

O que é que a ITIE faz bem e o que é que não faz?
Uma proposta de agenda de trabalho sobre
os recursos naturais em Moçambique

Carlos Nuno Castel-Branco¹

25 de Fevereiro de 2011

Constatações do primeiro relatório da ITIE em Moçambique – o que é que a ITIE faz bem?

O primeiro relatório sobre a Iniciativa de Transparência da Indústria Extractiva (ITIE) em Moçambique acaba de ser divulgado pelo Governo de Moçambique (GdM). Assente nos princípios e objectivos do ITIE, o relatório é focado nas questões de transparência relacionadas com a transferência de fundos das empresas de petróleo, gás e indústria mineira para o GdM.

O relatório recolheu informação de seis companhias, das quais quatro são do grupo de mega projectos. As constatações do relatório são bastante interessantes.

Em 2008, estas seis companhias pagaram, no seu conjunto, cerca de 204 milhões de meticais (cerca de US\$ 6 milhões) ao GdM em impostos directos e taxas de diferente natureza (royalties, impostos sobre lucros, licenças e impostos de superfície). Deste montante, 65% são royalties, licenças e impostos de superfície, e 35% são impostos sobre os lucros das empresas.

A estas contribuições fiscais podem ser adicionados cerca de 154 milhões de meticais (cerca de US\$ 4,4 milhões) em impostos sobre o rendimento dos trabalhadores (IRPS) e 41 milhões de meticais (cerca de US\$ 1,2 milhões) em diferentes tipos de impostos indirectos. Considerando a totalidade das contribuições fiscais resultantes das explorações de petróleo, gás e outros recursos minerais, 39% são receitas de impostos sobre os rendimentos do trabalho, 31% são receitas de royalties, impostos de

¹ Director do Instituto de Estudos Sociais e Económicos (IESE) e Professor Associado na Faculdade de Economia da Universidade Eduardo Mondlane. carlos.castel-branco@iese.ac.mz. Comunicação apresentada no seminário "Petróleo, gás e minerais em Moçambique – políticas, governação e desenvolvimento local", organizado pelo WWF, CIP, IESE e Ibis (Maputo, 24 e 25 de Fevereiro de 2011).

superfície e licenças, 18% são receitas de impostos sobre os lucros das empresas e 12% são vários tipos de impostos indirectos e taxas. Destes dados, há duas conclusões a fazer.

Primeira, em 2008, o contributo fiscal total resultante da actividade das seis empresas para o Orçamento do Estado foi ligeiramente inferior a 400 milhões de meticais (cerca de US\$ 11,6 milhões). Este montante é equivalente a 0,5% (meio por cento) do Orçamento do Estado. Se o IRPS e os impostos indirectos forem excluídos desta análise, de modo a apurar-se apenas o contributo do capital para as receitas fiscais, chega-se à cifra de 204 milhões de meticais (cerca de US\$ 6 milhões). Esta cifra é equivalente a pouco menos de 0,3% do Orçamento do Estado.

Comparativamente, a título de exemplo, no mesmo ano só o projecto de gás da Sasol em Inhambane (uma das companhias da amostra de 6) gerou um rendimento líquido para aquela empresa equivalente a 22 vezes o contributo fiscal total do conjunto das 6 empresas, e um pouco mais de 40 vezes o contributo fiscal do capital e da produção dessas empresas. O rendimento líquido do projecto de gás da Sasol, em 2008, equivalia a pouco mais do que 3% do Produto Interno Bruto (PIB) de Moçambique. Isto quer dizer que se o contributo fiscal das empresas fosse proporcional ao seu contributo para o PIB, só a Sasol teria pago em impostos sobre o capital e a produção o equivalente US\$ 60 milhões, se não beneficiasse de incentivos fiscais. Note-se que esta discussão exclui qualquer análise do preço a que o gás é vendido à refinaria de Seconda (se este preço for inferior ao preço mundial médio a Sasol pode reduzir a massa tributável em Moçambique, beneficiando a empresa, e perdendo a economia nacional, duas vezes: por efeito dos benefícios fiscais e por efeito da redução da massa tributável por causa do baixo preço do gás).

Portanto, o contributo fiscal destas seis empresas é ridiculamente irrisório.

Segunda conclusão, a estrutura da contribuição fiscal destas empresas reflecte a protecção dos lucros do capital – estes lucros contribuem apenas com 18% da receita fiscal total proveniente das seis empresas (35%, se o IRPS e impostos indirectos forem excluídos), contra 39% do IRPS e 31% das receitas ligadas à produção e rendas dos recursos (royalties, impostos de superfície e licenças). Portanto, o contributo dos impostos sobre os lucros para a receita fiscal proveniente destas seis empresas é inferior a metade do contributo dos impostos sobre o rendimento do trabalho.

Pode, no entanto, ser argumentado que o baixo contributo fiscal das seis empresas avaliadas, em particular do contributo fiscal dos lucros do capital, se deve ao facto de em 2008 apenas 2 empresas (Kenmare Moma Mining e Sasol Petroleum Temane) estarem em plena operação, enquanto uma terceira (Companhia Moçambicana de Hidrocarbonetos, CMH) era simplesmente accionista na Sasol. No entanto, é também possível rebater este argumento com dois tipos de contra-argumentação. Um, só as receitas fiscais provenientes da Sasol, Kenmare e CMH poderiam ter sido 10 vezes superiores aos pagamentos reportados, se o seu contributo fiscal fosse proporcional ao seu contributo para o PIB. Dois, pelos registos de pagamentos relatados no relatório da ITIE, mesmo os valores das licenças, impostos de superfície e outras taxas ligadas às concessões, que são independentes de as empresas estarem ou não em operação plena, são irrisórios. Por exemplo, impostos de superfície e licenças de concessão, em 2008, totalizaram cerca de 8,5 milhões de meticais (cerca de US\$ 243 mil), apesar destas companhias explorarem centenas de milhar de hectares de terra e controlarem centenas de milhões de toneladas de minerais diversos.

Outra constatação interessante do relatório da ITIE é que o GdM reportou ter recebido significativamente menos do que as companhias declaram ter pago. Este assunto ainda está em discussão, entre as autoridades públicas e os auditores para apurar os valores reais desta diferença e para determinar as causas da diferença. Independentemente de quais venham a ser as conclusões do trabalho que Governo e auditores estão a realizar, é importante reconhecer que mesmo com tão poucas empresas e montantes tão pequenos existe uma discrepância; a qual, sem medidas adequadas e urgentes de correcção, só poderá aumentar à medida que novos projectos entram em operação.

Além de ter apontado o baixo contributo fiscal e a discrepância entre o que o GdM declarou ter recebido e as empresas declararam ter pago, o relatório questiona o sistema de valorização dos recursos minerais concessionados, sobre a qual as taxas são aplicadas. Portanto, a questão não é só das taxas fiscais e outras que se aplicam sobre estes recursos e os resultados da sua exploração, mas também é da definição do valor destes recursos e da sua exploração sobre o qual se aplicam estas taxas. Neste contexto, o relatório constatou que o GdM não tem informação detalhada, atempada e independente sobre a qualidade dos minerais, as quantidades extraídas e vendidas, os preços de venda (em especial em mercados futuros), os custos operacionais, a acumulação de custos no processo anterior ao início da produção, o tamanho das concessões, entre outros. A informação que existe é fornecida pelas empresas apenas, sem que haja nenhum mecanismo de verificação

independente. A experiência internacional mostra que as empresas tendem a inflacionar custos e deflacionar ganhos para minimizar lucros e custos fiscais. Dado o peso da exploração dos recursos minerais no investimento e no crescimento da economia nacional, e o seu enorme potencial estabilizador ou destabilizador da economia, a inadequação do sistema de informação e valorização dos recursos minerais e da sua exploração é um problema extremamente grave.

Em palavras simples, o que o relatório diz é que o GdM não tem um sistema fiável que permita saber o que está a concessionar, quanto vale, a que preço está a ser vendido, em que quantidades, com que qualidade, quanto custam as operações e quanto é que as empresas ganham. Logo, além de estar a subsidiar estas empresas com benefícios fiscais massivos e redundantes, o GdM poderá estar ainda a subvalorizar massivamente os recursos que está a concessionar. Portanto, a economia perde duas vezes: pelos benefícios fiscais e pela subvalorização da riqueza.

O relatório chama a atenção para o facto de não existir um sistema de informação e coordenação inter-institucional para gerir a transferência de propriedade das concessões entre empresas, de tal forma que permita garantir o controlo fiscal e os ganhos de capital devidos ao Estado. Recentemente, a Rio Tinto comprou a Riversdale por US\$ 3,8 biliões. O GdM desconhece o valor pelo qual a concessão da Riversdale em Tete foi vendida à Rio Tinto. Dado que a Riversdale era uma empresa relativamente pequena antes de ter recebido a concessão de carvão em Tete, estima-se que a empresa tenha sido valorizada sobretudo por causa desta concessão. Pondo um valor por baixo, e assumindo que a concessão de Tete tenha representando pelo menos metade do valor de compra, se o Estado moçambicano tivesse tributado os ganhos de capital da transacção de acordo com a lei, a receita resultante poderia ser igual a um ano de ajuda geral ao Orçamento do Estado. Esta receita seria equivalente ao custo de construção de 100 escolas secundárias; ou ao custo do subsídio do pão durante 10 anos; ou ao custo do subsídio de combustível durante 3 anos; ou à alocação de "sete milhões" por distrito durante quase 20 anos; ou a um fundo de subsídio tecnológico, garantia de crédito e promoção do acesso a mercados para pequenas e médias empresas que fosse 100 vezes maior do que o que acaba de ser instituído pelo Ministério da Indústria e Comércio; ou ao custo de montar e pôr em operação 100 pequenas e médias empresas agro-industriais com tecnologia e escala competitivas, capazes de empregar 30-40 mil trabalhadores, de alimentar o País e duplicar e diversificar as exportações; ou à construção de um sistema de cabotagem que ligue o País de Norte a Sul por mar.

Finalmente, o relatório chama ainda a atenção para o facto de os benefícios que permitem reduzir a massa tributável das empresas, como, por exemplo, a depreciação acelerada dos custos de capital, não serem definidos de forma transparente e rigorosa. São negociados contrato a contrato.

As constatações deste relatório conduzem-nos a concluir que, no mínimo, o GdM não está preparado para gerir os recursos naturais, a sua concessão e a sua exploração em benefício da economia nacional e dos cidadãos em geral; e que os erros cometidos já custaram demasiado caro ao País e já nos fizeram perder demasiadas oportunidades.

O que é que a ITIE não faz – uma agenda mais geral para os recursos naturais em Moçambique

A ITIE tem por foco a transparência dos fluxos fiscais das indústrias extractivas para o GdM. Não há dúvida que este assunto é importante. Sem o relatório da ITIE haveria muito menos informação disponível sobre os tipos de impostos e valores que as empresas declaram pagar, e não haveria informação sobre a discrepância entre as declarações das empresas e as declarações do GdM sobre o que recebeu.

Mas a transparência não é um fim, é um instrumento para atingir outros fins. A transparência é necessária para o acesso à informação, clarificação dos processos, construção da confiança e minimização da corrupção. Mais importante, no entanto é que se faz com os resultados da transparência, isto é, como e com que fim se usam esses resultados. O que se pretende alcançar com a transparência (isto é, o objectivo da transparência) também determina os assuntos sobre os quais é preciso ser-se transparente. Se o objectivo for apenas o de evitar desvio das receitas dos recursos, a transparência é necessária apenas sobre os fluxos fiscais das empresas para o Estado. Se o objectivo for o de maximizar os ganhos económicos e sociais da exploração dos recursos naturais, a transparência tem que abranger muito mais: os contratos, a valorização dos recursos, os pagamentos, a utilização dos pagamentos, a relação entre explorações extractivas e outras actividades económicas e sociais, os impactos ambientais, os impactos nas vidas das pessoas, entre outras questões.

O primeiro relatório da ITIE em Moçambique já foi um pouco para além do que é o relatório clássico de auditoria da ITIE. Deste relatório, já é possível extrair uma *agenda mínima* de trabalho sobre os recursos naturais em Moçambique, nomeadamente:

- *Pagamentos das empresas*: Estabelecimento e utilização de um sistema transparente e público de registo e controlo dos pagamentos das empresas;
- *Valorização dos recursos*: Estabelecimento e utilização de um sistema transparente e público que permita a obtenção de informação detalhada, atempada, credível e independente sobre a qualidade dos minerais, as quantidades em reserva, extraídas e vendidas, os preços de venda – em especial os dos mercados futuros –, os custos operacionais, os custos de capital acumulados na fase pré-extracção, o tamanho das concessões, as dinâmicas dos mercados (volatilidade, previsibilidade, tendências de expansão, funcionamento e estrutura) entre outros. Esta informação permite fazer avaliações independentes e credíveis dos valores dos recursos e da sua extracção, o que tem impacto directo no potencial de receitas;
- *Tributação de ganhos e capital*: Estabelecimento de um sistema transparente e público de gestão das transacções de concessões entre empresas, quer para gerir conflitos e impactos sociais da transacção, quer para maximizar os ganhos de capital;
- *Contratos*: Torná-los públicos e transparentes.

Estas questões, por mais importantes que sejam, são limitadas e insuficientes como agenda de trabalho sobre os recursos naturais em Moçambique. A agenda sobre a exploração dos recursos naturais tem que incluir outros pontos fundamentais, nomeadamente:

- *Renegociação dos contratos*, em especial, embora não exclusivamente, com as multinacionais. A curto e médio prazo, as maiores empresas do complexo mineral-energético (incluindo a Mozal) têm um potencial fiscal anual ocioso (por causa dos benefícios fiscais) que é superior à ajuda geral anual ao Orçamento do Estado (OGE). A mobilização deste potencial ocioso poderia fazer expandir o OGE em 25%-30% e, ao mesmo tempo, reduzir a dependência externa directa do OGE de 48% para 37%.

Quatro tipos de argumentos foram recentemente apresentados para justificar a intenção de membros do GdM de manter o *status quo*, recusando a renegociação. O Ministro da Planificação e Desenvolvimento argumentou que os mega projectos já contribuem o suficiente para a economia pelo investimento que fazem, as exportações que vendem e o emprego que criam. O problema com este argumento é que ele confunde actividades e ganhos financeiros das empresas com actividades e ganhos da economia como um todo. As empresas fazem investimento porque o precisam de fazer para gerar lucros – em si, sem mais nenhuma avaliação ou enquadramento, investimentos não são um contributo positivo ou negativo para a economia, mas apenas uma necessidade da empresa. Geralmente, as infra-estruturas que estas empresas constroem são completamente absorvidas pelas suas necessidades e pouco adicionam às capacidades que o resto da economia necessita. As receitas de exportação destas empresas pertencem-lhes e não à economia; para a economia ganhar com essas exportações, essas receitas têm que comprar bens e serviços em grande escala na economia, têm que pagar impostos, têm que pagar salários. Dados do Banco de Moçambique mostram que dois mega projectos em 2008 tiveram um saldo comercial (as suas exportações menos as suas importações) superior a US\$ 1 bilião, mas apenas US\$ 300 milhões foram absorvidos na economia nacional para pagar os custos operacionais dos projectos (excluindo lucros). Isto é, mais de US\$ 700 biliões foram repatriados. Estas transferências foram a segunda causa mais importante para o agravamento da conta corrente de Moçambique nesse ano. Se estes projectos tivessem pago os impostos médios das empresas nacionais, a economia moçambicana teria retido uma adicional superior a US\$ 200 milhões para financiar o défice fiscal, e o défice da conta corrente teria sido reduzido em mais de US\$ 200 milhões. Comparem-se estes números com o que foi declarado pago, em 2008, por seis empresas – US\$ 11,6 milhões. Finalmente, o emprego gerado por estes projectos é mínimo – um valor de investimento superior ao PIB de Moçambique criou não mais de cinco mil postos de trabalho directos (postos de trabalho indirectos são criados com mais investimento). Com o mesmo montante investido em pequenas e médias empresas com tecnologia e escala competitivas na indústria transformadora e na agro-indústria poderiam ter sido criados meio milhão de postos de trabalho. Portanto, este argumento é tão falacioso como incompetente.

Outro argumento sugere que os incentivos fiscais são para compensar as empresas pelo investimento em infra-estruturas. De facto, o investimento em infra-estruturas é deduzido da matéria tributável não coberta pelos benefícios fiscais. Por exemplo, se uma empresa tem o

benefício de só pagar metade do IRPC que seria devido, o custo das infra-estruturas que tenha construído é deduzido da outra metade (da metade que deveria pagar). Assim, a empresa paga só um quarto, ou mesmo nada, em vez de pagar metade do IRPC. Além disso, incentivos fiscais são um crédito para o futuro pois só beneficiam a empresa quando esta alcança massa tributável, e não um adiantamento para as infra-estruturas. Este argumento é, igualmente, falacioso e incompetente.

O terceiro tipo de argumento avança que sem os incentivos fiscais as empresas não investem em Moçambique ou saem, se já investiram. Por que é que este argumento é incompetente e falacioso? Porque o grosso do investimento é feito por multinacionais em grandes projectos do complexo mineral-energético ou intensivos em outros recursos naturais (como terra e água), e estas empresas e projectos são pouco sensíveis a incentivos fiscais – funcionam em função das suas estratégias globais de controlo de mercados, recursos, capacidades e trabalho, e não em função de incentivos. Além disso, as grandes empresas que já investiram biliões de dólares em Moçambique podem sair facilmente porque as percas com investimento fixo e mercado seriam insuportáveis. O número e valor de projectos de investimento privado de grande envergadura no complexo mineral-energético e outras áreas intensivas em recursos naturais em Moçambique aumentaram consideravelmente depois da revisão da lei de benefícios fiscais, que aparentemente reduz os benefícios.

Finalmente, um novo argumento, igualmente falacioso e incompetente, afirma que acima de tudo deverá estar a estabilidade legal, pois o contrário impedirá ou reduzirá novo investimento em Moçambique. Este argumento é construído sobre premissas falas e exageradas. Estabilidade legal não tem nenhum sentido ou valor prático (de facto, não vale a saliva gasta a dizer "estabilidade legal") sem estabilidade do sistema político jurídico que dá a forma e a legitimidade a essa estabilidade legal. A estabilidade deste sistema é dada pela estabilidade económica, social e política da sociedade. Logo, antes de gritar "estabilidade legal acima de tudo", é preciso discutir o que é que dá algum sentido prático a essa frase. Qual é a estabilidade que se pode construir com base em pobreza generalizada que não pode ser combatida para não se correr o risco de se ofenderem multinacionais? Qual é a estabilidade que se pode construir num País dependente quando anualmente se perde a oportunidade de, de forma sustentável, expandir o orçamento do Estado em 25% para financiar o desenvolvimento de uma base produtiva alargada, diversificada e articulada? Qual é a

estabilidade que se pode construir com base em injustiça fiscal e social? O articulista que defende estabilidade legal acima de tudo menciona os perigos da renegociação dos contratos em Moçambique referindo-se aos exemplos de nacionalização da indústria extractiva na Venezuela e outros países latino-americanos – é interessante que um jurista não consiga distinguir "renegociação" (que quer dizer voltar a negociar entre as partes) de "nacionalização". Já não é nada estranho que ele não entenda que quanto mais tempo se recusar o início da renegociação, mais perto ficaremos do nível de instabilidade económica, social e política que, levada às últimas consequências, pode terminar em nacionalização. O mesmo argumentista diz que se o Estado quiser renegociar tem que compensar as empresas – afinal, o que é que se vai renegociar? Não é o contrato que estabelece ganhos leoninos para as empresas e perdas magistrais para a economia? Não envolverá, esta renegociação, uma discussão mesmo dessa cláusula de compensação? Finalmente, o argumentista diz que os defensores da renegociação querem trocar alguns milhões de dólares no presente sacrificando biliões de dólares no futuro. Como é que se podem chamar "alguns milhões de dólares" a um potencial fiscal ocioso superior à ajuda geral ao OGE por ano? Como é que uma renegociação pode impedir investimento no futuro? Como, e desde quando, é que a saúde macroeconómica, política e social de Moçambique é menos importante que uma hipotética estabilidade legal para as empresas multinacionais do que um papel chamado contrato, que todos, incluindo elas, reconhecem ser injusto para Moçambique? Estão, estas multinacionais, dispostas a investir num País endividado, de rastos e em convulsão social e económica? Ou preferirão renegociar os contratos para ajudar a construir a estabilidade económica, social e política que necessitam?

O ponto é, se a exploração de recursos naturais só é rentável se a economia nacional e a maioria dos cidadãos forem marginalizados dos seus ganhos potenciais, então não vale a pena explorar esses recursos, especialmente no caso do recursos não renováveis, pelo menos por enquanto.

Certamente que há dúvidas sobre as formas práticas de implementação do processo negocial: como se faz a negociação? Será possível negociar com multinacionais? Quem já o fez? Teve sucesso? Qual será a tarifa fiscal óptima? Como determinar o que tributar e o que subsidiar, por quanto, quando e com que contrapartidas? Como determinar quando é que o mais importante para a economia é a tributação ou as ligações a montante e jusante? Estas, e

outras, questões são genuínas, têm que ser respondidas e requerem um quadro/matriz macroeconómico de exploração dos recursos nacionais e uma estratégia industrial e de investimento específica. Mas as dúvidas existem não apenas ao nível de questões práticas de implementação. Se estas questões práticas fossem a essência da dúvida, já poderiam há muito ter sido resolvidas.

A razões da opção pela não tributação dos mega projectos (ou pela resistência á renegociação dos seus contratos) tem a mesma base social e política da opção pelo endividamento público como via alternativa para o financiamento do Estado – a função principal do Estado moçambicano na fase actual é facilitar o processo de acumulação de capital das classes capitalistas emergentes em estreita relação, e por vezes na completa dependência, das dinâmicas e interesses do capital multinacional, através da expropriação e controlo dos recursos naturais.

A não tributação do capital mantém estável a relação entre as elites económicas e políticas nacionais e o capital multinacional, mesmo que a médio prazo esta opção perigues as relações políticas e a estabilidade social doméstica.

A opção pelo endividamento público como alternativa à ajuda externa e à tributação do capital tem atractivos grandes para as elites económicas e políticas nacionais. Por um lado, reduz o poder de interferência e de negociação dos doadores, quer por de facto reduzir a dependência externa, quer por ameaçar reduzir a dependência externa (ou, por outras palavras, sugerir a existência de alternativas para negociação de recursos financeiros fora do quadro clássico da ajuda externa). A maneira de fazer isto é optar por aceitar a ligação directa entre política de cooperação e interesses comerciais, e tentar tirar proveito dessa ligação. Este é o modelo de cooperação das potências económicas emergentes da Ásia (China e Índia), América Latina (Brasil), da Europa (Rússia), entre outras. Para ter esta opção disponível, reduzir a dependência externa e gerar alternativas de negócios, é preciso aceitar este quadro absolutamente comercial de cooperação. Por outro lado, esta modalidade evita ter que recorrer a uma rápida alteração do quadro fiscal e permite ter uma solução interina enquanto a reserva fiscal ociosa não entra em operação. Finalmente, este modelo fortalece as parcerias público-privadas, à custa da sociedade e do erário público, que permitem ao capital nacional

emergente tirar maior proveito das ligações com o grande capital multinacional investido no complexo mineral-energético e nas infra-estruturas associadas.

Portanto, as opções em disputa são económicas e políticas pois afectam a propriedade, o controlo, a organização da produção, a apropriação e distribuição da riqueza e, por conseguinte, as relações de poder. Logo, o debate sobre as opções de financiamento do Estado é, de facto, sobre a economia política dos padrões de apropriação de rendas, acumulação e reprodução social, e sobre o papel do Estado na reprodução ou transformação desses padrões políticos, económicos e sociais. Por outras palavras, é um debate acerca dos interesses e pressões económicos e sociais que predominam nas escolhas de opções de política pública e sobre as ligações entre o financiamento público e a reprodução desses interesses e pressões, isto é, sobre quem beneficia e quem paga o processo de acumulação social.

Portanto, a agenda de renegociação dos contractos precisa de identificar e mobilizar as forças sociais e políticas, dentro e fora de Moçambique, que a possam apoiar, e articular politicamente as suas posições; precisa de cada vez mais claramente demonstrar o caso a favor da renegociação e começar a avançar para sugerir como fazer essa renegociação; e precisa de conceber um quadro ou matriz macroeconómica em que a exploração dos recursos naturais possa ser pensada e articulada.

- *Construção do quadro macroeconómico e social para a exploração dos recursos naturais:* Não se trata de um plano centralizado, mas de uma concepção rigorosa e sistemática sobre a integração dos recursos naturais numa visão e numa estratégia de desenvolvimento de base alargada, diversificada e articulada. Este quadro deve permitir estabelecer os diferentes objectivos macroeconómicos da exploração de recursos naturais específicos em momentos determinados; construir um sistema de prioridades e de valorização dos recursos; estabelecer os ganhos fiscais e as ligações produtivas a montante e jusante; definir a partilha da riqueza a diferentes níveis – entre sectores, entre prioridades, entre grandes temas estratégicos (crescimento, consumo, sustentabilidade ambiental), entre o governo central e comunidades locais –; e desenvolver estratégias industriais que transformem as rendas dos recursos naturais num instrumento de diversificação e articulação da base produtiva, geração de

emprego e produção competitiva e em grande de bens básicos de consumo a baixo preço e de qualidade.

Não basta renegociar os contratos com os mega-projectos e colectar os impostos. Se estas receitas adicionais forem apenas gastas a construir as condições necessárias para os mega projectos serem mais rentáveis, a despesa pública contribuirá para consolidar a estrutura afunilada e concentrada de produção, as vulnerabilidades macroeconómicas e a instabilidade e volatilidade fiscal.

As receitas fiscais adicionais devem servir para financiar o alargamento, diversificação e articulação da base produtiva e comercial, fornecendo os serviços produtivos, as capacidades tecnológicas e financeiras e a logística necessárias ao desenvolvimento da base produtiva, assim reduzindo as vulnerabilidades e diversificando e alargando a base fiscal. Portanto, a estratégia de despesa pública é tão importante como a mobilização de mais recursos domésticos.

- *Desenvolvimento de pesquisa rigorosa e advocacia activa* sobre os impactos locais dos grandes projectos de investimento, sobretudo no que diz respeito a questões como os conflitos sobre terra, água e outros recursos; sobre diferentes alternativas de vida económica e social que não se complementam, mas que não são necessariamente inferiores, à exploração de recursos naturais; sobre os reassentamentos e deslocações forçados e o impacto disto nas capacidades produtivas e de reprodução social da força de trabalho (reassentamentos não são só sobre casas e campas, são sobretudo sobre pessoas, famílias e comunidades e as suas capacidades de produzir, acumular e apropriar excedente e utilizá-lo no processo de reprodução social).
- Continuação da *luta pela transparência* total dos processos de negociação de recursos naturais, adjudicação de concessões, termos dos contratos, transferências, sistemas e valorização dos recursos, etc.
- *Expansão da avaliação* a todo o grande investimento intensivo em recursos naturais e com perspectiva extractiva. Isto deve incluir o petróleo, gás, minerais, as florestas, as pescas, o grande turismo e as grandes explorações agrícolas de monocultura para exportação de

produtos em bruto ou semi-processados, bem como as grandes indústrias processadores ligadas ao complexo mineral e energético (como o alumínio e o ferro e aço).

- Aprofundamento e desenvolvimento da *monitoria fiscal e de despesa pública*, para integrar as três fases fundamentais nomeadamente a estratégia e fontes de financiamento (política fiscal e de mobilização de recursos), a estratégia industrial (política de despesa), e a gestão do orçamento. A monitoria do OGE resume-se ainda ou há gestão (anti-corrupção) ou a uma discussão superficial da despesa com considerações sobre despesas prioritárias e despesas improdutivas feita com sentimento mas sem estratégia de desenvolvimento a enquadrar essa discussão. Por outro lado, raramente se discute o financiamento do OGE, embora as modalidades de financiamento sejam determinantes da estratégia de despesa, e esta última seja decisiva no alargamento da base de financiamento.
- Estabelecimento de um sistema de trabalho para discutir, avaliar e adoptar as recomendações do relatório do ITIE e de outras avaliações relacionadas, bem como monitorar a sua implementação.

Uma agenda desta natureza requer um forte coordenação entre organizações e indivíduos que fazem trabalho académico, de advocacia, mobilização e intervenção social, para exercer a pressão social necessária e criar capacidades de implementação.

É necessário que as pequenas e médias empresas, os sindicatos, os trabalhadores, os camponeses, os funcionários, os intelectuais se engajem na mesma luta. Todos são prejudicados pela dependência aberta que está sendo criada em relação ao capital multinacional e pela consequente entrega dos recursos nacionais ao capital internacional a troco do enriquecimento da elite oligárquica económica e política nacional, e a troco de uma crise macroeconómica futura que será paga pelos grupos sociais mais vulneráveis e pelas classes médias nacional. Todos têm, por isso, que lutar para valorizar os recursos nacionais adequadamente, para explorá-los de forma racional e inteligente, para obter o melhor rendimento possível para a economia nacional, e para usar esse rendimento para construir uma economia diversificada, alargada e articulada, que seja capaz de se alimentar a si própria.

É igualmente necessário continuar a trabalhar com o GdM e com as empresas, mesmo que as abordagens e pontos de partida sejam muito diferentes. A questão chave é sabermos o que queremos atingir com essa colaboração.

Obrigado.