvimento sustentável para que as emissões de carbono e de gases com efeito de estufa cumpra os quadros e as convenções internacionais. As empresas líderes estão sob pressão crescente para tornarem as suas cadeias de fornecimento mais «verdes», à medida que os consumidores com consciência ambiental analisam cada vez mais as práticas de aquisição. Deste modo, é crucial colaborar com empresas líderes para o sucesso da implementação das políticas ambientais relacionadas com as cadeias de valor globais. As empresas líderes podem desempenhar um papel importante no sentido de garantir que certos códigos ambientais são respeitados, uma vez que está no seu interesse fazê-lo.

Além da necessidade, optar pelas condições sociais e «verdes» oferece aos países africanos oportunidades para a diversificação, pois cada vez mais os consumidores valorizam produtos certificados social e ambientalmente. Conforme demonstrado no capítulo 7, o desenvolvimento de novas variedades de produtos é um elemento fundamental das estratégias de sucesso em muitas cadeias de valor globais. As certificações das normas de qualidade social e ambiental podem fornecer essa variação e ir buscar preços mais elevados aos mercados de bens de consumo, especialmente em países de rendimento elevado.



Notas

1. As infraestruturas multi-usos são um bom exemplo de como conjugar o apoio a uma cadeia de valor específica e a maximização de oportunidades que abrangem toda a economia. Uma ferrovia que seja necessária para transportar produtos da atividade mineira, tais como o carvão e o minério de ferro, por exemplo, deverá ser construída de forma que sirva tantos outros setores e cidades quanto possível. As restrições à exportação de matérias-primas, por outro lado, constituem um exemplo de uma política que apoia uma determinada cadeia de valor, mas prejudica outras: estas restrições podem apoiar o processamento local através de insumos de matérias-primas mais baratos, mas prejudicam o setor das matérias-primas através de preços mais baixos. Tais medidas devem ser calendarizadas e subordinadas a metas de desempenho rigorosas em termos de uma procura interna eficaz pelas matérias-primas em questão a paridade do preço da exportação deduzindo o custo do transporte.
2. Exemplos de estratégias de desenvolvimento nacional que visam explicitamente as cadeias de valor globais incluem a Economic Development and Poverty Reduction Strategy-2 do Ruanda (2013-18) e a Industrial Development Strategy 2008 do Egito (MINECOFIN, República do Ruanda, 2013; ERF, 2006).
3. Tendo em conta as infraestruturas e o ambiente empresarial difícil, muitas empresas em África têm de ter uma maior produtividade do que empresas comparáveis em países com níveis de desenvolvimento semelhantes (Harrison *et al.*, 2013). Como resultado, muitas atividades económicas ainda não existem em África, pois não há como serem lucrativas; assim que as infraestruturas e o ambiente empresarial melhorarem, estas atividades desenvolver-se-ão. Muitas oportunidades futuras para atrair cadeias de valor globais aos países africanos serão, por conseguinte, diferentes das atuais com toda a probabilidade.
4. Na Tunísia, uma redução nos atrasos da carga de dez dias em 2003-04 para 3.3 dias em 2010 contribuiu para gerar 50 000 empregos a tempo inteiro e 50 000 empregos a tempo parcial para as empresas envolvidas (OCDE, 2013c in Lesser, 2014).
5. Por exemplo, a proliferação de normas internas em relação aos adubos e às sementes impediu que os produtores e os importadores explorassem as economias de escala em todos os mercados. Devido à dimensão reduzida do mercado de muitos países africanos, os custos adicionais de cumprimento das normas de cada país encontram-se espalhados por um pequeno volume de vendas. No melhor dos casos, dá-se o aumento dos preços para os agricultores e os consumidores e, no pior dos casos, há a interrupção do fornecimento, se o peso da norma de um determinado país tornar a importação ou a produção não rentável (BAD *et al.*, 2013).
6. Estimativa da OCDE com base em dados fornecidos pelo Ministry of Finance and Economic Planning (MoFEP).

Bibliografia

- ACET (2013), "The fruit value capture opportunity in Africa", Centro Africano para a Transformação Económica, Acra, <http://acetforafrica.org/wp-content/uploads/2013/06/ATR-Agro-fruit-longform-June-5.pdf>.
- ACET (2009), "Looking East: China-Africa engagements, Ghana country case study", ACET, Acra, <http://acetforafrica.org/wp-content/uploads/2010/08/Looking-East-Ghana-China-Case-Study-2010.pdf>.
- BAD (no prelo), *Supporting African Value Chains: How They Can Be Used to Help Develop Countries and Increase Intra-African Trade*, BAD, Túnis.
- BAD (2010), "Domestic resource mobilization for poverty reduction in East Africa: Burundi case study", Banco Africano de Desenvolvimento, Túnis, www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Project-and-Operations/Burundi%20case%20study%20final.pdf.
- BAD, OCDE, PNUD e UNECA (2013), *African Economic Outlook 2013*, Publicações OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/aeo-2013-en>.
- BAD, OCDE, PNUD e UNECA (2012), *African Economic Outlook 2012*, Publicações OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/aeo-2013-en>.
- BAD, OCDE, PNUD e UNECA (2008), *African Economic Outlook 2008*, Publicações OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/aeo-2013-en>.



- Bamber, P. et al. (2014), "Connecting local producers in developing countries to regional and global value chains – update", *OECD Trade Policy Paper*, No 160, Publicações OCDE, Paris, [http://search.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=TAD/TC/WP\(2013\)27/FINAL&docLanguage=En](http://search.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=TAD/TC/WP(2013)27/FINAL&docLanguage=En).
- Banco Mundial (2013), *Growing Africa – Unlocking the Potential for Agribusiness*, Banco Mundial, Washington, DC, www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDS/IB/2013/03/13/000350881_20130313160910/Rendered/PDF/756630v20Box374353B00PUBLIC0.pdf.
- Basu, A. e K. Srinivasan (2002), "Foreign direct investment in Africa- Some case studies", *Working Paper*, Vol. 2/61, Fundo Monetário Internacional, Washington, DC, www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2002/wp0261.pdf.
- Bora, B. (2002), "Investment distortions and the international policy architecture", *Working Paper*, Organização Mundial do Comércio, Genebra.
- Brautigam, D., T. Farole e X. Tang (2010), "China's investment in African special economic zones: Prospects, challenges, and opportunities", Banco Mundial, Washington, DC, <http://siteresources.worldbank.org/INTPREMNET/Resources/EP5.pdf>.
- Cadot, O., M. Malouche e S. Sáez (2012), *Streamlining Non-Tariff Measures: A Toolkit for Policy Makers*, Banco Mundial, Washington, DC, http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/Pubs/SNM_Complete.pdf.
- Cattaneo, O. e S. Miroudot (2013), "From global value chains to global development chains: An analysis of recent changes in trade patterns and development paradigms", in Zedillo, E. e B. Hoekman (eds.), *21st Century Trade Policy: Back to the Past?*, New Haven, Universidade de Yale.
- Chambas, G. e B. Laporte (2007), "Introduction de la TVA au Burundi : Étude préalable de l'impact budgétaire, économique et social", Centre d'Études et de Recherches sur le Développement International, Clermont-Ferrand, www.page.bi/IMG/pdf/intro_tva.pdf.
- Cleeve, E. (2008), "How effective are fiscal incentives to attract FDI to Sub-Saharan Africa?", *The Journal of Developing Areas*, Vol. 42/1, pp. 135-153.
- DCED (2014), "Developing value chains: inter-agency knowledge exchange", Donor Committee for Enterprise and Development, <http://value-chains.org/> (consultado a 14 de Março de 2014).
- Draper, P. e R. Lawrence (2013), "How should Sub-Saharan African countries think about global value chains?", *Bridges Africa*, Vol. 2/1, (2013), pp. 12-16, <http://ictsd.org/downloads/bridges-africa-review/2-1.pdf>.
- ERF (2006), "Egypt's industrial development strategy – Industry: The engine for growth", Fórum de Investigação Económica do Egito, Cairo, www.tralac.org/files/2012/12/Egypt-National-Industrial-Development-Strategy_EN.pdf.
- ETGAMA (2014), considerações disponibilizadas para o presente relatório, Ethiopian Textile and Garments Manufacturing Association.
- Evers, B. et al. (2014), "Global and regional supermarkets: Implications for producers and workers in Kenyan and Ugandan horticulture", *Capturing the Gains Working Paper*, No 39. www.capturingthegains.org/pdf/ctg-wp-2014-39.pdf.
- Fernandez-Stark, K., P. Bamber e G. Gereffi (2012), "Upgrading in global value chains: Addressing the skills challenge in developing countries", *OECD Background Paper*, www.cggc.duke.edu/pdfs/2012-09-26_Duke_CGGC_OECD_background_paper_Skills_Upgrading_inGVCs.pdf.
- FEM (2012), *The Shifting Geography of Global Value Chains: Implications for Developing Countries and Trade Policy*, Fórum Económico Mundial, Genebra, www3.weforum.org/docs/WEF_GAC_GlobalTradeSystem_Report_2012.pdf.
- George, K., S. Ramaswamy e L. Rassey (2014), "Next-shoring: A CEO's guide", *McKinsey Quarterly*, www.mckinsey.com/insights/manufacturing/next-shoring_a_ceos_guide.
- Harrison, A., J.Y. Lin e L.C. Xu (2013) "Explaining Africa's (dis) advantage: The curse of party monopoly", *World Bank Working Paper*, No 6316, Banco Mundial, Washington, DC.
- Humphrey, J. e O. Memedovic (2003), "The global automotive industry value chain: What prospects for upgrading by developing countries", *Sectorial Studies Series*, UNIDO (Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial), Viena.
- IFC e Engineers against Poverty (2011), *A Guide to Getting Started in Local Procurement: For Companies Seeking the Benefits of Linkages with Local SMEs*, International Finance Corporation e Engineers Against Poverty, Washington, DC.
- James, S. (2009), "Tax and non-tax incentives and investment: Evidence and policy implications", *Investment Climate Advisory Services*, Banco Mundial, Washington, DC, www.un.org/esa/ffd/tax/sixthsession/UseOfTaxIncentivesALL.pdf.



8. Que políticas para as cadeias de valor globais em África?

- Jenkins, B. et al. (2007), “Business linkages: Lessons, opportunities, and challenges”, IFC, International Business Leaders Forum and the Kennedy School of Government, Universidade de Harvard.
- Lesser, C. (2014), “Implications of global value chains for trade policy in Africa: A desk study”, documento de apoio ao presente relatório.
- Lesser, C. e E. Moisé-Leeman (2009), “Informal cross-border trade and trade facilitation reform in Sub-Saharan Africa”, *OECD Trade Policy Working Paper*, No 86, Publicações OCDE, Paris, www.oecd.org/tad/facilitation/42222094.pdf.
- MINECOFIN (2013), “Economic development and poverty reduction strategy 2013-2018”, Ministry of Finance and Economic Planning, Quigali, www.minecofin.gov.rw/fileadmin/General/EDPRS_2/EDPRS_2_FINAL1.pdf.
- Nelson, J. (2007), *Building Linkages for Competitive and Responsible Entrepreneurship: Innovative Partnerships to Foster Small Enterprise, Promote Economic Growth, and Reduce Poverty In Developing Countries*, Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial e Universidade de Harvard, Viena e Cambridge, https://unido.org/fileadmin/user_media/Services/PSD/CSR/Building_Linkages_for_Competitive_and_Responsible_Entrepreneurship.pdf.
- Noorbakhsh F., A. Paloni e A. Youssef (2011), “Human capital and FDI inflows to developing countries: New empirical evidence”, *World Development*, Vol. 29/9, Glasgow.
- OCDE (2013a), *Interconnected Economies – Benefiting from Global Value Chains*, Publicações OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264189560-en>.
- OCDE (2013b), *Perspectives on Global Development 2013: Industrial Policies in a Changing World*, OCDE, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/persp_glob_dev-2013-en.
- OCDE (2013c), “OECD trade facilitation indicators: Transforming border bottlenecks into global gateways”, panfleto da Trade and Agriculture Directorate da OCDE, Publicações OCDE, Paris, www.oecd.org/tad/facilitation/OECD_Trade_Facilitation_Indicators_updated-flyer_May_2013.pdf.
- OCDE (2012), *Succeeding with Trade Reforms: The Role of Aid for Trade, The Development Dimension*, Publicações OCDE, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264201200-en>.
- OCDE (2005), “Encouraging linkages between small and medium-sized companies and multinational enterprises: An overview of good policy practice by the OECD investment committee”, OCDE, Paris, www.oecd.org/investment/investmentfordevelopment/35795105.pdf.
- OCDE, OMC e UNCTAD (2013), “Implications of global value chains for trade, investment, development and jobs”, preparado para a cimeira dos líderes do G-20, São Petersburgo, www.oecd.org/trade/G20-Global-Value-Chains-2013.pdf.
- Ramachandran, V., A. Gelb e M. Shah (2009), *Africa’s Private Sector: What’s Wrong with the Business Environment and What to Do about it*, Center for Global Development, Washington, DC.
- Sutton, J. e N. Kellow (2010), “An enterprise map of Ethiopia”, International Growth Centre (IGC), Londres, http://personal.lse.ac.uk/sutton/Enterprise_Map_Ethiopia_Book.pdf.
- Sutton, J. e B. Kpentey (2012), “An enterprise map of Ghana”, IGC, Londres, http://personal.lse.ac.uk/sutton/ghana_final_checks.pdf.
- Sutton, J. e D. Olomi (2012), “An enterprise map of Tanzania”, IGC, Londres, http://personal.lse.ac.uk/sutton/tanzania_final.pdf.
- UNCTAD (2013), *World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento, publicação das Nações Unidas, Genebra e Nova Iorque.
- Van Fleet, J., K. Watkins e L. Greubel (2012), “Africa learning barometer”, www.brookings.edu/research/interactives/africa-learning-barometer.
- Van Parys, S. e S. James (2010), “Why tax incentives may be an ineffective tool to encouraging investment? –The role of investment climate”, <http://taxblog.com/svanparys/why-tax-incentives-may-ineffective-tool-encouraging-investment-the-role-investment-climate/>.
- Zee, H., J. Stotsky e E. Ley (2002), “Tax incentives for business investment: A primer for policy makers in developing countries.” *World Development*, Vol. 30(9), pp. 1497-1516, www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0305750X02000505.



ANGOLA

- O PIB de Angola cresceu 5.1% em 2013, um nível abaixo do previsto. No entanto, uma nova aceleração está prevista a partir de 2014.
- Apesar dos bons indicadores económicos, são necessárias políticas para retirar os angolanos da pobreza.
- É necessário investir em competências e infraestruturas de forma a melhorar o desenvolvimento humano.

A economia do segundo maior produtor de petróleo de África cresceu de 5.1% em 2013, abaixo dos 7.1% esperados. O produto interno bruto adicional de Angola deveu-se principalmente ao setor não petrolífero, nomeadamente a energia, a agricultura, as pescas, a indústria manufatureira e a construção civil. O crescimento deverá atingir 7.9% em 2014, e 8.8% em 2015, estimulado pelos grandes investimentos públicos em infraestruturas.

Os indicadores sociais não acompanharam o forte ritmo de crescimento da economia. Cerca de 36% da população vive abaixo da linha da pobreza e o desemprego permanece elevado, a 26%. O governo tem tomado medidas para melhorar as condições de vida. Investimentos importantes estão a ser feitos com o objetivo de expandir o acesso à energia elétrica, água e transportes. A fim de impulsionar os negócios, estão a ser modernizadas as políticas do setor financeiro, com a introdução de uma nova taxa de câmbio para o setor petrolífero, e uma lei para o setor mineiro. Embora as políticas estruturais sejam positivas, Angola precisa de acelerar a diversificação económica e de reduzir a dependência do petróleo, que corresponde a cerca de 46% do PIB, 80% das receitas do Estado e 95% das exportações do país.

Praticamente todos os principais bens e serviços para a indústria do petróleo são importados. O país tem de obter uma posição na cadeia de valor da indústria petrolífera global, e ampliar a sua participação em setores como o gás natural liquefeito, o metanol e outros setores de alto potencial. No entanto, as más condições das estradas, portos, aeroportos e ligações ferroviárias, dificultam os esforços para alcançar os mercados externos, e há também limitações no fornecimento de energia. As dificuldades no acesso ao financiamento e as barreiras administrativas à livre circulação de bens e de trabalhadores também são outros obstáculos. O governo tem utilizado a lei das atividades petrolíferas e decretos de conteúdo local para promover os interesses nacionais no setor petrolífero. Este quadro jurídico também serve para promover a criação de competências locais, através da “angolanização” dos recursos humanos, e para aumentar a participação das empresas locais, dando tratamento preferencial a empresas nacionais no fornecimento de bens e serviços.

Indicadores macroeconómicos

	2012	2013(e)	2014(p)	2015(p)
Crescimento real do PIB	5.2	5.1	7.9	8.8
Crescimento real do PIB <i>per capita</i>	2.1	2.0	4.9	5.8
Inflação medida pelo IPC	10.3	9.3	8.3	7.8
Saldo orçamental, em % do PIB	8.7	2.4	-5.0	-6.9
Conta corrente, em % do PIB	9.9	5.7	4.3	4.0

Fonte: Dados das autoridades nacionais; estimativas (e) e previsões (p) com base em cálculos dos autores.



CABO VERDE

- O crescimento económico tem vindo a abrandar nos últimos anos e Cabo Verde tem sido menos resistente do que se previa à crise da zona euro.
- Com o objetivo de reduzir o défice orçamental e limitar o elevado endividamento, o governo está a mudar a orientação da acumulação de capital, para a melhoria da qualidade e da eficiência das infraestruturas públicas existentes.
- Cabo Verde está no bom caminho para alcançar a maioria dos Objetivos de Desenvolvimento do Milénio, mas ainda permanecem desafios significativos, em especial o elevado desemprego e as persistentes desigualdades.

A partir de 2012, a economia foi atingida pela desfavorável conjuntura económica internacional. O crescimento do PIB caiu de 4% em 2011, para 2.5% em 2012 e 1% em 2013. Os indicadores de negócios e a confiança dos consumidores deterioraram-se, ao mesmo tempo que o investimento direto estrangeiro (IDE) prosseguiu a sua tendência de queda na balança de pagamentos. No entanto, a procura do setor público continuou a prestar apoio à economia. Se a atual recuperação da zona euro, principal parceiro comercial de Cabo Verde, registar um crescimento sustentado, prevê-se um crescimento em torno de 3.1% em 2014. No entanto, se a desaceleração das receitas do turismo persistir, tal irá arrefecer o principal motor do crescimento.

Em consequência do aumento das necessidades de financiamento do setor público, devido ao financiamento de grandes investimentos em infraestruturas, a dívida pública total, em termos nominais, aumentou de 69% do PIB em 2009, para um valor estimado de 93% em 2013. Em 2014, o governo vai concentrar esforços na consolidação orçamental de médio prazo, de modo a criar instrumentos políticos que diminuam os riscos relacionados com a dívida. No entanto, se as debilidades persistirem, poderá verificar-se algum abrandamento orçamental e monetário, em linha com o ciclo económico. Neste contexto, será fundamental acelerar as reformas relativas ao ambiente de negócios a fim de melhorar a competitividade, particularmente no mercado de trabalho. Paralelamente, os retornos aos investimentos em infraestruturas de grandes dimensões terão de aumentar através do fortalecimento da gestão do stock de capital público. No setor financeiro, o crédito à economia deverá manter-se limitado uma vez que os bancos estão cada vez mais cautelosos devido aos altos níveis de empréstimos de cobrança duvidosa e à necessidade de criar provisões, limitando o potencial crescimento.

A limitada base de produção de Cabo Verde relaciona-se com as cadeias de valor globais principalmente através do setor de serviços: o turismo e a mão de obra a trabalhar no estrangeiro. O setor do turismo é o mais envolvido nas cadeias de valor globais, tendo-se tornado, desde 2005, num importante motor do crescimento. A grande diáspora liga o país às cadeias de valor globais através do seu trabalho no estrangeiro. As exportações de produtos do mar, principalmente frutos do mar, enlatados e congelados, também envolvem o país nas cadeias de valor no exterior, embora o impacto sobre o PIB seja muito modesto. Para o futuro, Cabo Verde busca estratégias que possam posicionar o país em fases de maior valor nas cadeias de valor globais, estimulando novas exportações de bens e serviços e ampliando as já existentes, especialmente em torno do setor criativo.

Indicadores macroeconómicos

	2012	2013(e)	2014(p)	2015(p)
Crescimento real do PIB	2.5	1.0	3.1	3.3
Crescimento real do PIB <i>per capita</i>	1.7	0.1	2.2	2.4
Inflação medida pelo IPC	2.5	1.5	1.8	2.0
Saldo orçamental, em % do PIB	-9.8	-7.9	-7.7	-8.0
Conta corrente, em % do PIB	-11.7	-5.7	-10.1	-10.0

Fonte: Dados das autoridades nacionais; estimativas (e) e previsões (p) com base em cálculos dos autores.



GUINÉ-BISSAU

- Em 2013, a Guiné-Bissau recuperou, e registou uma taxa de crescimento de 0.3% do PIB, que compara com -1.5% em 2012. No entanto, as sequelas económicas resultantes do golpe de Estado de Abril de 2012 permanecem. Para 2014, é esperado um crescimento de 2.8%. Em 2015, este deve atingir 2.6%. Estas perspetivas dependem fortemente do clima sociopolítico e do decorrer das eleições gerais previstas para 2014.
- O saldo orçamental registou uma baixa de 4.7% do PIB em 2013. A curto prazo, o retomar da cooperação com os doadores deverá contribuir para a melhoria das finanças públicas.
- A situação humana e social deteriorou-se, em particular devido à falta generalizada de recursos do Estado e às dificuldades de acesso físico aos serviços de saúde.

O golpe de Estado de Abril de 2012 causou uma série de perturbações económicas. Em 2013, a taxa de crescimento atingiu 0.3%, registando um aumento em relação a 2012. No entanto, esse regresso ao crescimento esconde sérios problemas estruturais, que se agravaram com a interrupção das reformas iniciadas antes do golpe. Em 2014 é esperado um crescimento do produto interno bruto (PIB) de 2.8%, graças à recuperação da atividade económica que se espera após as eleições previstas.

Em termos orçamentais, a suspensão das operações pela maioria dos parceiros técnicos e financeiros significou um abrandamento das reformas e a interrupção dos financiamentos. Os cortes no orçamento de 2013 refletiram-se nas despesas concedidas à provisão de bens públicos. Tal situação levou à suspensão de investimentos e ao aumento dos pagamentos atrasados. No final de 2013, os pagamentos atrasados internos foram de 7.7 mil milhões de XOF (Franco CFA), incluindo 4 mil milhões de XOF em salários. Consequentemente, o défice orçamental aumentou para 4.7% do PIB em 2013, quando era de 2.7% em 2012. Para os anos de 2014 e 2015, a esperada normalização do clima sociopolítico e o retomar da cooperação internacional, devem permitir a melhoria das finanças públicas e a liquidação dos pagamentos atrasados. A inflação diminuiu, passando de 2.1% em 2012, para 1.0% em 2013, devido essencialmente a uma fraca procura interna.

A situação social continua precária, com um dos mais baixos resultados nos indicadores de desenvolvimento humano (IDH). Dada a fragilidade e fraqueza dos recursos do Estado, os serviços no domínio da saúde estão longe de satisfazer as necessidades. O número de técnicos do Ministério da Saúde diminuiu de 16% entre 2007 e 2012. O surto de cólera declarada em 2012 continuou em 2013 por falta de meios para o seu controlo. Em paralelo, a insegurança alimentar deteriorou-se seriamente: mais de um terço da população está em situação de subnutrição.

De modo geral, a Guiné-Bissau está mal integrada nas cadeias de valor globais, especialmente devido ao ambiente de negócios desfavorável e à falta de infraestruturas de suporte à produção.

Indicadores macroeconómicos

	2012	2013(e)	2014(p)	2015(p)
Crescimento real do PIB	-1.5	0.3	2.8	2.6
Crescimento real do PIB <i>per capita</i>	-3.9	-2.1	0.4	0.3
Inflação medida pelo IPC	2.1	1.0	1.5	1.8
Saldo orçamental, em % do PIB	-2.7	-4.7	-3.6	-4.9
Conta corrente, em % do PIB	-9.5	-6.6	-5.8	-5.7

Fonte: Dados das autoridades nacionais; estimativas (e) e previsões (p) com base em cálculos dos autores.



MOÇAMBIQUE

- Em 2013, o PIB real registou um crescimento robusto de 7%, embora menor do que o esperado devido às graves inundações ocorridas no início do ano. O aumento progressivo da produção de carvão e a execução de grandes projetos de infraestruturas, juntamente com a expansão orçamental, devem continuar a impulsionar o crescimento do PIB, projetado para 8.5% em 2014 e 8.2% em 2015.
- A situação política deteriorou-se, devido, em grande parte, a confrontos de baixa intensidade registados entre o governo e a oposição, enquanto a recente deterioração da gestão das finanças públicas e da governação económica, são cada vez mais preocupantes.
- Dada a sua forte intensidade capitalística, o crescimento de Moçambique tem tido um impacto limitado no emprego e registou um efeito menor do que o desejável na redução da pobreza. Moçambique continua a ser um dos países menos desenvolvidos do mundo.

Em 2013, a economia de Moçambique continuou a ser uma das mais dinâmicas do continente, com uma taxa real de crescimento do produto interno bruto (PIB) de 7%, apesar das grandes inundações que ocorreram durante o primeiro trimestre, e dos confrontos político-militares de baixa intensidade entre o governo e o principal movimento da oposição. Os principais motores do crescimento foram o investimento direto estrangeiro (IDE), principalmente no setor extrativo, e o aumento da despesa pública. Em 2013, os setores que mais cresceram foram o setor extrativo, impulsionado por um aumento das exportações de carvão, e o setor financeiro impulsionado pela expansão do crédito e pelo aumento do rendimento, principalmente nas áreas urbanas. Outros setores dinâmicos são a construção, os serviços, os transportes e comunicações, que estão amplamente relacionados com o desenvolvimento de infraestruturas e projetos de grande escala, conhecidos em Moçambique como os megaprojetos. O setor da agricultura, que emprega 70% da população, não possui o mesmo dinamismo económico, embora esteja a crescer acima de 4%. Assumindo um ambiente político estável, as perspetivas para 2014 e 2015 são positivas, prevendo-se um crescimento acima de 8%, suportado pelo aumento da produção de carvão, a continuação do investimento público e o início previsto dos trabalhos preparatórios da multimilionária fábrica de gás natural liquefeito (GNL).

A economia moçambicana apresenta uma baixa transformação estrutural, confinada principalmente a megaprojetos nos setores do alumínio, indústrias extrativas e energia. A natureza de capital intensivo não gera empregos suficientes para proporcionar oportunidades para responder ao rápido crescimento da população jovem. As receitas orçamentais cobrem pouco mais de 65% do orçamento anual, enquanto os megaprojetos beneficiam de incentivos fiscais generosos. O fraco capital humano e as deficientes infraestruturas do país limitam seriamente o desenvolvimento económico e social. O aumento dos gastos públicos em infraestruturas, e os aumentos salariais, contribuíram para a expansão do défice orçamental, enquanto a estreita base tributária limita o crescimento da cobrança de receitas. Ao mesmo tempo, a ajuda externa está a diminuir. O crescimento dos níveis de dívida externa para financiar o programa de investimentos públicos, especialmente a partir de empréstimos não-concessionais, aumenta a exigência de que os investimentos públicos produzam retornos económicos positivos. O uso indevido de dívida para financiar projetos de baixo desempenho resultará, no longo prazo, em desequilíbrios.

É crucial que a estabilidade política se mantenha para que o país continue a atrair o IDE que permita melhorar as infraestruturas e o desenvolvimento humano. O papel residual de Moçambique nas cadeias globais de valor (CGV), praticamente limitado à fábrica de fundição de alumínio da Mozal, poderia ser alterado pelo desenvolvimento de *clusters* industriais específicos, relacionados com o gás natural e a energia. Outros setores como a agricultura e a indústria ligeira, podem beneficiar de uma ligação reforçada aos mercados regionais e mundiais, ocasionada por



estas indústrias centrais. Em 2014, Moçambique possui duas oportunidades para cimentar a sua estabilidade e as perspectivas de crescimento futuro. A primeira delas é a realização, em Outubro, de eleições presidenciais e a segunda reside em conseguir a decisão final de investimento na fábrica de GNL. No entanto, a situação político-militar deverá permanecer incerta e tensa ao longo de 2014.

Indicadores macroeconómicos

	2012	2013(e)	2014(p)	2015(p)
Crescimento real do PIB	7.2	7.0	8.5	8.2
Crescimento real do PIB <i>per capita</i>	4.7	4.5	6.1	5.8
Inflação medida pelo IPC	2.2	4.3	5.6	5.1
Saldo orçamental, em % do PIB	-3.9	-6.9	-10.8	-11.7
Conta corrente, em % do PIB	-36.0	-43.4	-43.0	-43.1

Fonte: Dados das autoridades nacionais; estimativas (e) e previsões (p) com base em cálculos dos autores.



SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE

- Em 2013, o crescimento real do PIB foi de 4.3%, abaixo do programado. A economia deverá crescer 4.8% em 2014, devido a um aumento moderado do investimento direto estrangeiro, em particular por parte dos parceiros bilaterais.
- O desempenho económico positivo levou o Banco Mundial a classificar São Tomé e Príncipe, em 2013, como um país de rendimento médio. Efetivamente, o rendimento nacional bruto *per capita* do país ultrapassou o ponto limite de 1 205 USD, pelo terceiro ano consecutivo.
- A companhia petrolífera francesa Total abandonou a exploração do bloco 1 da zona de desenvolvimento conjunto com a Nigéria, criando incerteza sobre a produção de petróleo em São Tomé e Príncipe. No entanto, de acordo com o governo, outras empresas petrolíferas continuam a manifestar interesse nesta área.

A economia de São Tomé e Príncipe cresceu 4.3% em 2013, comparado com 4% em 2012, um nível de crescimento que ficou abaixo da previsão inicial de 5.2%, para 2013. A médio prazo, a situação económica deverá melhorar ligeiramente, com o produto interno bruto (PIB) real projetado em 4.8% para 2014 e 5.6% para 2015, em grande parte devido ao aumento moderado do investimento direto estrangeiro (IDE), nomeadamente por parte de parceiros bilaterais. Em 2012, o setor de serviços continuou a ser a força motriz da economia, representando cerca de 60% do PIB, seguido pela agropecuária (22.5%). O desempenho económico do país foi classificado como satisfatório na segunda revisão da facilidade de crédito alargado (FCA) 2012-15, concluída com o Fundo Monetário Internacional (FMI), que teve lugar em Setembro de 2013.

Em linha com o compromisso do governo de aumentar a transparência e a responsabilidade na gestão dos fundos públicos, em 2013, o orçamento do Estado foi implementado através do novo sistema de administração financeira SAFE-e. As infraestruturas (transportes e comunicações) representaram 21% da despesa total, embora o governo tenha continuado a prestar especial atenção às despesas do setor social, nomeadamente em matéria de saúde (8.8%) e educação (5.6%). Cerca de 93% das despesas de capital foram financiadas pela ajuda externa. O desempenho orçamental foi afetado pela redução das receitas fiscais, que caíram de um nível de 14% do PIB em 2012, para 13.1% em 2013. Contudo as despesas diminuíram para 16.6% do PIB em 2013, contra 17.4% em 2012, o que ajudou a melhorar as contas das finanças públicas. O défice primário interno está estimado em 6.3% do PIB em 2013, abaixo dos 10.1% registados em 2012. Em Setembro, o governo lançou o sistema informatizado SYDONIA para agilizar os procedimentos de desembaraço alfandegário, e melhorar os procedimentos de cobrança de receitas aduaneiras.

A emergência das cadeias de valor globais (CVG) representaria uma oportunidade extraordinária para São Tomé e Príncipe, permitindo ao país de aumentar o valor acrescentado das suas duas principais culturas de exportação, o cacau e o café. A falta de mão de obra altamente qualificada na indústria do cacau levou à exportação de matérias-primas, principalmente para a Europa, negando a São Tomé e Príncipe a possibilidade de beneficiar do segmento mais lucrativo da cadeia de valor do mercado de confeitaria – o processamento do cacau em chocolate. Nos últimos anos, com a construção de uma fábrica de chocolate, São Tomé e Príncipe iniciou o processamento local de sementes de cacau em chocolate. Tal situação não só aumenta o valor das exportações, como também gera emprego.

Indicadores macroeconómicos

	2012	2013(e)	2014(p)	2015(p)
Crescimento real do PIB	4.0	4.3	4.8	5.6
Crescimento real do PIB <i>per capita</i>	1.3	1.7	2.3	3.2
Inflação medida pelo IPC	10.6	8.5	7.9	8.1
Saldo orçamental, em % do PIB	-10.7	-6.9	-6.2	-5.1
Conta corrente, em % do PIB	-20.5	-18.4	-14.7	-13.9

Fonte: Dados das autoridades nacionais; estimativas (e) e previsões (p) com base em cálculos dos autores.

O GRUPO DO BANCO AFRICANO DE DESENVOLVIMENTO

O grupo do Banco Africano de Desenvolvimento engloba uma instituição financeira de desenvolvimento multilateral regional, cujos membros são todos os 54 países de África e 24 países da Ásia, Europa e América do Norte e do Sul. O objetivo do banco é aprofundar o desenvolvimento económico e o progresso social dos países africanos, individual e coletivamente. Para este propósito, o banco promove o investimento de capital público e privado para o desenvolvimento, principalmente facultando empréstimos e subsídios para projetos e programas que contribuam para a redução da pobreza e para um desenvolvimento sustentável alargado em África.

Em 2013, o Grupo do Banco Africano de Desenvolvimento aprovou cerca de 317 operações, a valer a 4,39 mil milhões UA, o que se traduziu em cerca de 6.7 mil milhões USD. Um total de 2,05 mil milhões UA (58%) do financiamento aprovado foi atribuído para o desenvolvimento de infraestrutura, principalmente de energia e água e saneamento, o que reflete o foco estratégico e a seletividade quanto a resultados de impacto do Banco. O setor social, abrangendo a educação e a saúde, também beneficiou significativamente das intervenções do Banco, com 9% do total aprovado indo apoiar atividades nesses setores. Cerca de metade (52%) das aprovações do Banco foram financiadas a partir de empréstimos concessionais, cerca de 42% em termos não concessionais e o restante beneficiou do Fundo Fiduciário da Nigéria.

Para mais informações sobre o Banco Africano de Desenvolvimento, consulte www.afdb.org

ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO

A OCDE representa um fórum único, onde os governos trabalham em conjunto para fazer face aos desafios económicos, sociais e ambientais da globalização. A OCDE está, igualmente, na vanguarda dos esforços para compreender e ajudar os governos a responder a novos desenvolvimentos e preocupações, tais como governação empresarial, a economia da informação e os desafios de uma população envelhecida. A organização oferece um cenário no qual os governos podem comparar experiências de políticas, buscar respostas para problemas comuns, identificar boas práticas e trabalhar para a coordenação de políticas internas e internacionais.

Os países membros da OCDE são: Austrália, Áustria, Bélgica, Canadá, Chile, República Checa, Dinamarca, Estónia, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Hungria, Islândia, Irlanda, Israel, Itália, Japão, Coreia, Luxemburgo, México, Países Baixos, Nova Zelândia, Noruega, Polónia, Portugal, República Eslovaca, Eslovénia, Espanha, Suécia, Suíça, Turquia, Reino Unido e Estados Unidos da América. A União Europeia participa no trabalho da OCDE.

As publicações OCDE difundem amplamente os resultados das recolhas estatísticas da organização e de investigação sobre questões económicas, sociais e ambientais, bem como as convenções, directrizes e normas acordadas pelos seus membros.

O Centro de Desenvolvimento da OCDE, foi criado em 1962, enquanto plataforma independente para a partilha de conhecimento e diálogo político entre os países membros da OCDE e as economias em desenvolvimento, permitindo a interação destes países em pé de igualdade. Hoje em dia, 24 países da OCDE e 18 países não membros da OCDE são membros plenos do Centro. O Centro chama a atenção para questões sistémicas emergentes suscetíveis de ter um impacto sobre o desenvolvimento global tal como para desafios mais específicos enfrentados pelos países em desenvolvimento de hoje. O Centro utiliza uma análise baseada em provas e parcerias estratégicas para ajudar os países a formular soluções políticas inovadoras para os desafios globais do desenvolvimento.

Para mais informações sobre o Centro e seus membros, consulte www.oecd.org/dev.



PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO

O PNUD colabora com parceiros de todos os segmentos sociais para ajudar a desenvolver nações resilientes, com o objetivo de estimular um crescimento económico que melhore a qualidade de vida de todas as pessoas. Presentes em mais de 170 países e territórios, oferecemos uma perspectiva global e conhecimentos locais, ao serviço dos povos e dos países.

Os líderes mundiais comprometeram-se a alcançar os Objetivos de Desenvolvimento do Milénio (ODM), incluindo o de reduzir a pobreza para metade até 2015. O PNUD coordena redes globais e nacionais para ajudar a alcançar estes objetivos, atuando especialmente em quatro áreas:

- Redução da Pobreza
- Governança Democrática
- Prevenção e Recuperação de Crises
- Meio Ambiente e Energia para o Desenvolvimento Sustentável

O PNUD ajuda os países em desenvolvimento a atrair e usar a ajuda financeira internacional de forma eficaz. Em todas as nossas atividades, promovemos a proteção dos direitos humanos, o desenvolvimento de capacidades e a igualdade do género.

O Relatório de Desenvolvimento Humano anual, encomendado pelo PNUD, centra-se no debate global sobre questões fundamentais para o desenvolvimento, fornecendo novas ferramentas de medição, análise inovadora e propostas políticas, muitas vezes controversas. O quadro analítico global e a abordagem inclusiva do relatório passa adiante em Relatórios de Desenvolvimento Humano regionais, nacionais e locais, também apoiados pelo PNUD.

O Representante Residente do PNUD, normalmente também serve como o Coordenador Residente das atividades de desenvolvimento para o sistema das Nações Unidas no seu conjunto. Através de tal coordenação, o PNUD procura garantir o uso mais eficiente dos recursos da ajuda internacional e das Nações Unidas.

Para mais informações sobre o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento, consulte www.undp.org



Perspetivas económicas em África 2014

AS CADEIAS DE VALOR GLOBAIS E A INDUSTRIALIZAÇÃO DE ÁFRICA

As *Perspetivas económicas em África 2014* analisam o papel crescente do continente na economia mundial e fornecem previsões macroeconómicas para os próximos dois anos. O relatório detalha o desempenho das economias africanas em áreas cruciais: crescimento, financiamento, políticas comerciais e integração regional, desenvolvimento humano, e governação.

As notas países abrangem agora a totalidade dos 54 países africanos. Estas notas sintetizam as tendências recentes da economia, as previsões de crescimento do produto interno bruto para 2014 e 2015, e destacam os principais desafios enfrentados pelos países. Um anexo estatístico permite a comparação entre as variáveis económicas, sociais e políticas específicas de cada país.

Índice

Parte um: O desempenho e as perspetivas de África

Capítulo 1: Perspetivas macroeconómicas em África

Capítulo 2: Fluxos financeiros externos e receitas fiscais em África

Capítulo 3: Políticas comerciais e integração regional em África

Capítulo 4: Desenvolvimento humano em África

Capítulo 5: Governação política e económica em África

Parte dois: As cadeias de valor globais e a industrialização de África

Capítulo 6: As cadeias de valor globais em África: Potencial e realidades

Capítulo 7: Quão preparada está África para as cadeias de valor globais: Uma perspetiva setorial

Capítulo 8: Que políticas para as cadeias de valor globais em África?

Parte três: Notas países

Notas completas dos países lusófonos disponíveis na página

www.africaneconomicoutlook.org/po/paises

