



**A integração de  
Moçambique nas  
cadeias de valor  
regionais e o papel  
das mulheres  
comerciantes  
transfronteiriças de  
pequena escala**



**United  
Nations**

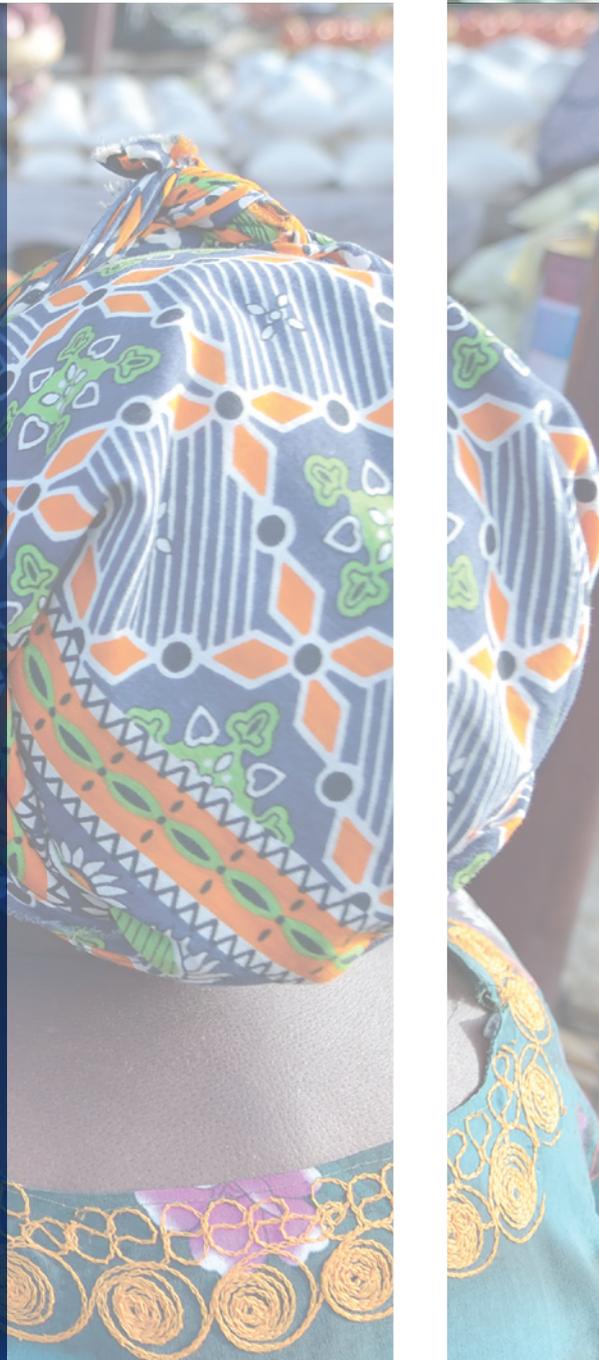


**A integração de  
Moçambique nas  
cadeias de valor  
regionais e o papel  
das mulheres  
comerciantes  
transfronteiriças de  
pequena escala**



**United  
Nations**

Genebra, 2023



© 2023, Nações Unidas

Este trabalho está disponível por meio de acesso livre, cumprindo com a licença Creative Commons criada para organizações intergovernamentais, em <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo/>.

Os resultados, interpretações e conclusões aqui expressos são os dos autores e não reflectem necessariamente os pontos de vista das Nações Unidas ou dos seus funcionários ou Estados Membros.

As designações utilizadas e a apresentação de material em qualquer mapa neste trabalho não implicam a expressão de qualquer opinião por parte das Nações Unidas relativamente ao estatuto legal de qualquer país, território, cidade ou área ou das suas autoridades, ou relativamente à delimitação das suas fronteiras ou limites.

São permitidas fotocópias e reproduções de excertos desde que acompanhados dos devidos créditos.

O texto foi traduzido pela CNUCED. Qualquer dúvida será tratada pela CNUCED.

Publicação das Nações Unidas emitida pela Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento

UNCTAD/DITC/2023/2

eISBN: 978-92-1-002749-6

---

## AGRADECIMENTOS

Este estudo foi preparado sob a supervisão geral de, e com coordenação de, Simonetta Zarrilli, Chefe do Programa de Comércio, Género e Desenvolvimento da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (CNUCED). A equipa de redacção da CNUCED foi composta por Grace Gondwe e Cameron Daneshvar, com contribuições de Honorata Chipepo (TradeMark Africa). Comentários e sugestões foram dados por Mariangela Linoci e Carlotta Schuster (CNUCED), e Myra Deya, Kevin Rombo e Samuel Zita (TradeMark Africa). A CNUCED agradece todos as contribuições, comentários e sugestões.

O estudo faz parte das atividades da CNUCED no âmbito do projeto “Strengthening Capacity of Women Cross-border Traders in Mozambique”, e foi possível graças à contribuição financeira de TradeMark Africa, à qual a CNUCED expressa os seus agradecimentos.

---

## ÍNDICE

AGRADECIMENTOS.....	iii
ÍNDICE.....	iv
1. INTRODUÇÃO .....	1
2. A INTEGRAÇÃO DE MOÇAMBIQUE NAS CADEIAS DE VALOR INTERNACIONAIS E REGIONAIS.....	2
3. O PAPEL DAS MULHERES COMERCIANTES TRANSFRONTEIRIÇAS EM PEQUENA ESCALA EM MOÇAMBIQUE E AS POSSIBILIDADES DE INTEGRAÇÃO NAS CADEIAS DE VALOR REGIONAIS.....	6
4. OBSTÁCULOS À PARTICIPAÇÃO DAS MULHERES NO COMÉRCIO TRANSFRONTEIRIÇO E CADEIAS DE VALOR EM MOÇAMBIQUE.....	8
4.1 INFORMALIDADE .....	8
4.2 ACESSO AO FINANCIAMENTO.....	9
5. CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES DE POLÍTICAS.....	11
REFERÊNCIAS.....	14

### LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1. INTEGRAÇÃO DE MOÇAMBIQUE, MALAWI, ZÂMBIA E ÁFRICA DO SUL NA CADEIA DE VALOR INTERNACIONAL, 2018 (POR CENTO) .....	2
FIGURA 2. ARTICULAÇÕES DA CADEIA DE VALOR DE MOÇAMBIQUE COM A ÁFRICA DO SUL NO COMÉRCIO REGIONAL AFRICANO, 2017 (POR CENTO).....	3
FIGURA 3. UTILIZAÇÃO SETORIAL DE MOÇAMBIQUE DE INSUMOS LOCAIS NO COMÉRCIO REGIONAL AFRICANO, 2017 (POR CENTO) .....	4

## 1. INTRODUÇÃO

Uma major integração comercial e econômica, juntamente com o progresso tecnológico, impulsionou a fragmentação internacional da produção e aumentou a importância do comércio de insumos intermediários. Esse comércio de intermediários é central para a funcionalidade das cadeias de produção e suprimento nacionais e internacionais. Participar dessas cadeias de valor traz vários benefícios, incluindo o avanço da tecnologia, produtividade e competitividade aprimoradas para as empresas participantes, além do aumento de oportunidades de emprego, renda e crescimento no nível nacional (Lwesya, 2022)<sup>1</sup>.

Embora a participação efetiva nessas cadeias de valor internacionais seja crucial para o desenvolvimento econômico inclusivo, seus benefícios ao nível da empresa não costumam ser aproveitados pelas micro, pequenas e médias empresas (MPMEs), pois elas raramente possuem capacidade produtiva e recursos para se integrar em cadeias de valor nacionais ou internacionais (Banco Mundial, 2020). No entanto, o potencial para a integração dessas empresas nessas cadeias de valor oferece a perspectiva de

alcançar ganhos significativos em sua produtividade e crescimento, bem como para o bem-estar dos pequenos empresários e trabalhadores envolvidos nelas. Dentro da categoria mais ampla de MPMEs<sup>2</sup>, este estudo examina mais especificamente o papel dos pequenos comerciantes transfronteiriços e examina até que ponto o comércio transfronteiriço de pequena escala em Moçambique pode ser integrado a essas cadeias de valor e beneficiar-se delas.

A secção seguinte analisa a integração da economia moçambicana mais amplamente nas cadeias de valor internacionais, e depois especificamente nas cadeias de valor regionais, com particular ênfase nos encadeamentos produtivos com a África do Sul, o Malawi e a Zâmbia. A secção 3 analisa a questão das mulheres comerciantes transfronteiriças de pequena escala e a sua potencial integração nas cadeias de valor regionais, enquanto a secção 4 aborda os principais obstáculos à integração efetiva dessas mulheres comerciantes nas cadeias de valor potenciais identificadas. Finalmente, a secção 5 apresenta conclusões e recomendações de políticas.

---

<sup>1</sup> As cadeias de valor são amplamente entendidas como uma série de actividades produtivas que criam e constroem valor em cada fase do processo de produção. Segundo a definição da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico, cadeias de valor internacionais são entendidas como a organização da produção, comércio e investimentos onde as diferentes fases do processo de produção se localizam em diferentes países (De Backer e Miroudot, 2013).

<sup>2</sup> As MPME são classificadas nesta categoria de acordo com a sua dimensão, medida pelo número de empregados: as microempresas têm menos de 10 empregados, as pequenas empresas têm 10 a 49 empregados, e as médias empresas têm 50 a 249 empregados (OCDE, 2017). Praticamente todos os pequenos comerciantes transfronteiriços em Moçambique pertencem à categoria geral das MPME, sendo a grande maioria abrangida pela subcategoria das microempresas, ou seja, menos de 10 empregados.

---

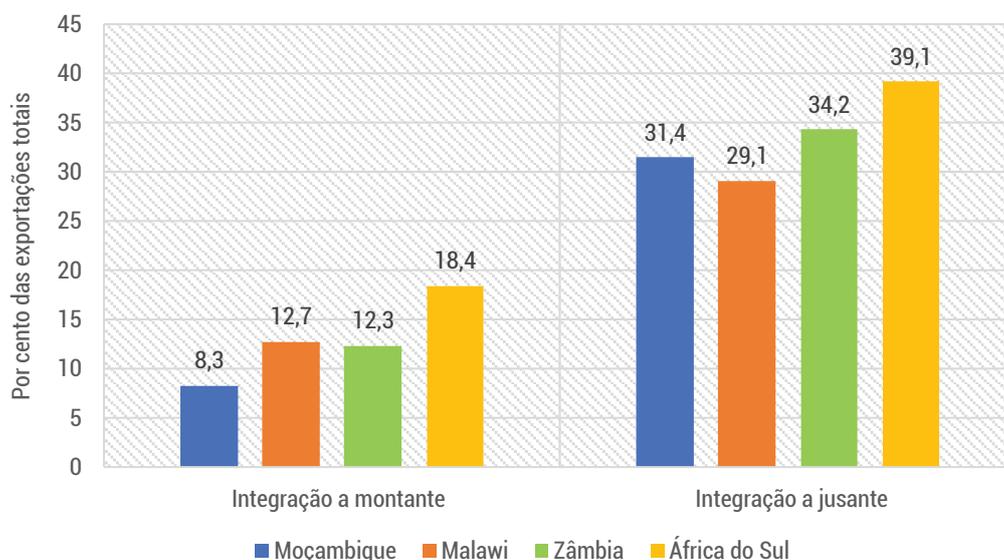
## 2. A INTEGRAÇÃO DE MOÇAMBIQUE NAS CADEIAS DE VALOR INTERNACIONAIS E REGIONAIS

Com a globalização da produção, a participação viável no comércio internacional depende tanto da capacidade de importar insumos competitivos como da capacidade de exportar produtos diversificados e de alta qualidade (Miroudot e outros, 2009).

O conceito de integração a montante nas cadeias de valor internacionais representa a medida em que um país utiliza insumos importados do mercado internacional na produção das suas exportações. Por outro lado, a integração a jusante corresponde à medida em que as exportações de um país são utilizadas como insumos nas exportações de bens e serviços de outros países. Notavelmente, os elevados

níveis de integração a montante nas cadeias de valor internacionais são vistos como tendo um impacto de grande dimensão na internalização da tecnologia de um país, nos ganhos de produtividade e na competitividade global das suas exportações (Miroudot e outros, 2009). Assim, influencia grandemente a posição de um país na cadeia de valor. Por exemplo, com um mínimo ou nenhum insumo importado incorporado nos seus bens exportados, bem como uma agregação mínima de valor local, a maioria dos países africanos são ativos nos níveis mais baixos das cadeias de valor internacionais, ou seja, fornecendo principalmente materiais primários não processados, onde os benefícios acumulados são modestos (CNUCED, 2022).

**Figura 1. Integração de Moçambique, Malawi, Zâmbia e África do Sul na cadeia de valor internacional, 2018 (por cento)**



Fonte: Cálculos da CNUCED baseados em dados da UNCTAD-Eora Global Value Chain Database.

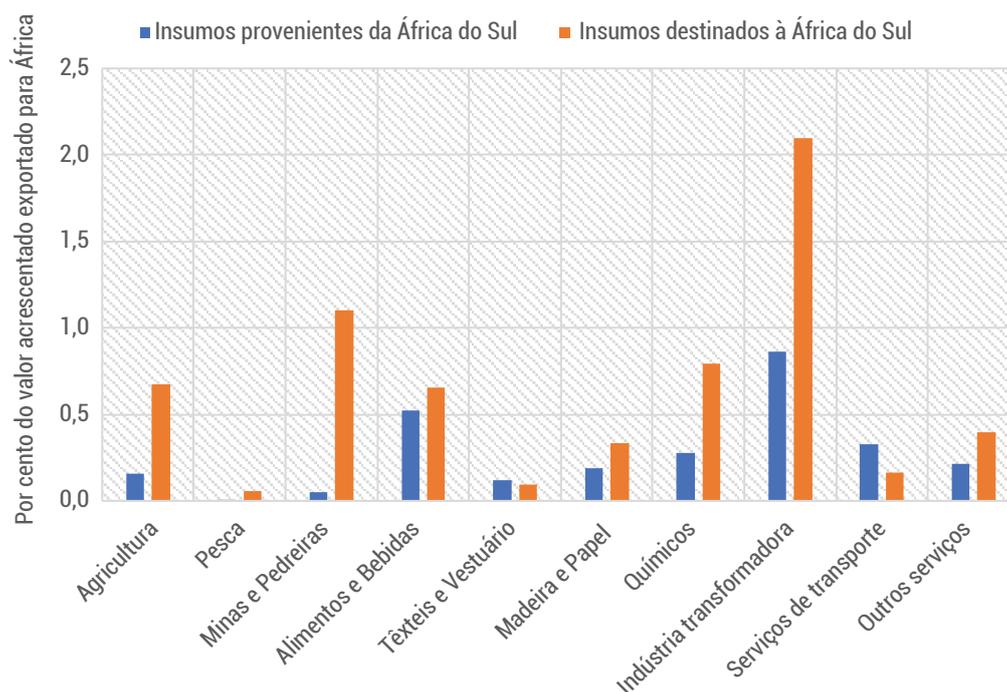
Moçambique está menos integrado nas cadeias de valor internacionais relativamente aos seus países vizinhos. Apenas 8 por cento dos insumos para as exportações de Moçambique provêm do estrangeiro, enquanto cerca de 18 por cento dos insumos intermediários são importadas na África do Sul, 13 por cento no Malawi e 12 por cento na Zâmbia (figura 1). Os dados sugerem portanto que os setores de exportação da África do Sul, Malawi e Zâmbia estão mais integrados nas cadeias

de valor internacionais do que o setor exportador de Moçambique (CNUCED, 2022). A este respeito, é importante notar que os baixos níveis de integração a montante e comparativamente mais elevados níveis de integração a jusante são indicativos do envolvimento destes quatro países nos segmentos mais baixos das cadeias de valor internacionais, onde os retornos são mais limitados (CNUCED, 2022).

Quando se considera o valor real do comércio internacional da cadeia de valor, os dados mostram que, exceto para a África do Sul, o valor dos insumos de Moçambique, Malawi e Zâmbia nas exportações das cadeias de valor de outros países é muito pequeno (Foster-McGregor e outros, 2015). Este resultado fala da menor dimensão destas economias, bem como da

sua capacidade produtiva mais fraca que a da África do Sul de produzir eficazmente insumos competitivos e de maior valor acrescentado que são exigidos pelos mercados internacionais e que são necessários para integrar economias nos segmentos mais elevados das cadeias de valor internacionais.

**Figura 2. Articulações da cadeia de valor de Moçambique com a África do Sul no comércio regional africano, 2017 (por cento)**



Fonte: Cálculos da CNUCED baseados em dados da UNCTAD-Eora Global Value Chain Database.

Nota: Dados expressos como uma proporção das exportações de valor acrescentado total para todos os países africanos.

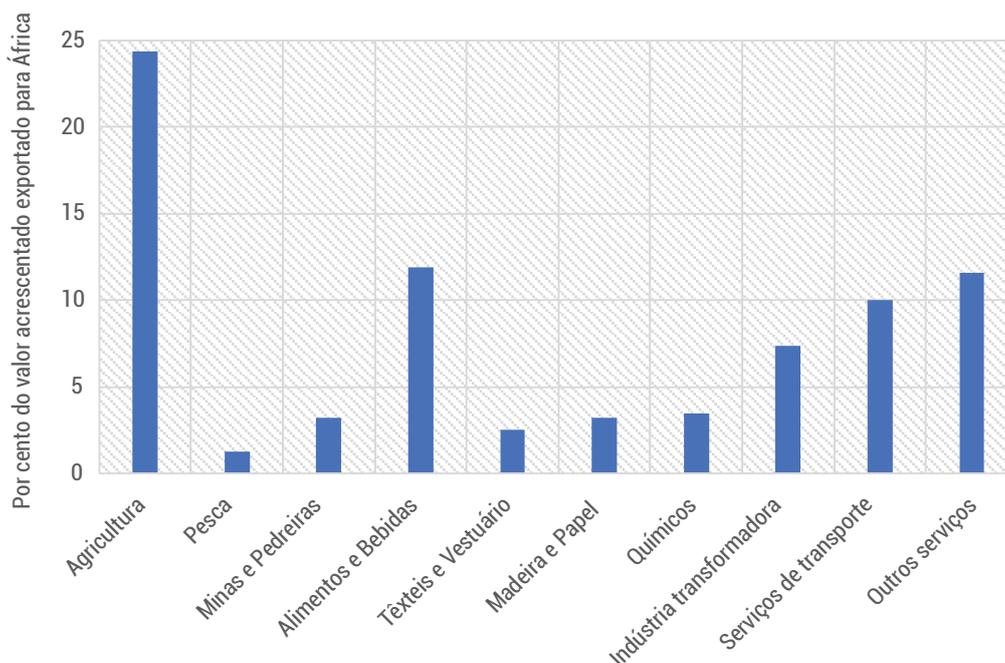
Passando às cadeias de valor regionais, a nível bilateral a UNCTAD-Eora Global Value Chain Database aponta para a ausência de cadeias de valor entre Moçambique e a Zâmbia, e entre Moçambique e o Malawi. A utilização de insumos destes dois países na sua produção é quase nula em todos os setores. Da mesma forma, a utilização pelo Malawi e pela Zâmbia de insumos de Moçambique não é significativa. No entanto, as tendências são diferentes em termos de fluxos comerciais de Moçambique com a África do Sul. Apesar dos baixos níveis de encadeamentos a montante e a jusante de Moçambique em todos os setores no seu comércio de produtos intermediários com a África do Sul, a figura 2 destaca as potenciais

cadeias de valor, particularmente nos setores da indústria transformadora, agricultura e alimentos e bebidas. Embora ainda baixo, o padrão de utilização de insumos entre os dois países sugere a existência de cadeias de valor que têm potencial para serem desenvolvidas. Contudo, para alavancar eficazmente estas cadeias de valor, Moçambique precisa aumentar a sua produtividade e melhorar a qualidade dos seus produtos através do desenvolvimento eficaz das suas cadeias de valor nacionais. É notável que os setores alimentar e agro-industrial, bem como vários subsectores da indústria transformadora (por exemplo, borracha e plásticos, e metalurgia) tenham sido identificados na Política Industrial e Estratégia 2016-2025 de

Moçambique como setores prioritários no quadro dos objetivos de desenvolvimento industrial do país.<sup>3</sup> Do mesmo modo, a Estratégia de Industrialização e Roteiro 2015-2063 da Comunidade de Desenvolvimento da

África Austral (SADC) identifica o desenvolvimento do setor de agro-processamento e das cadeias de valor agrícola intra-africanas como prioridades claras para a industrialização acelerada (SADC, 2015).

**Figura 3. Utilização setorial de Moçambique de insumos locais no comércio regional africano, 2017 (por cento)**



Fonte: Cálculos da CNUCED baseados em dados da UNCTAD-Eora Global Value Chain Database.

Nota: Os dados correspondem ao conteúdo de insumos locais como proporção do valor acrescentado total exportado por Moçambique para todos os países africanos.

O conteúdo de insumos locais das exportações agrícolas de Moçambique representa cerca de 24 por cento do valor acrescentado total exportado pelo país para África (figura 3). Isto reflete a predominância do sector agrícola nas concatenações produtivas internas do país, sugerindo o potencial do setor para uma integração lucrativa nas cadeias de valor com a África do Sul. No entanto, isto exigirá concatenações viáveis com o setor transformador para melhorar a qualidade e o nível de processamento dos produtos comercializados.

Notavelmente, para além do setor de alimentos e de bebidas, cujos insumos locais representam cerca de 11 por cento do total do valor acrescentado exportado por Moçambique para África, o dos restantes setores representa cada um menos de 10 por cento (figura 3).

Composta pelos baixos níveis acrescentado de utilização de insumos estrangeiros (figura 1), a baixa percentagem do conteúdo de insumos domésticos do setor industrial no valor acrescentado total exportado para África (7 por cento) realça o fraco desenvolvimento industrial e capacidade produtiva de Moçambique. Estas limitações estão a minar o seu potencial para melhorar a qualidade dos seus produtos dos setores primários para competir eficazmente no mercado internacional e beneficiar mais das cadeias de valor internacionais.

Como tal, para alavancar eficazmente as potenciais cadeias de valor agrícola com a África do Sul, será imperativo que Moçambique maximize a sua vantagem comparativa para renovar a produtividade do setor e racionalizar as suas indústrias para reforçar as

<sup>3</sup> Ver o website do Ministério da Indústria e Comércio de Moçambique disponível em: [www.mic.gov.mz/por/Media/Files/Politica-e-Estrategia-Industrial](http://www.mic.gov.mz/por/Media/Files/Politica-e-Estrategia-Industrial) (acedido a 23 de Março de 2023).

concatenações existentes e desenvolver novos encadeamentos viáveis entre os setores agrícola e industrial.

Por exemplo, com uma linha costeira de cerca de 2.800 quilómetros, vários rios importantes (incluindo o Limpopo, Zambeze e Rovuma), e acesso a dois dos principais lagos de África (Lago Cahora Bassa e Lago Malawi),<sup>4</sup> Moçambique tem recursos hídricos renováveis de até 217,1 mil milhões de metros cúbicos.<sup>5</sup> No entanto, apenas 3 por cento das suas terras potenciais para irrigação estão atualmente a serem utilizadas e apenas 10 por cento das suas terras aráveis estão em cultivo.<sup>6</sup> Como tal, uma melhor mecanização e internalização das tecnologias agrícolas inteligentes em termos climáticos poderia aumentar a produtividade dos pequenos agricultores e facilitar ligações viáveis com indústrias vibrantes relevantes. Isto será fundamental para reforçar e desenvolver cadeias de valor nacionais viáveis para uma integração lucrativa nas cadeias de valor regionais com a África do Sul.

Neste processo de integração, um factor-chave a ter-se em conta é o papel potencial do comércio transfronteiriço de pequena escala. Embora estas atividades comerciais possam ser de pequena escala para cada comerciante individual, quando agregadas, representam cumulativamente uma proporção significativa do comércio de Moçambique com os seus países vizinhos. Embora as estimativas variem consideravelmente, o valor desse comércio de pequena escala é avaliado entre 30 e 72 por cento do valor do comércio regional total dos países africanos (CEA, 2021; Zarrilli e Linoci, 2020). Além disso, a grande maioria do comércio transfronteiriço de pequena escala que é realizado em toda a África é realizado por mulheres comerciantes. De fato, estimativas recentes da proporção do comércio transfronteiriço total em pequena escala que é realizado por mulheres em África situam-se entre 70 e 80 por cento (Zarrilli e Linoci, 2020). Dada a dimensão e as características destas atividades comerciais, a integração do comércio transfronteiriço de pequena escala nas cadeias de valor regionais tem claramente o potencial de impulsionar o progresso no sentido de um desenvolvimento económico inclusivo.

---

<sup>4</sup> Organização das Nações Unidas para a Alimentação e Agricultura, Moçambique, em resumo, disponível em: [www.fao.org/mozambique/fao-in-mozambique/mozambique-at-a-glance/en/](http://www.fao.org/mozambique/fao-in-mozambique/mozambique-at-a-glance/en/) (acedido a 23 de Março de 2023).

<sup>5</sup> Index mundi. Moçambique vs. África do Sul, disponível em: <https://www.indexmundi.com/factbook/compare/mozambique-south-africa>

<sup>6</sup> Organização das Nações Unidas para a Alimentação e Agricultura, ficha informativa do Moçambique, disponível em: [www.fao.org/fileadmin/templates/tc/tce/pdf/Mozambique\\_factsheet.pdf](http://www.fao.org/fileadmin/templates/tc/tce/pdf/Mozambique_factsheet.pdf) (acedido a 23 de Março de 2023).

---

### 3. O PAPEL DAS MULHERES COMERCIANTES TRANSFRONTEIRIÇAS EM PEQUENA ESCALA EM MOÇAMBIQUE E AS POSSIBILIDADES DE INTEGRAÇÃO NAS CADEIAS DE VALOR REGIONAIS

A importância do comércio transfronteiriço em pequena escala em Moçambique para a segurança alimentar, a criação de emprego directo e indirecto, o crescimento inclusivo e a redução da pobreza não pode ser sobrestimada. Esse comércio desempenha um papel significativo na garantia de um fluxo contínuo de produtos acessíveis entre Moçambique e os países vizinhos. Através do seu suprimento bidireccional de produtos agrícolas e alimentares, os comerciantes transfronteiriços são um ativo valioso na segurança alimentar da região. Contribuem significativamente para reduzir o défice alimentar em contextos em que a produção local, a ajuda alimentar e os mercados formais se revelam insuficientes para satisfazer a procura total. O comércio transfronteiriço de pequena escala de Moçambique é dominado por artigos agrícolas tais como grãos e farinha de milho, feijão, frutas (particularmente cítricos, tais como laranjas e limões), ovos, batatas, cebolas e outros vegetais. Os produtos não agrícolas mais comercializados incluem têxteis, vestuário e calçado, especiarias de cozinha e, em algumas fronteiras, bicicletas e peças de veículos automóveis, materiais de construção e utensílios de cozinha (Raimundo e Chikanda, 2016). A direção desse comércio em termos de produtos de valor acrescentado depende principalmente da capacidade produtiva dos parceiros comerciais, tal como se reflete na diversidade e complexidade dos seus produtos exportados.

Tal como indicado na seção anterior sobre as concatenações regionais da cadeia de valor, a África do Sul é um dos principais parceiros comerciais de Moçambique na região. Este é ainda mais o caso quando se trata de comércio transfronteiriço em pequena escala. Os dados da pesquisa mostram que Moçambique é um importador líquido de produtos agrícolas e não agrícolas de valor acrescentado da África do Sul (TMEA, 2022). Isto reflete a produtividade e vantagem comparativa da África do Sul sobre Moçambique, devido ao desenvolvimento industrial mais avançado da África do Sul e à maior adoção de tecnologia. Apesar dos estreitos laços comerciais entre os dois países, os dados sobre o comércio de valor acrescentado registados nas estatísticas destacam a troca mínima de insumos entre os dois

países no contexto das cadeias de valor (menos de 2 por cento tanto nas concatenações a montante como a jusante), inclusive em setores como a agricultura, que têm potencial para cadeias de valor viáveis entre eles (figura 2). Por exemplo, apesar de Moçambique ser um dos países africanos com a maior superfície de terra arável e ser produtor de milho, a farinha de milho lidera as importações informais de Moçambique da África do Sul. Inversamente, a África do Sul não é um destino comercial transfronteiriço de pequena escala para o milho moçambicano.

Além disso, a maioria dos produtos agrícolas importados da África do Sul por pequenos comerciantes transfronteiriços, tais como vegetais, frutas e leite, são igualmente produzidos em Moçambique, o que sugere a competitividade da África do Sul, principalmente devido à redução dos custos de produção nesse país, resultante de uma maior eficiência devido a uma melhor internalização da tecnologia e do desenvolvimento industrial. Além disso, os custos de transporte relativamente mais baixos associados ao transporte de mercadorias da África do Sul para Maputo e outras cidades do sul de Moçambique em comparação com o transporte de mercadorias para Maputo a partir de outras partes do país - devido não só às distâncias mais curtas mas também a melhores infra-estruturas logísticas e de transporte - são tais que em muitos casos mais do que compensam o tempo e os custos adicionais envolvidos no transporte de mercadorias através da fronteira. Como tal, a competitividade dos produtos sul-africanos deve-se também às melhores infra-estruturas e redes de distribuição desse país.

As mulheres comerciantes transfronteiriças de pequena escala têm poucas oportunidades de serem diretamente integradas às cadeias de valor da África do Sul devido à sua limitada capacidade financeira e produtiva. No entanto, o fato de visar o mercado moçambicano sugere o contrário. A este respeito, é importante notar que as mercadorias que os pequenos comerciantes transfronteiriços importam da África do Sul são também uma componente chave na cadeia de valor dos restaurantes em Moçambique. Os restaurantes compram esses produtos diretamente desses comerciantes ou através de retalhistas que geralmente compram esses produtos de comerciantes

transfronteiriços de pequena escala (Macamo, 1999). Isto sugere que o potencial das mulheres comerciantes transfronteiriças de pequena escala no aumento do comércio e do crescimento inclusivo pode ser facilmente aproveitado na cadeia de valor da hotelaria e restauração, que é também uma componente-chave do setor do turismo. Os hotéis e restaurantes são de fato os principais compradores de produtos agrícolas, tanto nas suas formas brutas como processadas. Contudo, necessitam de uma fonte fiável e consistente para estes bens, bem como de serviços de acompanhamento, tais como transporte e distribuição.

O agrupamento e o trabalho em rede serão componentes essenciais da integração das mulheres comerciantes transfronteiriças de pequena escala nas cadeias de valor dentro de Moçambique. Por um lado, ao reunirem-se em grupos (por exemplo, através de cooperativas) com base nos seus produtos-chave e mercados-alvo, as mulheres comerciantes transfronteiriças de pequena escala aumentarão a sua capacidade de satisfazer eficazmente a procura do mercado. Por outro lado, as parcerias entre estes agrupamentos de mulheres comerciantes e entidades específicas nas cadeias de valor proporcionarão um duplo benefício, assegurando um mercado e melhorando o acesso à informação do mercado, especialmente se as parcerias permitirem que as mulheres tenham acesso às redes da cadeia de valor. Essa abordagem tem o potencial de aumentar os rendimentos das mulheres e proporcionar uma via para o crescimento das empresas através de um melhor acesso a mercados estáveis e altamente remuneradores. Uma tal abordagem não exigiria elevados níveis de competência técnica ou capacidade financeira. No entanto, é importante salientar que a política governamental relevante que encoraja hotéis e restaurantes a obter os seus produtos junto dos retalhistas locais será crucial para assegurar a viabilidade e sustentabilidade destas parcerias. Do mesmo modo, o acesso a programas de formação específicos sobre a aquisição de bens para hotéis e restaurantes será outra componente importante.

Passando às possíveis oportunidades para as mulheres comerciantes transfronteiriças de pequena escala em Moçambique com outros países vizinhos - nomeadamente o Malawi e a Zâmbia - as características dos fluxos comerciais transfronteiriços com estes países são bastante distintas daquelas observadas com a África do Sul. Enquanto o comércio transfronteiriço

de pequena escala entre Moçambique e a África do Sul é dominado pelas importações da África do Sul, o comércio transfronteiriço de Moçambique com o Malawi inclui exportações moçambicanas significativas de produtos agrícolas em grande parte não processados, tais como grãos de milho, feijão, carne e vegetais. Vale a pena referir a este respeito a componente de subsistência que domina os sectores agrícolas tanto em Moçambique como no Malawi. Portanto, produtos semelhantes na sua forma bruta são também importados do Malawi. Embora este comércio traga segurança alimentar a ambos os lados, particularmente durante as épocas de escassez, os benefícios tanto para os comerciantes como para as economias envolvidas são mínimos em comparação com um cenário em que o comércio envolveria produtos que foram submetidos a alguma transformação. Tendências semelhantes são observadas no comércio transfronteiriço de pequena escala entre Moçambique e a Zâmbia. Embora não existam atualmente ligações viáveis entre Moçambique e o Malawi ou a Zâmbia em termos de cadeia de valor, poderiam ser obtidos melhores retornos para as mulheres comerciantes transfronteiriças de pequena escala através da adição de valor e do aumento da diversidade dos produtos comercializados, particularmente do lado moçambicano. Para que isso aconteça, as mulheres comerciantes transfronteiriças de pequena escala precisariam obter uma boa compreensão das cadeias de valor existentes no sector agrícola, incluindo as suas concatenações com outros setores dentro da economia.

A figura 2 destaca fortes concatenações produtivas dentro de Moçambique no setor agrícola, sugerindo um potencial para a integração viável das mulheres em diferentes níveis da cadeia de valor, sob o pressuposto de que elas têm acesso a insumos competitivos/ produtos intermédios (em termos de custo) do Malawi, Zâmbia e outros países vizinhos. No entanto, para manter a sua posição e relevância na cadeia de valor, as mulheres precisam ter algum nível de capacidade de processamento e também aumentar os seus estoques, quer agrupando estoques entre si, quer comprando de produtores locais. A este respeito, a formação adaptada às componentes específicas da cadeia de valor agrícola e aos mercados-alvo pode ser crucial para as mulheres comerciantes transfronteiriças de pequena escala.

## 4. OBSTÁCULOS À PARTICIPAÇÃO DAS MULHERES NO COMÉRCIO TRANSFRONTEIRIÇO E CADEIAS DE VALOR EM MOÇAMBIQUE

Como salientado neste estudo, a crescente centralidade das cadeias de valor no comércio internacional deslocou a base do comércio internacional da vantagem comparativa estática que pressupõe implicitamente a imobilidade dos factores de produção (Cypher e Dietz, 1998) para a importância do comércio de intermediários, onde partes e componentes de um nível da cadeia de produção passam para o nível seguinte, como o produto final é uma função das várias fases de produção em diferentes países e regiões. Isto significa essencialmente que a viabilidade da participação nas cadeias de valor é igualmente uma função do custo, da qualidade e da entrega, que em grande medida são vistas como influenciadas pelo progresso tecnológico e pela inovação, para além de outros fatores competitivos chave. A este respeito, a maioria das MPME pertencentes a mulheres, incluindo as envolvidas no comércio transfronteiriço, ou são completamente excluídas das cadeias de valor chave, tanto a nível nacional como regional, ou participam de uma forma que não é particularmente benéfica, uma vez que são geralmente activas nos níveis mais baixos das cadeias de valor. Isto deve-se principalmente ao fato de as MPME femininas não terem capacidade técnica nem financeira para competir eficazmente e serem integradas de forma viável nas cadeias de valor. Além disso, a informalidade generalizada no comércio transfronteiriço de pequena escala em África, particularmente para as mulheres, acrescenta mais complexidade ao objetivo da participação na cadeia de valor. Estes desafios são agravados por barreiras estruturais enfrentadas pelas mulheres comerciantes transfronteiriças de pequena escala, incluindo instalações fronteiriças deficientes, burocracias pesadas e processos de desembaraço aduaneiro morosos, informação limitada do mercado, falta de conhecimento e compreensão dos procedimentos aduaneiros e dos protocolos comerciais regionais, corrupção e, em alguns casos, normas discriminatórias de género (CNUCED, 2019).

Esta secção analisa mais detalhadamente as questões de informalidade e acesso ao financiamento, enquanto a secção final examina os desafios específicos enfrentados pelas mulheres comerciantes transfronteiriças de pequena escala no seu comércio transfronteiriço.

### 4.1 INFORMALIDADE

A informalidade continua a ser uma característica-chave de uma proporção esmagadora do comércio transfronteiriço de pequena escala em África, representando até 72 por cento do comércio total entre países vizinhos (CEA, 2021). Embora o comércio transfronteiriço informal de pequena escala em África atravesse o género e a idade, estima-se que as mulheres constituem a maior proporção dos comerciantes transfronteiriços que operam informalmente na África Oriental e Austral (Zarrilli e Linoci, 2020). Apesar dos benefícios que o comércio informal transfronteiriço de pequena escala pode proporcionar, desde a sustentação da subsistência dos comerciantes e comunidades fronteiriças até à segurança alimentar e ao crescimento económico inclusivo a nível nacional, a informalidade surge com vários desafios e obstáculos que afetam as operações, a rentabilidade, o crescimento e a sustentabilidade destas empresas. Em primeiro lugar, a maioria destes desafios e obstáculos são uma consequência da própria natureza das empresas informais, que são em grande parte para a subsistência e, portanto, carecem de um plano de crescimento e sustentabilidade. A maioria das empresas informais sofre de baixa produtividade e rendimentos, sugerindo que também têm uma capacidade limitada de poupança e investimento (Gondwe e Mpagalire, 2021). Por exemplo, apenas cerca de 19 por cento dos comerciantes informais transfronteiriços em Maputo reinvestem os seus lucros nos seus negócios (Raimundo e Chikanda, 2016).

Em segundo lugar, para se manterem à tona, muitos comerciantes transfronteiriços de pequena escala que operam informalmente utilizam rotas comerciais informais para evitar impostos, taxas e outros requisitos comerciais que são aplicáveis no setor formal. Provas anedóticas mostram que as rotas comerciais informais expõem estes comerciantes a multas, corrupção, roubo e confisco das suas mercadorias, o que indica um aumento global dos custos e riscos em comparação com as rotas comerciais formais. Para as mulheres comerciantes transfronteiriças de pequena escala que utilizam rotas comerciais informais, estes problemas são ainda agravados pela sua crescente vulnerabilidade ao assédio e abuso verbal e físico (CNUCED, 2021).

Embora os comerciantes transfronteiriços de pequena escala que passam por postos fronteiriços formais também enfrentem dificuldades - particularmente o seu desconhecimento e a imprevisibilidade dos requisitos processuais e impostos a que devem aderir quando atravessam a fronteira - tais desafios são ultrapassáveis se forem implementadas medidas correspondentes, como será demonstrado na secção conclusiva deste estudo.

Finalmente, a informalidade em África está altamente associada a um baixo nível de instrução (Raimundo e Chikanda 2016), bem como a competências empresariais limitadas. Estas limitações restringem significativamente a capacidade dos comerciantes transfronteiriços de se adaptarem e utilizarem tecnologias em rápido avanço, bem como a sua capacidade de aumentar ou diversificar os seus negócios. Isto tem um impacto direto na produtividade e no crescimento destas empresas. Por exemplo, o inquérito do TradeMark East Africa destaca que a maioria das mulheres comerciantes em Maputo, a maior parte das quais comercializam informalmente, têm menos do que uma formação escolar de nível secundário (TMEA, 2022). Notavelmente, a maioria destes comerciantes não alterou a sua gama de produtos ao longo do tempo e não são vistos a acrescentar valor aos produtos produzidos localmente que vendem quer dentro de Moçambique quer através da fronteira na África do Sul. Da mesma forma, os produtos que compram na África do Sul são vendidos no mercado moçambicano (principalmente em Maputo) sem qualquer valor acrescentado. Apesar da utilização acrescida do comércio eletrónico na sequência da pandemia da COVID-19, a maioria dos comerciantes informais em Moçambique, como na maioria dos países menos avançados em África, ainda não aproveitaram as oportunidades de comércio eletrónico. Para a maioria dos comerciantes informais de pequena escala transfronteiriços, isto deve-se em grande parte aos baixos níveis de alfabetização, à falta de competências digitais, e ainda a uma compreensão limitada dos benefícios potenciais da mudança para o comércio em linha.

Os desafios e obstáculos que caracterizam as características e operações de pequenos comerciantes transfronteiriços informais complicam ainda mais as perspectivas de os integrar nas cadeias de valor.

Os esforços para formalizar as atividades desses comerciantes são um primeiro passo fundamental para aumentar a sua viabilidade como participantes nas diferentes fases produtivas das cadeias de valor. A secção final deste relatório apresentará recomendações para alcançar uma maior formalização das operações dos pequenos comerciantes transfronteiriços de pequena escala que actualmente operam informalmente.

## 4.2 ACESSO AO FINANCIAMENTO

O acesso fácil e acessível ao financiamento continua a ser difícil para a maioria das MPMEs em África porque o sector financeiro não tem estruturas viáveis para satisfazer as suas necessidades, tanto em termos de gama de produtos como de acessibilidade económica. Para Moçambique em particular, estima-se que cerca de 75 por cento das pequenas e médias empresas (PME)<sup>7</sup> não têm acesso a serviços financeiros (BAfD, 2018). A falta de ativos tangíveis para servir de garantia, o elevado custo dos empréstimos, e a percepção global da falta de solvabilidade das MPME são frequentemente citadas como fatores-chave para a sua exclusão financeira (CNUCED, 2022). Enquanto as necessidades de financiamento das MPME no sector formal são por vezes satisfeitas através de iniciativas de financiamento feitas à medida tanto pelo governo como pelas instituições financeiras, as empresas do sector informal raramente beneficiam de tais programas. Por exemplo, o projeto de competitividade empresarial e desenvolvimento do setor privado do governo moçambicano não alargou o apoio financeiro a empresas não registadas, que incluem a grande maioria de mulheres comerciantes transfronteiriças de pequena escala (Raimundo e Chikanda, 2016). Contudo, vale a pena notar que existem algumas iniciativas financeiras em Moçambique que visaram comerciantes transfronteiriços de pequena escala que operam informalmente. Um bom exemplo são os empréstimos concedidos a comerciantes informais pelo MozaBanco, embora estes empréstimos só estejam disponíveis aos membros da associação de economia informal ASSOTSI que tenham um certificado de declaração de impostos (Raimundo e Chikanda, 2016). Isto exclui por definição os comerciantes informais de pequena escala transfronteiriços cuja motivação

<sup>7</sup> Embora estes dados se refiram a PMEs em oposição a MPMEs, podemos assumir com segurança que o número é tão elevado ou, muito provavelmente, ainda mais elevado para as MPMEs, dados os maiores obstáculos enfrentados pelas microempresas no acesso aos serviços financeiros.

para a informalidade é evitar impostos elevados no sector formal.

O capital insuficiente associado ao acesso limitado às instituições financeiras formais obriga frequentemente a maioria dos pequenos comerciantes transfronteiriços a confiarem nas suas poupanças ou a levantarem capital junto de financiadores informais. No entanto, o financiamento informal tem frequentemente um custo elevado. Primeiro, uma vez que não existem procedimentos em vigor para determinar a solvabilidade do mutuário, o risco de contrair empréstimos em

excesso e não poder reembolsar o empréstimo é elevado, com um impacto prejudicial sobre a rentabilidade e sustentabilidade da empresa. Em segundo lugar, ao operar fora da lei, os mutuários estão expostos a métodos problemáticos de recuperação de empréstimos em caso de incumprimento.

Os diferentes métodos e estratégias para melhorar o acesso ao financiamento para os pequenos comerciantes transfronteiriços são abordados nas recomendações apresentadas na secção seguinte.

---

## 5. CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES DE POLÍTICAS

Como destacado neste estudo, a característica-chave do comércio moderno é a especialização crescente na produção de um componente específico de um produto na cadeia de valor. A inserção das atividades produtivas de um país nessas cadeias de valor oferece a perspectiva de integração de tecnologias aprimoradas e de melhorias na produtividade, bem como de uma maior geração de emprego e de renda. Este estudo identificou cadeias de valor existentes e potenciais entre Moçambique e os seus países vizinhos, particularmente a África do Sul, e as possibilidades de integração de pequenos comerciantes transfronteiriços nas cadeias de valor.

Estes resultados destacam duas vias potenciais para a integração efetiva das mulheres comerciantes transfronteiriças de pequena escala nas cadeias de valor identificadas. Em primeiro lugar, podem ser diretamente integradas, especializando-se na produção de bens ou serviços intermediários específicos que podem ser exportados ou vendidos internamente para alimentar as cadeias de valor relevantes na produção de outros intermediários ou bens finais. Esta opção implica sobretudo investimentos de capital significativos e actualização de competências, particularmente no caso de exportação direta de bens, dada a diferença na competitividade dos produtos moçambicanos em relação aos do seu principal parceiro comercial, a África do Sul (ver secção 2). No entanto, existem áreas possíveis para a inserção de mulheres comerciantes transfronteiriças de pequena escala que não exigiriam necessariamente grandes gastos iniciais. Tais áreas incluem a produção - e possivelmente algum valor acrescentado - de bens agrícolas, tanto para restaurantes e hotéis locais como estrangeiros.

Em segundo lugar, através do fornecimento de insumos agrícolas e serviços obtidos a partir das suas actividades comerciais, as mulheres comerciantes transfronteiriças de pequena escala podem ser contratadas através de ligações directas de fornecimento com empresas-chave da cadeia de valor agrícola e hoteleira e de restauração dentro de Moçambique. Desta forma, podem participar indirectamente nas cadeias de valor regionais, embora participando inicialmente nos segmentos inferiores das cadeias, ou seja, através

do fornecimento de fatores de produção básicos sem uma significativa adição de valor.

Vale a pena notar que esta opção dá às mulheres comerciantes transfronteiriças de pequena escala uma oportunidade de crescimento gradual à medida que ganham exposição aos mercados e as competências técnicas e comerciais relevantes através das empresas parceiras. Isto será fundamental numa fase posterior de integração quando estas mulheres comerciantes puderem cada vez mais empreender a adição de valor e transformação dos bens básicos que importam antes de os venderem. É importante notar que este processo pode ocorrer sem exigências intensas sobre as suas capacidades financeiras nas fases iniciais. O sucesso desta abordagem requer políticas e estratégias que abordem eficazmente a capacidade produtiva das mulheres e incentivem a formalização dos seus negócios. As áreas de ação específicas incluem as seguintes:

### *Criação de capacidade técnica*

Considerando que a maioria das mulheres comerciantes transfronteiriças de pequena escala estão envolvidas no comércio de produtos agrícolas, a sua integração nas cadeias de valor agrícola pode ser mais benéfica para reforçar a produtividade e o crescimento do sector e para melhorar a segurança alimentar do país. Contudo, vale a pena notar que a maioria das mulheres comerciantes transfronteiriças de pequena escala em Moçambique têm baixos níveis de educação e capacidade técnica limitada para o agro-processamento, o que seria fundamental para a sua integração directa lucrativa nas cadeias de valor agrícola. A este respeito, será essencial uma formação personalizada sobre cadeias de valor agrícola e sobre segmentos específicos dentro dessas cadeias de valor. Isto deverá ser acompanhado de formação em competências digitais para aumentar ainda mais a capacidade de envolvimento das mulheres a diferentes níveis das cadeias de valor e também para melhorar o seu acesso aos mercados e informação locais e estrangeiros. Além disso, é importante uma formação personalizada sobre procedimentos de desembaraço aduaneiro e regras comerciais para facilitar o transporte eficiente de mercadorias através das fronteiras.

Seja através da participação direta de mulheres comerciantes transfronteiriças de pequena escala através da produção de insumos intermediários ou através de sua participação indireta através do fornecimento de insumos, o reforço da colaboração entre estas mulheres comerciantes e outros actores-chave na cadeia de valor será fundamental para a sua integração efectiva nas cadeias de valor. Embora possam ser identificadas sinergias para o agrupamento através das redes existentes de comércio transfronteiriço de pequena escala, as parcerias com intervenientes-chave na cadeia de valor podem ser encorajadas através de políticas governamentais relevantes. Um bom exemplo é o programa de registo do governo sul-africano, que fornece incentivos às empresas multinacionais para se abastecerem junto às PME locais.<sup>8</sup>

### **Melhorar o acesso ao financiamento**

Um passo essencial a considerar é a adoção de políticas e programas que proporcionem, inclusive aos pequenos comerciantes transfronteiriços (incluindo os que operam no setor informal), produtos e serviços financeiros e não financeiros adaptados às suas necessidades financeiras específicas. A este respeito, a redução dos riscos associados ao financiamento das pequenas empresas provou ser fundamental para melhorar o acesso de tais empresas. Vários governos em África estabeleceram programas de garantia de empréstimos para pequenas empresas, a fim de resolver uma deficiência do mercado detectada no financiamento de PMEs, visando propostas comerciais viáveis que carecem de um histórico estabelecido ou de garantias (CNUCED, 2022). Por exemplo, em 2020, o governo sul-africano lançou um projeto de garantia de empréstimo de 13,7 mil milhões de dólares para PME como parte do seu pacote de resposta à COVID-19 e estímulo. Do mesmo modo, em 2022 o governo sul-africano introduziu um projeto de recuperação de empresas no valor de 1,34 mil milhões de dólares, destinado a apoiar as PME. O projeto inclui uma garantia de empréstimo ligado ao capital de empresas e garantias de empréstimos a pequenas e médias empresas para facilitar o acesso a fornecedores de empréstimos a pequenas e médias empresas não bancárias qualificados (CNUCED, 2022).

Alguns países também adotaram apólices de seguro de crédito à exportação ou estabeleceram créditos de importação e exportação para ajudar os exportadores, e particularmente as PME, a aceder aos serviços de seguro de crédito comercial e, por conseguinte, a um melhor acesso ao financiamento comercial. Em Gana, por exemplo, após ter estabelecido a Exim Guaranty Company em 1994 para fornecer garantias de crédito e soluções gerais de gestão de riscos financeiros para PME, o governo fundiu a empresa com a Export Finance Company e o Export Trade, Agricultural and Industrial Development Fund para estabelecer o Banco de Exportação-Importação do Gana em 2016<sup>9</sup>. Nas Maurícias, o governo implementou várias medidas políticas para apoiar o crescimento das PME, principalmente facilitando o seu acesso a diferentes opções de financiamento. As iniciativas que foram introduzidas incluem a State Investment Corporation, um braço de investimento do governo criado para fornecer fundos para a realização de empreendimentos empresariais; e o Maubank, uma empresa estatal que opera negócios bancários de retalho, PME e empresas a nível local e internacional, e fornece soluções bancárias dedicadas e especializadas para PME (CNUCED, 2022).

### **Encorajar a formalização das empresas**

Moçambique introduziu um regime fiscal simplificado (Imposto Simplificado para Pequenos Contribuintes - ISPC) em 2009 para proporcionar um quadro simplificado e menos oneroso através do qual os empresários informais podem registar as suas empresas. Contudo, a aceitação do regime, particularmente entre os pequenos comerciantes transfronteiriços, tem sido bastante baixa até hoje. Os esforços para comunicar os benefícios do registo de empresas diretamente aos operadores informais ao abrigo deste regime devem ser reforçados. Ao mesmo tempo, devem ser dadas oportunidades para solicitar os comentários das empresas informais sobre as formas como o regime fiscal simplificado pode ser mais bem adaptado às suas necessidades.

É importante salientar que a existência de parcerias eficazes entre pequenos comerciantes transfronteiriços e empresas de maior dimensão exigirá um bom nível de estabilidade empresarial e de fiabilidade dos

<sup>8</sup> Consulte o site do Ministério do Comércio e Indústria da África do Sul em: [www.thedtic.gov.za/financial-and-non-financial-support/incentives/strategic-partnership-programme](http://www.thedtic.gov.za/financial-and-non-financial-support/incentives/strategic-partnership-programme) (em inglês) (acedido a 23 de Março de 2023).

<sup>9</sup> Consulte o site do Ghana Exim Bank em: [www.eximbankghana.com/about-gexim](http://www.eximbankghana.com/about-gexim) (acedido a 23 de Março de 2023).

fatores de produção de qualidade. Isto pode não ser viável com a natureza atual da maioria das empresas informais, que são em grande parte baseadas na subsistência. A este respeito, embora a formação de competências empresariais relevantes seja fundamental para assegurar o crescimento, o encorajamento da formalização destas empresas aumentará a sua fiabilidade para parcerias com grandes empresas nacionais e multinacionais.

### **Facilitar o comércio na fronteira**

Os pequenos comerciantes transfronteiriços continuam a enfrentar uma aplicação complicada e inconsistente de regras e procedimentos na fronteira. A sensibilização entre estes comerciantes é fundamental para melhorar o seu conhecimento das suas obrigações e direitos ao trazerem mercadorias através da fronteira. Várias associações às quais os pequenos comerciantes que funcionam como empresas não registradas podem se filiar operam atualmente em determinados postos fronteiriços.<sup>10</sup> Como entidades registadas, estas associações podem fornecer apoio administrativo e regulamentar para facilitar a passagem de mercadorias através da fronteira em nome do comerciante. Tais associações são um recurso valioso para os comerciantes, e as vantagens da filiação com elas devem ser comunicadas mais activamente aos comerciantes transfronteiriços de pequena escala. Além disso, estas associações podem desempenhar um papel crucial na construção do conhecimento e consciencialização destes comerciantes relativamente às regras e procedimentos comerciais, bem como sobre os diferentes instrumentos e mecanismos de apoio à sua disposição para facilitar as suas actividades comerciais.

Os requisitos alfandegários devem ser consistentes para fornecer aos comerciantes transfronteiriços de pequena escala um quadro processual previsível, eficiente e acessível através do qual possam atravessar a fronteira. Uma área de acção fundamental para facilitar o comércio transfronteiriço é o desenvolvimento

e implementação de um Regime Comercial Simplificado (Simplified Trade Regime, STR, por a sua sigla em inglês) para facilitar os requisitos fronteiriços e os procedimentos aduaneiros para comerciantes transfronteiriços de pequena escala.<sup>11</sup> Ao simplificar os procedimentos aduaneiros para estes comerciantes, tais regimes promovem o cumprimento e a formalização do comércio. Estão em curso discussões para o estabelecimento de um regime simplificado de comércio na região da SADC. Uma vez operacional, seriam necessários acordos bilaterais para implementar o RCS no comércio de Moçambique com os seus países vizinhos.

Outras áreas importantes de acção incluem uma redução dos tempos de espera na fronteira, particularmente para os pequenos comerciantes transfronteiriços que transportam mercadorias perecíveis; uma comunicação clara dos preços de referência para mercadorias importadas relevantes, a fim de proporcionar um procedimento consistente e transparente para calcular os direitos e impostos correspondentes que os pequenos comerciantes devem pagar; e o estabelecimento de mecanismos formais de resolução de litígios para os pequenos comerciantes transfronteiriços.

Finalmente, o sucesso do comércio transfronteiriço requer a colaboração entre Moçambique e os seus países vizinhos em políticas e estratégias que encorajem a formalização e promovam o comércio justo. Embora algumas medidas - tais como postos fronteiriços de paragem única e zonas de comércio seguras - já estejam em vigor ou estejam atualmente a ser desenvolvidas através de acordos bilaterais e regionais de comércio e integração, a aplicação será fundamental para assegurar que o comércio transfronteiriço se processe num ambiente seguro, ao mesmo tempo que se encoraja a formalização das empresas. Além disso, os mecanismos de aplicação devem ser complementados pela colaboração em estruturas de monitorização para acompanhar os progressos nas medidas acordadas.

<sup>10</sup> Exemplos de associações que operam no principal posto fronteiro entre Moçambique e a África do Sul (Ressano-Garcia) incluem a Associação dos Micro Importadores de Moçambique (AMIM), Associação Mukhero, Associação de Importação e Comercialização de produtos Frescos e Agrícolas (FRESCATA) e Cooperativa Agrária dos Micro Importadores de Moçambique (COOPAMIM).

<sup>11</sup> O STR foi concebido para facilitar os procedimentos aduaneiros aos pequenos comerciantes transfronteiriços que exportam ou importam remessas de mercadorias que figuram numa lista acordada de produtos e cujo valor é inferior a um montante designado. O STR fornece tipicamente aos comerciantes versões simplificadas de documentos aduaneiros para apresentar e taxas administrativas reduzidas.

## REFERÊNCIAS

- Banco Africano de Desenvolvimento – BAfD (2018). Resumo dos resultados do país em 2018: Moçambique. Abidjan. Banco Africano de Desenvolvimento. Disponível em: <https://www.afdb.org/pt/documents/document/resumo-dos-resultados-2018-mocambique-106488>
- Banco Mundial (2020). Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial de 2020: Comércio para o Desenvolvimento na Era das Cadeias Global de Valor. Visão Geral. Banco Mundial. Washington, DC. Disponível em: <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/54084619-b905-5bba-9c30-1fccb8a48b52/content>
- CNUCED (2019). Linha de fronteira: Mulheres no Comércio Informal Transfronteiriço do Malawi, da República Unida da Tanzânia e da Zâmbia. UNCTAD/DITC/2018/3. Genebra.
- CNUCED (2021). Relatório sobre o Desenvolvimento Económico em África 2021: Colher os Benefícios Potenciais da Área de Comércio Livre Continental Africana para o Crescimento Inclusivo. (Publicação das Nações Unidas. Vendas nº E.21.II.D.3. Genebra).
- CNUCED (2022). Relatório sobre o Desenvolvimento Económico em África 2022: Repensar as Fundações da Diversificação das Exportações em África: O Papel Catalítico dos Serviços Comerciais e Financeiros. (Publicação das Nações Unidas. Vendas nº E.22.II.D.31. Genebra).
- Comissão Económica das Nações Unidas para África (CEA) (2021). Rumo a uma estimativa do comércio informal transfronteiriço em África. Addis Abeba, Etiópia. Comissão Económica das Nações Unidas para África. Disponível em: <https://repository.uneca.org/bitstream/handle/10855/46374/b11996523.pdf?sequence=5&isAllowed=y>
- Cypher JM e Dietz JL (1998). Vantagem comparativa estática e dinâmica: Uma análise multi-períodos com termos de troca em declínio. Journal of Economic Issues. 32(2): 305–14. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/4227305>
- De Backer K e Miroudot S (2013). Mapeamento de cadeias de valor globais. Documento de Política Comercial nº 159 da OCDE. Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico. Paris. Disponível em <http://dx.doi.org/10.1787/5k3v1trgnbr4-en>
- Foster-McGregor N, Kaulich F e Stehrer R (2015). Cadeias de valor global em África. Documento de Trabalho nº 4/2015 do Ramo de Investigação, Estatística e Política Industrial. Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial.
- Gondwe G e Mpagalire E (2021). Impactos relacionados com o género da COVID-19 nos países africanos menos desenvolvidos. Documento de Investigação da UNCTAD No. 78. Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento. Genebra.
- Lwesya F (2022). Integração em cadeias de valor regionais ou globais e perspectivas de actualização económica: Uma análise do bloco da Comunidade da África Oriental (EAC). Diário de Negócios do Futuro. 8(33). Disponível em <https://doi.org/10.1186/s43093-022-00141-9>
- Macamo JL (1999). Estimativas do comércio transfronteiriço não registado entre Moçambique e os seus vizinhos: Implicações para a segurança alimentar. Documento Técnico nº 88 da USAID. Agência Norte-Americana para o Desenvolvimento Internacional. Disponível em: [https://pdf.usaid.gov/pdf\\_docs/pnacf350.pdf](https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/pnacf350.pdf)
- Miroudot S, Lanz R e Ragoussis A (2009). Comércio de bens e serviços intermédios. Documento de Política Comercial nº 93 da OCDE. Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico. Paris. Disponível em: <https://doi.org/10.1787/5kmlcxtldk8r-en>
- OCDE (2017). Empreendedorismo num relance 2017. Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico. Paris. Disponível em [https://doi.org/10.1787/entrepreneur\\_aag-2017-en](https://doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-en)

- 
- Raimundo I e Chikanda A (2016). Empreendedorismo informal e comércio transfronteiriço em Maputo, Moçambique. Programa de Migração da África Austral. Disponível em: <https://doi.org/10.2307/j.ctvh8qxnd>
- SADC (2015). Estratégia de Industrialização da SADC e Roteiro 2015-2063. Harare. Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral. 29 de Abril. Disponível em: [www.sadc.int/sites/default/files/2022-07/Reprinting\\_Final\\_Strategy\\_for\\_translation\\_051015.pdf](http://www.sadc.int/sites/default/files/2022-07/Reprinting_Final_Strategy_for_translation_051015.pdf)
- TMEA (2022). Relatório de inquérito sobre comércio seguro & mulheres no comércio: Programa nacional de Moçambique. TradeMark East Africa.
- Zarrilli S e Linoci M (2020). Que futuro para as mulheres comerciantes transfronteiriças em pequena escala e informais quando as fronteiras fecham? 8 de Maio. Disponível em <https://unctad.org/news/what-future-women-small-scale-and-informal-cross-border-traders-when-borders-close>
-

gender@unctad.org  
<http://unctad.org/gender>