

OPORTUNIDADES E DESAFIOS DA INTEGRAÇÃO REGIONAL NA SADC¹



Samuel Zita
Mestrado em Economia
e Consultor em Comércio Internacional
e-mail: szita@setradeadvisors.com

AS OPORTUNIDADES

O PCB visa entre outros objectivos a liberalização intra-regional de bens e serviços numa base justa e benéfica para os Estados Membros. Um dos instrumentos do PCB é a eliminação dos direitos aduaneiros nas importações dos bens provenientes dos Estados signatários deste Protocolo como Moçambique. Por um lado, desde 2015, acima de 90% das posições pautais dos produtos importados da SADC estão isentos do pagamento dos direitos aduaneiros desde que tenham a devida conformidade documental assegurada. Por outro lado, a importação de alguns produtos como as viaturas, o algodão e o açúcar estão excluídos destas isenções devido a considerações como a necessidade de assegurar a protecção da indústria nacional e minimizar a perda de receitas fiscais.

Há poucos estudos públicos regionais e nacionais sobre o impacto do PCB no comércio, investimento, emprego e crescimento económico. Existem pelo menos quatro (4) oportunidades criadas pelo PCB e que merecem destaque.

1. A primeira oportunidade é a escala. O PCB aumenta a dimensão do mercado-alvo de forma acentuada, passando da dimensão nacional para a dimensão regional. Por exemplo, para uma empresa exportadora moçambicana já não são apenas os cerca de 33 milhões de potenciais consumidores que contam mas o mercado regional composto por todos os países signatários do PCB.

2. A segunda oportunidade é a redução dos preços dos produtos pagos pelos consumidores e firmas. Ao eliminar

Moçambique é um dos **16 Estados Membros da Comunidade de Desenvolvimento da África Austral (SADC)**, criada em 1992 e precedida pela Conferência de Coordenação do Desenvolvimento da África Austral (SADCC) desde 1980. Os objectivos da SADC estão plasmados no seu Tratado e incluem uma maior integração económica dos Estados Membros. Um dos instrumentos de materialização do processo de integração económica na SADC é o Protocolo Comercial de Bens (PCB), em vigor desde 2000. Volvidos pouco mais de 20 anos após a entrada em vigor do PCB, vale a pena reflectir brevemente sobre as oportunidades, os benefícios e os desafios decorrentes do mesmo.

os direitos aduaneiros, reduzem-se os custos de importar os bens finais ou das matérias-primas indisponíveis no mercado nacional. Por exemplo, um aquacultor moçambicano, ao importar alevinos para a produção da tilápia, está sujeito a uma taxa geral de 20%. Contudo, ao importar os alevinos dum país da SADC signatário do PCB, esta importação está isenta do pagamento dos direitos aduaneiros, desde que a conformidade documental esteja assegurada (por exemplo, o certificado de origem e a licença de importação).

3. A terceira oportunidade é a dimensão regional do Investimento Directo Estrangeiro (IDE). As iniciativas nacionais que visam atrair o IDE podem igualmente ter em consideração a dimensão regional, sempre que possível. Mantendo tudo o resto constante, os investidores são atraídos pela escala ou pelo tamanho do mercado.

4. A quarta oportunidade está ligadas às cadeias de valor regionais. O PCB oferece uma janela para o desenvolvimento de cadeias de valor regionais particularmente ligadas às prioridades definidas pela Estratégia de Industrialização da SADC. Actualmente, os países e as firmas não produzem todas as componentes da produção dos seus bens num só lugar ou país e como tal, o comércio de bens perde relevância à favor do comércio de tarefas intra-regional dum determinado bem.

¹Note-se que países como Angola, a Zâmbia e o Malawi não são signatários do Protocolo Comercial da SADC e Moçambique possui acordos comerciais preferenciais bilaterais com os dois (2) últimos.

OS DESAFIOS

Os países da SADC em geral e Moçambique em particular, enfrentam vários desafios para maximizar as oportunidades geradas pelo PCB. Alguns dos desafios podem ser mencionados aqui. **Primeiro, a abordagem do sector privado nacional deve mudar.** O sector privado em particular deve orientar-se para produzir, aumentar, diversificar e vender mais os bens e serviços nos mercados nacional e regional, ao invés de focar-se excessivamente nas importações dos bens finais para o retalho. Dados do INE em 2021, mostram que Moçambique importou bens avaliados em cerca de USD 8.6 biliões. Quase metade dos produtos importados (49%) estão concentrados em 11 produtos e destes apenas a maquinaria (31%) é que não é um produto final.

Segundo, o Estado (incluindo a Autoridade Tributária de Moçambique) deve (a) divulgar mais as oportunidades e os mecanismos para que o sector privado tire maior proveito das preferências comerciais e (b) capacitar os funcionários públicos para que possam assistir adequadamente o sector privado. Apesar de a SADC ser o um parceiro comercial estratégico de Moçambique, os dados da Autoridade Tributária (2019), indicavam que no período 2013-2017, a taxa média de utilização das preferências comerciais pelo sector privado foi de apenas 36% nas importações e 7% nas exportações.

Terceiro, o sector privado deve ser mais proactivo na identificação das oportunidades de negócio nos países da região, apoiando-se dos canais do Estado (por exemplo, as embaixadas e representações diplomáticas) ou dos seus próprios canais/meios, para melhorarem o conhecimento sobre os potenciais mercados de destino. Neste contexto, avaliar e explorar as vantagens comparativas e competitivas em produtos específicos dos sectores estratégicos nacionais (identificados na Política e Estratégia Industrial 2016-2025 e no seu respectivo Programa, o PRONAI) ou dos sectores prioritários definidos na Estratégia Industrial e Roteiro da SADC 2015-2063, parece ser o caminho a seguir.

Quarto, o Estado deve investir mais e melhor na remoção das inúmeras barreiras não-tarifárias, incluindo na melhoria das infraestruturas de transporte e logística.

Por exemplo, as evidências recentes mostram que a modernização das fronteiras, a construção e implementação das Fronteiras de Paragem Única (FPU) ou One Stop Border Post, organização, simplificação e digitalização de

procedimentos aduaneiros podem claramente reduzir o tempo e custo de exportar/importar. Em 2019, através duma Parceria Público-Privado, o Zimbabwe investiu na modernização da posto fronteiriço de Beitbridge (entre o Zimbabwe e a RAS) e reduziu o tempo médio de espera dos camiões neste posto de 12 dias para 3 horas. Adicionalmente, as experiências recentes da Africa Oriental mostram igualmente que os principais postos fronteiriços de Moçambique como os de Ressano Garcia e Machipanda podem e devem claramente beneficiar do estabelecimento das FPU para reduzirem os actuais custos e tempo de exportar/importar, reduzindo os preços dos bens pagos pelos consumidores e aumentando a renda dos agregados familiares.

Quinto, os benefícios decorrentes da implementação do PCB devem ser estendidos aos comerciantes informais transfronteiriços de pequena escala, o que não acontece actualmente. O papel do comércio transfronteiriço informal na economia e no comércio africano é grande e valioso e não pode ser ignorado. Dados da UNECA (2021) mostram que o comércio transfronteiriço informal continua a ser uma das principais componentes do comércio regional em África, representando até 72% do comércio total entre países vizinhos. Em Moçambique, apesar nao haver dados oficiais e públicos sobre estes fluxos, o comércio informal, liderado pelas mulheres, é significativo. Em 2021, a SADC adoptou o Quadro do Regime Simplificado do Comércio que visa assegurar que os comerciantes transfronteiriços informais beneficiem igualmente das isenções aduaneiras definidas pelo PCB. Moçambique ainda não está a implementar este regime.

Sexto, o país precisa definir um Quadro de Resultados do processo de integração regional com os devidos indicadores, a ser discutido e acordado entre os principais stakeholders incluindo o sector privado (formal e informal) e a academia. Actualmente, este Quadro não existe ou pelo menos não é público.

A maximização das oportunidades criadas pelo PCB e outros instrumentos regionais dependerá largamente da capacidade do país de lidar com estes e outros desafios de forma eficaz. Neste âmbito, haverá certamente custos associados mas os benefícios serão largamente superiores aos custos. Uma liderança política e técnica forte e estável será crucial. Caso contrário, a integração regional não sairá da teoria ■

²ITC (2021): em média, de 2017 e 2019, a SADC representou 31% do total das importações e 22% do total das exportações moçambicanas ³As cadeiras de valor prioritárias da SADC são o agro-processamento, o turismo, os têxteis, a beneficiação mineira e os veículos. ⁴Postos fronteiriços de Busia-Busia (Kenya-Uganda) e Taveta-Holili (Kenya-Tanzania)