

Prefácio

Este Caderno, o terceiro da colecção, faz parte de uma série de iniciativas que a Cooperação Italiana tenciona promover no âmbito da sua acção de apoio ao desenvolvimento do sector privado.

O desenvolvimento sustentável de um País passa necessariamente pela sua capacidade em favorecer a actividade económica interna e não só pela sua (macro) estabilidade: esta última, de facto, pode ser considerada uma condição necessária, mas não suficiente para o crescimento a longo prazo.

Em Moçambique todos os principais indicadores macro-económicos, assim como as reformas institucionais, mostram progressos consideráveis, mas ainda permanece elevada a dependência da ajuda externa e existe um relevante desequilíbrio no crescimento do território. Os dados económicos devem portanto ser alvo de uma leitura atenta que consinta avaliar com profundidade o seu significado exacto e a sua dimensão real.

O Prof. Castel-Branco apresenta neste "Caderno" uma análise do processo de industrialização do País: uma avaliação muito severa mas também muito aprofundada e rigorosa.

O tema dominante da sua intervenção é o papel dos grandes projectos no crescimento económico (Mozal, Sasol e outros) e no industrial em particular. De uma atenta decomposição das principais determinantes de crescimento do PIB, da estabilidade macro-económica e dos investimentos privados, Castel-Branco ilustra, de facto, como a componente preponderante é a dos grandes projectos. Excluindo estes projectos da "contagem", os valores dos indicadores seriam decisivamente inferiores.

Trata-se de uma avaliação não partilhada por todos, que tem todavia o mérito de chamar a atenção para uma questão que merece uma reflexão atenta, ou seja, em que medida exista uma capacidade de crescimento difusa, capaz de permear o tecido económico e social moçambicano. Com a publicação deste estudo que se segue, à distância de alguns meses, ao de Carvalho Neves sobre o crédito e que será seguido por uma reflexão sobre a possibilidade de promover o acesso a um instrumento financeiro importante, o do "Venture Capital", propomo-nos introduzir um elemento adicional ao debate sobre o "Private Sector Development" que representa um dos elementos chave do desenvolvimento do País.

Uma óbvia mas importante ressalva: este estudo é publicado sem alguma revisão do texto por parte da Cooperação italiana, pois julgamos que a contribuição de ideias apresentadas pelos investigadores envolvidos neste projecto, independentemente do facto de serem ou não opiniões partilhadas, enriquece sem dúvida o debate e, em última análise, amplia o conhecimento dos fenómenos ilustrados.

Guido Larcher
Embaixador de Itália

O Autor

Carlos Nuno Castel-Branco, Moçambicano, economista de formação, professor universitário de profissão, nascido a 30 de Janeiro de 1960 em Maputo.

Teve uma carreira muito variada: iniciou a sua actividade profissional em Maputo, em 1975, como alfabetizador de adultos e formador de alfabetizadores, enquanto ainda era estudante na escola secundária. Ingressou nas Forças Populares de Libertação de Moçambique (FPLM) em 1977, tendo desempenhado várias funções como oficial subalterno até 1983. Juntou-se ao Departamento de Política Económica, tendo desempenhado as funções de chefe dos sectores de transportes e comunicações e de indústria e construção. Entre 1989 e 1990 foi assessor do Ministro da Indústria e Energia. Em 1993 trabalhou como economista industrial na fase final de um projecto de formulação de política industrial para Moçambique. Em 1995 fez parte da equipa de economistas do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) em Moçambique. Desde Dezembro de 1992 que trabalha na Faculdade de Economia da Universidade Eduardo Mondlane (UEM), em Maputo, como docente e investigador.

Concluiu um diploma de graduação superior em estudos de desenvolvimento (1982) e um curso de métodos de investigação (1983), ambos no Centro de Estudos Africanos da UEM. Em 1991 concluiu o diploma de pós graduação em economia de desenvolvimento, e em 1992 obteve o grau de Mestre (Master of Arts) em desenvolvimento industrial (ambos pela Universidade de East Anglia, em Norwich, Inglaterra). Em 1997 obteve o seu segundo mestrado (Master of Sciences) em economia de desenvolvimento pela Universidade de Oxford, Inglaterra. Em 2002 obteve o doutoramento (PhD) em economia pela Universidade de Londres (School of Oriental and African Studies), Inglaterra, tendo defendido uma tese com o título: "An investigation into the political economy of industrial policy: the Mozambican case".

As suas áreas principais de pesquisa são: industrialização; política industrial; privatização e estudo de estratégias empresariais; relações económicas com a África Austral (especialmente relacionadas com padrões de industrialização, investimento e comércio); investimento (em especial investimento directo estrangeiro); ligações intersectoriais; e estratégias e planificação local do desenvolvimento. Editou, em 1994, o livro "Moçambique, perspectivas económicas"; está preparando a publicação da sua tese de doutoramento; e tem publicado e/ou apresentado em conferências e seminários inúmeros artigos e relatórios de pesquisa.

Desde Junho de 2002 tem realizado inúmeras consultorias, fundamentalmente nas áreas de interesse da sua pesquisa, de onde se destacam, entre outras: estudos sobre problemas e estratégias de crescimento e desenvolvimento económico nas províncias de Nampula e Maputo, análise das relações económicas entre Moçambique e a África do Sul, estudos sectoriais (suporte metodológico na formulação da visão de desenvolvimento do sector agrícola), estudos sub sectoriais (agro-indústrias e indústria têxtil e de confecções), estudos temáticos (análises

críticas sobre abordagens de desenvolvimento focadas em mega projectos e pequenas e médias empresas), estudos empresariais (análise do impacto económico da Mozal, mega fundição de alumínio, na economia nacional). Presentemente está envolvido em estudos relacionando desenvolvimento industrial e comércio internacional, com ênfase no contexto da África Austral e das negociações com a União Europeia.

A responsabilidade das opiniões expressas nos Cadernos são inteiramente dos seus autores e não reflectem necessariamente o ponto de vista da Cooperação Italiana.

Os Cadernos encontram-se disponíveis também em suporte electrónico no site da internet www.italcoopmoz.org

Indústria e Industrialização em Moçambique: Análise da Situação Actual e Linhas Estratégicas de Desenvolvimento

Carlos Nuno Castel-Branco¹

Agosto de 2003

Executive Summary

This paper, in Portuguese, analyses the trends and dynamics of industrialization in Mozambique over the last four decades. It aims at identifying the major characteristics of industrial development that has been taking place in Mozambique, whether they have changed significantly over the years, what the major sources of industrial dynamics are, and which implications for policy can be drawn from the analysis of such process of industrial development.

The paper relates the process of industrialization in Mozambique and the integration of the Mozambican economy within the regional economic system of Southern Africa, which is particularly influenced by the dynamics of the minerals-energy complex of South Africa and global or regional oligopolistic competition in areas like minerals, energy, sugar, beer, basic metals, cereal mills and cement.

Without explicitly referring to it, the paper adopts the linkage-agent analytical framework for the analyses of the process of industrialization in Mozambique.² The linkages-agents analytical framework addresses socio-economic development processes by focusing upon the study of linkages, agents and the dynamic relationship between the two. Linkages refer to the process by which one economic activity or pressure leads to another activity or pressure and, in doing so, generates and shapes economic growth, change and development. Agents are those who perceive, anticipate or create linkage opportunities and implement them, be it the state, firms, entrepreneurs or any other market and non-market organization and institution that is in the position of influencing economic processes. Whether resulting directly from economic pressures or from strategy and planning, for the implementation of potential linkages it is necessary that agents have the ability and entrepreneurial capacity (vision, managerial, organizational and financial) to anticipate linkage opportunities, as well as the political will and social and economic interest to take advantage of the perceived opportunities. The main implication of

¹ Prof. Doutor, docente na Faculdade de Economia da Universidade Eduardo Mondlane em Maputo. cn.castelbranco@tv cabo.co.mz. Versão adaptada, modificada e expandida de uma artigo de análise feito no quadro do processo de elaboração da Agenda 2025.

² For a full discussion of this theoretical framework, see Fine and Rustomjee 1996, and Castel-Branco 2002a, Chapters I and II.

this analytical framework is that agents are not, cannot and need not be autonomous of economic conditions, opportunities and pressures; which in turn influence the behavior, organization and strategies of the agents, as well as their fundamental interests. Thus, potential linkages do not necessarily, and definitely not automatically, materialize.

Another fundamental implication of this analytical framework is that the fact that policy regimes and measures differ does not imply that economic structures and dynamics change, or at least that they change in a direction consistent with the specific policy goals. Mozambican experiment with industrialization is a good example of this point: the pattern of industrialization has been similar over four decades, and differences have been more about detail than dynamics and structure. Yet, four radically different policy contexts exerted some influence upon such a process of industrial development. More recently, in the 1990s, the industrial policy document approved by the government is in total and striking contrast with the actual dynamics of industrial growth and development.³ Thus, agents and institutions are only one part of the process of policy making and implementation, and of industrial development. Without understanding them in a dynamic relationship with what was defined, earlier, as economic linkages, the study of agents (or of linkages) as separate and isolated dynamics rather than simplifying actually obscures the understanding of the process of industrialization.

Drawing from the analysis of the process of industrialization through the lens of the linkage-agent analytical framework, the paper also develops some policy challenges for future transformation of the process of industrial growth into a process of industrialization and socio-economic development in Mozambique. Fundamentally, the paper argues that policy has to be embedded in the existing linkage-agents dynamics with a view of influencing it towards socio-economic transformation.

Modeling policy according to traditional, or mainstream, approaches that attempt at maximizing efficiency or achieving some optimum allocation of resources is not only a useless exercise, but a rather counterintuitive and counterproductive one.

This paper is an extension and development of a background paper on industrial development originally written for the "Agenda 2025, a long-term vision for the development of Mozambique".

³ See Castel-Branco 2002a, chapters III and IV, for a detailed discussion of these points.

1. Notas Introdutórias e Quadro Analítico

Industrialização e desenvolvimento são relacionados, na literatura económica, por intermédio de três ligações fundamentais: a indústria como engenho do desenvolvimento estrutural da economia; as vantagens criadas pelas capacidades industriais para os processos de internacionalização; e o papel da indústria na libertação e absorção de recursos excedentários de outros sectores, em especial dos sectores de inferior produtividade.⁴

Industrialização é entendida como um processo de transformação da base estrutural e das dinâmicas sócio económicas de acumulação, através do qual as conquistas da ciência e tecnologia são aplicadas a todas as esferas de organização das cadeias de produção e valor; a qualidade dos factores se desenvolve substancialmente; estes factores são transferidos para os sectores e processos de maior produtividade e sinergias; e a sociedade evolui do auto emprego para processos predominantemente sociais, colectivos e cooperativos de trabalho.

Industrialização funciona como engenho de desenvolvimento na medida em que: (i) gera tecnologia, conhecimento tecnológico e métodos mais avançados de organização e gestão, os quais tornam irreversíveis os avanços na produtividade e possível a concretização dos avanços na inovação e pesquisa científica; (ii) o seu impacto no crescimento e desenvolvimento económicos é substancialmente maior do que o seu contributo percentual para o PIB e para o emprego directo, por via da transmissão, para a economia e para a sociedade como um todo, dos ganhos de produtividade e dos avanços tecnológicos registados na indústria, e pelo emprego indirecto criado por via das ligações de crescimento potenciadas; (iii) articula a economia através das redes de fornecedores e consumidores, redes de cooperação inter-empresarial e inter-industrial, e ligações dinâmicas de crescimento desenvolvidas em torno de cadeias sócio económicas de produção e valor, através das quais as dinâmicas de produtividade, qualidade, organização e inovação são transmitidas para a economia como um todo; e (iv) por efeito combinado dos factores anteriores, potencia a criação de novas dinâmicas, capacidades e padrões de desenvolvimento, novos sectores, produtos e processos, e novos standards e pontos de referência em torno e ao longo dos quais a economia se pode desenvolver, independentemente dos limites impostos pelas suas vantagens comparativas estáticas iniciais.⁵

Em relação com os pontos anteriores, a industrialização potencia a capacidade da economia tirar proveito de, e influenciar, dinâmicas regionais e internacionais de desenvolvimento. A economia pode, assim, evoluir de um estado de constante pressão para se ajustar a choques

⁴ Fine and Rustomjee 1996, Kaldor 1967 e 1957, Lucas 1990 e 1988, Nelson and Pack 1999, Weiss 1985.

⁵ Amsden 1989, Boon 1982, Chandler et al (eds.) 1998, Chandler et al (eds.) 1997, Freeman and Hagedoorn 1994, Hirakawa (ed.) 2001, Hirschman 1981 e 1958, Leahy and Neary 1999 e 1994, Ocampo and Taylor 1998.

internacionais e estabilizar, para um em que se torna parte activa de dinâmicas positivas de crescimento, inovação e desenvolvimento.⁶

Finalmente, um outro papel fundamental do processo de industrialização é absorver os factores e recursos libertados pela dinâmica de desenvolvimento. Num sentido, mais restrito, isto significa absorver produtivamente na indústria e serviços relacionados os factores (em especial a força de trabalho) que são libertados pela reestruturação e aumento da produtividade na agricultura e outros sectores. Num outro sentido, mais amplo, isto também significa que excedentes, novos factores e novas capacidades são crescentemente integrados nas dinâmicas fundamentais à volta das quais os ritmos e a qualidade do crescimento e desenvolvimento aceleram e progridem, pelo que os benefícios do crescimento e desenvolvimento podem ser amplamente partilhados.⁷

Estas considerações teóricas têm em vista fornecer um quadro analítico em torno do qual a discussão sobre industrialização em Moçambique possa ser feita. Neste contexto, essas considerações teóricas permitem avaliar, pelo menos qualitativamente, até que ponto existe um processo de industrialização dinâmico, sustentável e progressivo em Moçambique; isto é, até que ponto a indústria, em Moçambique, funciona como engenho de desenvolvimento da economia e da sociedade como um todo. Uma outra questão é que tipo(s) de processo(s) industrial(ais) ocorrem em Moçambique e que impacto dinâmico e estrutural podem ter para a economia como um todo.

O padrão de industrialização em Moçambique terá um carácter dinâmico, sustentável e progressivo na medida em que transforma e fortalece ligações económicas e sociais, acelera o crescimento, desenvolve a capacidade de a economia nacional participar positivamente na economia mundial, e fortalece as capacidades económicas identificadas por via de alguns indicadores macroeconómicos chave.

Há restrições óbvias de tempo, espaço e recursos (em especial informação com suficiente detalhe, consistência e abrangência) para a análise que pode ser feita nesta comunicação. Por isso, a análise vai circunscrever-se a alguns pontos seleccionados sobre as características da indústria e dos processos de acumulação na economia Moçambicana, e, com alguma incerteza, vai centrar o debate em torno do que pode ser inferido dessa análise.⁸

⁶ Amsden 1997, 1994 e 1993, Bayoumi and Helpman 1996, Eaton and Kortum 1996, Gore 1996, Greenaway 1991, Rodrick 1995 e 1992, Shirai and Huang 1994, Wangwe 1994 e Wangwe (eds.) 1995.

⁷ Dasgupta 1980, Hirschman 1958, Kaldor 1967 e 1957, Nelson and Pack 1999, Stiglitz 1996.

⁸ Esta análise é desenvolvida em torno de quatro artigos, nomeadamente Castel-Branco 2002a, 2002b, 2003a e 2003b.

2. Industrialização e Dinâmicas Económicas em Moçambique

A análise oficial da situação económica em Moçambique é geralmente focada em três aspectos: crescimento, estabilidade e evolução do investimento privado. Dados oficiais indicam que a economia está a crescer e a estabilizar, e o investimento privado está a aumentar apesar das políticas monetárias e fiscais deflacionárias. Na essência, a análise oficial sustenta que a economia Moçambicana está a implementar, com êxito, o modelo de “estabilização com crescimento e alívio da pobreza”.

Esta secção revisita a análise oficial mencionada e, usando os dados oficiais, questiona a natureza e tipo de crescimento, estabilidade e investimento que ocorrem em Moçambique. Ao fazê-lo, a secção discute o padrão e o papel da indústria transformadora no contexto das dinâmicas de desenvolvimento da economia, e questiona se esses padrões de crescimento de longo prazo podem gerar as dinâmicas de crescimento e desenvolvimento abordadas na secção anterior.

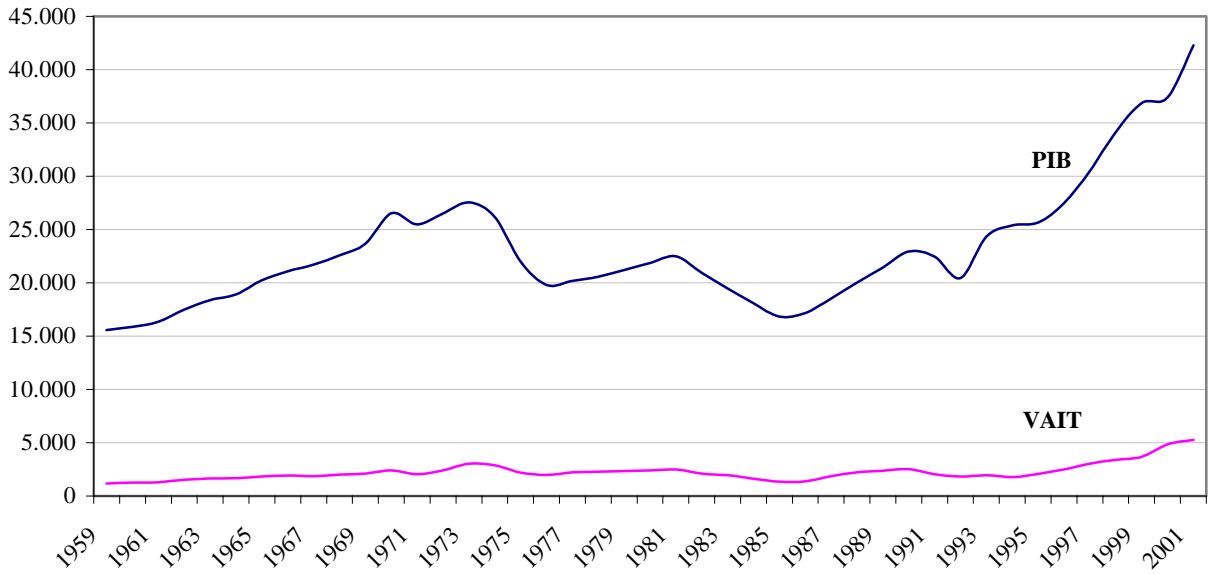
2.1. Crescimento e o papel da indústria

Os gráficos 1 e 2 (em baixo) mostram claramente que tanto o PIB como a indústria transformadora estão a crescer a ritmos relativamente altos. Estes gráficos também indicam que este crescimento tem sido instável ao longo das últimas quatro décadas. Esta instabilidade é geralmente atribuída a factores conjunturais (guerra, calamidades naturais, preços do petróleo, etc.) mas, como será discutido mais adiante, ela é essencialmente causada pela própria estrutura e dinâmica de desenvolvimento da economia moçambicana.

2.1.1. Peso do VAIT no PIB

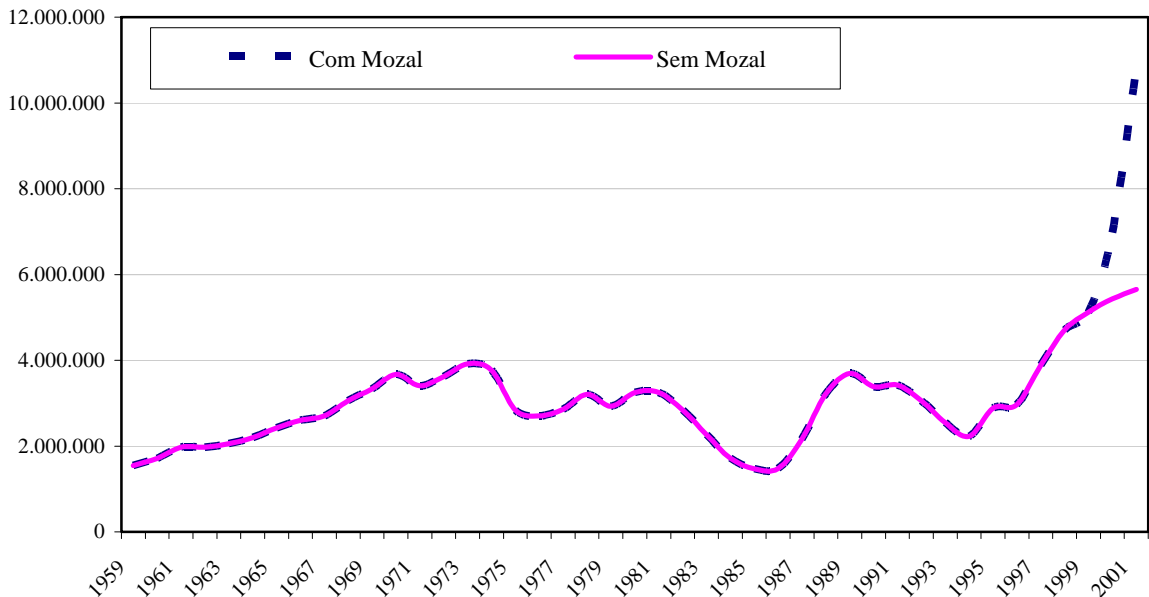
Além de ilustrarem crescimento, os gráficos 1, 2 e 3 começam já a apontar para alguns problemas da estrutura e dinâmica económicas em Moçambique. Primeiro, a economia não está a industrializar, o que pode ser demonstrado pelo facto de o peso do valor acrescentado da indústria transformadora (VAIT) no PIB ser muito baixo e ter mudado muito pouco nas últimas quatro décadas. Segundo, mais grave ainda é que o crescimento industrial mostra sinais muito fortes de desaceleração e tendência para estagnação, se o efeito do mega projecto Mozal for eliminado da equação (gráficos 2 e 3). O gráfico 3, por exemplo, mostra claramente que se o efeito Mozal for excluído, o peso do VAIT no PIB em 2001 fica idêntico ao de 1971 e 1961.

**Gráfico 1: Moçambique - Tendências do PIB e do VAIT
(milhões de contos a preços constantes de 1996)**



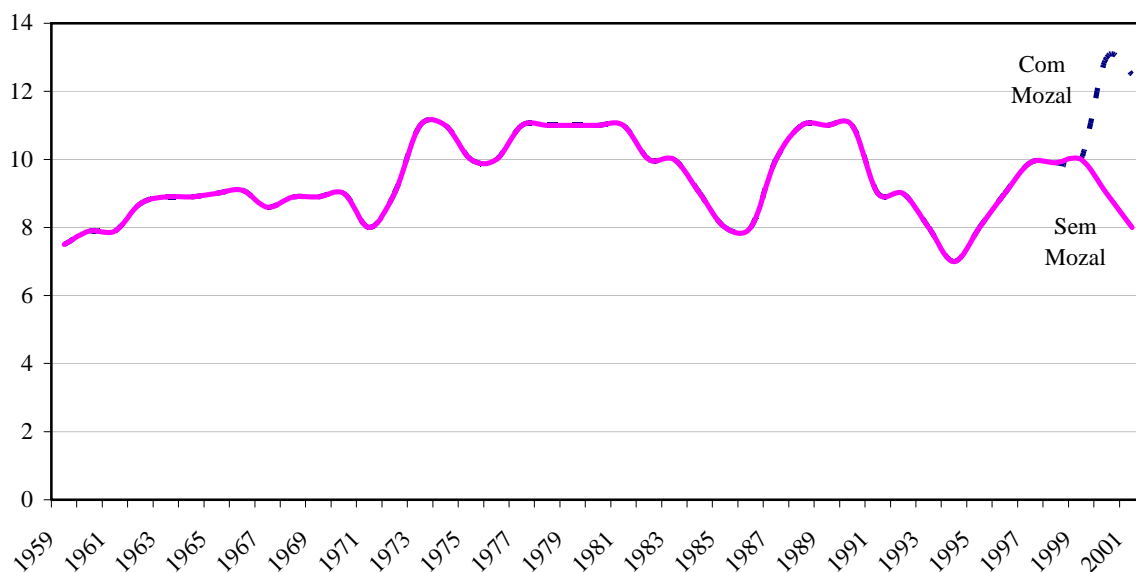
Fonte: Castel-Branco 2002a e 2003a; GOM/Estatísticas vários números.

**Gráfico 2: Moçambique: Produção da indústria transformadora, com e sem Mozal
(milhares de contos a preços constantes de 1998)**



Fonte: Castel-Branco 2002a e 2003a; GOM/Estatísticas vários números.

Gráfico 3: Moçambique: Proporção do VAIT no PIB, incluindo e excluindo a Mozal (em %)



Fonte: Castel-Branco 2002a e 2003a; GOM/Estatísticas vários números.

Há teorias que sustentam que este factor (peso do VAIT no PIB) é irrelevante, particularmente na era da indústria de tecnologia de informação (IT) em que as indústrias tradicionais perdem peso. Nem teórica nem empiricamente é claro por que é que a IT elimina a importância de industrializar a economia. A industrialização criou a IT, e a existência de uma forte base empresarial, tecnológica e social é determinante para desenvolver e assimilar a chamada “nova revolução industrial”. Essa base empresarial, tecnológica e social é fornecida pela industrialização. Não é por acaso que são as economias mais industrializadas que criaram e mais progrediram no que respeita à IT. Por outro lado, indústrias são muitas e variadas, e se algumas perdem peso outras não; se algumas são conjunturais outras são estruturais. Além disso, o progresso tecnológico (de que IT faz parte, e que é potenciado por IT) também transforma as indústrias modificando e actualizando o seu papel.

Por exemplo, há análises que enfatizam que a indústria de têxteis e confecções perdeu todo o seu peso para as economias mais industrializadas. Estas análises, no entanto, perdem de vista o que está acontecendo com a reestruturação internacional desta indústria, em que o *design*, *branding*, pesquisa de materiais, modas, desenvolvimento de processos e tecnologias de produção e maiores mercados permanecem nas economias industrializadas, enquanto que as economias não industrializadas apenas ficam com as unidades produtivas que não requerem tecnologias e qualificações complexas.⁹

⁹ Sachikonye 1999, Teitel 2000.

Outros argumentos e teorias afirmam que nas economias desenvolvidas o peso do VAIT no PIB está a diminuir rapidamente, sinal de que este rácio produz resultados pelo menos ambíguos, senão irrelevantes de todo. O que estes argumentos não tomam em conta é que: (i) a industrialização foi o processo pelo qual essas outras economias ficaram desenvolvidas; (ii) a redução do peso do VAIT no PIB dessas economias é sobretudo um efeito dos enormes ganhos de produtividade que se verificam na indústria, reflectindo-se, por exemplo, na redução relativa dos preços e do emprego na indústria; (iii) a indústria continua a ser a base de sustentação das balanças de pagamento, dos ganhos de produtividade e do progresso tecnológico da maioria dessas economias chamadas desenvolvidas; e (iv) sectores como serviços ainda estão aquém da produtividade dos factores alcançada pela indústria, motivo que pode explicar a concentração de factores em serviços. Em breve, muita da discussão sobre desindustrialização é directamente derivada dos problemas com medição da economia e do seu desempenho, que ainda só deficientemente captura as dinâmicas de transformação e produtividade.¹⁰

Por outro lado, é verdade que as novas tecnologias de informação e o impacto dos processos de industrialização tornaram as barreiras tradicionais entre sectores da economia¹¹ muito menos nítidas e relevantes para efeitos de análise económica. Este fenómeno é típico de economias industrializadas e profundamente interligadas, em que todos os sectores absorvem os ganhos e tecnologias dos mais avançados progressos científicos, em que as diferenças entre serviços à produção e a produção ela própria ficam cada vez menos nítidas (apesar de menos nítidas e relevantes, tais diferenças ainda não desaparecerem de tal modo que diferentes padrões de desenvolvimento económico, com menor ou maior foco em processos de industrialização, geram significativas diferenças nas dinâmicas económicas, sustentabilidade e capacidade inovadora e competitiva das economias). Em economias como a de Moçambique, este fenómeno, que resulta da industrialização, não é ainda relevante.

Finalmente, também é verdade que industrialização da economia não pode ser capturada, apenas, pelo impacto directo da indústria no PIB e emprego. Além de problemas de definição (o que é considerado indústria) e medição, a questão central é que industrialização é um processo de transformação de toda a economia alimentada e impulsionada pelo progresso industrial. Portanto, num processo de industrialização dinâmico, sustentável e progressivo, a importância da indústria para a economia como um todo deve exceder, significativamente, o peso directo da indústria no PIB.¹² Por isso, secções seguintes deste artigo debruçam-se sobre outros aspectos do processo industrial em Moçambique, que podem

¹⁰ Chang 1996, Rowthorn and Ramaswami 1997, e Weiss 1985.

¹¹ Sectores primário, secundário e terciário. Ou agricultura (e outros recursos naturais), indústria e serviços.

¹² Kaldor 1961 e 1967, Weiss 1985.

iluminar a discussão sobre as potencialidades do padrão de industrialização que tem sido seguido.

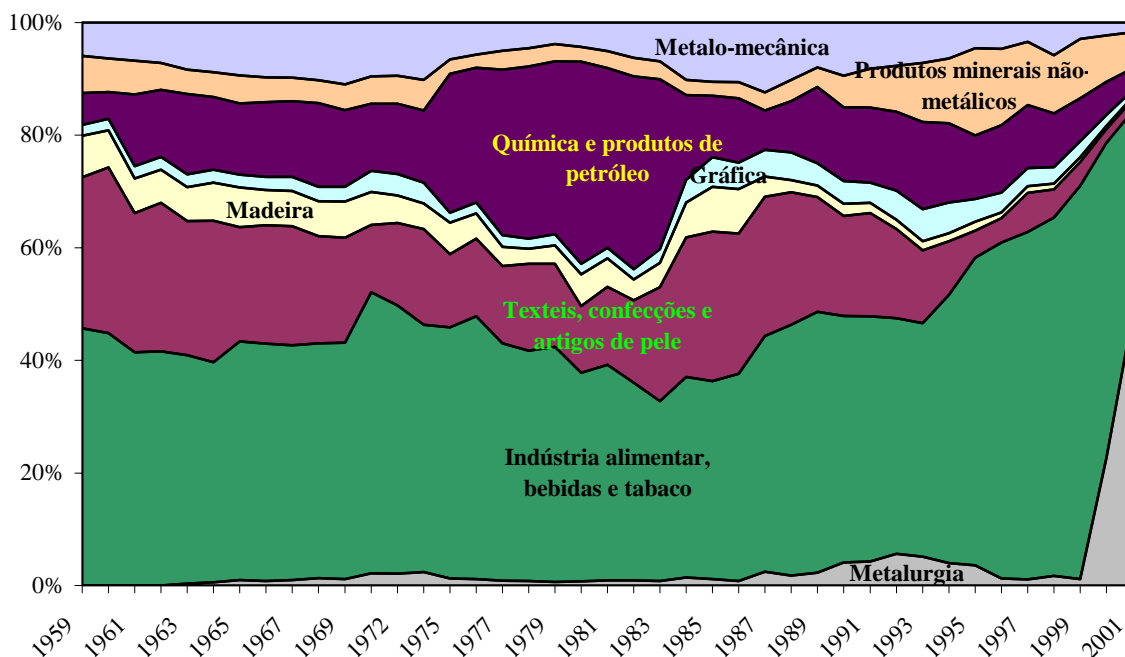
Portanto, o facto de que o peso da indústria no PIB de Moçambique é muito baixo, e assim tem permanecido ao longo de meio século, é um sinal de que a economia não está a industrializar. No entanto, este rácio em si não é prova definitiva da ausência de dinâmica de industrialização. É necessário analisar mais em detalhe o tipo de indústria que existe e está crescendo em Moçambique, o que será feito em seguida.

2.1.2. Concentração e desarticulação

Os gráficos 2 e 3 já indicavam a hipótese de se estar a verificar um processo de excessiva concentração e deficiente diversificação do tecido industrial. Esta hipótese é levantada por causa do efeito dos mega projectos nas tendências de crescimento. O gráfico 4 mostra esse nível de concentração de uma forma ainda agregada. Primeiro, a Mozal e a indústria alimentar e de tabacos representam mais de 80% do produto industrial. As indústrias de tecnologia, engenharia, criadoras de capacidade tecnológica e promotoras de ligações dinâmicas – metalomecânica, química, de materiais (exceptuando metais básicos) – representam apenas 7% do produto da indústria e esta proporção está a diminuir rapidamente.

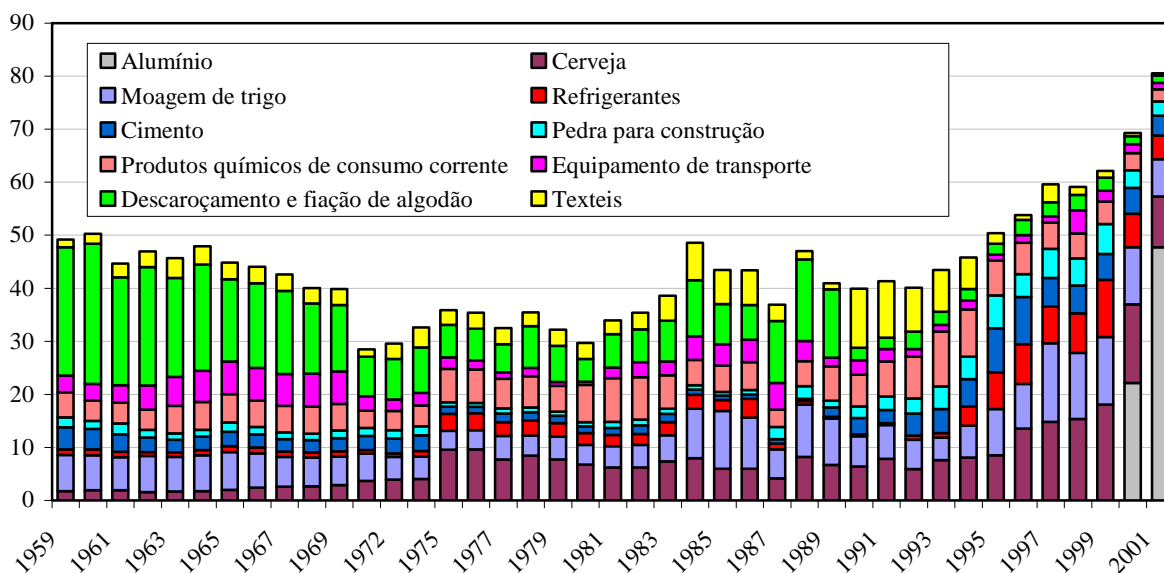
Segundo, o gráfico 4 também mostra que a estrutura do produto industrial não se alterou substancialmente nas últimas quatro décadas e meia. Esta hipótese é claramente confirmada pelo gráfico 5, que demonstra que nos últimos 43 anos o grau de concentração da produção industrial aumentou. O peso dos dez principais produtos industriais na produção industrial total passou de 50% em 1959 para 80% em 2001. No mesmo período, houve algumas indústrias importantes que desapareceram, como a do processamento da castanha de caju, mas o alumínio (48% do produto industrial em 2001) é o único produto novo com peso significativo na produção total que foi introduzido nesta estrutura industrial. De uma indústria concentrada em descaroçamento de algodão e processamento básico de castanha de caju, passou-se para uma indústria dominada por alumínio e cerveja.

Gráfico 4: Moçambique: Estrutura sectorial da produção da indústria transformadora (em %)



Fonte: Castel-Branco 2002a e 2003a; GOM/Estatísticas vários números.

Gráfico 5: Moçambique: principais produtos da indústria transformadora e seu peso na produção total (em %)



Fonte: Castel-Branco 2002a e 2003a; GOM/Estatísticas vários números.

Terceiro, os principais produtos da indústria são essencialmente primários ou de simples processamento, geralmente não geradores de novas dinâmicas económicas e tecnológicas. Isto significa que a indústria nacional, com raras excepções, nem sequer está a adquirir novas capacidades nas áreas mais tradicionais, já para não mencionar a criação de capacidades para tirar proveito da chamada “nova revolução industrial”. Além disso, é pouco provável que ligações intra e inter industriais se estejam a desenvolver, uma vez que as indústrias mais importantes são paralelas, em vez de relacionadas, e os produtos industriais ou não se baseiam em matérias-primas nacionais, ou só fazem o primeiro processamento das matérias-primas.

Quarto, as tendências de excessiva concentração e estagnação da estrutura e dinâmicas da produção industrial reproduzem-se a nível sectorial quando a análise é feita a quatro dígitos (mais desagregada do que a anterior). Por exemplo:

- o descaroçamento de algodão representa mais de 75% da produção do sector têxtil e de vestuário;
- cinco produtos tradicionais (os mais importante dos quais são, por ordem, a cerveja e as moagens de cereais) representam dois terços da produção da indústria alimentar e de bebidas;
- cimento e pedra representam mais de 90% do produto da indústria de materiais de construção;
- alumínio representa 99% da produção metalúrgica (esta indústria passou de ser a mais pequena para ser a maior de todo o sector industrial quando a Mozal entrou em funcionamento);
- produtos de consumo corrente representam mais de 60% da produção química, enquanto que o peso de químicos industriais (concentrados em gases de uso industrial) na produção está a diminuir;
- na indústria metalo-mecânica, a produção de maquinaria é muito pequena. Equipamento de transporte representa quase 80% desta indústria, mas é limitado a reparações de vários tipos (em especial de linhas férreas) e montagem de carroçarias. Mais de 70% do equipamento eléctrico são baterias e acumuladores. A produção de equipamento não eléctrico (máquinas e implementos agrícolas diversos) regrediu para os níveis relativos de 1959.

Algumas teorias enfatizam que a concentração industrial se deve à especialização motivada pelas vantagens comparativas da economia, pelo que é positivo que aconteça. Estas teorias estão geralmente em conflito com a evidência, a qual é marcada pela falta de competitividade tecnológica, baixa produtividade e incapacidade de mudar o tecido industrial e industrializar a economia. A própria teoria (estática) das vantagens comparativas, se for desejo usá-la, prevê mudanças na estrutura da produção em função da mudança da intensidade com que os factores são usados na economia – esta previsão não se está a concretizar mesmo que a análise seja feita para um período longo de 43 anos.

Fundamentalmente, nas últimas quatro décadas a estrutura da produção não evoluiu significativamente apesar de os mercados, tecnologias e desafios económicos e industriais terem mudado substancialmente. Esta tendência deve tornar-se um ponto central de preocupação, uma vez que ela demonstra que a indústria nacional está a acumular desvantagens, está a tirar pouco proveito dos desenvolvimentos regionais e internacionais, tem pelo menos meio século de atraso (se olharmos para as últimas décadas) ou, certamente, mais (se considerarmos que há meio século atrás a indústria nacional já era atrasada).

Mais importante, é que não só não há indicações substanciais de que novas dinâmicas e novas capacidades estão sendo criadas no sentido da diversificação e do alargamento da base de desenvolvimento, mas há indicações fortes que as dinâmicas emergentes são relacionadas com a reprodução do mesmo tipo de estrutura industrial. Fora das dinâmicas dos mega projectos (muito localizadas e especializadas e com poucas ligações económicas), pouco mais há que indique sinais de mudança e de transformação.

2.1.3. Agro-indústria¹³

A economia de Moçambique tem uma extensa base agrária, o que pode reflectir o facto de que a economia nacional, em particular a sua indústria, é subdesenvolvida. De todo o modo, agro-industrialização parece ter que ser um ponto de partida para o processo de industrialização em Moçambique, se o objectivo for fazer a sociedade participar e beneficiar do desenvolvimento numa base ampla, eficaz e sustentável. Por outro lado, a actividade agrária absorve uma parte substancial dos recursos nacionais, particularmente força de trabalho, produtos agrários e também capital. Finalmente, a agro-industrialização tem um alto potencial de multiplicar ligações e efeitos dinâmicos de transformação social. Portanto, é bem provável que agro-industrialização seja uma via mais eficaz de gerar engenhos sustentáveis de crescimento, desenvolvimento, competitividade internacional e absorção mais produtiva de excedentes e factores.

No entanto, as agro-indústrias são dominadas pelas grandes empresas açucareiras e de descaroçamento de algodão, as quais consomem cerca de dois terços do investimento agrário e geram aproximadamente 40% das exportações do sector. Algumas agro-indústrias simplesmente desapareceram ou estão em processo de extinção, como são os casos de ramos na indústria de bebidas, enlatamento de vegetais, descasque de arroz, alguns ramos do processamento pecuário. Dinâmicas agro-industriais nas indústrias de óleos e sabões e processamento de caju estão mudando, pois as empresas médias tradicionais estão em crise ou desapareceram, e empresas de menor escala, em número ainda muito pequeno, estão surgindo sem no entanto ser já clara a tendência de desenvolvimento industrial.

¹³ Esta secção não pretende apresentar um historial e uma descrição exaustiva da situação da agro-indústria, mas apenas tentar captar as suas dinâmicas de fundo.

Agro-indústrias emergentes tendem a ser micro ou pequenas empresas viradas para mercados locais e apoiadas por programas específicos de ONGs internacionais e vários doadores, geralmente úteis para pequenas comunidades locais mas sem muita sustentabilidade económica (por exemplo, pequenas prensas de óleo e projectos de secagem de vegetais e frutos). Outro grupo importante de agro-indústrias emergentes são empresas que dependem da importação de produtos agrários já em fases adiantadas de processamento (como, por exemplo, as novas indústrias de leite e lacticínios, e de sumos, que dependem da importação de leite em pó e polpa ou concentrado de fruta).

Algumas agro-indústrias emergentes parecem ter uma base de maior sustentabilidade e altas possibilidades de sucesso, como é o caso da fábrica de processamento de castanha de caju de Namige (distrito de Mongincual, em Nampula).¹⁴ Como resultado do sucesso desta fábrica e da prestação de serviços empresariais¹⁵ a preços muito subsidiados pela Technoserve,¹⁶ estabelecer uma fábrica de processamento de caju, pequena ou média ficou um negócio muito atractivo em Nampula. No entanto, o ritmo de crescimento de interesse pela indústria, e de criação de capacidade de processamento, excede o ritmo de substituição do cajual velho e pouco produtivo daquela província. As vantagens da fábrica de Namige, em larga medida assentes na possibilidade de seleccionar e apenas comprar castanha de alta qualidade, não são aplicáveis, nas presentes circunstâncias, a um número muito maior de fábricas. Quer dizer, a “falácia da composição”¹⁷ pode impedir a expansão desta indústria, se não houver um rápido desenvolvimento da produção de excedentes de castanha de caju de qualidade.

Há quem argumente que o problema do acesso a matéria-prima será resolvido pelas pressões da procura de excedentes, pois estas forçarão a subida do preço da castanha e os produtores agrícolas vão aumentar a produção. Este argumento só tem validade no caso extremo de quase perfeita competição, em que todos os agentes respondem, igualmente, aos incentivos económicos de preço. No caso do caju, há dois problemas. Primeiro, os produtores, na sua maioria, são camponeses que utilizam a castanha como uma das suas várias actividades no contexto de uma estratégia diferenciada e diversificada de sobrevivência e/ou de

¹⁴ Este exemplo, o do caju, é semelhante, em muitos aspectos, ao caso das oleaginosas. Portanto, tem um carácter e uma aplicação mais geral do que se possa pensar com base apenas no caso do caju.

¹⁵ Incluindo o estudo de viabilidade, o desenho do plano de negócio, a escolha de tecnologia, a procura e mobilização de financiadores e de mercados, a identificação de assistência técnica necessária para o funcionamento, financiamento de viagens, a formação, etc.

¹⁶ A Technoserve identifica-se como uma organização de consultoria sem fins lucrativos que presta uma variada gama de serviços empresariais e faz diferentes tipos de consultorias. Esta organização é financiada pela agência de assistência ao desenvolvimento do governo norte-americano (USAID).

¹⁷ O que é bom para um pequeno número de agentes não é igualmente bom para um número maior de agentes.

acumulação ou redução do risco. Portanto, o preço da castanha não é um incentivo tão forte que force e possibilite a mudança do padrão de produção dos camponeses. Esse padrão de produção põe limitações tecnológicas e económicas importantes, que podem impedir o repovoamento e aumento da rentabilidade dos cajueiros.

Segundo, os processadores industriais são mais fortes e organizados do que os camponeses pelo que, a curto prazo, é mais provável que eles consigam organizar “acção colectiva” para minimizar e superar o problema de acesso a castanha sem terem que incorrer numa “guerra de preços”. Há duas maneiras de o fazer, que não são mutuamente exclusivas. Uma é lutar por rendas forçando a adopção de medidas de política para impedir a exportação de castanha em bruto. Esta alternativa, por si só, não parece ser provável pois não resolve o problema de acesso a castanha a longo prazo (embora possa minimizar o problema a curto prazo); é contrária aos interesses dos comerciantes e exportadores de castanha (que são tão ou mais influentes que os actuais industriais de caju); contraria a postura de organizações multilaterais que são contra a reintrodução de direitos que desencorajem exportações. Outra alternativa é os industriais fazerem as suas grandes plantações de cajueiros. Esta alternativa tem as vantagens de integração vertical da indústria e as desvantagens de internalização de custos.¹⁸ Uma variante nesta alternativa é outros agentes económicos privados, médios e grandes, de quem os industriais comprariam a castanha, fazerem plantações. A desvantagem desta alternativa será a relativa perda de eficiência de custo, uma vez que os diferentes agentes (produtores e processadores) tenderiam a entrar em conflito para aumentarem a sua proporção no rendimento da indústria. Uma outra variante seria os camponeses organizarem formas colectivas de produção e comercialização de caju, deste modo aumentando a abrangência social da apropriação de rendas comerciais que resultarem da negociação entre colectivos de camponeses e de industriais.

Seja qual for a resposta institucional, o problema de base é que as agro-indústrias, mesmo as que têm mais possibilidades de sucesso, enfrentam problemas sérios relacionados com disponibilidade matérias-primas, em termos de quantidade, qualidade, segurança de acesso e dispersão. Por outro lado, os padrões dominantes de produção agrária não permitem resolver estes problemas rapidamente, e nem dão aos produtores agrícolas um poder negocial suficientemente forte para garantir que as agro-indústrias gerem efeitos multiplicadores de longo alcance no campo.

É preciso considerar, também, que a estrutura de serviços empresariais é ainda muito fraca, mas estes serviços, se de qualidade e baixo custo, são vitais para o desenvolvimento industrial. No caso do caju, a oportunidade de desenvolvimento da fábrica de Namige está também fortemente ligada com a prestação dos serviços empresariais. O negócio não dependia de o

¹⁸ A produção de matéria-prima fica directamente associada com o processamento dessa matéria-prima. Tem inúmeras vantagens associadas com redução de custos de produção, custos de transacção e incerteza. Mas também tem as desvantagens de concentração do poder económico e dos custos fixos das plantações cuja importância aumenta em períodos de queda dos preços e da procura de castanha processada.

investidor conhecer bem a indústria – o que é sempre um problema em indústrias emergentes – dado que os serviços empresariais estavam disponíveis a baixo custo e tinham a qualidade requerida. Mas será que a Technoserve poderá fazer o mesmo com muito mais empresas em diferentes indústrias e simultaneamente? Se não for, o que é certo, quem o fará?

As principais moageiras de cereais são baseadas na importação de trigo, e o grosso do produto desta indústria é constituído por farinhas e farelos de trigo para as indústrias de panificação, bolachas e rações.

Existem centenas de micro moageiras de cereais, maioritariamente para milho, que se encontram espalhadas pelos distritos do país. Quase todas são manuais, embora existam algumas eléctricas. Estas moageiras prestam serviços importantes à população e à economia local. Por um lado, permitem libertar tempo útil da força de trabalho familiar, em particular das mulheres, para outras actividades. Por outro lado, desenvolvem algumas ligações económicas locais, ainda que muito limitadas, com o comércio e a rede de serviços. Finalmente, algumas delas geram emprego, ainda que em muito pequena escala.

Uma outra vertente da agro-indústria é composta pelas indústrias que fornecem meios para a produção agrária e agro-industrial, nomeadamente peças e equipamentos; assistência técnica e manutenção do equipamento e infra-estruturas fixas; rações; fertilizantes e outros agro-químicos; vacinas; embalagens; materiais de construção, artigos e instrumentos diversos de utilidade. Moçambique tinha uma pequena indústria de insumos agrários diversos, assim como uma indústria com boa reputação regional que produzia máquinas, equipamentos e vários tipos de implementos agrários e rurais. Além de substituírem importações, estas indústrias permitiam adaptar tecnologias, inovar e desenvolver capacidade tecnológica ao mesmo tempo que ligavam aptidões produtivas com as necessidades dos produtores, e gerar capacidades, do lado da oferta, para dinamizar o desenvolvimento agrário. Como foi demonstrado na secção anterior, estas indústrias ou desapareceram ou funcionam a níveis muito baixos de actividade. O colapso destas indústrias privou a economia não só dos seus produtos e empregos, mas sobretudo de capacidades tecnológicas e de um processo e sistema de integração entre produção e consumo de tecnologia que se estava a desenvolver e que poderia ter-se tornado na base de um sistema nacional de inovação e desenvolvimento tecnológico.

As razões por que as agro-indústrias (e a agro-industrialização) não se desenvolvem são muitas, e por vezes específicas para diferentes casos. Mas o ponto de fundo, comum a todos os casos e mais explicativo das dinâmicas que impedem este desenvolvimento, é que os processos de industrialização e produção agrária estão profundamente desarticulados. Cada actividade é concebida isoladamente das outras, e ao mercado é deixado o papel de fazer a coordenação. Esta desarticulação é evidente tanto ao nível da actividade agrária, como ao nível da relação entre a actividade agrária e a indústria. Por um lado, existem dezenas de iniciativas desarticuladas para promover desenvolvimento rural e agrário

por diversas formas, e respondendo a agendas diferentes, as quais geram pouca sustentabilidade e em regra não tentam enfrentar os problemas dos padrões básicos produção. Por outro lado, tais iniciativas não tiram proveito de capacidades industriais nacionais ou que possam ser criadas. Além disso, há muito pouca clareza sobre como desenvolver dinâmicas agro-industriais, e as respostas normais são banir exportações em bruto ou qualquer outra do decisão do género, sem se pensar em criar as articulações e capacidades necessárias. Finalmente, a rede de informação sobre oportunidades, dinâmicas que vão surgindo ou que já existem, capacidades disponíveis que podem ser aproveitadas, e como fazê-lo, é muito limitada, quase completamente informal e pouco útil.

Mesmo os crentes na superioridade das forças do mercado sabem que esse processo de coordenação tem custos enormes de ajustamento, grandes riscos e incertezas, e geralmente torna-se num processo de dominação de umas dinâmicas ou agentes económicos por outros, em vez de ser um de articulação. Por isso, coordenação deixada para o mercado tende a consolidar poder económico, que em princípio tende a não ser favorável a processos articulados de crescimento socialmente abrangente, em vez de otimizar.

2.1.4. Determinantes do crescimento

A análise dos gráficos 5, 6 e 7 dá uma ideia aproximada das determinantes do crescimento da economia e da indústria. Por um lado, o comportamento do PIB de Moçambique segue muito de perto o que acontece com serviços, em especial comércio, finanças e transportes (gráficos 6 e 7). Em si, esta tendência não é necessariamente muito problemática, pois em economias em desenvolvimento a importância de serviços no PIB tende a crescer quer pelo efeito dos ganhos de produtividade dos outros sectores, quer fundamentalmente por causa da intensificação das ligações sectoriais e regionais, e entre mercados e factores, que o desenvolvimento provoca.

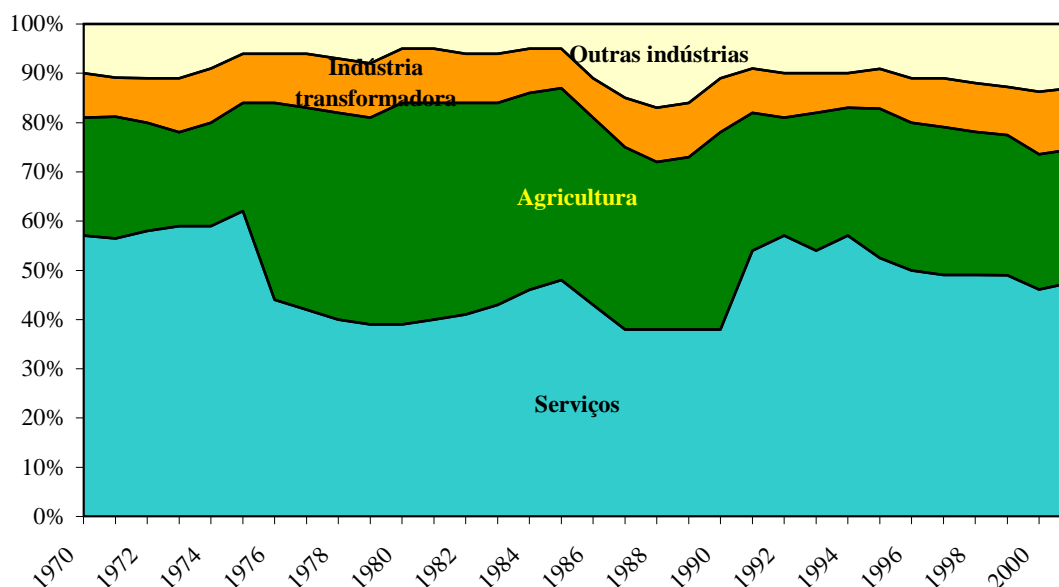
No entanto, no caso da economia de Moçambique os serviços são predominantemente urbanos ou relacionados com os países do *hinterland*. Por isso contribuem pouco para as ligações dentro da economia como um todo, em particular com o meio rural e agro-industrial, e não favorecem o desenvolvimento de uma base ampla e diversificada de crescimento. Por exemplo, a cidade de Maputo concentra metade da rede comercial (68% dos grossistas), 80% das empresas de serviços não financeiros, 35% da rede de abastecimento de combustíveis, 40% dos balcões bancários (60% das operações bancárias) e 80% das casas de câmbio. Comparativamente, Zambézia e Nampula, apesar de serem províncias com alto potencial agrário e agro-industrial, cobrem 21% do território nacional e concentrarem 40% da população, apenas contêm 17% da rede comercial (21% dos retalhistas e 10% dos grossistas), 5% das empresas de serviços, 16% da rede de distribuição de combustíveis e da rede de balcões bancários, e 3% das casas de câmbio. Estas duas províncias, no seu conjunto, detêm 30% das estradas, nomeadamente 21% das estradas revestidas e 33% das não revestidas, mas o estado e taxa de

transitabilidade dessas estradas são muito deficientes e variáveis. A actividade corrente de, e o investimento em, transportes e comunicações é muito assimétrico regionalmente, e concentrado em torno dos grandes centros urbanos e corredores.

Por outro lado, os gráficos 5 e 6 mostram que a estrutura do PIB de Moçambique não se alterou substancialmente nas últimas três décadas. É, no entanto, possível observar um aumento do peso relativo de “outras indústrias” nos últimos 10 anos. Isto é fundamentalmente o resultado de construção (reabilitação pós-guerra, estradas e mega projectos), pescas e recursos minerais (mega projectos de areias pesadas e outros). Em nenhum caso, estes desenvolvimentos alteram os problemas estruturais da economia e da base produtiva já mencionados.

Os gráficos 2, 3, 5 e 6 mostram que o crescimento do PIB é determinado por um leque muito pequeno e pouco dinâmico de actividades, sendo estimado que 12-15 empresas contribuam com mais de dois terços do crescimento económico nacional.

Gráfico 6: Moçambique: Composição sectorial do PIB (em %)



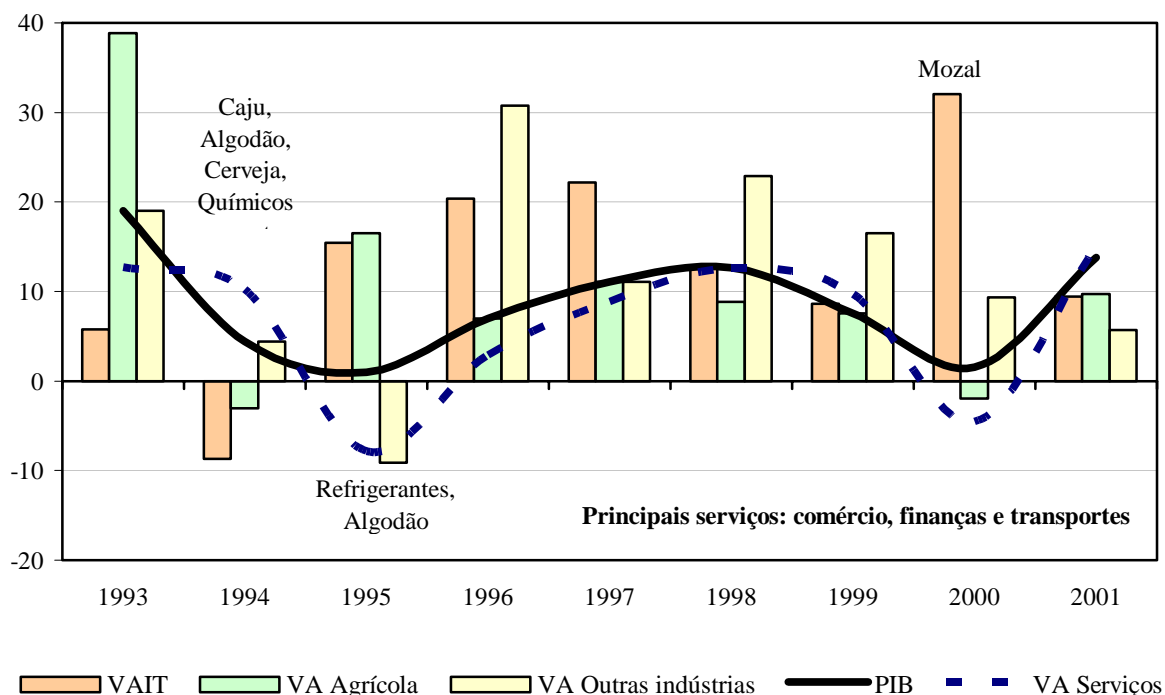
Fonte: Castel-Branco 2002a e 2003a; GOM/Estatísticas vários números.

Um estudo da KPMG (2001) confirma o grau de concentração da actividade económica em Moçambique. O volume de negócios das 100 maiores empresas corresponde a metade do PIB de Moçambique, e mais de metade desse volume de negócios corresponde a meia dúzia de empresas relacionadas com o complexo mineral-energético (energia eléctrica, combustíveis e Mozal). Por ordem de activos líquidos, o *ranking* é liderado pela Mozal, HCB e empresas públicas com controle monopolista

nas respectivas indústrias, nomeadamente CFM (caminhos de ferro), EDM (electricidade), TDM (telecomunicações) e LAM (linhas aéreas). A banca e serviços financeiros (seguros, leasing, e outros) são quase completamente controlados por grandes grupos financeiros estrangeiros, maioritariamente portugueses.

Das 100 maiores empresas, 55 operam em serviços (financeiros e não financeiros) e comércio, e apenas 35 são empresas do sector produtivo directo (metade das quais da indústria). Apenas 11 registaram lucros substantivos (mais de US\$ 1 milhão), e todas elas detêm poder monopolista ou oligopolista, e operam nas áreas de serviços (comunicações, energia e finanças). Nestas 100 maiores empresas, o emprego diminuiu 2% em relação ao ano anterior, sendo de destacar a queda na indústria e na banca, superior a 13%.

Gráfico 7: Moçambique: Taxa de crescimento do PIB, sua relação com serviços e outros determinantes pontuais de crescimento (em %)



Fonte: Castel-Branco 2002a e 2003a; GOM/Estatísticas vários números.

O gráfico 7 sintetiza as dinâmicas e tendências mencionadas, e mostra que as tendências do crescimento do PIB e serviços na última década foram muito semelhantes. Apenas num ano, 1994, as tendências divergiram – esta divergência foi causada pelo início da crise do caju e do algodão, e pela grande quebra na produção de cerveja e químicos de consumo corrente. Por isso, a taxa de crescimento do PIB contraiu muito mais acentuadamente do que a dos serviços. Em 1995 e 2000, a taxa de crescimento do PIB não contraiu tanto como a dos serviços (embora a

tendência fosse a mesma) por causa do crescimento registado no algodão, refrigerantes e cimento (1995), e do início da exploração da Mozal (2000).

Em resumo, o crescimento que se tem registado na economia é muito limitado, não é gerador de novas capacidades tecnológicas nem promotor de uma base ampliada e diversificada de produção. Sobretudo, este crescimento é contínuo apenas em alguns sectores, e na maioria dos outros é ocasional, momentâneo ou nem existe.

2.2. Estabilidade

A estabilidade da economia nacional tem sido medida essencialmente pela taxa de inflação e pela taxa de câmbio. Estes indicadores são, no entanto, apenas o reflexo monetário de problemas de estrutura mais geral da economia e/ou do funcionamento do sistema financeiro. Do ponto de vista da produção, é mais importante tentar verificar como é que as dinâmicas de produção e estabilidade se relacionam. Uma das formas de o fazer é analisar a relação dinâmica entre a estrutura da produção e a balança de pagamentos.

O gráfico 8 mostra vários aspectos importantes para começar a explorar a relação entre estabilidade externa e estrutura produtiva da economia de Moçambique. Para este efeito, os pontos principais do gráfico são: o enorme défice comercial, o aumento do défice de serviços, e a relação entre a balança de capitais e a balança comercial.

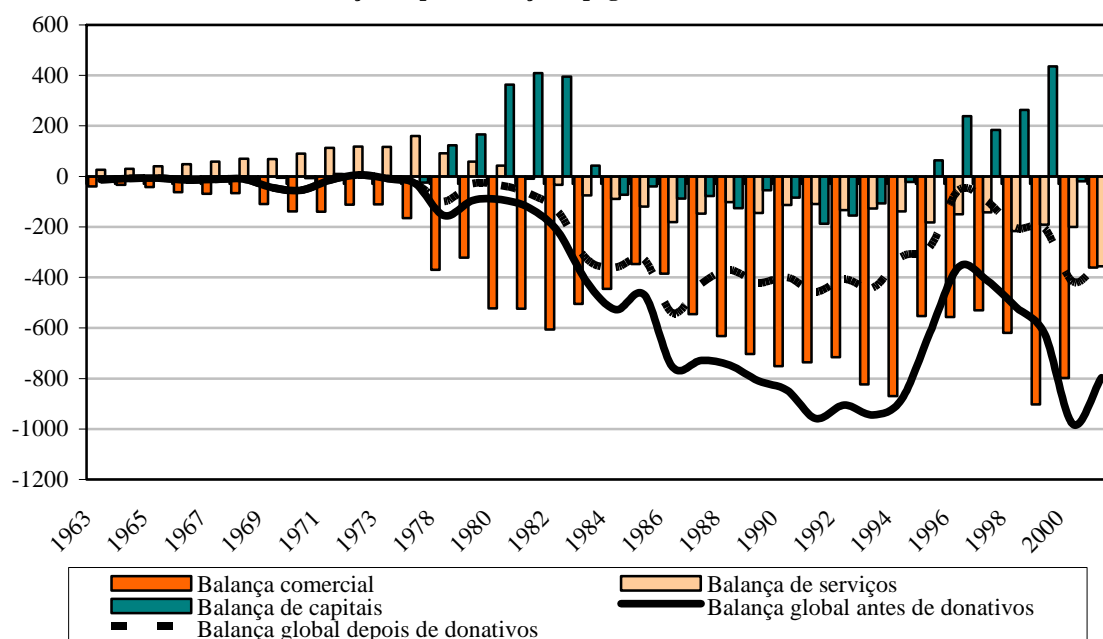
O défice comercial é simples: a economia importa muito mais do que exporta. Este ponto será explorado mais tarde. É importante notar que em 2000 e 2001 o défice comercial contraiu rapidamente (exportações da Mozal), depois de uma grande expansão em 1999 (importações para a Mozal). O aumento do défice de serviços chama a atenção para o peso dos juros, serviços de investimento e transferências privadas, todos associados com fluxos de capitais externos. Portanto, o capital externo tem um custo óbvio. Este custo é também identificável no aumento do défice da balança de capitais, apesar dos fluxos de investimento directo estrangeiro (IDE), por causa do custo de capitais de médio prazo (provavelmente multilaterais). Como é observável, o défice da balança global é muito próximo do défice comercial nos últimos 20 anos, mas em 2001 o défice global é mais do que duas vezes maior que o comercial. Portanto, embora fluxos de IDE para mega projectos possam ter um impacto forte na redução do défice comercial, o seu impacto na balança global é mais complexo dependendo de quanto é que esse capital custa à economia nacional.

Em conjunto, os gráficos 8 e 9 indicam que em regra o défice comercial aumenta quando a balança de capitais fica positiva ou as transferências oficiais aumentam.¹⁹ O gráfico 10 explora este assunto, mostrando que as

¹⁹ Há uma questão técnica que deve ser explicada neste ponto. Por definição, a balança de pagamentos é um registo contabilístico, pelo que o saldo entre entradas e saídas deve ser zero. Assim, quando a conta corrente é deficitária, a conta de capitais

importações aumentam com o aumento de fluxos de capitais externos, mas as exportações são muito menos elásticas em relação aos fluxos de capitais externos (o impacto da Mozal, em 2000 e 2001, começou a alterar esta situação). O gráfico 11 é ainda mais preciso, e mostra quão próximas as tendências do investimento e do défice comercial (e corrente) são. Quer dizer, os fluxos de capitais externos alimentam investimento, o qual é muito dependente de importações mas tem pouco impacto nas exportações (gráfico 12).

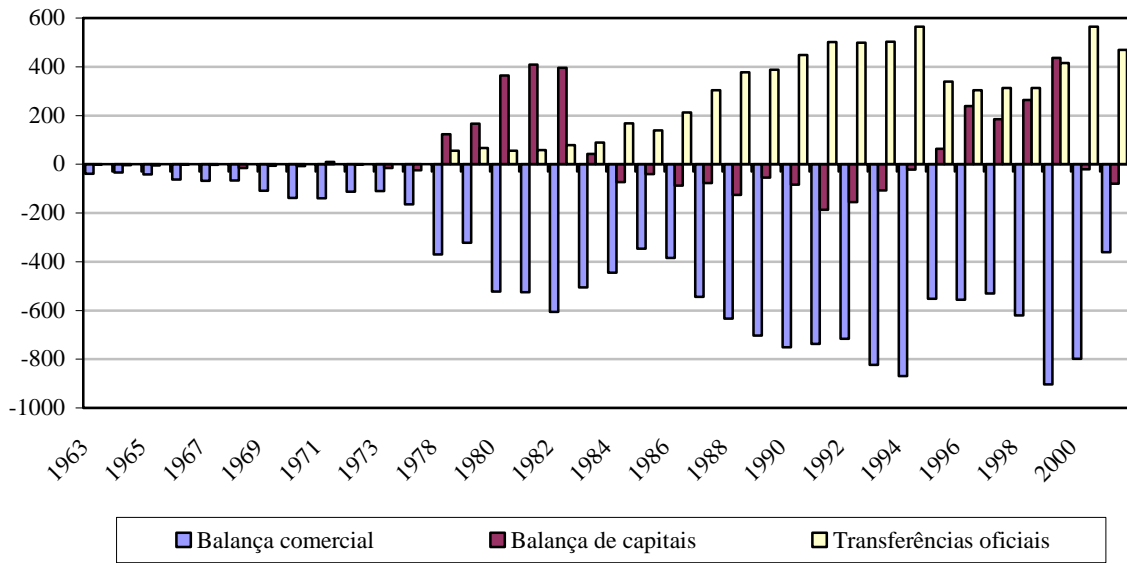
Gráfico 8: Moçambique: Balança de pagamentos (em milhões de US\$)



Fonte: Castel-Branco 2002a, 2002b e 2003a; GOM/Estatísticas vários números.

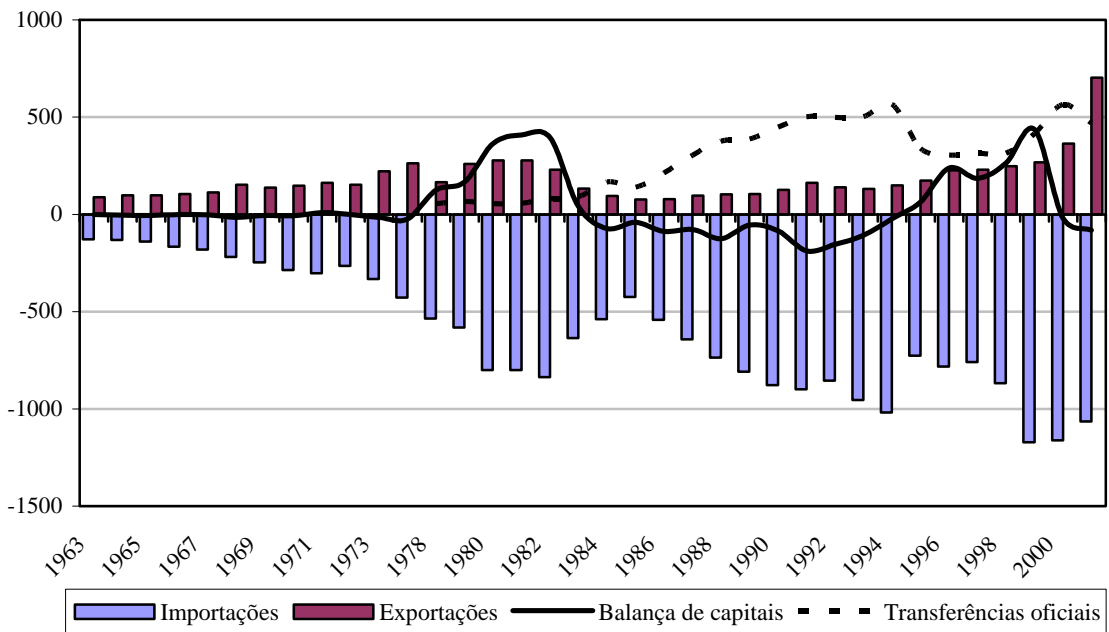
é superavitária, por definição, pois o défice da conta corrente tem que ser financiado (por fluxos externos de capital, utilização de reservas externas, cancelamento do serviço da dívida, etc.). Portanto, em princípio, o argumento apresentado (de que a balança comercial e de capitais movem em direcções opostas) não levanta nenhum ponto de interrogação. No entanto, o governo de Moçambique apresenta as suas contas de forma ligeiramente diferente, de tal modo que na balança de capitais só são registados fluxos externos líquidos de capital, e não transacções meramente financeiras de ajustamento, tais como rescalonamento do serviço da dívida, utilização de reservas externas ou transferências oficiais. Por causa disto, a relação que se pretende fazer entre fluxos de capitais e défice comercial via investimento tem muito mais sentido, logo à priori, utilizando o método que tem sido usado nas contas externas de Moçambique.

Gráfico 9: Moçambique: Balança comercial, balança de capitais e transferências oficiais (em milhões de US\$)



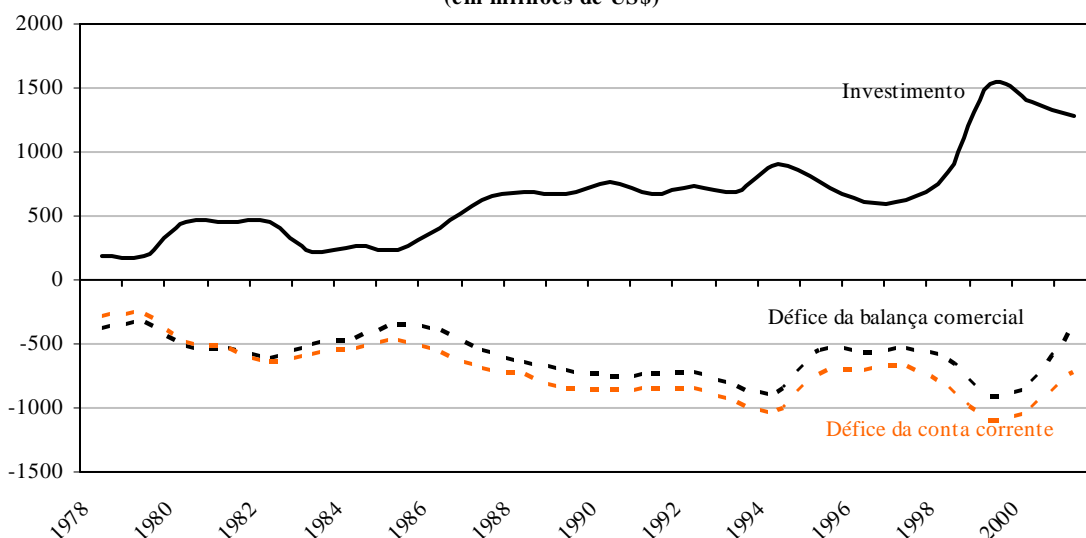
Fonte: Castel-Branco 2002a, 2002b e 2003a; GOM/Estatísticas vários números.

Gráfico 10: Moçambique: Importações, exportações, transferências oficiais e balança de capitais (em milhões de US\$)



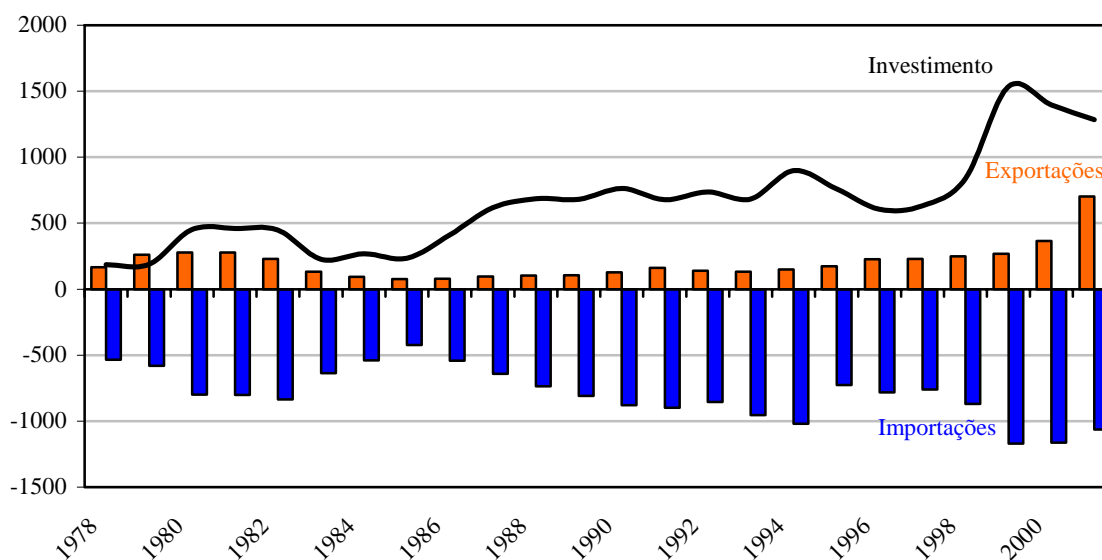
Fonte: Castel-Branco 2002a, 2002b e 2003a; GOM/Estatísticas vários números.

Gráfico 11: Moçambique: Investimento, balança comercial e conta corrente
(em milhões de US\$)



Fonte: Castel-Branco 2002a, 2002b e 2003a; GOM/Estatísticas vários números.

Gráfico 12: Moçambique: Investimento, Importações e Exportações
(em milhões de US\$)



Fonte: Castel-Branco 2002a, 2002b e 2003a; GOM/Estatísticas vários números.

Em si, o facto de que os défices comercial e corrente parecem estar fortemente relacionados com o investimento, no sentido em que a expansão do investimento e da economia resulta no aumento dos défices, não deve ser nem surpreendente nem muito preocupante. A expansão económica requerer mais importações a curto prazo, mas as exportações e a substituição de importações (resultados da expansão económica) necessitem de tempo para se concretizarem pois é necessário criar a

capacidade produtiva, melhorar a competitividade, adquirir reputação e capacidade de penetração nos mercados externos, etc.. A previsão normal é que a médio prazo o investimento se reflita no aumento significativo das exportações e num certo nível de substituição de importações, à medida em que as capacidades produtivas potenciadas pelo investimento sejam usadas para gerar novas capacidades produtivas e sustentar novo investimento.

No entanto, o que a análise do padrão da relação entre a balança de pagamentos e o investimento em Moçambique mostra é que as exportações respondem muito pouco ao investimento, mesmo a médio e longo prazos. A única exceção foi introduzida pelo investimento da Mozal, uma vez que este mega projecto só produz para exportação. Por outro lado, a capacidade produtiva que tem sido criada não tem contribuído para reduzir a dependência que a actividade económica tem em relação a importações, o que parece reflectir a fraqueza das ligações económicas internas e a debilidade do processo de substituição de importações. Estas tendências têm sido reproduzidas ao longo das últimas quatro décadas.

Este padrão, em que o aumento do investimento resulta no agravamento da balança de pagamentos, é derivado fundamentalmente da estrutura da base produtiva. Por um lado, a economia exporta apenas produtos primários semi-processados, cujos mercados são pouco dinâmicos, termos de troca tendem a deteriorar-se e são voláteis, e padrões produtivos oferecem pouco espaço para inovação. As dinâmicas negativas destes produtos estão associadas com a baixa elasticidade da procura destes produtos relativamente ao rendimento e ao alto grau de substituição dos produtos. Além disto, os mercados são muito assimétricos, com a procura controlada por grandes empresas com poder sobre o mercado e a oferta muitas vezes garantida por inúmeros pequenos produtores. Quando a oferta é também garantida por grandes empresas, estas tendem a ser multinacionais com a flexibilidade de ajustar a sua produção, investimento e emprego, de modo que estas empresas perdem significativamente menos que as economias nacionais, as quais herdaram, de cada choque internacional, mais desemprego, pobreza e instabilidade económica e social.

Mesmo assim, o impacto negativo deste tipo de estrutura de exportações não tem que ser tão marcante, se as produções forem diversificadas e incorporarem mais valor por via de mais processamento. Mas as exportações de Moçambique não só são de produtos primários, mas também incorporam muito pouco valor, tendem a incorporar menos valor (por exemplo, pela substituição das exportações de castanha de caju processado por castanha de caju em bruto), e não são diversificadas. Deste modo, quando um dos mercados entra em crise o seu impacto na economia é ampliado pelo grau de concentração (gráficos 13 a 15).

Por outro lado, a economia também se concentra nas etapas terminais de processamento de produtos básicos de consumo dependentes de importações. Portanto, em conjunto com o ponto anterior, estão reunidos

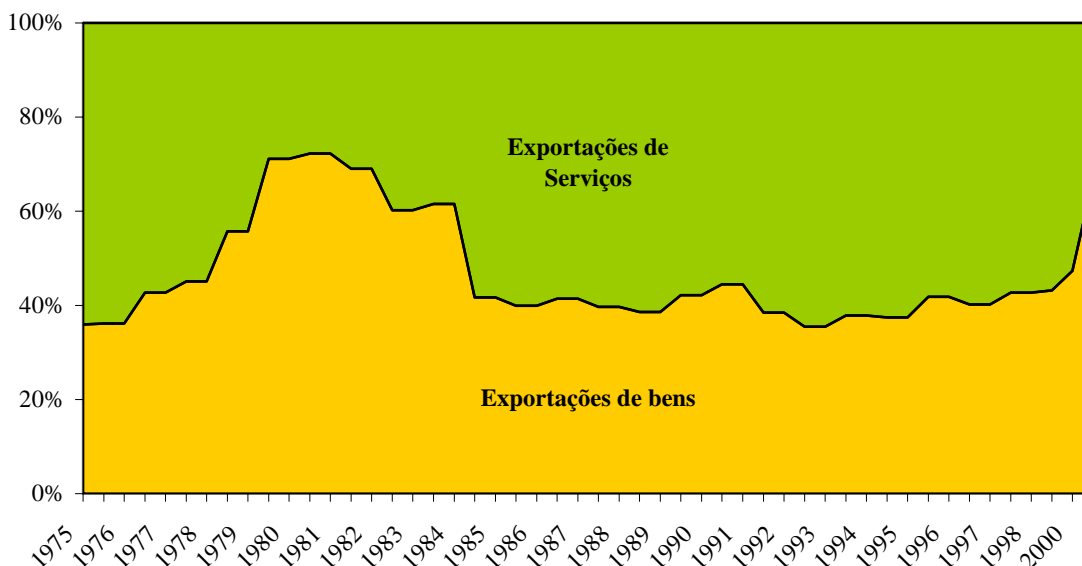
os ingredientes para que a expansão da actividade produtiva resulte em instabilidade e subsequente crise e contracção da actividade produtiva.

Em regra, este tipo de estrutura produtiva não é muito propícia a desenvolver ligações internas e gerar efeitos multiplicadores de natureza tecnológica associados com inovação e novas capacidades produtivas. Esta estrutura, que se tem reproduzido e agravado ao longo das últimas quatro décadas, faz com que as exportações sejam rígidas, acrescenta pouco valor à produção e recursos nacionais e não cria aptidões tecnológicas nem ligações internas entre os diferentes sectores.

Os gráficos 13 e 14 mostram que os rápidos crescimentos das exportações são determinados pelas exportações industriais. O primeiro súbito aumento (1977-1982) foi determinado pelo aumento dos preços internacionais do petróleo e do seu impacto nas receitas das exportações de derivados de petróleo. O segundo súbito aumento (2000-2001) foi causado pelas exportações da Mozal.

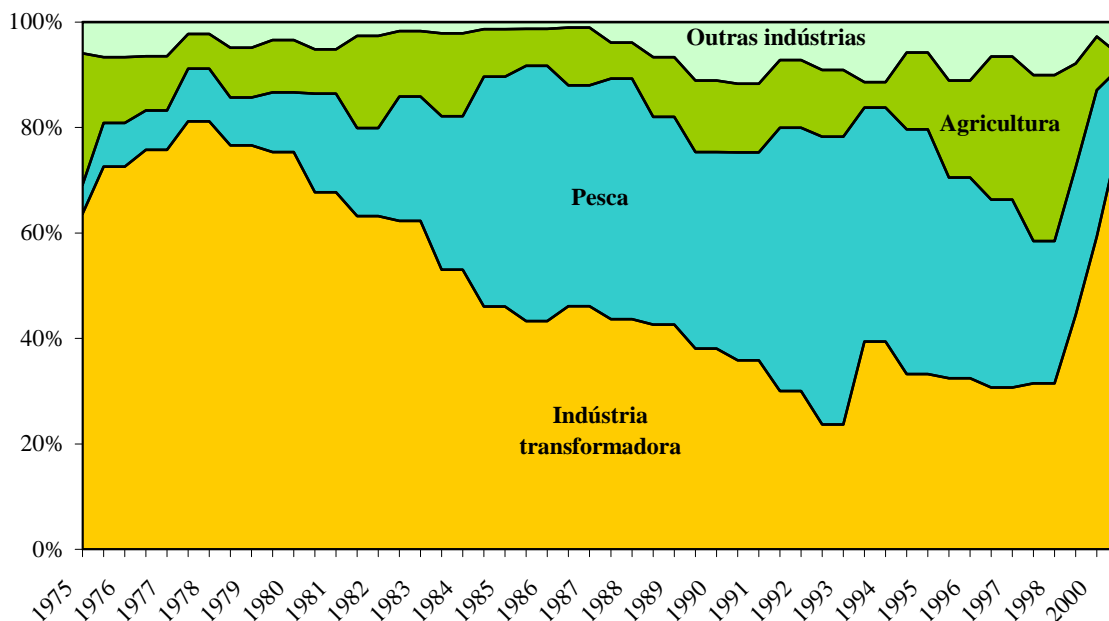
Esta análise é confirmada pelo gráfico 15, que dá uma clara indicação da fraca e limitada base de exportação da indústria, a qual está ficando mais concentrada e mais limitada. Em 2001, por exemplo, mais de três quartos das exportações industriais são alumínio. Para além de que uma tal estrutura produtiva e de exportação é pouco flexível e pouco elástica relativamente ao investimento, também limita os ganhos do crescimento económico, restringe o desenvolvimento das capacidades tecnológicas e torna a economia muito vulnerável a choques externos.

Gráfico 13: Moçambique: Estrutura global das exportações (em %)



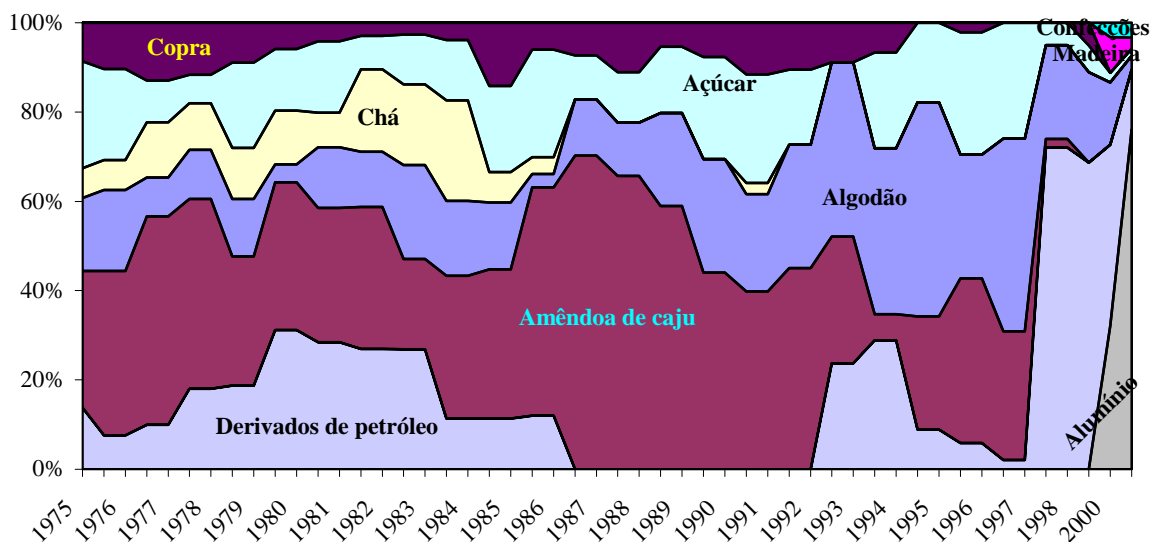
Fonte: Castel-Branco 2002a, 2002b e 2003a; GOM/Estatísticas vários números.

Gráfico 14: Moçambique: Estrutura das exportações de bens (em %)



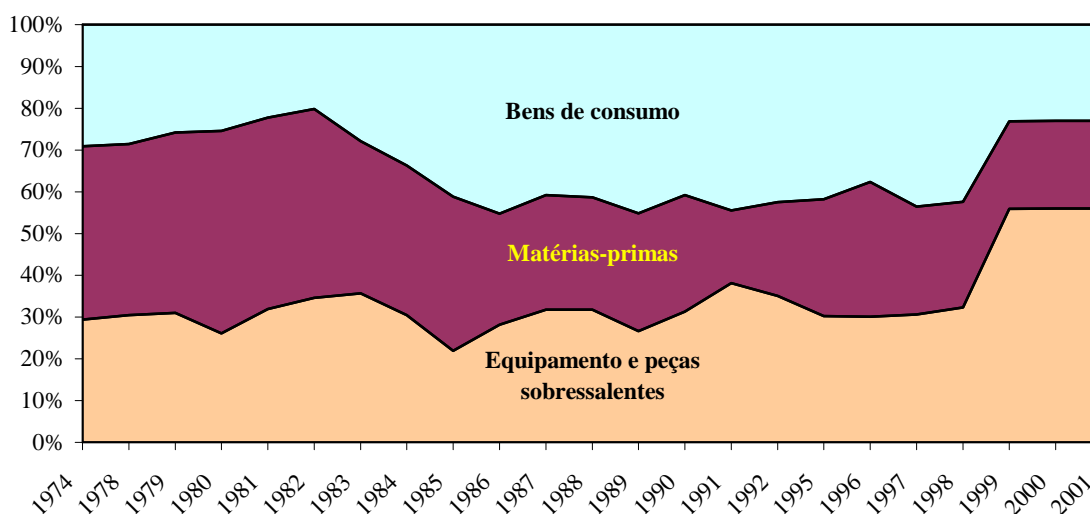
Fonte: Castel-Branco 2002a, 2002b e 2003a; GOM/Estatísticas vários números.

Gráfico 15: Moçambique: Estrutura das exportações da indústria transformadora (em %)



Fonte: Castel-Branco 2002a, 2002b e 2003a; GOM/Estatísticas vários números.

Gráfico 16: Moçambique: Estrutura das importações de bens (em %)



Fonte: Castel-Branco 2002a, 2002b e 2003a; GOM/Estatísticas vários números.

O gráfico 16 mostra que cada vez que o investimento na economia aumenta muito substancialmente (períodos 1979-82 e 1999-2001), a estrutura das importações altera-se muito acentudamente. Em ambos os períodos mencionados, a importação de bens de investimento (equipamento, peças sobressalentes e matérias-primas) chegou a atingir 80% das importações totais. Isto demonstra quão dependente de importações a base produtiva nacional é.

Combinada com a análise da fraqueza da base produtiva e das ligações económicas internas, feita em secções anteriores, este gráfico confirma o argumento segundo o qual crescimento económico põe pressões enormes na balança de pagamentos via importações. Estas pressões não diminuem ao longo do tempo porque não se reflectem em mais capacidade de substituir importações e diversificar e aumentar as exportações.

Em resumo, o que esta análise indica é que cada vez que a economia e o investimento expandem, a balança de pagamentos entra em crise. Isto é, a instabilidade da economia é estrutural. Esta crise resulta da baixa elasticidade das exportações e da alta elasticidade das importações relativamente ao investimento, o que é indicador da fraqueza das ligações inter- e intra-sectoriais, debilidade da base de exportação e das limitações estruturais da base produtiva do país e das empresas.

Aparentemente, mega projectos podem ajudar a resolver este problema aumentando as exportações. Mas esta solução é mais aparente do que real. Por uma lado, o impacto dos mega projectos na balança global é complexo, dependendo não só do seu contributo líquido para a balança comercial mas também do seu impacto, em termos de custo, nas balanças de serviços e de capitais. Por outro lado, a excessiva concentração das

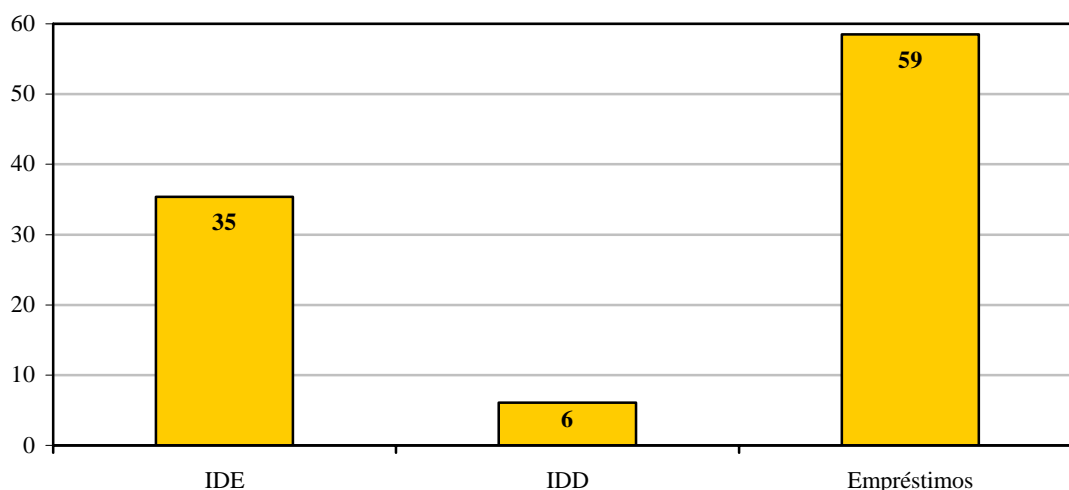
exportações num punhado de produtos limita as oportunidades e ganhos com o crescimento, e cria enormes vulnerabilidades na economia.

2.3. Investimento privado

O investimento privado aumentou significativamente, embora seja muito instável. Esta instabilidade resulta do facto de que o investimento é concentrado num punhado de grandes projectos, os quais, obviamente, não fazem os mesmos montantes de investimento todos os anos. Se o investimento fosse feito em menor escala mas numa base mais ampliada e diversificada, os fluxos agregados não seriam tão instáveis. A análise que se segue é baseada em intenções de investimento aprovadas no período 1990-2002. Nem todas foram ou serão implementadas, mas é ainda muito difícil fazer uma avaliação directa de cada projecto de investimento num prazo de tempo curto. Apesar desta limitação da base de dados, as intenções de investimento privado pelo menos indicam o que é que o sector privado escolhe para fazer.

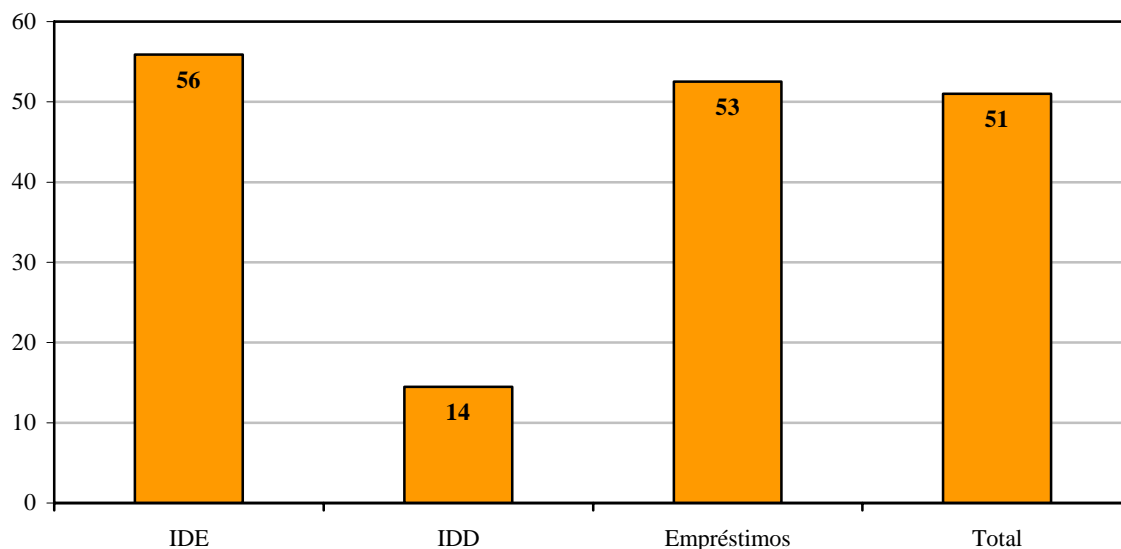
O gráfico 17 mostra que o investimento directo privado doméstico (IDD) é inferior a 7% do investimento privado total. O investimento directo estrangeiro (IDE) é substancialmente mais importante. No entanto, o IDE está concentrado em mega projectos, e mobiliza cerca de 85% dos restantes recursos (incluindo empréstimos e IDD) para os mega projectos (este ponto geral será confirmado mais tarde).

Gráfico 17: Moçambique: Estrutura percentual do investimento privado por fonte de financiamento (em %)



Fonte: Calculado a partir da base de dados do CPI e do Banco de Moçambique.

Gráfico 18: Percentagem de 6 indústrias (13 empresas) no investimento total e por fonte de financiamento (em %)

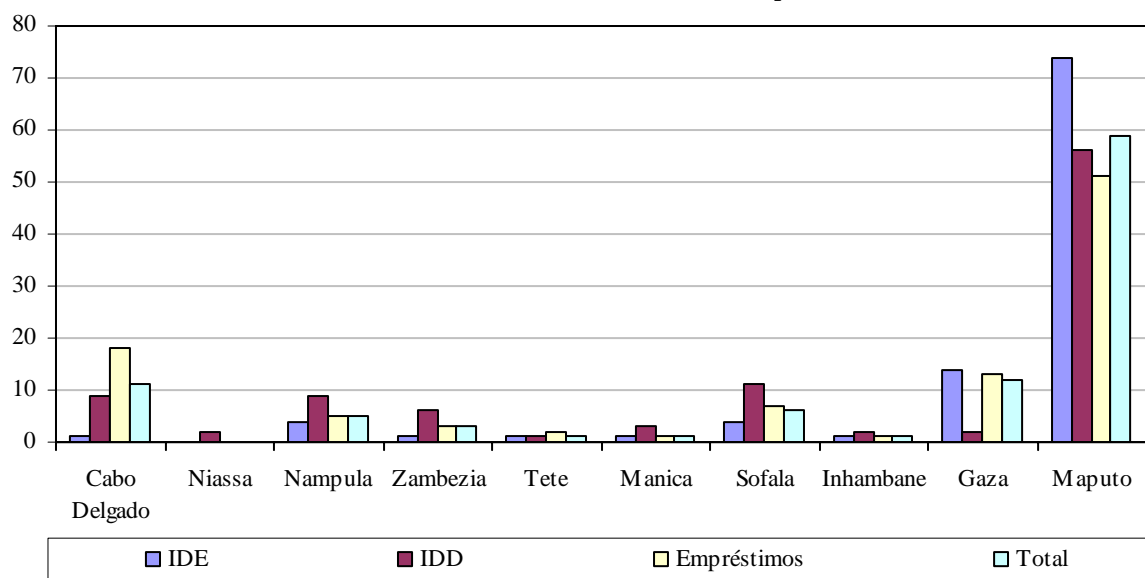


Fonte: Calculado a partir da base de dados do CPI e do Banco de Moçambique.

O gráfico 18 mostra que 6 indústrias (Mozal, Ferro e Aço, Areias Pesadas, Açúcar, Cerveja e Cimentos), totalizando 13 empresas, representam mais de metade da totalidade do investimento.

O gráfico 19 mostra a concentração do investimento em Maputo, apesar de todas as medidas de incentivo fiscal para diversificar a localização do investimento. Estas medidas não parecem estar a surtir efeitos. Além da concentração inter-regional facilmente observável, dentro de cada região o investimento é altamente concentrado em alguns projectos – por exemplo, Pemba Bay tourist resort; areias pesadas de Moma; açúcar na Zambézia e Sofala; areias pesadas de Chibuto; Mozal. Em cada um destes casos, o investimento nesses projectos representa entre 75% e 90% do investimento na província. Esta concentração inter e intraregional é não só o resultado de diferenças nas condições económicas em cada região, mas também das diferenças em termos das dinâmicas do capital na região da África Austral e das estratégias corporativas.

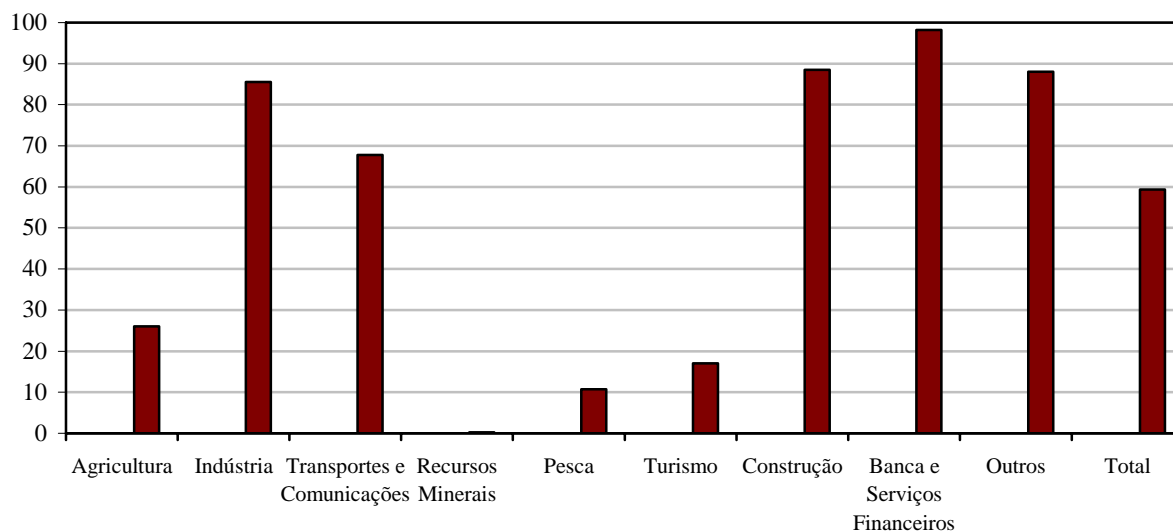
Gráfico 19: Moçambique: Distribuição do investimento privado por província e por fonte de financiamento (em % sobre o total nacional por fonte)



Fonte: Calculado com base na base de dados do CPI e do Banco de Moçambique.

O gráfico 20 mostra outra imagem da concentração regional do investimento, nomeadamente a proporção do investimento nacional por sector que é efectuado em Maputo. Particularmente alarmante é o facto de o investimento nos transportes e comunicações, banca, construção e indústria ser tão concentrado em Maputo. Isto é um indicador de que o potencial de desenvolvimento e de concretização de ligações económicas nas restantes partes do país é muito fraco e está ficando relativamente mais fraco. Outro aspecto interessante que ressalta deste gráfico é que o investimento em recursos minerais é insignificante em Maputo; este dado, combinado com o facto de que Maputo absorve 60% do investimento total e 75% do IDE, mostra que recursos minerais não são ainda o determinante principal do investimento.

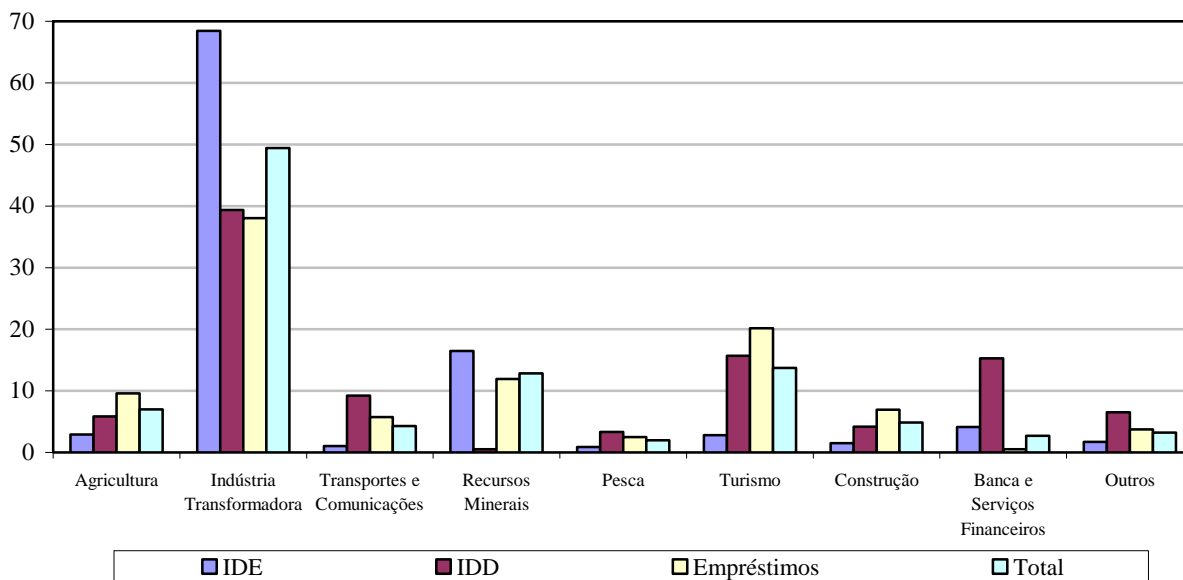
Gráfico 20: Moçambique: Grau de concentração do investimento privado por sector em Maputo (em % do total nacional por sector)



Fonte: calculado a partir da base de dados do CPI e do Banco de Moçambique.

Nota: "Outros" inclui comércio, empresas de consultoria e serviços não financeiros.

Gráfico 21: Moçambique: Distribuição sectorial do investimento, por fonte de financiamento (em % do total nacional por fonte)

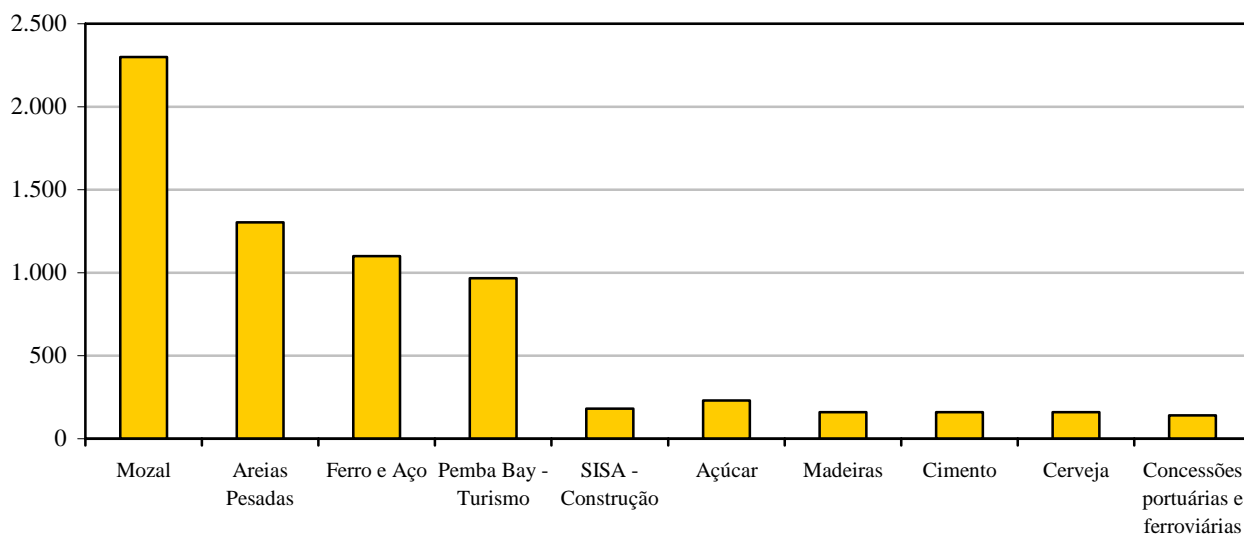


Fonte: Calculado a partir da base de dados do CPI e do Banco de Moçambique.

Os gráficos 21 e 22 mostram a alocação sectorial do investimento. O gráfico 21 indica que o peso dos mega projectos industriais (quase 70% do IDE e 50% do investimento total) e de recursos minerais (18% do IDE

e 12% do investimento total) é de tal ordem que estes dois sectores absorvem quase 90% do IDE e mais de 60% do investimento total. O gráfico 22 ilustra os 10 projectos que no total absorvem dois terços da totalidade do investimento aprovado entre 1990 e 2002. Enquanto o investimento na indústria e recursos minerais está concentrado em mega projectos, na agricultura mais de 60% do investimento foi alocado ao açúcar e algodão.

Gráfico 22: Moçambique - 10 maiores projectos que absorvem dois terços do investimento total aprovado entre 1990 e 2002 (em milhões de US\$)



Fonte: Calculado a partir da base de dados do CPI e do Banco de Moçambique.

A alocação sectorial do investimento indica que este está altamente concentrado em projectos de grande e mega dimensão. Ora, estes projectos tendem a ser determinados por estratégias corporativas à escala regional ou internacional, em vez de apenas pela busca de vantagens comparativas estáticas de curto prazo ou incentivos fiscais ou de outra natureza. As decisões de investir massivamente em alumínio, gás natural, areias pesadas, cervejas e açúcar devem ser analisadas do ponto de vista das estratégias de globalização do complexo mineral-energético sul-africano e da competição oligopolista nos outros sectores.

Dos 10 mega projectos, 7 estão directamente relacionados com o complexo mineral-energético (MEC) sul-africano, e os restantes 3 estão relacionados indirectamente com o MEC (quadro 1). Estes últimos 3 projectos são de infra-estruturas vitais para o MEC, mas também para outras actividades económicas. No caso do parque industrial de Beloluane (BIP), o projecto ancora é a Mozal, que é parte do MEC.

Os 7 projectos do MEC representam investimentos de 8,431 milhões de US\$, isto é, mais do que 2 vezes o tamanho actual da economia de Moçambique, e cerca de 75% de todo o investimento aprovado e em

pipeline em Moçambique entre 1990 e 2002. O complexo petroquímico da Beira ainda não está aprovado e apenas existe como projecto. Se este projecto for excluído, a percentagem do MEC no investimento total aprovado baixa apenas ligeiramente, para 69%.

Investidores sul-africanos estão envolvidos em 320 dos 1.744 projectos aprovados em Moçambique entre 1 de Janeiro de 1990 e 28 de Fevereiro de 2003. A importância económica do investimento sul-africano é muito maior que o seu peso (18%) no número total de projectos. O investimento sul-africano representa 35% dos fluxos de IDE para Moçambique, e os projectos em que o IDE sul-africano está envolvido representam 85% do IDE, 35% do IDD e 75% do investimento total aprovado para Moçambique. Os gráficos 23 e 24 fazem esta comparação.

Quadro 1: Identificação e caracterização dos principais mega projectos

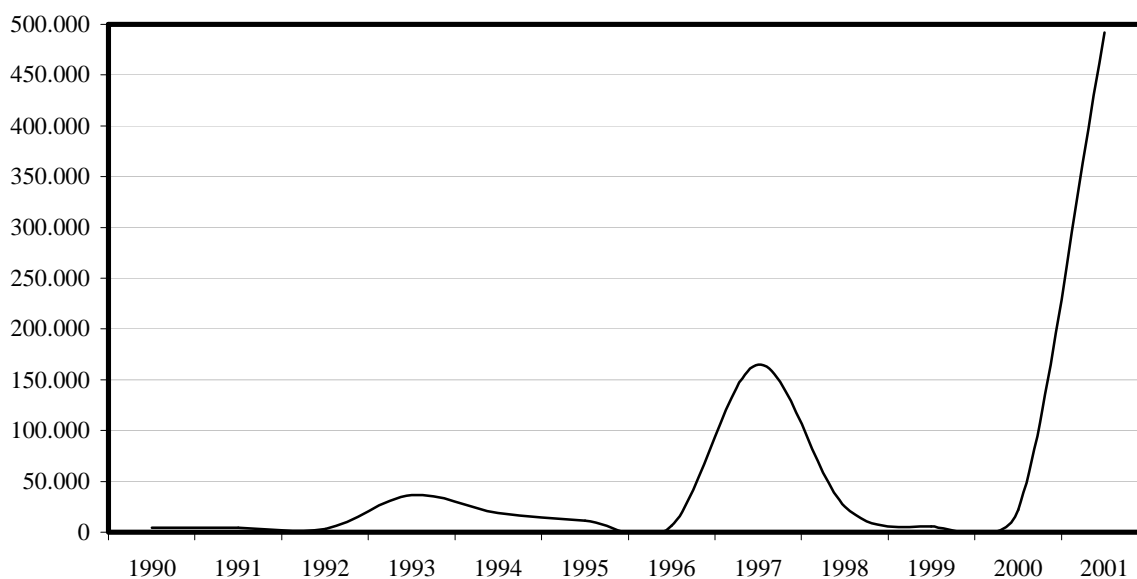
Projecto	Investidor(es)	Custo (milhões de US\$)	Novos Empregos (em operação)	Localização
Mozal I e II – Alumínio	Billiton, Mitsubishi, IDC	2,300	1,500	Beloluane (Maputo)
Motraco – Electricidade	ESKOM, EDM, SEB	131	Nd	Beloluane (Maputo)
Gás natural e pipeline Temane-Secunda	SASOL	1,500	700	Pande e ao longo do pipeline (Inhambane, Gaza e Maputo)
Areias Pesadas	Southern Mining Corporation, Corridor Sands e IDC (SA) e WMC (Austrália)	1,400	Nd	Chibuto (Gaza)
Areias Pesadas	Kenmare Resources (Irlanda)	200	250	Moma (Nampula)
Ferro e Aço	---	1,100	500	Molotana (Maputo)
Complexo Petroquímico	SASOL	1,800	Nd	Beira (Sofala)
Parque Industrial	Chifton e GoM	500	Nd	Beloluane (Maputo)
Linha Férrea do Sena	CFM	315	Nd	Tete e Sofala

Porto de Dabela	CFM	515	Nd	Matutuíne (Maputo)
-----------------	-----	-----	----	--------------------

Fonte: CPI.

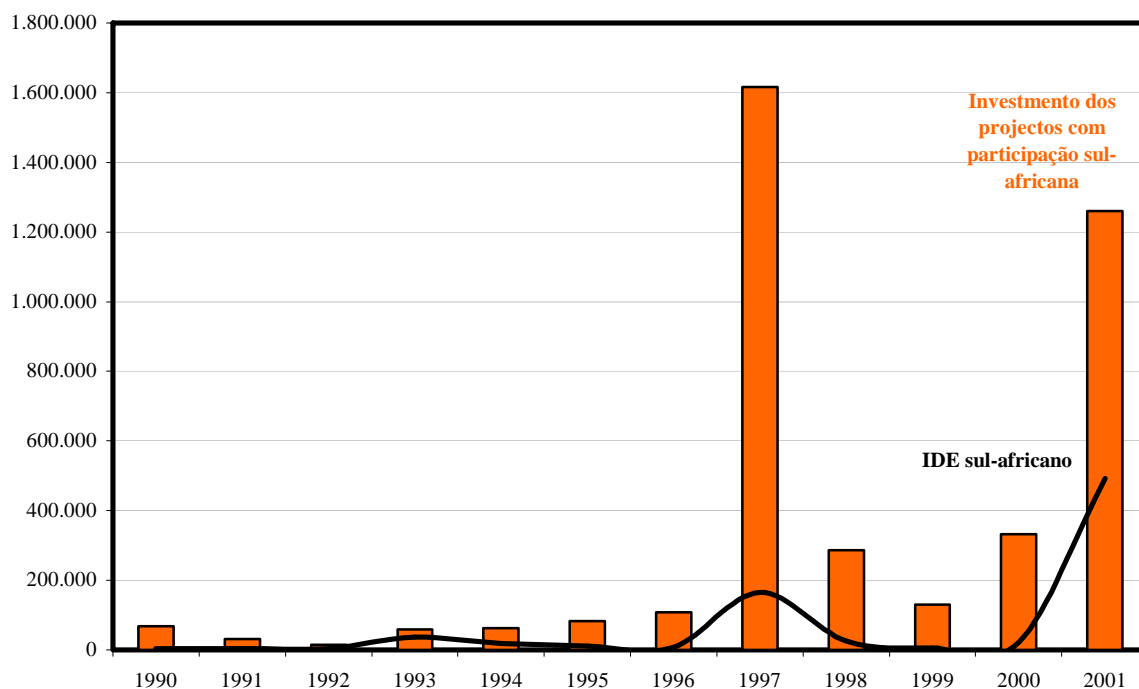
O investimento sul-africano está concentrado em torno dos maiores projectos levados a cabo em Moçambique: Mozal 1 e 2 (500,000 ton de alumínio por ano, custo total de 2,4 biliões de US\$); Pipeline Temane-Secunda (gás de Pande), US\$ 1 bilião; Areias pesadas do Limpopo e Moma, US\$ 1,6 biliões; Projecto de Ferro e Aço de Maputo (em dificuldades depois do abandono da IDC e colapso da Enron), US\$ 1,1 biliões; Complexo Petroquímico da Beira, US\$ 1,8 biliões; Corredor de Maputo (infra-estruturas), US\$ 1 bilião; Motraco (central eléctrica da Mozal), US\$ 140 milhões. Além destes mega projectos, investimento sul-africano controla o açúcar (3 das 4 açucareiras), cerveja (todas as 4 cervejeiras), refrigerantes (todas as principais fábricas de enchimento), grandes moageiras (em Maputo, Beira e Nampula) e a maior parte das facilidades turísticas. Também estão a penetrar em alguns projectos agro-industriais, como plantações de café, mandioca e processamento de caju.

Gráfico 23: Moçambique - influxos de IDE da África do Sul (milhares de US\$)



Fonte: Calculado a partir da base de dados do CPI e do Banco de Moçambique.

Gráfico 24: Moçambique - peso do IDE sul-africano versus peso dos projectos com participação sul-africana (milhares de US\$)



Fonte: Calculado a partir da base de dados do CPI e do Banco de Moçambique.

Portanto, o investimento sul-africano parece responder sobretudo a estratégias corporativas: expansão do MEC e estratégias regionais e internacionais de empresas em competição oligopolista.

O impacto do tipo de investimento que a economia Moçambicana está a receber é misto. Por um lado, novas actividades desenvolvem-se, como a Mozal e o pipeline Temane-Secunda. Por outro lado, a economia está adquirindo contornos mais limitados e menos diversificados, com menos oportunidades para desenvolver ligações, emprego e capacidades produtivas e tecnológicas de base alargada. O impacto dos mega projectos na balança comercial parece ser positivo, mas o seu impacto na balança global é misto e envolve também a avaliação do custo desses influxos de capital externo.

Em resumo, a análise breve dos padrões de intenções de investimento mostra que os padrões básicos de produção, criticamente discutidos nesta apresentação, tendem a ser consolidados. Medidas indirectas de incentivo não parecem ser eficientes para influenciar nem os fluxos, nem a alocação do investimento. Os padrões de intenções de investimento estão a ser livremente determinados pelas estratégias corporativas estrangeiras, em especial regionais, e há muito pouca informação sistematizada sobre essas estratégias e como articulá-las com o resto da economia nacional, em especial para o combate à pobreza e desenvolvimento do empresariado, trabalhadores e capacidades nacionais.

3. Notas sobre desafios e algumas linhas estratégicas

3.1. *Concentração em grandes projectos*

As secções anteriores demonstraram que a economia nacional, em particular o seu sector industrial, se estruturam sobretudo em torno de dinâmicas criadas por mega projectos e outros grandes projectos associados com investimento directo estrangeiro (IDE), que geram poucas ligações multiplicadoras de crescimento e desenvolvimento. Esta concentração é causada por vários factores.

Primeiro, as dinâmicas de mega projectos são associadas com estratégias corporativas regionais e internacionais do complexo mineral-energético (MEC) sul-africano e suas ligações internacionais. Mais de metade do valor dos projectos de investimento aprovados nos últimos 14 anos em Moçambique é associado com seis projectos relacionados com o MEC. Projectos envolvendo a Billiton, ESKOM e SAZOL²⁰ representam cerca de 45% do investimento total aprovado. Portanto, este tipo de dinâmica acontece no quadro de estratégias corporativas e longo prazo tendentes ao exercício do controle sobre as fontes, produção, distribuição e consumo nas suas áreas específicas. Isto explica, por exemplo, o empenho da Billiton e SAZOL para eliminar o perigo de penetração da economia moçambicana por empresas concorrentes, nomeadamente a Kaiser e a Enron (ambas norte-americanas).

Segundo, os efeitos combinados das políticas de estabilização macroeconómica; baixos níveis de excedentes, poupança e qualificações técnicas e gerenciais; e um stock de capital obsoleto e gasto, criam duas pressões económicas fortíssimas: a necessidade de investimento barato e de capacidades e qualificações industriais. Investimento directo estrangeiro (IDE) tem a possibilidade de resolver as duas pressões simultaneamente, mas fá-lo de acordo com estratégias corporativas.

Terceiro, a sua proximidade e integração na área de influência da economia de sul-africana torna Moçambique num destino possível para investimento sul-africano associado com investimento de outras origens.

Quarto, o sistema financeiro doméstico discrimina a favor de grandes projectos de investimento porque tais projectos têm mais probabilidades de sucesso, estão ligados ao sistema financeiro internacional e, regra geral, são desenvolvidos por empresas com reputação e já provadas.

²⁰ ESKOM e SAZOL são duas grandes empresas de energia sul-africanas (electricidade e combustíveis líquidos, respectivamente). Billiton (nascida da GENKOR) é o maior produtor mundial de alumínio, e líder internacional em outros metais não preciosos. Esta empresa tem um alto nível de integração vertical e horizontal, organizada à escala internacional. Antigos monopólios estatais, estas empresas transformaram-se em monopólios privados.

Quinto, grandes investidores têm muito mais capacidade de resolver problemas resultantes de barreiras políticas e ineficiências administrativas. Por exemplo, o governo criou *task forces* especiais para lidar com a instalação da Mozal e outros mega projectos, e para enfrentar a questão do contrabando de açúcar em protecção da indústria açucareira nacional que é controlada por 2 grandes corporações e um consórcio.

Sexto, as corporações internacionais não dependem de capacidades industriais (tecnológicas, científicas e outras) domésticas, e por isso estão em melhores condições de prosperar em ambientes de baixa capacidade industrial do que as pequenas e médias empresas nacionais.

Portanto, a concentração da actividade económica e investimento em grandes projectos baseados em IDE depende tanto da dimensão destes projectos e da sua capacidade de transformar deficiências do sistema económico e administrativo em vantagens, como da incapacidade dos investidores de menor escala, nacionais, enfrentarem o ambiente da economia nacional que é pouco propício para o rápido crescimento económico de base ampla.

A questão que se coloca é se este caminho é adequado para o desenvolvimento industrial e económico de Moçambique. Do ponto de vista de ligações económicas, somente a indústria açucareira é simultaneamente grande empregadora, utilizadora de recursos nacionais, fornecedora de indústrias nacionais e do consumo doméstico privado, e exportadora. As outras grandes indústrias ou são importadoras intensivas (muitas das quais são importadoras líquidas), ou apenas fazem o primeiro processamento de matérias-primas locais para exportação, e poucas são exportadoras líquidas. Portanto, uma estratégia assente em IDE poderá não resolver nem a questão da fraqueza das ligações internas, nem as relacionadas com a balança de pagamentos (exportação e substituição de importações).

Além disso, o impacto dos grandes projectos gerados por IDE depende sobretudo da capacidade da economia absorver as externalidades desses projectos e estabelecer ligações com eles. Portanto, é necessário desenvolver o resto da economia, pelo que IDE não é um substituto para estratégias económicas e industriais de maior abrangência.

Uma estratégia dependente de IDE tem, ainda, outros riscos: concentração da produção, exportações e finanças, o que torna a economia mais vulnerável e volátil, e menos capaz de diversificar; dependência em torno de um tipo de fluxo de capital externo que olha para a África Austral como uma zona marginal, e que flui para Moçambique atraído por estratégias de expansão de empresas sul-africanas; concentração de poder económico e político em torno do grande capital, o que certamente afectará a natureza e orientação das políticas económicas nacionais. Portanto, esta estratégia pode não ser replicável no futuro breve, muito menos sustentável a longo prazo.

Finalmente, é uma estratégia com custos altos do ponto de vista dos incentivos generosos para o investimento de que os projectos de maior

envergadura beneficiam, apesar de haver evidência de que muitos desses incentivos são redundantes e não jogam um papel importante na mobilização do investimento. Tais incentivos diminuem os benefícios económicos do IDE de forma muito substancial.

3.2. *Desafios e algumas direcções de política*

Os problemas discutidos não podem ser abordados nem resolvidos isolados uns dos outros: crescimento, estabilidade e investimento estão relacionados e afectam-se dinamicamente. Aparentemente, IDE tem a possibilidade de combinar as três questões e providenciar capacidades industriais. O entanto, uma estratégia baseada em IDE, per si, é de curto alcance, muito provavelmente não sustentável, e definitivamente não abrangente. Além disso, o sucesso do IDE depende sempre da capacidade de absorção e integradora da economia receptora do investimento, a qual tem que ser desenvolvida haja ou não IDE.

Da análise feita, parece que é fundamental enfrentar as seguintes questões:

- Como exportar mais e tornar as exportações muito substancialmente mais elásticas em relação ao investimento? Há algumas respostas óbvias a esta questão, nomeadamente: diversificar a base produtiva e de exportação; melhorar a produtividade e a qualidade; desenvolver serviços de apoio à produção e qualidade; desenvolver estratégias agressivas de penetração em mercados externos; estabelecer mecanismos financeiros agressivos de apoio à exportação; etc;
- Como fortalecer as ligações económicas e produtivas internas e diminuir a elasticidade das importações relativamente ao investimento por via da substituição eficiente de importações? Esta questão também tem algumas respostas óbvias e muito semelhantes às da anterior. Além dessas respostas, a preocupação central tem que ser como articular investimento complementar e competitivo, e desenvolver a rede de infraestruturas e serviços que permitam a oportunidade para desenvolver ligações;
- Que áreas e actividades priorizar? No futuro previsível, a base da estratégia de prioridades deve ser a exportação e o fortalecimento de ligações e articulações internas. As actividades a priorizar dependem da análise efectiva das oportunidades em diferentes mercados (mercados em que a elasticidade da procura relativamente ao preço e ao rendimento é alta; em que há espaço de penetração; cuja reestruturação está a criar oportunidades que não estejam demasiado longe das capacidades nacionais; etc.), das oportunidades de ligações e possibilidades de as concretizar. A agro-industrialização (incluindo a industrialização da pesca) parecem ser áreas prioritárias de trabalho, para diversificar os pólos

e a localização do desenvolvimento, ampliar as fontes de emprego, rendimento, desenvolvimento tecnológico e exportação, e adicionar valor aos recursos e capacidades nacionais. Além disso, estes focos de desenvolvimento podem servir como catalizadores da coordenação estratégica e operativa entre instituições públicas, e entre estas e o sector privado nas suas várias formas. Finalmente, a agro-industrialização (incluindo a industrialização pesqueira) poderá ser um engenho de transformação do sector agrário e da pesca, estimulando e ajudando a superar: (i) os problemas de dispersão, qualidade e quantidade dos produtos; (ii) os padrões correntes de organização da produção familiar e artesanal, os seus limites do ponto de vista das estratégias dos produtores, níveis de produtividade do trabalho e rendimento das actividades; e (iii) absorção de força de trabalho excedentária do sector agrário.

Dado que as dinâmicas económicas são mais favoráveis a mega projectos, será necessário criar mecanismos que alterem a situação a favor do processo de agro-industrialização. Do ponto de vista institucional, seria de considerar a criação de uma *task force* central que articule todos os factores e instituições centrais do sistema que são relevantes para o desenvolvimento e implementação e estratégias de agro-industrialização que promovam rápido crescimento, competitivo e sustentável.

- Como articular mega projectos e dinâmicas externas de acumulação com a economia nacional e beneficiar das sinergias potenciais? A primeira tarefa parece ser compreender quais são essas dinâmicas, e para isso é necessário obter, analisar e usar informação sobre o que é que está a acontecer com o investimento na região. Esta informação permite a formulação e implementação de estratégias agressivas tanto por parte do estado, como por parte do empresariado e do trabalho, para maximizar os benefícios nacionais de fazer parte das dinâmicas regionais e internacionais de desenvolvimento;
- Como ligar estas estratégias com o alívio da pobreza e redução da desigualdade em todas as esferas da vida social e económica? Gerar mais emprego, em condições de trabalho melhores, com mais alta produtividade e melhores salários, com métodos de gestão e relações industriais mais modernas e inclusivos da força de trabalho, apostar mais na formação profissional e na alfabetização e educação dos trabalhadores e gestores, melhorar substancialmente a qualidade e os standards do trabalho e da produção, eis algumas das respostas possíveis e necessárias.
Neste contexto, importa salientar a importância de repensar as abordagens sobre relações laborais em Moçambique. Um número crescente de facções da classe empresarial nacional tem argumentado que relações laborais mais liberais, que tornem o processo de recrutamento e despedimento de trabalhadores flexível e fácil, e reduzam os benefícios laborais, são condição para o

sucesso industrial. Errónea e erradamente, argumentam ser esta a experiência da Ásia e América Latina.²¹

Literatura produzida por instituições e investigadores ligados ao Banco Mundial tem enfatizado o conceito de “Capital Social”, como forma de tratar a questão de instituições e relações sociais do ponto de vista do individualismo metodológico que caracteriza a análise neo-liberal. Capital social permite re-introduzir questões sociais na função produtiva social, mas sem enfrentar as relações de poder e a estruturação social dessas relações de poder entre os diferentes grupos sociais. No fundo, o conceito de capital social despolitiza e des-socializa as relações entre capital e trabalho, entre acumulação de capital e desenvolvimento social. Portanto, o conceito de capital social permite que as relações entre trabalho e capital (e relações sociais mais gerais) continuem a ser vistas como um problema meramente técnico, determinado por rácios marginais de relativa abundância de factores (dado que trabalho e capital são vistos apenas como factores de produção), determinantes da eficiência do processo de acumulação de capital.

Por outras palavras, as relações “sociais” tocadas pelo conceito de capital social acontecem fora do mercado e dos principais processos económicos, e o seu papel é o de adicionar poder aos modelos neo-liberais.

Literatura sobre o mercado do trabalho e relações industriais tem demonstrado que relações contratuais colectivas fortalecem o empenho das firmas e dos trabalhadores na formação, aprendizagem e aumento da produtividade; melhores condições de trabalho e salariais melhoram desempenho; e partilha mais ampla dos benefícios do crescimento e desenvolvimento económico reduzem tensões sociais e criam novas dinâmicas de desenvolvimento.²² Mais claramente, Fine (1998a e 2000) demonstra que instrumentos pontuais, como a ligação do salário ao lucro, para além de não favorecerem os trabalhadores, não funcionam como substitutos para relações laborais industriais assentes na gestão democrática e que dá poder também aos trabalhadores.

Baron, Field e Schuller (eds. 2000), Fine (2001c) e Harriss (2002), questionam o conceito e capital social como uma forma de mascaradamente evitar a construção da análise económica com uma forte fundação em teoria social, que relacione a organização social e técnica da produção com a distribuição da riqueza socialmente gerada.

No fim, é necessário entender três aspectos. Conflitos laborais agudos, inerentes e inevitáveis quando os trabalhadores são marginalizados dos processos de gestão e dos benefícios do crescimento económico, são prejudiciais também para a acumulação de capital. Padrões de desenvolvimento empresarial e

²¹ Veja, por exemplo, a série de artigos de Hipólito Hamela no suplemento semanal Economia e Negócios do Jornal Notícias (de Maputo), publicada ao longo do primeiro semestre de 2003. Esta questão foi igualmente enfatizada na VII Conferência Anual do Sector Privado (Março de 2003) e nas discussões da Agenda 2025.

²² Veja, por exemplo, Amsden 1993, Fine 1998a e 2000, e Stiglitz 1996.

industrial que dependam da marginalização dos trabalhadores e sua exploração desenfreada são prejudiciais para a economia, não criam bases de desenvolvimento e reflectem uma visão de curto prazo e especulativa dos processos de acumulação de capital. O combate à pobreza pressupõe a eliminação das suas causas dominantes, as maiores das quais são a desigualdade social e económica, extremas condições de exploração da força de trabalho e desigualdade do poder. Portanto, para se desenvolver, a economia de Moçambique não pode mais continuar a seguir um padrão de acumulação de riqueza que seja o principal causador da pobreza;

- Como articular incentivos e estratégia industrial por via de políticas e visões intersectoriais de desenvolvimento? Os pacotes de incentivos fiscais gerais vigentes não são causadores de aumento dos volumes de investimento, não influenciam a alocação sectorial e regional do investimento e provocam a perda de ligações e receitas fiscais muito significativas. Indústrias e firmas necessitam de diferentes tipos de apoio económico, de acordo com especificidades relacionadas com a indústria, fase da cadeia do processo produtivo em que se encontram, propriedade dos activos e acesso a recursos fora da economia Moçambicana. Por exemplo, empresas estrangeiras filiadas em multinacionais obtêm capital, tecnologia e *product design* das sedes das multinacionais a que pertencem, que muitas vezes também fornecem outros serviços empresariais, definem os mercados e fixam contractos futuros. O que estas empresas requerem é, sobretudo, acesso a força de trabalho qualificada, capacidades locais de serviços de engenharia e um quadro institucional que funciona competentemente. Empresas não filiadas em multinacionais, que produzam para o mercado doméstico, necessitam de protecção ou equivalentes institucionais. Por exemplo, as indústrias de montagem de veículos e carroçarias requerem direitos de importação para chassis com motores diferenciados dos direitos de importação de viaturas. Já no caso da indústria de cerveja, protecção "clássica" foi substituída por um equivalente institucional: a South African Breweries, que domina a produção e comércio de cerveja na região Austral de África, adquiriu todas as fábricas de cerveja em funcionamento em Moçambique. Portanto, protecção é agora estabelecida não pelo estado mas pelas estratégias da corporação cervejeira regional; logo, esta indústria necessita de outro tipo de incentivos: acesso a insumos de baixo custo, instituições competentes, etc. Os principais incentivos da indústria açucareira são a política de preços e o combate ao contrabando de açúcar. Indústrias dependentes de importações e que apenas operam na fase final da cadeia produtiva querem liberalização do comércio de insumos; destas, as que exportam querem livre comércio, enquanto que as que produzem para o mercado interno querem protecção do mercado dos seus produtos.

Os principais pontos a reter destes exemplos são os seguintes. Primeiro, incentivos gerais, particularmente os de natureza fiscal, são pouco efectivos a promover investimento e desenvolvimento, e

podem quebrar potenciais ligações fiscais que seriam, de outro modo, cruciais para promover desenvolvimento por via do investimento público e melhoria da operação das instituições. Segundo, dada a diversidade de condições enfrentadas pelos investidores, indústrias e firmas, o que os motiva e incentiva é também diferenciado. Logo, incentivos têm que ser diferenciados e diversificados em função dos problemas específicos que se pretende resolver. Terceiro, incentivos formam um sistema através das ligações que se estabelecem entre investidores, indústrias e firmas. Por exemplo, protecção dada a indústrias de bens intermédios e de capital pode prejudicar, a curto e médio prazo, os utilizadores desses bens e, assim, afectar o desempenho de indústrias que operam na ponta final das cadeias produtivas. Por outro lado, a liberalização da importação de insumos e equipamentos para as indústrias de montagem final de bens pode desincentivar o desenvolvimento de ligações internas. Portanto, a eficiência e eficácia de sistemas de incentivo, tanto do ponto de vistas de investidores, indústrias e firmas, como do ponto de vista da economia como um todo, são significativamente melhoradas quando se formam parte de estratégias e políticas industriais detalhadas e articuladas.

Estas perguntas e respostas não são exaustivas, mas contém alguns dos pontos centrais que devem ser tomados em consideração na formulação de políticas económicas e industriais que sejam relevantes e de facto efectivas para o desenvolvimento e industrialização da economia e eliminação da pobreza.

3.3. Considerações sobre política industrial

3.3.1. Funções de política industrial

O objectivo geral da política industrial é garantir que o conhecimento sobre a economia e as condições competitivas, a negociação entre diferentes interesses e estratégias, e a criação e mobilização de capacidades e recursos sejam combinados de modo a resultarem em objectivos de desenvolvimento e decisões de investimento e acção coerentes, que sejam consistentes com rápida e sustentável industrialização em Moçambique.

Mais especificamente, a política industrial pode mobilizar recursos e alocá-los mais eficientemente por via da identificação de alvos claros, coerentes e economicamente definidos, e relacionando incentivos com indicadores precisos e simples de desempenho económico dentro de um horizonte temporal bem definido (ex. aquisição de capacidade de exportação).

Política industrial pode maximizar os benefícios do IDE, identificando investimentos e investidores de maior interesse para a economia, promovendo ligações com o resto da economia, identificando como estabelecer incentivos discriminados e ligados com indicadores de desempenho, ajudando a estabelecer o quadro negocial e de monitoria dos projectos de investimento, etc.

Políticas industriais também podem ser usadas para articular uma série de organizações, instituições e instrumentos que têm impacto substancial sobre o desempenho industrial, e torná-los consistentes com objectivos de industrialização definidos. Estas organizações, instituições e instrumentos incluem os sistemas de gestão de incentivos, qualidade e standards, e inovação; a legislação sobre licenças, investimento, patentes; o sistema de promoção de exportações e o processo de negociação de acordos de comércio; programas de apoio à indústria local e ao sector privado; programas direccionados para o desenvolvimento de cadeias de produtos e valor; legislação sobre trabalho e relações industriais, etc.

Políticas industriais podem, ainda, fornecer o quadro estratégico para promover o desenvolvimento de capacidades institucionais no sector público e privado; organizar a coordenação inter e intra sectorial; reduzir conflitos e ineficiências administrativos e de política; e combater corrupção, nepotismo e competição por privilégios indevidos.

Finalmente, a política industrial pode ser a base par avaliar o desempenho e implementação de prioridades.

3.3.2. Direcções de política industrial

Nas próximas décadas, políticas industriais têm que enfrentar quatro problemas fundamentais: exportação, substituição de importações, enquadramento de IDE e desenvolvimento das capacidades industriais, incluindo a modernização dos sistemas de formação, informação, gestão e as relações industriais.

A definição das políticas, objectivos e tarefas tem que estabelecer um balanço entre as capacidades das instituições e a utilização das próprias políticas para desenvolver essas capacidades. Uma área prioritária de capacitação é a de recolha, processamento, análise, utilização e divulgação rápida, ampla e barata de informação relevante, de forma coordenada aos níveis inter e intra sectorial e regional. Outra é o estabelecimento de mecanismos, práticas e atitudes de coordenação e cooperação estratégica e tática, num processo que envolve lutar tenazmente contra abordagens departamentalistas de questões abrangentes, nacionais, locais ou sectoriais. Além disto, as políticas industriais têm que tomar em consideração as grandes assimetrias regionais e as suas causas dinâmicas, de modo a que eventualmente desenvolvam abordagens específicas para diferentes regiões ou áreas de influência de dinâmicas de acumulação específicas. As políticas industriais têm que tomar em conta as características específicas das indústrias e firmas, e têm que garantir que abordagens específicas sejam consistentes com os objectivos e desafios económicos e sociais mais gerais de articular a redução da pobreza em processos sustentáveis de rápido crescimento diversificado e de base ampla.

Os indicadores mais importantes de dinâmica industrial, no caso Moçambicano, relacionam-se com industrialização rural (incluindo da base e formas de produção agrárias), diversificação da base produtiva,

exportação, substituição de importações e ligações inter e intra sectoriais crescentes. Suportando estas dinâmicas existe um conjunto de condições institucionais, relacionados com: políticas, processos, organização dos agentes e relações entre eles, sistemas tecnológicos e de formação acelerada em tecnologias produtivas, organização de processos produtivos e gestão, e desenvolvimento de serviços diversos de apoio empresarial e industrial, tais como informação, marcas, controle de qualidade, etc.. O que diferencia diferentes possíveis cenários de industrialização em Moçambique são as dinâmicas geradas e como é que as condições institucionais operam para gerá-las, não apenas as quantidades de investimento que eventualmente possam fluir. Não se pretende subvalorizar a importância do investimento, mas enfatizar que o investimento é uma componente de um conjunto de factores que, organizados económica e socialmente de uma certa forma, resulta em dinâmicas mais ou menos geradoras de crescimento, desenvolvimento e redução da pobreza.

Portanto, o primeiro e mais importante foco da política é como articular capacidades e dinâmicas económicas e sociais que possam maximizar os efeitos multiplicadores, económicos e sociais, do crescimento e transformação industrial da economia, ao invés de focar sobretudo na acumulação e factores que, fora de contextos adequados, simplesmente não se reproduzem.

Bibliografia

- Addison, T. (ed.). 2003. *From Conflict to Recovery in Africa*. Oxford University Press: Oxford.
- Amsden, A. 1997. Editorial: bringing production back in – understanding government's economic role in late industrialisation. *World Development* 25(4), pp. 469-80.
- Amsden, A. 1994. Why isn't the whole world experimenting with the East Asian model to develop? Review of the East Asian Miracle. *World Development* 22(4), pp. 627-33.
- Amsden, A. 1993. Structural macroeconomic underpinnings of effective industrial policy: fast growth in the 1980s in five Asian countries. UNCTAD Discussion Paper 57 (April).
- Amsden, A. 1989. *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialisation*. Oxford University Press: Oxford and New York.
- Banco de Moçambique. 2003. Economic Statistics (página da internet: <http://www.bancomoc.mz>).
- Banco de Moçambique. Relatório Anual (de 1995 a 2002). Banco de Moçambique: Maputo.
- Baron, S., J. Field and T. Schuller (eds.). 2000. *Social Capital, critical perspectives*. Oxford University Press: Oxford.

- Bayoumi, T. D. Coe and E. Helpman. 1996. R&D spillovers and global growth. Centre for Economic Policy Research (CEPR) WP 1467.
- Boon, G. 1982. Some thoughts on changing comparative advantages. *IDS Bulletin* 13(2), pp. 14-8 (Institute of Development Studies, University of Sussex: Sussex).
- Castel-Branco, CN. 2003a. A situação económica em Moçambique: reavaliação da evidência com foco na dinâmica da produção industrial. Comunicação apresentada na VII Conferência Anual do Sector Privado. CTA: Maputo.
- Castel-Branco, CN. 2003b. A critique of SME-led approaches to economic development. Comunicação apresentada na II Reunião do Task Force sobre Pequenas e Médias Empresas da Câmara do Comércio e Indústria da Conferência Islâmica.
- Castel-Branco, CN. 2002a. An investigation into the political economy of industrial policy: the Mozambican case. Tese de Doutoramento não publicada. Departamento de Economia do SOAS (Univ. de Londres): Londres.
- Castel-Branco, CN. 2002b. Economic linkages between South Africa and Mozambique. Paper de investigação e discussão preparado para o DfID (Dept. para o Desenvolvimento Internacional do Governo Britânico): Pretoria.
- Castel-Branco, C. (ed.). 1994a. Moçambique: Perspectivas Económicas. Univ. Eduardo Mondlane & F.F. Ebert: Maputo.
- Castel-Branco, C. and C. Cramer. 2003. Privatisation and economic strategy in Mozambique. in Addison, T. (ed.). 2003.
- Chandler Jr, A., P. Hagström and Ö. Sölvell (eds.) 1998. *The Dynamic Firm: the role of technology, strategy, organization and regions*. Oxford University Press: New York.
- Chandler Jr., A., F. Amatori and T. Hikino (eds.) 1997. *Big Business and the Wealth of Nations*. Cambridge University Press: Cambridge.
- Chang, H-J. 1998. Globalisation, transnational corporations and economic development – can developing countries pursue strategic industrial policy in a globalizing world economy? in Kozul-Wright, R. and R. Rowthorn (eds.) 1998.
- Chang, H-J. 1996. *The Political Economy of Industrial Policy*. McMillan: London and New York.
- Chang, H-J, and R. Rowthorn (eds.). 1995. *The Role of the State in Economic Development*. Clarendon Press: Oxford.
- Dasgupta, S. 1980. *Class Relations and Technical Change in Indian Agriculture*. MacMillan in association with the Institute of Economic Growth: New Delhi.
- Eaton, J. and S. Kortum. 1995. Engines of growth: domestic and foreign sources of innovation. IED Discussion Paper Series no. 63 (Boston University).
- Fine, B. 2001c. Social Capital versus Social Theory, political economy and social science at the turn of the millennium. Routledge: London.
- Fine, B. 2000. ESOP's fable: golden egg or sour grape? in Toporowski, J. (ed). 2000.

- Fine, B. 1998a. *Labour Market Theory – a constructive reassessment*. Routledge: London and New York.
- Fine, B. and Z. Rustomjee. 1996. *The Political Economy of South Africa: from Minerals-Energy Complex to Industrialization*. Westview Press: London.
- Freeman, C. and J. Hagedoorn. 1994. Catching Up or Falling Behind: Patterns of International Inter-firm Technology Partnering. *World Development* 22(5), pp. 771-80.
- GOM. 2003. *Lista de projectos de investimento aprovados no período 1990-2003*. CPI: Maputo.
- GOM. 2002a. *Legislação sobre investimentos em Moçambique*. CPI (Centro de Promoção de Investimento): Maputo.
- GOM. 2002b. *Plano de acção para a redução da pobreza absoluta (2001-2005)*. MPF (Ministério do Plano e Finanças): Maputo.
- GOM/Statistics. 2003. *Economic statistics*. INE (Instituto Nacional de Estatística) (website: <http://www.ine.gov.mz>).
- GOM/Statistics. *Anuário Estatístico (de 1961 a 2001)*. INE. Maputo.
- Gore, C. 1996. Methodological nationalism and the misunderstanding of East Asian industrialisation. UNCATD Discussion Paper 111 (January).
- Greenaway, D. 1991. New trade theories and developing countries. in Balasubramanyam, V., and S. Lall. (eds.) *Current Issues in Development Economics*. Macmillan: London.
- Harriss, J. 2002. *Depoliticizing Development, the World Bank and social capital*. Anthem Press: Glasgow.
- Harriss, J., J. Hunter and C. M. Lewis (eds). 1995. *The New Institutional Economics and Third World Development*. Routledge: London, New York.
- Hirakawa, H. et al (eds.). 2001. *Beyond Market-driven Development: a New Stream of Political Economy of Development*. Nihon Hyoron Sha: Tokyo (in Japanese, with English edition to follow).
- Hirschman, A. 1981. *Essays in Trespassing: Economics to Politics and Beyond*. Cambridge University Press: Cambridge.
- Hirschman, A. 1958. *The Strategy of Economic Development*. Yale University Press: New Haven and London.
- Kaldor, N. 1967. *Strategic Factors in Economic Development*. Cornell University: Ithaca, New York.
- Kaldor, N. 1961. Capital accumulation and economic growth. in Lutz, F. (ed.) 1961.
- Kaldor, N. 1957. A model of economic growth. *Economic Journal* 67.
- KPMG. 2001. *Ranking das 100 Maiores Empresas*. Maputo.
- Leahy, D. and J. Neary. 1999. R&D spillovers and the case for industrial policy in an open economy. *Oxford Economic Papers* 51, pp. 40-59.
- Leahy, D. and J. Neary. 1994. Learning by doing, pre-commitment and infant-industry protection. Centre for Economic Policy Research discussion paper 980.
- Lucas, R. 1990. Why doesn't capital flow from rich to poor countries? *The American Economic Review (AEA Papers and Proceedings)* 80(2), pp. 91-5 (May).

- Lucas, R. 1988. On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics* 22, pp. 3-42.
- Mozal. 1999. Macroeconomic impacts. Ch. 12 of Mozal's Feasibility Study.
- Nelson, R. and H. Pack. 1999. The Asian miracle and modern growth theory. *The Economic Journal* 109 (July), pp. 416-36.
- Ocampo, J. and L. Taylor. 1998. Trade liberalization in developing countries: modest benefits but problems with productivity growth, macro prices and income distribution. *The Economic Journal* 108 (September), pp. 1523-46.
- Rodrik, D. 1995. Trade strategy, investment and exports: another look at East Asia. CEPR Discussion Paper 1305 (Centre for Economic Policy Research).
- Rodrik, D. 1992. The limits of trade policy reform in developing countries. *Journal of Economic Perspectives* 6(1) (Winter), pp. 87-105.
- Rowthorn, R. and R. Ramaswamy. 1997. Deindustrialisation – its causes and implications. *International Monetary Fund (IMF) Economic Issues* 10 (September). IMF: Washington DC.
- Sachikonye, L. 1999. Restructuring or de-industrializing? Zimbabwe's textile and metal industries under structural adjustment. Research Programme "The Political and Social Context of Structural Adjustment in Africa" Report no. 110. Nordiska Afrikainstitutet: Uppsala.
- Shirai, S. and D-P Huang. 1994. How does industrialisation affect the structure of international trade? The Japanese experience in the Pacific basin 1975-1985. *IMF Working Paper* 94/95 (August).
- Stiglitz, J. 1996. Some lessons from the East Asian miracle. *The World Bank Research Observer* 11(2), pp. 151-77.
- Teitel, S. 2000. *Technology and Skills in Zimbabwe's Manufacturing*. MacMillan: London.
- Toporowski, J. (ed). 2000. *Political Economy and the New Capitalism: Essays in Honour of Sam Aaronovitch*. Routledge: London.
- Wangwe, S. (ed.). 1995. *Exporting Africa: Technology, Trade and Industrialisation in Sub-Saharan Africa*. Routledge: London, New York.
- Wangwe, S.M. 1994. New trade issues: traditional versus non-traditional exports. in Cornia, G., and G.K.Helleiner (eds.) 1994.
- Weiss, J. 1985. Manufacturing as an engine of growth – revisited. *Industry and Development* 3, pp. 39-62.
- World Bank. 1996. *Moçambique: avaliação do impacto e eficiência do programa de reestruturação de empresas*. World Bank: Washington.
- World Bank. 1990b. *Mozambique: industrial sector study*. Report. World Bank: Washington.

I Quaderni della Cooperazione Italiana

Nº 1/2003

A. Carvalho Neves, *Alocação Do Crédito Como Factor De Desenvolvimento Das Pmes Em Moçambique*, Janeiro 2003

Nº 2/2003

R. Scuccato, G. Machatine, Mussa I. Hagy, J. A. Daria, F. Vio, G. Borgnolo, *O Impacto Da Sida Nos Serviços De Saúde Em Moçambique. Resultados De Um Estudo Preliminar Agosto 2003*

Nº 3/2003

Carlos Nuno Castel-Branco, *Indústria e Industrialização em Moçambique: Análise da Situação Actual e Linhas Estratégicas de Desenvolvimento*, Novembro 2003