

DILEMAS DA INDUSTRIALIZAÇÃO NUM CONTEXTO EXTRACTIVO DE ACUMULAÇÃO DE CAPITAL

Carlos Nuno Castel-Branco

INTRODUÇÃO

A questão de partida deste capítulo é como é que a investigação já publicada sobre a economia política do crescimento e transformação económica em Moçambique pode ajudar o debate sobre a industrialização. Este tema resultou da atenção que o Programa Quinquenal do Governo 2015-2019 (PQG) atribui à industrialização, definida, a par com a agricultura, como vector de transformação económica por via da resolução dos desafios e obstáculos que impedem o desenvolvimento.

O capítulo foca a sua análise nos desafios que emergem das dinâmicas económicas actuais e em como é que tais desafios estruturam as opções de industrialização, bem como o quadro macroeconómico de que a industrialização faz parte. Como consequência, em vez de imaginar uma economia formada por partes dissociadas, que, embora se relacionem, são independentes, com a sua própria história e narrativas e com as suas próprias regras, o artigo trata a economia como uma totalidade, com uma única narrativa a ligar os diferentes elementos, tentando explicar coerentemente as tensões e os aparentes paradoxos que a caracterizam. O capítulo tem mais três secções-chave. A primeira contextualiza o debate com um resumo dos pontos críticos do PQG em relação à industrialização. A segunda discute as actuais dinâmicas de industrialização no contexto do processo de acumulação primitiva de capital e de formação das classes capitalistas nacionais, analisando a lógica do nacionalismo económico, como este conduziu à natureza extractiva da economia e descrevendo as estruturas industriais e comerciais dominantes actualmente. A terceira identifica os desafios resultantes do modo de acumulação de capital, para pensar as questões de industrialização no contexto económico moçambicano.

CONTEXTUALIZAÇÃO: INDUSTRIALIZAÇÃO NO PQG

O Programa Quinquenal do Governo 2015-2019 atribui à agricultura e à industrialização o papel de *vectores* essenciais para a *modernização* e a *diversificação* da economia nacional, formando estas a essência da definição de *transformação* económica neste programa (GdM, 2015).

Implicitamente definida como desenvolvimento do sector manufactureiro, a industrialização localiza-se no objectivo mais geral do PQG, que é resolver os desafios e obstáculos que entravam o desenvolvimento nacional. Portanto, estes desafios e obstáculos, que não estão identificados explicitamente no PQG, são percebidos como problemas a resolver para se alcançar o desenvolvimento e não como contexto socioeconómico e tecnológico que estrutura as dinâmicas, opções, possibilidades, tensões e direcções de transformação económica e industrialização; do mesmo modo que a industrialização é entendida como um processo autónomo em relação a esses problemas, e que irá resolvê-los. É provável que esta seja a razão por que a industrialização é concebida como um vector (uma quantidade ou força, com valor e direcção, independente de quaisquer outras quantidades sobre as quais possa actuar) e não como um processo socioeconómico que emerge das dinâmicas, contradições, pressões e tensões do modo de acumulação, e que adquire as suas características desse modo de acumulação e da sua transformação. Isto é, não existe, de facto, uma concepção de transformação e transição, como processos sociais, económicos e tecnológicos, mas apenas uma noção de desafios e barreiras a remover por forças como a industrialização, que são independentes desses desafios e barreiras. O PQG define, ainda, que o objectivo central da industrialização é a exportação de mercadorias primárias semiprocessadas, tanto agrárias e florestais como mineiras, energéticas e marinhas. Logo, o primeiro objectivo da industrialização é abrir as portas dos mercados internacionais aos produtos primários da economia nacional. O segundo objectivo da industrialização, de acordo com este programa do Governo, é adicionar valor aos produtos primários, continuando e aprofundando a cadeia de matérias-primas – por exemplo, do carvão e da limalha de ferro para o ferro e aço, do gás para os fertilizantes e combustíveis líquidos –, independentemente de qualquer avaliação de custos, mercados e utilidade real para a economia e a sociedade como um todo. Por conseguinte, exportar e adicionar valor a essa exportação são fins em si, o que pode ser lucrativo para as empresas e os capitais envolvidos, mas não necessária e automaticamente para a economia como um todo, dependendo dos factores acima mencionados (custos, mercados e problemas económicos e sociais reais que permite resolver).

Outros objectivos acessórios que o programa define para a industrialização são a redução dos desequilíbrios da balança de pagamentos (o alcance deste objectivo depende do contexto e das dinâmicas de industrialização que emergem, não apenas de as exportações aumentarem e de mais valor lhes ser adicionado) e o aumento da produtividade e da competitividade (sem definir de quê, em relação a quê e como). A noção de diversificação que ressalta do PQG é a do aumento da variedade de produtos semiprimários para exportação, não envolvendo, por isso, o desenvolvimento de articulações e complementaridades domésticas da produção, para além de um apelo à substituição de importações. A modernização, outra das motivações da industrialização, está implicitamente limitada a ligações com grandes projectos intensivos em capital, nomeadamente no complexo mineral-energético.

O PQG enfatiza as cadeias de produto e valor como mecanismo privilegiado da industrialização, mas, implicitamente, limita-as a ligações a jusante e montante de megaprojectos, em cadeias verticais, sem, de facto, discutir os desafios de concretizar tais ligações, de modo a aprofundar dinâmicas de industrialização amplas. De todo o modo, é difícil desenvolver ligações entre empresas numa economia afunilada e dominada por um pequeno número de grandes projectos ligados a actividades primárias ou semiprimárias para exportação, pois as oportunidades de ligações tendem a ser limitadas a fornecedores de serviços para o pequeno número de grandes projectos, sem complementaridades com o resto da economia, o que resulta em descontinuidades nas ligações e em subinvestimento, bem como em perda de capacidades industriais para a economia como um todo (Langa, 2015; Langa & Mandlate, 2013; Mandlate, 2015; Castel-Branco, Langa & Mandlate, 2015).

A incoerência é uma das consequências naturais de um programa que não tem por base a análise sistemática e unitária da economia, nem tem um foco que limite os instrumentos, interesses e direcções de política económica. No PQG, o Governo afirma que protegerá as indústrias nacionais ao mesmo tempo que promoverá o mercado livre e as zonas económicas especiais para acelerar a industrialização. Irá empoderar o empresariado nacional, ao mesmo tempo que aconselha a sua integração em cadeias de produto e valor dominadas por corporações multinacionais. Reduzirá a pobreza (definida como desafio e obstáculo ao desenvolvimento, em vez de ser entendida como produto do padrão de desenvolvimento) produzindo comida, ao mesmo tempo que o foco da política industrial será a exportação de bens primários e semiprimários; gerando emprego, ao mesmo tempo que liberalizará, ainda mais, as condições de trabalho e limitará o poder do trabalho organizado, de modo a aumentar a competitividade das empresas.

O programa do Governo estabelece duas precondições para a industrialização, nomeadamente um ambiente macroeconómico estável e um ambiente de negócios que estimule o investimento privado. Surge, claramente, mais uma vez, a noção de industrialização como vector, independente de outras forças e grandezas sobre as quais actua e que sobre ela actuam, pois, neste programa, os dois tipos de ambiente, largamente indefinidos, não são parte orgânica das dinâmicas contraditórias de acumulação, reprodução e transformação económica, estão desligados das dinâmicas de industrialização existentes e que tentam emergir (precedendo-as), e são assumidos como tendo características iguais para todos, isto é, universais, sendo umas universalmente boas e outras universalmente más para a industrialização, independentemente da história. Só assim se explica que não haja detalhes sobre o que significam tais conceitos, e que tais ambientes, macroeconómico e de negócios, sejam entendidos como precedendo a industrialização, ao invés de emergirem das pressões, tensões, contradições e possibilidades de transformação económica.

Em resumo, na lógica do PQG 2015-2019, nem a industrialização nem os chamados «ambientes», macroeconómico e de negócios, são parte da economia a transformar nem emergem desse

processo de transformação, sendo, quando muito, insumos que podem ser adquiridos no armazém de ideias económicas para darem vitalidade à economia. São ambos definidos fora dos desafios, obstáculos e problemas a resolver, sendo, por isso, necessariamente estáticos, vagos e, provavelmente, pouco úteis para efeitos de política económica real.

Dois exemplos adicionais ilustram o problema de lidar com política económica de forma vaga e sem raízes na economia com que se está a lidar. Primeiro: o PQG não aborda a questão do financiamento da economia em relação com a estratégia produtiva, apenas menciona a necessidade de financiamento. No entanto, a bolha económica, em fase de explosão (crise de dívida) e implosão (retracção do investimento, desaceleração do crescimento económico e contração do emprego), tornou o sistema financeiro mais especulativo e menos acessível às empresas, que dependem do mercado doméstico de capitais, e mais orientado para o negócio da dívida pública e para o consumo de bens duráveis dos grupos mais favorecidos da sociedade. Assim, não é de admirar que o negócio dos títulos de dívida pública domine a bolsa de valores (80% das suas transacções) e se tenha tornado o destino individualmente mais importante do financiamento bancário (cerca de 30% do valor das operações de financiamento, equivalente à soma do financiamento doméstico para a indústria, agricultura, pescas, turismo e transportes) (Castel-Branco, 2014). Por sua vez, o tratamento da questão da estabilidade económica separadamente do resto da economia, como objectivo em si, e a definição de estabilidade meramente em termos de inflação conduzem as respostas políticas à crise prioritariamente para medidas monetaristas anti-inflação (contracção da massa monetária e do financiamento à economia), independentemente da natureza e das causas da inflação, tornando o sistema financeiro ainda mais afunilado e menos disponível para empresas produtivas. Neste quadro, como se expandirá a base produtiva, como poderá ser alargada, articulada e diversificada? Este assunto será tratado mais adiante, neste capítulo, mas está ausente do PQG.

Segundo exemplo: no que diz respeito ao desenvolvimento económico e à industrialização, o PQG praticamente não aborda a África Austral, limitando-se a reafirmar um compromisso com a liberalização dos mercados (ao mesmo tempo que promete protecção de empresas nacionais) e com cadeias de produto e valor dominadas por capital internacional (ao mesmo tempo que promete o empoderamento dos empresários nacionais). No entanto, pensar na África Austral é vital para a economia moçambicana, que é orientada para exportação, dependente de fluxos externos de capital e de ligações com o capital corporativo internacional (que têm estratégias regionais), tem laços económicos históricos de dependência regional e tem na região os seus principais mercados. As dinâmicas de industrialização regionais também afectam as opções para Moçambique, criando pressões e desafios competitivos, gerando incentivos para reprodução de uma economia de renda, ou criando oportunidades de construção de capacidades produtivas regionais (da infra-estrutura e dos serviços de logística, partilha de recursos energéticos e de capacidade científica e tecnológica, e construção de economias de escala). Acima de

tudo, essas relações económicas existem e são dominantes nas dinâmicas industriais em Moçambique – desde o controlo e o acesso à energia e à água, até à mobilização de capital oligopolista para a indústria açucareira, de alumínio, gás natural, bebidas, cimento, entre outras. Portanto, a África Austral é parte do ambiente e das pressões que estruturam as dinâmicas de desenvolvimento em Moçambique e faz parte das estratégias do capital externo que Moçambique quer mobilizar (Castel-Branco, 2002b). Como é que Moçambique vai continuar a lidar com as pressões e ligações económicas regionais?

INDUSTRIALIZAÇÃO E CRISES CÍCLICAS DE ACUMULAÇÃO DE CAPITAL

A secção anterior identificou questões críticas na formulação do programa de industrialização no PQG, em particular a tendência para a reprodução, acrítica, de dinâmicas e estruturas industriais que a História mostra serem geradoras de crises cíclicas de acumulação. Esta secção tenta responder a essa crítica ao PQG, analisando os seus traços fundamentais, as dinâmicas e as estruturas de industrialização que emergiram em Moçambique, o seu papel no processo de acumulação de capital, bem como as tensões entre expansão e sustentabilidade económica. Esta análise deverá permitir identificar questões críticas, que saem da compreensão do modo de desenvolvimento industrial de Moçambique, que ajudem a pensar sobre os desafios da industrialização.

DA INDUSTRIALIZAÇÃO DEPENDENTE À CRISE DO «GRANDE SALTO EM FRENTE»

As dinâmicas cíclicas de crise e reestruturação do sistema de acumulação de capital industrial têm raízes profundas e antigas na história da industrialização em Moçambique. Do colonialismo, Moçambique herdou uma base industrial criada em torno de cinco eixos (Brum, 1976; Castel-Branco, 1994, 2002a; Pereira Leite, 1993; Wield, 1977a, 1977b). O primeiro, e o mais importante, era o semiprocessamento e a embalagem de produtos primários para exportação, que incluía as indústrias do algodão, caju, chá, açúcar, sisal, copra, pescado, tabaco, citrinos, madeiras e, mais tarde, os combustíveis e outros produtos de petróleo (Moçambique servia de *hub* logístico para abastecimento de economias regionais) e o carvão. A actividade destas indústrias era organizada ou com elevados níveis de integração vertical (por exemplo, com a actividade agrícola e a de processamento integradas na mesma companhia), como eram os casos do algodão (em algumas épocas históricas e regiões), chá, açúcar, sisal, madeiras e copra, ou através de produção contratada a pequenos e médios camponeses e/ou agricultores comerciais, com elevados níveis de controlo dos mercados por parte das concessionárias e empresas de processamento, como eram os casos do caju, algodão (em algumas outras épocas históricas e regiões) e citrinos.

A base de rentabilidade destas indústrias era a possibilidade de tornar residuais os custos de reprodução da força de trabalho, o que era conseguido à custa da combinação de repressão política (trabalho forçado, repressão dos movimentos laborais) com a manutenção dos trabalhadores semiproletarizados ligados à terra, de modo a produzirem parte da sua subsistência alimentar. A relação de dependência entre o trabalho assalariado e a produção familiar para autoconsumo transformou-se numa característica fundamental do processo de acumulação de capital e das suas crises.

Estas indústrias, em combinação com o salário diferido e do negócio do ouro, relacionados com o trabalho migratório, e com as receitas de exportação de serviços ferro-portuários, constituíam o grosso das exportações e das fontes de moeda externa da economia. Com esta estrutura de exportações, que constitui um leque limitado de mercadorias primárias, cujos mercados são voláteis e controlados por bolsas de mercadorias ou por monopólios, a economia de Moçambique ressentia-se, ciclicamente, quer das amplas flutuações dos preços internacionais, quer da substituição de produtos naturais por sintéticos (por exemplo, como foi o caso do sisal), quer da competição de outras economias concentradas nos mesmos produtos de exportação e da tendência secular de deterioração dos termos de troca dos produtos primários (exportações de Moçambique) em relação aos produtos manufacturados (importações de Moçambique). Dada a intensa dependência de importações da economia, estes sectores exportadores determinavam o ritmo e a sustentabilidade da expansão da economia como um todo. As crises cíclicas de acumulação nestes sectores eram imediatamente transmitidas para o resto da economia por via da contracção da capacidade de importar, do investimento e da produção e do aumento do desemprego.

O segundo eixo era formado pelas indústrias de construção e manutenção (cimentos e outros materiais de construção, manutenção e reparação naval, manutenção e reparação geral dos caminhos-de-ferro, transportes), que foram vitais para o desenvolvimento do sistema ferro-portuário e da cabotagem marítima, construção de estradas e outras obras públicas, manutenção e reparação de transportes rodoviários, e que foram precursoras do desenvolvimento da metalomecânica pesada. Estas indústrias eram orientadas para as demandas de expansão económica interna, sobretudo para o desenvolvimento dos sistemas de transportes e ligações regionais, para a assistência técnica e para a construção, tendo sido precursoras das indústrias de substituição efectiva de importações de bens e serviços de produção. Portanto, o seu ritmo produtivo era ditado pelo ritmo e pela fase dos ciclos de expansão económica, o que as tornava particularmente sensíveis às crises de acumulação e reestruturação cíclicas da economia, em especial as que afectavam as receitas de exportação (volatilidade dos mercados internacionais, por exemplo) e as receitas fiscais, que determinavam a capacidade de investimento público e privado. Em conjunto com o complexo mineral-energético sul-africano (que absorvia muitas dezenas de milhar de trabalhadores migrantes) e o complexo ferro-portuário

(estivadores e operadores de máquinas), estas indústrias foram focos de concentração de trabalhadores proletarizados, com contratos eventuais ou permanentes, e, provavelmente, foram o berço da classe operária moçambicana.

O terceiro eixo industrial era formado pelas indústrias têxteis, que trabalhavam com algodão, sisal e fibras sintéticas, produzindo uma vasta quantidade de produtos têxteis para consumo doméstico (capulanas, tecidos diversos, lençóis, mantas), para consumo de instituições públicas (hospitais e centros de saúde, internatos, entre outros) e para apoio à produção e ao comércio (sacos para comercialização agrícola, cordas para a actividade naval, lonas para construção, entre outras). A sua tecnologia de produção era antiquada e o equipamento quase obsoleto, pois absorveu a tecnologia e o equipamento da velha indústria têxtil portuguesa quando esta foi renovada em Portugal. Os altos níveis de standardização da produção e as tecnologias antiquadas fizeram desta indústria uma das mais intensivas em trabalho, tendo chegado a empregar mais de um terço da força de trabalho industrial de Moçambique. Ao longo de décadas, esta foi uma das indústrias mais importantes e persistentes da economia, devido a quatro factores: o acordo multifibras internacional (MFA), que distribuía quotas de produção entre países e introduzia um sistema de protecção globalmente negociado; a dependência de matérias-primas locais; a diversidade de mercados; e a repressão do movimento laboral, que permitia tornar os custos da força de trabalho um elemento residual.

O quarto eixo, que se desenvolveu mais na última década do regime colonial, era formado por empresas rurais ligadas ao processamento de produtos agrários alimentares para o consumo doméstico, nomeadamente uma variedade de produtos e derivados de leite, carne e vegetais. Estas indústrias contavam com o apoio directo da banca de investimento agro-industrial e do Estado, dependiam de trabalho familiar dos proprietários colonos, estavam ligadas às propriedades agrícolas nos colonatos e utilizavam força de trabalho barata.

O quinto eixo, e o mais amplo no que diz respeito ao número de empresas, era formado por uma vasta gama e rede de pequenas e médias indústrias de montagem, acabamento e substituição superficial de importações, intensamente dependentes de importações de equipamentos, peças, matérias-primas e materiais auxiliares, *kits* e modelos, e com um valor acrescentado abaixo dos 10%. Operando nas fases mais simples, standardizadas e manuais dos processos finais de produção, estas empresas também usavam tecnologia e equipamentos obsoletos, maioritariamente resultantes da renovação da indústria portuguesa, eram intensivas em força de trabalho e deviam a sua rentabilidade a uma combinação de protecção, subsídios do Estado colonial e à capacidade de manter os custos de força de trabalho residuais. A sustentabilidade deste tipo de indústria dependia das indústrias de exportação.

Em resumo, a base industrial herdada do colonialismo tinha, incorporada em si própria, as raízes das suas crises cíclicas. Primeiro, a sua expansão e sustentabilidade dependiam da indústria de exportação de mercadorias primárias semiprocessadas, concentrada numa pequena varie-

dade de produtos com mercados voláteis, e, portanto, sujeita a crises cíclicas de acumulação, mais ou menos severas. Na década e meia do *boom* da indústria de substituição superficial de importações, entre 1960 e 1974, a economia moçambicana atravessou três momentos de crise de acumulação, seguidas de ajustamentos fiscais, monetários e austeridade económica e social, fundamentalmente causados por crises de preços e de competitividade das indústrias exportadoras. Apesar dos esforços de diversificação industrial, a economia continuou dependente do ritmo e da rentabilidade de um pequeno leque de exportações de produtos primários. Segundo, as ligações económicas entre sectores industriais eram praticamente limitadas a transferências pecuniárias ou à internalização de cadeias verticais de produção, curtas e limitadas (como os casos das indústrias de exportação). O grosso das empresas industriais, focado na substituição superficial de importações, importava a quase totalidade dos insumos. As indústrias de engenharia, produtoras de factores e capacidades de produção (equipamentos e peças, matérias-primas e materiais auxiliares, serviços de engenharia, etc.), representavam menos de 7% da produção industrial (Castel-Branco, 1994). Em 1973-74, no geral, a indústria nacional importava 85% dos seus equipamentos e peças e mais de 60% (cerca de 80%, no caso das indústrias de substituição superficial de importações) das matérias-primas e materiais auxiliares, além da totalidade do combustível. Logo, a expansão da actividade industrial colocava enormes pressões sobre a balança de pagamentos, mas também tinha um contributo limitado para o desenvolvimento tecnológico e a promoção do aumento da produtividade na economia como um todo. Terceiro, a indústria estava tecnologicamente obsoleta e requeria um vasto programa de reestruturação de empresas, especialização, cooperação, aumento de escala, reabilitação e modernização para se tornar competitiva. Quarto, ao longo do período colonial, a base de rentabilidade do grosso da indústria permaneceu o acesso à força de trabalho barata e não qualificada, bem como a diferentes formas de apoio do Estado, através da banca de investimento ou directamente por via de subsídios, protecção, controlo da força de trabalho (do recrutamento e do movimento laboral), controlo dos preços de matérias-primas (como no caso da indústria do caju) e expansão da rede de transportes, energia, água e outras infra-estruturas. Esta estrutura industrial era inviável como alavanca e motor do desenvolvimento económico pós-independência, mas era a base de partida. Na segunda metade da década de 1970, a crise estrutural da indústria, cujo ciclo de contracção começara em 1971-1972, agravou-se pelo efeito combinado da crise do sector exportador, da perda de técnicos e gestores, do desinvestimento e da inexperience da nova administração pública. A resposta imediata à crise foi a tentativa de reestruturação lógica das linhas de produção e concentração de escala.

A crítica à estrutura dependente e obsoleta da indústria conduziu a um programa de desenvolvimento industrial para dez anos, como parte do Plano Prospectivo Indicativo (PPI). Este programa focava-se nos grandes projectos industriais, entendidos como os que resultariam nas mudanças estruturais necessárias e que criariam as bases da indústria nacional desenvolvida, e

negligenciava as empresas e indústrias existentes, com excepção das que se integravam nos grandes projectos estruturais, quer porque não havia recursos suficientes para investir no grande programa e na velha indústria quer porque a velha indústria era entendida como «incurável» e inútil para a grande transformação económica. Entre 1980 e 1982, o investimento público industrial triplicou e o peso do investimento no Produto Interno Bruto (PIB) passou de 15% para 20%. Cerca de 80% de todo o investimento público foi alocado aos grandes projectos agro-industriais. A partir de 1983, um novo ciclo de crise, aguda, é desencadeado. A produção material havia contraído em todos os sectores, com excepção da construção, que continuava a expandir por causa dos grandes projectos. Como consequência, as receitas fiscais também contraíram, mas a despesa pública continuou a crescer. O desinvestimento do capital estrangeiro nas áreas de exportação, a crise da agricultura (que sustentava as exportações, fornecia matérias-primas e alimentava a força de trabalho), o aumento dos preços dos combustíveis e a deterioração dos termos de troca das exportações (de produtos primários) relativamente às importações (de bens de capital fixo e circulante e de combustíveis) combinaram-se para reduzir a capacidade de importação, retraindo o investimento e paralisar as empresas. Neste período de três anos, as reservas líquidas da economia passaram de 22 milhões de dólares (USD) para um saldo negativo de -26 milhões de USD. Portanto, uma estratégia de investimento sem sustentabilidade económica gerou uma crise geral na economia e resultou na paralisação e posterior abandono da estratégia (Castel-Branco, 1994; 2002a).

A recessão económica que se seguiu, agravada pela guerra de desestabilização, conduziu à adesão de Moçambique às instituições de Bretton Woods e ao primeiro pacote de resgate económico liderado pelo Fundo Monetário Internacional (FMI) e pelo Banco Mundial. A parte essencial deste pacote foi o esforço de liberalização e privatização da economia. A economia de Moçambique e a sua indústria iniciavam uma nova trajectória histórica.

NACIONALISMO ECONÓMICO, EXPROPRIAÇÃO DO ESTADO E INDUSTRIALIZAÇÃO EXTRACTIVA

A crise dos anos 1980 e o enfoque, posterior, na privatização e liberalização da economia foram uma oportunidade histórica para reestruturar as dinâmicas de acumulação económica a favor de um processo de acumulação primitiva de capital privado nacional. No caso de Moçambique, não se tratava de lançar um processo de acumulação capitalista de início, mas de tornar nacional o processo iniciado no tempo colonial – isto é, garantir que a reestruturação económica resultasse na formação das classes capitalistas nacionais.

ARGUMENTOS SOBRE A RELEVÂNCIA HISTÓRICA DO CAPITALISMO NACIONAL

Na segunda metade da década de 1980, numa palestra muito concorrida, que decorreu num dos hotéis da cidade de Maputo, Armando Guebuza defendeu a lógica do processo de acumulação capitalista nacional, de forma clara, visionária e directa. Segundo o seu raciocínio, em face da

globalização capitalista, o partido e o Estado tinham a tarefa de garantir a soberania política e económica de Moçambique, o que requeria o desenvolvimento de uma classe capitalista doméstica capaz de manter a soberania sobre os recursos nacionais e ditar o rumo do desenvolvimento nacional, em vez de o ver ditado por forças externas. Segundo Guebuza, este processo requeria qualificações e capital. As qualificações proviriam do partido e do Estado (onde se acumulara a experiência de gestão do País e a lealdade nacionalista), bem como da juventude em formação. Logo, estes grupos de elite deveriam ser mobilizados para a formação da burguesia nacional. O capital, nas condições históricas de Moçambique, teria de provir das suas principais fontes externas, ajuda externa, investimento directo estrangeiro (IDE) e créditos internacionais, dada a crise económica profunda causada pela guerra que então se vivia e a inexistência de uma classe capitalista com capacidade financeira, para além dos grupos comerciais dominados por moçambicanos de origem asiática. Teria de se encontrar um mecanismo de comunicação entre o capital internacional e as elites domésticas, para permitir a capitalização da burguesia nacional emergente. Guebuza enfatizou, ainda, que o processo de privatização das empresas estatais ou intervencionadas pelo Estado, que então se iniciava, corria o risco de transferir o grosso dos activos económicos a serem privatizados para as mãos de capitalistas estrangeiros ou nacionais de grupos étnicos minoritários, perdendo-se assim, mais uma vez, a oportunidade histórica de formação das elites capitalistas nacionais maioritárias (ou autênticas).

Obviamente, enquanto Guebuza articulava este pressuposto politicamente, o argumento em si reflectia aspirações sociais de classe legítimas (tão legítimas quanto quaisquer aspirações sociais de classe podem ser), que emergiam em condições históricas específicas, de crise (económica e do regime) em transição, e em conflito aberto com a linha dura, anticapitalista, da Frelimo. Este discurso era o manifesto capitalista de Moçambique, em oposição, mas aproveitando, genialmente, a linguagem nacionalista radical (nacionalismo económico justificado como oposição ao imperialismo) e o «estatismo» da esquerda ortodoxa da Frelimo (pois ao Estado estaria reservado o papel histórico de construir a relação triangular com o capital nacional e internacional e de se expropriar em favor da valorização do poder da burguesia nacional nessa relação). Neste argumento estavam implícitas cinco referências históricas, que são fundamentais para o estudo das actuais dinâmicas de acumulação. Primeira, tanto o colonialismo como o Governo moçambicano pós-independência limitaram e estruturaram, ou tentaram fazê-lo, o desenvolvimento amplo de classes capitalistas indígenas, o que resultou no subdesenvolvimento particularmente forte da burguesia nacional.¹ Segunda, dada a herança histórica colonial, a formação e as tensões de classe (incluindo, naturalmente, a formação de classes capitalistas e

¹ No colonialismo, o desenvolvimento das classes capitalistas nacionais foi limitado e estruturado por causa do enfoque dado ao processo de acumulação primitiva da burguesia portuguesa, bem como outras razões relacionadas com o controlo político mais geral dos recursos e da sociedade. Na primeira década pós-independência, a limitação ao desenvolvimento da burguesia capitalista nacional foi causada pela abordagem anticapitalista do regime, que defendia a necessidade de «matar o jacaré enquanto está no ovo», isto é, combater a burguesia impedindo-a de emergir.

proletarizadas) desenvolveram-se em linhas raciais e, consequentemente, adquiriram uma dimensão nacional afunilada (no sentido de origem étnica e racial). Ou seja, na óptica do nacionalismo económico de Guebuza, a libertação nacional não estaria completa até se desenvolver uma forte burguesia capitalista negra doméstica. Guebuza profetizava o que duas décadas mais tarde viria a acontecer mais generalizadamente na África Austral, o *black economic empowerment* (BEE), sob a bandeira de acção afirmativa com retórica anti-imperialista e do renascimento e auto-estima africanos (Castel-Branco, 2007; Tutashinda, 1978; O’Laughlin, 1996).

Uma das mais famosas expressões do objectivo político mais amplo da luta de libertação nacional em Moçambique, «libertar a terra e os homens», passou a conter um sentido oposto ao que havia tido até então. Esta frase havia simbolizado a dimensão revolucionária e socialista da luta de libertação nacional, pois os homens deveriam ser libertados da exploração capitalista à medida que a terra era libertada da ocupação colonial (Machel, 1973, 1974, 1977). Na nova filosofia política de Guebuza e do nacionalismo económico, os homens deveriam ter a possibilidade de se tornarem capitalistas, libertando-se dos bloqueios que o colonialismo e o imperialismo representavam para o desenvolvimento do capitalismo nacional, à medida que a terra era libertada (neste caso, expropriada ao Estado e aos camponeses) e posta à disposição desse processo de acumulação capitalista doméstico. O controlo dos recursos e opções nacionais, com apoio do capital internacional, dava uma aparente dimensão nacional, não de classe (pois a dimensão de classe havia, para o discurso político do nacionalismo económico, ficado irrelevante dadas as dinâmicas de expansão e estruturação global do capitalismo), à abordagem de desenvolvimento capitalista. Assim, «libertar da exploração», que era a dimensão revolucionária da luta de libertação nacional, havia sido substituído por «libertar do impedimento à acumulação capitalista nacional». O argumento estava claramente apresentado para que a formação de capitalistas nacionais se tornasse um imperativo nacionalista da mais alta prioridade, uma vez que a crítica ao imperialismo passara a ser dominada pela retórica nacionalista, e por uma continuidade dos objectivos da luta de libertação nacional, mesmo estando em contradição com o anterior discurso e retórica.

A terceira referência histórica fundamental, praticamente inevitável num contexto de afirmação categórica do direito inalienável ao capitalismo nacional, é a limitação da análise do processo de acumulação primitiva de capital a um dos factores da equação, a formação da burguesia capitalista nacional.² O foco da análise foi colocado nos recursos materiais que pudessem ser usados como trampolim para a formação da burguesia nacional, com pouca reflexão dada a factores tão vitais como a formação e o sustento da reprodução social da força de trabalho, que determinam as formas de organização e articulação da produção e da economia. De certo

² Argumentos desta natureza estão em linha com os teóricos do desenvolvimento tardio, como Amsden (2004), Amsden, Di Caprio & Robinson (2012), Chang (1996, 2002), entre outros.

modo, a forma mais fácil de acelerar a acumulação primitiva de capital era reproduzir a economia colonial em grande escala e com mais rendas. No entanto, resolver apenas o problema de formar capitalistas, com propriedade e com dinheiro, não resolve o problema da expansão contínua do capitalismo (Marx, 1976, 1978; Luxemburg, 2003; Bukharin, 2003; Lenin, 2010). A quarta referência histórica preconizava, dadas as anteriores, que a burguesia capitalista nacional era a representante das mais altas aspirações da nação, do nacionalismo e do renascimento africano, e que deveria e poderia ter uma existência organicamente separada, ainda que historicamente dependente e associada, do capitalismo global. Além disso, por ser nacional seria mais progressista na óptica das alternativas ao imperialismo (ou globalização). A esquerda havia perdido a iniciativa, pois não tinha respostas para a crise – anticapitalismo e estatismo não eram opções meramente defensivas (de oposição ao capitalismo privado) e, na óptica da burguesia nacional emergente ou em tentativa de emergência, tornava o país dependente de ajuda e vulnerável aos caprichos do capitalismo mundial. A prossecução das aspirações mais amplas da libertação nacional, a libertação económica, passou a ser ideológica e politicamente articulada e argumentada em termos do papel da burguesia nacional. O Estado nacional e nacionalista estava lá para empoderar a burguesia nacional, expropriando-se.

Assim, a quinta referência tinha implícita a necessidade de expropriar o Estado do seu controlo sobre os recursos naturais, empresas, capacidades técnicas e força de trabalho qualificada, por duas razões. Primeiro, porque a burguesia nacional iria surgir com base no que estava disponível, no que podia controlar e no que operava a seu favor, isto é, o Estado e os recursos nacionais. Segundo, porque o projecto da burguesia nacional a propunha, enquanto classe, como a legítima representante dos interesses nacionais. Fechava-se, assim, o círculo «libertador», pois a libertação dos homens adquiria a dimensão completa do processo de acumulação primitiva, na medida em que uns eram libertados do impedimento histórico a tornarem-se capitalistas, enquanto outros eram libertados, através da expropriação sistemática, da propriedade e do controlo sociais dos principais meios de produção e de sustento (que haviam exercido através do Estado).

Estes princípios foram sendo reiterados em vários discursos, entrevistas e documentos oficiais e oficiosos, desde a mais directa e célebre frase de Armando Guebuza (2004), «... podemos, merecemos e somos capazes de ser ricos...», até referências mais veladas ao imperativo da emergência da burguesia nacional como garante do desenvolvimento nacional, que viriam a surgir e a generalizar-se até em documentos consensuais oficiais. Em meados da década de 2000, a confederação das associações empresariais moçambicanas (CTA), em colaboração com grupos políticos e empresariais sul-africanos ligados ao BEE, organizou uma conferência em Maputo em que se debateu o uso dos recursos nacionais estratégicos para a formação da burguesia capitalista nacional. A «acumulação privada» afirmava-se como imperativo nacional, o que justificava plenamente a expropriação do Estado por via da privatização da propriedade e

do controlo, das rendas e de outros benefícios da exploração dos recursos estratégicos de natureza pública.

O debate sobre o desenvolvimento da burguesia nacional e do seu papel histórico, numa óptica nacionalista, não era uma questão nova em Moçambique. Tensões sobre a natureza de classe do poder pós-independência e o papel da burguesia nacional são tão antigas como a luta pela independência nacional, e é parte das motivações e dinâmicas dessa luta. Se as revoltas dos trabalhadores dos portos e caminhos-de-ferro e das plantações reflectiam a luta entre trabalhadores assalariados e o capitalismo colonial, já as dos plantadores de algodão eram de pequenos empregadores de trabalhadores assalariados impedidos de se expandir por causa da repressão e do controlo monopolista exercidos pelas autoridades coloniais. A arte política do movimento de libertação foi unir todas estas e outras motivações e expressões da luta de classes num contexto histórico específico, o capitalismo-colonial, em torno do objectivo comum que era a conquista da independência nacional. No entanto, os conflitos sobre a natureza social, ou de classe, da independência revelaram-se mesmo durante a luta de libertação nacional e, naturalmente, permanecem focos de tensão e conflito, com novas realidades e em torno de novas e velhas questões (Machel, 1973, 1974, 1977). O radicalismo revolucionário da liderança do movimento de libertação nacional saída da luta armada [que defendia que a independência era para acabar com a exploração capitalista e não apenas para substituir exploradores brancos por exploradores negros (Machel, 1973, 1974)] fora tão moldado por este debate e estas tensões como o foram as depurações internas e a viragem que mudou o sentido de «libertar o homem» da sua dimensão revolucionária, «libertação do capitalismo», para uma dimensão nacionalista afunilada, «libertação do colonialismo e do imperialismo para que o capitalismo nacional pudesse florir» (em que substituir exploradores brancos por exploradores negros se tornou prioridade estratégica).

Estas questões não diferem, na essência, de debates fundamentais noutros países de África, América Latina e Ásia, e, até, nas economias mais avançadas, sobre o papel das burguesias nacionais e a questão da sua legitimidade nacional, como base para a legitimidade política da promoção dos seus interesses de classe por via do Estado, num contexto de desenvolvimento cada vez mais desigual do capitalismo na era do imperialismo. Por consequência, estas linhas de argumentação, abandonada a procura de opções não capitalistas de desenvolvimento, enquadram-se na extensa literatura sobre o desenvolvimento e a industrialização tardios numa óptica de promoção do capitalismo nacional (Amsden, 2004; Amsden, Di Caprio & Robinson, 2012; Chang, 1996, 2002; Gore, 1996; Jenkins, 1991a, 1991b, 1992; Jones & Sakong, 1980; Kim, 1997; Kohli, 1994).

Em Outubro de 2007, em Joanesburgo, realizou-se uma conferência académica organizada pelo Human Sciences Research Council (HSRC), com o objectivo de iniciar a concepção e organização de um projecto de investigação de dimensão continental sobre o papel da África do Sul

em África. Na abertura da conferência, o professor Adebayo Olukoshi, que na época era secretário executivo do Council for the Development of Social Science Research in Africa (Codesria), apresentou uma contribuição muito interessante sobre os desafios intelectuais, políticos, sociais e económicos para o estabelecimento de uma nova relação entre a África do Sul e o resto de África. Um dos pontos marcantes da sua intervenção foi a análise do debate sobre a expansão rápida do grande capital sul-africano pelo continente, e o impacto dessa expansão nos interesses de acumulação e reprodução do capital nacional em cada um dos outros países africanos. Entre outras, duas questões ressaltaram da sua análise. Primeira, a herança histórica, a base racial e o impacto constrangedor do capital sul-africano nas opções e possibilidades de desenvolvimento em cada um dos outros países levantam uma interrogação central: até que ponto este capital sul-africano é *africano*?³ Se o fosse, até que ponto se comportaria melhor e seria menos imperialista? Será que a origem racial ou nacional do capital é o factor determinante principal do seu impacto e comportamento, ou estes dependem do enquadramento político e estratégico desse capital? Em que medida a origem histórica, racial e nacional do capital o torna mais ou menos sensível a necessidades sociais e estratégias de desenvolvimento mais amplas, ou mais ou menos capaz de capturar o Estado e subordinar as suas políticas económicas e sociais a objectivos afunilados desse capital? Neste sentido, até que ponto o capital branco sul-africano pode ser parte dessa construção da burguesia africana anti-imperialista ou, por virtude da sua história racista, esse capital é parte das forças económicas do imperialismo contra as quais as burguesias africanas autênticas (negras) se confrontam?

A segunda questão colocada pelo professor Olukoshi foi a constatação de os países africanos com burguesias nacionais mais fortes e articuladas conseguirem resistir com maior sucesso à penetração desenfreada do grande capital sul-africano (caso do Quénia), em grande medida pela capacidade de essas burguesias nacionais influenciarem a articulação, as prioridades e ênfases das políticas públicas. Logo, pela mesma medida, nos países onde a burguesia não é tão forte nem articulada, a penetração e a dominação do capital sul-africano são mais fáceis, caóticas e devastadoras (casos de Moçambique e Tanzânia). Consequentemente, a capacidade de resistir à penetração de capital de natureza *imperialista* e de manter abertas opções alternativas nacionais de desenvolvimento está associada à capacidade de promover o desenvolvimento da burguesia capitalista nacional.

Assim, uma *alternativa africana* ao capital *não africano* (sul-africano ou outro qualquer) consiste na promoção do capitalismo industrial nacional, isto é, *africano*, o que entra em conflito com os programas de liberalização promovidos pelo Banco Mundial, FMI e comunidade internacional ocidental, bem como com as abordagens neoliberais de integração regional e

³ Nesta intervenção, o questionamento da africanidade da parte dominante do capital sul-africano estava relacionado com três factores: raça dos capitalistas, escala do capital e as suas ligações globais não africanas. Estes factores eram justificados pelo contexto histórico em que mais de meio século de *apartheid* havia gerado privilégios de classe com base racial.

globalização. Decorre daqui que, por construção histórica, o nacionalismo económico desenvolve uma retórica crítica do neoliberalismo e do imperialismo como forma de legitimação do uso do poder do Estado para promover acumulação privada de capital, incluindo a facilitação da aliança orgânica entre o processo doméstico de acumulação primitiva de capital e o capital internacional. Esta retórica é defendida nos termos do paradigma sobre o desenvolvimento tardio do capitalismo e do papel do Estado de desenvolvimento nesse crescimento.

Será que o argumento sobre a necessidade de promoção da burguesia nacional, para manter abertas opções nacionais e soberanas de desenvolvimento, é consensual como estratégia e prioridade de desenvolvimento em África? Será que a acumulação primitiva de capital (ou formação do capitalismo nacional) é a única alternativa à globalização capitalista? Será que o processo de formação de capitalistas nacionais é, de facto, uma via alternativa à globalização capitalista, ou será uma forma de imperialismo económico que favorece os detentores nacionais do poder político e económico? Em que é que o capital branco e negro estão separados e em confronto ou, pelo contrário, estarão organicamente interligados? Ou será que o argumento sobre «*capital africano*» é fundamental para legitimar uma estratégia de desenvolvimento que, obviamente, resulta da articulação de interesses de classe que se autopromovem e auto-impõem como representantes da (única, homogénea) vontade *africana*, que, com base num argumento histórico racial, reduz libertação, renascimento e auto-estima africanos ao direito de expansão e consolidação de oligarquias financeiras capitalistas *genuinamente africanas*? (Castel-Branco, 2007; Tutashinda, 1978). Será que, na perspectiva das classes trabalhadoras africanas, é melhor ser explorado pelo capital nacional do que pelo capital internacional ou, como ironizava Marx (1847), na sua crítica à hipocrisia dos capitalistas industriais proteccionistas europeus da primeira metade do século XIX, «(...) se o desenvolvimento do capitalismo exigir que as classes trabalhadoras sejam expropriadas e espremidas, será mais legítimo que o sejam pelos seus compatriotas capitalistas?».

Na história contemporânea de Moçambique, à primeira década da independência (1975-84), economicamente focada em recuperar da crise do colonialismo, resistir à guerra, eliminar o subdesenvolvimento e, no processo, impedir o desenvolvimento do capitalismo nacional, construindo o aparelho de Estado de direcção da economia (Machel, 1977), seguiu-se outra década (1985-94) de ajustamento estrutural e estabilização (privatização e liberalização *cum* austeridade económica draconiana), com vista a travar e recuperar da crise pós-independência, acabar com a guerra e liberalizar e privatizar a economia (Castel-Branco, 1996). Duas questões emergiram, e tornaram-se fundamentais, neste período: uma vez abandonado o projecto não capitalista de desenvolvimento, como formar a burguesia nacional? E como o fazer no contexto de globalização do capitalismo, em que a penetração de capital multinacional poderia atrofiar ou impedir a emergência da burguesia nacional? O Banco Mundial lançava, na época, a base intelectual e política dos programas de ajustamento estrutural neoliberais para África, com a qual declarava

o condicionamento da ajuda externa à liberalização e privatização da economia, enfatizando a primazia de aspectos como a luta contra a corrupção, a abertura ao capital estrangeiro, a privatização e liberalização dos mercados e a necessidade de desatrelar (*unleash*) ou libertar o sector privado (Banco Mundial, 1981, 1984, 1989, 1994). Como evitar a recolonização económica, num contexto histórico em que a burguesia nacional não se havia desenvolvido financeiramente (com excepção de comerciantes que haviam beneficiado do poder monopolista adquirido em condições de guerra), nem havia adquirido capacidades industriais e empresariais para tirar proveito do processo de privatização, e em que o capital estrangeiro começava a penetrar em Moçambique (com óbvias vantagens financeiras, tecnológicas, de mercados, de experiência e de reputação)?

Abandonada uma opção não capitalista de desenvolvimento, a desafiante e profética palestra de Guebuza, proferida meia década antes, adquiria assim um sentido de urgência e passava de filosofia política a programa político de formação das classes capitalistas nacionais. A resposta lógica da abordagem do nacionalismo económico às questões colocadas foi simples: se não é possível evitar o capitalismo multinacional, junta-te a ele; se a recolonização económica é a conclusão lógica e inevitável da globalização, torna-te parte dela.

EXPROPRIAÇÃO DO ESTADO E INDUSTRIALIZAÇÃO EXTRACTIVA

Moçambique está numa fase inicial de formação das suas classes capitalistas nacionais. O colonialismo directo, com base na migração em grande escala de colonos portugueses e comerciantes da Ásia do Sul e do Leste, associado à penetração de grande capital das plantações, subjugação ao grande capital mineral-energético da região, e envolvendo uma expropriação maciça de terras e restrições no acesso a finanças em condições competitivas, conspiraram para criar uma base empresarial nacional fragmentada, de pequena escala e financeiramente fraca. Na maior parte do período colonial, as formas dominantes de diferenciação social dependeram do trabalho migratório, do acesso a condições de trabalho assalariado permanente nos grandes pólos de emprego dentro da economia (plantações, caminhos-de-ferro, serviços comunitários e aparelho do Estado), e das condições comerciais e termos de troca ao longo das fronteiras. O posicionamento anticapitalista do primeiro Governo moçambicano pós-independência, assim como o bloqueio económico de que Moçambique foi alvo pelo regime do *apartheid* na África do Sul – que afectou o recrutamento de força de trabalho migratória e os níveis de emprego no porto de Maputo e caminhos-de-ferro da zona sul, na época os maiores empregadores de força de trabalho moçambicana –, encorajou o desenvolvimento de acumulação especulativa, particularmente no que diz respeito ao comércio rural, que na época era dominado por moçambicanos de origem asiática, e desencorajou o desenvolvimento de capital produtivo entre moçambicanos (CEA, 1979; O’Laughlin, 1981, 1996; Wuyts, 1981, 1989).

A introdução do Programa de Reabilitação Económica (PRE),⁴ em 1987, foi a primeira oportunidade sistemática e em grande escala para o desenvolvimento de classes capitalistas nacionais, através da privatização maciça de activos do Estado, na medida em que mais de 1200 empresas públicas e acções do Estado noutras tantas empresas foram privatizadas. As empresas maiores e mais viáveis foram negociadas directamente com potenciais investidores estrangeiros, de modo a relançar a produção em áreas-chave da economia, geradoras de receita fiscal (como as cervejas e tabacos) e de moeda externa (açúcar e camarão), empregadoras (como as açucareiras e as têxteis) e produtoras de bens para apoio à expansão e viabilização da comercialização agrícola (pneus, utensílios agrícolas, vestuário e têxteis). Firmas mais pequenas e obsoletas, que representavam 80% dos activos privatizados, foram vendidas, a baixo custo, a um grupo de empresários moçambicanos emergentes que, na sua quase totalidade, era formado por gestores de empresas públicas, veteranos da luta libertação nacional e comerciantes. O processo de privatização para este grupo emergente de pequenos capitalistas nacionais foi subsidiado pelo Estado de três formas: os preços dos activos eram baixos, a maioria dos compradores pagou não mais do que 20% do valor negociado pelos activos adquiridos, e um grupo específico de compradores, veteranos da luta de libertação nacional, beneficiou de fundos públicos concessionais para estas aquisições. No mesmo período, a reestruturação da banca pública, em nome da eficiência e da eficácia económicas, encorajou uma fraude financeira maciça, cuja investigação conduziria aos assassínios do maior jornalista investigador da pós-independência em Moçambique, Carlos Cardoso, e do gestor bancário António Siba-Siba Macuácu. Mais tarde, esta fraude foi coberta pelo Estado com dívida pública contraída junto do FMI (Hanlon, 2001). No entanto, além dos subsídios implícitos da privatização, do acesso a fundos públicos e do «assalto» aos restos da banca estatal, não havia estratégias, políticas e mecanismos específicos para apoiar a reabilitação e o desenvolvimento das firmas privatizadas. Assim, cerca de 40% das firmas entraram na falência nos primeiros cinco anos pós-privatização, e mais de metade das restantes foram transaccionadas por dinheiro ou acções em novas firmas, ou transformadas em armazéns. Naturalmente, o Estado não conseguiu, desta forma, nem mobilizar recursos financeiros (da venda dos activos e do potencial fiscal, se as firmas tivessem funcionado), nem gerar empenho produtivo, nem reabilitar a base produtiva (Castel-Branco & Cramer, 2003; Cramer, 2001; UTRE, 1996, 1999; Banco Mundial, 1996). Combinada com a fraude bancária (Hanlon, *op. cit.*), a privatização de activos do Estado a aspirantes a empresários moçambica-

⁴ O PRE foi um programa clássico de ajustamento, liberalização e estabilização económica, em linha com o chamado «Consenso de Washington», liderado pelo Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Mundial. Este programa, na sua forma extrema de terapia de choque, terá durado entre 1987 e 1991. A partir de 1992, foi introduzido o PRES, Programa de Reabilitação Económica e Social, que reconhecia os efeitos sociais nocivos do PRE e introduzia sistemas limitados de segurança social para as camadas sociais mais negativamente afectadas pela austeridade social do programa, e tentava, igualmente, responder à enorme crise humanitária que emergiu com a guerra e com o retorno dos cerca de quatro milhões de deslocados no pós-guerra.

nos foi, sobretudo, uma estratégia para acomodar pressões sociais crescentes de elites económicas e políticas em emergência, de modo a promover a formação de novas classes nacionais de proprietários privados de activos económicos. Portanto, esta privatização maciça de activos produtivos e financeiros do Estado, com enormes perdas sociais e alguns ganhos privados, foi a primeira onda sistemática, e em grande escala, de expropriação do Estado para benefício privado.

Nos princípios dos anos 1990, o colapso do regime do *apartheid* e a vitória do movimento de libertação na África do Sul conduziram à remoção das sanções económicas contra o capitalismo sul-africano que, dada a oportunidade, se lançou num esforço de globalização. A interacção entre as economias de Moçambique e África do Sul começou a transformar-se: Moçambique deixou de ser uma economia predominantemente fornecedora de serviços de transporte e força de trabalho migrante, para se tornar predominantemente receptora de IDE através do sistema financeiro sul-africano, ligado ao complexo mineral-energético, e a África do Sul tornou-se o maior parceiro comercial de Moçambique (Castel-Branco, 2002b, 2003). Esta transformação da integração económica de Moçambique no chamado «espaço económico sul-africano» representou dois importantes desafios para os capitalistas moçambicanos emergentes. Por um lado, passaram a enfrentar uma competição intensa e crescente dos bens e serviços disponibilizados por firmas sul-africanas em Moçambique, que eram geralmente mais baratos, de melhor qualidade, tinham melhor reputação, eram fornecidos com maior fiabilidade e beneficiavam de melhores serviços aos clientes. Por outro lado, a penetração do capital sul-africano, via IDE e investimento de agências públicas sul-africanas, em todas as esferas da actividade económica – no complexo mineral-energético (com os grandes investimentos na fundição de alumínio Mozal, na sua fornecedora de energia, Motraco, nas reservas de gás natural de Pande e Temane), nos portos e caminhos-de-ferro, em sectores industriais com características oligopolistas na região e grandes economias de escala (açúcar, cimento, bebidas, moagens de cereais, tabaco, entre outros), construção, comércio retalhista, turismo e finanças –, tornou-se rapidamente muito significativo. Além disso, o sucesso do IDE sul-africano encorajou investimento externo adicional de outras origens, inicialmente associado a empresas e capital financeiro sul-africanos, que se expandiu em linha com as expectativas de um boom de recursos em Moçambique – terra e água para a expansão da produção de açúcar e biocombustíveis e, mais tarde, minerais e energia (gás natural, carvão, areias pesadas, fosfatos e outros). Associadas a estes desenvolvimentos, expandiram-se as ligações com firmas sul-africanas fornecedoras de bens e serviços para os grandes empreendimentos e, onde as economias de escala fossem pouco importantes e as vantagens locais muito importantes, surgiu investimento estrangeiro na base logística orientada para os grandes projectos de IDE. Portanto, objectivos oligopolistas internacionais, concretizados por via de IDE e de outras formas de financiamento externo, estruturaram a economia nacional, formando as bases de uma econo-

mia extractiva como modo de acumulação de capital, mas também ameaçaram o espaço para expansão de uma classe de aspirantes a capitalistas nacionais, sem capital, com activos obsoletos e sem experiência.

De modo a transformar estes desafios e ameaças em oportunidades para capitalistas emergentes, o Governo lançou a segunda onda de expropriação do Estado para ganho privado, para maximizar a atracção de capital externo e ligá-lo ao capital nacional emergente, nomeadamente a aceleração da disponibilização de reservas de recursos minerais, carvão e hidrocarbonetos no mercado; a adjudicação de enormes concessões destes recursos para empresas multinacionais; a privatização da gestão de algumas infra-estruturas públicas para reduzir os custos marginais para grandes investidores e criar novas oportunidades de lucros, mercantilizando áreas de serviços públicos; a introdução e manutenção de um sistema de benefícios fiscais para grandes corporações, redundantes em termos de atracção e alocação de investimento mas importantes como moeda de troca para garantir acções e lugares nos conselhos de administração das corporações para representantes da elite económica e política nacional; a aceleração e utilização da dívida pública e de parcerias público-privadas para financiar grandes projectos de infra-estruturas e serviços, gerando oportunidades de negócios para facções de capitalistas domésticos mas comprometendo os hipotéticos fluxos de rendimentos dos hidrocarbonetos no futuro com o financiamento do investimento e subsídios implícitos de curto prazo (Castel-Branco, 2010, 2014, 2015; Machel, 2011, 2012; Nhachote, 2010).

No entanto, os custos e investimento no complexo mineral-energético são elevados, especialmente para uma economia com fraca infra-estrutura produtiva (energia, água, transportes e comunicações, entrepostos de carga, etc.), os retornos são de longo prazo e, assim, os riscos são altos. Com vista a manter as expectativas dos investidores em alta e os influxos de capital externo em crescendo, o Governo optou por usar três instrumentos. Primeiro, entregou enormes concessões de recursos naturais ao capital multinacional, em associação com capitalistas nacionais, a baixo custo, permitindo-lhes especular com tais recursos nos mercados mundiais de mercadorias, pagando os seus custos e realizando lucros significativos. Segundo, com parcerias público-privadas garantiu o acesso e o controlo, pelo capital privado nacional e internacional, de infra-estruturas e serviços públicos, a baixo custo. Terceiro, por via do endividamento público directo, avalizou empréstimos privados e investiu na infra-estrutura e nos serviços para o complexo mineral-energético.

É interessante notar que o Governo foi muito mais célere a mobilizar e a aplicar investimentos de larga escala em infra-estruturas e serviços de apoio do que a pôr a funcionar as indústrias de recursos naturais. Por exemplo, os gastos com a base logística de Pemba e com a segurança nas plataformas de gás, já realizados através da avaliação, pelo Estado, de empréstimos a empresas privadas, aproximam-se dos 1,8 mil milhões de USD, mas os projectos de gás ainda estão a vários anos de poderem começar a operar.

Na generalidade, o Governo aproveitou o espaço de endividamento, criado por duas décadas e meia de um programa de austeridade acordado com o FMI, para financiar empresas privadas, gerar novos grandes negócios imobiliários e financeiros e facilitar a integração, entre oligarquias nacionais, de corporações internacionais, no que acabou por ser a terceira onda de expropriação do Estado a favor do capital privado (Castel-Branco, 2014, 2015a, 2015b). O *stock* de dívida, até agora conhecido, quadruplicou em dez anos, entre 2006 e 2016, passando de três mil milhões de USD para 12 mil milhões (cerca de 80% do PIB), dos quais cerca de dois mil milhões são dívida pública doméstica e dois mil milhões são avales do Governo para empresas privadas. A componente comercial da dívida (com taxas de juro mais baixas e períodos de maturação mais curtos) foi o principal factor determinante do crescimento do *stock* da dívida. Assim, a dívida pública externa comercial cresceu de praticamente zero, em 2006, para cerca de cinco mil milhões de USD em 2016, tornando o peso da dívida maior para a economia. A crise da dívida, que não é totalmente dissemelhante da de 1983, criou quatro problemas adicionais para o investimento e a industrialização. Primeiro, a economia vai ter de incorrer em mais dívida para pagar a dívida (a não ser que um programa de cancelamento da dívida privada e reestruturação da restante seja acordado e posto em prática), o que colocará mais obstáculos e restrições ao papel da despesa pública no alargamento, na diversificação e na articulação da base produtiva. Segundo, a dívida pública doméstica exacerbou as tendências especulativas do sistema financeiro doméstico, dominando a bolsa de valores, onde os títulos de dívida pública representam 80% das transacções financeiras, tornando-se a componente individual mais importante das operações bancárias – cerca de 30% do financiamento, o equivalente à soma de todo o financiamento bancário doméstico à indústria, à agricultura, ao turismo, à pesca e aos transportes e comunicações. A escassez e o preço do capital tornaram o sistema bancário doméstico largamente inacessível às empresas emergentes e às pequenas e médias empresas nacionais. Terceiro, a reacção do Banco de Moçambique à crise é adoptar medidas de contracção monetária para controlar a inflação (com pouco resultado efectivo, porque a inflação tem causas estruturais, incluindo a dependência de importações, que não podem ser resolvidas por via do controlo monetário), que agravarão as tendências especulativas do sistema bancário e torná-lo-ão ainda mais inacessível às empresas domésticas. Quarto, o rápido crescimento da dívida pública e a ameaça de insustentabilidade fizeram baixar o *rating* de Moçambique nas agências de dotação financeira, nomeadamente a Standard & Poor's, a Moody's e a Fitch, fazendo subir os riscos e as taxas de juro para empréstimos externos, assim como os custos da dívida.

Resumindo, as classes capitalistas emergentes moçambicanas resultam, na generalidade, de três diferentes processos de expropriação do Estado para benefício privado. Primeiro, foi a transferência maciça e subsidiada de empresas e acções do Estado para elites políticas e económicas nacionais, que basicamente criou uma classe não produtiva de proprietários de activos

obsoletos, sem capital nem experiência industrial e de gestão. Os interesses destes grupos foram, então, desafiados e ameaçados pela penetração de IDE em sectores oligopolistas ou com base em recursos e pela expansão da liberalização do comércio com o mundo, em especial com a África do Sul. A resposta estratégica do Estado a esses desafios e ameaças foi o lançamento da segunda grande onda de expropriação do Estado, de modo a maximizar os influxos de capital externo e a garantir a absorção de uma parte dos lucros desses influxos de capital por facções das classes capitalistas nacionais emergentes. Para manter as altas expectativas dos investidores e financiar, directamente, empresas privadas domésticas, o Governo organizou a terceira onda de expropriação do Estado, o endividamento público, aproveitando a larga margem de endividamento criada por duas décadas e meia de sucessivos programas de estabilização económica com o FMI.

De facto, a palavra de ordem da III República, liderada por Guebuza, «combater o deixa andar», pode ser mais bem entendida neste contexto – se não for possível acumular sem fortes ligações e dependência em relação ao capital multinacional, em vez de deixar andar é melhor chamar as grandes corporações, para grandes projectos, de preferência caros, porque implicam maiores influxos de capital, e juntar-se a elas para extrair uma proporção dos lucros para «capitalizar o capitalismo doméstico».

A economia que resulta deste processo é extractiva, afunilada e porosa, dadas as condições históricas específicas em que se desenvolve a acumulação primitiva de capital em Moçambique. Assim, desde o início dos anos 1990, o PIB real de Moçambique cresceu cerca de 5,7 vezes, a uma taxa média anual de 7,2%, e o PIB real *per capita* aumentou 3,3 vezes, a uma taxa média anual de 4,9%. Portanto, a taxa de crescimento da economia foi não só comparativamente elevada (duas vezes superior à média mundial, 50% superior à média da África Subsaariana e alinhada com a média das economias emergentes) como permaneceu elevada ao longo de mais de duas décadas, resistindo a duas crises financeiras internacionais (a crise asiática de 1997 e a global iniciada em 2007-10) (DNEAP, 2009, 2010; GdM, 2010, 2011; INE, 1990-2013). Moçambique tornou-se, também, um dos três maiores destinos de IDE na África Subsaariana, a par da África do Sul e da Nigéria.

No entanto, apesar da rápida expansão da economia e do investimento, no mesmo período a base produtiva, comercial e de emprego foi afunilada, tendo reduzido o número e a variedade de produtos e actividades, em particular os de substituição de importações, aumentando a concentração em torno de produtos primários, minerais, energéticos e florestais, e diminuindo o potencial de articulação e de ligações domésticas da produção.

No que diz respeito ao sector industrial, o afunilamento da produção, em torno de um pequeno número de produtos primários, foi dramático. Assim, enquanto em princípios da década de 1990 dez produtos industriais (de entre os quais se destacavam o vestuário e os têxteis, a moagem de cereais, bebidas e produtos químicos diversos) representavam cerca de 50% da

produção da indústria transformadora, já em finais da década de 2000, 67% desta produção era gerada por apenas um produto: o alumínio (envolvendo duas empresas – a fundição de alumínio Mozal, e a Motraco, que lhe fornece energia eléctrica – de capitais multinacionais, empregando pouco menos de 2000 trabalhadores e gerando um produto primário com limitadas ligações internas). Entre 2005 e 2013, incluindo alumínio e gás natural, a produção industrial aumentou a uma taxa média anual de 4,3% (2% anual *per capita*). Excluindo o alumínio e o gás, o crescimento médio anual da produção industrial foi de 2,8% (ou 0,5% *per capita*). Portanto, o crescimento industrial foi largamente determinado por dois produtos primários para exportação: alumínio e gás (Castel-Branco, 2003, 2010; BdM, 1995-2013; INE, 1990-2013). Desapareceram praticamente dez indústrias (processamento de chá, castanha-de-caju, sisal, copra e derivados de petróleo, produção de cerâmicas, de vidro e produtos de vidro, ferro e aço, equipamento eléctrico e não eléctrico), metade das quais de substituição de importações. Nas restantes, o grau de concentração da produção num pequeno leque de produtos (quatro ou menos tipos de produtos) aumentou para 70% em três indústrias [alimentar, bebidas e tabaco; têxteis, vestuário e produtos de pele; e minerais não metálicos (cimento)], para 80% em duas indústrias [metalomecânica; químicos e derivados de petróleo (gás natural)] e para 99% em uma indústria [metalurgia (alumínio)]. Em todos os casos, a redução do número de produtos por subsector industrial foi feita por via da concentração em empresas maiores e em produtos primários e/ou apenas semiprocessados – como o descaroçamento e a fiação do algodão, na indústria têxtil; lingotes de alumínio, na metalurgia; cimento, nos minerais não metálicos; gás natural, nos químicos e derivados; cerveja e refrigerantes, tabaco e moagem de cereais, na indústria alimentar; bebidas e tabaco (Castel-Branco, 2010: 38).

Entre 1994 e 2004, cerca de 40% das pequenas e médias empresas privadas domésticas encerraram ou foram transformadas noutros tipos de unidades económicas, geralmente comerciais. Este desaparecimento de empresas, empregos e especializações industriais foi tanto uma consequência como uma contribuição para o afunilamento da base produtiva industrial (Banco Mundial, 1996; UTRE, 1996, 1999; Cramer, 2001; Castel-Branco, 2002a; Castel-Branco & Cramer, 2003).

A estrutura das exportações reflecte, naturalmente, as dinâmicas da produção. Assim, na última década, 72% das exportações provieram do complexo mineral-energético (alumínio, 39%; carvão, 13%; areias pesadas, 7%; energia, 7%; e gás natural, 6%) e 18% de mercadorias agrícolas primárias, semiprocessadas (tabaco e banana, 5% cada; açúcar e madeiras, 4% cada). Todos os outros sectores da economia geram apenas 10% do total das exportações.

Uma economia com tendência para se afunilar e se especializar em produtos primários, dinamizada por um pequeno número de grandes projectos como pólos de demanda, cria problemas e desafios específicos para o desenvolvimento de ligações produtivas, tanto a montante como a jusante dos grandes projectos (Langa, 2015; Langa & Mandlate, 2013; Mandlate,

2015; Castel-Branco, Langa & Mandlate, 2015). Primeiro, o leque de opções, qualificações e capacidades (tecnológicas, financeiras e infra-estruturais) na economia e nos grandes projectos é limitado, reduzindo e encarecendo as possibilidades de ligações. Segundo, as ligações que se concretizam tendem a ser descontínuas, pois os pólos de demanda, mesmo sendo grandes, são poucos e, em geral, com elevado nível de especificação tecnológica, de difícil alcance para as empresas nacionais. Terceiro, dada a tendência para a descontinuidade, as empresas domésticas têm contratos discretos (em vez de contínuos) de duração variável, com intervalos variáveis entre eles, o que não lhes dá nem segurança financeira nem a estabilidade para as encorajar a fazer investimento industrial de base. Quarto, as empresas domésticas tendem a concentrar-se em serviços gerais de menor especialização, para que as suas capacidades possam ser mais facilmente utilizadas em vários projectos, de modo a aumentarem as suas oportunidades; mas esta abordagem contribui para que as ligações sejam tecnologicamente pouco sofisticadas e não industrializantes.

Quinto, os padrões de qualidade exigidos pelos megaprojectos forçam as empresas a adoptar normas de gestão de qualidade e de segurança no trabalho acima das exigências gerais do mercado doméstico, que encorajam as empresas domésticas a atingirem *standards* internacionais de gestão de qualidade e segurança no trabalho, mas que representam custos adicionais que o resto do mercado não está disposto a pagar. As empresas domésticas têm de optar entre: desenvolver uma organização interna dualista (em que uma parte trabalha com os *standards* de megaprojecto e o resto funciona com os baixos *standards* do mercado doméstico); abdicar da oportunidade de ganhar concursos com grandes projectos, por não serem capazes de, ou para elas não fazer sentido, investir tanto para atingir os *standards* de um mercado limitado; ou tentar alargar a sua carteira de contratos com megaprojectos, o que as obriga a diversificarem-se por actividades cada vez mais simples (por exemplo, da metalomecânica para a manutenção de equipamento, de serviços de electrónica para limpeza geral), perdendo qualificações e capacidades industriais em troca da possibilidade de expansão do negócio.

Sexto, a diversificação das actividades nas empresas, substituindo capacidades industriais por oportunidades de expansão do negócio no mercado de megaprojectos, contribui para tornar a economia mais extractiva. As empresas transferem excedentes de outras actividades para financiarem as suas ligações com megaprojectos, perdem qualificações e capacidades industriais para diversificarem horizontalmente o leque de opções e atingem estruturas de custos inconsistentes com o resto do mercado, a não ser que tenham outro grande cliente (outro megaprojecto ou o Estado). Ao optarem por estas estratégias de negócios, ditadas pelas circunstâncias da economia, as empresas contribuem para aumentar os custos marginais de investimento para as outras empresas e para piorar as oportunidades de negócio fora dos mercados de megaprojectos.

Sétimo, os custos adicionais do investimento em qualidade e segurança no trabalho e o intervalo de tempo entre o investimento e o alcance dos *standards* funcionam como barreiras à

entrada de novas empresas nas ligações com megaprojectos. Assim, 90% das empresas domésticas que conseguem estabelecer contratos com megaprojectos têm ou tiveram o Estado como grande cliente num certo momento (pois o Estado era o único grande cliente antes da Mozal), o que lhes permitiu acumular capital, experiência, ligações institucionais e acesso a informação, que usam para planificar e financiar as relações com os grandes projectos. Logo, oportunidades de ligações, em economia extractiva, não são iguais para todas as empresas e não são independentes da sua história recente.

Oitavo, dada a volatilidade dos mercados internacionais de mercadorias primárias de exportação e a porosidade da economia (ver mais adiante), os choques dos mercados internacionais são internalizados pela economia nacional através das ligações entre grandes projectos e empresas domésticas. Nos períodos de alta de preços, o mercado para empresas domésticas não aumenta significativamente, porque há limites tecnológicos – o megaprojecto pode comprar mais matéria-prima e energia, mas, a não ser que aumente a escala de actividade, não precisa de mais electricistas, pessoal de limpeza ou motoristas. Nos períodos de baixa de preços, os megaprojectos cortam os custos mais fáceis e de menor impacto, que são as actividades menos nucleares e mais simples, ou os futuros contratos, com as empresas domésticas. Embora os megaprojectos planifiquem com base em acordos com clientes e mercados futuros, crises nos preços de mercadorias primárias de exportação continuam a afectá-los.

Uma economia afunilada, com tendências de concentração e centralização de capital, focada em enclaves intensivos em capital e com um campo limitado de ligações, não gera dinâmicas de emprego capazes de libertar força de trabalho das áreas de menor produtividade de trabalho e absorvê-la em áreas de maior produtividade. De facto, em economias extractivas, de enclave, como a moçambicana, a produtividade de trabalho tende a crescer apenas nos enclaves intensivos em capital, não se disseminando esses ganhos de produtividade para o resto da economia. Assim, sectores dinâmicos e inovadores não geram emprego, enquanto a rentabilidade e a reprodução dos sectores de baixa produtividade dependem da sua capacidade de tratar os custos da força trabalho como residual, gerando emprego precário.

Ou seja, a indústria que emergiu das cinzas da guerra é, na essência, semelhante à herdada do colonialismo, no sentido em que o seu ritmo de actividade e expansão depende de sectores exportadores de produtos primários, dependente de importações de máquinas, equipamentos, peças e matérias-primas e auxiliares.

DESAFIOS DA INDUSTRIALIZAÇÃO

A análise feita aponta para uma série de desafios para a industrialização, constantes seja qual for o programa económico e social do Governo. Primeiro, existe uma unidade entre macroe-

conomia, ambiente de negócios, emprego e estruturas produtivas. Por exemplo, como foi mostrado, as pressões sobre a balança de pagamentos, que afectam o ambiente macroeconómico e de negócios, são causadas pelas estruturas produtivas e opções e prioridades de acumulação. A incapacidade de fornecer bens e serviços básicos de consumo, que reflecte estruturas produtivas, cria pressões inflacionárias, reduz o poder de compra do salário e tem o potencial de tornar o trabalho não competitivo, gerando intenções de desenvolver uma economia intensiva em trabalho decente. Por conseguinte, estas questões têm de ser resolvidas em conjunto, prestando atenção às estruturas produtivas e à sua organização social, o que levanta sérias dúvidas sobre a sensatez e a prudência de insistir em dinâmicas de industrialização que reproduzem e consolidam as estruturas de acumulação existentes.

Segundo, antes de pensar em «recursos» (gás, carvão, terra, etc.) e «tradições» (mercadorias primárias tradicionais de exportação, etc.), a industrialização deve responder a uma questão básica: qual é ou quais são os problemas a resolver. De facto, a principal fonte de «recursos», motivação e conflito é a identificação dos problemas prioritários a resolver, as vias para o fazer e as sequências a seguir, e os desafios que os contextos social e económico, nacional e internacional levantam. Para reduzir a pobreza, substancial e continuamente, a economia tem de gerar emprego com rendimentos reais crescentes, o que implica reduzir os custos de subsistência da força de trabalho (garantindo bens e serviços básicos de consumo de qualidade e a baixo custo), aumentar a produtividade de trabalho na economia como um todo, não apenas em enclaves económicos (como um megaprojecto ou outro), e alargar, diversificar e articular a base produtiva e de acumulação. Isto significa que a estratégia de industrialização terá de ajudar a libertar força de trabalho da agricultura e de outras actividades de menor produtividade de trabalho e transferi-la para sectores e actividades de maior produtividade de trabalho, e terá de ajudar a inovar e a aumentar a produtividade de trabalho em todas as áreas. Além disso, terá de gerar os meios de subsistência da economia, nomeadamente os bens e serviços básicos de consumo, e um excedente que permita largar a base de acumulação. Por exemplo, embora a economia deva sair da armadilha dos enclaves, os que existem – o núcleo extractivo da economia, nomeadamente o complexo mineral-energético e as outras mercadorias primárias de exportação – devem gerar um excedente que possa ser transferido para o resto da economia, através dos impostos, do emprego, das ligações a montante, da diversificação horizontal do investimento para além do núcleo extractivo, das complementaridades nas infra-estruturas e nos serviços e na produção, etc.

Terceiro, a problemática particular das ligações em economia extractiva tem origem nas características dinâmicas estruturais da economia, e não apenas nas características específicas de cada empresa ou megaprojecto. A política pública poderia contribuir para a correcção ou o alívio de alguns destes problemas. A redução da porosidade económica (por via da tributação do capital, renegociação dos contratos com megaprojectos, reestruturação do plano de investimento público, denúncia e cancelamento da dívida privada e reestruturação da restante, etc.)

poderia ajudar a mobilizar recursos para financiar a construção de capacidades que reduzissem o custo de investimento para todas as empresas e a tornar o sistema financeiro mais capaz e interessado em apoiar o desenvolvimento de uma base económica ampla. A informação sobre os megaprojectos que o Estado tem poderia ser usada para promover estratégias industriais específicas e auxiliar as empresas a desenvolver as suas estratégias de negócio e a garantir continuidades no investimento, modernização, produção e vendas com base numa escolha de actividades que maximizem complementaridades. Os megaprojectos podem ser obrigados a revelar informação sobre as suas necessidades regulares de bens e serviços, de modo a fornecer uma base empírica para a estratégia pública e para planos de negócio das indústrias e firmas individuais a médio prazo. Estas acções, quando enquadradas no âmbito de uma política industrial estrategicamente coordenada entre diferentes actores públicos e privados, não eliminariam a predominância de uma economia extractiva, mas poderiam ajudar a torná-la menos extractiva e mais útil para impulsionar o desenvolvimento alargado da base produtiva.

Quarto, a industrialização em Moçambique requer uma estratégia regional que vá para além do comércio livre, que identifique complementaridades e sinergias de produção e mercados, de infra-estruturas e serviços, energia e água, de financiamento, de pesquisa e desenvolvimento tecnológico e inovação (de processos, produtos e *standards*), de formação, e de exploração estratégica de recursos. Por exemplo, os recursos energéticos de Moçambique podem ser usados para substituir importações e gerar moeda externa para a economia nacional, mas também para apoiar processos de industrialização regional numa perspectiva pan-africana. Outra área da estratégia regional é a questão laboral, nomeadamente a luta regional por condições laborais dignas e segurança social universal, como base para uma economia ao serviço da melhoria da qualidade de vida de todos os cidadãos.

Quinto, o financiamento é sempre um factor endógeno a cada estratégia e plano, isto é, a capacidade de mobilizar e aplicar recursos produtivamente é parte orgânica da concepção das prioridades e das ligações entre elas. No caso moçambicano, é prioritário lidar com a crise da dívida pública: auditá-la, renegociá-la, cancelar a responsabilidade pública pela dívida privada, reestruturá-la, mas, também, renegociar contratos e rever os incentivos fiscais, cancelar os incentivos redundantes e reorientar o investimento público para prioridades associadas ao alargamento, diversificação e articulação da base produtiva, do emprego, e da base fiscal, e travar o crescimento da dívida pública doméstica. A estratégia industrial poderá ser ajudada por, e ajudar, este processo, desenvolvendo um enfoque real na substituição efectiva de importações, em especial de comida e energia, ajudando a transferir excedente dos enclaves extractivos para o resto da economia, e utilizando o investimento público para ajudar a desenvolver complementaridades, ligações, *standards* e de informação (que reduzam os custos de coordenação), e desenvolver instituições e serviços industriais (que reduzam os custos marginais do investimento para toda a economia).

Naturalmente, os desafios aqui identificados implicam a contestação crítica dos «imperativos nacionais», que são definições políticas e de classe. Do argumento a favor do nacionalismo económico e da construção da burguesia capitalista nacional, como focos dominantes da filosofia política e da política económica, tanto a análise como os desafios aqui apresentados reorientam o debate para questões fundamentais do bem-estar e da sustentabilidade económica e social dos cidadãos e da sociedade, não apenas de uma elite. A questão fundamental não é a oposição à emergência de um grupo de moçambicanos ricos (embora, na última década, a aceleração do crescimento económico tenha duplicado o número de milionários, não tenha reduzido a pobreza e tenha sido consistente com o aumento significativo da desigualdade), mas o acesso de todos os moçambicanos ao bem-estar, pelo seu trabalho e não pelo acesso privilegiado ao poder político e às rendas económicas. Logo, o essencial do que é dito neste capítulo é, por definição, sujeito a contestação e conflito. Não poderia ser de outra maneira, pois o debate é sobre a produção, a apropriação e a utilização do excedente social e as relações de poder que se desenvolvem nesse processo social, o que significa que é um debate localizado no centro das dinâmicas de formação e luta de classes. Este é sempre o ponto de partida da política e da estratégia económica e de industrialização, o entendimento, a organização e a mobilização das dinâmicas de classe que sustentam o debate e a luta pela reestruturação dos sistemas de acumulação de capital.

REFERÊNCIAS

- Amsden, A. (1985). The state and Taiwan's economic development. In P. Evans *et al.* (eds.). *Bringing the State Back In*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Amsden, A. (1989). *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. Oxford e Nova Iorque: Oxford University Press.
- Amsden, A. (2004). *The Rise of «The Rest»: Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*. Oxford e Nova Iorque: Oxford University Press.
- Amsden, A., Di Caprio, A. & Robinson, J. (eds.) (2012). *The Role of Elites in Economic Development*. Oxford: Oxford University Press.
- Banco Mundial (1981). *Accelerated Development in Sub-Saharan Africa: A Plan for Action*. Washington DC: Banco Mundial.
- Banco Mundial (1984). *Towards Sustained Development in Sub-Saharan Africa*. Washington DC: Banco Mundial.
- Banco Mundial (1989). *Sub-Saharan Africa: From Crisis to Sustainable Growth*. Washington DC: Banco Mundial.
- Banco Mundial (1990a). *Mozambique Restoring Rural Production and Trade*. Volumes I and II (Report 8370-MOZ). Washington DC: Banco Mundial.
- Banco Mundial (1990b). *Mozambique: Industrial Sector Study. Report*. Washington DC: Banco Mundial.
- Banco Mundial (1993). *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy (Policy Research Report)*. Oxford e Washington DC: Oxford University Press.
- Banco Mundial (1994). *Adjustment in Africa: Reforms, Results and the Road Ahead (Policy Research Report)*. Oxford e Washington DC: Oxford University Press.
- Banco Mundial (1995). *Mozambique: Impediments to Industrial Sector Recovery*. Report. Washington DC: Banco Mundial.
- Banco Mundial (1996). *Moçambique: Avaliação do Impacto e Eficiência do Programa de Reestruturação de Empresas*. Washington DC: Banco Mundial.
- BdM (Banco de Moçambique) (1995-2013). *Relatório Anual*. Maputo: BdM.
- BdM (2003-2010). *Balança de Pagamentos*. Maputo: BdM.
- Biggs, T., Nasir, J. & Fisman, R. (1999). *Structure and Performance of Manufacturing in Mozambique. Regional Program and Enterprise Development (RPED)*. Washington: Banco Mundial.
- Brum, J. (1976). *Manufacturing Industries in Mozambique: Some Aspects*. Maputo: Faculdade de Economia da Universidade Eduardo Mondlane.
- Bukharin, N. (2003). *Imperialism and World Economy*. Londres e Sydney: Bookmarks.

- Castel-Branco, C. (1994). Problemas estruturais de industrialização: a indústria transformadora. In C. Castel-Branco (org.). *Moçambique, Perspectivas Económicas*. Maputo: Faculdade de Economia da Universidade Eduardo Mondlane e Fundação Friedrich Ebert.
- Castel-Branco, C. (2002a). *An Investigation into the Political Economy of Industrial Policy: the case of Mozambique*. Unpublished PhD Thesis. Londres: School of Oriental and African Studies, Universidade de Londres.
- Castel-Branco, C. (2002b). *Economic Linkages between South Africa and Mozambique*. Research report for the Department of International Development of the British Government. Pretória e Maputo.
- Castel-Branco, C. (2003). Indústria e industrialização em Moçambique: análise da situação actual e linhas estratégicas de desenvolvimento. *I Quaderni della Cooperazione Italiana*, 3/2003. Maputo.
- Castel-Branco, C. (2007). Alternativas africanas para o desenvolvimento e impacto da globalização. *1.º Encontro Académico Espanha-Moçambique*, 14-15 de Novembro. Maputo: Centro de Estudos Africanos. Universidade Eduardo Mondlaneo.
- Castel-Branco, C. (2010). Economia extractiva e desafios de industrialização em Moçambique. In L. Brito, C. Castel-Branco, S. Chichava, S. Forquilha & A. Francisco (orgs.). *Economia Extractiva e Desafios de Industrialização em Moçambique*. Maputo: IESE.
- Castel-Branco, C. (2014). Growth, capital accumulation and economic porosity in Mozambique: social losses, private gains. *Review of African Political Economy*, 41: sup1, S26-S48, DOI: 10.1080/03056244.2014.976363.
- Castel-Branco, C. (2015a). «Capitalizando» o capitalismo doméstico – porosidade e acumulação primitiva de capital em Moçambique. In L. Brito, C. Castel-Branco, S. Chichava, S. Forquilha & A. Francisco (orgs.). *Desafios para Moçambique, 2015*. Maputo: IESE.
- Castel-Branco, C. (2015b). Desafios da sustentabilidade do crescimento económico – uma «bolha económica» em Moçambique? In L. Brito, C. Castel-Branco, S. Chichava, S. Forquilha & A. Francisco (orgs.). *Desafios para Moçambique, 2015*. Maputo: IESE.
- Castel-Branco, C. & Cramer, C. (2003). Privatization and economic strategy in Mozambique. In T. Addison (ed.). *Conflict and Recovery in Africa*. Oxford e Helsínquia: Oxford University Press.
- Castel-Branco, C., Langa, E. & Mandlate, O. (2015). Dilemas das ligações produtivas entre empresas numa economia afunilada. *Boletim IDELAS*, 76. Maputo: IESE.
- CEA (Centro de Estudos Africanos) (1979a). *Os Mineiros Moçambicanos na África do Sul*. Maputo: UEM.
- CEA (1979b). *O Desemprego e a Sua Ligação com o Campo*. Maputo: UEM.
- CEA (1983). *Famílias Camponesas da Angónia no Processo de Socialização do Campo*. Maputo: UEM.

- Chang, H.-J. (1996). *The Political Economy of Industrial Policy*. Londres e Nova Iorque: McMillan.
- Chang, H.-J. (1998). Globalisation, transnational corporations and economic development – can developing countries pursue strategic industrial policy in a globalizing world economy? In R. Kozul-Wright & R. Rowthorn (eds.). *Transnational Corporations and the Global Economy*. Londres e Nova Iorque: MacMillan (com UNU/WIDER).
- Chang, H.-J. (2002). *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*. Londres: Anthem Press.
- CPI (Centro de Promoção de Investimento) (s.d.) *Base de Dados do Investimento Privado Aprovado, 1990-2012*. Maputo: CPI.
- Cramer, C. (1999). Can Africa industrialize by processing primary commodities? The case of Mozambican cashew nuts. *World Development*, 27(7), 1247-66.
- Cramer, C. (2001). Privatisation and adjustment in Mozambique: a «hospital pass»? *Journal of Southern African Studies*, 27(1), 79-103.
- DNEAP (Direcção Nacional de Estudos e Análise de Política) (2009). *Quadro Macro-Revisto para Proposta do Cenário Fiscal de Médio Prazo*.
- DNEAP. (2010) 3.^a avaliação da pobreza: análise e resultados principais. Apresentação em PowerPoint.
- Fine, B. (1997a). Privatization and the restructuring of state assets in South Africa: a strategic view. *NIEP Occasional Paper 7*. Joanesburgo: National Institute for Economic Policy.
- Fine, B. (1997b). *Interrogating the Long-Run: or to What Is the IMF/World Bank Adjusting*. Londres: School of Oriental and African Studies (Universidade de Londres).
- Fine, B. & Murfin, A. (1984). *Macroeconomics and Monopoly Capitalism*. Nova Iorque: St.Martin's Press.
- Fine, B. & Polleti, C. (1992). Industrial policy in the light of privatization. In J. Michie (ed.) *The Economic Legacy, 1979-1992*. Londres: Academic Press.
- Fine, B. & Rustonjee, Z. (1996). *The Political Economy of South Africa: from Minerals-Energy Complex to Industrialization*. Londres: Westview Press.
- GdM (Governo de Moçambique) (1992). *Reflexão sobre a Situação da Indústria e o Seu Enquadramento no Ambiente Económico Nacional*. Relatório do ministro da Indústria e Energia (MIE). Maputo.
- GdM (1997). *Política e Estratégia Industrial*. Resolução do Conselho de Ministros 23/97, de 19 de Agosto. Maputo.
- GdM (1999-2012). *Relatórios da Dívida*. Maputo.
- GdM (2000-2011) *Conta Geral do Estado*. Maputo.
- GdM (2001). *Plano de Acção para a Redução da Pobreza Absoluta (2001-2005)*. Maputo: MPF (Ministério do Plano e Finanças).

- GdM (2010). *Pobreza e Bem-Estar em Moçambique: Terceira Avaliação Nacional*. Maputo.
- GdM (2011). *Plano de Acção para Redução da Pobreza (PARP) 2011-2014*. Aprovado na 15.^a Sessão Ordinária do Conselho de Ministros. Maputo.
- GdM (2015). Programa Quinquenal do Governo para 2015-2019. *Boletim da República*, I Série, Número 29, 2.º Suplemento.
- GdM & UNIDO (1993). *Orientações para o Desenvolvimento Industrial de Moçambique*. Relatório preliminar do projecto DP/MOZ/86/014. Maputo: Ministério da Indústria e Energia (MIE).
- Gore, C. (1996). Methodological nationalism and the misunderstanding of East Asian industrialisation. UNCATD Discussion Paper 111.
- Guebuza, A. (2004). Podemos, merecemos e somos capazes de ser ricos. *Domingo*, 28 de Novembro de 2004, 20-21.
- Hanlon, J. (2011). Is Mozambique following a latecomer developer strategy? *Transformation*, 76, 37-143.
- Hirschman, A. (1981). *Essays in Trespassing: Economics to Politics and Beyond*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hirschman, A. (1958). *The Strategy of Economic Development*. New Haven e Londres: Yale University Press.
- Ibraímo, Y. (2013). Expansão da produção de produtos primários, emprego e pobreza. In L. Brito, C. Castel-Branco, S. Chichava, A. Francisco & F. Salvador, F. (eds.). *Desafios para Moçambique 2013*. Maputo: IESE.
- INE (Instituto Nacional de Estatística) (1990-2013). *Anuário Estatístico*. Maputo.
- Jenkins, R. (1991a). Learning from the gang: are there lessons for Latin America from East Asia? *Bulletin of Latin America Research*, 10(1), 37-54.
- Jenkins, R. (1991b). The political economy of industrialisation: a comparison of Latin America and East Asian newly industrialising countries. *Development and Change*, 2, 197-231.
- Jenkins, R. (1992). (Re-) interpreting Brazil and South Korea. In T. Hewitt, et al. (eds.). *Industrialisation and Development*. Oxford: Oxford University Press (com Open University).
- Jomo, K. S. & Rock, M. (1998). Economic diversification and primary commodity processing in the second-tier South East Asian newly industrializing countries. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). Disponível em: unctad.org/en/docs/dp_136.en.pdf (consultado a 20 de Junho de 2012).
- Jones, L. P. & Sakong, Il (1980). *Government, Business and Entrepreneurship in Economic Development: The Korean Case*. Harvard, Cambridge, Massachusetts e Londres: Universidade de Harvard.

- Khan, M. & K. S., Jomo (eds.). (2000). *Rents, Rent-seeking and Economic Development: Theory and Evidence in Asia*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kim, Eun Mee (1997). *Big Business, Strong State: Collusion and Conflict in South Korean Development, 1960-1990*. Albany: State University of New York Press.
- Kohli, A. (1994). Where do high growth political economies come from? The Japanese lineage of Korea's «developmental state». *World Development*, 22(9), 1269-93.
- Langa, E. (2015). «Ligações minadas»: o caso dos fornecedores nacionais da Vale e da Rio Tinto em Moçambique. In L. de Brito *et al.* (eds.). *Desafios para Moçambique 2015*. Maputo: IESE.
- Langa, E. & Mandlate, O. (2013). Questões à volta de ligações a montante com a Mozal. In L. de Brito *et al.* (eds.). *Desafios para Moçambique 2013*. Maputo: IESE.
- Lenin, V. I. (2010). *Imperialism: The Highest Stage of Capitalism*. Londres: Penguin Classics.
- Luxemburg, R. (2003). *The Accumulation of Capital*. Nova Iorque: Routledge.
- Machel, M. (2011). O duplo papel do governo na migração da radiodifusão do analógico para o digital: um negócio da China para a família Guebuza. *CIP Newsletter*, 11, 1-5.
- Machel, M. (2012). Alianças com selo de tráfico de influências e conflitos de interesses. *CIP Newsletter*, 13, 10-16.
- Machel, S. M. (1973). O processo da revolução democrática popular em Moçambique. *Colecção Estudos e Orientações*. Maputo: Instituto Nacional do Livro e Disco (edição de 1980).
- Machel, S. M. (1974). Estabelecer o poder popular para servir as massas. *Colecção Estudos e Orientações*. Maputo: Instituto Nacional do Livro e Disco (edição de 1980).
- Machel, S. M. (1977). *O Partido e as Classes Trabalhadoras Moçambicanas na Edificação da Democracia Popular: Relatório do Comité Central ao III Congresso da Frelimo*. Maputo: Departamento do Trabalho Ideológico (Frelimo).
- Mandlate, O. (2015). Capacitação das empresas nacionais e conteúdo local de megaprojectos em Moçambique. In L. de Brito *et al.* (eds.). *Desafios para Moçambique 2015*. Maputo: IESE.
- Marx, K. (1847). Speech of Dr. Marx on protection, free trade and working classes. *The Northern Star*, 520, 9 de Outubro.
- Marx, K. (1976) *Capital: a Critique of Political Economy*, vol. 1. Londres: Penguin Classics.
- Marx, K. (1978). *Capital: a Critique of Political Economy*, vol. 2. Londres: Penguin Classics.
- Marx, K. (1981). *Capital: a Critique of Political Economy*, vol. 3. Londres: Penguin Classics.
- Massarongo, F. (2010). A dívida pública interna mobiliária em Moçambique: alternativa para o financiamento do défice orçamental? *Boletim IDELAS*, 30. Maputo: IESE. Disponível em: http://www.iese.ac.mz/lib/publication/outras/ideias/ideias_30.pdf (consultado a 12 de Junho de 2013).

- Massarongo, F. (2013). Porque é que os bancos privados não respondem à redução das taxas de referência do Banco de Moçambique? Reflexões. In L. de Brito *et al.* (eds.). *Desafios para Moçambique 2013*. Maputo: IESE.
- Massarongo, F. & Muianga, C. (2011). Financiamento do Estado com recurso à dívida – problemas e desafios. In L. de Brito *et al.* (eds.). *Desafios para Moçambique 2011*. Maputo: IESE, 161-184.
- Massingue, N. & Muianga, C. (2013). Tendências e padrões de investimento privado em Moçambique: questões para análise. In L. de Brito *et al.* (eds.). *Desafios para Moçambique 2013*. Maputo: IESE.
- Melina, G. & Xiong, Y. (2013). Natural gas, public investment and debt sustainability in Mozambique. *IMF Working Paper*, 13/261.
- Nasir, J. et al. (2002). *Mozambique Industrial Performance and Climate Assessment*. Maputo: Banco Mundial, RPED e CTA.
- Nhachote, L. (2010). Indústria de mineração atrai várias figuras da nomenclatura dominante. *CIP Newsletter*, 6, 6-7. Maputo: Centro de Integridade Pública (CIP).
- O'Laughlin, B. (1981). A questão agrária em Moçambique. *Estudos Moçambicanos*, 3. Maputo: CEA/UEM, 9-32.
- O'Laughlin, B. (1996). Through a divided glass: dualism, class and the agrarian question in Mozambique. *Journal of Peasant Studies*, 23(4), 1-39.
- O'Laughlin, B. (2016). Produtividade agrícola, planeamento e a «cultura do trabalho» em Moçambique. In L. Brito, C. Castel-Branco, S. Chichava, S. Forquilha & A. Francisco (eds.). *Desafios para Moçambique 2016*. Maputo: IESE.
- O'Laughlin, B. & Ibraímo, Y. (2013). A expansão da produção de açúcar e o bem-estar dos trabalhadores agrícolas e comunidades rurais em Xinavane e Magude. *Cadernos IESE*. Maputo: IESE.
- Pereira Leite, J. (1993). Colonialismo e industrialização em Moçambique: Pacto colonial, dinamização das exportações e «import substitution» (1930-74). *Ler História*, 24, 53-70.
- Pereira Leite, J. (1995). A economia do caju em Moçambique e as relações com a Índia: dos anos 20 até ao fim da época colonial. In *Ensaio em Homenagem a Francisco Pereira de Moura*. Lisboa: ISEG (Instituto Superior de Economia e Gestão).
- Pereira Leite, J. (1999). A guerra do caju e as relações Moçambique-Índia na época pós-colonial. *Documento de Trabalho*, 57. Lisboa: CEsa (Centro de Estudos Africanos).
- Roberts, S. (2000). *The Internationalisation of Production, Government Policy and Industrial Development in South Africa*. Unpublished PhD Thesis. Londres: Birkbeck College (Universidade de Londres).
- Tutashinda, N. (1978). As mistificações da «Autenticidade Africana». *Cadernos Ulmeiro*, II(1). Lisboa.

- UNIDO (1999). *Integrated Industrial Development Programme to Facilitate Private Sector Development in Mozambique*. Programme document. Maputo e Viena: UNIDO.
- UTRE (Unidade Técnica de Reestruturação Empresarial) (1996). *Mozambique: Evaluating the Impact and Effectiveness of the Enterprise Restructuring Program*. Maputo: Ministério do Planeamento e Finanças de Moçambique.
- UTRE (1999). «*Privatisation in Mozambique*», Maputo: Technical Unit for Enterprise Restructuring. Maputo: Ministério do Planeamento e Finanças de Moçambique.
- Wield, D. (1977a). *Some Characteristics of the Mozambican Economy Particularly Relating to Industrialization*. Maputo: Centro de Estudos Africanos/Univ. Eduardo Mondlane.
- Wield, D. (1977b). *The Structure and Balance of Industrial Production and Its Relationships with other Sectors and with the Growth of a Working Class*. Maputo: Centro de Estudos Africanos/Univ. Eduardo Mondlane.
- Wuyts, M. (1981). *Camponeses e Economia Rural em Moçambique. Relatório 81/8*. Maputo: CEA (Centro de Estudos Africanos).
- Wuyts, M. (1989). *Money and Planning for Socialist Transition: The Mozambican Experience*. Gower: Aldershot
- Wuyts, M. (2011a). Será que crescimento económico é sempre redutor da pobreza? Reflexões sobre a experiência de Moçambique. *Boletim IDELAS*. Disponível em: http://www.iese.ac.mz/?__target__=publications_ideias.
- Wuyts, M. (2011b). The working poor – a macro perspective. Valedictory Address as Professor of Applied Quantitative Economics delivered on Thursday 8 December, 2011 at The Institute of Social Studies. Hague, Holanda.