

Investimento Direto Estrangeiro em Moçambique: aspectos positivos e negativos

Nelson Alberto Mucanze¹
André Luiz Correa²

Resumo: Os dados do Banco de Moçambique (2015) mostram que o fluxo de Investimento Direto Estrangeiro para o país evoluiu de US\$ 347,3 milhões para US\$ 4,9 bilhões entre 2002 e 2014. O governo moçambicano tem vislumbrado o IDE com papel estratégico para manter altas taxas de crescimento econômico, aumentar o nível de empregos, proporcionar o desenvolvimento e atualizar a economia moçambicana em termos de transferência de tecnologias. O presente trabalho tem por objetivo mostrar os aspectos positivos e negativos dos fluxos de IDE para Moçambique. Dessa maneira, concluiu-se que apesar de ser uma fonte importante de financiamento da economia moçambicana, o IDE não gera riqueza para a economia nacional porque está concentrado no setor extrativo, tem muitos incentivos fiscais, não gera empregos, seus lucros são repatriados, tem pouca ligação com a economia nacional. Este artigo consistirá numa análise descritiva de dados e revisão bibliográfica.

Palavras-chave: IDE; crescimento econômico; transferência de tecnologia; riqueza; Moçambique, extrativo.

Classificação JEL: F20, F21, F23.

Foreign direct investment in Mozambique: positive and negative aspects

Abstract: Data from the Bank of Mozambique (2015) show that the flow of Foreign Direct Investment to the country increased from US \$ 347.3 million to US \$ 4.9 billion between 2002 and 2014. The Mozambican government has glimpsed FDI with a strategic role to maintain high rates of economic growth, increase employment, provide development and upgrade the Mozambican economy in terms of technology transfer. This paper aims to show the positive and negative aspects of FDI flows to Mozambique. In this way, it was concluded that, despite being an important source of financing for the Mozambican economy, FDI does not generate wealth for the national economy because it is concentrated in the extractive sector, has many tax incentives, does not generate jobs, its profits are repatriated, has little connection with the national economy. This article will consist of descriptive data analysis and bibliographic review.

Keywords: IDE; economic growth; technology transfer; wealth; Mozambique, extractive.

JEL Code: F20, F21, F23.

Inversión Directa Extranjera en Mozambique: aspectos positivos y negativos

Resumen: Los datos del Banco de Mozambique (2015) muestran que el flujo de Inversión Directa Extranjera hacia el país evolucionó de US \$ 347,3 millones a US \$ 4,9 mil millones entre 2002 y 2014. El gobierno mozambiqueño ha vislumbrado el IDE con el IDE un papel estratégico para mantener altas tasas de crecimiento económico, aumentar el nivel de empleo, proporcionar el desarrollo y actualizar la economía mozambiqueña en términos de transferencia de tecnologías. El presente trabajo tiene por

¹ Mestre em Economia pela UNES. E-mail: nmucanze88@gmail.com

² Professor do Departamento de Economia da UNESP. E-mail: andrelc@fclar.unesp.br

objetivo mostrar los aspectos positivos y negativos de los flujos de IDE para Mozambique. De esta manera, se concluyó que, a pesar de ser una fuente importante de financiamiento de la economía mozambiqueña, el IDE no genera riqueza para la economía nacional porque está concentrado en el sector extractivo, tiene muchos incentivos fiscales, no genera empleos, sus ganancias son repatriados, poca conexión con la economía nacional. Este artículo consistirá en un análisis descriptivo de datos y revisión bibliográfica.

Palabras clave: IDE; crecimiento económico; transferencia de tecnología; riqueza; Mozambique, extractivo.

Classificación J.E.L: F20, F21, F23.

1. INTRODUÇÃO

A Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE, 2014) define o Investimento Direto Estrangeiro (IDE) como o investimento transfronteiriço por uma entidade residente de uma economia com o objetivo de obter um interesse duradouro numa empresa residente noutra economia. O interesse duradouro implica na existência de uma relação de longo prazo entre o investidor direto e a empresa e um grau significativo de influência por parte do investidor direto na gestão da empresa. A posse de pelo menos 10% do poder de voto, o que representa a influência por parte do investidor, é o critério básico utilizado.

De acordo com a visão otimista da OECD (2014), o IDE é um elemento-chave na integração econômica internacional. Para esta instituição o IDE cria ligações diretas, estáveis e duradouras entre as economias, favorece a transferência de tecnologia e *know-how* entre os países, e ainda permite que a economia promova seus produtos de forma mais ampla nos mercados internacionais. O IDE também é uma fonte adicional de financiamento para o investimento e, sob o ambiente político adequado, ele pode ser um veículo importante para o desenvolvimento. O relatório da *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD, 2014) também expressa essa visão bastante otimista sobre o papel do IDE na promoção do desenvolvimento sustentável e revela uma tendência encorajadora acerca da variação dos fluxos mundiais de IDE.

Por outro lado, um dos principais aspectos negativos do IDE no continente africano é a concentração na exploração de recursos naturais não renováveis com alta volatilidade de preços internacionais, pequeno valor agregado e baixa empregabilidade (ASIEDU, 2006; LEDYAEVA, 2009; MOHAMED e SIDIROPOULOS, 2010). A Nigéria é um exemplo clássico, apesar de ser o maior produtor de petróleo do continente africano, ainda convive com altos índices de pobreza e conflitos internos, além de ser refém da volatilidade internacional dos preços do petróleo.

No caso específico de Moçambique, o setor extrativo (principalmente exploração de gás e carvão mineral) tem sido o principal determinante da atração dos fluxos de IDE. Assim, o tipo de IDE que o país atrai é aquele que está em busca fatores de produção (matérias primas) mais competitivos. De acordo com os dados do banco de Moçambique, os megaprojetos de carvão e gás natural foram os determinantes do IDE em Moçambique, principalmente nos últimos 5 anos, ultrapassando 60% do total de IDE destinado ao país.

Os megaprojetos têm as seguintes características especiais: (i) a sua dimensão, definida pelos montantes de investimento (acima de US\$ 500 milhões) e o impacto na produção e no

comércio, é enorme; (ii) os megaprojetos são geralmente intensivos em capital e, portanto, não geram emprego direto proporcional ao seu peso no investimento, produção e comércio; (iii) são geralmente concentrado sem torno de atividades mineiras e energéticas; (iv) são estruturantes das dinâmicas fundamentais de acumulação e reprodução econômica em Moçambique, por causa do seu peso no investimento privado, na produção e no comércio; (v) são áreas quase exclusiva de intervenção de grandes empresas multinacionais por causa dos elevadíssimos custos, das qualificações e especializações requeridas, da magnitude, das condições competitivas e especializações dos mercados fornecedores e consumidores, geralmente dominados por oligopólios e monopólios; (vi) os custos de irrecuperáveis (*ou sunk costs*) são altíssimos por causa da dimensão e complexidade destes investimentos (CASTEL-BRANCO, 2008).

Diante dessa realidade, o presente trabalho tem por objetivo mostrar os aspectos positivos e negativos dos fluxos de IDE para Moçambique, focando o aspecto da vantagem de Localização do paradigma OLI. A relevância científica se justifica uma vez que os estudos sobre esta temática aplicada à economia moçambicana são exíguos. A sua utilidade estende-se eventualmente aos formuladores políticos que pretendam implementar políticas que promovam a melhor gestão das riquezas geradas pelo IDE. Além disso, é um tema muito atual em Moçambique, devido a vinda de várias transnacionais para explorar recursos naturais. Portanto, acredita-se que este trabalho vai proporcionar uma melhor avaliação dos benefícios e malefícios dos fluxos de IDE no interior do país. Na análise dos resultados o foco especial será dado ao setor de exploração de gás, pelo fato desse megaprojeto já ser uma realidade em Moçambique, os outros ainda estão em fase de estruturação.

Em termos metodológicos, este artigo recorrerá à análise descritiva de dados secundários e revisão de literatura. Essa foi a melhor forma encontrada para poder responder ao objetivo geral do trabalho, por causa da dificuldade de se encontrar dados secundários relacionados a taxa de emprego dos megaprojetos e a ligação das empresas transacionais com a economia nacional (encadeamentos). O paradigma eclético de Dunning servirá de referência para se explicar os determinantes do IDE em Moçambique, também servirá como base para justificar o porquê as empresas transacionais preferem subcontratar as empresas não moçambicanas para prestarem serviços complementares. Para contrapor a visão otimista das organizações internacionais (como OCDE, UNCTAD FMI e Banco Mundial) com relação aos benefícios do IDE nos países hospedeiro surgiu a necessidade de se fazer uma revisão bibliográfica para se apresentar dois exemplos de países da África subsaariana que receberam o IDE destinado ao setor extrativo, no caso a Nigéria e o Botswana, e compará-los com a realidade de Moçambique.

A Nigéria foi escolhida porque é um dos países que mais recebem IDE no continente africano, nas áreas semelhantes a Moçambique, petróleo de gás. Já o Botswana por sua vez é exemplo de país que conseguiu driblar as externalidades negativas do IDE destinado ao setor extrativo. Nesse contexto, percebe-se a importância das instituições para o sucesso e fracasso de cada país, no entanto a questão institucional não é o objetivo deste trabalho, poderá ser abordada em publicações futuras. Entretanto, estes dois exemplos vão ajudar a entender com qual desses países Moçambique se parece.

Na base da elaboração deste trabalho está a pesquisa bibliográfica e documental, com recurso a obras de referência dedicadas ao tema estudado. Grande parte das estatísticas utilizadas será recolhida de relatórios, como o Relatório da Conferência das Nações Unidas sobre

Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), os Relatórios da *African Economic Outlook* (AEO), da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), do Banco de Moçambique (BM), do Banco Mundial, do Fundo Monetário Internacional (FMI), do Instituto Nacional de Estatística (INE) e do Centro de Integridade Pública de Moçambique (CIP). Também, foram consultados documentos do governo de Moçambique como o Plano Social Económico, divulgado anualmente, Programa Quinquenal do Governo (2005-2009; 2010-2014), Centro de Promoção de Investimento.

Além da presente introdução, este artigo será dividido em sete partes. Na segunda parte será exposto a fundamentação teórica, que vai tratar do paradigma OLI e mostrará alguns estudos que refutam a visão otimista acerca do IDE. Nesta mesma seção será apresentada, a experiência do IDE e exploração de recursos naturais não renováveis na Nigéria e Botswana. Na terceira parte será apresentada a economia moçambicana, junto com o histórico e os avanços da legislação do setor extrativo, com foco na exploração do gás natural. A quarta parte abordará os fluxos de IDE em Moçambique e as seguintes variáveis: PIB por setores, IDE, IDE por setor, exportações por setores e balança comercial dos megaprojetos. A quinta parte será apresentado um exemplo da atuação das multinacionais estrangeiras em Moçambique, através do estudo de caso da multinacional sul-africana, Sasol. A sexta parte apresentará as ligações dos megaprojetos com a economia nacional através de uma revisão bibliográfica. E a sétima parte abordará as considerações finais.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Paradigma OLI

O Paradigma eclético de Dunning (2001) tem o objetivo explicar, através de diversos elementos, a localização das atividades produtivas. Ou seja, este autor lista uma série de fatores que fazem com que as empresas transnacionais decidam produzir num determinado país e setor da economia. Resumindo, ele aborda os determinantes do IDE.

Este modelo de análise dos determinantes da atividade da EMN (Empresa Multinacional) baseia-se na justaposição de três fatores (DUNNING, 1988, 1997, 2000): (i) as vantagens de propriedade (*Ownership*) das EMNs já existentes ou potenciais; (ii) as vantagens de localização (*Locational*) de alguns países para oferecer ativos complementares; e (iii) as vantagens de internalização (*Internalization*), isto é, as empresas realizam internamente as operações que o mercado realiza de forma menos eficiente (aproveitam as oportunidades geradas pelos mercados imperfeitos). Como já foi mencionado, empresas possuem um conjunto de competências diferenciadas, denominadas fatores específicos, que lhes garantem superioridade face à concorrência das empresas domésticas.

Segundo Amal e Seabra (2007), as duas primeiras vantagens explicam o motivo pelo qual as empresas produzem fora do seu território e o terceiro determinante explica a utilização dessas vantagens pela própria empresa, em vez da sua cedência a empresas estrangeiras. Ou seja, quanto maior forem as vantagens específicas de uma empresa (líquidas de qualquer desvantagem resultante do fato de operar num mercado estrangeiro), maior será o incentivo para explorá-las e de internalizar suas atividades, direcionando a atividade para os países que apresentem maiores vantagens de localização.

O primeiro conceito do paradigma OLI consiste nas vantagens de propriedade que são exclusivas e detidas pela empresa (ainda que temporariamente), de acordo com Moreira (2009). São essas vantagens comparativas que lhe concedem uma superioridade sobre empresas de outras nacionalidades. Segundo Dunning (1998), elas podem ser subdivididas em dois conjuntos: a posse de ativos específicos, como a propriedade de tecnologia e a dotação de recursos produtivos (*know-how*, capital humano); vantagens de governança comum (*common governance*) de atividades diversas, embora complementares, distinguindo-as entre aquelas associadas à organização como grupo, caso das economias de escala e de especialização, e as vantagens que resultam da própria multinacionalidade da empresa, como a capacidade de redução e diversificação do risco em diferentes áreas monetárias e cenários políticos.

O segundo conceito consiste nas vantagens locais que para Dunning (2008) representam as vantagens competitivas pois quanto mais dotes imóveis, tanto naturais quanto criados, maiores serão as vantagens competitivas do país em atrair fluxos de IDE. De acordo com Dunning (1998), entre as variáveis locais que podem favorecer o país de origem ou de acolhimento do investimento incluem-se: a existência de barreiras comerciais que dificultem as importações; as condições infra-estruturais em nível comercial, legal, educacional, de transportes e comunicações; a distância física; e diferenças em termos de língua, cultura, negócios, costumes, entre outras. Nesse sentido, o país de origem deve optar pelo IDE para controlar os ativos no exterior ao invés de optar pelas exportações, devido às vantagens de internalização, onde assumem relevo as seguintes variáveis: redução dos custos associados às transações no mercado; redução do risco de erosão dos direitos de propriedade; possibilidade de evitar ou explorar os efeitos das intervenções governamentais (tais como quotas, tarifas e controle de preços); controle da oferta, em quantidade e qualidade, e das condições de venda dos *inputs*.

Nas palavras de Dunning (2008), o terceiro e último componente do tripé do paradigma oferece uma estrutura para avaliar formas alternativas em que as firmas podem organizar a criação e exploração de suas competências essenciais, dadas as atrações de localização de diferentes países ou regiões. Tais modalidades variam desde a compra e venda de produtos e serviços no mercado aberto, através de uma variedade de acordos não representativos de capital inter-firma, para a integração dos mercados de produtos intermediários, até uma compra definitiva de uma empresa estrangeira. A internalização explica a vantagem de uma EMNs realizar todas as diferentes etapas do processo produtivo dentro da mesma empresa ao invés de externalizá-las. Um dos pontos positivos da internalização é a redução dos custos de transação. Nesse sentido, de acordo com Dunning (2008) quanto maior for a rede de benefícios líquidos da internalização transfronteiriça dos mercados de produtos intermediários a probabilidade da firma se envolver na produção estrangeira é maior, em vez de contratar os serviços de uma firma estrangeira. Em outras palavras, quanto maiores forem as vantagens de internalização mais disposta estará a empresa de investir no estrangeiro.

Registre-se que a teoria eclética de Dunning (1981, 1988) reabilita o papel das vantagens comparativas dos países, presentes nas teorias do comércio internacional e secundarizadas nas teorias anteriores do IDE (CRESPO, 2004). De acordo com Dunning (1988), os determinantes do IDE, no país de acolhimento, se subdividem em três fatores. O primeiro deles trabalha com questões de enquadramento político que são importantes para a segurança dos ativos das multinacionais e os acordos entre as EMNs com suas filiais e governos

locais. Nesse sentido, elementos como, a estabilidade política, social e econômica, as regras de entrada e de operação de IDE, normas de tratamento das filiais estrangeiras, acordos internacionais sobre IDE, privatizações, e.t.c., são importantes para a atração do IDE. O segundo fator consiste na questão dos determinantes econômicos, que estão baseados nas estratégias adotadas pela EMNs. E o terceiro e último fator está relacionado com a facilitação dos negócios. Aqui vale a pena citar, dentre outros elementos, a infraestrutura e serviços de suportes às multinacionais (à nível contábilístico, legal e bancário).

Quanto aos objetivos do IDE Dunning (2000, 2001) propôs a classificação da seguinte maneira:

- I) Projetos para procurar mercado (*market-seeking projects*):
- II) Projetos de procura de recursos (*resource-seeking*):
- III) Projetos de eficiência (*efficiency-seeking projects*):
- IV) Projetos de procura de ativos (*asset-seeking*):

Os projetos de IDE para procura de mercado têm efeito direto na substituição de importação e criação de comércio domésticos quando as empresas instaladas adquirem produtos intermediários do país receptor. Geralmente os investidores procuram reduzir os custos de transação, de transporte para estes mercados e ultrapassar as restrições comerciais (RUGMAN e VERBEKE, 2002 apud AMAL e SEABRA 2007). Os Projetos de procura de recursos visam ter acesso às matérias primas, mão de obra e todos outros fatores de produção a custos relativamente baixos e em maiores quantidades de oferta, que sejam mais eficientes em relação aos que possam ser adquiridos no país de origem do investidor direto. Esses projetos são mais frequentes nos países em desenvolvimento e geralmente são associados ao desenvolvimento de atividades de exploração de produtos intensivos em recursos disponíveis nos países receptores.

Os projetos de eficiência referem-se a investimentos orientados para a busca de menores custos de produção. Ou seja, busca-se, neste tipo de IDE, a racionalização da produção em uma cadeia internacional de modo a aproveitar economias de escala e escopo possibilitadas pela gestão unificada de atividades produtivas geograficamente dispersas. Portanto, o IDE, neste caso, é criador de comércio ao nível da firma. Diferente da estratégia de procura de mercado, estes projetos de IDE são direcionados tanto para o mercado doméstico como internacional (RUGMAN e VERBEKE, 2002 apud AMAL e SEABRA 2007). Projetos de procura de ativos referem-se ao caso em que os ativos estratégicos das empresas estrangeiras são obtidos através da instalação de novas plantas fabris, fusão, aquisição ou operações de *joint ventures*. O objetivo é garantir a realização de sinergias com o conjunto de ativos estratégicos já existentes através de uma estrutura de propriedade comum para atuar em mercados regionais ou globais (RUGMAN e VERBEKE, 2002 apud AMAL e SEABRA 2007).

É importante, nesse sentido, aplicar o paradigma OLI no contexto moçambicano e identificar o objetivo do IDE em Moçambique. Tradicionalmente os países africanos atraem aquele tipo de IDE que procura recursos naturais não renováveis. Moçambique posiciona-se como receptor de IDE das multinacionais, então o país cria mecanismos para atrair as multinacionais para o interior do país.

2.2 IDE e a dotação de recursos naturais não renováveis na África

O setor de recursos naturais caracteriza-se por gerar poucos efeitos positivos sobre os outros setores da economia e sobre o nível de emprego. No caso dos países africanos a exploração desses recursos naturais é feita por multinacionais. Nesse contexto, Hirschman (1958) argumenta que essas multinacionais tendem a repatriar os lucros ao invés de reinvesti-los na economia doméstica, e até os suprimentos necessários para o funcionamento dessas multinacionais são importados enquanto os produtos primários, resultantes da extração, tem pouco valor adicionado e são exportados para o processamento no exterior.

Para Gary e Karl (2003, p. 7) as riquezas do petróleo continuam a contribuir para a corrupção e a má gestão, além da violação dos direitos humanos e conflitos. E Karl (2007) completa essa ideia mostrando que países dotados de recursos naturais, com instituições fracas convivem com altos níveis de corrupção, tem alta propensão a terem conflitos internos e são reféns da alta volatilidade dos preços internacionais desses recursos naturais não renováveis.

Os principais fatores responsáveis por esses conflitos estão relacionados às desigualdades sociais, econômicas, políticas e regionais que, de acordo com Collier e Hoeffler (2004), provêm das rendas advindas dos recursos naturais não renováveis. Nesta situação há uma grande migração para as regiões ricas em recursos minerais, esse fato é observado em Moçambique nas regiões que exploram gás natural, carvão mineral e áreas pesadas.

De acordo com Biggs (2012) a abundância de recursos não conduz inevitavelmente ao sucesso ou fracasso econômico. Ao longo da história vários estudos acerca do assunto mostraram que a abundância dos recursos naturais causava externalidades negativas, principalmente nos países africanos. No entanto, um estudo feito por Bastos e Ferreira (2008), fazendo o estudo de caso da Nigéria e Botswana constataram que quando se adota políticas certas é possível evitar as externalidades negativas e desenvolver a economia.

Nesse trabalho, Bastos e Ferreira (2008) analisaram dois casos diferentes encontrados na África subsaariana. A Nigéria, exportadora de petróleo, que há muitos anos convive com choques sociais e conflitos políticos. O Botswana, por outro lado, exportador de diamantes, goza de estabilidade política e econômica.

2.2.1 Caso da Nigéria

Quando se estuda qualquer tema relacionado a exploração de recursos naturais não renováveis a Nigéria sempre é citada como exemplo. O país rico em petróleo vem ao longo dos anos convivendo com a má administração das rendas do setor e da instabilidade política causada pela disputa por essas riquezas.

Gould e Kapadia (2008) fizeram um estudo para analisar as consequências da exploração dos recursos naturais não renováveis no continente africano, fazendo o estudo de caso da Nigéria e Chade, dois países que possuem grandes reservas de petróleo. Nesse trabalho eles chamaram a atenção para o enfraquecimento das instituições de um país e da instabilidade política que a má gestão de recursos naturais pode causar.

Depois do fim da guerra civil, o regime militar se solidificou e o petróleo tornou-se o mais importante fator na recuperação do país. Por volta da década de 1970, Nigéria era um líder mundial na produção de petróleo com a economia centralizada e dominada pelo Estado. O controle governamental da indústria do petróleo se tornou mais forte quando o mundo experimentou os choques de petróleo causados pelo

aumento dos preços internacionais do petróleo, em 1973. As elevadas receitas de petróleo levaram o governo a ignorar os outros setores fortes e tradicionais da economia em favor da indústria do petróleo. O resultado final disso foi que a tradicional e forte agricultura nigeriana encolheu de 62,9% do PIB em 1960, para 20,6% em 1980, enquanto o setor de petróleo cresceu de 0,2% para 29,1% no mesmo período. O crescimento da indústria do petróleo, no entanto, foi de curta duração uma vez que o *boom* do petróleo diminuiu na década de 1980. Com um declínio nos preços do petróleo e das receitas, a dívida aumentou acentuadamente durante todos os anos 80. Incapaz de lidar com seus problemas fiscais e econômicos, o governo teve que pedir ajuda do Fundo Monetário Internacional, que instituiu um Programa de Ajustamento Estrutural (SAP) em 1986 (GOULD e KAPADIA, 2008, p. 4, tradução nossa).

De acordo com Bastos e Ferreira (2008) na Nigéria a abundância de recursos naturais não renováveis sempre esteve associada à corrupção sistemática, ocasionando assim um quadro institucional muito fraco. O país sofreu ao longo do tempo sucessivas ditaduras militares visando à extração das receitas advindas do petróleo e transferências dessas rendas para o exterior. Ahmad e Singh (2003) salientam ainda que o sistema de distribuição das receitas petrolíferas ainda sofre de falta de transparência, o que alimenta um clima de dúvidas e desconfiança crescente entre a federação e os países da região.

Os problemas que a Nigéria enfrenta em nível da governança são evidentes quando se observa sua classificação no *Ibrahim Index of African Governance* 2014, ocupando a 39ª posição, num conjunto de 54 países africanos, de acordo com o relatório de 2015. Também no controle da corrupção o país apresenta uma fraca pontuação, o *Corruption Perceptions Index* 2015 classificava a Nigéria na 136ª posição num *ranking* de 167 países.

A Nigéria é um país historicamente exposto aos ciclos dos preços do petróleo. Myers (2005) mostra que a dependência da Nigéria, face às receitas do petróleo já chegou a representar 96% das exportações totais do país. Essa elevada dependência das receitas petrolíferas e a deficiente gestão das mesmas ocasiona uma grande vulnerabilidade dos gastos públicos à volatilidade dos preços internacionais do petróleo.

[...] esta realidade é denunciada pelas oscilações no rácio dos serviços da dívida face às exportações de bens e serviços que passou de um valor de 4% em 1980 (logo após as duas crises petrolíferas) para 21,9% em 1989, cifrando-se em 15,8%, em 2005 (BASTOS E FERREIRA, 2008 p. 159).

De acordo com os dados da OCDE (2014), o índice de diversificação da Nigéria é um dos mais baixos do continente africano, evidenciando assim a grande dependência que o país tem do setor petrolífero. E ainda, de acordo com a mesma base de dados o índice de competitividade de -15,0 mostra o fraco desempenho econômico do país no investimento em infraestruturas para baratear os seus produtos em face de outros países.

Para concluir, Omeje (2006) mostra que o Estado nigeriano foi incapaz de desenvolver uma estratégia coerente e construtiva para gerir seus recursos petrolíferos e as externalidades negativas associadas, bem como a redistribuição das receitas petrolíferas pelas populações, nomeadamente em nível regional com particular destaque para a zona Delta do Níger. Confrontadas com a escalada da violência causada pelo petróleo e a inabilidade do Estado nigeriano para responder às maiores necessidades de segurança e ao desafio do desenvolvimento social e econômico regional que se impõe, as companhias petrolíferas estão desenvolvendo programas que visam assegurar a sua própria segurança, mas também dar resposta ao

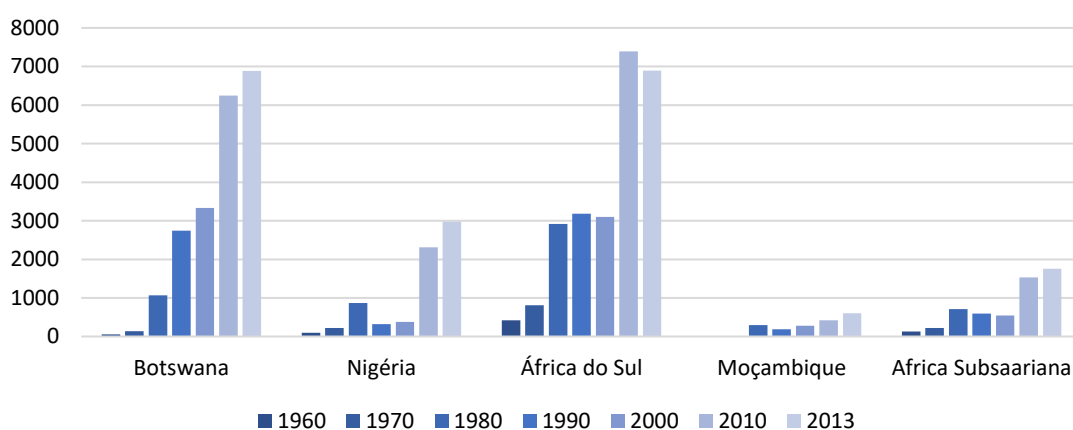
desenvolvimento das comunidades locais, por forma a dissipar os fenómenos de *grievance* locais e a violência associada. No entanto, as soluções apresentadas pela indústria petrolífera até à data revelam-se insuficientes perante a magnitude de pobreza existente, tendendo a dar prioridade às questões de responsabilidade social sobre as de natureza ambiental (OMEJE 2006: 494-495).

2.2.2 Botswana: boa gestão da riqueza dos recursos naturais

A capacidade que Botswana tem de evitar as externalidades negativas da exploração de recursos naturais mediante a sua prudente gestão das riquezas minerais tem chamado atenção de pesquisadores que trabalham com esta temática. Quando se observa os atuais dados sociais e económicos deste país, mal pode se imaginar que nos anos 1960 e 1970 o país tinha um PIB per capita abaixo de US\$ 200, de acordo com dados do *Banco Mundial (2015)*. Botswana enfrentava as mesmas dificuldades vividas pela maioria dos países africanos que acabavam de sair dos conflitos de independência e passando por sangrentas guerras civis.

Acemoglu, Johnson e Robinson (2002) nomearam essas dificuldades da seguinte maneira: um país essencialmente agrícola; dotado de infraestruturas rudimentares; com falta de água; e dependente de verbas financeiras concedidas pelo governo britânico para cobrir as necessidades do seu orçamento corrente. Ainda de acordo com essa mesma fonte, quando os ingleses deixaram o país, este tinha 12 quilómetros de estrada pavimentada, 22 licenciados universitários e 100 jovens que haviam terminado o ensino secundário. O exemplo de Botswana é inspirador para os outros países africanos ricos em recursos naturais e que pretendem usar esta riqueza para mudar a realidade económica, política e social das suas sociedades. O gráfico 1 mostra a evolução do PIB per capita de Botswana, Nigéria, África do Sul e Moçambique comparados com a África Subsariana, nos anos seleccionados entre 1960 e 2013.

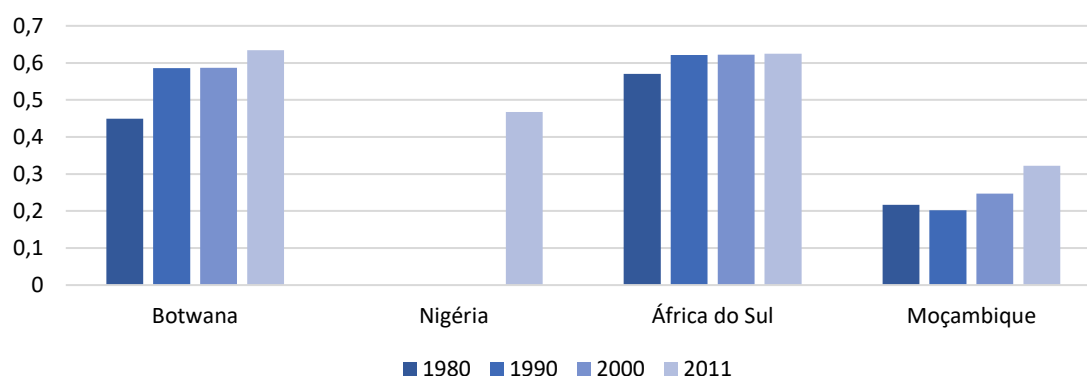
Gráfico 1 – Comparativo de PIB per capita nos Países Africanos



Fonte: World Bank, compilado pelos autores.

De acordo com o gráfico 1, nos anos 1960 e 1970 a situação de Botswana se assemelhava a maioria dos países da África Subsariana, com baixos índices de PIB per capita. A partir dos anos 1980 o país estudado começou a se destacar, registrando um PIB per capita acima dos US\$ 6 mil nas duas últimas décadas, atingindo assim o patamar da África do Sul, o país mais rico do continente (Gráfico 1).

Gráfico 2 – IDH Países Selecionados



Fonte: World Bank (s/d), compilado pelos autores.

São cinco décadas de crescimento rápido e praticamente ininterrupto que fizeram Botswana deixar de ser um dos países mais pobres do mundo para se tornar uma economia de médio rendimento. Com uma população de mais de 2 milhões de habitantes, em 2014, o país tinha um PIB Paridade do Poder de Compra de 16. 493 (dólares americanos), cerca de três vezes a média africana, além disso, apresenta também uma taxa média de crescimento econômico de 4,8% ao ano nos últimos dez anos, e o IDH é um dos maiores do continente africano, 0,634, muito maior que a média dos outros países africanos, de acordo o gráfico 2.

Tabela 1 – Índice de Diversificação e competitividade, 2009 – 2013

	Índice de Diversificação					Crescimento anual de exportações (%) 2009-13	Indicador de competitividade 2009-13(%)	
	2009	2010	2011	2012	2013		Efeito setorial	Efeito sobre a competitividade global
Angola	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	20,0	7,8	0,5
Botswana	7,2	4,7	1,8	2,0	1,7	59,2	7,4	59,1
Cabo Verde	12,2	9,8	8,4	9,9	4,9	37,3	1,3	24,3
Chade	1,2	1,5	1,1	1,4	1,1	8,9	7,9	-10,6
Congo	1,3	1,3	1,4	1,3	1,4	8,6	7,3	-10,4
Congo, Dem. Rep.	6,4	5,2	5,1	3,8	4,2	42,3	-0,2	30,9
Guiné Equatorial	1,9	1,7	1,8	1,7	2,1	14,9	10,4	-7,1
Gabão	2,2	1,8	1,8	1,6	1,8	25,9	6,0	8,3
Gana	3,7	4,1	5,7	4,7	5,5	50,6	-6,5	45,5
Guiné-Bissau	1,2	3,1	2,0	1,4	2,2	47,5	11,6	24,3
Moçambique	5,6	3,9	6,0	8,5	9,2	30,6	0,4	18,5
Namíbia	10,0	14,6	12,0	8,9	15,1	19,9	-4,3	15,9
Nigéria	3,4	2,8	1,4	1,4	1,4	4,1	7,5	-15,0
São Tomé e Príncipe	3,8	5,4	3,2	2,4	1,6	-12,8	-2,0	-22,4
Seychelles	2,7	3,7	2,6	3,3	2,9	17,5	1,4	4,6
África do Sul	28,9	27,3	22,3	19,7	19,0	12,6	3,8	-2,8
Sudão	1,2	1,2	1,2	2,2	2,3	-9,9	8,0	-29,5
África	5,7	4,8	4,4	3,8	4,5	10,1	5,7	-7,3

Fonte: OECD, African Economic Outlook, 2014.

O sucesso de Botswana é limitado no sentido de que as suas exportações não são muito diversificadas. A Tabela 1 mostra os indicadores de competitividade e diversificação, compilados pela OCDE nas perspectivas económicas para África. Nessa tabela foram escolhidos alguns países que serão comparados com Botswana. De acordo com *African Economic Outlook* (em português, PEA, 2007 p. 568) o indicador de diversificação mede a extensão em que as exportações são diversificadas. Um índice mais alto indica maior diversificação das exportações. O indicador de competitividade tem dois aspectos: o efeito setorial e o efeito competitividade global. Para calcular ambos os indicadores de competitividade, foi decomposto o crescimento das exportações em três componentes: a taxa de crescimento do comércio internacional total sobre o período de referência (2001-05); a contribuição para o crescimento da dinâmica dos mercados setoriais de exportação do país, assumindo que as quotas de mercado setoriais são constantes (a média ponderada das diferenças entre as taxas de crescimento das exportações setoriais - medido em nível mundial - e crescimento total do comércio internacional, sendo os pesos das ações dos produtos correspondentes no total das exportações do país); o efeito da competitividade, ou o equilíbrio (crescimento das exportações menos crescimento mundial e efeito sector), medindo a contribuição de mudanças nas quotas de mercado setoriais para o crescimento das exportações de um país.

A tabela 1 mostra que em termo de diversificação e competitividade Botswana é semelhante aos outros países africanos, que tem as exportações concentradas em poucos setores e com baixa competitividade. São esses dois fatores que todos os países africanos precisam melhorar, pois as exportações cresceram a altas taxas, 20% em Angola, 59,2% em Botswana e 30,6% em Moçambique, de 2009 a 2013. Por outro lado, a Nigéria teve baixa taxa de crescimento das exportações nesse mesmo período e baixa taxa de competitividade e diversificação. Observa-se ainda na mesma tabela que, o índice de diversificação de Botswana é mais baixo que Moçambique as suas variáveis económicas e de desenvolvimento, como IDH e PIB per capita, são melhores.

Ao longo dos anos, Botswana tem vindo a ganhar reputação por boa governança e pela prudência das suas políticas macroeconómicas. A sólida gestão macroeconómica de Botswana e a sua capacidade para gerir as receitas geradas pelos seus recursos naturais, incluindo os diamantes, têm sido um dos principais motores do seu notável desempenho económico. A criação de “instituições inclusivas” também ajudou. Na realidade, o governo tem criado parcerias estáveis e duradouras com companhias mineiras, deixando a sua gestão nas mãos de empresas do setor privado e aumentando cuidadosamente a sua participação no capital ou nas receitas através de uma hábil renegociação dos contratos (LUNDGREN et ALL, 2013 p. 20).

Ao longo dos anos, Botswana tem vindo a ganhar reputação por boa governança e pela prudência das suas políticas macroeconómicas. A sólida gestão macroeconómica de Botswana e a sua capacidade para gerir as receitas geradas pelos seus recursos naturais, incluindo os diamantes, têm sido um dos principais motores do seu notável desempenho económico. A criação de “instituições inclusivas” também ajudou. Na realidade, o governo tem criado parcerias estáveis e duradouras com companhias mineiras, deixando a sua gestão nas mãos de empresas do setor privado e aumentando cuidadosamente a sua participação no capital ou nas receitas através de uma hábil renegociação dos contratos (LUNDGREN et ALL, 2013 p. 20).

De acordo com Lundgren et al (2013) a gestão da riqueza de recursos naturais, não renováveis, em Botswana acontece da seguinte maneira: adotou-se um princípio de sustentabilidade do índice orçamental que assegura o financiamento da despesa, não investimento, apenas por receitas não provenientes de recursos naturais. Isso ajudou o país a constituir um avultado stock de poupanças públicas no seu fundo (Pula Fund), gerido pelo Banco do Botswana. Essas reservas ajudaram o governo a limitar os efeitos adversos que os ciclos de expansão e contração dos preços das matérias primas.

3 ECONOMIA MOÇAMBICANA

Moçambique é um dos países mais pobres do mundo de acordo com o FMI (2014). Depois da independência em 1975, o país sofreu com uma devastadora guerra civil que destruiu grande parte das suas infraestruturas e abalou a economia nacional, o que fez com que o país passasse as últimas duas décadas em reconstrução, para se recuperar dessa destruição. De acordo com o relatório do FMI (2014) desde 1992, ano da assinatura do acordo geral de paz, (até 2002) o governo de Moçambique colocou em prática uma série de reformas políticas e econômicas que estabeleceram bases para uma economia de mercado. Estas políticas foram apoiadas por uma conjuntura externa favorável, por doadores e, mais recentemente, pela descoberta e o desenvolvimento dos recursos naturais. Nos anos subsequentes a meta passou a ser a manutenção de elevadas taxas de crescimento econômico (FMI, 2014).

“O crescimento de Moçambique tem tido um impacto limitado no emprego e registou um efeito menor do que o desejável na redução da pobreza. O país continua a ser um dos países menos desenvolvidos do mundo” (AEO, OCDE, 2014 p. 1). Esse fato cria margens para se questionar o modelo de gestão da economia moçambicana.

De acordo com os Relatórios da African Economic Outlook (AEO, OCDE, 2014) a economia moçambicana continuou a ser uma das que mais crescem no continente africano em 2013, com a variação do PIB situada nos 7% anuais. Os principais motores desse crescimento, ainda de acordo com este relatório, foram o IDE (Principalmente o setor extrativo) e o aumento das despesas públicas. O Estudo do FMI (2014) mostra que na década da reconstrução subsequente à guerra, a participação da agricultura desceu de 38% do PIB em 1992 para 20% em 2001, refletindo o reerguer da economia, a reabilitação da central hidroelétrica de Cahora Bassa (1995–97) e a construção da fundição de alumínio da Mozal (1998–2003). Biggs (2012) ainda completa essa ideia mostrando a mudança considerável na composição das exportações de Moçambique. Com o início da produção e exportações de eletricidade a produção de alumínio pela Mozal, a participação da agricultura nas exportações ao longo da década de 2000 sofreu um declínio de 100% para cerca de 20%, enquanto a participação dos produtos básicos dos megaprojetos sofreu um aumento para cerca de 80%. Mesmo perdendo espaço para os megaprojetos a agricultura continua a base da economia nacional e emprega 70% da população, de acordo com dados do INE.

O Produto Interno Bruto corrente nacional foi de cerca de US\$ 16,4 bilhões, em 2014. Outra variável importante para se discutir no que diz respeito a economia nacional é o PIB per capita, que está muito abaixo da média dos países africanos. De acordo com os dados do Banco Mundial, em 2014, o PIB per capita de Moçambique foi de US\$ 585,6, muito abaixo da média

outros países da África Subsaariana que foi US\$ 1 792,2. Isso mostra a fragilidade da economia moçambicana, apesar de ter sido o terceiro país que mais atraiu IDE em 2013, e ter uma média de crescimento do PIB de 7,5% o país ainda tem muito gargalos a ultrapassar, tanto variáveis econômicas como sociais.

Depois dessa breve descrição da economia moçambicana, pode se dizer que o IDE tem desempenhado um papel importante nessa economia, ao permitir que o país tenha acesso ao capital externo. Uma vez que moçambique não possui empresas nacionais com vantagens de propriedade para explorar seus abundantes recursos naturais, a entrada das multinacionais estrangeiras no país pode trazer dinamismo econômico, permite a circulação maior de divisas no interior do país, o que pode provocar alguns choques tecnológico, no sentido de que exige que os serviços prestados no país sejam boa qualidade, cria a necessidade de se investir em infraestruturas melhores para escoamento da produção. Dessa maneira, observa-se que o que determina o investimento das multinacionais (vantagens de localização) em Moçambique é a riqueza de recursos naturais não renováveis, principalmente carvão e gás, de acordo com o Banco de Moçambique (2015). A economia moçambicana continua concentrada no setor primário e muito dependente das exportações desses produtos.

3.1 Crescimento concentrador e exclusivo da economia moçambicana

Tabela 2 – Variação do PIB por setores (%)

Setores	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Agricultura Pecuária e Silvicultura	10,0	8,6	9,1	1,8	10,4	8,6	9,4	11,2	6,6	6,8	7,1	5,0	6,36
Pesca	-4,6	11,6	-3,8	-4,1	-3,5	-3,3	4,5	3,2	2,4	5,29	7,64	6,11	5,34
Ind. Extrativa Mineira	52,2	31,6	215,7	11,1	13,0	10,0	13,1	5,7	6,6	18,93	39,29	38,17	13,02
Indústria Transformadora	3,9	14,9	12,7	3,6	3,6	2,8	2,9	2,8	1,8	2,86	4,65	-0,4	11,29
Eletricidade e Água	10,2	-12,6	5,7	9,8	9,9	8,4	-2,6	9,2	4,9	6,1	2,42	-0,06	7,08
Construção	104,6	-7,6	-14,6	25,8	23,6	9,9	13,0	10,5	8,3	3,77	10,43	11,29	10,46
Comércio e Serviços de Reparação	5,0	7,2	0,2	2,8	8,7	9,6	6,9	5,1	5,3	6,15	6,35	4,72	7,31
Restauração e Hotéis	-1,6	8,6	3,8	6,1	15,2	12,8	6,1	1,4	9,4	4,77	0,44	1,15	4,62
Transporte e comunicação	-8,1	8,6	16,4	19,5	21,2	20,4	18,3	-1,4	7,3	8,86	11,21	16,07	3,53
Serviços Financeiros	1,7	0,7	0,9	2,9	2,9	2,7	12,9	14,0	16,4	22,12	12,8	32,24	29,58
Aluguel de Imóveis	2,5	2,4	2,5	2,4	2,4	2,4	0,1	0,2	0,4	0,48	6,61	6,43	1,16
Serviços Prestados a Empresas	12,0	2,0	1,9	5,5	4,8	4,0	--	--	--	16,05	--	--	--
Serviços do Governo	1,5	6,3	5,6	21,0	4,5	4,9	7,4	15,1	11,8	6,58	--	--	--
Outros Serviços	7,1	9,7	8,5	1,4	4,3	0,1	27,1	6,6	15,2	7,08	0,5	0,81	--

Fonte: Banco de Moçambique (s/d), compilado pelos autores.

Como mostra a tabela 2, o setor extrativo foi o que apresentou as maiores taxas de crescimento entre 2002 e 2014, chegando a variar, 215%, em 2004 e crescer em média 27,4% entre 2011 e 2014. Esse crescimento da indústria extrativa em Moçambique foi alavancado por grandes volumes de IDE para o setor. Por outro lado, em termo de contribuição para o crescimento econômico do país, o setor extrativo não apresenta uma grande contribuição, de acordo com os dados apresentados na tabela 3, mesmo tendo sido o setor que mais cresceu nesse período.

Tabela 3 – Contribuição dos Setores para o Crescimento Econômico

Setores	2010	2011	2012	2013	2014
Agricultura e Pecuária	1,6	1,9	1,7	1,15	1,5
Pescas	0,08	0,07	0,1	0,09	0,09
Indústria Extração Mineiral	0,06	0,21	0,5	0,62	0,38
Industria Transformadora	0,35	0,35	0,9	-0,5	1,23
Eletricidade e Água	0,28	0,3	0,0	0,0	0,21
Construção	0,12	0,13	0,3	0,38	0,26
Comércio e Serv. Reparação	1,26	0,74	0,9	0,55	0,74
Hotéis e Restaurantes	0,12	0,08	-0,1	0,02	0,13
Transportes e Comunicações	1,48	1,02	1,2	1,91	0,32
Serviços Financeiros	0,54	1,18	0,7	-	1,62
Aluguel de Imóveis	0,17	0,03	0,0	-	0,09
Serviços do Governo	0,32	0,59	-	-	-

Fonte: Banco de Moçambique (s/d), compilado pelos autores.

A tabela 3 mostra, ainda, que a agricultura teve a maior contribuição para o crescimento econômico de Moçambique, apesar de alternar entre períodos de prosperidade e crise, devido à grande dependência das variações climáticas. Entre 2010 e 2014, sua contribuição média foi de 1,6 pontos percentuais por ano. Segundo Castel-Branco (2010) o maior desafio da economia moçambicana é a diversificação. A concentração dos investimentos no setor extrativo e as suas consequentes altas taxas de crescimento não se traduziram em contribuição para o crescimento econômico, então não se pode afirmar que o setor extrativo é o motor do crescimento de Moçambique, mas sim a agricultura, como vai ser mostrado ao longo deste trabalho.

Tabela 4 – Peso dos setores da economia moçambicana (em % do PIB)

Setor/ano	2003	2008	2009	2011	2012	2013
Agricultura, silvicultura, pesca e caça	26,0	29,3	30,9	25,4	32,6	28,7
Nomeadamente pesca	-	1,9	1,5	1,5	1,9	1,8
Indústria extrativa	0,5	1,5	1,6	1,2	2,4	3,6
Indústria transformadora	-	15,3	13,1	13,1	11,4	11,3
Eletricidade, gás e água	2	4,6	3,7	5,2	4,1	3,6
Construção	13	3,1	2,2	3,8	3,2	2,7
Comércio por grosso e a retalho, hotelaria e restauração	-	16,9	13,5	12,2	17	13,7
Nomeadamente hotelaria e restauração	-	1,7	2,8	1,8	1,6	2,9
Transportes, armazenagem e comunicações	-	10,1	9,9	11,7	9,8	9,4
Serviços financeiros, imobiliário e serviços às empresas	-	7,9	9,9	6	6,3	10,3
Serviços da administração pública	-	3,9	5,0	4,1	4,5	6,2
Outros serviços	44	7,5	10,1	10	8,2	10,6
Produto interno bruto a preços básicos/custo dos fatores	-	100	100	100	100	100

Fonte: African Economic Outlook (s/d), compilado pelos autores

De acordo com Castel-Branco (2010), a indústria extrativa, propriamente dita, representa apenas uma pequena fração do PIB de Moçambique, embora se preveja que a sua importância venha a crescer muito rapidamente nas próximas décadas dado o seu peso crescente no investimento produtivo. A tabela 4 mostra que a indústria extrativa representou, em 2013, apenas 3,6% de tudo o que foi produzido no país.

3.2 Histórico atual da indústria extrativa em Moçambique

Quando se fala de IDE em Moçambique é inevitável não deixar de citar a exploração dos recursos naturais. Esse tema tem sido evidenciado nos últimos anos, principalmente depois da descoberta de grandes reservas de carvão mineral, areias pesadas, gás e petróleo no interior do país. Pode-se traduzir a indústria extrativa moçambicana em quatro megaprojetos: gás natural, petróleo, carvão e areias pesadas. Sendo que o petróleo moçambicano ainda é pouco explorado, pelo menos não existem os dados da sua exploração. Aqui neste trabalho o destaque será dado apenas para a exploração do gás natural de Pande e Timane.

3.1.1. Gás natural histórico

De acordo com dados do FMI (2014), Moçambique possui a 14^o maior reserva de gás natural, cerca de 100 trilhões de pés cúbicos. O campo de Gás de Pande foi descoberto em 1961, seguido da descoberta de campos de gás em Búzi (1962) e Timane (1967). Essas reservas não puderam ser exploradas nessa época devido à instabilidade política e a falta de mercados. Na década de 80 multinacionais como a Esso, a Shell, a Amoco e a BP (British Petroleum) estiveram muito ativas na pesquisa de petróleo no país. Nesse sentido foram realizados furos de pesquisa em Mocímboa da Praia, na Bacia do Rovuma, e um offshore próximo do Xai-Xai (SULEMANE, 2009). De acordo com Instituto Nacional de Petróleo de Moçambique (INP, 2015), em 1981 foi criada a Empresa Nacional de Hidrocarbonetos e aprovada a lei dos petróleos (Lei 3/81). Em 1983 houve o licenciamento 17 áreas offshore na Bacia de Moçambique.

Em meados dos anos 1990, com a estabilidade política instaurada e o aumento contínuo dos preços de petróleo no mercado internacional, os interesses da pesquisa e exploração de hidrocarbonetos moçambicanos, por parte das multinacionais petrolíferas, voltou com muita força. Em 1998 a multinacional Sasol (*Suid Afrikaanse Steenkool en Olie*) adquire os campos de Pande e Timane. “Esta companhia começou a exportar o gás moçambicano para a África do Sul em 2004” (SULEMANE, 2009 p. 9).

A partir do ano 2000 começou a haver um volume cada vez maior de investimentos na área de pesquisa e prospecção de petróleo em Moçambique, por empresas estrangeiras. Foi nesse mesmo ano que foi lançado o primeiro concurso público, assinando o contrato de exploração da área de Pande e Timane e a construção do gasoduto entre Moçambique e a África do Sul, de acordo com INP (2015).

Tabela 5 – IDE por setores em Moçambique (em US\$ milhões)

Sector de Atividade	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Agricultura, Produção Animal, Caça e Silvicultura	27,3	14,8	1,7	7,2	-6,8	48,6	98,0	152,2	1,0	9,1	153,9	115,0	118,6
Pesca	1,9	9,9	6,9	19,5	-2,5	-3,3	-0,6	-4,3	-3,1	-3,1	15,9	1,0	15,9
Indústrias Extrativas (carvão, petróleo, gás e minerais)	42,3	173,5	242,7	26,4	104,8	202,2	225,0	500,7	938,3	2.126,2	4.374,2	5.469,8	3.060,8
Indústria transformadora (alimentar, bebida, tabaco, têxtil, outras)	212,3	108,9	166,0	-10,9	6,4	39,4	184,0	60,9	1,1	317,1	391,6	-143,7	48,2
Produção e Distribuição de Eletricidade, Gás e Água	53,0	11,3	0,0	2,5	0,4	2,0	1,3	0,0	0,4	8,6	-31,6	72,0	33,8
Construção	4,4	2,3	10,9	8,1	-2,8	2,1	6,9	-2,0	8,0	15,0	28,7	63,2	121,5
Comércio por Grosso e a Retalho e Reparações Diversas	0,0	0,0	5,9	10,4	9,5	18,7	33,8	26,4	0,0	5,5	71,0	48,1	132,4
Alojamento e Restauração (Hortéis e similares)	2,2	0,3	2,3	10,8	4,5	2,9	6,2	23,6	4,3	15,9	26,5	39,5	127,4
Transporte, Armazenagem e Comunicações	0,0	0,8	29,3	23,5	6,7	49,8	35,4	128,5	24,2	87,5	98,7	271,7	742,6
Serviços Ferro-Portuário	0,0	0,0	0,0	25,2	0,0	24,6	7,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	43,1
Atividades Financeiras	0,0	6,1	7,6	1,9	-7,4	34,6	17,0	9,5	34,9	42,9	43,4	107,5	35,9
Atividades Imobiliárias, Alugueres e Serviços a Empresas	2,7	1,1	1,4	7,3	-0,4	0,5	-17,2	-1,9	0,8	14,3	40,6	137,4	454,9
Administração Pública, Defesa e Segurança Social	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	-0,2	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Educação	0,0	0,0	0,0	1,3	0,0	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,7
Saúde e Ação Social	0,0	0,0	0,0	-0,2	0,0	0,0	0,3	1,9	5,6	16,0	3,9	1,5	3,4
Outros	1,2	7,7	0,9	0,0	0,0	1,0	1,9	1,7	2,2	903,7	412,6	-7,8	4,8
1. Outras Atividades de Serviços Coletivos, Sociais e Pessoais	1,2	7,7	0,9	0,0	0,0	1,0	1,9	1,7	2,2	8,0	1,3	-7,8	4,8
2. Famílias com Empregados Domésticos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	895,7	411,3	0,0	0,0
3. Organismos Internacionais e Outras Instituições Extra-Territoriais	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total do IDE	347,3	336,7	475,5	107,9	112,6	398,7	591,6	898,3	1.017,9	3.558,5	5.629,4	6.175,1	4.901,8

Fonte: Banco de Moçambique (s/d), compilado pelo autor

Em 2003 foi descoberto petróleo leve em Inhassoro, na mesma província onde se localizam Pande e Timane. Em 2004 começou a produção de gás natural em Timane, a criação do INP e a aprovação da regulamentação da exploração petrolíferas, como já foi mencionado. Em 2005 a Matola Gás *Company* (MGC) entra em cena para transmissão e distribuição de gás. Foi nessa mesma época que foi lançado o segundo concurso público de concessão de áreas. 2006 foi o ano que foram assinados vários contratos com diversas multinacionais (Anadarko, Eni, Hydro, Petrona) para exploração da Bacia do Rovuma, norte de Moçambique.

Em 2007 foi lançado o terceiro concurso público de concessão de áreas e em 2009 o quarto. A Sasol fez a conexão dos campos de Pande e Timane. De 2010 a 2012 ocorreram novas descobertas de gás e petróleo na bacia do Rovuma. Nesse sentido em 2014 foi lançado o quinto concurso público de concessão de áreas. Além disso, foi aprovada a nova lei dos petróleos e aprovado também o plano diretor de gás natural, Decreto de Lei nº 2/2014, lei de autorização legislativa nº 25/2014 e da lei do regime específico de tributação e benefícios fiscais nº 27/2014. As tabelas 5 e 6 mostram as concessões de gás natural em Moçambique na bacia de Moçambique e na bacia do Rovuma.

Tabela 6– Exportações de Moçambique 2002 – 2014 (em US\$ Milhões)

(Continua)

Setores	2002	2004	2006	2008	2010	2011	2012	2013	2014
Exportações de Bens - Fob	809,8	1503,9	2381,1	2653,3	2333,3	3118,3	3855,5	4122,6	3916,4
Mercadorias Gerais	677,4	1315,2	2076,2	2299,7	2074,7	2792,8	2886,7	2881,9	3148,9
Camarão	114,2	91,8	86,7	64,2	45,2	39,7	28,8	30,9	42,5
Amêndoa de Caju	1,1	8	13	15,2	10,8	28,3	15,1	16,1	9,9
Algodão	15,9	35,8	45,7	48	29,1	38,7	49,2	99,3	80,6
Açúcar	18,1	38,2	71,4	71,3	87,5	87,9	154,4	185,7	81,3
Tabaco	21,5	43,2	110,3	195	152,6	179,5	238,2	259,9	256,1
Lagosta	0,9	0,8	1,2	0,9	0,9	3,1	1,3	3	8,4
Madeira	18	30	35,6	38,9	65,6	125,6	176,8	46,6	124,4
Castanha de Caju	16,2	21,2	23,7	15	14,9	53,7	4,2	6,4	9,8
Energia Eléctrica	107,4	102,3	177,8	221,2	276,5	299,5	233,4	270,1	355,3
Gás e Condensado	0	31,3	109,6	152	133,8	162,1	175,1	229,6	339,9
Alumínio	361,1	915	1401,3	1451,8	1159,6	1357,1	1091,7	1063,2	1052,3
Bens adquiridos em portos por transportadoras	18,2	8	28,7	27,8	19,2	34,9	28,2	37,9	34,1
Reexportações (Combustíveis)	-	-	31,8	32,6	11,7	30,3	16,4	32	22,8
Banana	-	-	-	-	-	169,7	27	37,7	49,4
Areias Pesadas	-	-	-	-	98,1	175,4	238,1	130,6	191,3

Tabela 6– Exportações de Moçambique 2002 – 2014 (em US\$ Milhões)

(Conclusão)

Setores	2002	2004	2006	2008	2010	2011	2012	2013	2014
Carvão	-	-	-	-	0	21,2	435,2	502,9	490,7
Ouro Não-Monetário	-	1,3	2	5,8	0,7	0,2	0,2	0,4	0
Outros	114	179,3	242,4	287,3	227	311,4	942,2	1170,4	767,5
Exportações Excl. Megaprojetos	341,3	455,3	692,4	802,2	665,1	1103,1	1682,1	1926,3	1486,9
Exportações dos Megaprojetos	468,5	1048,5	1688,7	1851,1	1668,1	2015,2	2173,5	2196,3	2429,5

Fonte: Banco de Moçambique (s/d), compilado pelos autores

O gás e Pande e Timane já é explorado no país. A bacia do Rovuma tem perspectiva de iniciar as suas operações entre 2022 e 2025 e lá que estão concentradas as maiores reservas de gás natural, de acordo com o governo moçambicano e as transnacionais envolvidas. Pensando nesses e cursos que se atualizou a legislação de exploração de petróleo em 2014. O Estado moçambicano busca não repetir os erros cometidos com os primeiros megaprojetos.

3.3 Evolução da legislação de exploração de recursos minerais em Moçambique

Os incentivos fiscais, concedidos às empresas exploradoras de recursos naturais, constavam no Código dos Benefícios Fiscais ao abrigo da Lei de Investimentos (MAYER, 2014). Entre os benefícios aprovados pelo Decreto n.º 26/2002, constavam a isenção de direitos aduaneiros e do Imposto sobre o Valor Adicionado (IVA) na importação de equipamento e bens, redução da taxa de Imposto sobre o Rendimento de Pessoa Coletiva (IRPC), isenção do imposto de selo e redução da taxa de SISA, baseado no decreto n.º 46/2004 da República de Moçambique.

A evolução mais significativa deu-se com a aprovação de uma nova Lei dos Petróleos, a Lei n.º 3/2001 de 21 de fevereiro, e do respectivo Regulamento das Operações Petrolíferas que consta do Decreto n.º 24/2004, que retirou o monopólio das atividades de pesquisa à Empresa Nacional de Hidrocarbonetos, passando a esta a ser apenas uma associada nos contratos de pesquisa e exploração de petróleo com as transnacionais estrangeiras. Esta lei, em linha com os artigos 1º e 3º da Constituição, reveste o Estado de soberania, ao determinar que este seja o único proprietário dos recursos naturais situados no seu solo e subsolo, mar territorial, águas interiores e na Zona Econômica Exclusiva, ou seja, estabelece que o Estado detenha a propriedade dos recursos petrolíferos, assegurando que todos os recursos integram o domínio público (CASTEL-BRANCO, 2002)

De acordo com o que consta no artigo 8º da mesma lei, é reservado ao Estado moçambicano o direito de participar em qualquer operação petrolífera, exercida por qualquer pessoa, em qualquer fase, assim como o direito de inspecionar os locais onde essas operações estejam ocorrendo ou, conforme o artigo 22º, nomear uma entidade independente que o substitua. O governo tem, ainda, a preferência, sempre que o interesse nacional assim o justifique, na aquisição do petróleo produzido na área inserida no contrato de pesquisa e produção.

Em 2004 foi criado o Instituto Nacional do Petróleo (INP), para ser uma instituição reguladora das operações petrolíferas no país. Em 2007, foram aprovadas, pela Assembleia Geral, Leis, relativas à exploração de minas, petróleo e gás, que vieram atualizar e complementar a legislação de 2001. A Lei 11/2007 trata especificamente a atividade mineira, aqui foi instituído o imposto sobre a produção mineira. A Lei 12/2007 introduziu novas taxas sobre o Imposto de Produção do Petróleo, ou royalties, que se aplicam ao petróleo e gás natural, quer *onshore* quer *offshore*. A Lei 13/2007 consagrou um novo quadro de benefícios fiscais nos setores petrolífero e mineiro, revogando todos os outros benefícios concedidos anteriormente. No caso do imposto sobre a Produção de Petróleo, que de acordo com a legislação anterior era de 5%, para o gás natural, e 8%, para o petróleo, passou para 6% e 10%, respectivamente. Com a nova legislação, a taxa é a mesma quer a atividade seja desenvolvida em terra ou em águas muito profundas, enquanto que na legislação anterior havia uma redução da taxa em função da profundidade da água.

De acordo com a lei 11/2007, artigo II: uma percentagem das receitas geradas na atividade petrolífera deve ser canalizada para o desenvolvimento das comunidades das áreas onde se localizam os respectivos projetos petrolíferos; essa percentagem é fixada na Lei Orçamental, em função das receitas previstas e relativas à atividade petrolífera; compete ao Conselho de Ministros fazer o inventário das receitas resultantes das operações petrolíferas e publicá-las periodicamente. Essa legislatura instituiu também o Imposto sobre o Rendimento Corporativo (IRC) de 32%, mas essa taxa só será cobrada depois que as multinacionais recuperarem o seu investimento, o que leva de 5 a 10 anos de exploração. No continente africano essas taxas variam muito, por exemplo: Chade arrecada 28% das receitas e Uganda perto de 20% enquanto a Nigéria e Angola ganham em torno de 90% e 60%, respectivamente.

Algumas pessoas, desatentas, diriam que essa carga tributária, em Moçambique é competitiva e serve para atrair multinacionais, sabe-se, no entanto, que as transnacionais não estão em Moçambique por causa da carga tributária, mas sim por causa daquilo que Donning chamou de vantagens de localidade, ou seja, para explorar os recursos naturais não renováveis (matérias primas e energia), impulsionadas principalmente pelos preços internacionais das commodities. Um estudo feito pelo Castel-Branco sobre os determinantes do IDE em Moçambique confirma esse argumento. Como foi visto na teoria de Dunning existe o IDE destinado a procura de recursos como matérias primas, mão de obra e todos os outros fatores de produção a custos relativamente baixos, esse é o caso de Moçambique. De acordo com Castel-Branco (2008) os investidores estrangeiros seguem estratégias corporativas e estão em Moçambique por questões estratégicas não pelos incentivos fiscais do governo.

No controle das operações *upstream*, o Estado moçambicano se faz representar por três instituições, que são as seguintes: o INP, agente regulador; Ministério dos Recursos naturais, supervisiona e lida com os aspectos formais; Empresa Nacional de Hidrocarboneto (ENH), que detém parte do estudo no contrato e participa de certas atividades comerciais. A Legislação em questão permite, ainda, que o Conselho de Ministros aprove modificações ao regime fiscal geral, relativas às atividades *upstream*.

De acordo com o artigo 35 da lei 21/2014 (Lei de Petróleos), o Governo Moçambicano deve garantir a quota não menos de 25% do petróleo e gás produzido no território nacional seja dedicada ao mercado nacional. Essa é uma tentativa de evitar com que todo o petróleo e gás

sejam exportados e seja usado nacionalmente para desenvolver a indústria nacional, tanto no que tange a produção de energia, quanto de fertilizantes.

Quanto a gestão das receitas provenientes do petróleo e gás não existe uma legislação livre, cabendo a Assembléia da República, de acordo com o artigo 37, definir o mecanismo de gestão sustentável e transparente das receitas provenientes da exploração de recursos petrolíferos no país.

A Lei 20/2014 (Lei de Minas), artigo 26, institui a criação da Alta Autoridade da Indústria Extrativa, pessoa coletiva de direito público, com autonomia administrativa e financeira e sem nenhuma função definida nos termos da lei, cabendo ao Conselho de Ministros determinar tais funções. Além disso, através do artigo 26, da mesma legislação, foi criado o Instituto Nacional de Minas (INM) para exercer o papel de autoridade reguladora da atividade mineira.

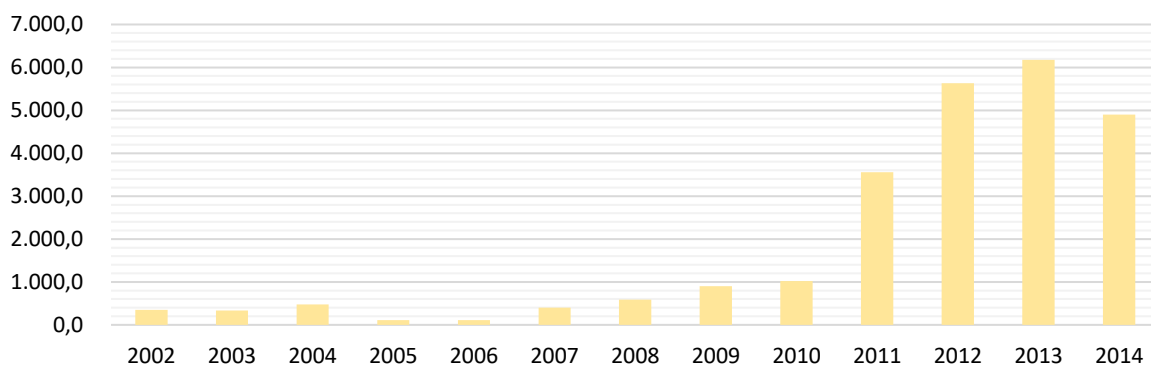
A legislação de exploração de minas e petróleo é adaptada de acordo com as necessidades que vão surgindo. Dessa maneira apesar de mostrar os esforços do Estado para se adaptar ao novo contexto econômico de aumento de volumes do IDE no setor extrativo denuncia também a falta de experiência e informações do mesmo. Desse modo, as multinacionais estrangeiras já entram no país e se aproveitam dessa fragilidade para conseguir incentivos fiscais. Além disso, a legislação sobre a exploração dos recursos naturais ainda não é muito clara em diversos pontos do processo de tributação. E pouco fala da divisão dos Royalties. De acordo com a pesquisadora do Centro de Integridade Pública (CIP), Fátima Mambir, em uma entrevista concedida ao canal de comunicação Deutsche Welle (DW) no dia 18 de fevereiro de 2014, essa nova lei atende às prioridades do governo e aos interesses das multinacionais petrolíferas sem atender as demandas da sociedade civil. Uma outra lacuna identificada por Mambir é a falta de legislação para exploração do gás natural liquefeito (sigla em inglês, LNG) que será explorado na bacia do Rovuma, norte de Moçambique.

Deste modo a situação de Moçambique mostra claramente que além de não ter capacidade tecnologia (vantagens de propriedade) para explorar os abundantes recursos naturais em seu território o Estado precisa organizar o seu aparato institucional para que parte dessa riqueza beneficie o povo moçambicano.

4 FLUXOS DE IDE PARA MOÇAMBIQUE

Os fluxos de IDE para Moçambique cresceram muito nos últimos anos, se comparado ao início da década de 2000. De acordo com dados do Banco de Moçambique apresentados no gráfico 3, esses fluxos aumentaram de US\$ 3,4 milhões, em 2002, para mais de US\$ 4,9 bilhões, em 2014, tendo chegado a US\$ 6,1 bilhões. O crescimento substancial começou a se fazer notar em 2009, ano em que o Brasil assumiu a primeira posição como país originário do IDE em Moçambique, tendo sido responsável por 42% do total dos fluxos de IDE direcionados para o país naquele ano, de acordo com o relatório do balanço de pagamentos de 2009.

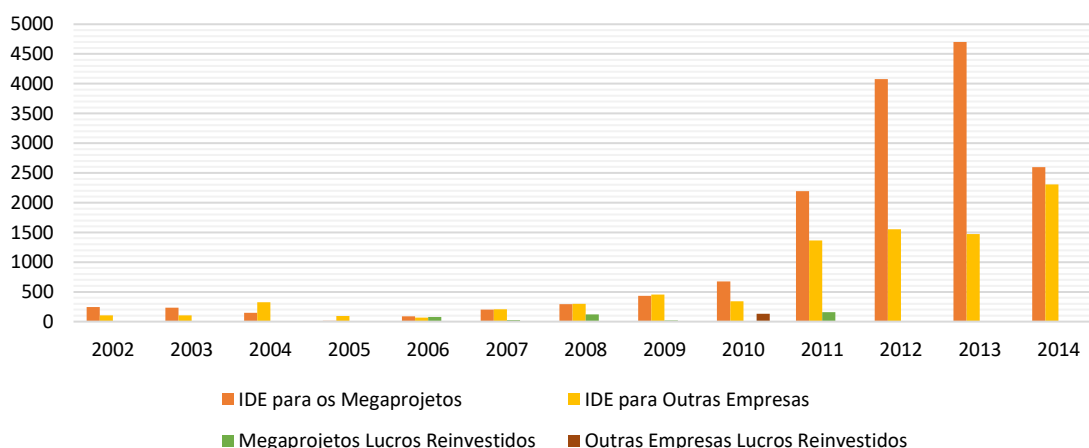
Gráfico 3 – Evolução dos fluxos de IDE para Moçambique (em milhões US\$)



Fonte: Banco de Moçambique, compilado pelos autores.

No gráfico 4 será analisada, em primeiro lugar, a questão dos lucros reinvestidos. Este confirma a facilidade de as companhias multinacionais repatriarem os seus lucros. Nos anos 2006, 2007, 2008 e 2011 observa-se que os megaprojetos reinvestiram parte dos seus lucros e em 2010 observou-se o mesmo com as outras companhias, no entanto, de acordo com dados do relatório de balanço de pagamentos (2014) esses investimentos não chegaram nem a 1% dos lucros dessas companhias.

Gráfico 4 – Comparação dos Fluxos de IDE para os Megaprojetos e Outras Empresa com os Lucros Reinvestidos (em US\$ milhões)



Fonte: Banco de Moçambique (s/d), compilado pelos autores.

No gráfico 4 será analisada, em primeiro lugar, a questão dos lucros reinvestidos. Este confirma a facilidade de as companhias multinacionais repatriarem os seus lucros. Nos anos 2006, 2007, 2008 e 2011 observa-se que os megaprojetos reinvestiram parte dos seus lucros e em 2010 observou-se o mesmo com as outras companhias, no entanto, de acordo com dados do relatório de balanço de pagamentos (2014) esses investimentos não chegaram nem a 1% dos lucros dessas companhias.

Outro fator que merece destaque no gráfico 4 é a diferença do IDE destinado aos megaprojetos contra aqueles atribuído às outras empresas. Nos primeiros anos da década havia uma alternância de liderança entre os dois destinos de IDE. A partir de 2011, que começou a haver uma concentração cada vez maior do IDE destinado para a Indústria Extrativa. No

entanto, constatou-se nesse gráfico que o fluxo de IDE para as outras empresas também cresceram substancialmente, principalmente entre 2011 e 2014. Nesse sentido, mesmo sendo os megaprojetos os determinantes do IDE em Moçambique os outros setores conseguem acompanhar o crescimento dos fluxos de IDE impulsionado pela necessidade de se construir estruturas de prestação de serviços, uma vez o país não dispõe de empresas com tecnologia suficiente para prestar serviços aos megaprojetos.

A queda do IDE em 2014 traduziu-se numa quebra da tendência de crescimento contínuo nos megaprojetos que se vinha registrando nos últimos 5 anos, não obstante o valor do IDE de 2014 foi superado apenas pelos níveis observados nos dois anos precedentes. Por outro lado, o IDE destinado às outras empresas continuou a crescer, variando mais de 53% em relação ao ano anterior (Gráfico 4).

4.1. IDE por setores

De acordo com a tabela 5 partir de 2003 o setor da indústria extrativa passou a ser um grande determinante de atração de IDE para Moçambique. Observa-se nessa tabela ainda que, o peso da indústria transformadora na atração do IDE foi diminuindo na medida em que foram entrando fluxos cada vez maiores do IDE para a extração de recursos minerais não renováveis. Há uma grande concentração no fluxo de IDE para o setor extrativo e no setor primário, mas não se pode ignorar investimentos significativos nos setores complementares à indústria extrativa, principalmente o setor de transporte e armazenagem.

Em 2013, ano em que Moçambique recebeu o maior volume de IDE, o setor extrativo concentrou 89% do IDE sendo 53% destinado ao gás natural e 36% destinado a exploração de carvão mineral. Já em 2014, o peso do setor extrativo diminuiu para 63%, influenciado pela queda de investimentos no setor de carvão.

A desaceleração do IDE dos megaprojetos pode estar associada ao efeito combinado dos constrangimentos logísticos na componente de transporte do carvão das minas para os portos, ao ciclo de vida de alguns projetos (aproximação da fase de produção), a queda dos preços internacionais e as pressões que as próprias companhias fazem de modo a ter condições fiscais favoráveis por parte do governo moçambicano. (Relatório do Balanço de Pagamentos de Moçambique, 2014, p. 21).

Ainda, de acordo com a tabela 5, algumas atividades complementares à indústria extrativa acompanharam esse crescimento do IDE para o setor, nomeadamente: construção; comércio no atacado e no varejo e reparações diversas; alojamento e restauração; transporte armazenagem e comunicações; atividades financeiras; atividades imobiliárias, alugueis e serviços a empresas.

4.2 IDE e Balança Comercial

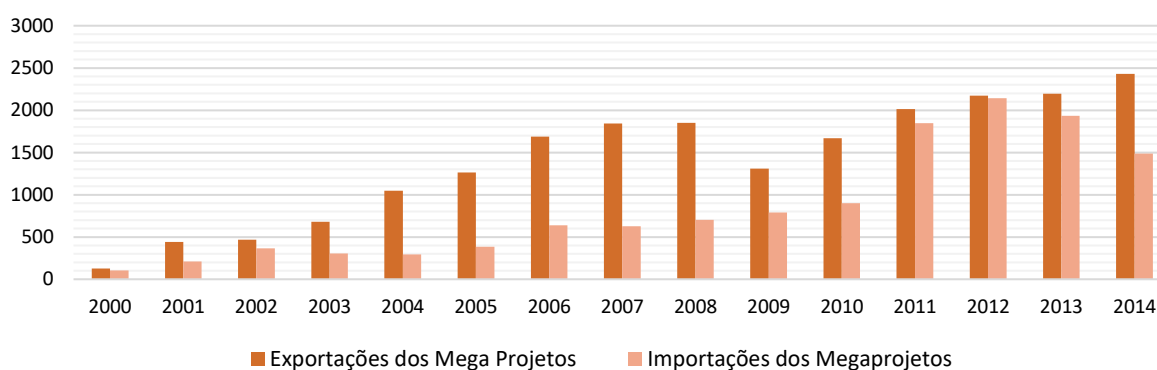
De acordo com os dados do Balanço de Pagamentos do Banco de Moçambique a pauta de exportações de Moçambique é majoritariamente composta por bens primários, o que denuncia também uma grande concentração em produtos de pequeno valor agregado. O grande destaque pode ser dado à exportação de alumínio fundido pela Mozal, que representou mais de

54% do total que o país exportou em 2008 e em 2014 continuou o produto mais exportado do país com 27%. Apesar dessa transformação da pauta de exportações, da queda do peso das exportações de alumínio, a pauta de exportações moçambicana continua concentrada em poucos produtos com pequeno valor adicionado.

Em segundo lugar, o gás e seus derivados exportados pela Sasol também tem um peso significativo nas exportações de Moçambique. Juntos os megaprojetos tiveram um peso de 70% na pauta de exportações de Moçambique, em 2008 e 62% em 2014. Enquanto isso, os produtos que durante muitos anos foram considerados tradicionais na pauta de exportações do país, camarão, amêndoa de caju, algodão, açúcar, tabaco, lagosta, madeira e castanha de caju, perderam a sua grande importância.

O gráfico 5 mostra que a balança comercial dos megaprojetos é positiva. O que causa um grande déficit da balança comercial de Moçambique são as importações gerais. Isso confirma a grande importância que os megaprojetos têm na conta de transações correntes, do balanço de pagamentos.

Gráfico 5 – Balança comercial dos megaprojetos (em US\$ milhões)



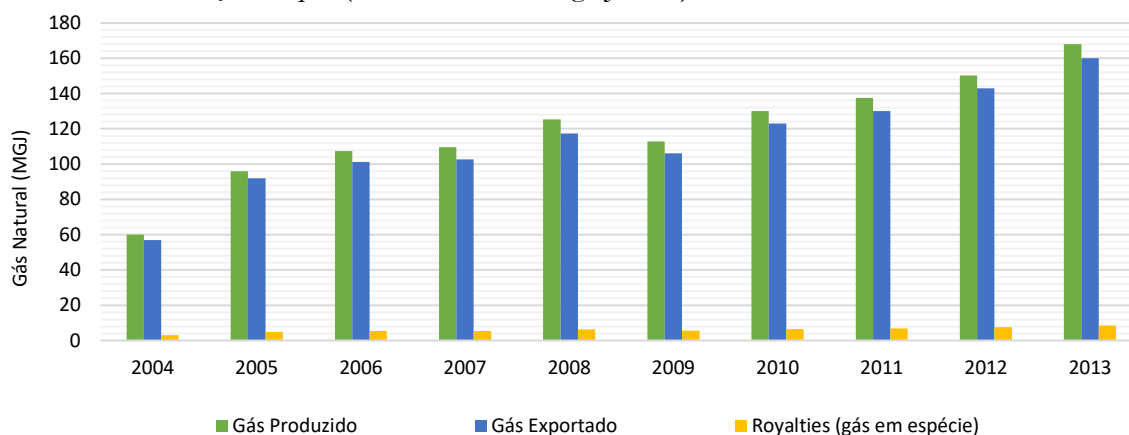
Fonte: Banco de Moçambique (s/d), compilado pelos autores.

É indiscutível a contribuição positiva dos megaprojetos na pauta de exportações moçambicanas e até o momento esse é o segundo fator positivo dessas companhias para a economia nacional. Por outro lado, não se pode esquecer que tem um impacto muito pequeno sobre a taxa crescimento do PIB e do desemprego, geram pequenas receitas fiscais, são concentrados no setor extrativo.

5 PRODUÇÃO E EXPORTAÇÃO DE GÁS NATURAL NOS CAMPOS DE PANDE E TIMANE

Em 2013, o Centro de Integridade Pública de Moçambique fez um estudo para analisar a produção e exportação do gás natural da Sasol e sua contribuição para o governo moçambicano. De acordo com esse estudo, o valor de venda anual de gás de Moçambique na África do Sul é agora de mais de US\$ 800 milhões, por ano, enquanto a receita total do Estado ao longo dos primeiros oito anos do projeto é inferior a US\$ 50 milhões, menos de US\$ 10 milhões por ano. A legislação vigente nas negociações de contrato entre o Governo de Moçambique e a transnacional sul africana Sasol é de 2002.

Gráfico 6 – Produção e Exportações anuais de Gás Natural produzido pela Sasol em Moçambique (em milhões de Giga Joules)



Fonte: Instituto Nacional de Petróleo (s/d).

A produção do gás natural nesses dois campos iniciou em 2004. O gráfico 6 foi baseado nos dados do INP vai mostrar a evolução da produção, exportações e os *royalties*. O gráfico 6 mostra que maior parte do gás produzido é exportado, de acordo com o INP a África do Sul é o destino do gás extraído pela Sasol, em Moçambique. Os *Royalties* são pagos em espécie, ou seja, em porcentagem do gás natural produzido, uma porcentagem muito pequena de cerca de 5%, de acordo com o que mostra o gráfico. A produção e a exportação de gás natural foi crescendo ao longo do tempo.

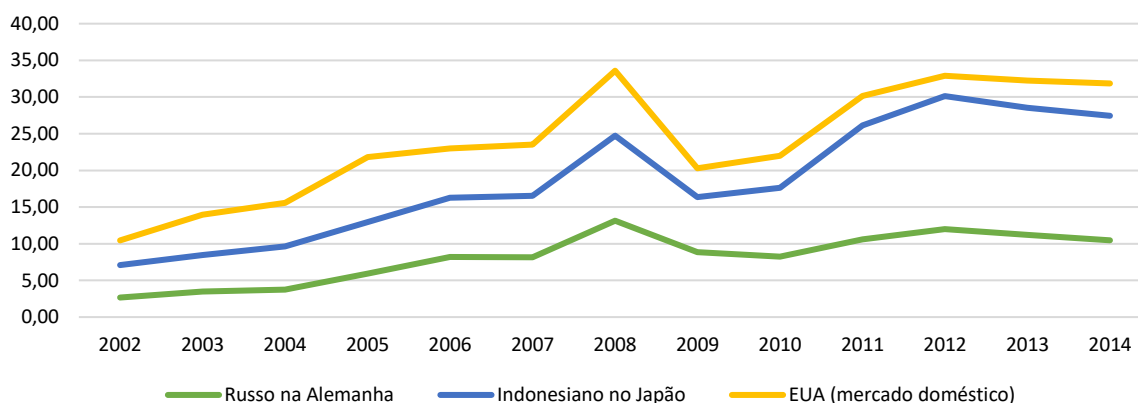
De acordo com o estudo do CIP (2013), as baixas receitas advindas do gás explorados pela Sasol são consequência do mau negócio que o governo fez nos anos 2000 e 2002, pois depois da descoberta de gás o governo moçambicano concordou em remover a componente partilha de produção (principal fonte de receita quando ela é maior) sem garantir o aumento compensatório em royalties e IRPC. Além disso, o Sasol compra o gás moçambicano a um preço muito baixa e revende na África do Sul. O texto cita o exemplo de 2009, quando a multinacional comprava o gás a US\$1,44 em Moçambique e revendia no país vizinho por mais de US\$7,00.

De acordo com CIP (2013), os megaprojetos em Moçambique parecem que foram concebidos para atrair investidores, não para gerar renda para o Estado moçambicano. Isso explica de alguma forma, a submissão do governo moçambicano aos contratos desvantajosos para o país e os grande incentivos fiscais, desnecessários. Entende-se que, o país precisa desses investimentos mas poderiam ter sido negociados de uma maneira mais vantajosa para os moçambicanos também, afinal, as multinacionais estão interessadas em explorar o gás moçambicano. O país precisa de divisas, no entanto, estes investimentos não geram crescimento e nem desenvolvimento econômico.

A estrutura acionista da exploração de gás em Pande e Timane está dividida da seguinte maneira: 70% para a Sasol; 25% para Empresa Nacional de Hidrocarbonetos (ENH) e 5% para o International Finance Corporation (IFC). Todos os acionistas pagam impostos ao governo. A taxa de Imposto sobre o Rendimento de Pessoa Coletiva (IRPC) foi reduzida de 35% para 17,5% nos primeiros seis anos de exploração, como um incentivo ao investimento. Após esses anos a taxa acedeu aos 32% que ainda estão em vigor (CIP, 2013).

A CIP (2013) apurou ainda que o preço pelo qual o gás moçambicano era vendido para a África do Sul foi calculado baseado numa fórmula complicada. De acordo com a fórmula do contrato de venda de gás, o preço- base antecipado era de apenas US\$ 0,85 (US\$ 0,50 à boca do poço + US\$ 0,35 de taxa de manuseamento). Com isso, associado ao grande aumento dos preços internacionais do petróleo e os ajustes para a inflação considerável, os dois preços combinados resultaram num preço médio de venda de gás de pouco mais de US\$ 1,40/GJ durante os primeiros nove anos de produção. Preço muito baixo se comparado aos preços internacionais do gás natural em diversos lugares do mundo mostrados no gráfico 7. Ou seja, além dos ganhos fiscais serem baixos o país ainda vende o seu gás a um preço muito baixo.

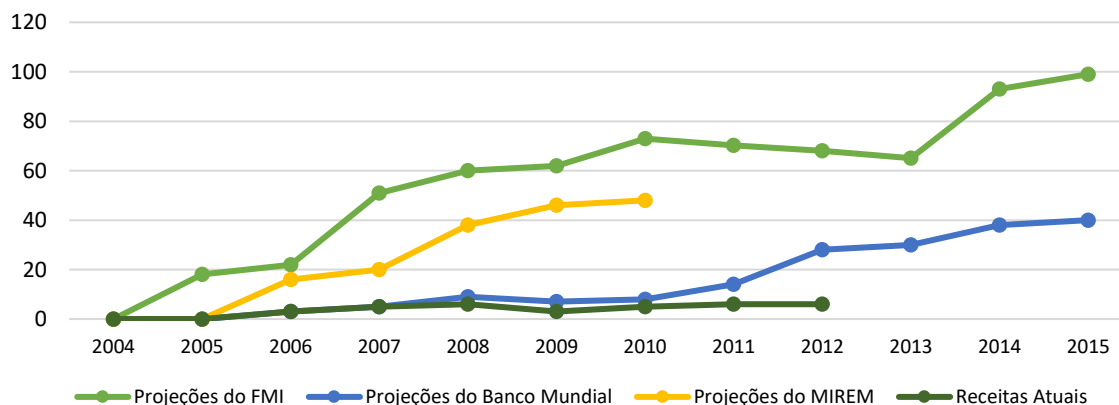
Gráfico 7 – Preços internacionais do gás natural em diversos lugares do mundo (em dólares americanos)



Fonte: Fundo Monetário Internacional (FMI, s/d), compilado pelos autores

Por um lado, é compreensível essa submissão do Estado moçambicano às multinacionais estrangeiras, pois, na hora da negociação dos contratos ele não possui nenhum recurso para investir, exceto as reservas dos recursos naturais, então o seu poder de barganha é menor. No entanto, não nos impede de mostrar que a forma de negociar contrato do governo é submissa aos interesses das transnacionais que querem apenas auferir seus lucros.

Gráfico 8 – Receitas do Gás de Estado contra Recitas Projetadas



Fonte: Centro de Integridade Pública de Moçambique (CIP, 2013, p. 3)

Outro fator que merece destaque são as expectativas que se criam em cima dos recursos naturais que são descobertos em Moçambique, o megaprojeto do gás natural de Pande e Timane é o grande exemplo disso. O gráfico 8 destaca muito bem esse cenário, pois mostra a diferença gritante entre a realidade com as projeções otimistas do FMI, Banco Mundial e do Ministério dos Recursos Minerais de Moçambique. Essas projeções geram expectativas por parte do governo e da sociedade em geral e contribui para a tomada de decisões. O resultado disso é devastador para o estado moçambicano e para a população, pois o gráfico 8 já mostra as baixas receitas auferidas pelo Estado moçambicano.

Para concluir, pode-se ver que a multinacional sul africana teve ganhos maiores do que o Estado moçambicano face a produção de gás natural, que é vendido a um preço muito abaixo dos preços internacionais do produto.

6 LIGAÇÕES DOS MEGAPROJETOS DE IDE COM A ECONOMIA NACIONAL

Por falta de dados secundários acerca das empresas prestadoras de serviço dos megaprojetos recorreu-se a um estudo de caso feito por Langa e Mandlate (2013) e Langa (2015) que estudaram as ligações da Mozal, Rio Tinto e Vale do Rio Doce com as empresas locais. As ligações entre os megaprojetos de IDE e a economia nacional podem contribuir para o desenvolvimento do conteúdo o que permite a contribuição destes para economia por meio da absorção adicional de recursos e pode constituir uma das fontes de fomento da industrialização e de alargamento da base produtiva da economia moçambicana, caracterizada por limitadas oportunidades de negócios e de emprego formal, de acordo com Mandlate (2015). Até o presente momento, as ligações entre os megaprojetos e os fornecedores locais são poucas e tem um impacto reduzido (CASTEL-BRANCO & GOLDIN, 2003; LANGA & MANDLATE, 2013; LANGA, 2015; MANDLATE, 2015). Fica evidente ao longo desses estudos as dificuldades e as vulnerabilidade das empresas moçambicanas ao tentar ligações produtivas a montante com os megaprojetos.

Nessa sessão, fala-se especificamente das ligações produtivas a montante, principalmente dos encadeamentos entre os fornecedores locais e as multinacionais. Esse tipo de ligação oferece um maior potencial de realização e contribuição efetiva para o desenvolvimento industrial das Pequenas e Médias Empresas (PME) nacionais, na medida em que permite aumentar e diversificar a produção, melhorar competências, capacidades e padrões de produção e induzir o *upgrading* tecnológico, conduzindo ao desenvolvimento de uma estrutura econômica mais diversificada e à promoção de emprego (CASTEL-BRANCO & GOLDIN, 2003; MORRIS, KAPLINSKY & KAPLAN, 2011; LANGA, 2015).

[...] as ligações com grandes projetos de IDE por si, não constituem uma base ampla para o desenvolvimento das empresas nacionais pois, por um lado, o potencial de ligações realizável por empresas nacionais é limitado, por outro lado, não existe garantia de crescimento sustentável a longo prazo, quando a ligação com o grande projeto é interrompida (LANGA; MANDLATE, 2013, p. 6).

De acordo com Salinger; Ennis (2014) o Estado moçambicano ainda não tem uma estratégia clara e específica sobre como os megaprojetos podem constituir um mecanismo de indução de desenvolvimento econômico e social alargado, com desenvolvimento industrial, diversificação da produção e *upgrading* tecnológico das pequenas e médias empresas (PME) nacionais, que permanecem subdesenvolvidas, com fracas capacidades técnicas, de gestão e financeiras. Um estudo feito pelo Centro de Promoção de Investimentos (CPI) entre 1998 e 1999, de modo a identificar potenciais fornecedores da Mozal, constatou que mais de 90% destas empresas tinham grandes dificuldades de oferecer produtos e serviços de qualidade; não tinham a experiência e portfólio de projetos exigido; trabalhavam com equipamento e tecnologia ultrapassada; tinham sérios problemas de gestão e capacidades inadequadas. Nos dias atuais a situação não mudou muito de acordo com os trabalhos consultados e fizeram estudos de campo acerca do assunto.

No que diz respeito às ligações produtivas a jusante, de acordo com Anderson (2014), somente a partir do fim de 2014 entrou em funcionamento a primeira central eléctrica que usa gás de Pande-Temane (Anderson, 2014). Já no que tange as ligações produtivas a montante, Langa (2015) argumenta que a maioria dos fornecedores nacionais das mineradoras presta serviços secundários, como atividades complementares ou de suporte, pouco complexos, enfrentam vários constrangimentos, entre eles: o pouco acesso à informação específica sobre requisitos e demanda das transnacionais no longo prazo, a instabilidade das ligações e os atrasos nos pagamentos, em relação aos quais a intervenção do Estado se mostra fraca e fragmentada, limitando o potencial de desenvolvimento industrial e diversificação da produção através dos megaprojetos.

A pesquisa de campo de Langa e Mandlate mostra que 75% das empresas da sua amostra tem um histórico de ligações fortes com instituições do Estado antes da ligação com a Mozal. Posteriormente a ligação com a Mozal, 70% das empresas da amostra também estabeleceu ligação com pelo menos outro megaprojeto, destacando-se a Sasol, a Vale do Rio Doce e a Rio Tinto.

Castel-Branco e Mandlate (2012, p.134) afirmam que: “a certificação em padrões internacionais de qualidade e/ou higiene e segurança no trabalho têm sido geralmente apresentada como um dos fatores que limita as ligações entre os megaprojetos e empresas nacionais”. “[...] das 16 empresas estudadas, apenas quatro empresas estão, atualmente, certificadas em algum padrão internacional destas, apenas uma empresa obteve essa certificação antes de estabelecer a ligação com a Mozal” (LANGA, 2013 p. 2).

Langa (2013) argumenta que a certificação em si não mostra ser determinante no estabelecimento da ligação. Isso ocorre porque as áreas em que estas empresas têm ligação com os megaprojetos são complementares, ou mesmo básicas, com fracas exigências de padrões internacionais, segundo Langa e Mandlate (2013). Nesse sentido, apenas 25% das empresas da amostra estão certificadas, enquanto cerca de 90% tem ligações a montante com pelo menos um megaprojeto.

Nos megaprojetos de mineração, de acordo com Langa (2015), também não foram identificados fornecedores envolvidos em atividades consideradas complexas e críticas na mineração do carvão: maquinaria pesada de extração e equipamento de beneficiamento do carvão. De acordo com esse artigo são as grandes empresas públicas que (fornecedoras de

energia elétrica, água, transporte ferroviário de carvão e operações portuárias) representam as instituições nacionais no fornecimento de inputs e serviços mais complexos.

Apenas duas empresas operam em áreas consideradas nucleares. Uma das empresas estabeleceu a ligação na área de prestação de serviços de prospecção de carvão, concepção e fiscalização de obras de construção civil. Esta empresa possui mais de 30 anos de atividade e está presente em todas as províncias do País, tendo o Estado como maior cliente. [...] as empresas que se orientam para o mercado de grandes projetos têm um historial de ligação duradoura com o Estado. Neste contexto, esta ligação com um grande cliente como o Estado revela-se como um mecanismo de acumulação de capacidades tecnológicas e financeiras para aceder ao mercado de megaprojetos (que necessita de investimento para atingir os padrões exigidos, adquirir equipamento e construir ou aumentar instalações e recursos humanos, entre outros investimentos). A segunda empresa opera no sector de metalomecânica e faz a manutenção de peças e estruturas metálicas, têm 5 anos de experiência. Esta empresa associou-se a uma empresa estrangeira especializada para adquirir a capacidade técnica (LANGA, 2015 p. 232-233).

Outro fator destacado por Langa (2015) é a dificuldade de acesso a informações específicas e relevantes, por parte das empresas nacionais, sobre oportunidades de negócios nos grandes projetos. Esse autor elegeu este como o principal entrave ao estabelecimento e desenvolvimento das ligações.

Além disso, Langa (2015) destaca ainda instabilidade nas ligações produtivas concretizadas decorrentes da incerteza sobre a sua continuidade da ligação. Devido à natureza temporária ou casual de alguns serviços prestados as ligações estabelecidas são esporádicas, de curta duração e sem perspectivas claras quanto à sua renovação. Mesmo aqueles fornecedores que atuam em áreas consideradas permanentes também enfrentam contratos de curta duração, sem acesso a informação antecipada sobre a sua extensão ou renovação e casos de interrupção abrupta de contratos.

O último constrangimento, destacado por Langa (2015) refere-se ao atraso no pagamento dos serviços prestados. Vários fornecedores mencionam situações de atrasos de pagamentos prolongados, chegando a seis meses.

A instabilidade em relação à renovação dos contratos e o atraso no pagamento dos serviços são agravados pela crise que a indústria de carvão está a enfrentar devido à descida do preço internacional do carvão, que obriga as mineradoras a implementar políticas de contenção de custos. Esta crise mostrou, mais uma vez, a vulnerabilidade que representa a dependência da exploração de commodities como o carvão e a necessidade de usar as ligações produtivas como mecanismo de criação de capacidades produtivas e transferência de tecnologia (LANGA, 2015 p. 235).

O último fator que merece destaque, nesse sentido, é o fato de o Estado moçambicano não possuir políticas claras para a promoção das ligações entre as PME nacionais e os megaprojetos, principalmente no que tange a transferência de tecnologias. Krause e Kaufman (2011) acrescentam esse argumento afirmando que atitude do Governo em relação à política industrial é mais uma reação aos interesses dos grandes investidores e doadores do que proativa ou estratégica, uma vez que as medidas de política ou projetos que são promulgadas ou implementados são aquelas que respondem aos interesses destes, contrariamente ao que

acontece com abordagens de políticas industriais mais complexas que exigem um papel ativo do Governo.

7 Considerações Finais

O IDE vem para Moçambique procurando fatores de produção mais baratos, atraído pela dotação de gás natural, petróleo, carvão mineral e outros minerais. As transnacionais deparam-se também com a total liberdade de repatriar os seus lucros. Aqui o paradigma OLI é confirmado na medida em o país não dispõe de empresas nacionais com vantagens de propriedade para explorar recursos naturais não renováveis. O grande determinante (vantagem locacional) do IDE no país é a abundância desses recursos. Com relação a internalização, as empresas transnacionais preferem contratar prestadores de serviços estrangeiros, em detrimento dos nacionais, devido à baixa qualidade dos serviços nacionais e a falta de selo de qualidade das empresas nacionais. Essas empresas estrangeiras se estabelecem em Moçambique através do IDE.

O setor extrativo cresceu muito acima dos outros setores, mesmo os tradicionais, da economia moçambicana, mas o seu peso não chegava a 4% do PIB, em 2013, além disso, a sua contribuição para o crescimento econômico é insignificante. Alguns aspectos positivos dos fluxos de IDE para o setor extrativo em Moçambique é a sua grande contribuição para a balança comercial, pois exporta mais do que importa. Além disso, a vinda de multinacionais do setor extrativo para o país atrai outras transnacionais que entram para prestar serviços, uma vez que Moçambique não tem empresas com tecnologia suficiente para exercer essa função.

Apesar de ser uma importante fonte de financiamento, o IDE não tem trazido resultados muito positivos para a economia moçambicana, pois, não tem fomentado transferência de tecnologia e Know-how para as empresas nacionais. O IDE está concentrado no setor extrativo, e não existe nenhuma política clara do governo moçambicano para que a riqueza gerada pela exploração de recursos naturais não renováveis fomente o desenvolvimento da economia nacional. A maioria das empresas que prestam serviços para os megaprojetos são estrangeira. Conclui-se, nesse sentido que, o IDE apresenta mais aspectos negativos do que positivos.

As instituições moçambicanas apresentam fragilidades associadas a ganancia dos membros do alto escalão do Estado.

A agricultura continua sendo a base da economia nacional. A maior preocupação aqui é que o setor extrativo está conduzindo a economia moçambicana a se concentrar cada vez mais no setor primário, tanto em termo de investimento quanto em termos produtivos. Apesar do seu peso ainda pequeno, o setor extrativo concentra maior parte das atenções e dos investidores estrangeiros.

O setor da construção mostra muito bem essa dependência do setor extrativo, pois é o mais afetado pela alternância entre ciclos de edificação de infraestruturas com a finalização e início da produção dos projetos. No primeiro período o setor apresenta altas taxas de crescimento e nos períodos subsequentes estagna e começa a decrescer. Refém da indústria extrativa, esse setor registrou uma queda drástica da sua participação no PIB que era de 13% em 2003 e caiu para 2,7% em 2013. Pode ser que esse setor se recupere devido a entrada de novas multinacionais do setor de gás, principalmente, mas essa dependência é preocupante porque mostra que quando se exclui os megaprojetos, constrói-se muito pouco em

Moçambique. Esse fato se aplica aos outros setores da economia, principalmente aqueles que estão diretamente ligados aos megaprojetos. A economia moçambicana não se diversifica.

Os megaprojetos gozam, desnecessariamente, de grandes incentivos fiscais, enquanto são intensivos em capital, pouco empregam, exploram recursos naturais não renováveis e tem toda a liberdade de expatriar todos os lucros e dividendos para os seus países de origem. Quer dizer, o país está apostando em um setor que não gera grandes retornos na economia nacional, como mecanismo para impulsionar o crescimento do PIB nacional. Como diziam Castel-Branco (2008) e Sulemane (2009) a riqueza gerada pelos megaprojetos pertence às corporações transnacionais.

O IDE vem para Moçambique procurando fatores de produção mais baratos, atraído pela dotação de gás natural, petróleo, carvão mineral e outros minerais. Esses grandes fluxos de IDE encontram em Moçambique um ambiente institucional frágil. Por isso conseguem contratos com grandes incentivos fiscais, encontram os membros de grande escalão do partido-Estado, que está no poder há 4 décadas, interessados e defender interesses pessoais através da indústria extrativa.

Os megaprojetos contribuem substancialmente para as exportações moçambicanas. O alumínio, o carvão, o gás natural e as areias pesadas contribuíram com mais de 80% do total das exportações nos últimos três anos, até 2014. Apesar de ter havido uma grande importação de bens de capital a balança comercial dos megaprojetos foi positiva.

Nesse sentido, os encadeamentos gerados pela indústria extrativa são importados. Grande parte das pequenas e médias empresas nacionais tem grande dificuldade de oferecer produtos de qualidade, não tem experiência e portfólio de projeto exigidos pelas multinacionais, trabalhavam com equipamento e tecnologia ultrapassada, tinham sérios problemas de gestão e capacidades inadequadas. Nesse sentido, as áreas em que estas empresas têm ligação com os megaprojetos são complementares, ou mesmo básicas, com fracas exigências de padrões internacionais, não foram identificados fornecedores locais envolvidos em atividades consideradas complexas e críticas. As grandes empresas públicas que (fornecedoras de energia elétrica, água, transporte ferroviário de carvão e operações portuárias) representam as instituições nacionais no fornecimento de inputs e serviços mais complexos.

Esse trabalho é limitado uma vez que não tratou das questões políticas, e institucionais com dados empíricos por causa da disponibilidade limitada dos dados. Mas avança no sentido de que apresenta o IDE em Moçambique de uma maneira crítica. Mostra que o IDE é uma variável muito importante para o financiamento da economia moçambicana, mas está sendo muito mal assessorado em termos de políticas do governo, por isso os seus benefícios para o povo moçambicano ainda são limitados.

REFERÊNCIAS

ACEMOGLU, D.; JOHNSON, S.; ROBINSON, J. *African success story: Botswana*. **CEPR Discussinpaper**, Massachusetts: n. 3219, p. 1-43, 2002. Disponível em: <<http://economics.mit.edu/files/284>>. Acesso em 23 out. 2015.

AFRICAN ECONOMIC OUTLOOK. **African economic outlook 2007**. Organization for Economic Cooperation and Development OECD, Development Centre, Paris: jun. 2007.

- AFRICAN ECONOMIC OUTLOOK. **Real GDP growth rates, 2005-2014**. 2014. Disponível em: <<http://www.africaneconomicoutlook.org/po/estatisticas/>>. Acesso em: 26 mar. 2015.
- AHMAD, E.; SINGH, R. **Political economy of oil-revenuesharing in a developing country: illustrations from Nigéria**. Washington: 2003. Disponível em: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2003/wp0316.pdf>>. Acesso em: 26 mar. 2015.
- AMAL, M.; SEABRA, F. Determinantes do Investimento Direto Externo (IDE) na América Latina: uma perspectiva institucional. **Revista Economia**, Natal, 2007. Disponível em: <www.anpec.org.br/revista/vol8/vol8n2p231_247.pdf>. Acesso em: 10 mar. 2015.
- ANDERSON, A. **Sasol, EDM inaugurate new gas-to-powerplant in Mozambique**. Sasol, comunicado de imprensa. 2014. Disponível em: <<http://www.sasol.co.za/mediacentre/media-releases/sasol-edm-inaugurate-new-gas-power-plant-mozambique>>. Acesso em: 5 ago. 2016.
- ASIEDU, E. Foreign direct investment in Africa: the role of natural resources, market size, government policy, institutions and political instability. **World Economy**, Kansas City: v. 29, n. 1, p. 63-77, 2006.
- AUTY, R. M.; GELB, A. H. Political economy of resource-abundant states. In: AUTY, R. M. (Ed.). **Resource abundance and economic development**. Oxford: Oxford University Press, 2001. p. 126-144.
- BANCO DE MOÇAMBIQUE. **Boletim anual de balança de pagamentos 2014**. Maputo, ano 11, n. 11, jun. 2015.
- BANCO DE MOÇAMBIQUE. **Relatório anual 2014**. v. 23. Maputo. 2015.
- BASTOS, M.; FERREIRA, M. E. Maldição dos recursos naturais à prova: os casos da Nigéria e Botswana. **Lusíade**, Lisboa, n. 1, p. 150-177, 2008.
- BIGGS, T. **Expectativas, vulnerabilidade e políticas para uma gestão de sucesso**. Maputo: Confederação das Associações Económicas de Moçambique (CTA), 2012. Disponível em: <<http://docplayer.com.br/8829827-Explosao-emergente-de-recursos-naturais-em-mocambique.html>>. Acesso em: 30 jul. 2015.
- BREWER, T. A. FDI in emerging market countries. In Oxelheim, L., editor, **The Global Race for FDI. Prospects for the Future**. Springer-Verlag, Berlin, 1993.
- CASTEL-BRANCO, C. N. **Economia extrativa e desafios de industrialização em Moçambique**. Maputo: Instituto de Estudos Sociais e Económicos, 2010. Disponível em: <http://www.iese.ac.mz/lib/publication/cad_iese/CadernosIESE_01_CNCB.pdf>. Acesso em: 28 mar. 2016.
- CASTEL-BRANCO, C. N. **Os megaprojectos em Moçambique: que contributo para a economia nacional?** Maputo, 2008. Disponível em:

<http://www.iese.ac.mz/lib/noticias/Mega_Projectos_ForumITIE.pdf>. Acesso em: 20 fev. 2016.

CASTEL-BRANCO, C. N.; GOLDIN, N. **Impacts of the mozal aluminiums melteron the Mozambicane conomy: relatório** apresentado à Mozal. Maputo: IESE, 2003.

CASTEL-BRANCO, C. N.; MANDLATE, O. Da economia extractiva à diversificação da base produtiva: o que pode o PARP utilizar da análise do modo de acumulação em Moçambique? In: BRITO, L. et al. (Org.). **Desafios para Moçambique**: Maputo: IESE, 2012.

CENTRO DE INTEGRIDADE PÚBLICA – CIP. **Exportações de gás de pandetemane para a África do Sul**: primeiros grandes projectos do sector extractivo frustram as expectativas dos moçambicanos. 2013. (Serviço de partilha de informação, boa governação, transparência e integralidade, n. 17). Disponível em: <http://www.cip.org.mz/cipdoc%5C275_Primeiros%20Grandes%20Projectos%20do%20Sector%20extractivo%20Frustram%20as%20Expectativas%20dos%20moçambicanos.pdf>. Acesso em: 12 abr. 2016.

COLLIER, P.; HOEFFLER, A. Greed and grievance in civil wars. **Oxford Economic Papers**, Oxford, v. 54, p. 563-595, out. 2004

DUNNING, J.; LUNDAN, S. **Multinational enterprises and the global economy**. 2nd ed. Basingstoke: Edward Elgar, 2008.

DUNNING, J.H. **Alliance capitalism and global business**. London: Routledge, 1997.

DUNNING, J.H. **Explaining international production**. London: Unwin Hyman, 1988.

DUNNING, J.H. The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity. **International Business Review**, London, n. 9, p. 163-190, 2000.

FUNDO MONETARIO INTERNACIONAL (s/d). Disponível em: <https://www.imf.org/en/Data>.

GARY, I.; KARL, T. L. **O fundo do barril**: o ‘boom’ do petróleo em África e os pobres. Baltimore: Catholic Relief Services, 2003.

GOULD, J.; KAPADIA, K. N. **Dutch disease in África**: a case of study of Nigeria and Chad. Michigan: University of Michigan, 2008.

HIRSCHIMAN, A. O. **The strategy of economic development**. New Haven: Yale University Press, 1958.

KARL, T. L. **Oil-led Development**: social, political and economic consequences. Palo Alto: Stanford University, 2007. (Working papers, n. 80).

KRAUSE, M.; KAUFMAN, F. Industrial Policy in Mozambique. Discussion paper, n. 10, **DIE** – German Development Institute. Bonn, 2011.

- LEDYAEVA, S. "Spatial econometric analysis of foreign direct investment determinants in Russian regions". **World Economy**, Angila, v. 32, n. 4, p. 643-666, 2009.
- LANGA, E.; MANDLATE, O. Questões à volta de ligações a montante com a Mozal. In: BRITO, L. et al. (Org.). **Desafios para Moçambique 2013**. Maputo: IESE, 2013.
- LANGA, E.; MANDLATE, O. Questões à volta de ligações a montante com a Mozal. In: BRITO, L. et al. (Org.). **Desafios para Moçambique 2013**. Maputo: IESE, 2013.
- LANGA, E. Ligações minadas: o caso dos fornecedores nacionais da Vale e Rio Tinto em Moçambique. In: BRITO, L. et al. (Org.). **Desafios para Moçambique 2015**. Maputo: IESE, 2015.
- LUNDGREN, C. J.; THOMAS, A. H.; YORK, R. C. **Expansão, contração ou prosperidade? :a gestão das riquezas de recursos naturais na África Subsaariana**. Washington: Fundo Monetário Internacional, 2013. Disponível em: <<http://www.imf.org/external/lang/portuguese/pubs/ft/dp/2013/dp1302p.pdf>>. Acesso em: 26 dez. 2015.
- MACHADO, L. W. **As grandes potências em direção aos recursos naturais subsaarianos: participação nos conflitos locais**. 167f. Dissertação (Mestrado Economia Política Internacional) - UFRJ (Universidade Federal do Rio de Janeiro), Rio de Janeiro, 2012. Disponível em: <http://www.ie.ufrj.br/images/pos-graduacao/PEPI DISSERTAO__LETICIA_WITTLIN_MACHADO.pdf>. Acesso em: 23 ago. 2016.
- MANDLATE, O. Capacitação das empresas nacionais e conteúdo local de megaprojetos em Moçambique. In: BRITO, L. et al. (Org.). **Desafios para Moçambique 2015**. Maputo: IESE, 2015.
- MOHAMED, S. E; SIDIROPOULOS, M. G. "Another look at the determinants of foreign direct investment in MENA countries: an empirical investigation". **Journal of Economic Development**, Salonica, v. 35, n. 2, p. 75-95, 2010.
- MOREIRA, S. B. Determinantes dos investimentos diretos portugueses nos PALOPs: o caso de dois países de expressão portuguesa, Brasil e Cabo Verde. **Revitalizer: Revista Académica da UCAN**, Luanda, v. 5, n. 6, 2009.
- MORRIS, M.; KAPLINSKY, R.; KAPLAN, D. **Commodities and linkages: meeting the policy challenge**. Cape Town: University of Cape Town, 2011. (MMCP Discussion Paper, n. 14).
- MYERS, K. **Petroleum, peverty and security**. London: The Royal Institute of International Affairs, 2005.
- OCDE. (Organization for Economic Cooperation and Development). **International Direct Investment Statistic 2014**. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development - OECD, 2014. 236 p. Disponível em: <http://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/oecd-international-direct-investment-statistics-2014_idis-2014-en>. Acesso em: 12 mar. 2015.

OMEJE, K. Petrobusiness and security threats in the Niger Delta, Nigeria. **Current Sociology**, Bradford: University of Bradford v. 54, n. 3, p. 477-498, May 2006.

SALINGER, L.; ENNIS, C. **Manufacturing in Mozambique**: what are the potential impacts of the resource boom on the competitiveness of the manufacturing sector? Washington: United States Agency for International Development, 2014.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT – UNCTAD. **World Investment Report 2014 – investing in the SDGs: an action plan**.2014. Disponível em: < http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf>. Acesso em: 23 maio 2015.