

PULSAR DO COMÉRCIO EXTERNO

As tarifas americanas e os potenciais impactos sobre Moçambique¹

O ano de 2025 é um ano especial para Moçambique e para o mundo. Moçambique celebra os 50 anos da sua independência, apesar dos desafios que enfrenta e do contexto político-social conturbado que vive. O Mundo em geral, e a Organização Mundial do Comércio (OMC) em particular enfrentam momentos turbulentos devido às ameaças e medidas comerciais tomadas pela nova Administração Americana. Aliás, esta situação só vem agravar a situação mundial dominada pelas tensões geopolíticas de dimensões avassaladoras. A OMC celebra 30 anos da sua existência e este marco deveria ser utilizado para que os seus 166 Estados Membros não só façam o balanço dos progressos alcançados e das lições apreendidas, mas sobretudo das reformas necessárias ao quadro legal e institucional. Infelizmente, ela é forçada a reinventar-se para lidar com guerras comerciais globais nunca vistas desde a sua criação. As tarifas dos EUA impostas recentemente sobre os países com os quais ele possui défices comerciais, suscitam pelo menos três questões: o que são tarifas? qual é a sua racionalidade? que impactos as tarifas americanas poderão/poderiam ter sobre economias como a moçambicana?

O que é uma tarifa e qual é a sua racionalidade?

Uma tarifa é um imposto sobre uma importação. Existem 3 principais tipos de tarifas: *ad valorem*, unitárias e compostas. Uma tarifa *ad valorem* consiste na imposição duma percentagem sobre o valor importado (geralmente CIF) duma mercadoria. Por exemplo, a um Preço CIF duma viatura de 1.500 cc importada do Japão que custa MZN 100.000, uma tarifa *ad valorem* de 20% actualmente cobrada em Moçambique, traduzir-se-ia num preço ao consumidor de MZN 120.000.² Uma tarifa unitária consiste na imposição dum valor fixo por cada unidade importada. Para a mesma viatura do exemplo anterior, o Estado poderia cobrar hipoteticamente um valor fixo de MZN 5.000 por cada viatura. Uma tarifa composta combina os dois tipos de tarifas sobre o mesmo produto importado. A maior parte das tarifas aplicadas em Moçambique são *ad valorem*.



¹ Samuel Zita, Sócio-Gerente e Consultor Comércio Internacional, SE Trade Advisors, e-mail: szita@setradeadvisors.com ² Existem outras imposições aduaneiras que incidem sobre os bens importados em Moçambique destacando-se o IVA, as sobretaxas (ex. açúcar) e o Imposto Sobre o Consumo Específico (ex. bebidas alcoólicas)

O Em geral, as tarifas são aplicadas pelos países por diversas razões destacando-se a (i) protecção de indústrias nascentes, (ii) a arrecadação de receitas aduaneiras/fiscais (ex. países menos desenvolvidos como Moçambique) e (iii) segurança nacional. As evidências recentes mostram que as exportações dos países menos avançados como Moçambique, acedem aos mercados como o europeu e o americano, em regime preferenciais – redução ou isenção do pagamento de tarifas – e confrontam-se mais com as medidas não-tarifárias que na prática se transformam em barreiras não-tarifárias ao comércio (ex. medidas sanitárias e fitossanitárias e as barreiras técnicas ao comércio).

A racionalidade questionável das tarifas americanas

Ao abrigo desta onda de tarifas americanas, as exportações Moçambicanas estarão sujeitas a uma tarifa geral de 10%, excessivamente superior à tarifa de 0% ao abrigo da iniciativa AGOA (*African Growth and Opportunity Act*).² Quer do ponto de vista jurídico quer do ponto de vista económico, as tarifas (e as ameaças) recentes são questionáveis. Primeiro, sendo Membro da OMC, as decisões dos EUA deveriam ser discutidas e negociadas no contexto dos compromissos por si assumidos na OMC (tarifas consolidadas), o que nas condições actuais implicam uma clara violação das regras da OMC. Segundo, a determinação das tarifas aduaneiras com base nos défices comerciais bilaterais (apenas de bens) é uma “inovação contraproducente,” de racionalidade duvidosa e penaliza os países mais pobres. Um país A, não deve necessariamente possuir uma balança comercial positiva com todos os seus parceiros comerciais B, C, etc. E se possuir, é porque em grande parte as condições de mercado assim determinam. Numa das suas edições recentes, a Revista *The Economist* diz que não se pode esperar que todos os seus fornecedores sejam seus clientes. Terceiro, em termos económicos, não há evidências históricas de que a imposição das tarifas proibitivas em vários sectores ao mesmo tempo tenha corrigido os défices comerciais, promovido o desenvolvimento industrial e criado empregos locais. As empresas americanas que possuem unidades de produção em países como o Vietnã, China e Índia, fazem-no porque só assim elas são economicamente viáveis. Recentemente, as críticas dos economistas às tarifas tem sido fortíssimas: enquanto o Paul Krugman afirma que o Presidente Norte Americano é estúpido, errático e fraco;³ o Joseph Stiglitz afirma que não existe nenhuma teoria económica por detrás desta onda de tarifas.⁴

Os Impactos das tarifas

Independente das tarifas americanas permanecerem nos 10% ou no nível das tarifas recíprocas (incluindo os 16% para Moçambique), os impactos serão significativos a curto e médio/longo prazos. Há pelo menos cinco possíveis impactos de curto prazo. Primeiro, quer sob a forma efectiva ou sob a forma de ameaça, as tarifas anunciadas pelos EUA provocam disrupções nos fluxos comerciais, encarecem as exportações dos parceiros comerciais em poderão conduzir a uma recessão global. Só em 2024, os EUA importaram de Moçambique produtos avaliados em USD 216 milhões (0% do total das importações americanas mas 1,2% do total das exportações moçambicanas).⁵ Mantendo tudo o resto constante, a actual tarifa de 10% aumenta este custo para USD 237.6 milhões, a ser suportado pelo consumidor final americano. Ademais, as exportações do alumínio moçambicano poderão igualmente reduzir. Se por exemplo, as importações americanas dos produtos europeus (aviões e viaturas) feitos na base do alumínio exportado por Moçambique, as exportações moçambicanas poderão baixar. Segundo, a forma errática e instável do anúncio das tarifas americanas, reduz a credibilidade da política comercial americana e provoca incertezas nas decisões de investimentos ligadas ao comércio à escala mundial. Terceiro, tudo indica que a iniciativa AGOA que beneficia as exportações africanas para os EUA desde 2000 cuja renovação é esperada neste ano, provavelmente não será renovada ou será renovada em termos muitíssimo diferentes dos actuais. Quarto, as tarifas americanas têm impacto em vários países e as respostas são diferenciadas – ficar no silêncio, dialogar, negociar ou retaliar - em função do seu poder negocial e do grau de exposição ao mercado americano. Tudo, isto acontece ao nível bilateral à margem da OMC, enfraquecendo-a. Quinto, mantendo

² Os principais produtos exportados por Moçambique aos EUA incluem minérios, açúcar e tabaco

³ https://paulkrugman.substack.com/?utm_source=substack&utm_medium=email

⁴ <https://youtube.com/shorts/vAwBDzGxpi8?si=wxArK5xMrHyUrh8b>

⁵ <https://agoa.info/profiles/mozambique.html> [o défice comercial dos EUA versus Moçambique em 2024 foi de USD 66 milhões]

tudo o resto constante, se os EUA importarem menos do resto do mundo como consequência das tarifas proibitivas, a quantidade de USD que circula no mundo, poderá reduzir, tornando esta moeda relativamente mais cara.

A médio/longo prazo, estas tarifas (ou ameaças) representam uma oportunidade geopolítica e económica para o resto do mundo. Primeiro, os EUA devem igualmente explorar diálogo construtivo e parcerias estratégicas – nos fóruns e instituições globais – mas reconhecendo a existência dum mundo multipolar. Segundo, o resto do mundo poderá ser forçada a redirecionar os fluxos comerciais para outros destinos. Os EUA detêm um peso significativo de 17% dos fluxos comerciais globais, mas o resto do mundo detém o super peso de 83% dos fluxos comerciais globais que podem ser reorientados de forma estratégica. Este processo poderá ser difícil, longo e oneroso, mas inevitável. Terceiro, há uma clara oportunidade para que continentes como o africano acelerem e materializem as oportunidades de integração comercial regional (ex. Zona do Comércio Livre da SADC) e continental (ex. Zona do Comércio Livre Continental Africana). Para isso, o cometimento deve sair do papel.

Equipa Técnica

Samuel Zita, Consultor e sócio-gerente, SE Trade Advisors

Layout

Suleimane Faquir, SE Trade Advisors

Website

<https://www.setradeadvisors.com>

Email

info@setradeadvisors.com

Endereço

Rua Dr. Egas Moniz nr 41, Sommerschild
