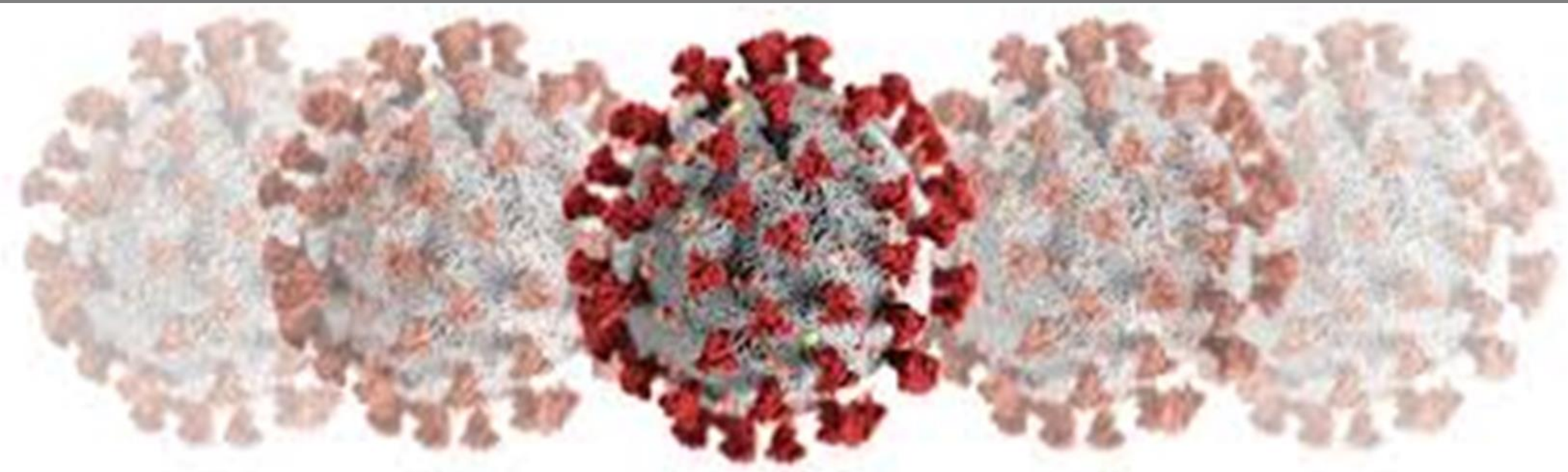




TONY BLAIR
INSTITUTE
FOR GLOBAL
CHANGE

COVID-19 – Oportunidades Estratégicas para a Indústria Africana

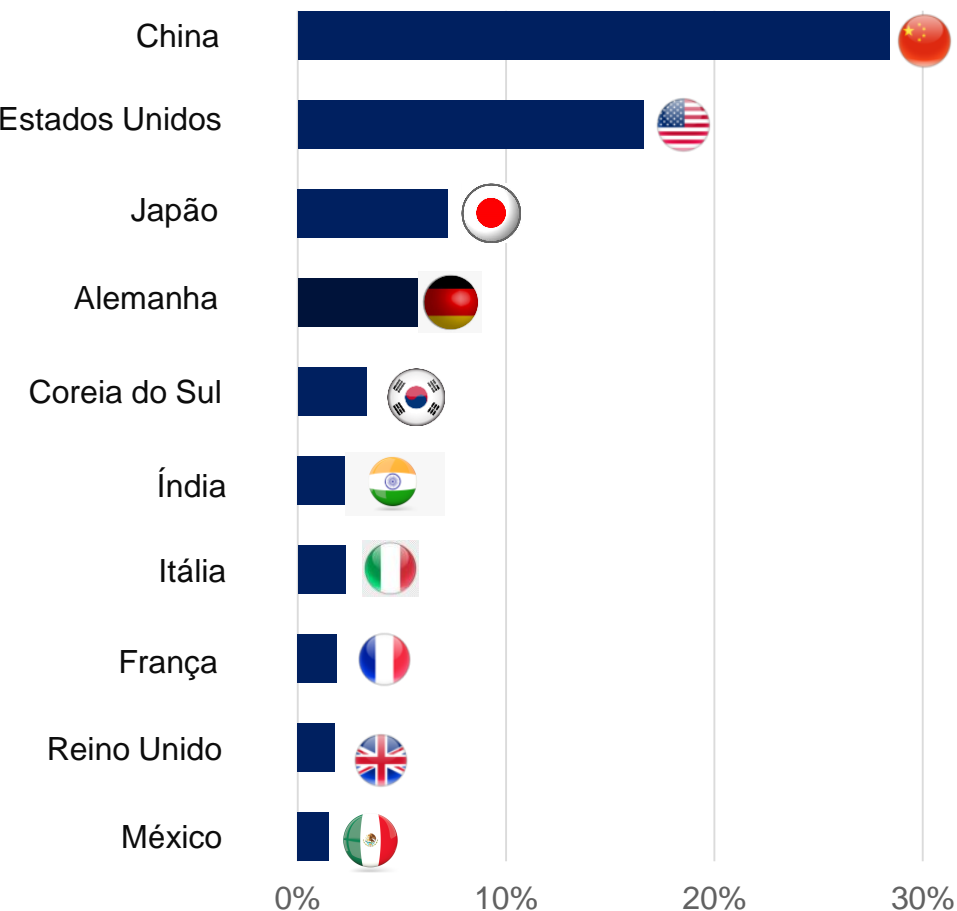
Abril de 2020





A COVID-19 está a afectar os maiores produtores industriais do mundo

Maiores produtores mundiais por percentagem da produção mundial



Implicações da COVID-19 para a produção mundial

Imediatas

- Devido ao encerramento de fábricas na China e em outros países durante o primeiro trimestre, perturbações na cadeia de abastecimento e mobilidade drasticamente reduzida que **afectam a capacidade de produção**.
- A COVID-19 está a provocar importantes efeitos na procura devido à **escassez de suprimentos**, decorrente da falta de acesso às matérias-primas necessárias à produção

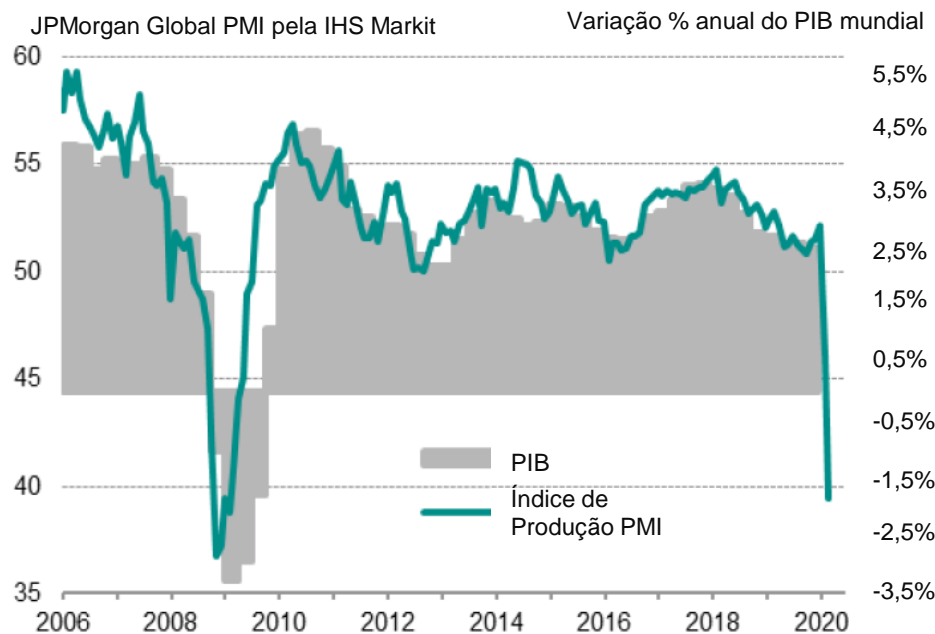
A mais longo prazo

- É provável que apenas se recupere toda a capacidade de produção e distribuição dentro de 12 a 18 meses.
- Oportunidade para o continente africano impulsionar a industrialização, iniciando novas linhas de produtos, captando novos mercados, explorando cadeias de abastecimento afectadas e aproveitando a digitalização e tecnologia
- Uma janela para políticas industriais inteligentes se afirmarem
- Alavancar a ZCLCA como um veículo para impulsionar e interligar a base africana de produção industrial



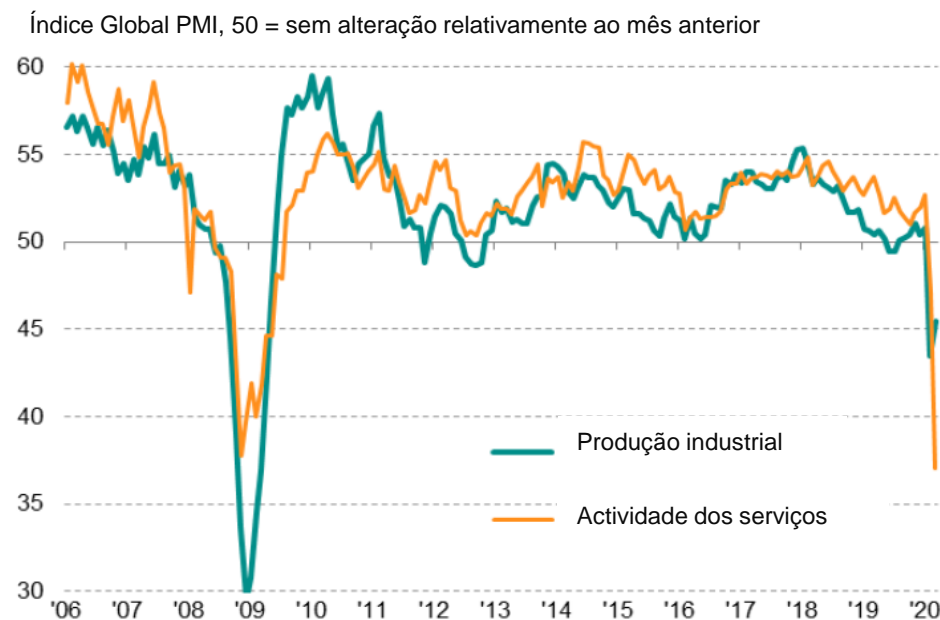
A produção mundial caiu 13% em Fevereiro e Março

Global PMI output & economic growth



Fontes: IHS Markit, JP Morgan.

Global PMI output indices



Fontes: IHS Markit, JP Morgan.

O declínio registado na actividade de serviços a nível mundial, no primeiro trimestre de 2020, foi o maior de que há memória nos 22 anos de existência do índice, enquanto o produto industrial assinalou uma das quedas mais acentuadas desde 2009. O JPMorgan Global PMI™ (compilado pela IHS Markit) caiu 6,7 pontos em Março (um registo quase sem precedentes) – já depois de ter deteriorado 6,1 pontos em Fevereiro – passando de 46,1 para 39,4, o valor mais baixo desde o auge da crise financeira mundial em 2009



A produção de bens essenciais está a aumentar, mas a maioria dos subsectores encontra-se em declínio

Subsectores

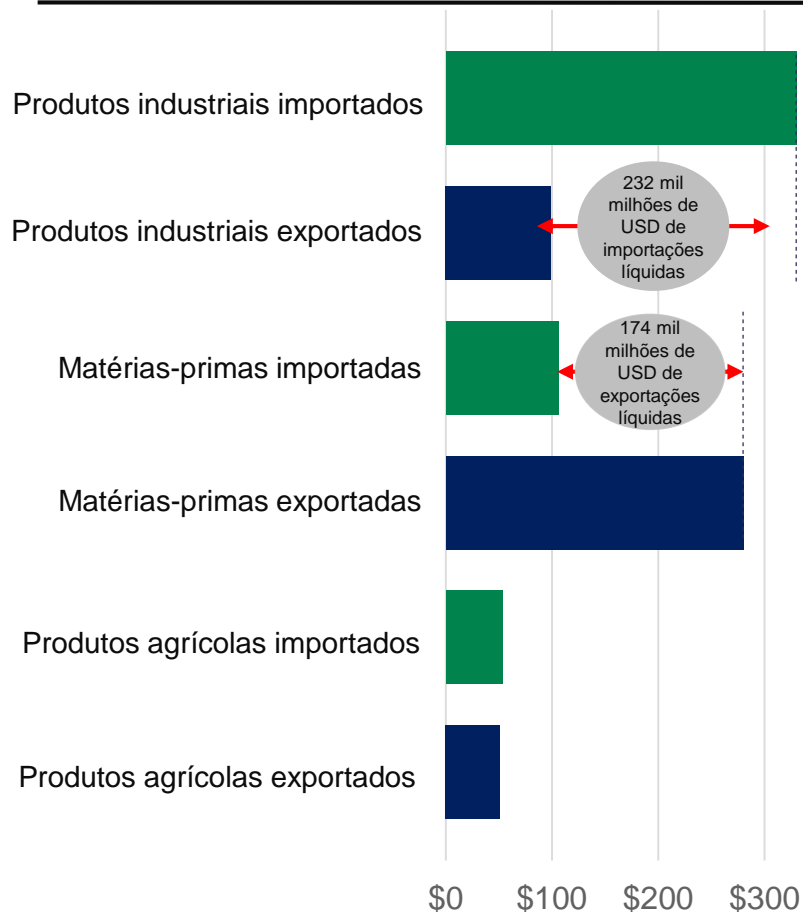
Principalmente a crescer	Farmacêutica e médica
	Alimentos e bebidas
Principalmente a cair	Electro-domésticos
	Automóvel
	Químico
	Electrónica
	Vestuário
	Maquinaria
	Plástico
	Outros

- **Equipamento médico:** Um pico na procura de equipamento médico, associado a uma contracção na China em Fevereiro, levou os países a adaptarem a sua produção industrial para satisfazer a procura. Por exemplo, a Dyson (fabricante de aspiradores) aceitou uma encomenda de 10.000 ventiladores do Governo do Reino Unido, enquanto a The Royal Mint começou a fabricar viseiras de plástico para os profissionais de saúde no Reino Unido.
- **Farmacêutica:** Esta indústria está a intensificar a produção de anti-sépticos, testes e tratamentos
- **Alimentos e bebidas:** Os países estão a aumentar a produção alimentar a fim de garantir que não se deparam com escassez de alimentos devido à intensificação das perturbações na cadeia de abastecimento.
- **Automóvel:** Este sector irá sentir o impacto porque a província de Hubei, o epicentro do vírus, é um grande centro de produção de peças para automóveis e o fornecimento desses componentes para regiões africanas tem sido afectado pelos encerramentos das fábricas.
- **Electrónica:** As instalações de produção de peças electrónicas estão paralisadas devido aos confinamentos e aos desafios logísticos a nível global. Por exemplo, em Março, a Samsung Electronics deslocou parte da sua produção de smartphones da Coreia do Sul para o Vietname tendo em conta a propagação da COVID-19. Da mesma forma, a Transsion – que produz telefones da marca Tecno em África – deparou-se com o encerramento de fábricas na China, Índia, Paquistão e Bangladeche. Várias empresas de comércio electrónico em todo o mundo interromperam o fornecimento de bens não essenciais (incluindo a maioria dos produtos electrónicos), o que afecta a indústria electrónica.
- **Têxtil:** Inúmeras fábricas e linhas de produção encerraram. Por exemplo, as 40 fábricas têxteis da Birmânia estão fechadas e o mesmo se verifica em 4000 fábricas no Bangladeche que empregam 4 milhões de pessoas.
- **Outras:** Estes sectores também serão afectados pelos efeitos da COVID-19 na cadeia de abastecimento: construção, transportes, indústria química e maquinaria, com várias fábricas encerradas na Ásia



Anualmente, África importa produtos industriais no valor anual de 330 mil milhões de USD

Importações e exportações de África, mil milhões de USD, 2019



Importações industriais de África por produto, mil milhões de USD, 2019





Isto cria oportunidades estratégicas para o fabrico de produtos em África

Subsectores com potencial

Agro-processamento

Automóvel e maquinaria

Químico

Electrónica

Produtos domésticos

Equipamento médico e produtos farmacêuticos

Fabrico de metal e materiais de construção

Plásticos e embalagens

Têxteis e vestuário

Pontos fortes de África

- ✓ Os governos estão cada vez mais empenhados em promover um ambiente propício aos negócios
- ✓ Dimensão do mercado e classe média em crescimento
- ✓ Margem para ligações a montante para os insumos, especialmente nas indústrias de agro-processamento e têxtil
- ✓ Força do sector tecnológico emergente
- ✓ Mão-de-obra barata, cada vez mais produtiva e em crescimento

Oportunidades para África

- ✓ Abertura de novas linhas de produtos com a COVID-19
- ✓ Maior vantagem no custo dos transportes face à Ásia
- ✓ Centros industriais emergentes, por exemplo, vestuário na Etiópia e automóvel no Quênia
- ✓ Os processos na nuvem e automatizados podem apoiar os sectores farmacêutico e de agro-processamento
- ✓ Margem para acelerar a ZCLCA

Pontos fracos de África





- ⚠ A base de PME ainda é limitada
- ⚠ Energia adequada ainda é um problema em grandes países (p. ex. Nigéria)
- ⚠ Falta de competências
- ⚠ Lacunas em termos de infra-estruturas, mas com tendência para melhorar
- ⚠ Política industrial inteligente ainda incipiente

Ameaças para África

- ⚠ Pressão para a deslocalização nos países avançados
- ⚠ Incapacidade de resolver as limitações em termos de infra-estruturas
- ⚠ Os fabricantes nacionais não se orientarem para as exportações
- ⚠ Incapacidade em alinhar pelas normas
- ⚠ Política comercial desalinhada, especialmente no que toca aos países avançados



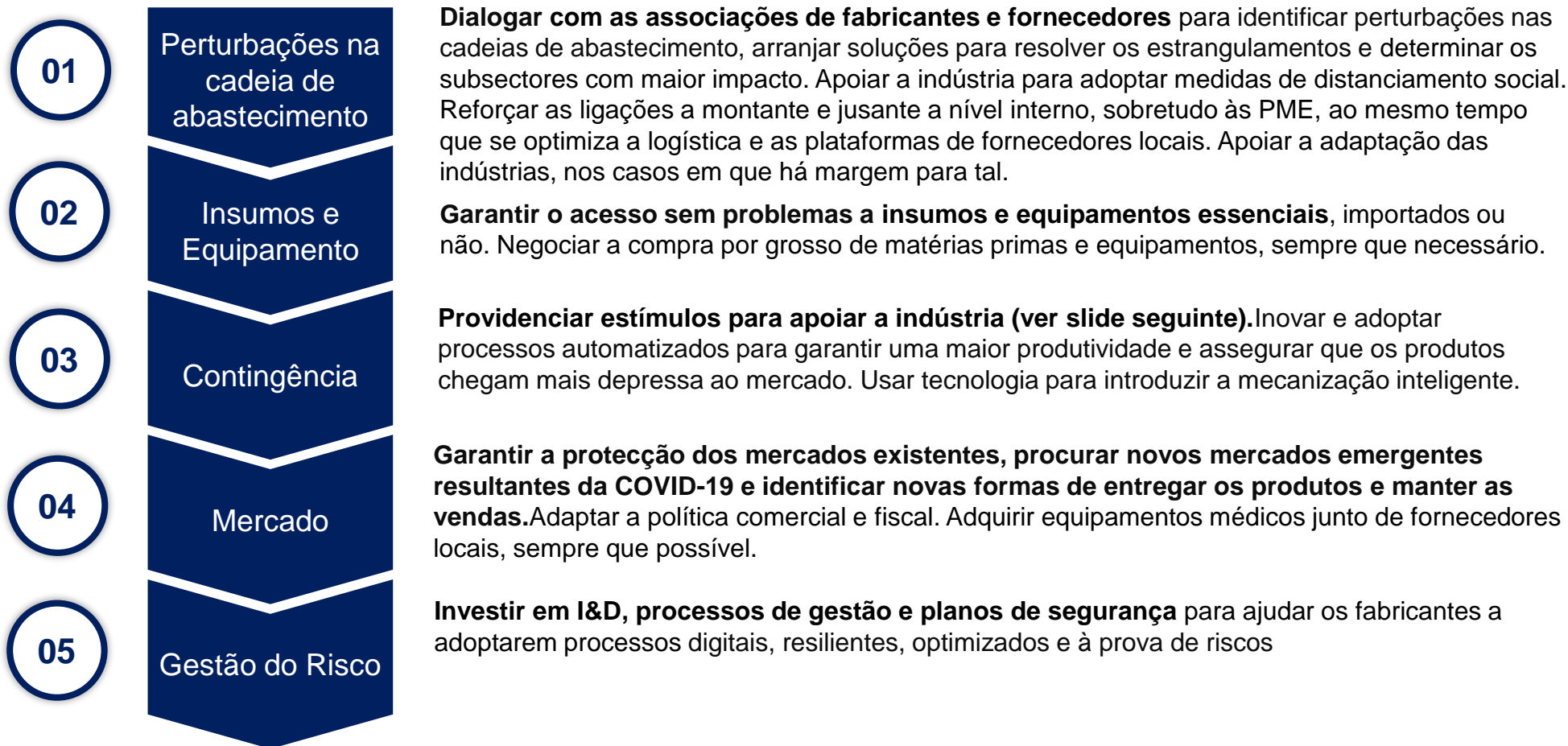
Os países podem aproveitar os progressos registados em anos recentes

	 Nigéria	 Quénia	 Marrocos	 Etiópia
Subsector	Material de construção	Indústria farmacêutica	Automóvel	Têxteis e vestuário
Principais características	A Zona de Comércio Livre de Lagos (LFTZ), lançada inicialmente em 2002, que visa ser uma plataforma comercial e logística para toda a África Ocidental. Entrou em pleno funcionamento em 2018. Muitos fabricantes de materiais de construção estão localizados na LFTZ e muitos usam a contratação electrónica	O Quénia é o maior fabricante de produtos farmacêuticos na COMESA. Os fabricantes beneficiaram de zonas económicas especiais que fornecem acesso estável a electricidade. O mercado de receitas médicas do Quénia vale mais de 500 milhões de USD e deverá crescer 11,8% em 2020 (projeções anteriores à COVID-19).	Principal fabricante automóvel em África. Antes da COVID-19, o país seguia a bom ritmo para atingir um volume de 10 mil milhões de USD de exportações em 2020. Tem um sistema de cluster automóvel eficiente. O sector é responsável por 84.000 empregos. O subsector deverá crescer, em média, 5,6% ao ano entre 2019 e 2024.	A Etiópia construiu muitos parques industriais. O Parque Industrial de Hawassa dedica-se à indústria têxtil e atraiu mais de 20 marcas nos últimos anos, suportando 50.000 postos de emprego. Explorar a AGOA e fortes serviços exportadores.
Factor de sucesso	Essencial nas suas ligações com outros sectores, assim tendo um efeito multiplicador nos mesmos, sobretudo no sector imobiliário e na indústria dos materiais de construção	Mercado interno significativo e em crescimento. Acesso aos mercados da CEA e COMESA	Acordos comerciais assinados com a UE e os EUA. Investimento crescente da região e incentivos governamentais	Política industrial orientada para as exportações relativamente forte
Limitações	Materiais de qualidade inferior e práticas operacionais pouco éticas	Acessibilidade e baixas taxas de participação.	Escassez de mão de obra capacitada e capacidade de gestão	Habitação e escassez de divisas



O que podem fazer os governos para explorar oportunidades estratégicas em matéria industrial?

Em primeiro lugar, é importante salvaguardar os ganhos alcançados nos últimos anos do triplo choque da disrupção, medidas de supressão e queda dos preços dos produtos de base.





Considerar opções de políticas direccionadas para proteger o sector industrial existente, para que possa voltar mais forte

Opções de políticas que podem ser direccionadas para o sector industrial

01

Alívio dos regulamentos

- Diálogo proactivo e coordenação entre o Governo, os fabricantes e as respectivas associações
- Criação de uma agência ou equipa dedicada às questões dos subsectores principais e conceber medidas de apoio viáveis, incluindo com os parceiros de desenvolvimento, se necessário.
- Obrigar as instituições financeiras a aliviar os pagamentos e os termos de empréstimos

02

Apoio ao fluxo de caixa

- Agilizar o pagamento dos reembolsos fiscais e de outras obrigações do governo
- Subsidiar os custos de adaptação das fábricas e escritórios em linha com as medidas de distanciamento social e protecção dos trabalhadores
- Deferir as obrigações de pagamento do imposto sobre o rendimento das pessoas colectivas ao Governo
- Adiar o pagamento de taxas de serviços públicos (p. ex. serviços de utilidade pública) e/ou de bens e serviços fornecidos por empresas públicas
- Adquirir no país os equipamentos necessários para a resposta sanitária (o Gana fê-lo para os EPI).

03

Acesso ao financiamento

- Empréstimos com garantia do Estado para o sector industrial
- Empréstimos bonificados e linhas de crédito do Governo para o sector industrial, por exemplo, para fundo de maneo e financiamento comercial (através dos Bancos Centrais ou linhas específicas de apoio),

04

Transferências

- Redução, isenção ou adiamento dos impostos, tarifas e taxas
- Transferências directas a firmas, por exemplo, por custos de adaptação, subsídios da folha salarial (na condição de os funcionários não serem despedidos), para actualizações tecnológicas e inovação
- Benefícios em espécie, p. ex, serviços públicos, suprimentos, insumos/maquinaria industrial

Impacto no balanço do governo

-

+



Passos práticos para explorar oportunidades estratégicas no sector industrial

01

Definir um Ministro Sénior ou Director de Agência que será o rosto da iniciativa e prestará contas ao Presidente nesta matéria. Capacitar o Ministro em conformidade. Pode ser o Ministro do Comércio e da Indústria, o Director da Agência de Promoção do Investimento ou outro ministro ou alto funcionário público. Uma linha directa para o Presidente ou Vice-Presidente/Primeiro-Ministro é essencial.

02

Abrir uma linha de diálogo com o sector privado, designadamente fabricantes existentes, potenciais novos investidores que manifestem interesse e agentes de importação para identificar os actores relevantes e, depois, os estrangulamentos específicos que deverão ser resolvidos (ver passo 4). Esta avaliação deve ser ligeira, mas robusta. Há bons exemplos de colaboração entre o governo e o sector privado, tais como no Quênia com a Kenya Association of Manufacturers e na África do Sul com a South African Business Coalition.

03

Realizar rápidas avaliações do mercado para identificar novas oportunidades de contratação pública, perturbações na importação de bens industriais ou oportunidades emergentes em matéria de economia circular e soluções climáticas inteligentes

04

Dar prioridade a 1 ou 2 subsectores tendo em conta a limitação de recursos. É melhor promover um ou dois subsectores e conseguir atrair investimento, do que não conseguir levar nenhum projecto até ao fim. É essencial actuar com celeridade. Os países que têm êxito dão prioridade a sectores orientados para a exportação ou que podem competir com as importações. Por outras palavras, os sectores que são rentáveis – ou podem ser rentáveis numa economia de mercado com o apoio governamental certo – além de terem uma base económica mais robusta e ampla.

... continua no slide seguinte.



6 passos práticos para explorar oportunidades estratégicas no sector industrial

05

Identificar estrangulamentos à fixação de investidores ou do subsector com vista à elaboração de uma lista pequena e razoável de coisas que o Governo pode fazer para ajudar. Dependem dos problemas do subsector e poderão variar entre:

- facilitação de acordos
- realização de investimentos públicos estratégicos
- disponibilização de terrenos ou espaços para fábricas
- Fornecimento de serviços de infra-estruturas direccionados (p. ex. parques industriais, soluções energéticas, acesso a portos)
- garantir o acesso a insumos
- garantir o acesso a competências e mão-de-obra (nacional ou estrangeira)
- ajustamentos regulamentares e disposições em matéria de licenciamento
- benefícios fiscais
- corrigir problemas nas alfândegas
- ajustamentos tarifários e a fixação de barreiras não tarifárias para acesso aos mercados e insumos
- facilitar o acesso a financiamento junto dos bancos ou empréstimos para projectos
- facilitar as ligações a PME, soluções tecnológicas e mercados-alvo

06

Promover a coordenação entre as agências governamentais relevantes para que se centrem em uma ou duas intervenções exequíveis, ao mesmo tempo que se é sensível às necessidades e intervenções do sector privado. O Ministro responsável preside a um grupo de acção que inclui as agências governamentais e os parceiros de desenvolvimento relevantes, apoiado por um secretariado forte e uma equipa de execução para garantir o acompanhamento, a resolução dos problemas e a mobilização dos recursos.

07

Processo iterativo de resolução de problemas após os problemas iniciais serem ultrapassados a fim de consolidar uma dinâmica política e económica e continuar a melhorar um ambiente propício à indústria em novas áreas estratégicas. Usar os ensinamentos como base para os planos de desenvolvimento futuro do sector – p. ex. planeamento de parques industriais ou zonas económicas especiais, política comercial, política fiscal, política de desenvolvimento de competências, etc. Focar estes em torno das necessidades dos sectores com o maior potencial económico para a industrialização do país.



Estudo de caso: avaliação rápida da indústria farmacêutica do Gana

Marcas ganesas existentes



Pontos fortes (*para servir de base ao plano*)

- ✓ Sistemas de regulamentação farmacêutica que funcionam bem
- ✓ Entre os mais fortes na CEDEAO
- ✓ Indústrias de produção local bem estabelecidas
- ✓ Orçamento governamental para dar resposta a doenças endémicas
- ✓ Parque industrial que funciona bem

Oportunidades (*para explorar no plano*)

- ✓ A pré-qualificação da OMS permite um melhor acesso dos produtores locais aos mercados internacionais
- ✓ Produção de API, excipientes e embalagens localmente
- ✓ Facilitação a nível presidencial
- ✓ Vantagem de ser o pioneiro na região

Pontos fracos (*estrangulamentos a resolver*)

- ⚠ Sub-utilização da capacidade farmacêutica local
- ⚠ Elevado custo unitário de produção
- ⚠ IVA dos insumos importados críticos para a produção
- ⚠ Ligações a montante e jusante insuficientes
- ⚠ Falta de enfoque nas questões de I&D na área farmacêutica

Ameaças (*riscos a gerir*)

- ⚠ Riscos na cadeia de abastecimento para acesso às matérias-primas
- ⚠ Entrada de genéricos de baixo custo da Ásia
- ⚠ Produtos farmacêuticos contrafeitos
- ⚠ Necessidades de desenvolvimento de RH/competências por satisfazer
- ⚠ Ausência de consenso sobre a implementação do acordo TRIPS e o licenciamento obrigatório