

**OPÇÕES ECONÓMICAS DE MOÇAMBIQUE, 1975-95:
Problemas, lições e ideias alternativas**

Carlos Nuno Castel-Branco

Introdução

Há vinte anos, iniciou-se a tarefa mais dura e complexa da luta pela emancipação da nação e do Povo moçambicanos: a construção de uma base sócio-económica diferente e melhor, que beneficiasse os produtores da riqueza social e que permitisse aproveitar, racional e plenamente, os recursos nacionais. Ao longo destas duas décadas, as filosofias, objectivos, estratégias, políticas e programas de desenvolvimento foram-se modificando em resposta a crises conjunturais e estruturais, pressão e oposição internas, alterações no ambiente internacional, novos modelos e modas de pensamento económico e pressões de doadores em direcções opostas. Em apenas dois decénios, a economia nacional sofreu tremendos choques: da crise estrutural do colonialismo à do mercado "livre", passando por uma fase de ortodoxia "socialista" centralizada, Moçambique viajou entre os extremos sem nunca resolver os seus problemas estruturais de fundo.

Neste período, os grandes objectivos económicos ficaram muito aquém de ser cumpridos, e foram sendo sucessivamente abandonados. A Tabela 1 ilustra quatro aspectos importantes deste percurso económico: as duas estratégias dominantes do pós-independência seguiram-se a períodos de crise; na fase inicial de cada uma das estratégias registou-se uma recuperação sensível da crise; essa recuperação foi insuficiente para trazer a economia de volta ao nível da actividade anterior à crise; e foi uma recuperação de curto prazo, à qual se seguiu nova crise ainda mais profunda¹. Os números dão uma pálida e fria imagem do percurso económico de Moçambique, mas mostram que as opções económicas seguidas não produziram os resultados esperados. Dado que foram várias as opções e

¹ A Tabela 1 compara índices dos quatro indicadores analisados. No presente caso foi usado o índice de Laspeyres, em que se compara a evolução de cada indicador,

modelos económicos que operaram em Moçambique, é importante analisar os motivos por que alternativas diferentes fracassaram igualmente.

Tabela 1: Índice de valores de alguns indicadores económicos no período de 1974 a 1993 (ano de base é 1974 = 100; para exportações é 1981 = 100)

Anos	Produto Interno Bruto per Capita	Produção Industrial	Produção Agrícola	Receitas de Exportação
1974	100	100	100	—
1977	—	66	57	—
1981	87	78	61	100
1986	—	33	48	50
1987	50	36	51	56
1989	53	41	56	63
1991	52	32	52	70
1992	49	27	47	60
1993	50	25	51	60

Fonte: Adaptado de Castel-Branco 1994b:69 e 1994c:88,122 e 135, com base em dados da DNE 1991, 1992, 1993 e 1994, MIE e UNIDO 1993:15-9 parte I, BIRD 1990:9 e Tabela 1, Wuyts 1989:Cap. 1.

As explicações mais tradicionais e fáceis para o fracasso das estratégias económicas são a guerra, calamidades naturais, deterioração dos termos de troca internacionais e políticas inadequadas do passado. Sem menosprezar os efeitos desses factores, atribuir-lhes a responsabilidade fundamental pelos sucessivos fracassos económicos não os explica nem ajuda a aprender e a gerar novos caminhos, pois desenvolvimento económico tende a tornar-se, assim, numa questão

a preços constantes, em relação a um ano de base. O índice de cada indicador é calculado através da equação:

$$\text{Índice} = \frac{Q_n * P_{74}}{Q_{74} * P_{74}} * 100$$

onde Q se refere a quantidades, P a preços, o subscrito n a um ano determinado em análise, e o subscrito 74 é o ano de base. Dada a forma desta equação, o índice no ano de base é sempre igual a 100. Se a evolução ao longo do tempo for positiva, o índice ficará maior do que 100; se for negativa o índice ficará inferior a 100.

de sorte fora do controlo dos actores desse processo. Além disso, há uma série de factores que essa explicação tradicional não esclarece, nomeadamente:

- por que é que os resultados económicos do novo programa não diferem substancialmente dos do anterior, e o seu impacto social é mais negativo, se os "erros" das políticas do passado estão a ser corrigidos há já oito anos?
- como é que as decisões económicas são tomadas e por que é que umas opções são preferidas a outras em diferentes momentos? Esta questão é especialmente importante quando, em menos de uma década, foram desenhadas e adoptadas, pelo mesmo governo, estratégias económicas tão distintas como o PPI² e o PRE³;
- quais são as características da economia moçambicana que a tornam tão vulnerável? É sabido que as secas e as cheias (principais calamidades naturais em Moçambique) são cíclicas e, tal como a deterioração dos termos de troca internacionais, afectam mais uns países do que outros, em função da sua vulnerabilidade económica, tecnológica e social. Se as calamidades naturais puderem explicar o insucesso do programa de ajustamento estrutural, então também podem explicar o insucesso do PPI. E se o seu impacto for tão importante que impeça o ajustamento estrutural da economia, então o programa de ajustamento tem que ser capaz de responder a essa realidade;
- o que é que o estado permanente de guerra mostra? Embora a guerra tenha começado como uma forma clara de agressão externa contra Moçambique, acabou por se alastrar e perdurar 16 anos, o que, não sendo indicativo de apoio social ao grupo de guerrilha, é, pelo menos, um sinal de crise social profunda.

Que factores podem, então, explicar as sucessivas crises da economia moçambicana, se a explicação tradicional for abandonada? Primeiro, as características estruturais sócio-económicas, institucionais e históricas da economia moçambicana, que influenciam a escolha de opções e os resultados obtidos. Segundo, problemas comuns às duas estratégias, nomeadamente relacionados com o seu desajustamento em relação às características da economia moçambicana, que reproduzem as crises sucessivas de acumulação e desenvolvimento.

Nas secções que se seguem, este artigo aborda seis tópicos centrais: as características dominantes da economia moçambicana, a natureza e características das opções económicas em Moçambique, os problemas comuns a essas opções em relação com as características da economia moçambicana, as principais lições a aprender com a experiência económica de Moçambique, um esboço de ideias

² Plano Prospectivo Indicativo, adoptado em 1980, era o programa do governo para a liquidação do subdesenvolvimento e a construção das bases do socialismo ao longo da década 1980-1990.

³ Programa de Reabilitação Económica, iniciado em 1987, e mais tarde denominado Programa de Reabilitação Económica e Social (PRES). É um programa clássico de ajustamento estrutural de orientação neoliberal, financiado pelo Banco Mundial e pelo Fundo Monetário Internacional.

sobre caminhos alternativos de desenvolvimento económico em Moçambique e uma introdução ao debate sobre a relação entre o sistema institucional de gestão e desenvolvimento económico.

A análise das características dominantes da economia de Moçambique é necessária para a discussão dos problemas das opções de desenvolvimento e caminhos alternativos, pois o argumento principal sobre as duas opções económicas dominantes é que elas não se ajustavam a essas características. À medida que as diferentes características da economia moçambicana forem apresentadas, será analisado o seu possível impacto na concepção de estratégias de desenvolvimento. A análise das estratégias será feita ao longo de três secções: apresentação das opções adoptadas, análise dos seus problemas e identificação de lições fundamentais. As estratégias serão apresentadas com o detalhe julgado necessário para desenvolver os argumentos deste trabalho. Pela necessidade de manter a análise focada, não serão discutidos os períodos de transição entre uma estratégia dominante e outra. Ao longo da discussão dos problemas e lições das opções económicas serão, implicitamente, levantadas questões relativas a opções alternativas; tais questões serão, posteriormente, discutidas na secção sobre alternativas de desenvolvimento. A necessidade do desenvolvimento da grande massa de camponeses pobres e médios, bem como a importância de formas associativas de produção, comércio e serviços para assegurar esse desenvolvimento no quadro da transformação do padrão de acumulação de capital são argumentos centrais apresentados na secção sobre caminhos alternativos. Por isso, é justificada a introdução do debate sobre a reavaliação da experiência da colectivização em Moçambique e as suas implicações para o presente. Finalmente, quaisquer opções a seguir, agora ou no futuro, dependem do quadro institucional estabelecido, isto é, do sistema político, forma de governação e capacidade institucional de pressão e acção dos diferentes grupos sociais. Por isso, a última secção introduz o debate sobre a relação entre desenvolvimento e o sistema institucional de gestão social.

Uma parte considerável da informação e argumentos analíticos apresentados neste artigo foram já introduzidos e discutidos, embora de forma dispersa, num vasto leque de literatura teórica sobre desenvolvimento económico e de relatórios estatísticos e de política do governo de Moçambique e instituições multilaterais. Por isso, ao longo do artigo e à medida em que se introduzem novos argumentos, ao leitor vai sendo apresentada parte dessa vasta literatura.

Finalmente, importa destacar que o uso de estatísticas para a análise da economia de Moçambique deve ser feita com muita precaução. As estatísticas disponíveis são muito pobres e incompletas, há mais de duas décadas que não se leva a cabo um inquérito agrícola e industrial completo, os métodos de cálculo e apresentação de informação têm variado muito nos últimos vinte anos, há muita inconsistência entre os dados apresentados por fontes diferentes, uma boa parte dos dados resulta de projecções e não de informação real, e há uma certa viciação dos dados agregados provocada por razões várias (ex., os dados agregados da produção agrícola são muito influenciados pelo nível de produção comercializada

de caju, algodão e milho, e a produção familiar de autoconsumo e comercializada localmente é muito difícil de estimar). Apesar de todos estes problemas, o que se poderia fazer sem o recurso a essas estatísticas? Todavia, o aviso fica dado.

Características dominantes da economia moçambicana

A economia de Moçambique é fortemente influenciada por uma série de factores estruturais que determinam o seu potencial, nível de rendimento e a sua distribuição, capacidade de ajustamento, flexibilidade, complementaridade e grau de eficiência. Tais factores são, nomeadamente, os seguintes: o padrão de acumulação de capital que entrava o progresso, a debilidade das ligações inter e intra sectoriais, a diferenciação social e regional profundas, a pequena dimensão e fragmentação dos mercados domésticos e a fraqueza da base institucional, humana e tecnológica.

O padrão de acumulação de capital

O padrão de acumulação de capital na agricultura, indústria, comércio e o sistema financeiro depende da exploração do campesinato médio e pobre. Por um lado, o campesinato fornece a força de trabalho ao sector empresarial a um salário abaixo do custo social da sua reprodução (ou, o que significa o mesmo, abaixo do custo social da sua subsistência). Por outro lado, produz alimentos para os trabalhadores assalariados (ex., mandioca, milho, amendoim, mapira e arroz), que são comprados ao produtor a preços abaixo do seu custo social, o que reduz o custo social de reprodução da força de trabalho assalariada. Finalmente, também produz matérias-primas para a indústria doméstica e mais de um terço das exportações nacionais (Tabela 2) (ex., copra, algodão, caju, cereais e oleaginosas), compradas pelos industriais e comerciantes a preços abaixo do seu custo social, normalmente não excedendo 20 por cento do preço internacional do mesmo bem (Wuyts 1981a, 1981c e 1989, O'Laughlin 1981, Mackintosh 1983, Castel-Branco 1983a, 1989 e 1994b).

Os camponeses não conseguem satisfazer as suas necessidades de consumo, poupança e acumulação somente através do trabalho assalariado (a não ser que tenham tido acesso a muitos contratos sucessivos nas minas sul-africanas) e da comercialização dos seus excedentes, porque os salários e os preços ao produtor dos bens comercializados são frequentemente fixos, rígidos e/ou estabelecidos abaixo do seu custo social. Então, como é que tais salários e preços são sustentados? Como é que a força de trabalho se reproduz e permanece disponível, e por que é que as

famílias camponesas continuam a produzir excedentes para o mercado?

Por um lado, a produção familiar para o autoconsumo satisfaz parte das necessidades mais básicas da família (ex., alimentação, habitação básica, lenha e carvão, utensílios domésticos), o que permite às empresas empregadoras e aos comerciantes e industriais pagar salários e preços baixos sem pôr em causa a reprodução da força de trabalho assalariada e das mercadorias produzidas pelo campesinato. Isto é, parte substancial do custo social da reprodução da força de trabalho (assalariada ou usada nas machambas familiares) é suportada pela produção do autoconsumo da família camponesa. O sustento dos trabalhadores desempregados e suas famílias e os custos e riscos dos períodos de recessão nos mercados para produtos agrícolas são assumidos e amortecidos pela produção familiar e não pelo capital. Portanto, a manutenção do campesinato na posse da terra é apenas parte do sistema específico de acumulação capitalista em Moçambique (Wuyts 1981a, 1981c e 1989, O'Laughlin 1981 e 1992, Mackintosh 1983, Castel-Branco 1983a, 1983b e 1994b).

Por outro lado, o campesinato tornou-se tão dependente do trabalho assalariado e da produção para o mercado, mesmo em condições desfavoráveis, quanto o sector capitalista se tornou dependente da exploração do campesinato. O trabalho assalariado e a produção mercantil passaram a constituir as principais fontes de rendimento monetário e de poupança para a grande massa de camponeses pobres e médios. Além disso, o rendimento do trabalho assalariado e da produção mercantil tornaram-se as bases fundamentais do investimento na produção familiar. Dado que a família camponesa produz uma parte substancial do seu sustento, uma proporção do rendimento monetário, mais alta do que seria de esperar a este nível de rendimento, pode ser poupada para o investimento (O'Laughlin 1981, Wuyts 1981a, 1981b e 1991c, Castel-Branco 1983a, 1983b, 1989, 1990 e 1994b).

Tabela 2: Contribuição da produção familiar camponesa para as exportações totais de Moçambique (principais culturas de exportação do campesinato), 1973 (em percentagem)

Culturas	Contribuição para o total das exportações nacionais	% dessas culturas produzidas pela camponesa	Contribuição do campesinato para as exportações nacionais [(2)*(3)/100]
(1)	(2)	(3)	(4)
Algodão	21	67	14
Caju	23	90	21
Copra	6	21	1
TOTAL	50	178	36

Fonte: Castel-Branco 1994b:37, estimado com base em Wuyts 1981a.

O padrão de acumulação descrito tem um forte impacto nas capacidades e problemas de desenvolvimento nacional. Primeiro, **não estimula o progresso técnico e tecnológico** porque o sector capitalista tem à sua disposição a força de trabalho assalariada barata (paga abaixo do seu custo social de reprodução) e relativamente abundante (porque dependente do salário); e o campesinato não acumula o suficiente para investir em novas formas, métodos e técnicas de produção (O'Laughlin 1981, Wuyts 1981a e 1989, Mackintosh 1983, Castel-Branco 1994b).

Segundo, este sistema **aumenta os custos económicos da força de trabalho**, embora permita reproduzir uma força de trabalho barata para o seu empregador directo, porque: impede a sua organização e especialização, desincentiva a sua formação, dificulta a assimilação e a introdução de novos métodos de trabalho e de nova tecnologia, bloqueia o aumento da produtividade social do trabalho e impede o desenvolvimento do campesinato criando escassez de força de trabalho e de recursos financeiros para este sector (O'Laughlin 1981, Castel-Branco 1994b).

Vulgarmente, considera-se que a existência da força de trabalho barata é uma vantagem comparativa da economia moçambicana devido à abundância da força de trabalho relativamente ao capital. Se as suas opções de desenvolvimento e escolhas tecnológicas se basearem no uso intensivo da força de trabalho, a produção nacional será mais barata (terá vantagens competitivas) em relação à produção de outras economias. Este argumento poderia ser válido se o baixo custo relativo da força de trabalho em Moçambique fosse derivado da elevada eficiência dos processos de produção. Neste caso, a força de trabalho seria barata relativamente à quantidade do produto produzido por uma dada unidade de trabalho.

No entanto, Moçambique não dispõe de vantagens tecnológicas e capacidade institucional para atingir níveis de produtividade competitivos; aliás, o próprio padrão de acumulação de capital, que gera a força de trabalho barata (porque paga abaixo do seu custo social), impede a criação da capacidade tecnológica e institucional.

Além disso, a reprodução deste padrão de acumulação obriga a manter a grande massa dos produtores ligados à produção familiar de subsistência, o que, para além de impedir o aumento da produtividade dos factores de produção, também bloqueia a transferência positiva⁴ de factores entre os sectores da economia.

Portanto, a força do trabalho moçambicana é barata para o empregador direc-

⁴ A transferência positiva de factores de produção entre sectores da economia ocorre com o aumento da produtividade dos factores no sector em que são mais abundantes, libertando-os para a expansão e desenvolvimento de outros sectores da economia. A transferência negativa ocorre quando factores são expropriados sem que a sua produtividade aumente. Deste modo, no sector de onde os factores são retirados, em geral a agricultura, a produção diminui, ao mesmo tempo que a produtividade não aumenta nos sectores para onde esses factores são re-allocados, porque a sua qualidade não aumentou, nem a organização social da produção se aperfeiçoou.

to porque é paga abaixo do seu custo social de reprodução, o que gera uma força de trabalho de baixa qualidade e processos de produção de baixa eficiência; o que, por sua vez, reproduz a dependência da acumulação capitalista em relação à existência de uma força de trabalho barata, criando, assim, um ciclo vicioso (Castel-Branco 1989, 1994a e 1994b).

Bigsten (1987) desenvolve o argumento clássico para o crescimento e desenvolvimento de uma economia subdesenvolvida, relacionando-os com a transferência dos recursos da agricultura para a indústria como a função do aumento da produtividade dos factores de produção na agricultura e a expansão e aumento da eficiência do sector industrial. Na sua análise, bem-estar é uma função do crescimento económico com uma distribuição mais equitativa do rendimento; equidade é uma função de uma determinada relação entre os sectores industrial (que inclui a indústria, propriamente dita, e todos os sectores — incluindo o agrícola — que estejam em processo de transformação tecnológica e superação dos métodos de produção arcaicos tradicionais) e agrícola tradicional (que comporta, essencialmente, a produção camponesa de autoconsumo realizada com técnicas e métodos sociais e institucionais arcaicos); e pobreza é uma função da dimensão do sector agrícola que opera com métodos e tecnologias tradicionais, porque tal sector é o menos eficiente da economia. Esta relação estrutural é representada pelas equações (1) e (2), que se seguem:

$$\Delta Y = \Delta(f_i + y_i - f_{at} + y_{at}) \quad [1]$$

onde ΔY se refere ao crescimento do rendimento nacional, f e y se referem à proporção da força de trabalho alocada e do rendimento produzido num dos dois sectores da economia; e os subscritos i e at referem-se aos sectores industrial e agrícola tradicionais.

Assim, desenvolvimento será o processo no decurso do qual o rendimento nacional vai aumentando com uma crescente equidade na sua distribuição, à medida que a proporção da força de trabalho alocada à produção agrícola em moldes tradicionais vai diminuindo ($-f_{at}$), a produtividade da agricultura tradicional vai aumentando ($+y_{at}$), tornando-a progressivamente menos tradicional, e a alocação de factores e a sua produtividade na indústria vão crescendo ($f_i + y_i$). Todavia, é importante notar que a transferência de recursos do sector agrícola tradicional para o industrial só se pode fazer à medida da capacidade de absorção dos recursos do sector industrial.

Para medir como é que diferentes grupos beneficiam com o crescimento económico, avaliar as determinantes do crescimento, e constatar se o crescimento está relacionado com a redução da desigualdade e da pobreza, a equação [1] pode ser re-arranjada:

$$\Delta Y_c = \underbrace{\{(f_{i2}-f_{i1})(y_{i1}-y_{at1})\}}_{\alpha} + \underbrace{\{(y_{i2}-y_{i1})f_{i1}\}}_{\beta} + \underbrace{\{(y_{i2}-y_{i1})(f_{i2}-f_{i1})\}}_{\sigma} + \underbrace{\{(y_{at2}-y_{at1})f_{at1}\}}_{\pi} \quad [2]$$

onde ΔY_c se refere ao crescimento do rendimento per capita; f_i e y_i representam a proporção da força de trabalho alocada ao sector industrial e a proporção do produto que é produzido pelo sector industrial; f_{at} e y_{at} representam a proporção da força de trabalho alocada ao sector agrícola tradicional e a proporção do produto que é produzida pelo sector agrícola. Os subscritos 1 e 2 indicam diferentes períodos temporais e níveis diferentes de absorção da força do trabalho e da produção. Por exemplo f_{i2} representa a proporção da força do trabalho alocada ao sector industrial no período 2; enquanto f_{i1} representa a força de trabalho alocada ao sector industrial no período 1, que é o período imediatamente anterior ao 2.

O primeiro termo à direita da equação [2], α , representa a expansão do sector industrial: a força do trabalho foi transferida do sector agrícola tradicional para o industrial ($f_{i2} > f_{i1}$), e a capacidade produtiva aumentou comparativamente com o sector agrícola ($y_{i1} > y_{at1}$).

O segundo termo, β , indica que o sector industrial se tornou mais eficiente, fazendo um melhor uso dos seus recursos: com a força do trabalho estável, f_{i1} , o produto cresceu ($y_{i2} > y_{i1}$).

O terceiro termo, σ , mostra a combinação dos efeitos expansão e maior eficiência no sector industrial: ambos, o produto e a força de trabalho, aumentaram.

O quarto termo, π , indica o aumento da eficiência no uso de recursos no sector agrícola tradicional: apesar da redução da força do trabalho alocada ao sector (dado que $f_{at2} < f_{at1}$), o produto do sector cresceu ($y_{at2} > y_{at1}$).

Embora tenha vários outros méritos, conclusões e algumas limitações e lacunas analíticas fundamentais (Castel-Branco 1994d), cuja discussão está fora dos objectivos e limites razoáveis deste artigo, o modelo analítico de Bigsten levanta dois pontos importantes para a análise do impacto do padrão de acumulação de capital na economia moçambicana. Por um lado, confirma, teoricamente, que a manutenção de um padrão de acumulação económica dependente da ligação da esmagadora maioria das forças produtivas sociais com a produção do autoconsumo, para sustentar os lucros do capital, constitui um bloqueio fundamental para o desenvolvimento dessas forças produtivas, o crescimento económico e a redução da desigualdade e pobreza. Por outro lado, enfatiza a necessidade da integração positiva⁵ e a simultaneidade a das estratégias do desenvolvimento sectorial, como forma de romper com o padrão da acumulação existente.

Terceiro, este padrão de acumulação **resulta numa procura agregada limitada e impede a expansão e a especialização dos mercados**, por causa do seu impacto no baixo nível de rendimento e na sua distribuição desigual, e pela sua

⁵ Integração intersectorial positiva acontece quando os sectores da economia contribuem para o desenvolvimento mútuo. A integração negativa acontece quando um determinado sector, geralmente a indústria transformadora e/ou o comércio urbano, expropriam os recursos gerados por outros sectores, em geral a agricultura, sem contribuírem para que o sector expropriado fique mais eficiente e capaz de gerar mais recursos.

dependência da produção familiar. Deste modo, contribui para bloquear a expansão da produção (Nixson 1986, Stewart, Lall e Wangwe 1992, Castel-Branco 1994b e 1994c).

Quarto, **qualquer estratégia de desenvolvimento tem que, simultaneamente, transformar a organização do processo de trabalho do sector empresarial e da produção camponesa**, por causa da natureza da interdependência entre o sector empresarial e o campesinato. Sem essa acção simultânea, surgirá uma crise no sector agrícola e na economia como um todo.

Por exemplo, se o sector empresarial agrícola mantiver o seu padrão de monocultura dependente do emprego massivo de trabalhadores sazonais, será muito difícil transformar e desenvolver a produção familiar: se os camponeses se assalariarem nas empresas, por baixos salários e por curtos períodos de tempo, não conseguirão, simultaneamente, garantir ainda a produção familiar e a desenvolver formas alternativas de produção (ex., acumular para investir em novas tecnologias, em cooperativas e associações). A oferta da força de trabalho não é infinitamente elástica relativamente ao tempo, pelo que os camponeses terão que optar entre ter um emprego sazonal nas empresas agrícolas ou expandir a sua base produtiva. Se as condições de expansão da base produtiva dos camponeses melhorarem, as empresas agrícolas enfrentarão escassez da força de trabalho, a não ser que os salários reais aumentem substancialmente e o emprego se torne mais estável. Se as empresas criarem essas condições de trabalho mais atractivas sem modificarem o seu padrão de produção e processo de trabalho, tornar-se-ão inviáveis financeiramente. Se as empresas se modernizarem sem que as condições de expansão e transformação da base produtiva do campesinato melhorem, os camponeses perderão uma das suas principais fontes de rendimento e poupança monetários: o salário.

Portanto, sem uma simultânea transformação da organização empresarial e do sector familiar, ou o sector empresarial enfrentará uma séria crise de rentabilidade (por exemplo, se os salários e os preços dos produtos agrícolas ao camponês forem aumentados, e se a disponibilidade da força de trabalho abaixo custo diminuir), ou a acumulação no sector familiar será posta em causa e, com ela, a sobrevivência do campesinato como força produtiva (por exemplo, se diminuírem as oportunidades de emprego ou a capacidade da comercialização dos produtos agrícolas) (O'Laughlin 1981, Wuyts 1981b e 1981c, Castel-Branco 1989 e 1994a).

Quinto, a **transformação e desenvolvimento do campesinato requer recursos adicionais** dada a limitada poupança disponível neste sector. Portanto, se os meios de investimento da economia forem esgotados na modernização e expansão do sector empresarial, o campesinato não só perderá oportunidades de emprego e de rendimento, mas não poderá beneficiar de recursos sociais para realizar o investimento mínimo necessário para o seu desenvolvimento e transformação. Neste caso, a opção pela expansão empresarial pode agravar o estado subdesenvolvido da economia (O'Laughlin 1981 e Castel-Branco 1994b).

Sexto, a **diferenciação social gerada no campo** (entre os camponeses e entre estes e os restantes agentes económicos, nomeadamente comerciantes, transportadores, industriais e instituições financeiras) impede ajustamentos automáticos da estrutura económica e uma "justa" repartição dos benefícios da actividade económica, pois a organização institucional dos mercados não o permite (O'Laughlin 1981, Mackintosh 1983 e 1986, Castel-Branco 1983a e 1983b, 1989, 1990 e 1994b, Wuyts 1990).

Este padrão de acumulação, em si, pode ser o principal obstáculo ao desenvolvimento sócio-económico do país.

Debilidade das relações sectoriais

A segunda característica fundamental da economia moçambicana é a debilidade das ligações inter e intra sectoriais. Por um lado, cada um dos sectores funciona como uma ilha dentro da economia, isolado dos restantes e com forte dependência do exterior. Por exemplo:

- o sistema de transportes ferro-portuários funciona sobretudo para o hinterland (África do Sul, Zimbabwe, Malawi, Swazilândia e outros). Cerca de 80 por cento do tráfego ferro-portuário e das receitas deste sector provêm do movimento de cargas de e para os países do hinterland. Por outro lado, as ligações ferro-portuárias dentro da economia nacional são muito débeis, estando circunscritas a algumas cidades e entrepostos comerciais ligados às plantações;
- a indústria de substituição de importações importa mais de três quartos dos seus insumos, capital e tecnologia e pouco contribui para a produção de outros sectores. Para além disso, não gera a moeda externa que consome, pelo que é "subsidiada" ou pelos sectores exportadores de produtos primários, ou pelo endividamento externo da economia. As relações entre esta indústria e o resto da economia são, pois, negativas. Por exemplo, cerca de 70 por cento da produção industrial provém da indústria ligeira: alimentos, bebidas e tabacos, têxteis, vestuário e couro, e madeira e mobiliário. A indústria química (que representa cerca de 11 por cento do valor acrescentado industrial) praticamente não produz químicos básicos, realiza essencialmente misturas finais de componentes importados, e importa mais de 70 por cento dos insumos que utiliza. Por sua vez, os restantes subsectores industriais importam cerca de 90 por cento dos químicos de que necessitam. A produção de químicos para a agricultura representa pouco mais de 3 por cento da produção desta indústria, e uma ínfima parte dos agro-químicos consumidos. Esta indústria, por intermédio das suas exportações, apenas gera 4 cêntimos de cada dólar de insumos que importa; e como tem poucas ligações com outras indústrias, pouco contribui para poupar a moeda externa. A indústria metalomecânica (pouco mais de 5 por cento do valor acrescentado industrial) essencialmente produz embalagens metálicas e monta algum equipamento ligeiro com base em compo-

nentes importados (ex., motorizadas, candeeiros para habitação e bombas de água manuais) (Castel-Branco 1994c e DNE séries de 1988 a 1994);

- a agricultura e a indústria de exportação consomem, em insumos e equipamentos importados, quatro quintos dos recursos que geram, e apenas exportam produtos primários semiprocessados, aos quais é adicionado muito pouco valor (CEA 1980, Wuyts 1980a, 1981a e 1984, Castel-Branco 1994b e 1994c).

Por outro lado, os padrões tecnológicos não estão compatibilizados com as capacidades nacionais, nem estão normalizados de modo a gerar novas capacidades nacionais e a tirar mais proveito das capacidades existentes. Cada investidor e financiador introduz o seu padrão tecnológico e linhas de produção, estando mais interessado em exportar, para Moçambique, bens de capital e pacotes tecnológicos, do que em desenvolver a capacidade tecnológica nacional. Assim, a indústria é incapaz de gerar a tecnologia e o equipamento utilizados pelos transportes e pela agricultura, e de usar e transformar insumos nacionais. Dentro da mesma indústria existe uma enorme variedade de padrões tecnológicos (apesar do limitado mercado doméstico de tecnologia), o que impede a racionalização, a aprendizagem, o desenvolvimento de economias de escala e de externalidades na produção da tecnologia nacional, e reforça a dependência externa (UNIDO 1987, MIE e UNIDO 1993, Castel-Branco 1994c).

Finalmente, na maior parte dos casos as relações intersectoriais assumem um carácter negativo; isto é, são relações de expropriação de recursos e de mais-valia que enriquece uns sectores à custa do empobrecimento de outros. A transferência intersectorial de recursos não resulta do aumento da produtividade dos factores de produção, mas da sua expropriação por sectores sociais mais poderosos. Por isso, a transferência de recursos de sectores menos capitalizados para sectores mais capitalizados invariavelmente reduz a produção e o rendimento nos primeiros. Por exemplo, a rentabilidade da indústria de descasque e o semiprocessamento da castanha de caju depende de dois factores fundamentais: o baixo preço pago pela castanha ao camponês, e a protecção da indústria nacional contra a exportação da castanha em bruto para o mercado mundial onde o preço é mais alto. Frequentemente, os industriais e os comerciantes envolvem-se em acesos debates sobre quem tem o direito de apropriar a maior fatia da mais-valia gerada pelos produtores agrícolas do caju: o tamanho da fatia dos comerciantes depende de poderem exportar a castanha em bruto para tirar proveito de um preço internacional mais alto; enquanto que o da fatia dos industriais depende de não se permitir essa exportação para que possam manter o poder monopsonista na compra da castanha. A proposta dos comerciantes é liberalizar o comércio do caju (no que são apoiados pelo Banco Mundial), enquanto que a dos industriais é reduzir o número de intermediários no processo da comercialização, assegurando o envolvimento das indústrias nessa actividade. Todavia, quem cultiva os cajueiros, cuida deles e apanha a castanha (os milhões de pequenos e médios camponeses de Nampula, Cabo Delgado e

Gaza⁶), não tem a necessária organização institucional para intervir neste debate a seu próprio favor. Por isso, em média os camponeses recebem entre 20 e 25 por cento do preço internacional da castanha, sendo a diferença acumulada pelos comerciantes e industriais. Assim, enquanto os comerciantes e industriais discutem quem deve ganhar mais, a economia vai perdendo porque a produção comercializada da castanha vai diminuindo rapidamente e os camponeses vão empobrecendo ainda mais.

Esta debilidade da economia levanta importantes questões para qualquer estratégia de desenvolvimento. Primeira, é necessária uma compatibilização muito estreita entre os vários programas sectoriais de desenvolvimento e entre estes e as capacidades reais da economia. Por exemplo, uma estratégia de rápida mecanização da agricultura tende a consolidar o isolamento entre esta e a indústria, pois a última não terá capacidade de fornecer tecnologia e equipamento para o sector agrícola.

Segunda, é necessário identificar e seleccionar as opções tecnológicas e co-ordenar o investimento intra sectorial, o que requer informação, capacidade institucional e tecnológica e definição do que se pode e deve fazer com a estrutura e agentes económicos existentes. Por exemplo, uma estratégia para o desenvolvimento da indústria metalomecânica, de mobiliário ou do açúcar não pode esquivar-se ao facto de que em cada uma dessas indústrias já existem meia dúzia ou mais de empresas, produzindo os mesmos produtos com padrões tecnológicos e de qualidade muito diferentes, o que gera enormes desperdícios e impede ligações e efeitos multiplicadores. Se o desenvolvimento dessas indústrias for deixado inteiramente a cargo de investidores estrangeiros, sem coordenação efectiva das políticas tecnológicas, cada um trará uma diferente tecnologia para a empresa onde vai investir, tornando-a dependente da fonte exterior, em geral a empresa-mãe. Por outro lado, não é possível abandonar estas empresas e construir novas dentro dos padrões mais perfeitos; é necessário identificar como transformá-la e compatibilizá-la com o resto da economia. Portanto, a estratégia terá que não só identificar objectivos realistas a atingir, mas definir os passos da transição entre a realidade actual e os objectivos futu-

⁶ O caju é, essencialmente, uma cultura camponesa na maior parte do país, embora também haja alguns grandes cultivadores de caju. Esta cultura era obrigatória no período colonial, exactamente para impedir que o baixo preço de compra ao produtor reduzisse a oferta. Este tipo de organização da produção diminuiu o interesse dos camponeses pela produção e comercialização do caju. Assim, os cajuais não são renovados há décadas e a rentabilidade por cajueiro é, actualmente, muito baixa. Além disso, os camponeses consomem uma proporção muito alta da castanha como substituto para o amendoim e outras culturas oleaginosas, quer porque os preços relativos destas últimas são melhores, quer porque o caju é uma cultura permanente (que já está feita e produz castanha, quer se queira, quer não), pelo que os camponeses preferem re-alocar a terra que têm para outras culturas (como cereais em vez de oleaginosas).

ros, e as medidas da política que permitam a realização dos objectivos.

Terceira, é necessário definir um novo quadro de relacionamento entre os diferentes sectores da economia que encoraje a transformação do padrão de acumulação e alocação do capital. Intensificar o padrão herdado, ou liberalizar as relações comerciais, não resolve o problema central de sectores da economia e sectores sociais acumularem capital à custa da desacumulação e desencorajamento dos sectores de base.

Diferenciação social e regional

A terceira característica da economia moçambicana é a forte diferenciação social e regional, em especial no que respeita à distribuição do rendimento nacional, motivada pelo padrão de acumulação de capital, debilidade das ligações intersectoriais e pelos interesses dos capitais mais poderosos que operam em cada região do país (Wuyts 1981a, 1981c e 1989, Castel-Branco 1994b).

A economia do Sul de Moçambique (Maputo, Gaza e Inhambane), é influenciada pelo capital mineiro sul-africano e pelo capital investido em serviços, comércio, finanças, médias e grandes empresas agrícolas e indústrias de substituição de importações. Do total da força de trabalho assalariada nacional, 25 por cento era migrante na África do Sul e 10 por cento era empregada na indústria transformadora e nos caminhos de ferro da região sul, até meados da década de 80. Mais de 50 por cento da indústria transformadora nacional está localizada nesta região. No Centro (Sofala, Manica, Tete e Zambézia) a economia regional é, sobretudo, influenciada pelo capital investido nas plantações e na indústria de exportação de produtos primários (chá, açúcar, algodão, copra) e no sistema ferro-portuário. No Norte (Nampula, Cabo Delgado e Niassa) a economia regional é, sobretudo, influenciada pela produção mercantil camponesa, pela indústria de exportação de produtos primários (caju e algodão) e, mais recentemente, pelas plantações (algodão).

Dado que o padrão de acumulação de capital depende da exploração do campesinato, esta estrutura económica, regionalmente diferenciada, reflectiu-se na diferenciação regional do campesinato, das suas funções e das suas fontes de rendimento (Tabelas 3 e 4). Assim, a produção familiar para autoconsumo era proporcionalmente maior no Norte (60 por cento da produção agrícola regional), onde era maior também o contributo do campesinato para a produção agrícola comercializada (62 por cento do produto agrícola comercializado regional, incluindo 29 por cento das exportações nacionais). A produção camponesa nesta região correspondia a 48 por cento da produção familiar total nacional (Tabela 3). No Centro, o campesinato foi essencialmente integrado como força de trabalho nas plantações, que produziam 28 por cento do produto agrícola total regional, e 57 por cento do produto agrícola regional comercializado (incluindo 30 por cento das exportações nacionais). A produção camponesa desta região equivalia a 38 por cento da produção familiar total nacional (incluindo 24 por cento da produção nacional comercializada de algodão e

26 por cento da produção nacional comercializada de arroz) (Tabela 3). No Sul, os camponeses produziam somente 14 por cento da produção agrícola nacional do campesinato, pois estavam essencialmente absorvidos como força de trabalho assalariada. Por exemplo, o salário total dos mineiros era 8 vezes superior às receitas dos camponeses com a comercialização agrícola na região, e quase 2 vezes superior ao valor total da comercialização agrícola regional (dos camponeses mais o sector empresarial) (Tabela 4).

Os mercados de trabalho e de bens e serviços são influenciados por monopsonios e oligopólios para o recrutamento da força de trabalho (ex., as reservas da força de trabalho migratório e para as plantações) e a comercialização dos produtos agrícolas e industriais comprados e vendidos aos camponeses (ex., o papel monopsonistas das plantações de algodão e dos industriais de caju). A rede do comércio retalhista rural é concentrada em áreas de culturas de maior valor comercial e opera sob o controlo dos maiores comerciantes, armazenistas e transportadores (O'Laughlin 1981, Mackintosh 1983 e 1986, Gibbon et al 1993).

O acesso a diferentes fontes de rendimento também desenvolveu a diferenciação do campesinato. Os factores determinantes dessa diferenciação são: o acesso ao salário nas minas da África do Sul, a proximidade das zonas de fronteira que permite aos camponeses vender os seus produtos com termos de troca mais favoráveis, e a ligação com as chamadas "autoridades tradicionais", frequentemente envolvidas no controlo, alocação e uso dos recursos locais, nomeadamente terra e força de trabalho (O'Laughlin 1981 e Castel-Branco 1994b).

Tabela 3: Padrões regionais da estrutura do produto agrícola no início da década de 70

	Sul	Centro	Norte	Total
Produto agrícola nacional				
total	17	43	40	100
comercializado	19	46	35	100
do campesinato	14	38	48	100
das plantações	6	88	6	100
Produto agrícola regional				
para autoconsumo	49	52	60	
comercializado	51	48	40	
total do campesinato	59	61	86	
comercializado pelo campesinato	20	19	62	

Fonte: Adaptado de Castel-Branco 1994b:38; estimativas feitas com base em Wuyts 1981a:Quadros 4, 5, 7 e 8.

É possível dar uma indicação aproximada do grau de diferenciação na produção agrícola do campesinato. (...) cerca de 5 por cento das propriedades camponesas ocupavam 20 por cento da terra cultivada por camponeses. Pouco mais de 20 por cento ocupavam mais de 50 por cento da área cultivada. (...) Cerca de 20 por cento das propriedades ocupavam apenas 4 por cento da terra cultivada, enquanto que 44 por cento ocupavam 16 por cento da área. (...) na escala mais alta, 5 por cento das propriedades são todas maiores do que 4 hectares, chegando até aos 10 ou 20 hectares. Na escala mais baixa, 20 por cento das propriedades têm menos de meio hectare, e 40 por cento têm menos de um hectare (Wuyts 1981a:9).

Esta diferenciação impede reacções racionais optimalistas dos agentes económicos e ajustamentos automáticos, ao mesmo tempo que contrai o mercado e constrói um padrão de consumo desajustado da capacidade produtiva nacional. Por outro lado, fortalece os "lobbies" e as rendas improdutivas dos agentes económicos mais poderosos, e diminui a competição e o incentivo à eficiência (Stewart, Lall e Wangwe 1992, Castel-Branco 1989).

Tabela 4: **Receitas de comercialização agrícola e salários dos mineiros, 1967 (em milhões de escudos)**

Fonte de Receitas	I'bane	Gaza	Maputo	Total
Comercialização agrícola camponesa	24	56	5	85
Comercialização agrícola empresarial	—	—	—	351
Salário diferido dos mineiros	78	85	105	268
Salário total dos mineiros	209	228	280	717

Fonte: Wuyts 1981a:Quadro 6

Uma estratégia de desenvolvimento para a economia de Moçambique terá que resolver este problema, quer por razões de eficiência, quer por motivos de equidade social. No entanto, dada a base institucional da diferenciação, este problema não pode ser deixado à responsabilidade das forças de mercado; essas forças são fortemente diferenciadas e incapazes de modificar, por si, o padrão da diferenciação dominante. Por outro lado, a necessária intervenção institucional tem que ser capaz de evitar tornar-se prisioneira dos vários "lobbies". O desenvolvimento da organização institucional da grande massa das forças produtivas nacionais, em especial dos camponeses pobres e médios, é necessária para criar alternativas de pressão interna e introduzir novas formas de competição que contribuam para a redução da desigualdade não só na distribuição da riqueza, mas também na organização do poder de decidir sobre a produção, troca e distribuição da riqueza (O'Laughlin 1981, Castel-Branco 1989, Wuyts 1990, Bowen 1992, Mkandawire 1992).

Dimensão do mercado

Os mercados domésticos para bens de consumo e de investimento são muito pequenos e fragmentados, devido a: população reduzida; baixo nível de actividade económica e de investimento; debilidade das relações intersectoriais; acentuada diferenciação social e regional na produção e alocação de recursos, o que distorce os padrões de consumo e de produção em relação às capacidades nacionais, torna-os muito dependentes de importações e dificulta os contactos entre produtores e consumidores em diferentes mercados; baixo nível de rendimento agregado; e, finalmente, a permanência e reprodução de um padrão de acumulação de capital que requer a manutenção de 80 por cento da população ligada à produção de autoconsumo a fim de assegurar a subsistência social básica da força do trabalho (Wangwe 1992, Stewart 1992a e 1992b, Helleiner 1992, Castel-Branco 1994b e 1994c). A pequena dimensão e a fragmentação dos mercados, para além de serem um efeito da estrutura sócio-económica, constituem um obstáculo ao desenvolvimento, restringindo as escolhas tecnológicas e institucionais, e as reacções dos agentes económicos.

A estratégia de desenvolvimento tem, pois, que tomar em conta este factor, considerando alternativas várias, tais como: a expansão do mercado por via da maior coordenação regional do desenvolvimento e da exportação; a aproximação e integração dos mercados pela descentralização dos focos de desenvolvimento, compatibilização de estratégias sectoriais e a maior integração inter e intra sectoriais; a modificação do centro e do padrão de acumulação económica com uma política que priorize o desenvolvimento do campesinato pobre e médio e a industrialização rural, com prioridade para a pequena e média empresas de transformação de produtos agrícolas e a produção de insumos para a agricultura; a adopção de opções tecnológicas que possibilitem a maior integração económica nacional, desenvolvimento de capacidades tecnológicas nacionais e a minimização dos problemas de escala na organização eficiente das unidades produtivas.

Capacidade institucional, humana e tecnológica

Finalmente, a quarta grande característica da economia nacional é a fraqueza da capacidade institucional, humana e tecnológica. Esta característica é o resultado das três anteriores e contribui para as perpetuar.

Esta debilidade impõe enormes constrangimentos à capacidade de definir estratégias, seleccionar objectivos e cursos de acção, implementar as decisões tomadas e introduzir transformações substanciais na economia. Assim, estratégias demasiado centralizadas e intervencionistas poderão falhar logo à partida por incapacidade de implementação. Por outro lado, deixar o curso de acção à sorte das forças de mercado em nada contribui para resolver este problema, podendo,

quanto muito, consolidá-lo embora alterando a sua forma ao longo do tempo. Qualquer estratégia de desenvolvimento para Moçambique terá que resolver o problema da criação das condições institucionais, humanas e tecnológicas para a sua implementação. Este problema não pode ser secundarizado, pois é central para qualquer estratégia: ou é resolvido, ou a estratégia não será implementada com sucesso.

* * *

Opções económicas em Moçambique

Dadas estas características centrais da economia moçambicana, importa analisar se as opções dominantes de desenvolvimento, o PPI e o PRE/PRES, tinham respostas para os problemas fundamentais identificados.

Duas estratégias globais dominantes, teoricamente opostas uma à outra, marcaram o percurso económico de Moçambique nos últimos vinte anos. A primeira, que ficou conhecida por Plano Prospectivo Indicativo (PPI), visava a eliminação do subdesenvolvimento, herdado do colonialismo português, em apenas dez anos. Composto por três programas essenciais — colectivização do campo, industrialização e formação — o PPI priorizava o crescimento rápido da produção material: projectava-se a quintuplicação do produto material em dez anos, o que requeria uma taxa média anual de crescimento de 17,5 por cento ao longo da década 1980-90.

Consequente com o objectivo de crescimento rápido do produto material, o PPI reunia, ainda, as seguintes características (Castel-Branco 1994b e 1994c, O'Laughlin 1981, Mackintosh 1983, Wuyts 1989):

- **centralizava o processo de acumulação de capital no estado**, por causa: da crença de que o estado era o intérprete supremo do modelo "socialista", do reconhecimento do carácter subdesenvolvido dos mercados e das relações de mercado, do exemplo de rápido crescimento de países de economia centralizada e pela necessidade de concentrar os recursos para os investimentos de raiz de grande escala, e de controlar o consumo, a poupança e a alocação dos recursos de investimento;
- **centralizava o investimento no sector empresarial estatal**, o que era consequente com a centralização da economia e da alocação de recursos, com a prioridade dada ao rápido crescimento empresarial e com a desconfiança na capacidade do campesinato e do sector privado nacional da responderem rápida e eficientemente aos objectivos da política económica. Por exemplo, até 1984 mais de 70 por cento do investimento nacional foi destinado conjuntamente à construção (em grande medida de novos grandes projectos

agrícolas e industriais estatais) e agricultura, e mais de 90 por cento do investimento e dos técnicos alocados ao sector agrícola foram destinados às empresas estatais. A área coberta pelas empresas estatais agrícolas aumentou até 140 mil hectares em 1982;

- **marginalizava os restantes sectores da economia, em especial o campesinato**, apesar da prioridade retórica dada ao sector familiar e cooperativo, em grande medida porque: o rápido crescimento do sector empresarial estatal e do investimento em novos grandes projectos esgotava os recursos disponíveis. Por outro lado, a reprodução das relações capitalistas de produção, de modo a intensificar a acumulação de capital, tendia a manter o sector familiar como simples reprodutor da força de trabalho e gerador de mais-valia para os restantes sectores. Finalmente, acreditava-se que o rápido crescimento do sector empresarial estatal transformaria a maioria dos camponeses em assalariados agrícolas e industriais, e incentivaria, por si só, a formação e desenvolvimento de cooperativas. Por exemplo, até 1982 foram importados mais de 3 mil tractores e meio milhar de autocombinadas para o sector estatal agrário, enquanto que os camponeses debatiam-se com uma enorme escassez de instrumentos básicos e bens de incentivo para a sua produção. Até 1984, os sectores familiar e cooperativo receberam não mais do que 3 por cento do investimento e dos técnicos alocados ao sector agrícola;
- **marginalizava a transformação da organização social da economia**, essencialmente porque se acreditava que o aumento da infra-estrutura e da escala dos projectos e investimentos trariam, por si só, a necessária transformação social. O argumento da época era que a prioridade residia na acumulação do capital para aumentar a riqueza nacional e poder promover a transformação social na etapa seguinte;
- **aplicava um sistema passivo de gestão macroeconómica e financiamento, simples instrumento burocrático do plano material**, em resposta ao modelo de planificação material centralizada e porque se acreditava que os défices, então gerados, seriam cobertos no futuro pelos efeitos do rápido crescimento do produto e da eficiência das empresas; e
- **priorizava o cumprimento das metas físicas de produção e negligenciava a eficiência e os custos económicos na realização dessas metas**, em parte por causa da pressão exercida, através do plano material central, pela necessidade de compatibilizar os produtos e insumos de diferentes empresas e os volumes da exportação com a procura das importações.

A opção por esta estratégia económica foi determinada por vários factores, nomeadamente: a necessidade de superar a crise conjuntural da economia colonial (Tabela 1), de enfrentar e resolver as debilidades estruturais da economia nacional e do seu potencial não aproveitado, a análise crítica das experiências pouco notórias do pós-independência em outros países africanos, a fé na capacidade de mobilização política dos trabalhadores e camponeses como instrumento capaz de vencer todas as barreiras e a afirmação do modelo soviético de economia centraliza-

da como a solução para o socialismo. A dependência desta estratégia relativamente a recursos externos (dada a escassez de capacidades nacionais), a expectativa de tornar Moçambique num membro da CAME⁷, o ambiente de conflito internacional este-oeste (a que Moçambique se não podia furtar) e a crescente dependência em relação aos países do leste europeu, foram factores suficientes para forçar a adopção, quase mecânica, do modelo soviético do "socialismo".

Embora o socialismo fosse uma opção de desenvolvimento possível (dada a natureza da sociedade moçambicana e das suas forças sociais e económicas dominantes), a adopção dessa via não teria que seguir um modelo particular, soviético ou qualquer outro. Aliás, socialismo e desenvolvimento não são compatíveis com cópias de modelos, porque ambos são orientados para o desenvolvimento e transformação de forças sociais e económicos concretas, e são o resultado da acção dessas mesmas forças. Portanto, a crítica à experiência moçambicana não tem que se tornar numa rejeição da opção da transformação socialista da economia, em si, embora seja uma crítica-rejeição de um modelo particular de "socialismo", o soviético, e do método de absorção e cópia de modelos sociais na sua forma acabada (Bragança 1981, Bragança e First 1981, O'Laughlin 1981 e 1992, Wuyts 1981a, 1981b e 1989, Ganhão 1983, Adam e Gentili 1983, Castel-Branco 1989, 1994b e 1994c).

A segunda estratégia, mais conhecida por Programa de Reabilitação Económica/e Social (PRE/PRES) visava, fundamentalmente, reparar os erros do PPI e recuperar os índices de produção e de exportação de 1981. Na sua óptica, os erros principais da anterior estratégia haviam sido a má gestão macroeconómica, a distorção da estrutura dos preços relativos em desfavor da agricultura e das exportações, e o desincentivo à operação do sector privado nacional e estrangeiro.

Assim, o programa propunha-se, por um lado, repor o equilíbrio na balança de pagamentos de Moçambique e controlar a inflação, através da desvalorização da moeda para incentivar as exportações e conter as importações, do corte da despesa pública e dos subsídios às empresas, da privatização da propriedade do estado, da introdução do princípio da recuperação dos custos no fornecimento de serviços públicos essenciais (como a saúde e a educação) e da contenção do crédito à economia. O argumento era que a má gestão macroeconómica, do período do PPI, havia conduzido a economia nacional a um estado de grave desequilíbrio financeiro e estrutural, e que somente um forte compromisso do governo em reverter as políticas do passado e introduzir correcções fiscais e monetárias duras poderiam restaurar a saúde da economia e a credibilidade internacional do país. A par disso, o governo deveria optar por uma via de privatização e liberalização sistemáticas da economia, pois este modelo era visto como a única alternativa viável: permitia corrigir os erros do período de excesso de admi-

⁷ Comunidade de Ajuda Mútua Económica, ou comunidade económica do bloco socialista.

nistração estatal, evitar que tais excessos se voltassem a repetir, e dar oportunidade às forças do mercado para revelarem o seu potencial na gestão económica; era, pois, o período de ouro dos defensores do mercado livre (Mackintosh 1986, BIRD 1991, Wuyts 1990 e 1995, Stewart, Lall e Wangwe 1992, Gibbon et al 1993, Castel-Branco 1994b e 1994c).

A par da necessidade de ajustar a economia para a estabilizar e torná-la mais eficiente, a nova estratégia também visava ajustar a economia nacional às opções dos credores, pois sem a adopção de tais medidas o país não teria a sua dívida rescalonada nem acesso a novos créditos e ajuda. Esta tremenda pressão dos mais poderosos centros financeiros da economia mundial foi a alavanca que forçou a adopção de estratégias com esta magnitude de ajustamento económico, social, político e ideológico (Wuyts 1990, Bowen 1992, Plank 1993).

Na nova estratégia, a prioridade era a estabilização macroeconómica, e a este objectivo se subordinavam todos os outros, independentemente das causas estruturais profundas dos desequilíbrios económicos em Moçambique (Mackintosh 1986, Castel-Branco 1994b e 1994c, Wuyts 1995). Assim, os programas de desenvolvimento sectorial tinham que ser consistentes com as políticas de contracção da procura doméstica, crédito e despesa pública (nem que isso implicasse comprometer o cumprimento dos objectivos sectoriais) em vez de responderem a estratégias sectoriais claras (Tibana 1991, Stewart, Lall e Wangwe 1992, Gibbon et al 1993, Castel-Branco 1994b e 1994c, Wuyts 1995). A liberalização e a privatização tornaram-se o dogma do momento, pois são vistas como as "soluções" de fundo para a estabilização da economia e a atracção do investimento estrangeiro, e não como elementos de uma estratégia global de desenvolvimento. À medida que o PRE/PRES decorrem e os resultados prometidos não se vislumbram, maior se torna a pressão das agências multilaterais — o Banco Mundial e o Fundo Monetário Internacional — para acelerar a privatização e a liberalização dos mercados de bens e serviços, financeiro e de capitais (tornando tais processos num fim em si mesmo), ainda quando tais medidas parecem irracionais e despropositadas em face das circunstâncias reais da economia nacional (Moçambique 1988, 1991a, 1991b, 1993a, 1993b e 1995, Gibbon et al 1993, Castel-Branco 1994b e 1994c, Wuyts 1995).

Problemas comuns com as opções económicas

As duas opções seguidas, o PPI e o PRE/PRES, visavam objectivos diferentes: a primeira pretendia expandir, rapidamente, a capacidade e o produto material da economia para superar o subdesenvolvimento e a debilidade da estrutura sócio-económica e eliminar a pobreza. A segunda pretendia repor o equilíbrio macroeconómico e dar mais flexibilidade e eficiência à economia, corrigindo os erros gerados pelo PPI. Embora reflectam filosofias económicas opostas, as duas opções, partilham de uma série de problemas de fundo, cuja essência é a sua

incapacidade de equacionar e dar respostas aos problemas estruturais da economia de Moçambique. A análise mais profunda e exaustiva desses problemas comuns pode fornecer algumas das explicações para o facto de os resultados práticos de ambas as estratégias não serem muito diferentes.

Primeiro, ambas as estratégias foram desenhadas como resposta à necessidade de introduzir mudanças profundas, à pressão de crises estruturais graves e dos doadores dominantes de cada época. No entanto, ambas atacaram mais os efeitos do que as causas das crises que se propunham enfrentar. Assim, concentraram-se no rápido crescimento da capacidade produtiva, na primeira estratégia, e na estabilização económica, na segunda, sem tomar em conta as causas do atraso económico e da instabilidade económica e os constrangimentos impostos por esse estado da economia (Castel-Branco 1989, 1994a e 1994b, Wuyts 1990, Doriye e Wuyts 1993).

Segundo, foram adoptadas as opções que requeriam mudanças mais bruscas e rápidas porque a realidade institucional e sócio-económica do país e as capacidades materiais da economia não foram tomadas em conta, e o ritmo de mudança foi imposto pelos modelos adoptados e pela pressão dos doadores (Bowen 1992, Plank 1993, Castel-Branco 1989, 1994a e 1994b). Por exemplo, o PPI pretendia integrar em cooperativas mais de 5 milhões de camponeses em dez anos, apesar de apenas afectar a este processo 3 por cento do investimento e dos técnicos do sector agrícola, pois esses eram os recursos que sobravam depois do massivo investimento realizado nas empresas estatais. Por outro lado, centralizava o processo da planificação, decisão e controlo das decisões económicas sem de facto ter o domínio de todo o processo económico, do excedente e do processo produtivo, e sem desenvolver a capacidade institucional, tecnológica e humana que permitisse levar a cabo esse processo com eficiência. O exercício da planificação viria a tornar-se numa formalidade burocrática sem muito uso prático.

O PRE/PRES, pelo seu lado, pretende que os agentes económicos sejam sensíveis e capazes de reagir racional e rapidamente aos incentivos de preços, sem tomar em conta os constrangimentos estruturais, sociais, institucionais e tecnológicos dos mercados. Isto é, este programa tem uma visão idealista dos mercados e agentes económicos, a qual resulta, em grande medida, da pressão das instituições multilaterais incapazes de perceberem processos sócio-económicos reais, e que agem como defensores dos interesses dos grandes credores.

Em ambas as opções, prevalecia o argumento de que as mudanças bruscas e rápidas impunham-se para impedir que a oposição a essas medidas tivesse tempo de se reorganizar, adaptar, realizar retomar os seus "lobbies". De facto, enquanto a sociedade teve que pagar os custos económicos e sociais das tentativas de levar a cabo bruscas e rápidas transformações radicais na economia, essas mudanças acabaram por não ser concretizadas com eficácia por causa dos vários constrangimentos económicos, sociais, tecnológicos e institucionais. Esta combinação de efeitos (altos custos com poucos benefícios) tornou mais forte a oposição a essas mudanças.

Terceiro, as duas estratégias foram marcadas pela ausência de uma visão de transição e do desenvolvimento como um processo de transformação, que passa pela selecção de objectivos, prioridades, tecnologias, métodos e formas sociais que a organização da produção deve assumir, sistemas de incentivo e a organização institucional necessária. Por isso, ambas adoptaram modelos fechados e dogmáticos, que podem ou não ter resultado de processos de transformação de outras economias com outras condições, mas que não respondem às preocupações de fundo da economia moçambicana. Ao mesmo tempo, não consideraram os passos necessários para construir as condições tecnológicas, institucionais e sociais para a implementação desses mesmos modelos (Singh 1986, Sender e Smith 1986).

Quarto, em ambas as estratégias foi negligenciada a necessidade de modificar o padrão de acumulação de capital: preocuparam-se mais com a reabilitação e expansão da infra-estrutura existente, com o crescimento do produto ou com o ataque à instabilidade económica — que não são mais do que os sintomas de uma doença estrutural mais de fundo — do que com a eficiência social e económica do processo de desenvolvimento económico. O campesinato, como força produtiva fundamental, e a necessidade da transformação das relações de exploração que o subordinam ao sector capitalista, foram sistematicamente negligenciados. A estatização e a privatização — nas condições em que foram feitas — operaram contra o sector familiar, isto é, contra 80 por cento dos agentes económicos nacionais (O'Laughlin 1981, Bowen 1992, Castel-Branco 1994b e 1994c, Pitcher 1994).

Quinto, a incapacidade de seleccionar prioridades com flexibilidade e coerência e de conceber as transformações estruturais necessárias na economia nacional, bem como a adopção de modelos "acabados" de mudanças bruscas, levou à reprodução e ao agravamento do isolamento inter e intra sectorial: os diferentes sectores da economia operam muito mais em ligação com o exterior — exportando bens e serviços primários ou importando insumos, tecnologia e capital — do que em ligação uns com os outros. Naturalmente, este problema reforça a dependência económica e minimiza o aproveitamento do potencial económico nacional. Na prática, o PPI e o PRE/PRES foram incapazes de decidir o que fazer e definir um processo de transição que transformasse a estrutura, agentes e instituições económicas existentes — destorcidas, subdesenvolvidas e desequilibradas. O PPI visava a construção de uma nova estrutura económica, harmoniosa e desenvolvida, sem se preocupar muito com o que aconteceria com o que existia; parcialmente por isso, foi posta toda a atenção na construção de novos grandes projectos, ao mesmo tempo que a capacidade de manter o que existia em funcionamento ia diminuindo (Wuyts 1989, Castel-Branco 1994b e 1994c). O PRE/PRES adoptou uma atitude não-selectiva em relação à reabilitação económica: numa primeira fase, até 1989, tentou reabilitar tudo sem uma clara estratégia de desenvolvimento; na fase posterior, impôs severas restrições à reabilitação de qualquer coisa (Tibana 1991, Castel-Branco, 1994a e 1994b, Wuyts 1995).

Sexto, ambas as estratégias foram rígidas e dogmáticas quanto ao sistema de incentivos: o PPI adoptou o planeamento e a propaganda como métodos de mobilizar recursos, capacidades e vontades. O PRE/PRES adoptou o mecanismo do mercado como solução mágica, independentemente de qualquer análise séria sobre a natureza dos agentes económicos, das relações entre eles e dos mercados. Por exemplo, apesar da liberalização dos preços da maior parte dos produtos agro-pecuários, os termos de troca para o campesinato deterioraram-se a partir de 1988 (Tabela 5) por causa dos seguintes motivos:

- a falência da indústria nacional tornou o campesinato ainda mais dependente de importações, que se tornaram mais caras com a desvalorização da moeda, ao mesmo tempo que acima de 80 por cento da produção camponesa se destinava ao mercado doméstico, não beneficiando, assim, das vantagens da desvalorização da moeda (Gibbon et al 1993, Castel-Branco 1994b e 1994c);
- os termos das trocas internacionais de alguns dos produtos do campesinato para a exportação têm vindo a deteriorar-se (Tabela 6);
- o controlo monopsonista e oligopsonista dos comerciantes, transportadores e maiores produtores sobre os mercados rurais permite-lhes estabelecer os preços dos produtos comprados e vendidos ao campesinato (Mackintosh 1983 e 1986, Gibbon et al 1993, Castel-Branco 1989 e 1994a);
- a disputa entre industriais e comerciantes pela captação de parcelas maiores da mais-valia gerada pelo campesinato⁸, sem que os camponeses tenham a organização social necessária para intervir neste processo pelo menos em pé de igualdade, afecta os termos da troca em prejuízo dos camponeses (Gibbon et al 1993, Castel-Branco 1994b e 1994c); e
- a ajuda alimentar concedida, por vezes com um alto nível de desprogramação e descoordenação, também contribui para depreciar os termos da troca dos produtos agrícolas (Gibbon et al 1993, Wuyts 1995).

Portanto, as condições institucionais dos mercados e agentes económicos reais têm sido sistematicamente negligenciadas no processo da formulação da prescrição de medidas de liberalização (Sender e Smith 1986, Nixon 1986, Mackintosh 1986, Edwards 1993).

Sétimo, ambas as estratégias eram fortemente dependentes da ajuda externa, na sua conceptualização, implementação e dotação de recursos. No PPI, a ajuda externa oficial chegou a cobrir 80 por cento do investimento público; enquanto que com o PRE/PRES, 80 a 90 por cento do PIB é constituído pela ajuda externa, a qual cobre, ainda, três quartos do serviço da dívida moçambicana. Embora as duas estratégias tenham reconhecido que a dependência da ajuda externa limita a soberania na decisão e gestão económica, nenhuma delas tirou as devidas lições

⁸ Veja-se, por exemplo, a luta entre os industriais e comerciantes sobre quem deve ficar com a maior fatia da mais-valia extraída aos camponeses produtores da castanha de caju.

Tabela 5: Índice dos termos de troca (TT) domésticos para o sector camponês, 1976 a 1989 (ano de base 1986 = 100)⁹

Período/ Estratégia (Anos)	III Congresso		IV Congresso		1ª Liberalização		Período do PRE	
	1976	1980	1983	1985	1986	1987	1988	1989
Índice dos TT	88	69	74	97	100	111	62	45

Fonte: Adaptado e ajustado com base em Gibbon et al 1993:46, Tabela 14.

desse facto: que a capacidade da economia nacional e a oferta de recursos externos realmente concessionais e não condicionados estabelecem os limites dentro dos quais a economia nacional pode operar, pelo que a concepção de desenvolvimento e a escolha das opções económicas têm que ser compatibilizadas com tais limites. Apesar disso, ambas as estratégias foram intensivas em factores importados e no desperdício de recursos escassos, quer por má planificação, quer por ineficiências do mercado (Doriye e Wuyts 1993, Plank 1993).

Por outro lado, em nenhuma das estratégias se tomaram em consideração dois outros factores: a ajuda externa pode desencorajar e substituir a produção nacional, e exercer enorme pressão sobre a alocação dos recursos escassos na economia, gerando mais ineficiência e aumentando o défice desses recursos. Por exemplo, ajuda amarrada orientada para a expansão da capacidade produtiva pode agravar o défice da poupança doméstica e da moeda externa, se a economia for igualmente dependente da importação de bens de capital e de capital circulante (Doriye e Wuyts 1993, Plank 1993, Castel-Branco 1994c).

Oitavo, em ambas as opções, a gestão macroeconómica e os programas sectoriais estavam desajustados, mais na segunda do que na primeira. Mas o desajuste foi em sentidos diferentes: na primeira, a gestão macroeconómica era passiva — o que fomentou a ineficiência. Por exemplo, as empresas abrangidas pelo plano central operavam com uma conta corrente no Banco Central, cujos défices eram automaticamente cobertos pelo banco. O investimento em capital

⁹ Os termos de troca reflectem a relação entre dois índices de preços, ou, o que vai dar ao mesmo, o poder de compra de um produto em relação a outro. Neste caso, são analisados os termos de troca entre o que os camponeses vendem e o que os camponeses compram. Se o índice dos termos de troca for superior a 100, os preços relativos do produtor agrícola ter-se-ão apreciados, o que estimula os produtores agrícolas. Se o índice dos termos de troca for inferior a 100, os preços relativos dos produtos agrícolas ter-se-ão depreciados, o que desincentiva os produtores agrícolas.

Tabela 6: Índices dos termos de troca internacionais e das quantidades exportadas dos principais produtos de exportação (ano de base para os dois índices 1986 = 100)

Principais Exportações	1980	1986	1987	1988	1989
Castanha de Caju					
Termos de Troca	109	100	92	79	62
Exportação	505	100	193	217	181
Camarão					
Termos de Troca	85	100	81	82	77
Exportação	91	100	89	90	90
Algodão					
Termos de Troca	217	100	141	113	137
Exportação	525	100	562	540	592
Açúcar					
Termos de Troca	526	100	100	142	179
Exportação	328	100	53	59	66
Termos de Troca Globais	93	100	98	88	79

Fonte: Gibbon et al 1993:Tabela 15.

era financiado directamente pelo Orçamento do Estado, e as despesas correntes eram financiadas ou pelo Orçamento ou, mais frequentemente, pela banca. As empresas estatais e intervencionadas transferiam todos os seus lucros para as finanças públicas, que depois os redistribuía de acordo com o plano material. Portanto, estas empresas não eram incentivadas a tornarem-se lucrativas ou, pelo menos, eficientes sob o ponto de vista de custos (Wuyts 1989, Castel-Branco 1994b e 1994c).

Além disso, era dada absoluta prioridade ao investimento nos grandes projectos em prejuízo total da reabilitação da capacidade existente. Estima-se que, entre 1979 e 1985, 80 por cento do investimento na economia tenha sido alocado à construção, agricultura de grande escala e a novos projectos industriais, enquanto que as pequenas e médias empresas já existentes não conseguiam recursos para importar peças sobressalentes, matérias-primas, materiais auxiliares e combustíveis (Wuyts 1989:109-12).

O investimento público e as despesas do estado continuaram a aumentar, apesar de o produto nacional ter começado a diminuir, contraindo, assim, as re-

ceitas fiscais. Em 1981, o défice público global era equivalente a 41 por cento das despesas públicas globais e a 18 por cento do Produto Interno bruto (PIB). Em 1983, o défice público global baixou para 30 por cento das despesas públicas globais, mas à custa da redução do investimento público na economia em 40 por cento. No mesmo contexto o investimento público como percentagem do PIB aumentou de 15 por cento em 1980 para 20 por cento em 1981, reduzindo para 15 por cento em 1983 (Wuyts 1989:108-11). Nesta altura o PIB era já mais pequeno do que em 1981, pelo que o volume do investimento havia decaído para um nível inferior ao de 1981. A gravidade do défice fiscal provocou uma travagem brusca e um abandono das metas de rápido crescimento económico determinadas pelo PPI (Tabela 7).

Tabela 7: Alocação do investimento público ao sector da indústria e energia: valores do investimento (em milhões de metcais correntes), taxa de crescimento anual ($\Delta I/I$) do investimento e índice da sua evolução (1978-79 = 100)

	1978-79	1980	1981	1982	1983
Valores	561	1 227	3 349	3 493	2 769
$\Delta I/I$ (%)	—	119	173	4	-21
Índice	100	219	598	622	491

Fonte: Estimado com base em Wuyts 1989:Tabela 3.

Na segunda estratégia, a gestão macroeconómica era o objectivo dominante em si, o que prejudicou a resposta do sector produtivo a novas formas de incentivo económico. Por exemplo, a desvalorização da moeda e a restrição do crédito tornaram-se medidas centrais para contrair a procura agregada, equilibrar a balança de pagamentos e controlar a inflação. O argumento económico teórico por detrás destas medidas é simples: a desvalorização da taxa de câmbio aumenta a competitividade da economia, pois incentiva os agentes económicos a exportar mais (dado que recebem mais, em moeda nacional, pela mesma quantidade de bens e serviços exportados), e a importar menos (pois as importações ficam mais caras). Por outro lado, se a economia estiver a operar em pleno emprego, uma política creditícia expansiva tende a gerar inflação por causa da lentidão de resposta da oferta relativamente ao rápido crescimento da procura de bens e serviços. Se a inflação aumentar, a economia perde competitividade e a sua taxa de câmbio aprecia, o que cancela o efeito da desvalorização. Portanto, estas duas medidas, desvalorização e controlo do crédito, devem ser aplicadas em conjunto.

No entanto, o sector produtivo em Moçambique enfrenta dois problemas que

não permitem que as supostas vantagens da desvalorização da moeda se manifestem: depende muito das importações, as quais encarecem com a desvalorização, o que aumenta os custos de produção; e enfrenta muitos constrangimentos estruturais (tecnológicos, organizativos, de infra-estruturas, etc.) que impedem uma resposta eficiente ao incentivo para as exportações. O sector produtivo necessita de realizar investimento básico para poder responder aos incentivos económicos, mas os limites de crédito e as altas taxas de juro nominais tornam o capital demasiado caro para as capacidades dos agentes económicos nacionais. Este facto é agravado pela política fiscal que, tendo como único objectivo equilibrar as despesas e receitas do estado, penaliza severamente o sector produtivo formal. Portanto, a prioridade absoluta dada à estabilização económica por via do corte da procura agregada, impede que os agentes económicos se tornem mais competitivos e que, a médio e longo prazos, a economia se torne mais estável.

Além disso, nas condições de extrema pobreza e debilidade estrutural geral da economia moçambicana, não é possível cortar a procura agregada sem provocar graves danos na economia e na estabilidade social. Finalmente, a economia de Moçambique tem muita capacidade subutilizada, isto é, está muito longe de funcionar em pleno emprego (Tabela 8). Por isso, é muito provável que uma política **seletiva** de reabilitação e desenvolvimento em condições bonificadas encoraje um rápido crescimento da oferta (Sender e Smith 1986, Loxley 1986, Singh 1986, Wuyts 1989 e 1995, Castel-Branco 1994b e 1994c, Akyuz e Kotte 1991).

A causa principal da inflação em Moçambique é a incapacidade de produzir e não o excesso de consumo agregado. Como é que se pode pretender que um dos países de mais baixo rendimento per capita no mundo tenha excesso de, e precise de cortar, a procura agregada? No entanto, dada a crescente desigualdade na distribuição do rendimento nacional e a liberalização do acesso a recursos escassos da economia (em especial à moeda externa) é muito provável que o padrão e nível de consumo das camadas mais ricas da sociedade, mais intensivos em importações, tenham um impacto forte sobre a inflação. Portanto, no que respeita à procura, a solução continua a não ser o corte da procura agregada, mas sim ao ajustamento dos padrões de consumo das camadas mais privilegiadas.

Tabela 8: Taxa de utilização da capacidade instalada na indústria transformadora (amostragem de 148 empresas em 1991)

Uso da capacidade instalada (em %)				
	< 25%	26—50%	51—75%	+ 75%
N de empresas	83	54	19	12
Frequência relativa	56%	23%	13%	8%
Frequência acumulada	56%	79%	92%	100%

Fonte: MIE e UNIDO 1993:34, Quadro I.16, parte I.

No PPI, a gestão macroeconómica era secundarizada, o que encorajou a adopção de estratégias económicas completamente desajustadas das capacidades da economia e incentivou práticas ineficientes de investimento e gestão. No PRE/PRES, a correcção dos indicadores macroeconómicos para atingir o equilíbrio tornou-se no alvo principal do programa de ajustamento e estabilização, o que gerou inconsistência entre as medidas económicas recessivas e a estabilidade da economia, e impossibilitou as respostas adequadas do sector produtivo.

Nono, o PPI e o PRE/PRES foram incapazes de resolver o problema da relação entre o estado, o mercado e a economia como um todo: na primeira opção, o estado era o único agente económico positivo e era concebido como ser onnipotente. Na segunda, o estado era o inimigo a afastar, sem reconhecer que, para impor mercados livres, é necessário um estado tão forte quanto para intervir extensiva e eficientemente (Amsden 1989, Edwards 1993). Na prática, nenhuma destas estratégias compreendeu as limitações e fraquezas do estado e dos mercados — e os constrangimentos impostos por tais limitações à escolha das opções de desenvolvimento — principalmente por causa da sua concepção idealista extrema de racionalidade e perfeição do estado, num caso, e do mercado, no outro. Por isso, nenhuma das estratégias conseguiu construir as condições institucionais para implementar, com sucesso, as suas linhas de desenvolvimento (Sender e Smith 1986, Chang 1991, Mkandawire 1992, Edwards 1993, Castel-Branco 1994c).

Lições a aprender

As duas opções económicas adoptadas, desajustadas dos problemas estruturais de fundo da economia moçambicana, foram incapazes de atingir os seus objectivos fundamentais, de superar os constrangimentos da economia nacional e de impedir que as sucessivas crises de acumulação e desenvolvimento se agravassem. Da experiência das duas opções económicas analisadas, importa, pois, tirar algumas lições.

Primeira, *desenvolvimento é um processo e não um modelo*. Aliás, os modelos são o resultado dos processos da transformação. O que importa aprender das outras experiências é o processo através do qual elas se desenvolveram (ou não), em vez de simplesmente beber os modelos acabados que dessas experiências resultaram.

Segunda, *desenvolvimento é um processo de selecção coerente e flexível de objectivos, prioridades, tecnologias, mercados, formas sociais de organização da produção, incentivos e formas institucionais de acção, que modifique o conjunto da estrutura e das relações económicas*. A definição de desenvolvimento como “construção de infra-estruturas”, “criação de indústrias”, “privatização”, “nacionalização” ou “estabilização macroeconómica” reflecte uma compreensão muito superficial do problema: apenas atinge um efeito e não as causas. Questionar (e identificar as respostas) porque é que a economia não tem indústria ou

infra-estruturas, está desequilibrada e tem um débil sector empresarial, permite perceber por que é que a economia é como é, em vez de ser como seria racional desejar. Analisar a causa, e não só o efeito, do problema, pode evitar os erros clássicos estruturalistas (ex., investir em capacidade produtiva como se isso, em si, gerasse desenvolvimento) ou os erros clássicos neo-liberais (ex., liberalizar e estabilizar, mesmo à custa da estabilidade e quando a base institucional não é liberalizável). Além disso, permite identificar as variáveis fundamentais do processo económico e de transição numa economia concreta e as relações que se estabelecem entre essas variáveis, ao mesmo tempo que pode interligar os diferentes aspectos do processo de desenvolvimento muito mais eficientemente.

Terceira, *a economia moçambicana é incapaz de responder positivamente e a beneficiar de processos bruscos e repentinos de mudança, pois os problemas de que enferma são estruturais e de longo prazo*: um padrão de acumulação de capital assente na desacumulação do campesinato e que não incentiva o desenvolvimento, a debilidade das ligações inter e intra sectoriais, a profunda diferenciação social que impede ajustamentos automáticos e reacções racionais optimalistas, a fraqueza da capacidade institucional, humana e tecnológica, o baixo nível de rendimento e a grande desigualdade na sua distribuição (Nixon 1986, Castel-Branco 1983a e 1983b, 1994b e 1994c, O'Laughlin 1981, Mackintosh 1983 e 1986, Wuyts 1981a, 1981b, 1981c, 1984, 1989 e 1990). Medidas extremas que pretendam poder passar por cima destes problemas, só poderão agravar a situação. É preciso reconhecer que não há "varinhas mágicas" capazes de resolver os problemas da economia nacional; isto é, não há uma solução única nem uma solução rápida.

Actualmente, enfatiza-se muito o potencial dos grandes projectos baseados em recursos naturais (como o do gás de Pande ou de Cahora Bassa), o papel do investimento directo estrangeiro e do turismo como soluções dos problemas da economia. Sem menosprezar a importância desses factores para o desenvolvimento económico nacional, importa, no entanto, analisar alguns aspectos.

Os grandes projectos são, geralmente, muito intensivos em capital, tecnologia, assistência técnica e insumos importados; portanto, dependem muito dos recursos externos de que a economia não dispõe. Além disso, os seus custos iniciais são muito altos, estando muito para além da capacidade da economia nacional; logo, envolvem mais endividamento externo. A economia nacional não tem capacidade de absorver o produto potencial desses projectos; assim, a sua viabilidade depende da disponibilidade do mercado externo. Os benefícios dos grandes projectos são, habitualmente, de longo prazo; neste caso, o rácio benefício/custo do projecto pode ser muito mais pequeno do que o esperado. Em economias pequenas, os grandes projectos tendem a esgotar os recursos destinados aos outros sectores, pelo que podem provocar a redução da oferta agregada da economia. Em resumo, embora possam desempenhar um papel fundamental, os grandes projectos não devem concorrer contra o resto da actividade económica, nem podem ser substitutos para uma estratégia mais global de desenvolvimento. Aliás, os efeitos positivos dos grandes

projectos dependem das suas ligações positivas dentro da economia nacional; se os restantes sectores ficarem marginalizados por causa do peso económico dos grandes projectos, serão desenvolvidas ligações negativas com prejuízos económicos e sociais importantes (Seidman 1989, Stewart, Lall e Wangwe 1992).

O investimento directo é a pior forma de captação de recursos externos porque tem altos custos em moeda externa e é pouco susceptível de ser enquadrado numa política económica e tecnológica nacional. Além disso, não é substituto para os agentes económicos nacionais: evidência histórica de muitas fontes diferentes mostra que quanto pior for a qualidade dos agentes económicos nacionais, pior serão a qualidade e os efeitos do investimento directo estrangeiro. É necessário ser-se particularmente cuidadoso na análise das condições em que esse investimento pode ser útil, nomeadamente: na promoção das exportações, formação, transferência de tecnologia, pesquisa e inovação, desenvolvimento de capacidade de gestão e institucional, no quadro das estratégias económicas coerentes, selectivas e flexíveis. O investimento directo estrangeiro não é um bom substituto para a escassez da poupança doméstica, pois tende a agravá-la (Eshag 1983, Stewart, Lall e Wangwe 1992, Lall 1992, 1993 e 1994, Edwards 1993).

O turismo só é benéfico se o país puder fornecer bens e serviços competitivamente. Caso contrário, o seu efeito na economia limitar-se-à à geração de alguns postos de trabalho com muito poucas ligações positivas. Portanto, o turismo não é substituto para um tecido económico eficiente.

Quarta, *estratégias de rápida mudança, quando o ambiente sócio-económico é caracterizado por fortes estrangulamentos institucionais, tendem a consolidar a dependência externa da economia e a excluir largos sectores sociais do processo de desenvolvimento económico e social, o que em nada contribui para a estabilidade nacional* (Seddon 1986, Nixon 1986, Akyuz e Kotte 1991, Edwards 1993).

Quinta, *a economia de Moçambique precisa não só de crescer; precisa de mudar, de tornar-se diferente, mas ao ritmo da maioria dos agentes económicos nacionais*: os camponeses. Isto não significa andar para trás, para uma sociedade de camponeses pobres. Em vez disso, significa procurar os caminhos que permitam aos camponeses pobres e médios andar para a frente, para uma sociedade de produtores avançados. Também não significa andar demasiado lentamente, mas andar ao ritmo que a economia nacional é capaz de suportar. Nos últimos vinte anos, foram adoptadas estratégias de rápido crescimento e rápida estabilização, que resultaram em crescimento negativo e menos sustentabilidade (Castel-Branco 1994b e 1994c, Wuyts 1989 e 1995).

Sexta, *ao longo de sucessivas estratégias de desenvolvimento em Moçambique, tem-se discutido como relacionar os industriais com a agricultura (fazendo-os participar na produção agrícola ou na comercialização dos excedentes agrícolas), e os comerciantes com a agricultura e a indústria (fazendo-os transferir parte do seu capital para esses sectores)*; este debate e estratégias remontam ao período colonial. No entanto, nunca se discute a possibilidade de fazer ao contrário: serem os camponeses a comercializar e a processar industrialmente os

seus próprios produtos¹⁰. Porquê? Porque os camponeses têm sido, historicamente, os produtores da mais-valia acumulada pelos industriais, comerciantes e capital financeiro, e não têm beneficiado de oportunidades de mudança e organização institucionais que lhes permitam modificar esta relação. Nenhuma das estratégias alterou o padrão da acumulação básica da economia. Todas têm tentado modificar a alocação do capital acumulado para acelerar o crescimento económico (ex., transferir capital do comércio para a indústria, relacionar a indústria mais directamente com a produção agrícola), reconhecendo que o padrão de alocação de capital existente não é eficiente para alcançar objectivos de rápido crescimento. No entanto, nenhuma percebeu, ainda, que essa alocação do capital depende, em grande medida, da maneira (ou padrão) como o capital é acumulado, que é o que determina as motivações e comportamentos económicos dos agentes (Nixon 1986, Stewart, Lall e Wangwe 1992, O'Laughlin 1981, Wuyts 1989, Castel-Branco 1994b e 1994c).

Sétima, a economia nacional precisa de mais competição, mas não o conseguirá pelo processo em curso da privatização e da liberalização que beneficia principalmente os agentes económicos mais poderosos, em especial os que operam como intermediários, e, teoricamente, franjas do campesinato que produza certo tipo de bens para exportação. Ajudar o campesinato, em geral, a desenvolver-se e a penetrar no comércio e na indústria — o que requererá um certo nível de socialização¹¹ dos serviços, do capital, de parte dos factores de produção e, em alguns casos, do próprio processo produtivo — gerará muito mais eficiência, competição e equidade do que o processo da privatização desenfreada em curso, e permitirá a transferência de recursos para outros sectores da economia por forma mais equilibrada e mais eficiente (Castel-Branco 1983a e 1983b, 1989, 1994b e 1994c).

¹⁰ Evidentemente, muitas vozes levantar-se-ão para declarar que se for necessário esperar que os camponeses se transformem em industriais, nunca mais haverá desenvolvimento industrial em Moçambique. Mesmo reconhecendo a dificuldade de tal entendimento, especialmente se se pensar à escala nacional, não será demais fazer três reparos. Primeiro, a União Geral das Cooperativas Agrárias da Cidade de Maputo desenvolveu, em apenas uma dúzia de anos, a indústria de rações para animais, de pintos para criação e de abate de aves, para além de ter adquirido autonomia na comercialização dos seus produtos e no aprovisionamento dos cooperativistas em factores de produção. Os sucessos desta organização devem-se a vários factores: motivação, oportunidade, investimento, formação, autogestão, apoio técnico e correspondência entre os interesses individuais e os colectivos. Segundo, os caminhos tradicionais, até agora seguidos, tiveram resultados negativos. Terceiro, nem sempre será possível seguir este caminho; aliás, não é objectivo deste artigo substituir um sistema rígido por outro tão rígido ou mais, ainda que diferente. O objectivo é mostrar caminhos alternativos e levar à reflexão sobre questões de fundo de conceptualização da economia e do seu processo de desenvolvimento, e não construir um modelo rígido.

¹¹ Socialização pode, em diferentes circunstâncias, assumir formas diferentes: propriedade pública, cooperativa, associativa, comunitária, etc. Em qualquer caso, significa que os beneficiários são colectivos e são os utilizadores e produtores, em vez de alguém outro que se beneficie do trabalho social.

Abordagem alternativa da problemática do desenvolvimento em Moçambique

Na secção anterior, foram identificadas algumas lições fundamentais da experiência de desenvolvimento económico em Moçambique, nomeadamente: *desenvolvimento é um processo selectivo de transformação sócio-económica (e não a cópia e aplicação de um modelo), que requer a construção das condições institucionais, humanas e tecnológicas necessárias ao seu sucesso e sustentabilidade, cujo impacto depende de como é que esse processo selecciona e aborda as questões de fundo a transformar na economia moçambicana*. Sendo assim, é necessário que a estratégia de desenvolvimento identifique quais são os factores sócio-económicos determinantes da actual estrutura subdesenvolvida da economia, e como é que tais factores podem ser transformados para libertarem as capacidades das forças produtivas sociais e promoverem o desenvolvimento, ao invés de o constrangirem e o distorcerem.

Este capítulo não pode nem pretende oferecer um modelo completo, acabado, de desenvolvimento¹². O seu objectivo é contribuir para uma análise crítica das opções de desenvolvimento, os seus problemas e lições, de modo a permitir identificar os factores que constrangem ou promovem o desenvolvimento sócio-económico. Na essência, este capítulo pretende oferecer uma **abordagem** alternativa dos problemas fundamentais da estrutura económica de Moçambique na perspectiva do seu desenvolvimento, em vez de uma nova solução única, linear e rápida; esta secção discute essa abordagem.

A abordagem alternativa proposta centra-se em quatro aspectos: a transformação do padrão e do centro de acumulação económica a favor do desenvolvimento da grande massa de camponeses pequenos e médios; o desenvolvimento de uma abordagem alternativa para o movimento cooperativo; o fortalecimento das ligações intersectoriais positivas; a reformulação dos pontos de partida da estratégia de desenvolvimento de "produtos" para "objectivos". Dois aspectos vitais mas comuns a todos os pontos, nomeadamente o desenvolvimento dos mercados domésticos e das capacidades institucionais, humanas e tecnológicas nacionais, são abordados à medida que se discute cada um dos quatro pontos. Isto não significa que tais aspectos estejam marginalizados (repita-se, são vitais), mas que, por opção do autor, se entende que ficam melhor equacionados na discussão das suas implicações em cada ponto.

¹² Aliás, como referido anteriormente, modelos resultam de processos de transformação; desenvolvimento é o processo e, quando o modelo surge, é sinal de que novo processo de transformação deve iniciar-se. Por isso, este capítulo centra-se no processo, não num modelo.

A transformação do padrão de acumulação económica

O elemento central desta abordagem à problemática do desenvolvimento em Moçambique é a transformação do padrão e do centro da acumulação de capital e da sua alocação. Isto significa que a prioridade é a transformação sócio-económica a médio e longo prazos e não a realização de objectivos quantitativos de crescimento económico de curto prazo.

Evidentemente, investidores estrangeiros, empresários nacionais e algumas instituições (nacionais e/ou estrangeiras) questionar-se-ão sobre a utilidade prática desta abordagem, pois a crise económica de Moçambique é tão aguda, e as necessidades básicas a satisfazer são tantas e com tão poucos recursos, que não parece ser realista secundarizar alvos quantitativos de curto prazo. Afinal, pode ser argumentado, o povo debate-se com a fome e a miséria, os operários enfrentam o desemprego e baixos salários, os industriais sufocam com baixas taxas de lucro; toda a sociedade precisa de priorizar alvos quantitativos a curto prazo.

Há três aspectos essenciais a tomar em consideração, para responder a tal preocupação. Primeiro, todos os problemas apontados têm como causa comum de fundo a ineficiência económica e social do padrão de acumulação e alocação do capital, analisado em secções anteriores. Portanto, a resolução deste problema merece prioridade precisamente para se acabar com a fome, criar mais empregos, elevar a eficiência e a competitividade da economia, expandir os mercados, desenvolver a qualidade das instituições, tecnologia e factor humano, aumentar a equidade social, reduzir a pobreza, etc. Quanto mais cedo e mais profundamente se atacar esta questão, mais cedo se colherão os frutos.

Segundo, esta abordagem implica a mudança da prioridade e do centro de acumulação dos investidores estrangeiros e empresariado urbano nacional, para o campesinato pobre e médio e zonas rurais. Isto não significa desactivar a indústria de substituição de importações, negligenciar o investimento directo estrangeiro e abandonar o empresariado nacional. Ao invés disso, significa que o centro da estratégia será o desenvolvimento do campesinato, como força produtiva e empresarial, e de pequenas e médias empresas cooperativas, associativas, comunitárias, etc., através das quais os camponeses possam desenvolver a sua actividade produtiva agrícola e começar a penetrar no comércio, no transporte, nos serviços e na indústria, e a gerar mais competição e eficiência na economia. Isto implicará, por exemplo, transferir recursos para o sector familiar, melhorar as suas condições de acumulação (preços dos produtos agrícolas e salários), e desenvolver a base institucional para a sua organização social empresarial em moldes que lhes permitam competir eficientemente no mercado.

Por outro lado, significa, também, que é necessário modificar o padrão do investimento, a organização do trabalho e a base de acumulação do sector empresarial. O investimento empresarial (privado estrangeiro e nacional, ou público) não pode estar somente orientado para resultados quantitativos de curto prazo: expansão e maximização de lucros à custa da desacumulação do campesinato e da economia.

Ao invés disso, tem que procurar alternativas de eficiência empresarial e económica baseadas em: novos métodos de produção, tecnologias adequadas mais eficientes e compatibilizadas com as capacidades do país (económicas, tecnológicas, industriais e humanas), novos padrões de produção (ex., eliminação dos padrões da monocultura), estabilidade de emprego, formação da força de trabalho, incentivos económicos e sociais para estimular a eficiência laboral, a inovação, a gestão eficiente, etc..

Portanto, a função principal da estratégia será identificar soluções e recursos para mobilizar e enquadrar as massivas capacidades nacionais, normalmente marginalizadas (os camponeses), e enquadrar o investimento directo estrangeiro e restante investimento empresarial no contexto da transformação da base de acumulação empresarial. Nenhuma forma de investimento, tecnologia, distribuição de rendimento e actividade económica, em geral, é socialmente neutra, pelo que é necessário coordená-las no quadro das políticas de desenvolvimento em que, claramente, os centros e bases de acumulação económica priorizem a transformação do campesinato e o desenvolvimento rural, e beneficiem a economia como um todo.

Terceiro, o significado real de "secundarizar alvos quantitativos" é: não constrangir o necessário processo de transformação sócio-económica em nome da necessidade (nunca antes satisfeita sem tal transformação) de atingir altas taxas de crescimento quantitativo a curto prazo. É uma ilusão pensar que os problemas fundamentais da economia podem ser deixados para segundo plano por razões conjunturais de uma crise que gera problemas urgentes. Haverá sempre problemas urgentes, e cada vez mais graves, enquanto persistir a aguda crise da economia; e a crise persistirá enquanto não se resolverem os problemas fundamentais. Portanto, esta abordagem não negligencia a necessidade de atingir alvos quantitativos; simplesmente considera que atingir tais alvos é um processo determinado, e não determinante, da estratégia de desenvolvimento.

A transformação do padrão de acumulação da economia requer a **aplicação de parte substancial dos recursos de investimento no desenvolvimento do sector camponês**, em especial dos camponeses pobres e médios, com prioridade para os seguintes aspectos:

- pesquisa e inovação de alternativas tecnológicas de produção de pequena e média escalas, ecologicamente sustentáveis e adaptadas às condições locais, incluindo o estudo e o aperfeiçoamento da experiência tecnológica local dos pequenos e médios produtores. Esta actividade pode ser coordenada ao nível regional, tendo em vista beneficiar com a experiência dos países da região mais avançados nesta área (como é o caso do Zimbábwe), e assegurar economias de escala e a poupança de recursos na exploração das capacidades e resultados da pesquisa e inovação;
- desenvolvimento e fornecimento de factores de produção mais eficientes (acessíveis à grande massa dos produtores rurais e adaptados às condições locais), infra-estruturas básicas (ex., sistemas de irrigação de pequena e média escalas, capacidade de armazenamento e de transformação industrial dos produtos agrí-

colas), e capacidade de transporte (ex., estradas secundárias, estradas de ligação, meios de transporte);

- assistência técnica e serviços de extensão à produção, incluindo a sanidade vegetal e animal, manutenção e adequada exploração do equipamento, infra-estruturas e tecnologia disponível;
- formação e treinamento dos camponeses ao nível educacional básico e em técnicas de produção, controlo da qualidade, conservação, armazenagem, processamento industrial e de gestão adaptadas às condições sociais, económicas e ecológicas;
- desenvolvimento da capacidade institucional para criar capacidade tecnológica nacional, novas formas de organização da produção e do comércio e aprovisionamento, aumentar o poder negocial dos pequenos e médios produtores e garantir a sustentabilidade deste processo.

Uma parte substancial destas acções pode e deve ser desenvolvida por, e/ou com plena participação das comunidades locais. Os camponeses não são objectos passivos deste processo, mas os seus principais sujeitos e beneficiários. Melhor do que ninguém, conhecem os seus problemas e podem lutar para resolvê-los.

Todavia, os camponeses, individualmente, não dispõem de capacidades e de força de trabalho para pôr a funcionar a maior parte destes projectos. Além disso, muitos destes projectos, mesmo em pequena escala, têm uma escala de operação muito maior do que o que uma família de camponeses pobres ou médios pode operar. Finalmente, o poder negocial e a influência sócio-política individual dos camponeses são muito pequenos, por causa da sua dispersão e por serem pequenos produtores.

Uma solução possível para este problema seria concentrar o apoio institucional e financeiro para a constituição de um empresariado rural, assente, por exemplo, nos camponeses mais abastados. Este empresariado iria enquadrar os restantes camponeses num processo produtivo de maior escala e eficiência do que a produção familiar. No entanto, esta alternativa poderia simplesmente reproduzir o actual padrão e base de acumulação da economia, pois a maioria esmagadora dos camponeses continuaria dependente do trabalho assalariado (pago abaixo do seu custo social) como fonte de rendimento monetário, e ligada à produção familiar como forma de se sustentar e subsidiar os custos do capital. Provavelmente, esta alternativa iria reproduzir as ineficiências económicas e sociais do actual padrão de acumulação.

A outra alternativa, seria o desenvolvimento das associações e cooperativas de camponeses médios e pobres, que lhes permitissem aumentar o seu poder de negociação, a sua capacidade de absorção de investimentos e projectos, e a escala e a eficiência da sua actividade em relação ao actual estágio da produção familiar. A curto e médio prazos, tais organizações poderiam ocupar-se, essencialmente, da construção e gestão de infra-estruturas económicas e sociais comunitárias mais importantes, organização da prestação de serviços, formação e treinamento dos camponeses, mobilização de recursos de investimento (locais, crédito, fundos públicos, fundos das ONGs nacionais e estrangeiras, e outros fundos concessionais), identifi-

cação, selecção e disseminação das melhores experiências tecnológicas dos camponeses. A médio e longo prazos, poderiam ter um papel mais activo na inovação tecnológica, na coordenação da política do investimento dos associados, na diversificação dos serviços prestados e, quiçá, na organização colectiva de várias actividades produtivas onde questões de escala, especialização de operações e cooperação fossem importantes para a eficiência da actividade.

Esta alternativa pode ser preferível à anterior, desde que voluntariamente escolhida pelos camponeses, porque permite enfrentar o problema global do padrão de acumulação e aumento da produtividade dos factores de produção. Por isso, pode reduzir, gradualmente, a concentração económica e socialmente ineficiente da força de trabalho na produção familiar de autoconsumo e criar oportunidades mais eficientes para a maioria da população e dos produtores do país. Por exemplo, a União Geral das Cooperativas da Cidade de Maputo gerou uma actividade empresarial relativamente eficiente, desenvolveu o seu sistema de crédito bonificado, e transferiu centenas de produtoras familiares para as indústrias e serviços de apoio à actividade agro-pecuária. Esta transferência de factores ocorreu não por as associadas terem perdido a terra ou ficado empobrecidas, mas por causa do enriquecimento colectivo da organização e das associadas que permitiu o aumento e a diversificação do investimento.

As duas alternativas apresentadas não são, necessariamente, mutuamente exclusivas. De acordo com as circunstâncias económicas e sociais, características das actividades produtivas, condições históricas particulares e desenvolvimento dos mercados, ambas as alternativas podem coexistir até certo ponto, ou uma pode tomar a dianteira sobre a outra. No entanto, existem conflitos inevitáveis entre estas duas alternativas, nomeadamente quanto ao centro e padrão da acumulação, acesso a, e uso de, recursos, intervenção no mercado, formas de organização da produção e impacto sócio-económico a longo prazo. Onde uma das alternativas se desenvolver mais, a outra terá menos oportunidades. Por exemplo, se numa localidade os camponeses médios e pobres se organizarem em associações e/ou em cooperativas eficientes, os camponeses mais abastados terão menos hipóteses de recrutar força de trabalho barata e de acumular o lucro comercial da comercialização dos excedentes dos camponeses mais pobres; isto aumentará a competição e, eventualmente, o grau da eficiência das associações e/ou cooperativas e dos camponeses mais abastados.

A terra é outra questão central. Em primeiro lugar, surge o problema da distribuição, direito de posse e uso da terra. Este problema é fundamental porque a terra é o principal meio de produção do campesinato e a qualidade¹³ é escassa.

¹³ O conceito "terra com qualidade" integra os seguintes factores: fertilidade dos solos (naturalmente, relativa ao uso que se pretenda fazer da terra), acesso a infra-estruturas e água proximidade de vias de acesso (ex., estradas principais e secundárias, de ligação e linhas férreas) e de importantes mercados consumidores e fornecedores de factores de produção e bens de consumo, disponibilidade da terra sem significativos custos adicionais (ex., sem ter que competir com outros utilizadores, desflorestar ou entrar no mercado especulativo da terra).

A competição por essa terra é grande e os maiores produtores (empresários estrangeiros ou nacionais) têm muito mais recursos (capital, experiência, capacidade institucional e influência) que os camponeses individualmente, e conseguem as melhores terras¹⁴. A guerra deslocou cerca de dois terços da população rural para fora das suas zonas de origem, regra geral em direcção às zonas urbanas e peri-urbanas. Este facto levanta novos problemas: o da pressão da população sobre a muito escassa terra com qualidade disponível nessas zonas (o que diminui significativamente a produtividade marginal da força de trabalho, dado o padrão tecnológico dominante); o dos conflitos entre a população local e os deslocados; o da perda da terra desbravada, já que em muitas zonas mato denso voltou a crescer onde antes eram machambas, pomares e infra-estruturas; o da destruição de infra-estruturas e vias de acesso vitais e ameaça das minas, que reduz ainda mais a terra disponível com qualidade; e o problema do retorno dos camponeses às zonas de origem, finda a guerra. É neste processo de retorno que estalam muitos dos conflitos sobre a posse da terra, principalmente porque, isoladamente, os camponeses não conseguiram/conseguem beneficiar-se de mecanismos formais eficientes de registo, controlo e demarcação das propriedades, e os empresários mais abastados (nacionais e estrangeiros) têm melhores condições para rapidamente ocuparem a terra e a protegerem por via do registo formal do direito de posse e uso. Parte do problema da terra é, também, criado pela descoordenação dos programas de investimento, como, por exemplo, o conflito sistemático entre as novas explorações mineiras, por nacionais e estrangeiros, e os camponeses que já ocupam a terra.

Em segundo lugar, surge o problema da protecção da qualidade do solo contra a erosão, salinização, redução e esgotamento da fertilidade e para manter abertas as opções do uso da terra no futuro. A alta densidade populacional em algumas áreas do território nacional, bem como o uso e abuso de métodos inadequados de cultivo e exploração da terra, põem em causa o rendimento agrícola e criam a possibilidade de, num futuro breve, tornar a terra com qualidade ainda mais escassa.

A reforma da política de distribuição, posse, uso e protecção ecológica da terra é central no contexto desta opção de desenvolvimento. O acesso do campesinato à terra com qualidade tem que ser garantido, protegido e valoriza-

¹⁴ Os maiores produtores, em especial os empresários estrangeiros, adquirem empresas que já ocupavam as melhores terras. A área das empresas estatais agrícolas diminuiu de 140 mil hectares, em 1982, para 67 mil em 1990, e 30 mil em 1991 (Gibbon et al 1993:50-1). No entanto, investidores estrangeiros, empresários nacionais, políticos e oficiais das Forças Armadas (no activo e desmobilizados) foram os principais beneficiários do processo da distribuição destas terras. O campesinato praticamente não ganhou nada. Há, até registo de casos recentes em que empresários, nacionais e estrangeiros, se envolveram/envolvem na expropriação da terra a cooperativas e aos camponeses familiares.

do, o que necessariamente constringe o desenvolvimento de um mercado livre de terra e requer mecanismos formais, globais e comunitários, simples mas eficientes, de protecção do direito de posse e uso da terra. Ao mesmo tempo, o uso da terra tem que ser acompanhado por medidas institucionais e de incentivo para garantir a valorização e protecção da qualidade do solo. O papel das associações e cooperativas pode ser bastante importante na protecção comunitária da posse e uso da terra pelos camponeses médios e pobres, e na protecção ecológica e da qualidade do solo. Mais do que ninguém, as comunidades podem ser beneficiadas ou prejudicadas pela forma da resolução do problema da terra, pelo que a sua participação organizada na gestão da terra, em moldes colectivos, é fundamental para garantir o seu poder de negociação e proteger os interesses da grande massa de pequenos produtores.

Os camponeses pobres e médios não dispõem da **poupança necessária** para realizar o investimento requerido, uma vez que o seu nível de rendimento é muito baixo. Por outro lado, não têm acesso ao sistema financeiro para a obtenção de crédito e de seguros contra o risco envolvido nas campanhas agrícolas¹⁵, porque não têm garantias para oferecer, não dominam os procedimentos e condicionalismos do sistema bancário, e o sistema financeiro, ele próprio, é pouco desenvolvido, e pouco orientado para, as zonas rurais. Dada a tendência da redução do recrutamento da força de trabalho para os países vizinhos (em especial para a África do Sul e Zimbábue) e das oportunidades de emprego na economia nacional, bem como a deterioração dos termos de troca dos produtos agrícolas dos camponeses, o rendimento e a poupança monetárias da grande massa de camponeses tenderá a diminuir.

É, pois, necessária uma política de alocação de recursos a este sector, por via do investimento público, re-alocação da ajuda e crédito concessional, bem como da mobilização de capacidades e recursos, mesmo que escassos, que estejam ao alcance dos camponeses. Instituições comunitárias dos próprios camponeses (como associações e cooperativas) podem permitir: mobilizar recursos locais, aumentar o interesse do sistema financeiro, aumentar a capacidade negocial dos camponeses junto desse sistema, melhorar a gestão dos recursos e o retorno dos investimentos realizados e a capacidade de mobilização e acesso aos fundos públicos e ajuda externa.

Os **termos de troca** desfavoráveis para o campesinato e a **rede comercial concentrada e desequilibrada** são obstáculos centrais à expansão da produção camponesa comercializada, integração dos mercados e aumento do rendimento rural. A alteração dos termos de troca depende da conjugação de uma política de preços flexível favorável ao campesinato, da reabilitação da base produtiva in-

¹⁵ Este risco é muito alto para a maioria dos camponeses, dada a sua vulnerabilidade como produtores independentes, a fragilidade das condições sociais, económicas, tecnológicas e climatéricas e a debilidade das infra-estruturas.

dustrial do país em condições competitivas, e, sobretudo, do aumento do poder de intervenção e negociação do campesinato no mercado de produtos agrícolas. A expansão da rede comercial e a intensificação da competição económica com maior equidade dependem, igualmente, da possibilidade dos próprios camponeses serem envolvidos na comercialização dos seus excedentes e dos bens de consumo e factores de produção de que necessitam. Isso só poderão fazê-lo, em condições competitivas e com equidade, se a sua actividade estiver coordenada e organizada colectivamente, por intermédio das associações e/ou cooperativas.

A experiência das cooperativas rurais: uma visão geral

O associativismo e o cooperativismo voluntários foram identificados como bases institucionais fundamentais que permitem aumentar o poder negocial e de intervenção dos pequenos camponeses, facultando-lhes a oportunidade de melhorar as condições para a expansão da sua base produtiva, individual e colectiva, e acumulação económica. A base económica, tecnológica e social dos pequenos camponeses é demasiado débil para que, individualmente, se possam desembaraçar das amarras a que estão sujeitos pelo padrão de acumulação económica dominante na economia nacional. Neste contexto, foi referido que as associações e/ou cooperativas podem desenvolver um papel fundamental na: construção e gestão de infra-estruturas comunitárias, inovação tecnológica e disseminação das experiências e informações tecnológicas, prestação de serviços de extensão, assistência técnica e manutenção, organização da formação educacional e treino profissional, protecção do direito de posse e uso da terra e da qualidade do solo e do meio ambiente, organização do acesso ao crédito e mobilização de recursos locais, públicos e externos, melhoria da gestão dos projectos e elevação da sua taxa de retorno, negociação dos preços relativos dos produtos agrícolas, expansão da rede comercial e de transporte e a introdução de novos elementos de competição.

Se o movimento associativo rural dos pequenos camponeses joga um papel tão importante neste processo de transformação, importa que se analise a experiência da cooperativização dos últimos vinte anos, pois cooperativas já foram uma opção política fundamental.

Os fundamentos teóricos do movimento cooperativo no país não foram muito diferentes dos apresentados neste capítulo. Mas a sua base política de desenvolvimento foi particularmente difícil, controversa e, por vezes, perniciosa, por vários motivos.

Em primeiro lugar, o movimento cooperativo desde muito cedo perdeu o carácter de **processo de transformação**, para passar a ser uma tarefa de cumprimento obrigatório: as estruturas locais (de localidade, distritais e provinciais) apenas se preocupavam com o número de cooperativas criadas, como prova estatística do seu engajamento no cumprimento da linha política oficial. Como é que essas cooperativas eram criadas (violenta ou voluntariamente), para que eram

criadas, como funcionavam e que impacto social e económico tinham na vida do povo, eram aspectos absolutamente secundarizados. A ânsia de provar fidelidade à linha política, à mistura com a ignorância e ambiguidade política, cedo transformaram o movimento cooperativo numa formalidade de fachada, que criou mais oposição do que resolveu problemas.

Em segundo lugar, o processo da cooperativização nunca teve uma **base científica** assente na análise sócio-económica dos problemas, capacidades, diferenciação e constrangimentos enfrentados pelo campesinato nas condições gerais de Moçambique e específicas de cada local. No princípio da década de 80, as cooperativas pareciam ser, essencialmente, uma utopia ideológica com pouco significado real na política económica do país. O próprio estado, que as definira como um dos dois eixos do desenvolvimento rural (a par do sector estatal), as marginalizava na alocação de recursos. Assim, enquanto a palavra de ordem das empresas estatais era "mais e mais investimento" (pelo que estas empresas receberam mais de 90 por cento do investimento e técnicos alocados ao sector agrícola), a das cooperativas era "contar com as suas próprias forças" (pelo que estas receberam pouco mais de 3 por cento do investimento e técnicos alocados ao sector agrícola), num contexto em que as forças do campesinato estavam bastante enfraquecidas pela perda de oportunidades de emprego dentro e fora do país, redução do salário real, deterioração sistemática dos termos de troca dos produtos agrícolas e grande carência de meios de produção e bens de consumo nas zonas rurais. Esta diferença de tratamento político dos dois sectores (estatal e familiar/cooperativo) reflectia o padrão de acumulação e de alocação de recursos centrados no estado e a escassez de recursos disponíveis para o desenvolvimento.

O movimento cooperativo foi afectado não só por erros essenciais de concepção política, mas também pelas próprias **limitações estruturais** profundas da sociedade e da economia, determinadas por razões históricas e sociais específicas. É importante recapitular esses constrangimentos essenciais, e verificar até que ponto é que se mantêm na actualidade¹⁶:

- as leis coloniais fascistas, o padrão de recrutamento da mão-de-obra barata e o trabalho migratório baseavam-se na repressão de todas as formas de organização política do campesinato e resultavam na sua dispersão social. Na generalidade, o campesinato moçambicano não tinha a organização social e política, nem a experiência de organização e gestão, que pudessem constituir a base para o movimento cooperativo. Isto não significa que as cooperativas não poderiam ter sido desenvolvidas, mas apenas que a base para as desenvolver era bastante frágil. Este factor influenciou a prática do trabalho com as cooperativas, pois a FRELIMO e o estado tiveram que dar origem a este movimento, fazendo-o nascer de cima e não de baixo. Estas condições estão

¹⁶ Para uma análise mais detalhada dos problemas do movimento cooperativo, veja O'Laughlin 1981, Mackintosh 1983 e 1986, e Castel-Branco 1983a, 1983b e 1990.

alteradas até certo ponto: os camponeses têm experiências positivas de organização social; e as condições políticas gerais modificaram-se bastante em vinte anos, durante os quais os agentes sociais e económicos se foram tornando mais activos e participativos. Por outro lado, a experiência negativa de muitas cooperativas, a par da ausência de instituições democráticas de base e dos horrores da guerra, afectaram negativamente o ambiente para o desenvolvimento do movimento cooperativo. Estes problemas terão que ser tomados em conta na conceptualização do processo de desenvolvimento do campesinato;

- dado que não existiam camponeses sem terra, em geral a colectivização da área de cultivo, em si, não trazia quaisquer vantagens económicas. Para se conseguir que a produção cooperativa se tornasse imediatamente mais produtiva e atractiva que a familiar, teria sido necessário realizar investimento em capacidade produtiva, extensão, transportes, capacidade de armazenamento e de conservação de produtos, irrigação, etc., de acordo com as especificidades de cada região e do mercado. No entanto, a maior parte dos camponeses envolvidos no movimento cooperativo não dispunha de capital acumulado para arriscar um investimento significativo numa nova forma de produção. A camada mais próspera do campesinato podia acumular capital fora do movimento cooperativo, não estando, por isso, interessada em investir na produção colectiva; eventualmente, poderiam interessar-se por cooperativas de serviços, por causa de possíveis economias de escala e da competição com agentes económicos (economicamente) mais poderosos. O estado esgotou os recursos disponíveis para a agricultura com o investimento extensivo no sector estatal, pelo que não podia promover investimento no sector cooperativo, e nunca promoveu cooperativas de serviços que estimulassem a acumulação de capital por parte do campesinato pobre e médio. Aliás, o estado temia que esse processo de acumulação gerasse uma burguesia nacional com base sólida, o que era, em grande medida, um argumento ridículo. Actualmente, o problema geral mantém-se. Há, no entanto, duas diferenças fundamentais: acumulação privada ou comunitária de capital não constituem, hoje, um problema político; e há maior abertura para expandir o centro de acumulação. No entanto, é necessário evitar a concentração dos recursos nas mãos dos grandes empresários, nacionais e estrangeiros, o que, a acontecer, de novo impedirá o investimento necessário no desenvolvimento do campesinato pobre e médio;
- os camponeses potencialmente mais interessados no movimento cooperativo eram igualmente dependentes do trabalho assalariado, principal fonte do seu rendimento monetário. O seu trabalho já estava dividido entre as machambas familiares (onde produziam parte substancial do nível de subsistência socialmente necessária à reprodução da força de trabalho) e nas empresas (onde obtinham o rendimento monetário básico). As cooperativas surgiram como uma terceira opção; no entanto, a curto prazo não ofereciam a segurança da

machamba familiar e do emprego assalariado, por muito instável que este fosse. Para se dedicar a uma cooperativa, o camponês teria que decidir abandonar uma das anteriores actividades, trocando-a por outra ainda não bem conhecida e não necessariamente mais avançada. Neste quadro, muitas cooperativas enfrentaram o problema endémico da falta de força de trabalho nos períodos de pico, tal como as empresas estatais e o próprio sector familiar. Por outro lado, a maioria das cooperativas era constituída por dois grupos principais de camponeses:

- os que procuravam na cooperativa os meios de que careciam para se tornarem camponeses médios e prósperos, pelo que estavam mais interessados nos serviços que as cooperativas pudessem fornecer, ex., terra, extensão, meios de produção, colaboração dos outros cooperativistas nas colheitas nas machambas familiares; e
- mulheres de camponeses assalariados ou viúvas, provavelmente mais interessadas na eficiência da produção colectiva do que o outro grupo, mas sobretudo preocupadas com: manter a posse da terra e, se possível, alargar a sua área de cultivo; ter acesso a alguns bens e serviços não disponíveis no mercado e/ou a preços mais baixos que os do mercado; garantir uma entrada no sistema de acumulação através das cooperativas, onde pudessem, eventualmente, aplicar as poupanças realizadas a partir do trabalho assalariado (ex., aquisição de meios de produção ou de uma nova parcela de terra). Muitas cooperativas agrícolas eram constituídas somente por mulheres; e, em quase todas as restantes, as mulheres constituíam a maioria dos cooperativistas. Este facto é um indicador aproximado do elevado grau de semiproletarização do campesinato moçambicano.

Com esta base, seria muito difícil desenvolver cooperativas de produção agrícola eficientes, embora se pudessem desenvolver cooperativas de serviços e de gestão colectiva de infra-estruturas comunitárias. Esta realidade mantém-se, mas a mudança de foco na política (a favor de uma gestão colectiva e comunitária de serviços e infra-estruturas) pode permitir superar este constrangimento.

- a produção cooperativa pressupõe a produção de excedentes; de outro modo, por que iria um camponês substituir a sua produção familiar ou o seu emprego assalariado pela actividade na cooperativa? A ruptura dos circuitos de comercialização (inicialmente derivada do abandono dos cantineiros portugueses) e a política de preços ao produtor agrícola (fixos, rígidos e abaixo do custo social de reprodução da força de trabalho), impediram que o movimento cooperativo se consolidasse economicamente: os excedentes dos primeiros anos não foram comercializados; excedentes comercializados apodreceram nos armazéns; o acesso a factores de produção e bens de consumo de maior procura nas zonas rurais tornou-se muito difícil. Por outro lado, os preços desincentivavam a produção e comercialização nos circuitos oficiais e desfavoreciam a acumulação por parte do campesinato. A comercialização feita no mercado paralelo enriquecia, sobretudo, os comerciantes e transpor-

tadores, por causa do controlo que mantinham sobre os circuitos de comercialização. A rede comercial foi bastante reduzida pela guerra, pelo que, neste sentido, a situação actual é pior. No entanto, há muito mais consciência social sobre a importância da rede comercial, do abastecimento do campo e dos termos de troca para estimular a produção comercializada do campesinato. Por outro lado, é imediatamente mais atractivo organizar a comunidade para fazer comércio com os seus excedentes e negociar os preços relativos, do que para produzir colectivamente. Por isso, as formas colectivas de participação são parte da solução do problema da rede comercial, intensidade da circulação de mercadorias e do nível dos preços relativos;

- a afirmação da vantagem económica das cooperativas requer um certo nível de progresso tecnológico a curto prazo; este progresso, por sua vez, não pode ocorrer sem a existência de eficientes serviços de extensão e desenvolvimento. Os principais programas de investigação agronómica centraram-se no sector estatal e a maior parte das cooperativas não teve acesso sistemático a qualquer tipo de serviço de extensão. Este problema mantém-se, só que o centro de acumulação se deslocou para o sector empresarial privado nacional e estrangeiro. A dificuldade em resolver este problema é agravada pela debilidade institucional e tecnológica do país, mas pode ser minimizada com o recurso à cooperação regional (ex., com o Zimbábue e Swazilândia) e a formas, inicialmente simples, de inovação e disseminação de tecnologias adequadas. De qualquer modo, é necessário deslocar investimento significativo para esta área.
- a cooperativização necessita de novas formas de contabilidade, gestão e planificação, muito difíceis de disseminar e absorver enquanto os camponeses envolvidos no movimento forem analfabetos. A organização e o desenvolvimento do campesinato em moldes empresariais cooperativos requeria um grande esforço de alfabetização, treino em gestão e novas formas de produção. Dada a escassez de recursos financeiros e humanos alocados a este sector, esta tarefa tornou-se irrealizável. Este problema mantém-se agudo. No entanto, existe a possibilidade de descentralizar a alocação de recursos de investimento para a formação educacional e treino profissionais, através das experiências como a da União Geral das Cooperativas da Cidade de Maputo e da União Nacional dos Camponeses.

O ambiente para o movimento cooperativo pode ser piorado pela tendência das instituições, nacionais e estrangeiras, rejeitarem irracionalmente todas as experiências do passado, sem qualquer análise científica, e de considerarem (obsessivamente) a privatização a favor do capital estrangeiro e nacional como a solução única e mágica do momento. No passado, media-se a fidelidade das instituições pelo número de cooperativas criadas; hoje, mede-se pelo número de privatizações. Em ambos os casos, a preocupação pela forma, objectivos e impacto sócio-económico do processo são absolutamente marginais relativamente à velocidade a que tal processo deve decorrer.

No entanto, num certo sentido o ambiente para o desenvolvimento de cooperativas pode ser melhorado. Há menos intervencionismo administrativo e burocrático, menor tendência para a centralização, mais possibilidades de desenvolver instituições democráticas descentralizadas e mais experiência.

Por outro lado, neste capítulo apresenta-se uma concepção diferente do processo de desenvolvimento rural: as cooperativas e associações aparecem não como um objectivo, mas como um meio da realização do desenvolvimento, dadas determinadas circunstâncias (analisadas anteriormente). A medição do "performance" não será feita com base no número de cooperativas e associações, mas no grau de eficiência e desenvolvimento do campesinato e da economia local.

Há quatro regras às quais esta abordagem se pretende manter fiel. Primeira, a opção por cooperativas ou outra qualquer forma social de organização da produção e circulação de bens e serviços deve ser voluntária.

Segunda, o campesinato moçambicano é socialmente diferenciado, e o padrão da diferenciação social é heterogéneo por motivos sociais e históricos específicos a cada região. Esta diferenciação social gera interesses, aspirações, preocupações e capacidades variados, por vezes em conflito uns com os outros. Qualquer política de desenvolvimento do campesinato tem que tomar em conta que diferentes grupos sociais têm pontos de partida e de referência distintos. Por exemplo, a introdução de tracção animal poderá representar um grande avanço técnico e social para uma família de camponeses pobres, pode ser considerada comum e simples para uma família de camponeses médios, e ultrapassada e arcaica para uma família de camponeses ricos. Enquanto se poderá conceber uma exploração colectiva de terra por camponeses pobres usando tracção animal, essa ideia não faz qualquer sentido quando se pensa em camponeses médios e ricos. Estes estariam mais interessados na organização do comércio e transporte, negociação dos termos de troca, aprovisionamento seguro do processo produtivo, organização dos serviços de extensão, etc.. Portanto, a diferenciação social e regional tem que ser seriamente considerada na conceptualização do processo de desenvolvimento do campesinato.

Terceira, o mais importante é identificar os constrangimentos enfrentados pelo campesinato para poder desenvolver-se como produtor eficiente para o mercado, e possíveis soluções para a superação desses constrangimentos. Estes podem estar ligados com o acesso a meios de produção, terra e infra-estruturas, capacidade de armazenagem, conservação, transporte e transformação dos excedentes, assistência técnica, dimensão e especialização dos mercados, acesso à força de trabalho, formação e capacidade técnica e de gestão, etc. Muitos destes problemas não poderão ser resolvidos pelos camponeses numa base individual, por causa dos seus efeitos de escala e custos e da debilidade financeira, tecnológica e institucional do campesinato. Cooperativas e associações serão o produto do processo de resolução destes problemas e só terão sentido se os conseguirem resolver.

Quarta, as instituições estatais, sociais e internacionais devem considerar que este processo não é espontâneo e automático, nem acontecerá como resultado directo do toque mágico da varinha da liberalização. É necessário fazer investimento em infra-estruturas, tecnologia, capacidade produtiva e comercial e formação, priorizando o campesinato médio e pobre do país.

Fortalecimento das ligações intersectoriais

O fortalecimento das ligações inter e intra sectoriais é directamente relacionado com a transformação do padrão de acumulação de capital e alocação de recursos.

Por um lado, a transformação do padrão de acumulação pode gerar as bases essenciais para o desenvolvimento de uma integração intersectorial positiva. A médio e a longo prazos, as organizações camponesas poderão participar activamente na comercialização, transporte e transformação da sua própria produção, desde que ocorra a acumulação de capital e o aumento e diversificação do investimento. Este processo poderá gerar integrações positivas a vários níveis, e minimizar (ou mesmo eliminar) as ligações negativas:

- criando uma base industrial ligada aos recursos nacionais e aos produtores dos recursos primários, e menos dependente de importações, gerando, deste modo, vantagens comparativas reais e dinâmicas para a economia nacional;
- assegurando um padrão de acumulação e consumo em linha com as capacidades da economia nacional, mais equitativo e competitivo;
- favorecendo a transferência positiva de factores de produção e força de trabalho entre sectores, com base no aumento da eficiência, produtividade e disponibilidade de recursos dos sectores primários;
- expandindo e integrando os mercados rurais e criando a procura sustentável para novos produtos industriais: equipamento, máquinas, infra-estruturas, insumos variados e serviços;
- ligando mais estreitamente a produção e o consumo de recursos escassos na economia;
- incentivando o progresso tecnológico, a qualificação da força de trabalho e o aumento da produtividade.

Além disso, este processo deve ser acompanhado pela pesquisa necessária para gerar alternativas tecnológicas mais adequadas às condições sócio-económicas, humanas, institucionais, ecológicas e dos mercados em Moçambique (inclusive em coordenação com países vizinhos e outros cujas experiências possam ser válidas).

Por outro lado, é necessário definir, clara e selectivamente, o que fazer para fortalecer as ligações entre os sectores, as indústrias e unidades produtivas já existentes, pois não é possível ficar à espera que seja construída uma estrutura económica nova para substituir a actual. Isto requer:

- compatibilização intersectorial das opções tecnológicas, para tirar maior proveito das capacidades nacionais, o que pressupõe o desenvolvimento da capacidade institucional e tecnológica de selecção e formulação de políticas de

investimento, de coordenação de decisões e de planeamento;

- harmonização tecnológica intra-sectorial, para maximizar ligações positivas entre sectores, reduzir custos e desperdícios, tirar maior proveito da experiência e encorajar a aprendizagem e inovação;
- compatibilização de programas de investimento, pesquisa, inovação e normalização tecnológica à escala regional, especialmente em áreas e actividades com grandes economias de escala e economias externas positivas (ex., produção de tecnologia agrícola para pequenos produtores, projectos de engenharia mecânica, implementação de normas de qualidade, etc.);
- selecção de projectos de reabilitação que permitam reconverter linhas de produção e padrões tecnológicos de modo a favorecer a harmonização, normalização e compatibilização entre sectores, em vez de reproduzir o actual padrão de dependência;
- identificação e selecção de projectos de reabilitação de indústrias e unidades produtivas que, não podendo gerar ligações insumo-produto e tecnológicas dentro da economia nacional, possam, no entanto, contribuir para a produção de excedentes de recursos escassos para a economia como um todo (ex., ganho líquido de moeda externa);
- coordenação de grandes projectos de investimento e reabilitação de modo a tirar o máximo de proveito das capacidades nacionais de produção de peças e equipamentos, construção de infra-estruturas e de manutenção industrial;
- desenvolvimento do sistema de informação sobre as possibilidades do mercado moçambicano, para facilitar os contactos e contratos entre empresas, indústrias e sectores.

Os pontos de partida da estratégia

As estratégias da industrialização implementadas em África definem "o produto", em vez de "o objectivo", como o seu ponto de partida. Ignoram até que ponto os produtos incorporam conceitos de funcionalidade, custos, qualidade e estética que correspondem às exigências do principal mercado do seu produtor. A lógica e a economia desta estratégia resultam na tendência não só de reproduzir as características de produtos importados, mas ainda de fazê-lo com tecnologia similar, se não idêntica, à usada no mercado original. Esta estratégia desvia a atenção das vantagens da aprendizagem dinâmica, a favor de indicadores quantitativos de crescimento económico (Wangwe 1992:238).

Este argumento aplica-se a, pelo menos, dois casos. À indústria de substituição de importações terminais para o mercado doméstico, que simplesmente copia processos e linhas de produção, utiliza tecnologias e gera produtos inadequados para o mercado e capacidades da economia nacional, não desenvolve ligações dinâmicas com outros sectores e indústrias e, em regra, gera ligações negativas (ex., torna-se consumidora líquida da moeda externa). A obsessão com a produção de determinado produto (ex., montagem de viaturas numa economia

pequena e sem base tecnológica) impede os industriais e planificadores de se aperceberem da debilidade e falta de sustentabilidade de tal estratégia (dada a fraqueza das ligações positivas e dependência de recursos não disponibilizados). O que pode parecer um símbolo de progresso, frequentemente acaba como sendo um símbolo de dependência e irracionalidade económica.

O segundo caso é o das grandes indústrias exportadoras [ex., açúcar, caju, algodão e camarão, que, em 1992, representavam 65 por cento das exportações moçambicanas (Castel-Branco 1994b:75)]. Dado que a economia tem uma base muito limitada de exportação, industriais, economistas e planificadores tendem a nunca considerar a hipótese de que as indústrias exportadoras tradicionais podem estar a consumir uma tal quantidade de recursos que impedem a expansão e a diversificação da base produtiva e de exportação. Regra geral, a prioridade atribuída a essas indústrias é um dado adquirido, e para elas vai parte muita significativa dos recursos da economia e da poupança externa mobilizada. Este facto é mais notório em períodos de crise e reabilitação, quando algumas dessas indústrias se mostram completamente não sustentáveis. Por se tratarem de tradicionais exportadores, ninguém questiona se essas indústrias estarão ou não a contribuir para o desenvolvimento real da economia ou apenas para o crescimento do produto num determinado período de tempo. Por isso, também ninguém se interroga sobre a necessidade de melhorar a integração económica nacional dessas indústrias e o seu "performance" económico e social.

A abordagem via "produto" é, muito frequentemente, encorajada pelos investidores estrangeiros e, na fase de pré-investimento, pelos estudos que apoiam essa abordagem e que são, geralmente, encomendados ou mesmo realizados pelos futuros potenciais investidores. Evidentemente, tais investidores têm interesses específicos, que nem sempre se compatibilizam com os sociais e económicos, tais como: a exportação de equipamento para o país receptor do investimento, a manutenção de um certo tipo de produto adequado aos mercados em que o investidor tem maior interesse, etc. Investidores nacionais também recorrem a esta abordagem, pois em nome da industrialização e desenvolvimento beneficiam de uma série de incentivos para investirem na indústria transformadora, independentemente da eficiência económica e social do projecto.

A abordagem alternativa, neste caso, seria considerar "o objectivo", em vez de "o produto", como ponto de partida da estratégia de desenvolvimento. Os objectivos podem ser múltiplos: adopção de tecnologia adequada, harmonização e normalização tecnológica, desenvolvimento da capacidade tecnológica nacional, fortalecimento de ligações intersectoriais positivas, diversificação de exportações com um determinado nível de eficiência, etc.. É mais lógico partir destes objectivos para a identificação e coordenação de investimentos específicos em sectores concretos, porque isto permite construir uma base criteriosa de elaboração de políticas de investimento e sistemas de incentivo, e de selecção entre diferentes projectos e formas de realização de projectos.

* * *

A base política da transformação social e do desenvolvimento com face democrática

Na secção anterior, foram sugeridas abordagens alternativas para o desenvolvimento económico em Moçambique, que implicam profundas mudanças de política e da base institucional da economia, nomeadamente: a transformação do padrão de acumulação de capital, o reconhecimento do papel a desempenhar por formas cooperativas e associativas de organização económica, o fortalecimento das relações intersectoriais e a mudança dos pontos de partida das estratégias de desenvolvimento. Entre outras, as grandes questões que agora ficam por responder são: como é que tais mudanças podem ser feitas? O que pode incentivar o estado, as instituições, os mercados e os agentes económicos em geral a mudar? Como se pode realizar, na prática, essa transição? Estas questões levantam o problema da relação entre a forma institucional de gestão, ou sistema político, e desenvolvimento (Rueschmeyer e Evans 1985, Skocpol 1985, Sender e Smith 1986, Sawyer 1989, Chang 1991, Mkandawire 1992).

Nas condições históricas actuais de Moçambique, debate-se a transição para um sistema político liberal multipartidário como alternativa para assegurar a boa governação e um desenvolvimento sustentável. Será que um tal sistema é suficiente para promover as transformações necessárias?

A evidência histórica não permite afirmar que haja uma relação linear (ou mesmo qualquer) entre um sistema liberal multipartidário e desenvolvimento económico [veja-se o exemplo dos quatro tigres do sudeste asiático mais o Japão (Amsden 1985 e 1989)]. Nem sequer se pode afirmar que o liberalismo económico seja consistente com o liberalismo político e com desenvolvimento económico (veja-se o exemplo do Chile no período de Pinochet). Há, mesmo, quem argumente que o neoliberalismo económico é uma forma de fascismo de mercado, em especial nas economias subdesenvolvidas, porque exclui a grande maioria da população do processo de decisão e dos benefícios do sistema, e requer, para se manter, a mão autoritária do estado para manter a ordem e a estabilidade em face das convulsões sociais. Edwards (1993) e Amsden (1989) argumentam que para se impor mercados livres é necessário um estado tão forte e efectivo como para garantir extensiva e efectiva intervenção. Por outro lado, se, como já foi referido, desenvolvimento é um processo de selecção, como é que o pluralismo pode ajudar a excluir opções, actividades, "lobbies" e interesses e, quiçá, agentes económicos (já que qualquer selecção e opção pressupõe um certo grau de exclusão)? Além disso, modelos económicos semelhantes podem ser adoptados e implementados por modelos políticos diferentes (veja-se a aplicação, pelo menos parcial, do modelo soviético de rápida industrialização com gestão centralizada a realidades políticas tão distintas como a URSS, a Índia, o Brasil e diferentes países africanos com diferentes regimes sociais e políticos). Finalmente, em condições de grande diferenciação social e de oportunidades, e de fraco desenvolvimento institucional, grupos de elite são os que podem tirar proveito ime-

diato do liberalismo político. Tais grupos dificilmente formarão a base social para a promoção das mudanças¹⁷.

No entanto, o debate sobre democracia não começa nem acaba no liberalismo multipartidário. Democracia é, essencialmente, o processo através do qual a grande massa de cidadãos participa no poder, na formulação das decisões e na sua implementação; em outras palavras, democracia é o "empowerment" dos cidadãos, e não uma mera escolha entre ser subordinado a uma elite (ainda que eleita) ou a outra. O multipartidarismo é uma forma, e não a essência, desse processo de "empowerment".

As questões que ficam por responder são: como é que esse processo, em que os cidadãos têm o poder para participar na tomada de decisões e sua implementação, ocorre? E como é que os cidadãos apoiantes das mudanças acabam por ter mais influência que os não apoiantes?

Não será possível, neste capítulo, responder a todas estas questões em detalhe, pois não é esse o seu objectivo nem tem o espaço para tal. No entanto, há três questões importantes a focar que, no caso de Moçambique, podem ser interessantes de analisar.

Por um lado, ideias aprendidas e recebidas de fora jogaram sempre um papel fundamental na formulação de políticas em África.

A ânsia de independência conspirou em conjunto com a teoria económica corrente para orientar as políticas de desenvolvimento para o crescimento desequilibrado através da indústria e infra-estrutura urbana, que gerou empresas deficitárias, altos custos correntes, dívidas não pagáveis e camponeses explorados (Illife, citado em Mkandawire 1992:307).

Das políticas intervencionistas de promoção do bem-estar social e crescimento acelerado centralmente planificado, nos anos 70, passou-se para uma abordagem predominantemente monetarista em que, a par da promoção de ideias de liberalismo político, se promovem políticas económicas que desfavorecem a grande maioria (desfavorecida) da população (Mkandawire 1992:307). Se bem que tal transição tenha, também, reflectido pressões sociais e económicas internas, ela deve muito às pressões externas e mudanças nas teorias económicas dominantes.

Portanto, os estados e sociedades africanos, incluindo Moçambique, são muito sensíveis a novas ideias e fontes de pressão, provavelmente por causa da sua fraqueza institucional e económica. Oferecer contributos para abordagens alter-

¹⁷ Voltando ao exemplo do caju: existe uma associação dos industriais de caju e uma dos comerciantes, as quais organizam os respectivos associados para o debate sobre a quem deve caber a fatia maior da mais-valia gerada pelos camponeses. Os sindicatos dos operários do caju lutam para manter os empregos dos seus associados, pelo que se juntam, nesta fase, às exigências dos industriais. Não há, no entanto, qualquer associação camponesa com expressão a participar neste processo.

nativas da problemática do desenvolvimento, isto é, ideias, pode jogar um papel crucial na promoção de mudanças importantes. Melhor será se tais ideias e pressão provenham de dentro e, sobretudo, dos grupos sociais mais interessados nas reformas.

Por outro lado, as relações de classe e alianças sociais e políticas nas sociedades africanas são mais complexas e menos polarizadas do que tradicionalmente se sugere. Assim, por exemplo, as dos laços familiares e sociais entre operários e outros trabalhadores urbanos e o campesinato e assalariados rurais são muito mais fortes em África do que em outras regiões, por causa de dois factores: urbanização historicamente recente e o efeito natural do padrão de acumulação de capital dependente da reprodução das relações entre os trabalhadores assalariados e a produção familiar de subsistência. Por isso, as reivindicações de ajustamento e mudança promovidas pelos grupos urbanos e assalariados, menos dispersos do que os camponeses, podem conciliar-se, embora não automaticamente, com as reivindicações dos camponeses por uma reforma agrária profunda (Mkandawire 1992:308-9). Além disso, a transformação e desenvolvimento do campesinato é um processo com grande impacto positivo estrutural na melhoria das condições de vida dos trabalhadores urbanos. Portanto, as reivindicações económicas, sociais e políticas dos trabalhadores urbanos e dos camponeses são inter-relacionadas, o que pode fortalecer o apoio social às mudanças.

Finalmente, a pressão social interna para promover mudanças reais aumentou substancialmente, e tornou-se tanto mais forte quanto os pacotes neoliberais de ajustamento estrutural e estabilização aumentaram a tensão social, a crítica às elites dominantes e expuseram a fraqueza e dependência de muitos estados africanos.

[esses pacotes] levantam a questão: a quem é que o estado presta contas? As instituições estrangeiras estarão fundamentalmente erradas se assumirem que a rejeição popular dos governos nacionais africanos actuais é uma oportunidade para a dominação estrangeira. (...) a confrontação dentro dos estados nacionais é um prelúdio para uma confrontação com poderes estrangeiros que continuam a requerer o pagamento das dívidas de países que não conseguem controlar os seus recursos (Mkandawire 1992:310).

A experiência mostra que a democratização efectiva não pode provir da pressão externa na forma de condicionalismos políticos e económicos ligados ao ajustamento estrutural. Em última análise, quem paga pelos condicionalismos políticos e económicos da ajuda é a maioria dos trabalhadores e camponeses desfavorecidos, para quem a democracia é, supostamente, dirigida. Além disso, a maioria dos países que mais sucesso obtiveram no prosseguimento de programas de ajustamento estrutural, fê-lo de maneira extremamente antidemocrática, impondo a mão autoritária do estado para fazer face à instabilidade social interna, em resposta às imposições das agências internacionais credoras. Aliás, a

governança "informal" das economias africanas pelas instituições internacionais dilui o conceito de democracia que pretendem impor. Parece, pois, que democracia não é compatível com os actuais pacotes de ajustamento estrutural (Mkandawire 1992:310).

No entanto:

As ondas de protesto político e exigência de mudança sugerem que o clima político interno em África é muito mais favorável para promover estratégias de crescimento com equidade do que era nos anos 1970s. A grande questão é se o clima político e económico internacional apoiará a exigência da democratização e de estratégias igualitárias de ajustamento e crescimento: isto é, se "democracia com uma face humana", que está na agenda da maior parte dos movimentos políticos, beneficiará da solidariedade internacional ou terá que se confrontar com uma ordem internacional que não esteja preocupada com questões de igualdade (Mkandawire 1992:311).

Qualquer estado e ambiente institucional, social e político, é sensível às ideias, à pressão social e ao ambiente interno e externo. Neste quadro, o desenvolvimento da base institucional de acção de pequenos e médios produtores e trabalhadores pode fornecer as condições para gerar novas ideias, exercer pressão e construir parte do ambiente necessário para a mudança nas estratégias de desenvolvimento e relações de poder.

Bibliografia

- ADAM, Y. e A. GENTILI. 1982. "O Movimento dos Liguilani no Planalto de Mueda, 1957-1962". *Estudos Moçambicanos* (4).
- AKYUZ, Y. e D. KOTTE. 1991. *Financial Policies in Developing Countries: Issues and Experience*. UNCTAD/OSG/DP/40. Geneve.
- AMSDEN, A. 1985. The State and Taiwan's Economic Development. In Evans, P. et al. eds. 1985. *Bringing the State Back In*. Cambridge University Press. Cambridge.
- . 1989. *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. Oxford University Press. New York.
- BAGACHWA, M.S.D. e F. STEWART. 1992. "Rural Industries and Rural Linkages in Sub-Saharan Africa: a Survey". In Stewart, F., S. Lall e S. Wangwe. eds. 1992. *Alternative Development Strategies in Sub-Saharan Africa*. MacMillan, London.
- BARKER, C.E. et al. 1986. *African Industrialization: Technology and Change in Tanzania*. Gower. Aldershot.
- BIGSTEN, A. 1987. Poverty, Inequality and Development, in Gemmell, N., ed. 1987. *Surveys in Development Economics*.
- BIRD (Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento, Banco Mundial). 1990. *Mozambique Restoring Rural Production and Trade*, vol. 1. Washington, D.C.
- . 1994. *Adjustment in Africa: Reforms, Results, and the Road Ahead*. A World Bank policy research report. Oxford University Press. Oxford.
- BOWEN, M. 1992. Beyond Reform: "Adjustment and Political Power in Contemporary Mozambique". *The Journal of Modern African Studies* (30)2.
- BRAGANÇA, A. 1981. Editorial: Socialização do Campo e Planificação. *Estudos Moçambicanos* (3).
- . e First, R. 1981. Do Chibalo à Libertação da África Austral. *Estudos Moçambicanos* (2).
- CASTEL-BRANCO, C.N. 1983a. *A Integração dos Camponeses Médios e Pobres na Estratégia de Socialização do Campo*. Dissertação. Centro de Estudos Africanos, Univ. Eduardo Mondlane. Maputo.
- . 1983b. *A Integração dos Assalariados com Boa Base Individual na Agricultura na Estratégia de Socialização do Campo*. Dissertação. Centro de Estudos Africanos, Univ. Eduardo Mondlane. Maputo.
- . 1989. *Tendências de Desenvolvimento da Economia de Moçambique e o Contexto do Trabalho da Cuso-Suco*. Cuso-Suco. Maputo.
- . 1990. *Movimento Cooperativo em Sofala e Manica*. Relatórios de Investigação não publicados. Maputo.
- . 1994a. org. *Moçambique Perspectivas Económicas*. Univ. Eduardo Mondlane e Fundação Friedrich Ebert. Maputo.
- . 1994b. Problemas Estruturais do Desenvolvimento Agrário. in Castel-Branco .org. *Moçambique Perspectivas Económicas*. Univ. Eduardo Mondlane e Fundação Friedrich Ebert. Maputo.
- . 1994c. "Problemas Estruturais de Industrialização: a Indústria Transformadora". in Castel-Branco .org. *Moçambique Perspectivas Económicas*. Univ. Eduardo Mondlane e Fundação Friedrich Ebert. Maputo.
- . 1994d. *Medição de Desenvolvimento: Algumas Noções Básicas*. Texto de apoio. Faculdade de Economia, Univ. Eduardo Mondlane. Maputo.

- CEA (Centro de Estudos Africanos). 1978. *Relatório Sobre o Desemprego em Maputo*. Univ. Eduardo Mondlane. Maputo.
- . 1980. *Mapas Económicos de Moçambique do Fim do Período Colonial*. Texto de Apoio. Univ. Eduardo Mondlane. Maputo.
- CHANG, Ha-Jong. 1991. *The Political Economy of Industrial Policy: Reflections on the Role of State Intervention*. Unpublished PhD Thesis. Univ. of Cambridge. Cambridge.
- CORNIA, G.A., R. van der Hoeven and T. Mkandawire. 1992a. Overview of an Alternative Development Strategy. in Cornia, G.A., R. van der Hoeven and T. Mkandawire. eds. 1992. *Africa's Recovery in the 1990s: From Stagnation and Adjustment to Human Development*. St. Martin's Press. London.
- . eds. 1992b. *Africa's Recovery in the 1990s: From Stagnation and Adjustment to Human Development*. St. Martin's Press. London.
- DNE (Direcção Nacional de Estatística). 1988. *Anuário Estatístico 1987*. DNE. Maputo.
- . 1989. *Anuário Estatístico 1988*. DNE. Maputo.
- . 1990. *Anuário Estatístico 1989*. DNE. Maputo.
- . 1991. *Anuário Estatístico 1990*. DNE. Maputo.
- . 1992. *Anuário Estatístico 1991*. DNE. Maputo.
- . 1993. *Anuário Estatístico 1992*. DNE. Maputo.
- . 1994. *Anuário Estatístico 1993*. DNE. Maputo.
- DORIYE, J. e M. WUYTS. 1993. *Foreign Aid, Import Constraints and Capacity Utilization: The Case of Tanzania*. discussion paper. Institute of Social Studies. The Hague.
- EDWARDS, C. 1993. *East Asia and Industrial Policy in Malaysia: Lessons for Africa?* in Stein, H. 1993. ed. *Asian Industrialization and Africa: Case Studies and Policy Alternatives to Structural Adjustment*. MacMillan. London and New York.
- ESHAG, E. 1983. "Fiscal and Monetary Policies and Problems". In *Developing Countries*. Cambridge University Press. Cambridge.
- GANHÃO, F. 1982. "Problemas e Prioridades na Formação em Ciências Sociais". *Estudos Moçambicanos* (4).
- GIBBON, P. et al. 1993. *A Blighted Harvest: The World Bank and African Agriculture in the 1980s*. James Currey. Londres.
- HARRIS, L. 1989. "The Bretton Woods System in Africa". in Onimode, B. ed. 1989. *The IMF, The World Bank and the African Debt: The Economic Impact*. Zed Books Ltd. London and New Jersey.
- HELLEINER, G.K. 1992. "Structural Adjustment and Long-term Development in Sub-Saharan Africa". in Stewart, F., S. Lall e S. Wangwe. eds. 1992. *Alternative Development Strategies in Sub-Saharan Africa*. MacMillan, London.
- KITCHING, G. 1980. *Class and Economic Change in Kenya: The Making of an African Petite Bourgeoisie, 1905—1970*. Yale University Press. New Haven and London.
- LALL, S. 1992a. *Technological Capabilities and Industrialization*. World Development (20)2.
- . 1992b. "Structural Problems of African Industrialization". in Stewart, F., S. Lall e S. Wangwe. eds. 1992. *Alternative Development Strategies in Sub-Saharan Africa*. MacMillan, London.
- . 1993. "Trade Policies for Development: a Policy Prescription for Africa". *Development Policy Review* (11).
- . 1994. *Industrial Policy: a Theoretical and Empirical Exposition*. Development Studies Working Papers. International Development Centre, Queen Elizabeth House. Oxford University. Oxford.

- LOXLEY, J. 1986. IMF and World Bank Conditionality and Sub-Saharan Africa. In Lawrence, P. ed. 1986. *World Recession and the Food Crisis in Africa*. James Currey. London.
- MACKINTOSH, M. 1983. Comércio e Acumulação: a Comercialização do Milho na Alta Zambézia. *Estudos Moçambicanos* (4).
- . 1986. Economic Policy Context and Adjustment Options in Mozambique. *Development and Change* (17).
- MIE (Ministério da Indústria e Energia, Moçambique) e UNIDO (United Nations Industrial Development Organization). 1993. Orientações para o Desenvolvimento Industrial de Moçambique. Relatório preliminar do projecto DP/MOZ/86/014. Maputo.
- MKANDAWIRE, T. 1992. The Political Economy of Development with a Democratic Face. in Cornia, G.A., R. van der Hoeven and T. Mkandawire. eds. 1992. *Africa's Recovery in the 1990s: From Stagnation and Adjustment to Human Development*. St. Martin's Press. London.
- Moçambique (República de). 1988. Policy Framework Paper 1988-90. Maputo.
- . 1991a. Policy Framework Paper 1991-93. Maputo.
- . 1991b. Strategy and Program for Economic and Social Development. Maputo.
- . 1993a. Policy Framework Paper 1994-96. Maputo.
- . 1993b. Plano Económico e Social 1993. Maputo.
- . 1995 (March). Establishing the Basis for Economic and Social Development: Key Policies. Report for the Consultative Group Meeting. Paris.
- NIXSON, F. 1986. The Crisis of Industrial Accumulation in Africa: an Overview. in Lawrence, P. ed. 1986. *World Recession and the Food Crisis in Africa*. James Currey. London.
- OKUGO, B. 1989. Structural Adjustment Policies in African Countries: a Theoretical Assessment. in Onimode, B. ed. 1989. *The IMF, The World Bank and the African Debt: The Economic Impact*. Zed Books Ltd. London and New Jersey.
- O'LAUGHLIN, B. 1981. A Questão Agrária em Moçambique. *Estudos Moçambicanos* (3).
- . 1992. A Base Social da Guerra em Moçambique. *Estudos Moçambicanos* (10).
- ONIMODE, B. ed. 1989a. *The IMF, The World Bank and the African Debt: The Economic Impact*. Zed Books Ltd. London and New Jersey.
- . 1989b. *The IMF, the World Bank and the African Debt: The Social Impact*. Zed Books Ltd. London and New Jersey.
- . IMF and World Bank Programmes in Africa. in Onimode, B. ed. 1989. *The IMF, The World Bank and the African Debt: The Economic Impact*. Zed Books Ltd. London and New Jersey.
- PITCHER, A. 1994. Recreating Colonialism and Resurrecting Marx? Joint Venture Companies in Northern Mozambique. *Journal of Southern African Studies* (September).
- PLANK, D. 1993. Aid, Debt and the End of Sovereignty: Mozambique and its Donors. *The Journal of Modern African Studies* (31)3.
- RUESCHEMEYER, D. and P. EVANS. 1995. The State and Economic Transformation: Toward an Analysis of the Conditions Underlying Effective Intervention. in Evans, P. et al. eds. 1985. *Bringing the State Back In*. Cambridge University Press. Cambridge.
- SAWYER, M.C. 1989. *The Challenge of Radical Political Economy*. Harvester Wheatsheaf. London.
- SEDDON, D. 1986. Bread Riots in North Africa: Economic Policy and Social Unrest in Tunisia and Morocco. in Lawrence, P. ed. 1986. *World Recession and the Food Crisis in Africa*. James Currey. London.

- SEIDMAN, A. 1989. Towards Ending the I.M.F.-ism in Southern Africa: an Alternative Development Strategy. *The Journal of Modern African Studies* (27)1.
- SENDER, J. e S. SMITH. 1986. What's Right with the Berg Report and What's Left of its Criticisms. in Lawrence, P. ed. 1986. *World Recession and the Food Crisis in Africa*. James Currey. London.
- SINGH, A. 1986. The IMF-World Bank Policy Programme in Africa: a Commentary. in Lawrence, P. ed. 1986. *World Recession and the Food Crisis in Africa*. James Currey. London.
- SKOCPOL, T. 1985. Bringing the State Back In: Strategies of Analysis in Current Research. in Evans, P. et al. eds. 1985. *Bringing the State Back In*. Cambridge University Press. Cambridge.
- STEWART, F. 1992a. Alternative Development Strategies: an Overview. in Stewart, F., S. Lall e S. Wangwe. eds. 1992. *Alternative Development Strategies in Sub-Saharan Africa*. MacMillan, London.
- . 1992b. Short-term Policies for Long-term Development. in Cornia, G., R. van der Hoeven and T. Mkandawire. eds. 1992. *Africa's Recovery in the 1990s: From Stagnation and Adjustment to Human Development*. St. Martin's Press. London.
- . S. Lall e S. Wangwe. eds. 1992. *Alternative Development Strategies in Sub-Saharan Africa*. MacMillan, London.
- TIBANA, R. 1991. Indústria Moçambicana: os Limites de uma Reabilitação sem Estratégia de Industrialização. in *Economia* (3) Junho.
- UNIDO. 1987. Situação da Indústria em Moçambique. vol. 1, Relatório principal. Maputo.
- WANGWE. 1992. Building Indigenous Technological Capacity in African Industry: an Overview. in Stewart, Lall e Wangwe. eds. 1992. *Alternative Development Strategies in Sub-Saharan Africa*. MacMillan. London.
- . 1994. *Exporting Africa: Technology, Trade and Industrialization in Sub-Saharan Africa*. discussion paper. UNU/INTECH. Maastricht.
- WUYTS, M. 1980a. A Statistical Note on Post-Independence Economic Development in Mozambique. Relatório, Centro de Estudos Africanos, Univ. Eduardo Mondlane, Maputo.
- . 1980b. *Economia Política do Colonialismo*. Estudos Moçambicanos (1).
- . 1981a. *Camponeses e Economia Rural em Moçambique*. Relatório n 8, Centro de Estudos Africanos, Univ. Eduardo Mondlane. Re-editado como livro em 1987, Instituto Nacional do Livro e do Disco, Maputo.
- . 1981b. The Question of Mechanization in Present Day Mozambican Agriculture. *Development and Change* 12(1).
- . 1981c. Sul do Save: Estabilização e Transformação da Força de Trabalho. *Estudos Moçambicanos* (3).
- . 1984. A Statistical Note on Trends of Economic Development in Mozambique. Discussion Paper. Institute of Social Studies (The Hague).
- . 1989. *Money and Planning for Socialist Transition, The Mozambican Experience*. Gower. Aldershot.
- . 1990. *Gestão Económica e Política de Reajustamento em Moçambique*. Estudos Moçambicanos (8).
- . 1995. *Negotiating and Managing Public Expenditures: Mozambique's Experience with Public Expenditure Reviews*. Institute of Social Studies Advisory Service. The Hague.