

DESENVOLVIMENTO CENTRADO EM PME?

PROBLEMATIZAÇÃO CRÍTICA DESTA ABORDAGEM

Carlos Nuno Castel-Branco

INTRODUÇÃO

As pequenas e médias empresas (PME) têm tido um tratamento privilegiado na literatura sobre desenvolvimento económico, mesmo quando, intencionalmente ou não, as políticas de desenvolvimento não as favorecem, os programas económicos continuem, na prática, a priorizar grandes projectos de investimento intensivos em capital e os resultados práticos sejam diferentes da retórica. Argumentos a favor das PME vêm de quase todos os quadrantes e, frequentemente, o insucesso económico é atribuído à não promoção de PME, do mesmo modo que, por derivação, a cura para o insucesso requer a promoção de tais empresas.

Como seria de esperar, o Programa Quinquenal do Governo de Moçambique (PQG) para 2015-2019 (GdM, 2015) enfatiza o papel das PME na industrialização orientada para exportações, na promoção de emprego e no desenvolvimento das cadeias de valor, embora o PQG não seja específico sobre como as PME podem ser promovidas. As mesmas preocupações estavam já reflectidas no Plano de Acção para Redução da Pobreza Absoluta (PARP) 2011-2014 (GdM, 2011a) e em muitos outros documentos de política do Governo de Moçambique (GdM) (GdM, 2001; 1999b; 1997; 1992).

Apesar deste aparente consenso, a retórica da pequena e média empresa enfrenta quatro tipos de problemas fundamentais, alguns aparentemente paradoxais, que não são resolvidos nem na literatura nem na prática política, nomeadamente: (i) a definição e o entendimento do que são pequenas e médias empresas são problemáticos e contraditórios; (ii) o enfoque na escala (pequena ou média) pode confundir e anular os efeitos desejados das políticas, por ser uma abordagem estática que não diferencia entre tipos de empresas e ciclos de negócios, nem privilegia a análise das ligações e articulações que formam as redes vitais para que as firmas prosperem; (iii) não é evidente que o desenvolvimento do capitalismo industrial seja consistente com o enfoque em PME e, apesar da retórica, o desenvolvimento do capitalismo moderno continua a tender para dinâmicas de concentração (empresas maiores) e centralização (menos empresas) do capital, mesmo em economias subdesenvolvidas, particularmente

nos casos em que a acumulação de capital é intensamente dependente de influxos de capital externo privado; e (v) esta abordagem exclui, ou passa para segundo plano, a discussão das dinâmicas, estruturas e tensões relacionadas com acumulação, diversificação e articulação da base produtiva.

Este capítulo, nas quatro secções que se seguem, descreve criticamente este debate e avança com um conjunto de questões para ajudar a pensar sobre política pública e PME. A próxima secção resume os argumentos geralmente utilizados para a promoção de PME. A seguir, são discutidas as tensões e contradições da abordagem centrada em PME. O capítulo vira-se, então, para a descrição das dinâmicas de concentração e centralização de capital em Moçambique, associadas à consolidação do modelo extractivo de acumulação de capital, colocando as PME no contexto da economia política do desenvolvimento do capitalismo nacional. A última secção resume o debate e identifica questões centrais para reflexão sobre a problemática do relacionamento entre política pública e o desenvolvimento da base empresarial produtiva.

PORQUÊ PME?

As PME tornaram-se uma das várias panaceias do discurso sobre desenvolvimento económico. Porquê? A definição de panaceia, um remédio para todos os males, à partida implica que os argumentos a favor das PME são muito amplos e variados.

Schumacher (1975) sistematizou os elementos centrais da teoria da «beleza da pequena escala», em resposta a dois grandes desafios mundiais: a sustentabilidade ambiental do desenvolvimento e os efeitos tirânicos da globalização na destruição de modos de vida em países subdesenvolvidos e a sua substituição pela exploração multinacional de recursos não renováveis. Adoptando o que pode ser vagamente definido como «princípios de economia budista», esta obra centra-se em três dimensões da beleza da pequena escala, nomeadamente: (i) a adequabilidade das tecnologias às condições de desenvolvimento, intensidade de capital e sustentabilidade ambiental, tornando-a também acessível sem depender de grande investimento e importações; (ii) a proximidade das comunidades, da sua cultura, história e necessidades; e (iii) a necessidade de maximizar a produção de bem-estar com o mínimo de consumo, isolando e secundarizando a dimensão do crescimento económico (definida como aumento contínuo do consumo de recursos) em relação a outras dimensões do desenvolvimento como sustentabilidade, adequabilidade, harmonia, justiça e saúde.

Embora o epicentro deste trabalho seminal de Schumacher não fossem as empresas em si, pequenas ou não, ele influenciou o debate posterior sobre pequenas e médias empresas em várias dimensões, embora este debate se tenha preocupado mais com noções de eficácia social do capitalismo em transição do que com valores e princípios associados à beleza da pequena

escala schumacheriana. Deste debate, sintetizámos os seguintes argumentos principais, que formulámos como postulados (facto reconhecido como verdade evidente sem necessidade de demonstração), sobre as vantagens das PME e a necessidade de política pública específica para as apoiar.

Primeiro postulado: as PME são um caminho para as tecnologias adequadas à relativa intensidade de factores (capital, trabalho e recursos naturais), às capacidades tecnológicas existentes, aos mercados, à necessidade de superar os efeitos mais nocivos da dependência promovida pela globalização e à conservação ambiental (Cornia & Helleiner, 1994; Cornia, van der Hoeven & Mkandawire, 1992; Lall, 1992a, 1992b, 1993b).

Segundo postulado: as PME são economicamente mais eficientes, mais competitivas e menos dependentes, mais intensivas em trabalho (pelo que podem gerar mais emprego a menor custo em termos de capital) e mais acessíveis ao empresariado nacional (pelo que são mais adequadas ao desenvolvimento do sector privado emergente). Este postulado deriva do anterior, em especial no que diz respeito à adequação das PME à relativa intensidade de factores de produção (capital, trabalho e recursos naturais) e à sua flexibilidade tecnológica (Krueger, 1998; Tirole, 1997; Biggs, Nasir & Fisman, 1999; Portes *et al*, 1989; Banco Mundial, 1994, 1993).

Terceiro postulado, PME são uma via para um capitalismo industrial mais competitivo, flexível e próximo dos mercados, por efeito dos postulados anteriores. Este modelo de capitalismo é menos sujeito aos ditames dos monopólios e oligopólios corporativos, é mais flexível e ajustável, a baixo custo, às flutuações dos mercados e mudanças das preferências, maximiza o bem-estar dos consumidores (por estar mais próximo das suas necessidades e não exercer poder oligopolista) e dos trabalhadores (por oferecer um ambiente de trabalho mais saudável, mais emprego e maior ligação entre os trabalhadores e os interesses da firma), minimiza o problema do principal-agente na gestão ao nível da firma (porque, nas PME, a propriedade e o controlo estão, geralmente, unificados), o que reduz custos de transacção e controlo e a luta por poder e rendas improdutivas, minimiza a necessidade e a intensidade de intervenção correctiva do estado e as imperfeições daí decorrentes (Krueger, 1998; Cornia & Helleiner, 1994; Cornia, van der Hoeven & Mkandawire, 1992; Portes *et al*, 1989; Tirole, 1997; Banco Mundial, 1994, 1993; Lall, 1999a, 1992b).

Quarto postulado: as PME são mais adequadas para lidarem com economias largamente informais, tanto na absorção de força de trabalho subempregada e pouco qualificada como na formalização de negócios e desenvolvimento de ligações entre actividades variadas, porque estas firmas tendem a ser intensivas em trabalho e não em capital, os custos iniciais de investimento são baixos e a tecnologia é flexível e de mais fácil absorção (Portes *et al*, 1989; Cornia & Helleiner, 1994; Cornia, van der Hoeven & Mkandawire, 1992; Banco Mundial, 1994; White & Bhatia, 1998).

Quinto postulado: as PME são fundamentais para promover o aumento da proporção do investimento privado doméstico no investimento privado total e, por consequência, o aumento da poupança doméstica e a redução da dependência em relação a fluxos externos de capital privado,

assim jogando um papel central na intensificação do conteúdo local nas cadeias de produto e valor na economia doméstica. Este postulado deriva dos que estabelecem que estas firmas são de baixa intensidade de capital, mais apropriadas à adopção de tecnologias adequadas e mais flexíveis, e são mais próximas e mais bem integradas nos mercados locais (Hirschman, 1981, 1958; Cornia & Helleiner, 1994; Cornia, van der Hoeven & Mkandawire, 1992; Lall, 1992a, 1993b; UNIDO, 1987; UNCTAD, 1999b, 1999c).

Estes postulados sintetizam o amplo leque de questões que o modelo centrado em PME seria capaz de abordar e resolver. Nos anos 1980, período da rápida expansão dos programas de ajustamento estrutural e do debate sobre a natureza mais ou menos humana desse ajustamento, a popularidade, entre economistas de desenvolvimento, do modelo de desenvolvimento centrado em pequenas e médias empresas expandiu-se, naturalmente, com a introdução de quatro novos temas, derivados dos seus postulados e relacionados entre si. Por um lado, o modelo era oferecido como uma alternativa aos grandes projectos de desenvolvimento, à planificação centralizada, à marginalização da agricultura e dos pequenos e médios produtores e à dependência externa dos programas económicos, factores considerados como estando na origem da crise económica na África Subsaariana. Por outro lado, o modelo das PME surgia como argumento para maior liberalização económica e menos intervenção do Estado, acompanhado pela expansão do mercado doméstico, mais emprego e mais competitividade. Além disso, era entendido como um modelo menos desigual e que oferecia alternativas reais para mudança das estruturas do poder do Estado, dos interesses entrincheirados no Estado e do grande capitalismo corporativo. Finalmente, era entendido como um modelo consistente com o ajustamento macroeconómico por ser mais próximo das vantagens comparativas da economia e, por consequência, por evitar distorções de política e beneficiar de mercados e ambientes mais competitivos (Cornia & Helleiner, 1994; Cornia, van der Hoeven & Mkandawire, 1992; Cornia, Joly & Stewart, 1988, 1987; Banco Mundial, 1989, 1981).

Em resumo, tal como acontece como qualquer panaceia, o modelo de desenvolvimento centrado em PME parece ter uma solução para quase todas as questões que economistas de desenvolvimento enfrentam. Terá?

CRÍTICA DA ABORDAGEM CENTRADA EM PME

Serão os argumentos sobre PME, como panaceia, resistentes a uma análise mais detalhada e rigorosa das estruturas e dinâmicas económicas e empresariais? Esta secção investiga esta questão, começando por problematizar a definição de PME para, em seguida, questionar os métodos frequentemente usados para comparar tipos/escalas de empresas e a lógica do argumento a favor da centralidade das PME e, por fim, interrogar-se sobre a utilidade de uma

abordagem centrada em PME versus uma que se centre na abordagem de questões industriais, produtivas e económicas reais.

PROBLEMATIZANDO AS PME

A maior parte das «virtudes» de uma abordagem de desenvolvimento centrada em PME deriva de quatro pressupostos, nomeadamente: escala e tecnologia adequadas à intensidade de factores, por um lado, e, conseqüentemente, baixa intensidade de capital e alta intensidade de trabalho no caso das economias subdesenvolvidas. Serão estes pressupostos reais, na generalidade? Para respondermos a esta pergunta, temos de investigar o que são, de facto, as PME, o que define a sua escala e tecnologia, e, por consequência, a sua intensidade relativa de factores. As definições de PME variam significativamente em linha com a escala, o grau de desenvolvimento e as estruturas tecnológicas e produtivas da economia em que estão inseridas. Estudos definem PME de acordo com o número de trabalhadores empregados, ou de acordo com a escala de operações da empresa. Tomando o número de trabalhadores como ponto de referência, as definições das PME variam entre poucas dezenas e poucas centenas de trabalhadores. Tomando a escala de operações, definida pelo volume de negócios, a classificação das PME é altamente sensível ao tipo e ao sector de actividade (Cornia & Helleiner, 1994; Cornia, van der Hoeven & Mkandawire, 1992; Deyo, 1987; Michie & Smith, 1998, 1996; Weiss, 1992, 1985; Banco Mundial. 1994).

Outros indicadores da escala de operações podem ser o peso do investimento inicial na estrutura de custos da empresa ou a taxa de lucro, mas estes indicadores são também pouco precisos. Por exemplo, uma empresa pode ter um custo inicial de investimento relativamente baixo por operar com processos de produção com retornos constantes ou decrescentes relativamente ao investimento de capital, mas, ao mesmo tempo, pode empregar um número elevado de trabalhadores e operar a um volume de negócios superior aos limites que a permitam classificar como PME. A taxa de lucro é afectada tanto pela produtividade como pelo prolongamento do dia de trabalho, pelo que este indicador, em si, não permite aferir se uma empresa é PME ou não e quais são as suas características tecnológicas ou a sua intensidade relativa de factores. A definição da escala pelo número de trabalhadores é ligeiramente menos sensível ao tipo e ao sector de actividade das empresas, pelo que é uma estatística mais simples e, por consequência, mais amplamente utilizada para definir as PME. No entanto, uma empresa pode perfeitamente empregar um número de trabalhadores que a classifique como PME ao mesmo tempo que tem um volume de negócios que a pode classificar como grande, dependendo da tecnologia e da produtividade do trabalho.

Portanto, a definição de PME é arbitrária e relativa a outros factores, isto é, os indicadores que definem a escala só fazem sentido quando comparados com outros, sendo sensíveis ao tipo e ao sector de actividade, à tecnologia e aos processos de trabalho, e às estruturas da economia.

Logo, a classificação pela escala não só é arbitrária como não constitui uma base sólida para política pública e estratégia empresarial.

A escala é uma dimensão fundamental na economia, nas indústrias e nas empresas, pelo que representa em termos de dinâmicas de produção e dos processos tecnológicos, de organização dos mercados e da competição, de acumulação de capital e da sua utilização, e da estruturação das relações de poder na economia. No entanto, a escala não é necessariamente relevante como indicador de classificação de empresas, pois, tentando sê-lo, torna-se um conceito estático e arbitrário, indefinido do ponto de vista do que pretende revelar, e contrário ao que torna o conceito de escala relevante na economia (onde a escala é relevante pelo seu papel a captar e a descrever dinâmicas de acumulação e organização económica e produtiva e não como classificador).

Além disso, as relações reais entre indicadores de classificação de PME são complexas e variadas: a empresa é pequena pelo número de trabalhadores por ser de alta produtividade e sofisticação tecnológica? A empresa é pequena pelo investimento inicial por ter retornos constantes ou decrescentes relativamente à escala de investimento, sendo, por isso, grande pelo número de trabalhadores? A empresa é simultaneamente pequena pelo número de trabalhadores, pela escala do investimento inicial, pelo volume de negócios e pela taxa de lucro por o seu mercado ser pequeno? Isto é, qualquer indicador de classificação por escala diz pouco sobre as empresas que classifica e sobre as condições em que estas operam, tendo pouca relevância analítica e política.

Mesmo que uma classificação de escala seja usada, os indicadores não dizem nada sobre o ciclo da empresa: será a PME uma empresa em fase de inicial de desenvolvimento? Ou a operar num novo mercado, dinâmico e inovador, mas ainda na sua infância? Ou a operar num mercado estandardizado e maduro, com demasiados concorrentes e pouco futuro? Ou uma empresa em falência, isto é, que se tornou pequena na etapa final do seu percurso rumo à extinção? Isto é, num sistema dinâmico, em mudança, a utilização de uma medida estática e exacta de escala como classificador pode permitir revelar a posição exacta de uma empresa (se é PME ou não), desde que haja um acordo sobre a medida a adoptar e o seu significado, mas não revela com precisão nem a magnitude nem a direcção do seu movimento no tempo e no espaço. Quanto mais preciso é o conhecimento de uma das variáveis, menos preciso é o conhecimento da outra. Salvaguardando as óbvias diferenças entre a descrição física e económica do mundo, este fenómeno assemelha-se ao princípio de incerteza de Heisenberg (1930).

Em resumo, a definição de PME é arbitrária por usar indicadores estáticos de escala, não permite, por si só, aferir os processos tecnológicos, as estruturas produtivas, a intensidade relativa de factores, a relação com mercados, redes e o ambiente envolvente da empresa, e pouco revela sobre a magnitude e a direcção de mudança da empresa. Logo, o uso estático de escala para classificar empresas é analiticamente inadequado para pensar em estratégia empresarial ou política pública. Aliás, dado o largo espectro das características das empresas, multiplicado pela

variedade de posições e *momentum* das empresas nos seus ciclos de negócios e nos ciclos económicos mais amplos, orientar estratégias e política pública para PME, seja qual for a sua definição estática, é como dar um tiro no escuro.

É possível tentar ultrapassar estas limitações criando uma matriz complexa de indicadores, que inclua toda a informação que a escala, numa perspectiva estática, exclui. Porém, tal exercício reduziria significativamente a relevância do indicador de classificação por escala (pois a política pública e a estratégia empresarial seriam afectadas por todos os outros factores, como tecnologia, mercados, ciclo de negócio, etc.), pelo que uma abordagem centrada numa escala (como posição estática) deixaria de fazer sentido (uma abordagem focada em mercados, tecnologia, ligações ou ciclos de negócio seria preferível). Isto é, a tentativa de correcção da dimensão estática de escala na análise das PME retiraria o valor ao indicador escala. Logo, o debate de estratégia e política passaria para os assuntos dinâmicos e específicos, das tecnologias aos mercados, no contexto de ciclos de negócios específicos.

MÉTODOS DE COMPARAÇÃO QUESTIONÁVEIS

A comparação entre PME e grandes empresas, no que diz respeito a uma série de indicadores de eficácia económica ou bem-estar, constitui uma das bases lógicas para o favorecimento de uma abordagem de desenvolvimento centrada em PME. Serão, estas comparações, sempre adequadas?

Estudos empíricos acerca das vantagens relativas das PME são, com alguma frequência, inadequados. Muitos pecam por parcialidade de selecção das amostras, que resulta de um problema prático de amostragem, pois as PME estudadas são aquelas que conseguiram sobreviver; uma selecção aleatória das empresas, que incluiria aquelas que desapareceram, nem sempre é possível. Outros estudos enfrentam problemas de identificação – o que é uma PME? Estará a fábrica/empresa a comportar-se como uma pequena empresa ou apenas a ser definida como uma pequena empresa? Finalmente, existe o problema de atribuição do sucesso ou fracasso – serão atribuíveis a uma definição arbitrária e estática de escala?

A arbitrariedade na definição de PME, combinada com a dificuldade em definir indicadores de aferição de desempenho, resulta em ambiguidades nos estudos sobre as vantagens relativas das PME. O tamanho das empresas pode ser definido pelo número de trabalhadores ou pelo valor do negócio e, em seguida, o desempenho das empresas é comparado independentemente da tecnologia, gestão, condições de concorrência, ciclo de negócio, redes e especificidades das indústrias. Indicadores de desempenho podem ser questionáveis e diferir significativamente dos objectivos que formam a base de apoio na qual os argumentos pró-PME são definidos. Por exemplo, o desempenho das empresas pode ser comparado pelo retorno sobre o capital e outros índices financeiros (que não fazem parte dos argumentos pró-PME), em vez de se focarem no emprego, na gestão democrática, na flexibilidade do mercado e tecnologia, entre outros

(que fazem parte dos argumentos pró-PME). A utilização das fronteiras rígidas da empresa (a própria firma) pode impedir a constatação de que para existirem, já para não falar de terem sucesso, as PME podem depender fortemente do alargamento das suas fronteiras para além da firma, de modo a incluir as redes de que fazem parte, incluindo as grandes empresas – por exemplo, através da rede de fornecedores, subcontratação, acesso a financiamento ou crédito cliente/fornecedor relacionado com o comércio, as PME podem depender de grandes empresas para expandirem negócios e os seus mercados, independentemente de essas grandes empresas terem retornos no capital ou gestão democrática, ou custos por posto de trabalho piores dos que os das PME que subcontratam.

Se o enfoque do estudo é a escala inicial das empresas, arbitrariamente definida, a dinâmica da empresa pode perder-se completamente. Este é o caso particular dos estudos comparativos sobre as empresas ao longo do tempo, em que a classificação inicial (PME ou grande) se mantém independentemente de as empresas se terem expandido, associado a outras ou entrado em cadeias de valor determinadas por grandes empresas, de tal modo que, para todos os efeitos, tenham deixado de ser PME.

Finalmente, se os estudos comparam grandes e pequenas empresas directamente, uma a uma – por exemplo, a quantidade de poluição que uma PME gera comparada com uma empresa grande; a pressão sobre a procura de matérias-primas, combustíveis, peças, equipamentos, entre pequenas e grandes empresas; a concorrência pela mão-de-obra e pressão ascendente sobre os salários, etc. –, os resultados não são credíveis. Para alcançar os mesmos resultados económicos (por exemplo, nível de exportações e produção, nível de emprego, etc.), são necessárias muitas mais PME do que grandes empresas. A questão, então, é o que acontece quando todas aquelas PME são agregadas – continuam a poluir menos e a provocar menos pressão sobre a procura? Para um determinado nível de produção alcançado através de uma grande empresa, qual é o impacto relativo de todas as PME necessárias? Para gerar as ligações e sinergias a jusante e montante que uma grande empresa pode gerar, quantas PME seriam necessárias e qual seria a sua eficácia conjunta relativamente a um menor número de empresas maiores?

Relacionado com estas questões, quando o número de PME individuais cresce, as tecnologias existentes, capacidades e estruturas industriais podem tornar-se obsoletas. O que pode levar, simultaneamente, à concentração e centralização de capital e de capacidades produtivas, bem como a uma queda no emprego marginal por efeito da inovação tecnológica, e à alteração das condições competitivas e das dinâmicas sociais e económicas de acumulação de capital.

Assim, o quadro analítico para a avaliação da vantagem ou desvantagem relativa de diferentes tipos de empresas de escala variada não é adequado para tratar das questões fundamentais, nomeadamente a dinâmica das empresas e indústrias nas economias capitalistas modernas (desenvolvidas ou subdesenvolvidas). Um exame mais aprofundado das questões pode, na realidade, mostrar que as PME não são o que parecem ser, os objectivos do desenvolvimento das

PME podem estar em conflito e não ser claros, e os estudos empíricos podem não ser robustos. Sejam grandes ou pequenas, o desempenho das empresas não pode ser adequadamente avaliado independentemente das pressões sociais, económicas e tecnológicas, das dinâmicas e estruturas industriais de que as empresas são uma parte activa, que as influenciam e delas recebem influência, através de redes, parcerias, subcontratações, integração, internalização ou terceirização, integração vertical ou em cadeias de produção.

PROBLEMATIZANDO A LÓGICA DO ARGUMENTO SOBRE A CENTRALIDADE DAS PME

A essência do argumento sobre a centralidade das PME no desenvolvimento é questionável. Por um lado, há demasiados postulados, todos derivados de uma noção estática de escala e do pressuposto que menor escala envolve tecnologias mais adequadas. Ora, não seria de mais fazer recordar uma regra de ouro, muitas vezes mencionada, mas facilmente esquecida ou não totalmente compreendida: quando há muitas razões para se fazer alguma coisa, pode ser que não haja nenhuma razão clara para a fazer.

Não existe nenhuma instituição ou política económica ou organização que, isoladamente, possa resolver todos ou a maior parte dos problemas económicos. Esta regra é mais ou menos aplicável a qualquer etapa do desenvolvimento, independentemente da história, da sociedade e dos modos de acumulação. Como qualquer instituição e organização económica, as empresas são construções sociais, económicas e técnicas, e seria surpreendente se uma receita única fornecesse uma direcção útil para o desenvolvimento independentemente das questões a serem abordadas e das condições sociais e económicas em que tais questões são levantadas.

A centralidade das PME é oferecida como solução para problemas relacionados com, ou quiçá causados por, grandes projectos: custo social, sustentabilidade, dependência, fraqueza das ligações, dificuldade de absorção da tecnologia, elevados custos por posto de trabalho, poder monopolista corporativo etc. Será que a «grande escala» é a única ou principal causa desses problemas? Mesmo que fosse, qual é o passo lógico que mostra, portanto, que inverter a escala, de grande para pequeno-médio, resolve o problema? Não será legítimo questionar se o uso da «escala», no sentido estático, como ponto de partida para a análise é adequado, em vez de substituir uma escala, no sentido estático, por outra?

Raras vezes, as PME são vistas como parte do problema ou, pelo menos, como tendo características e dinâmicas associadas com o problema em análise. Há um implícito pressuposto de que as PME são observadoras externas às dinâmicas e tensões sociais e económicas existentes, bastando introduzi-las, ou substituir uma «peça» qualquer no mecanismo do sistema de acumulação (por exemplo, facilitar o licenciamento e reduzir o tempo para formação de empresas) para que tudo se resolva. A natureza da acumulação capitalista é raramente discutida e as PME

são vistas como capazes de evitar os excessos do capitalismo por serem e permanecerem pequenas. Contudo, as pequenas empresas capitalistas só fazem sentido no contexto específico de processos concretos e reais de acumulação capitalista, e, portanto, estão obrigadas e afectadas pela mesma dinâmica de acumulação do grande capitalismo. A organização da acumulação capitalista procura evitar a competição através de meios diversos: inovação, crescimento, fusões e aquisições, diferenciação do produto, combinação de gama e escala, e assim por diante. De certa forma, a regra do jogo é tornar-se grande, ou tornar-se parte de uma grande organização ou grande cadeia de produção e valor (Roberts, 2000; Chandler, 1990; Chandler, Amatori & Hikino, 1997). Qualquer economia é feita de muitos tipos diferentes de instituições, incluindo empresas; estas instituições estão, de alguma forma, relacionadas; e a escala de qualquer uma é apenas uma entre muitas questões a que se deve prestar atenção, e não necessariamente a mais importante. Na verdade, a escala é quase sempre uma variável determinada por outros factores e que capta dinâmicas de crescimento, competição, conflito social sobre a taxa de lucro e mudança estrutural.

QUÃO ÚTIL É A ABORDAGEM CENTRADA EM PME?

Será que a abordagem centrada em PME pode ser justificada a partir dos postulados anteriormente sintetizados e permitir a concretização desses mesmos postulados?

Em resposta à primeira parte da pergunta, é claro que os postulados, derivados de pressupostos construídos em torno de um conceito estático de escala, dizem respeito a outras questões: tecnologia, mercados, emprego, sustentabilidade económica e ambiental, relações de trabalho, ligações e articulações entre empresas e na economia como um todo, diversificação, organização do poder e influência sobre política pública, etc. Essas questões são pontos de entrada relevantes para a política pública e para a estratégia empresarial, e não provêm de as empresas serem mais ou menos pequenas. A relação entre medidas estáticas de escala e estas questões é vaga e frouxa.

Em resposta à segunda parte, é quase impossível fazer qualquer avaliação relevante e tomar decisões sobre política pública e estratégia empresarial que façam algum sentido, porque os objectivos a atingir são tantos e tão variados que, conseqüentemente, é grande o risco de tantos e tão variados objectivos serem contraditórios e se anularem mutuamente, particularmente porque muitos se relacionam entre si: das PME, definidas pelo pequeno número de trabalhadores, espera-se a resolução do problema do desemprego; têm a vantagem de estar próximas de mercados locais, mas espera-se que tenham maior flexibilidade relativamente a flutuações e outras dinâmicas dos mercados e desenvolvam as redes de que necessitam; delas se esperam tecnologias de fácil adaptação, absorção e disseminação, o que requer estandarização de processos produtivos e tecnológicos em vez da adequação às condições locais; espera-se maior competitividade e menos procura de rendas improdutivas, mas mercados

mais livres e com mais pequenos competidores tendem a gerar maior concorrência e luta por rendas; delas se exige sucesso económico, mas o epicentro em torno do qual se organizam a estratégia e a política é a escala e não os aspectos mais interessantes, dinâmicos e relevantes – o ambiente e as redes produtivas e económicas de que as empresas são parte, objectivos empresariais, industriais, tecnológicos, de mercado ou económicos mais amplos, as complementaridades, ligações e articulações entre empresas, actividades e investimentos (Chang, 1996; Khan & Jomo, 2000; Weeks, 1994). Logo, com tantos objectivos, tão variados e por vezes opostos e contraditórios, é muito difícil formular, implementar e avaliar política pública e estratégia empresarial, sobretudo se a «escala», no sentido estático, for o ponto central em torno do qual a análise e a acção têm lugar.

O ponto central desta crítica é que o foco em tecnologias, mercados, ligações específicas, emprego e outros temas do género (não necessariamente todos em conjunto, mas, pelo menos, com algum sentido de prioridades e de hierarquia analítica) dá sentido à política e à estratégia. Já o foco na escala, no sentido estático, desfoca a política e a estratégia.

Assim, as abordagens centradas em PME deixam escapar a lição que se tenta aprender com a experiência, frequentemente malsucedida, dos grandes projectos – como já foi demonstrado por estratégias e planos centrados em grandes projectos, a escala não é o ponto de partida analítico mais adequado para a estratégia industrial e a política pública.

DINÂMICAS DE ESCALA E DE CONCENTRAÇÃO E CENTRALIZAÇÃO DO CAPITAL EM MOÇAMBIQUE: QUE CAMINHOS PARA AS PME?

Que quadros alternativos há, se a escala não for o ponto de partida analítico mais adequado para desenhar e avaliar a estratégia industrial e a política pública? Esta secção inicia a discussão sobre Moçambique, com vista a desenhar novos argumentos e identificar questões críticas alternativas à centralidade dada à escala no seu sentido estático. A primeira parte explora a experiência, relativamente recente, do relançamento da indústria do caju, para ilustrar as dinâmicas de diferenciação e formação de economias de escala num contexto económico e produtivo muito específico, em que a escala é construída por processos de hierarquização e expansão das fronteiras tradicionais da firma para as suas redes e para a indústria como um todo. A segunda parte descreve as dinâmicas de concentração e centralização de capital, e o seu impacto nas estruturas produtivas, de investimento, comerciais e nas ligações com empresas domésticas. A terceira parte discute a lógica destas dinâmicas e estruturas, que decorre do processo historicamente específico de acumulação capitalista, integrando o debate sobre PME no quadro mais geral da economia política do sistema social de acumulação em Moçambique.

DINÂMICAS DE ESCALA E DIFERENCIAÇÃO: O RENASCIMENTO DO PROCESSAMENTO DA CASTANHA-DE-CAJU EM MOÇAMBIQUE

Nos anos 1990, o Governo de Moçambique privatizou as empresas de processamento de caju. Estas foram adquiridas, maioritariamente, por empresários ou grupos empresariais nacionais, cada um com um leque amplo de actividades diversificadas horizontalmente. Diversificação horizontal significa que as actividades não estão ligadas em linhas de produção que, geralmente, é realizada para multiplicar oportunidades e minimizar riscos. A diversificação horizontal, dentro do mesmo grupo, tem três outras implicações: (i) centralização de capital (menos empresas); (ii) opções de escolha de prioridades com base nos custos de oportunidade de umas actividades em relação a outras, o que pode conduzir ao sacrifício de umas em benefício de outras; (iii) o financiamento cruzado das actividades. Portanto, os agentes privados que adquiriram as empresas tinham outras opções, pelo que a sua vinculação e compromisso com esta indústria dependeriam da sua base de rentabilidade. Logo a seguir à privatização, o Governo moçambicano modificou um dos elementos-chave da rentabilidade destas empresas, que era o seu controlo sobre o preço e a comercialização da castanha-de-caju. Sob pressão do Banco Mundial e na ausência de uma abordagem alternativa para rentabilizar a indústria, o Governo liberalizou a exportação da castanha-de-caju em bruto, retirando o poder oligopsonista das empresas de processamento. Num ápice, as empresas faliram, milhares de postos de trabalho foram perdidos e a exportação de castanha-de-caju processada desapareceu da estatística económica, passando a castanha-de-caju a figurar como mais um produto de exportação em bruto, sem processamento, da economia moçambicana – juntando-se ao algodão, tabaco e outros. As empresas privatizadas eram de dimensão média (algumas eram consideradas grandes, tomando por referência os padrões internacionais da indústria de processamento de castanha-de-caju) e encerraram todas até finais dos anos 1990 (Cramer, 2001, 1999; Castel-Branco, 2002a, 2010; Delloite & Touche Ltd., 1997).

Para forçar a privatização, o Banco Mundial argumentou que: (i) as empresas existentes eram ineficientes, pois geravam valores acrescentados, a preços internacionais, negativos (a economia perdia por proteger estas empresas em vez de exportar a castanha em bruto); (ii) os preços mundiais da castanha em bruto eram relativamente melhores do que os da castanha processada; e (iii) a liberalização dos preços da castanha-de-caju em bruto iria incentivar os camponeses a produzirem mais castanha e de melhor qualidade. Portanto, argumentava o banco, a reestruturação desta indústria requeria liberalização do acesso a matéria-prima, empresas mais pequenas intensivas em trabalho manual com baixos salários, e o incentivo aos camponeses para produzirem mais castanha por causa da melhoria dos preços. De facto, a «vantagem» económica de exportar castanha em bruto foi de muito curta duração, pois: (i) uma vez que as novas plantações de cajueiros na Índia e no Vietname começaram a produzir para satisfazer as necessidades da sua indústria em expansão, o preço da castanha em bruto no mercado mundial caiu dramaticamente, pelo que processar a castanha tornou-se muito mais valioso relativamente a exportá-la em bruto. Nessa

altura, três anos após a liberalização, Moçambique já não tinha indústria de processamento de caju; (ii) dado que a Índia e o Vietname diminuíram as suas importações de castanha em bruto, os camponeses moçambicanos perderam, pois sobre eles recaiu o grosso do ajustamento realizado no mercado; (iii) Moçambique, e outros países africanos que seguiram a mesma estratégia, perdeu o seu espaço no mercado mundial de castanha-de-caju processada, que passou a ser ocupado pela expansão das indústrias na Índia e no Vietname (Cramer, 1999; Delloite & Touche Ltd, 1997; Castel-Branco, 2002a). Além disso, a liberalização da exportação da castanha-de-caju em bruto não se fez sentir no aumento significativo dos preços aos camponeses, tendo, em vez disso, aumentado significativamente as margens dos comerciantes no período de três a quatro anos em que durou o *boom* do mercado mundial (Pereira Leite, 1999, 1995; Castel-Branco, 2002a). É questionável que os camponeses respondessem com o aumento da produção de castanha e a melhoria da sua qualidade, mesmo que tivessem beneficiado significativamente da liberalização dos preços. Para que isso acontecesse teriam de ter substituído os seus cajueiros e aumentado o seu número, o que implicaria que mais e melhor castanha só seria produzida cerca de cinco anos mais tarde; e teriam de optar por aumentar a sua especialização e exposição às vulnerabilidades do mercado de matérias-primas, o que seria oposto ao modelo de diversidade de modos de vida e de interacção com os mercados que caracteriza a produção familiar camponesa em Moçambique (O’Laughlin, 1981; Wuyts, 1981; CEA, 1983, 1979a, 1979b). A liberalização pôs fim a um tipo de indústria de processamento de caju, formada maioritariamente por empresas médias cuja base de rentabilidade integrava uma renda associada ao controlo oligopsonista da comercialização da castanha em bruto produzida por camponeses.¹

A partir de finais de 2002, surgiu outro tipo de indústria de processamento de caju, com epicentro em Nampula, assente em trabalho manual com salários baixos e em tecnologia rudimentar importada da Índia, e com uma escala de produção muito menor do que a das empresas encerradas. A primeira destas pequenas empresas beneficiou de um apoio significativo ao negócio fornecido pela Technoserve/USAID, envolvendo a aprendizagem do negócio, o estudo e a selecção da tecnologia, o financiamento, a montagem de todo o sistema de produção, o empacotamento, o estabelecimento da marca, a publicidade, o acesso a mercados internacionais, etc. Os custos iniciais desta empresa foram muito baixos, em parte por causa destes subsídios. Esta empresa processava menos de 4% da castanha-de-caju localmente disponível e, portanto, tinha a possibilidade de seleccionar a castanha de mais alta qualidade. O seu proprietário argumentava que a

¹ O tema desta secção não é a privatização da indústria do caju em si, mas o processo posterior de reestruturação que se seguiu à privatização e à liberalização. Esta introdução ao tema apenas fornece o pano de fundo para que o leitor possa compreender o contexto da reestruturação, pelo que não será desenvolvida com maior profundidade. A descrição do processo de reestruturação e renascimento da indústria de processamento de castanha-de-caju tem por base dois estudos realizados há uma década, Castel-Branco (2003a, 2003b). Embora elementos específicos destes estudos possam estar ultrapassados, o objectivo desta discussão é analisar o processo de renascimento desta indústria, de transformação das empresas e de formação de um ambiente oligopolista com base na expansão das fronteiras das firmas em linha com a estruturação hierárquica e diferenciada das relações de cada firma com as redes e ambiente de que fazem parte.

liberalização das exportações de castanha em bruto o favorecia, porque o mercado se livrava da castanha de má qualidade (a maior parte da castanha então produzida), e ele era o único comprador de castanha de qualidade. O seu mercado era internacional, e o seu agente de mercado era uma organização não governamental que enviava toda a sua produção para a Holanda e a Bélgica. Este modelo de exportação era viável enquanto a empresa continuasse muito pequena ou não se juntasse a outras empresas.

Devido ao sucesso da sua empresa, o proprietário duplicou a capacidade da fábrica existente e lançou uma nova, maior. Além disso, outros empresários locais ganharam interesse por esta indústria, graças ao sucesso daquela empresa, e começaram a tentar desenvolver as suas empresas. Esta descrição identifica quatro pontos críticos para a expansão desta indústria: (i) baixo custo de investimento inicial e possibilidade real de realizar esse investimento; (ii) acesso a matéria-prima de qualidade e a baixo custo; (iii) acesso a mercados; e (iv) acesso a força de trabalho relativamente estável e barata. Logo à partida, existe o problema da falácia da agregação. Ou seja, a expansão da empresa original mais a entrada de novas empresas no mercado aumentavam em cerca de dez vezes tanto a procura de matéria-prima de qualidade como a oferta de produto para exportação, como a procura de financiamento subsidiado e de força de trabalho. Isto é, o que não era restritivo para uma pequena empresa passava a sê-lo quando essa empresa crescia e outras tentavam entrar na indústria, ou seja, quando a indústria tentava crescer (Castel-Branco, 2002a, 2003a, 2003b). A expansão da indústria impôs, portanto, mudanças estruturais significativas no modelo de produção. As empresas industriais começaram a investir em pomares de cajueiros para dar resposta ao aumento da procura de castanha de qualidade, mas esta resposta precisava de um lapso de tempo de cerca de três a cinco anos entre o investimento e o início da colheita de castanha. Para responder a este lapso de tempo, foram formadas microempresas de compra e descasque inicial da castanha. Estas microempresas passaram a assumir a despesa de procurar e seleccionar a castanha dos camponeses e a fazer o primeiro descasque. Posteriormente, tinham de vender a castanha a empresas maiores, que faziam o processamento final, o empacotamento, a certificação da marca e da qualidade, e a exportação. O mercado das muitas microempresas eram as poucas empresas maiores, e as microempresas não podiam exportar directamente. Portanto, os custos das empresas maiores eram minimizados à custa das microempresas, e os benefícios das mais pequenas eram minimizados a favor das maiores. Adicionalmente, começaram a aumentar as pressões para reintroduzir restrições na exportação de castanha em bruto.

Além disso, nem o financiamento subsidiado nem a força de trabalho estavam disponíveis para a rápida expansão das empresas maiores, pelo que os custos iniciais começaram a aumentar. Este problema restringiu a entrada de novas empresas, mas aumentou as oportunidades para a expansão da escala de produção das empresas já estabelecidas. As empresas maiores começaram, também, a dar crédito comercial às microempresas, o que criou laços de dependência e subordinação, reforçando as ligações produtivas subordinadas estabelecidas. Sem outras fontes de

financiamento e mercados, e apenas com a força de trabalho familiar, as microempresas transformaram-se em satélites das empresas maiores.

Com a expansão da produção, as empresas maiores foram obrigadas a introduzir alguma diversidade no produto, os mecanismos de exportação tiveram de se tornar mais comerciais, favorecendo as empresas já estabelecidas, com ligações e com rendimento, e dificultando a entrada de novas empresas.

Na prática, os processos económicos e institucionais de reestruturação da indústria criaram estruturas diferenciadas de produção, comércio e financiamento, restringiram a entrada de novas empresas, formaram novas médias e grandes empresas, cuja base de rentabilidade se transformou. Se, no início, as pequenas empresas dependiam de subsídios de instalação e funcionamento (incluindo o acesso aos mercados de matérias-primas, mercados de exportação e mercados financeiros de força de trabalho), com o tempo cresceram e começaram a obter rendas através da terceirização, para microempresas, das actividades em que se centram os custos e perdas – a comercialização da castanha, a selecção e a primeira fase de descasque – e concentraram-se nas actividades em que centram os ganhos e o controlo da fase final da actividade industrial – a diversificação e o aprimoramento do produto, o empacotamento, a certificação da qualidade e da marca, a negociação dos mercados e preços, a exportação, o financiamento, a crédito comercial, de algumas das actividades das terceirizadas (como o crédito de campanha).

A escala da indústria aumentou e formou-se uma associação, com natureza oligopolista, que presta serviços industriais e financeiros básicos. Assim, as fronteiras das empresas expandiram-se para um conjunto de ligações hierarquicamente subordinadas montadas através da terceirização, da associação, dos clientes e dos prestadores de serviços. Ainda que as empresas maiores possam ser classificadas como «médias», do ponto de vista estático, o importante é que resolveram, pelo menos a curto prazo, o seu problema de expansão e eficácia industrial, expandindo as fronteiras de cada empresa, num ambiente oligopolista e hierarquicamente construído, para abarcarem a rede de ligações de que fazem parte. Na prática económica, «empresa» deixou de ser a firma A ou B, para incluir a sua rede de ligações a montante e jusante, em que o controlo sobre essas ligações estabelece a escala e as possibilidades de operação.

Este exemplo mostra três pontos importantes. Primeiro, a luta por rendas improdutivas não é necessariamente evitada pelas empresas menores (ou maiores), e pode ser resolvida com reestruturação industrial que permita a expansão da indústria – por outras palavras, nem sempre essas rendas são improdutivas. Na verdade, uma estratégia clara para apoiar a integração vertical e os empresários prósperos em troca de penetração agressiva e bem-sucedida em mercados externos pode acelerar a criação de emprego, o crescimento das exportações e a construção de eficácia industrial e minimizar a necessidade e a oportunidade de lutar por rendas improdutivas. Segundo, crescimento industrial envolve algum tipo de falácia de agregação, no sentido em que o que é verdadeiro para uma pequena-média empresa pode não o ser para empresas que expan-

dem ou para novas empresas que se juntam à indústria. Assim, se a escala de operações não aumentar – quer através da integração vertical quer através de alguma outra forma de associação industrial, rede de parceria, terceirização e subcontratação, etc. –, podem desenvolver-se ineficácias industriais e, com elas, a luta por rendas improdutivas pode aumentar e o carácter improdutivo destas rendas pode consolidar-se. Terceiro, política pública e estratégia empresarial fazem sentido quando são orientadas para a expansão e/ou reestruturação das empresas ou indústrias, e para o desenvolvimento industrial contínuo (incluindo o desenvolvimento de redes, regulação de subcontratos e promoção de integração vertical), ou as empresas poderão não sobreviver e a reestruturação industrial poderá produzir um alto custo social através de falências e desemprego. O exemplo da indústria do caju mostra que a expansão dinâmica da escala nem sempre tem de ser feita ao nível de cada firma, podendo ocorrer ao nível da indústria como um todo, através do alargamento das fronteiras da firma por via das redes, subcontratações, relações com clientes, fornecedores e prestadores de serviços (Castel-Branco, 2002a, 2003a).

Assim, a questão não é se as pequenas e médias empresas são apoiadas como tal, mas se são capazes de crescer e reestruturar indústrias inteiras no processo. Em termos mais genéricos, a questão não é se as empresas no início são grandes ou pequenas, nem se cada operação industrial está organizada numa grande ou pequena escala. A literatura sobre Taiwan e Coreia do Sul, por exemplo, mostra que a industrialização e o desenvolvimento tecnológico podem ser igualmente bem-sucedidos, independentemente de as estratégias económicas favorecerem o desenvolvimento de corporações maiores (Coreia do Sul) ou menores (Taiwan). É claro que a escala não é apenas uma questão técnica. Também é política, social e económica, e depende de como os grupos de interesse se relacionam entre si e com o Estado. Contudo, o que mais importa é que a organização das indústrias e economias tenha na base uma escala suficientemente grande para gerar dinâmica de crescimento, inovação, transformação e ligações – seja através de uma chaebol altamente internalizada e verticalmente integrada (como na Coreia do Sul), seja através de indústrias altamente estruturadas, seja através de associações industriais e das suas redes externas (como em Taiwan) (Amsden, 1989; Chang, 1996; Wade, 1990). Além disso, o crescimento das empresas pode incluir uma componente internacional. Realmente não importa se a fábrica A, pertencente à empresa Z, é pequena. É pequena a empresa Z? Estará a empresa Z a operar como empresa pequena?² Não será que a fábrica A, pertencente à empresa Z, beneficia de produção, comércio, rede financeira e escala da empresa Z? (Fine & Murfin, 1984; Chang, 1998).

² Em linguagem económica tradicional, opera como uma pequena empresa que toma como adquiridas as condições de concorrência na indústria. As empresas que internalizam as operações industriais chave integram verticalmente, associam e/ou desenvolvem diferentes tipos de redes e parcerias, são empresas que alteram as condições de concorrência e as definem (ou tentam fazê-lo). Independentemente de qualquer definição subjectiva de escala, estas empresas não operam como pequenas empresas, e, portanto, não podem ser tidas como PME. Um exemplo prático pode ajudar a clarificar este ponto: será uma fábrica de engarrafamento da *Coca-Cola*, em qualquer lugar do mundo, pequena (mesmo que o tamanho da unidade seja pequeno de acordo com o número de empregados ou qualquer outra definição arbitrária)?

CONCENTRAÇÃO E CENTRALIZAÇÃO DE CAPITAL COMO PRODUTOS DO MODELO EXTRACTIVO DE ACUMULAÇÃO EM MOÇAMBIQUE

Desde finais dos anos 1980, os programas do GdM enfatizam o papel das PME e a imperiosidade de as promover (GdM 1992, 1997, 1998, 2000a, 2000b, 2011, 2015; GdM & UNIDO, 1993). Esta secção demonstra que esta prioridade discursiva difere substancialmente do rumo e das tendências globais da economia, e argumenta que esse afastamento entre discurso e prática é explicável pela lógica do sistema social de acumulação de capital em Moçambique, predominantemente extractivo. A acumulação de capital não se restringe ao crescimento económico e às suas estruturas, mas refere-se à relação dialéctica entre o desenvolvimento das forças produtivas, isto é, das capacidades, logística, de tecnologias e de técnicas de produção, e as relações sociais de classe, que evoluem com o desenvolvimento das forças produtivas e estruturam a produção, distribuição e utilização do excedente. Portanto, a acumulação capitalista diz respeito à expansão do modo capitalista de produção para todas as esferas da sociedade e, por consequência, à expansão da produção de mercadorias, da mercantilização de novas áreas de actividade económica e social e de proletarianização da força de trabalho (Marx, 1976; Luxemburg, 2003).

EVOLUÇÃO DAS ESTRUTURAS PRODUTIVAS E COMERCIAIS DA ECONOMIA NACIONAL

Desde início dos anos 1990, o Produto Interno Bruto (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, 2011a; INE, 1990-2013).

No entanto, apesar da rápida expansão da economia, no mesmo período a base produtiva, comercial e de emprego foi afunilada, tendo reduzido o número e 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.

Desde o fim da guerra, em 1992, a produção do sector agrícola cresceu a uma média anual de 6% (tendo acelerado para 8% desde 2005), mas com enfoque na produção de mercadorias semiprocessadas para exportação (açúcar, algodão, tabaco, madeira, bananas). Entre 2002 e 2012, a produção *per capita* de culturas alimentares para o mercado doméstico diminuiu a uma média de 0,5% ao ano, e o rendimento por hectare, nestas culturas, decresceu a uma taxa média anual de -2,7% (DNEAP, 2010; GdM, 2010; BdM, 1995-2013). A produção alimentar para o mercado doméstico recebeu apenas 1% do investimento privado total da última década,

tendo o investimento em mercadorias semiprocessadas absorvido acima de 90% de todo o investimento no sector agrário (CPI, s.d.; Castel-Branco, 2010). De toda a terra alocada a grandes projectos agrícolas na segunda metade da década de 2000, mais de 90% foi para produção florestal, de biocombustíveis e outras mercadorias primárias agrícolas para exportação, somente 6% foi destinado à produção alimentar e metade desta área foi para produtos agrícolas alimentares para exportação (The Oakland Institute, 2011). Por conseguinte, não é surpreendente que os custos de sustento da força de trabalho tenham aumentado substancialmente, e que isso se reflecta nas lutas sobre a rentabilidade das empresas, relações de trabalho e condições de emprego, e nos níveis de pobreza e desigualdade social (Wuyts, 2011a, 2011b). 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, 2003a, 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 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 encer-

raram 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, 1996b; UTRE, 1996, 1999; Cramer, 2001; Castel-Branco, 2002a; Castel-Branco & Cramer, 2003).

Entre 2005 e 2013, os sectores com taxas de crescimento médias anuais mais altas que a do PIB foram a indústria extractiva (21%), os transportes e comunicações (12%), os serviços financeiros (10%), a agricultura (8%) e a construção (8%). Outro serviço vital para expansão económica, electricidade e água, cresceu a uma taxa média anual inferior à do PIB (6%). Em média, os cinco sectores com taxas de crescimento mais altas contribuíram com cerca de 70% da taxa média anual do crescimento do PIB (BdM, 1995-2013; INE, 1990-2013). Portanto, o crescimento da economia tem estado claramente focado em actividades extractivas (indústria extractiva e mercadorias primárias agrícolas) e serviços associados e adjacentes (transportes e comunicações, finanças e construção).

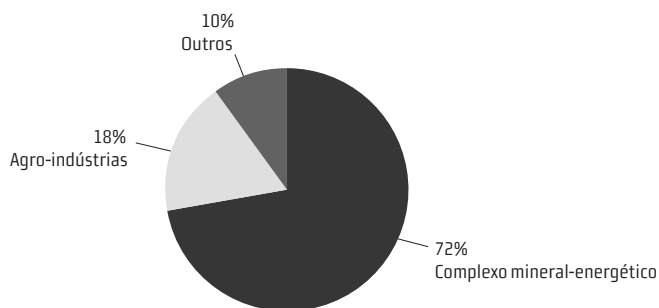
Esta estrutura produtiva, dominada por grandes empreendimentos extractivos, reflecte-se na estrutura do comércio externo de Moçambique. Nas duas décadas pós-guerra, o valor das exportações de Moçambique aumentou dez vezes, à média anual de 12,5%, atingindo cerca de 3,5 biliões de dólares americanos (USD). Comparativamente, as importações aumentaram apenas cinco vezes, à média de 8% ao ano, chegando a pouco mais de 6,2 biliões USD. O défice comercial aumentou de 850 milhões USD para cerca de 2,7 biliões USD, mas o seu peso na economia diminuiu de 200% para 77% das exportações, e de 60% para 21% do PIB, ao longo do período em análise. O peso do comércio externo total no PIB subiu de 66% para 78%, com o rácio exportações/PIB a subir de 16% para 28%, e o das importações/PIB a manter-se por volta de 50% do PIB (BdM, 1995-2013, 2003-2010; INE, 1990-2013). Estes dados necessitam de ser contextualizados para que as suas implicações possam ser mais bem entendidas. A melhor forma de fazer essa contextualização é analisando os padrões de comércio que têm emergido ao longo do período.

Primeiro, as exportações aumentaram a uma taxa 75% mais rápida do que a taxa de crescimento do PIB. Esta dinâmica é compreensível devido a dois factores, nomeadamente: o ponto de partida (em 1994, o nível de exportações era muito baixo, situando-se em cerca de 350 milhões USD, ou cerca de 25 USD *per capita*) e o domínio das exportações pelo núcleo extractivo orientado para a produção e a exportação de larga escala. Pode, também, ser uma dinâmica desejável para fazer face à dependência externa, aos compromissos da dívida e à sustentabilidade do investimento necessário ao desenvolvimento nacional. No entanto, a estrutura das exportações concentrou-se em torno dos sectores extractivos dominantes, ligados a investimento directo estrangeiro (IDE) de grande escala. Assim, 90% das exportações provêm de nove produtos primários, nomeadamente, e por ordem de importância, alumínio, carvão,

areias pesadas, energia, gás natural, tabaco, banana, açúcar e madeiras. O complexo mineral-energético (alumínio, carvão, areias pesadas, energia e gás) representa 72% das exportações, enquanto as exportações agrícolas fundamentais (tabaco, banana, açúcar e madeiras) representam 18% (gráficos 1a e 1b). Portanto, há quatro conclusões preliminares decorrentes da análise destes dados: as exportações estão a crescer, mas (i) com uma base afunilada; (ii) especializadas em produtos e processos primários; (iii) determinadas por IDE; e (iv) em resposta aos interesses de uma economia crescentemente extractiva.

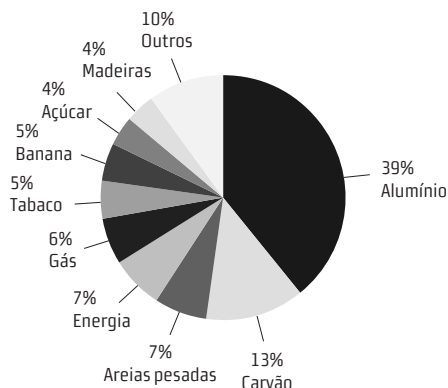
Segundo, as importações também cresceram, em linha com a taxa de crescimento do PIB e, portanto, menos do que as exportações. Naturalmente, à semelhança das exportações, também as importações reflectem os padrões de produção dominantes. Assim, 66% das importações de bens são máquinas, peças sobressalentes, produtos metálicos, combustíveis e materiais de construção, essencialmente relacionados com as obras de construção e com a operação de grandes projectos do complexo mineral-energético. O sector dos veículos (11% das importações) é uma amálgama que inclui meios de produção (veículos industriais, tractores, camiões, transportes colectivos de passageiros, entre outros) e viaturas pessoais. A componente «alimentos» tem aumentado e adquiriu um peso significativo, com os cereais a representarem um pouco mais de um terço das importações de alimentos (Gráfico 2). O aumento das importações alimentares, em especial de cereais, não é surpreendente por três motivos: (i) a redução da produção alimentar *per capita* e da rentabilidade por hectare das culturas alimentares para o mercado doméstico (discutida anteriormente); (ii) a crise internacional de alimentos e o seu impacto nos preços, o que afecta o valor total das importações (o Gráfico 3 capta tanto a flutuação dos preços no período como a expansão da quantidade importada); e (iii) o aumento da procura dada a expansão da economia. Nas importações de serviços, o destaque vai para construção, o transporte e os serviços empresariais, todos directamente relacionados com o IDE, em especial, mas não exclusivamente, com os megaprojectos (Gráfico 4). À medida que acelera a implementação de projectos de grande envergadura, sobretudo ligados ao complexo mineral-energético (gás, carvão e outros), e muda o ciclo dos projectos, o peso relativo das rubricas que compõem os serviços vai-se alterando. Assim, entre 2008 e 2012, o peso da rubrica «transportes», tradicionalmente dominante em serviços, diminuiu de 53% para 12%, enquanto o peso da importação de serviços de construção aumentou de 4% para 60%. O Gráfico 4 apresenta o peso médio de cada rubrica ao longo do período (BdM, 1995-2013).

GRÁFICO 1a. ESTRUTURA DAS EXPORTAÇÕES POR GRANDES UNIDADES AGREGADAS (MÉDIA DE 2005-2013), EM % DAS EXPORTAÇÕES TOTAIS



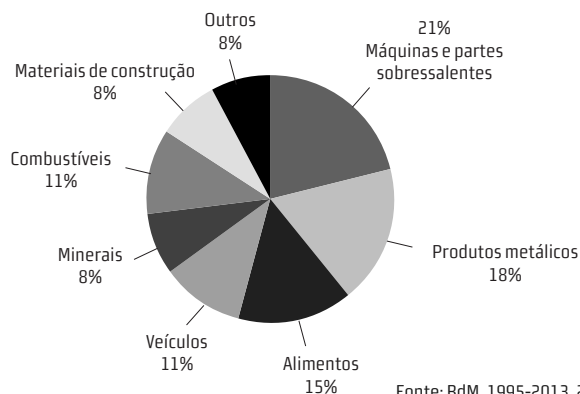
Fonte: BdM, 1995-2013, 2003-2010; INE, 1990-2013.

GRÁFICO 1b. ESTRUTURA DAS EXPORTAÇÕES DE MOÇAMBIQUE POR PRINCIPAIS PRODUTOS (MÉDIA 2005-2013), EM % DAS EXPORTAÇÕES TOTAIS



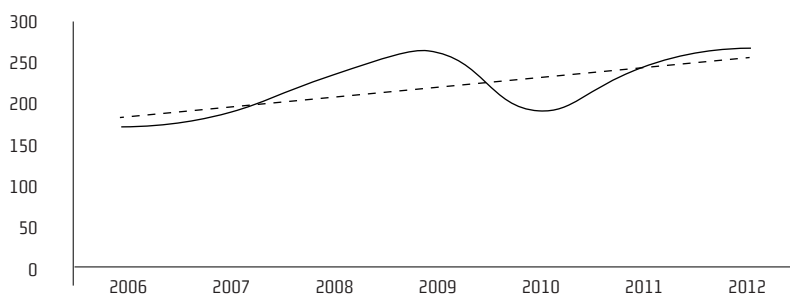
Fonte: BdM, 1995-2013, 2003-2010; INE, 1990-2013.

GRÁFICO 2. COMPOSIÇÃO DAS IMPORTAÇÕES POR PRODUTOS PRINCIPAIS (MÉDIA DE 2005-2013), EM % DAS IMPORTAÇÕES TOTAIS



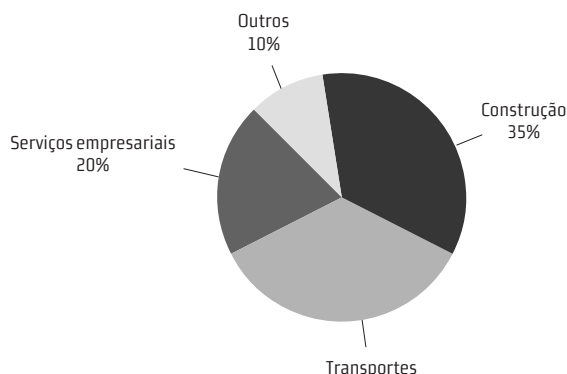
Fonte: BdM, 1995-2013, 2003-2010; INE, 1990-2013.

GRÁFICO 3. IMPORTAÇÕES DE CEREAIS (EM MILHÕES USD)



Fonte: BdM, 1995-2013, 2003-2010; INE, 1990-2013.

GRÁFICO 4. ESTRUTURA DAS IMPORTAÇÕES DE SERVIÇOS (MÉDIA DE 2008-13), EM PERCENTAGEM DO TOTAL



Fonte: BdM, 1995-2013, 2003-2010

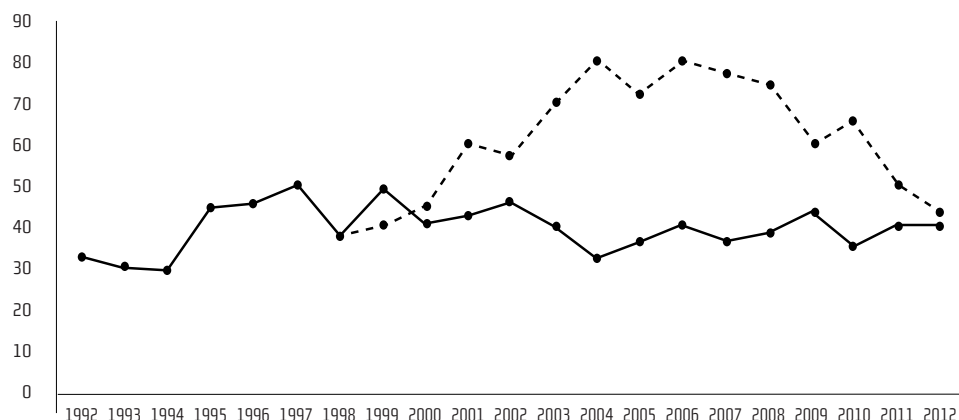
Portanto, a estrutura e as dinâmicas das importações captam e são consistentes com as dinâmicas de produção, investimento e crescimento económico anteriormente discutidas, pois estão focadas no aprovisionamento e na logística dos grandes projectos, no consumo durável das classes médias emergentes com poder de compra e na mitigação dos efeitos da deterioração da capacidade de produzir comida comercializável a baixo custo. Reflectem, assim, a dependência da expansão da economia extractiva em relação a importações tanto da capacidade produtiva e serviços adjacentes como dos meios de subsistência.

Terceiro, as dinâmicas e estruturas de importações e exportações revelam algumas das vulnerabilidades fundamentais da base produtiva, que resultam do enfoque nas dinâmicas extractivas da economia e se transformam em obstáculos estruturais para o desenvolvimento de um leque amplo de PME, nomeadamente a incapacidade de substituir importações e de

alimentar o aumento de capacidade produtiva e de consumo, e as implicações que essa incapacidade tem no potencial de crescimento de longo prazo e no endividamento público. Tanto as exportações como as importações são dominadas pelas dinâmicas de acumulação dos grandes projectos e pelo seu impacto na economia, sendo residualmente afectadas pelas PME. Dadas as estruturas produtivas e comerciais dominantes, a aceleração do crescimento económico tende a revelar e expandir essas vulnerabilidades.

O Gráfico 5 ilustra essas vulnerabilidades, tais como o afunilamento da estrutura de exportação em torno de grandes projectos de recursos naturais (complexo mineral-energético, florestal e de outras mercadorias primárias agrícolas), a incapacidade de efectivamente substituir importações e alimentar as necessidades de expansão da base produtiva e de bens básicos de consumo, e a vulnerabilidade a que a economia fica sujeita ao adoptar uma base produtiva e comercial extractiva. O gráfico descreve a relação entre exportações e importações de bens e serviços na economia de Moçambique, mostrando a capacidade de pagar as importações usando apenas as exportações. No fim da guerra (1992), as exportações conseguiam comprar apenas 32% das importações, sendo a diferença, 68%, financiada pela ajuda externa e o endividamento. Nas duas décadas seguintes, a taxa de cobertura de importações, excluindo os megaprojectos, flutuou à volta dos 40%, tendo o défice comercial passado de 200% para 150% das exportações. Sem megaprojectos, a capacidade de pagar importações melhorou apenas oito pontos percentuais nos primeiros 20 anos pós-guerra. Incluindo os megaprojectos, a taxa de cobertura das importações aumentou muito rápida e acentuadamente a partir de 1999, quando a Mozal entrou em funcionamento, chegando a atingir 80% em 2004 e 2006. Isto significa que o défice comercial passou de 200% para 25% das exportações. No entanto, depois de 2006 houve uma rápida deterioração desta relação, baixando a taxa de cobertura de importações, para 60% em 2009 e 40% em 2012. A primeira fase da queda deve-se, quase inteiramente, à brusca redução do preço internacional do alumínio, que contribuiu para que as exportações totais do País caíssem em mais de 16% (sinal de afunilamento e vulnerabilidade). A segunda fase da queda, a partir de 2010, é devida ao efeito combinado da contínua deterioração do preço de alumínio com o rápido crescimento das importações destinadas à fase de construção dos megaprojectos energéticos, carvão e gás natural (sinal de incapacidade de substituição de importações, estratégia económica intensiva em importações de capital e, ironicamente, de energia, e vulnerabilidade dado o afunilamento da base produtiva e comercial).

**GRÁFICO 5. TAXA DE COBERTURA DAS IMPORTAÇÕES DE BENS E SERVIÇOS
(COM E SEM MEGAPROJECTOS, EXPORTAÇÕES COMO PORCENTAGENS DAS IMPORTAÇÕES)**



Fonte: BdM, 1995-2013, 2003-2010; INE, 1990-2013.

Esta análise aponta para dois assuntos relacionados, no que diz respeito a PME. Por um lado, é a estruturação das oportunidades, opções e limites no que toca a ligações produtivas. Por outro lado, as dinâmicas produtivas são adversas à formação de uma economia intensiva em trabalho, pois a economia não está focada em gerar e distribuir bens e serviços básicos de consumo a baixo custo, que, reduzindo o custo de subsistência da força de trabalho, contribuam para tornar o emprego mais competitivo e, também, substancialmente mais decente.

No modelo económico em Moçambique, os custos de subsistência (ou de reprodução social) da força de trabalho são tratados como residuais, isto é, dadas as condições de produção e de competição, são as condições de trabalho e salários que são espremidos tanto quanto possível para garantir os lucros do capital. A casualidade, insegurança e precariedade do emprego, a redução acentuada dos salários reais, a repressão das demonstrações laborais que não sigam regras estritas e rígidas, a deterioração dos serviços públicos e das condições de financiamento da segurança social, são parte deste processo de tornar o trabalho tão residual e irrelevante quanto possível no que diz respeito à dimensão social dos seus custos de reprodução. Por isso, uma economia de mercadorias primária para exportação não pode criar os exércitos de trabalhadores qualificados necessários à rápida expansão e diversificação da base produtiva e do emprego, tornando-se mais um obstáculo estrutural para a proliferação de ligações e de PME. Por outro lado, uma economia com limitadas pressões domésticas, derivadas do limitado e concentrado rendimento do trabalho e do consumo a ele associado, tem tendência a tornar-se extractiva ou a consolidar-se como tal, gerando dinâmicas cumulativas adversas a diversificação e articulação internas e a PME (O'Laughlin, 1981, 1996, 2016; O'Laughlin & Ibraímo, 2013; Ibraímo, 2013).

Em conclusão, o exame das estruturas reais da economia, de produção e comércio, revela que as PME não são uma força motriz do crescimento e da transformação da base produtiva em Moçambique e que foram perdendo relevância dentro do modelo de crescimento económico das últimas duas décadas e meia. Se esta é a situação actual, o que se espera num futuro breve? O exame das dinâmicas de investimento revela as tendências de evolução das estruturas produtivas e comerciais no futuro.

INVESTIMENTO PRIVADO: RUMO E TENDÊNCIAS DA ECONOMIA

A base de dados do Centro de Promoção de Investimento (CPI) sobre intenções de investimento privado revela que nas últimas duas décadas foram aprovados mais de 3400 projectos de investimento, num valor superior a 35 biliões USD, a uma média anual superior a 1,6 biliões USD, com significativa aceleração na última década, tornando Moçambique um dos três países da África Subsaariana mais apetecíveis para investidores privados, em conjunto com a Nigéria e a África do Sul. Deste montante, 37% são financiados por IDE, 6% por investimento directo nacional (IDN) e 57% por empréstimos do sistema bancário. Embora a informação do CPI não identifique a origem dos «empréstimos», o cruzamento desta informação com dados sobre os empréstimos do sistema bancário nacional permite concluir que cerca de 38% do investimento privado aprovado total é financiado por empréstimos da banca comercial externa e 19% pela banca comercial doméstica. Logo, do investimento privado aprovado total em Moçambique, 75% é financiado por fluxos externos de capital (CPI, s.d.; Amarcy & Massingue, 2011; Massingue & Muianga, 2013).

«Investimento aprovado» é um *proxy* para análise das tendências e dinâmicas de investimento, que é usada em consequência da dificuldade de acesso a dados sistemáticos e de longo prazo sobre o investimento de facto realizado, desagregado por projecto, por tempo, por região e por fonte de financiamento. Este *proxy* pode induzir em erros de análise de dois tipos, nomeadamente exagero do padrão de descontinuidade do investimento e sobrestimação ou subestimação da concentração do investimento nos grandes projectos minerais e energéticos. Embora seja importante ter cuidado com as análises e conclusões que se fazem com estes dados, a análise do investimento aprovado é consistente com o comportamento da economia, discutido na secção anterior, e com os fluxos reais de IDE por ano, no período 2006-2012 (Tabela 1). Além disso, os dados do CPI dão informação útil sobre as intenções de investimento, sobre as implicações dessas intenções para os padrões de produção e comércio futuros, e sobre as fontes de investimento e motivações, capacidades e dinâmicas de mobilização de recursos. Finalmente, a Tabela 1 ilustra também o peso que o IDE tem na estabilização da conta financeira da economia, pelo menos nos períodos anteriores ao repatriamento de lucros e outras transferências financeiras dos grandes projectos.

TABELA 1. IDE EM MOÇAMBIQUE E O SEU IMPACTO NA CONTA FINANCEIRA³

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Saldo da conta financeira total	-1502	447	728	863	1131	2781	5044
Saldo da conta financeira excluindo grandes projectos	na	na	1.000	936	1239	1562	2083
IDE em Moçambique	154	427	592	893	989	2663	5218

Fonte: BdM, 1995-2013.

A Tabela 1 indica que os influxos reais de capitais privados externos aumentaram mais de 30 vezes entre 2006 e 2014 e que nos últimos quatro anos, 2011-2014, o valor total de influxos reais de capitais privados externos foi superior ao que ocorreu nos 15 anos anteriores. Este súbito aumento de influxos de IDE foi determinado pela corrida aos hidrocarbonetos, carvão e outros minerais, bem como pelo investimento em infra-estruturas associadas a tais projectos (BdM, 1995-2013), confirmando as tendências que a análise do investimento aprovado revela. Portanto, a economia de Moçambique é atraente para o capital financeiro externo, e a atracção aumentou significativamente. Que tipo de estruturas, capacidades e dinâmicas poderá ter no futuro? Que factores, de facto, atraem o capital financeiro? Estará o investimento a ser concretizado em benefício da economia como um todo? Será que as PME são privilegiadas? Para responder a estas e outras perguntas, é necessário prestar atenção às tendências e aos padrões do investimento privado em mais detalhe.

Primeiro, o investimento é concentrado num número reduzido de megaprojectos em sectores e actividades primários, virados para a exportação de mercadorias primárias ou semiprocessadas para exportação, com limitadas ligações domésticas. Os treze megaprojectos da lista do CPI representam 0,4% do total dos projectos aprovados, prevêem o emprego directo de não mais de 20 mil trabalhadores, equivalem a 58% do montante do investimento privado aprovado entre 1990 e 2012 (20,2 biliões USD). Deste montante, 42% pertencem a quatro projectos industriais [fundição de alumínio (fases I e II), fundição de ferro e aço, e petroquímica], 25% a três projectos florestais, 14% a dois projectos mineiros (areias pesadas e carvão), 9% a uma barragem hidroeléctrica, e 10% são divididos entre um projecto turístico e dois projectos de transportes e comunicações (um porto para escoamento de minerais e um projecto de telefonia móvel). Portanto, 95% do valor de intenções de investimento em megaprojectos destina-se directamente ao núcleo extractivo da economia (complexo mineral-energético e florestal) ou à sua rede de serviços (CPI, s.d.).

Do total de intenções de investimento aprovadas nas últimas duas décadas, 30% destinam-se a recursos minerais e a energia, 25% a indústrias de fundição e petroquímica e 20% a florestas e

³ Os dados sobre o IDE, constantes nesta tabela, são insuficientes para estudar padrões de investimento, pois não estão desagregados por sector e projecto, nem contêm informação sobre outras formas de financiamento do investimento aprovado, como investimento directo nacional (IDN) e empréstimos. Por isso, apesar da existência destes dados reais, esta secção do artigo vai também continuar a fazer uso, cauteloso, da base de dados do CPI.

tabaco. Ou seja, 75% das intenções totais de investimento privado aprovado são para o núcleo extractivo da economia destinado a exportações de produtos primários, e pouco mais de metade do restante é alocado à rede de serviços e infra-estruturas que o serve. Logo, a distribuição do investimento ao longo do tempo, por sectores e pelo território nacional, é desigual e descontinuada, dependendo dos megaprojectos (CPI, s.d; Castel-Branco, 2010; Massingue & Muianga, 2013).

Segundo, as intenções de investimento não são sempre concretizadas, pois há projectos cancelados ou atrasados, apesar de terem sido aprovados há vários anos. Oito dos treze maiores projectos, aprovados entre há quatro e treze anos, correspondentes a 60% do valor de investimento aprovado para megaprojectos, ainda não estão em execução, estão significativamente atrasados ou foram cancelados. Uma avaliação preliminar feita nas províncias de Gaza, Tete e Cabo Delgado indica que sensivelmente metade do total dos projectos de investimento privado aprovados e listados pelo CPI não está em execução, ou é desconhecida localmente (Massingue & Muianga, 2013).

Sem mais investigação sistemática, não é possível padronizar as causas dos cancelamentos ou os atrasos na execução de projectos de investimento privado aprovados, no entanto, a informação disponível permite formular algumas hipóteses. A crise internacional constitui um obstáculo à mobilização de finanças, sobretudo para grandes projectos de investimento em mercadorias primárias intensivos em capital, por causa da contracção ou do crescimento lento dos seus mercados mundiais, tendo paralisado investimento em biocombustíveis, florestas e no ambicioso programa de liquefacção de gás. Outro factor são os estrangulamentos nas infra-estruturas, nos serviços, na logística e no acesso a força de trabalho qualificada, que encarecem e atrasam projectos. Por exemplo, a falta de energia eléctrica é uma das causas da transição lenta entre a aprovação de projectos e a sua execução nos parques industriais, do mesmo modo que o mau estado operacional e a baixa capacidade das linhas férreas afectam o ritmo da extracção/exportação do carvão, e os altos custos envolvidos na sua reabilitação favorecem a privatização da gestão e a utilização destas infra-estruturas e a limitação do acesso a elas pelas PME.

Além disso, os mercados financeiros domésticos, postos sob pressão pelo endividamento público (Massarongo, 2010, 2013; Massarongo & Muianga, 2011; Castel-Branco & Massarongo, 2015; Castel-Branco, Massarongo & Muianga, 2015), focam-se no núcleo extractivo da economia, na especulação com a dívida, no consumo de bens duráveis e de luxo e no grande negócio imobiliário, não tendo interesse nem capacidade para expansão no sentido do financiamento do resto da economia real, em especial das PME. A desarticulação das estruturas e actividades produtivas, que fragmentam mercados, infra-estruturas e linhas de abastecimento, dificulta a implementação de projectos ou torna-os inviáveis e de alto risco. A competição oligopolista entre investidores encoraja-os a obterem recursos e a mantê-los inactivos, ainda que protegidos dos seus concorrentes, à espera de melhores momentos nos mercados financeiros ou de mer-

cadorias primárias. A especulação entre multinacionais, com os recursos nacionais, permite às corporações realizar rendas significativas como intermediários na transferência de propriedade pública para o mercado mundial de recursos, nas concessões de gás natural, carvão, terras e outros – a Autoridade Tributária anunciou ter tributado ou estar a resolver processos de tributação de mais de duas dezenas de casos destes (Catembe.com, 2014). Obtendo concessões para áreas muito superiores ao que pretendem explorar, estas companhias usam a especulação dos activos para se autofinanciarem, mas garantindo o controlo de quantidade significativa de acções nos recursos naturais a baixo custo. Corrupção, incompetência ou decisões irregulares por parte de decisores políticos também podem afectar a implementação de projectos. Todas estas hipóteses são explicações possíveis, mas somente investigação mais sistemática poderá confirmá-las e esclarecer o grau de relevância de cada uma delas e como se combinam.

Terceiro, a dependência do financiamento externo contribui para que o padrão de investimento seja definido pelas corporações multinacionais e que os seus interesses corporativos dominem os interesses do capital doméstico e da banca. Assim, o IDE está concentrado (81%) no núcleo extractivo da economia, em que são também aplicados 69% dos empréstimos bancários e 58% do IDN. O capital privado doméstico é particularmente activo em quatro outros sectores: financeiro, turismo, transportes e comunicações e construção, que, no seu conjunto, absorvem 37% do IDN, 15% do IDE e 30% dos empréstimos. Ou seja, 96% do IDE, 95% do IDN e 98% dos empréstimos estão concentrados nos sectores nucleares da economia extractiva e nos serviços e infra-estruturas associados e adjacentes. O IDE marca o ritmo e a direcção do investimento privado em Moçambique, as multinacionais definem a direcção do IDE e os empréstimos e o IDN complementam ou operam nas áreas de oportunidade em torno do IDE, em que haja espaço para acumulação privada.

Quarto, as dinâmicas e o papel do IDN são interessantes. Sendo mínimo (apenas 6% do investimento privado total), é aplicado predominantemente em áreas de retorno seguro, nomeadamente na margem do núcleo extractivo e nos serviços e infra-estruturas adjacentes. O núcleo extractivo é atractivo pela possibilidade de controlar e renegociar a exploração dos recursos naturais e de, por via de ligações com o Estado, ter acesso a expropriações a baixo custo e à estrutura accionista e directiva das grandes empresas do complexo mineral-energético. Os serviços e infra-estruturas adjacentes são atractivos devido aos clientes seguros, ao controlo do acesso a infra-estrutura pública, às parcerias público-privadas (PPP) e ao financiamento público, por via da dívida, de parte substancial da infra-estrutura económica – isto explica, por exemplo, o papel destacado do IDN no sector financeiro (compra e gestão da dívida pública e outros fundos do Estado, bem como o negócio imobiliário), na construção (sobretudo a participação em obras públicas e logística dos hidrocarbonetos) e nos transportes e comunicações (com duas vertentes dominantes, nomeadamente telefonia móvel e gestão privada do sistema ferro-portuário ligado às explorações mineiras). O controlo dos serviços também afecta o poder negocial com o

grande capital investido nos sectores extractivos nucleares. Finalmente, a concentração do IDN nestes sectores influencia o foco da política pública, pois uma parte dos investidores nacionais constitui o grupo e a dinâmica de interesse nacional mais influentes sobre o Estado e a sua política económica. Portanto, mesmo sendo pequena, a participação do IDN nestes sectores garante a sua rápida reprodução, a penetração no mundo do grande negócio multinacional, a consolidação da sua relação e do seu controlo sobre a política pública e a aprendizagem sobre as dinâmicas do grande capital global (financeiro e de mercadorias primárias).

Quinto, influxos de capital externo, em condições de porosidade económica, são acompanhados por saídas de capital na forma de repatriamento de lucros, serviço de dívida, serviços de investimento, entre outros. Enquanto a economia recebe quantidades maciças de capitais externos, os saldos da balança financeira e de capitais ficam positivos, mas, assim que abranda o influxo de capital externo, ou quando os projectos começam a gerar rendimentos repatriáveis, os saldos de capitais e financeiros tornam-se negativos. Fluxos tão maciços de capital externo relativamente ao tamanho da economia podem conduzir à formação de uma bolha económica, isto é, expansão com dinâmicas especulativas. Dada a presença desta bolha, que se manifesta na especulação imobiliária, financeira e com recursos naturais estratégicos, as oportunidades e os incentivos para a expansão de desenvolvimento de uma base alargada de PME são escassas (Castel-Branco, 2014, 2015a, 2015b).

De todo o modo, será que, apesar destas dinâmicas, estruturas e padrões de produção e de investimento, uma base alargada de PME pode desenvolver-se através de ligações com os grandes projectos?

LIGAÇÕES ENTRE EMPRESAS DOMÉSTICAS E GRANDES PROJECTOS

Dadas as tendências de crescimento industrial, as oportunidades de articulação e desenvolvimento de ligações giram em torno dos grandes projectos. Além disso, devido à intensidade de capital, generosos incentivos fiscais e orientação para exportação com limitada absorção doméstica da moeda externa gerada, a esperança de promoção de ligações entre os grandes projectos e o resto da economia recai nas ligações produtivas com empresas domésticas.

As ligações a jusante – em que os produtos dos megaprojectos, como gás, carvão, metais diversos, são usados como insumos de outros projectos, na indústria química, siderúrgica, metalúrgica, metalomecânica, etc. – não foram ainda desenvolvidas, em grande medida por causa da divisão de trabalho prevalecente nas cadeias internacionais de produto e valor, carácter oligopolista dos mercados mundiais dos produtos industriais ligados ao complexo mineral-energético, intensidade de capital do investimento requerido, défice de infra-estruturas e qualificações, limitado mercado doméstico, entre outros. As ligações a montante, com empresas domésticas fornecedoras de bens e serviços, foram desenvolvidas, especialmente, em áreas de subcontratação de serviços, como *catering*, limpeza, segurança, manutenção das infra-estruturas.

turas, serviços de manutenção industrial (metalomecânica, electrotecnia, electrónica e segurança no trabalho), transporte, entre outros. No que diz respeito à obtenção dos principais insumos (equipamento e tecnologia, matérias-primas e auxiliares), as ligações a montante estão limitadas à extracção de recursos naturais, nos casos de projectos com base em recursos naturais locais, como, por exemplo, carvão, gás natural e areias pesadas. Equipamento, tecnologia, peças, energia (eléctrica e combustíveis) e matérias-primas não existentes localmente (como bauxite, para a Mozal) são importados (GdM, 2011a; Langa, 2015; Langa & Mandlate, 2013, 2015; Langa & Massingue, 2014; Mandlate, 2015).

Uma economia com tendência para o afunilamento e para 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. 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 e a porosidade da economia, 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 continuam a afectá-los.

Estas questões particulares das ligações em economia extractiva têm 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 poderia ajudar a construir 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 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.

Em qualquer dos casos, a simples promoção de ligações, dentro das dinâmicas estruturais pre-valetentes, tenderá a consolidar a economia extractiva e a enfrentar novas barreiras à industrialização criadas pela natureza extractiva da economia. Uma política económica alternativa precisará de um enfoque deliberado e específico na transformação da economia extractiva e porosa para dinâmicas de industrialização alargada, diversificada e articulada, que preste atenção à substituição efectiva de importações, satisfação das necessidades básicas da economia, da sociedade e das famílias e diversificação das exportações. Portanto, o debate sobre ligações industriais em Moçambique, tal como qualquer outro debate sobre a economia, não pode limitar-se a discutir as quantidades de firmas, de investimento, de compras, etc., pois tais quantidades fazem parte de estruturas e padrões económicos e produtivos concretos.

Em conclusão, as dinâmicas actuais da economia de Moçambique tendem para o afunilamento em torno de actividades primárias para exportação, e não para a diversificação, as ligações e a articulação, e esta tendência estrutura as oportunidades, opções e limites para o desenvolvimento das PME. Embora o contributo directo da indústria extractiva para o crescimento global da economia continue a ser pequeno, o peso do sistema extractivo de acumulação no crescimento da economia como um todo é claramente dominante. A Figura 1 retrata a estrutura da economia nacional construída em torno das (e de acordo com) dinâmicas do seu núcleo extractivo.

O QUE EXPLICA AS TENDÊNCIAS DE CONCENTRAÇÃO E CENTRALIZAÇÃO DE CAPITAL?

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 de terras maciça 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

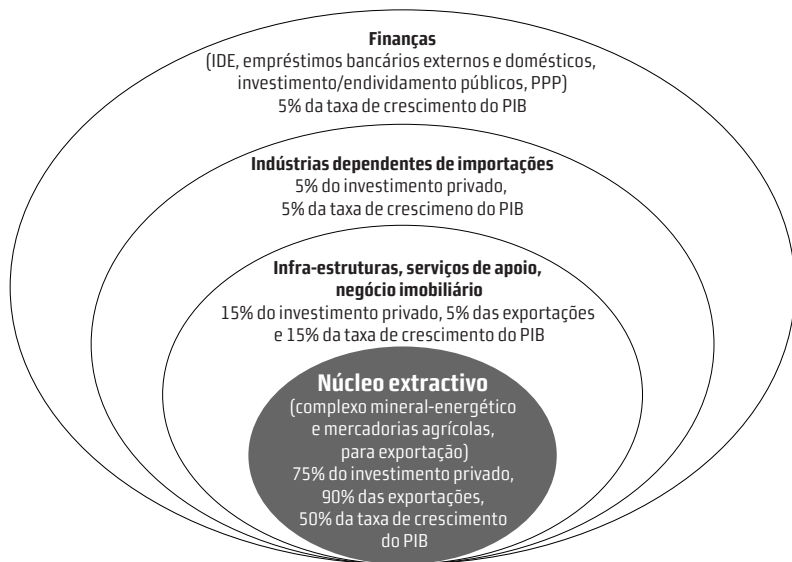
permanente nos grandes pólos de emprego dentro da economia (plantações, caminhos-de-ferro, serviços comunitários e aparelho do Estado) e das condições comerciais e dos termos de troca ao longo das fronteiras. As opções políticas do primeiro Governo moçambicano pós-independência, anticapitalista no sentido de se focar na construção do aparelho de Estado de direcção da economia e na estatização da propriedade, 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 nos caminhos-de-ferro da zona sul, na época os maiores empregadores de força de trabalho moçambicana – desencorajaram ou impediram o desenvolvimento de uma classe de capitalistas moçambicanos com base produtiva, mas encorajaram a emergência de acumulação especulativa, particularmente no que diz respeito ao comércio rural, que na época era dominado por moçambicanos de origem asiática.

A introdução do Programa de Reabilitação Económica (PRE), 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 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 os 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). Firms mais pequenas e obsoletas, que representavam cerca de 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 de libertação nacional e comerciantes. O processo de privatização para este grupo de pequenos capitalistas nacionais emergentes foi subsidiado pelo Estado, utilizando 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 (Cramer, 2001; UTRE, 1996, 1999). No mesmo período, a reestruturação e a privatização aceleradas da banca pública, em nome da eficiência e da eficácia económicas, encorajaram uma fraude financeira maciça, que foi mais tarde coberta pelo Estado com dívida pública contraída junto do FMI.

No entanto, além dos subsídios implícitos da privatização, do acesso a fundos públicos e do «assalto» aos resíduos da banca estatal, não havia estratégias, políticas e mecanismos específicos para apoiar a reabilitação e o desenvolvimento das firmas privatizadas – o Estado privatizou rendas e activos seus e absorveu custos, mas sem uma contrapartida produtiva. Assim, cerca de 45% das firmas privatizadas faliram nos primeiros 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 nem mobilizar recursos financeiros (da venda dos activos e do potencial fiscal que existiria se as firmas tivessem sido desenvolvidas), nem gerar emprego produtivo, nem reabilitar a base produtiva. Combinada com a fraude bancária, a privatização de activos do Estado a aspirantes a empresários moçambicanos 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 especulativo privado (Castel-Branco, 2015a, 2014).

FIGURA 1. ESTRUTURA DA ECONOMIA MOÇAMBICANA DOMINADA PELO SEU NÚCLEO EXTRACTIVO



Nos princípios dos anos 1990, o colapso do regime do *apartheid* conduziu 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 investimento directo estrangeiro, 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). Esta transformação da integração económica de Moçam-

bique 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 e 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 com grandes economias de escala (açúcar, cimento, bebidas, moagens de cereais, 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 (carvão, hidrocarbonetos, areias pesadas, fosfatos e outros). Relacionadas com 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 significativas e as vantagens locais mais 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 economia extractiva como modo de acumulação de capital (Castel-Branco, 2010).

Porém, estes objectivos e processos também se tornaram uma ameaça para as oportunidades e para o espaço de expansão de uma classe de aspirantes a capitalistas nacionais, sem capital, proprietários de activos obsoletos e sem experiência empresarial. De modo a transformar estes desafios e ameaças em oportunidades para capitalistas nacionais emergentes, o Governo lançou a segunda onda de expropriação do Estado, visando maximizar influxos de capital externo privado, 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 dos 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 acesso à estrutura accionista e a 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, reduzindo custos marginais para o grande capital e comprometendo os hipotéticos fluxos de rendimentos dos hidrocarbonetos no futuro com o financiamento do investimento e subsídios implícitos de curto prazo.

A segunda onda de expropriação do Estado alterou quatro factores fundamentais na estratégia de formação das classes capitalistas nacionais. Primeiro, focou-se na formação de oligarquias financeiras nacionais, concentrando e centralizando o processo de acumulação de capital à custa da contracção da base social de acumulação e afunilamento da base produtiva e comercial. Segundo, estabeleceu ligações directas entre o capital oligárquico doméstico em emergência e o capital multinacional, com o patrocínio do Estado, endogeneizando o financiamento desse processo de acumulação. Terceiro, tornou a economia mais especulativa e focada no rendimento financeiro das transacções, transformou activos reais em financeiros, deu primazia à acumulação de capital fictício sobre a acumulação de capital real e fez do endividamento público uma fonte auxiliar fundamental para manter altas as expectativas dos especuladores financeiros e os fluxos de capital internacional. Quarto, associou, em alguns casos, a acumulação de capital financeiro a capacidades empresariais corporativas reais, como a capacidade de organizar a produção, escolher tecnologia, decidir sobre investimento e aceder a mercados oligopolistas globais (por exemplo, nos casos da Mozal, da Sazol e da Kenmare). O Estado jogou um papel vital nas duas ondas de auto-expropriação. Na primeira, permitiu a emergência de pequenos burgueses, facilitando o acesso a propriedade e fundos do Estado. «Vendendo» a imagem de pobreza como se fosse um recurso natural, o Estado mobilizou mais de vinte biliões de dólares americanos em ajuda externa, que financiou programas e serviços públicos e projectos de acumulação privada. Na segunda onda, o Estado seleccionou, de entre as elites criadas na primeira fase, as que ofereciam mais garantias políticas e qualificações para a formação de oligarquias nacionais. Nesta fase de concentração e centralização, foi o IDE e o sistema financeiro comercial internacional que assumiram a liderança na estruturação das opções económicas, tendo o Estado «vendido» expectativas de rendimentos futuros dos recursos naturais reais e oportunidades de especulação com esses recursos a curto prazo para minimizar a incerteza e o risco e garantir os lucros dos accionistas nacionais e internacionais. Em ambos os períodos, a expropriação a baixo custo e a socialização dos custos (por exemplo, por via do endividamento do Estado e dos subsídios fiscais para o capital multinacional) formaram a base fundamental da acumulação de capital fictício.

Em resumo, as classes capitalistas emergentes moçambicanas resultam, na generalidade, de dois 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, o 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 por facções das classes capitalistas nacionais emergentes.

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, é melhor chamar as grandes corporações, para grandes projectos, de preferência caros, e juntar-se a elas para extrair uma proporção dos lucros para «capitalizar o capitalismo doméstico». Assim, o «deixa andar» foi combatido no que diz respeito à promoção da emergência de classes capitalistas oligárquicas nacionais, por via da facilitação, pelo Estado, das suas ligações ao capital multinacional, fazendo uso da privatização do bem público e da política pública.

A economia que resulta deste processo é extractiva, afunilada e porosa, expande-se rapidamente, mas com base especulativa, precisa da dívida pública para manter as expectativas do capital internacional elevadas, é incapaz de lidar com a questão do emprego e da qualidade de vida da grande maioria da população, é concentrada e centralizada e inadequada para a expansão de uma rede ampla, diversificada e articulada de PME.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Neste capítulo defendeu-se que a definição arbitrária e estática de escala é inadequada como abordagem dinâmica de construção de capacidades empresariais e desenvolvimento produtivo. Não se argumentou contra ou a favor das PME, mas que a escala, as interacções, as oportunidades, os limites e as opções dinâmicas das empresas dependem dos padrões de acumulação económica, e que a política pública deve centrar-se nesses padrões e não na romantização estática e arbitrária da noção de empresas, indústrias, capacidades e ligações dentro da economia

Explorando o caso de Moçambique, descreveram-se dois processos relacionados: a dinâmica de transformação e ressurgimento de uma indústria, a do caju, com base na hierarquização das relações entre empresas, em que as maiores expandiram as suas fronteiras para além dos limites da firma para abrangerem a totalidade da indústria; as dinâmicas mais globais de acumulação de capital; e as dinâmicas mais globais da economia, descritas como sistema social de acumulação, que determinam as opções, oportunidades e o ambiente mais geral em que se situa o desenvolvimento empresarial e as ligações entre elas.

Na indústria do caju, a escala, numa perspectiva industrial dinâmica, foi atingida por via da construção de relações e de divisão de trabalho subordinadas e hierarquizadas entre empresas. Este exemplo descreve a problemática de desenvolvimento empresarial, o sentido dinâmico de escala, e um dos vários possíveis modelos de construção industrial, ilustrando, num caso concreto, a irrelevância do foco em PME *per se*. Foi concentrando-se nas questões industriais concretas que permitem às firmas prosperar e resolvendo novos problemas que a indústria se reconstruiu. Neste caso, a definição de PME faz pouco sentido, porque o que importa para a análise é o contexto em que a firma opera, sobretudo quando a organização da firma inclui as suas redes e relações subordinadas, com integração vertical informal, indo para além das suas fronteiras tradicionais. A discussão do exemplo da indústria do caju nada tem que ver com a noção de este ser ou não o melhor modelo; simplesmente demonstra quais as questões reais à volta das quais as lutas e as acções acontecem.

O sistema social de acumulação privada de capital, visando a formação de oligarquias financeiras nacionais, construído em torno da relação de dependência entre o capital financeiro nacional emergente e capital multinacional com base na expropriação do Estado, fez emergir uma economia com elevados níveis de concentração e centralização de capital, afunilada e especializada em produtos primários para exportação, e especulativa, limitando, assim, as oportunidades, opções e incentivos para o alargamento e a articulação da base produtiva, para a expansão do mercado de trabalho decente e para a multiplicação de pressões e ligações desenvolvimentistas a partir do mercado doméstico.

Estratégias públicas ou corporativas para desenvolvimento industrial e empresarial têm de responder a desafios concretos revelados pela análise realizada, nomeadamente diversificação e articulação da base produtiva, desenvolvimento do mercado doméstico, internacionalização dos processos económicos e aprendizagem acelerada. Estes desafios ocorrem num contexto em que a economia moçambicana tem mais desvantagens do que vantagens competitivas (possuir recursos, em si, não é uma vantagem competitiva). A partir da análise feita neste capítulo, colocam-se questões-chave para consideração no desenho de política pública e estratégia industrial e empresarial, pública ou corporativa.

Primeira questão, vão nascer indústrias e mercados (*sunrise*) e outros vão desaparecer ou precisar de ajustamentos significativos (*sunset*). *Sunrise* (literalmente, nascer do Sol ou, neste caso, indústrias/mercados/tecnologias que começam a despontar, ou na madrugada do seu desenvolvimento) e *sunset* (pôr do Sol, ou indústrias/mercados/tecnologias no seu ocaso) são momentos no ciclo de desenvolvimento de cada indústria, empresa, mercado e tecnologia. As intervenções e estratégias para cada um destes momentos diferem, desde o apoio à pesquisa e ao desenvolvimento tecnológico e inovação, expansão dos mercados, aprendizagem, criação das redes e ligações, e construção de economias de escala (por via de integração vertical, expansão à escala industrial, eliminando as fronteiras tradicionais da firma, até à promoção do

consumo), para os sectores e actividades em fase de *sunrise* do seu ciclo; até ao apoio ao ajustamento, requalificação, reabilitação e realocação da força de trabalho e do capital, no caso dos sectores que estejam a atingir o ocaso, ou *sunset*, do seu ciclo. O ciclo – e, por consequência, a adequação das intervenções públicas ou corporativas às fases do ciclo – é muito mais importantes do que a escala definida num sentido estático e arbitrário.

Segunda, se é importante apoiar a emergência e o surgimento de empresas, mais importante é garantir que tenham sucesso como entidades produtivas economicamente úteis e sustentáveis. Logo, as intervenções públicas ou corporativas para fazer nascer empresas têm de ter suporte em, e ser consistentes com, intervenções que apoiem o seu desenvolvimento. Por exemplo, eliminar o licenciamento tecnológico pode reduzir o tempo de formação de empresas, mas, também, elimina um factor vital para o seu sucesso, que ajuda na adopção de *standards* tecnológicos e de produção e qualidade que tornem as empresas competitivas e capazes de desenvolver ligações. O que ajuda as empresas a tornarem-se competitivas e a prosperarem num mundo económico e tecnológico complexo não pode ser visto como barreira a eliminar. Barreiras são as inutilidades burocráticas que não servem para nada, não funcionam e só gastam recursos, promovem corrupção e empoderam burocratas.

Terceira, as intervenções têm de ser coerentes. Por exemplo, a introdução de *standards* tecnológicos tem de ser acompanhada pelo necessário apoio para a pesquisa, desenvolvimento, selecção, formação e adopção de tecnologia, por sistemas de informação de mercados e suas regras, e por condições financeiras que permitam entrar num processo produtivo real e competitivo para mercados específicos; ou cada um destes factores, isoladamente, representa apenas uma perda para a economia.

Quarta, a possibilidade de construção e economias de escala e diversificação de mercados é vital, pelo que a compreensão das dinâmicas dos mercados é central na estratégia pública ou corporativa. Por exemplo, a construção de economias de escala na indústria gráfica nacional depende do livro escolar, de que são feitos milhões de exemplares anualmente; as outras publicações são complementos. O desenvolvimento de ligações industrializantes com base nos megaprojectos requer a garantia de mercados contínuos, o que só pode ser conseguido por via da extensão do mercado de cada empresa para além do megaprojecto – como é que uma empresa que produza rolamentos para a Mozal, por exemplo, pode penetrar no mercado da indústria açucareira, de máquinas e equipamentos agrícolas, etc.? A informação sobre os megaprojectos que o Estado tem poderia ser usada para promover estratégias industriais específicas e ajudar 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 maximize 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 estratégia pública e para planos de negócio das indústrias e firmas individuais a

médio prazo. O ponto-chave aqui são as «complementaridades» em duas dimensões: com megaprojectos e com o resto da economia. Se as complementaridades com megaprojectos, que permitem as ligações, forem expandidas para outros sectores da economia em expansão, as empresas podem diversificar os mercados e criar economias de escala que justifiquem investimentos significativos com efeitos multiplicadores. Caso contrário, podem entrar em processos de desindustrialização e perda de especialidade, como foi discutido anteriormente. Quinta, como foi demonstrado pelo exemplo do caju, economias de escala podem ser criadas pela expansão das fronteiras tradicionais das firmas à totalidade de uma indústria específica, por via de integração hierárquica, divisão de trabalho e especialização, e formação de associações empresariais para fins industriais e económicos, não apenas para lutar, politicamente, por rendas. Este processo não é pacífico, porque envolve perdas e ganhos assimétricos nas relações entre empresas, resultado de assimetrias de poder. O ponto a reter, no entanto, é que economias de escala podem ser obtidas por grandes empresas integradas verticalmente ou por indústrias organizadas hierarquicamente.

Sexta, nas escolhas de opções é necessário combater o pressuposto de que o custo de reprodução da força de trabalho é residual. A manutenção desta abordagem impõe restrições ao avanço das forças produtivas e da produtividade, e gera pobreza. O aumento da produtividade de trabalho, que resulta das condições de produção e do empoderamento da força de trabalho, em vez da sua marginalização e da crítica à «cultura negativa de trabalho» (O’Laughlin, 2016), e a redução dos custos sociais de reprodução da força de trabalho (Wuyts, 2011a, 2011b) são as vias pelas quais os processos de industrialização e expansão económica se tornam simultaneamente consistentes com a melhoria significativa do nível de vida das classes trabalhadoras. Sétima, as empresas a despontar (*sunrise*) na economia moçambicana são geralmente maduras e standardizadas nas economias mais avançadas, na região e no mundo, por causa das assimetrias dos níveis de desenvolvimento e etapas nos ciclos industriais. Competição directa, sem claras barreiras proteccionistas, implicará elevados custos de falência, desemprego e perda de capital. É possível, no entanto, adoptar quatro possíveis respostas, dependendo dos casos: inovação nos produtos que os tornem particulares; aprendizagem acelerada, que reduz o tempo de protecção requerido (o que envolve forte investimento em capacidades e instituições de ensino/aprendizagem industrial com uma base selectiva e focada); penetração em cadeias de produção e valor; e investimento público que reduza os custos marginais e os riscos para o investimento privado emergente para a economia como um todo (por exemplo, nas instituições e capacidades de ensino/aprendizagem industrial, em infra-estruturas de base alargada, em sistemas de apoio directo à produção e comércio, etc.).

Oitava, aproveitamento de dinâmicas e estruturas existentes para gerar capacidades que permitam fazer mudanças nas dinâmicas e estruturas económicas. Há várias vias para atingir este objectivo. A mais importante é a tributação dos grandes empreendimentos, em que reside o

grosso da capacidade fiscal ociosa, e a reorientação do investimento público dos megaprojectos para a construção de uma base alargada e articulada de produção, comércio e transporte, assim as pressões da dívida sobre o orçamento do Estado e o sistema financeiro, aumentando a disponibilidade financeira para investimento alargado e reduzindo os custos e riscos marginais do investimento privado. As outras duas vias são o aproveitamento das possibilidades de servir a logística industrial da região, através do sistema de transportes, e de desenvolvimento de ligações efectivas com os megaprojectos (tem discutido anteriormente).

Nona, o desenvolvimento de opções e oportunidades pan-africanas e regionais para a exploração de recursos naturais para processos de industrialização e transformação económica, em vez de apenas os exportar, em bruto, para as economias capitalistas mais avançadas, em troca de rendas.

Concluindo, do ponto de vista de política económica, focarmo-nos em PME ou definir PME como a base da abordagem é não só inadequado como irrelevante. A questão central reside em identificar os desafios-chave e concentrarmo-nos neles, para transformar a economia de natureza extractiva, usando as suas dinâmicas de acumulação, num processo de industrialização da economia que empodere e melhore as condições de vida dos cidadãos.

REFERÊNCIAS

- Amarcy, S. & Massingue, N. (2011). Desafios da expansão de serviços financeiros em Moçambique. In L. Brito, C. N. Castel-Branco, S. Chichava & A. Francisco (orgs.). *Desafios para Moçambique 2011*. Maputo: IESE, 185-205.
- 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.
- Aoki, M. & Dore, R. (eds.) (1996). *The Japanese Firm: Sources of Competitive Strength*. Oxford e Nova Iorque: Oxford University Press.
- BdM (Banco de Moçambique) (1995-2013). *Relatório Anual*. Maputo: BdM.
- BdM (2003-2010). *Balança de Pagamentos*. Maputo: BdM.
- Banco Mundial (1981). *Accelerated Development in Sub-Saharan Africa: A Plan for Action*. 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 (1995a). *Bureaucrats and Business: The Economics and Politics of Government Ownership*. Oxford: Oxford University Press.
- Banco Mundial (1995b). *Mozambique: Impediments to Industrial Sector Recovery*. Report. Washington DC: Banco Mundial.
- Banco Mundial (1996a). *World Development Report: From Plan to Market*. Washington DC: Banco Mundial.
- Banco Mundial (1996b). *Moçambique: Avaliação do Impacto e Eficiência do Programa de Reestruturação de Empresas*. Washington DC: Banco Mundial.
- Bayliss, K. & Fine, B. (1998). Beyond bureaucrats and business: a critical review of the World Bank approach to privatization and public sector reform. *Journal of International Development*, 10, 841-55.

- Biggs, T., Nasir, J. & Fisman, R. (1999). *Structure and Performance of Manufacturing in Mozambique. Regional Program and Enterprise Development (RPED)*. Washington: Banco Mundial.
- 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. (2003a). 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. (2003b). *Support to Building Capacity in Investment and Development Strategy and Articulation in the Province of Nampula*. Relatório de investigação.
- 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. & Massarongo, F. (2015). Acumulação especulativa e sistema financeiro em Moçambique. *Boletim IDELAS*, 74. Maputo: IESE.
- Castel-Branco, C., Massarongo, F. & Muianga, C. (2015). Dívida pública, acumulação de capital e a emergência de uma bolha económica. *Boletim IDELAS*, 73. Maputo: IESE.
- Castel-Branco, C., Massingue, N. & Muianga, C. (2015). Padrões de investimento privado e tendências especulativas na economia moçambicana. *Boletim IDELAS*, 75 (23 de Junho). Maputo: IESE.
- Catembe.com (2014). Fazenda pública encaixa mais de USD1,3 mil milhões. Edição n.º 7, p. 5, 2 de Abril.

- 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.
- Chandler Jr., A. (1990). *Scale and Scope: the Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge (Mass.) e Londres: Harvard University Press.
- Chandler Jr., A., Amatori, F. & Hikino, T. (eds.) (1997). *Big Business and the Wealth of Nations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- 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).
- Cornia, G., & Helleiner, G. K. (eds.) (1994). *From Adjustment to Development in Africa: Conflict, Controversy, Convergence, Consensus?* Londres: Macmillan.
- Cornia, G., van der Hoeven, R. & Mkandawire, T. (eds.) (1992). *Africa's Recovery in the 1990s: From Stagnation and Adjustment to Human Development*. Londres: St. Martin's Press.
- Cornia, G. R., Joly, R., & Stewart, F. (eds.). (1987). *Adjustment with a Human Face (Volume 1): Protecting the vulnerable and promoting growth*. Nova Iorque: Clarendon Press.
- Cornia, G. R., Joly, R., & Stewart, F. (eds.). (1988). *Adjustment with a Human Face (Volume 2): Ten Country Case Studies*. Nova Iorque: Clarendon 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.
- Delloite & Touche Ltd. (1997). *Cashew Market Liberalisation Impact Study*. Ministry of Industry, Trade and Tourism. Maputo: (MICTUR).
- Deyo, F. (ed.) (1987). *The Political Economy of New Asian Industrialism*. Ithaca e Londres: Cornell University Press.
- 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. & Murfin, A. (1984). *Macroeconomics and Monopoly Capitalism*. Nova Iorque: St.Martin's Press.
- 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. & Polleti, C. (1992). Industrial policy in the light of privatization. In J. Michie (ed.) *The Economic Legacy, 1979-1992*. Londres: Academic Press.
- Fine, B. & Rustomjee, 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 (1998). *Proposal to Develop a Linkage Programme in Mozambique. Draft report for discussion*. Maputo: CPI (Centro de Promoção de Investimento).
- GdM (1999-2012). *Relatórios da Dívida*. Maputo.
- GdM (1999a). *Legislação sobre Investimentos em Moçambique*. Maputo: CPI.
- GdM (1999b). *Linkage Division – Report on Six-Month Pilot Programme*. Maputo: CPI.
- GdM (1999c). *Política e Estratégia Comercial*. Maputo: MICTUR.
- GdM (2000a). *Reestruturação da Direcção Nacional da Indústria: Relatório*. Maputo: Direcção Nacional da Indústria (DNI) do Ministério da Indústria e Comércio (MIC) .
- GdM (2000b). *Reestruturação da Direcção Nacional da Indústria: Entrevistas*. Maputo: Direcção Nacional da Indústria (DNI) do Ministério da Indústria e Comércio (MIC).
- 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 (2011a). *Plano de Acção para Redução da Pobreza (PARP) 2011-2014*. Aprovado na 15.ª Sessão Ordinária do Conselho de Ministros. Maputo: Governo de Moçambique (GdM).
- GdM (2011b). *Plano Estratégico para o Desenvolvimento do Sector Agrário 2011-2020*. Aprovado na 5.ª Sessão do Conselho de Ministros. Maputo: Governo de Moçambique (GdM).GdM & UNIDO (1993). Orientações para o desenvolvimento industrial de Moçambique. Relatório preliminar do projecto DP/MOZ/86/014. Ministério da Indústria e Energia (MIE): Maputo.
- GdM (2000-2011) *Conta Geral do Estado*. Maputo.

- GdM (2015). Programa Quinquenal do Governo para 2015-2019. *Boletim da República*, I Série, Número 29, 2.º Suplemento.
- Gomez, E. & K. S., Jomo (1999). *Malaysia's Political Economy – Politics, Patronage and Profits*. (2.^a ed.). Cambridge: Cambridge University Press.
- Heisenberg, W. (1930). *The Physical Principles of the Quantum Theory*. Chicago: Chicago University Press.
- 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, (eds.). *Desafios para Moçambique 2013*. Maputo: IESE.
- INE (Instituto Nacional de Estatística) (1990-2013). *Anuário Estatístico*. Maputo.
- 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.
- Krueger, A. (1974). The political economy of the rent-seeking society. *American Economic Review*, 64(3), 291-310.
- Krueger, A. (1990). Government failure and economic development. *Journal of Economic Perspectives*, 4(3).
- Krueger, A. (1998). Why trade liberalisation is good for growth? *The Economics Journal*, 108, 1513-22.
- Lall, S. (1992a). Technological capabilities and industrialisation. *World Development*, 20(2), 165-86.
- Lall, S. (1992b). Structural problems of African industrialization. In F. Stewart, S. Lall & S. Wangwe (eds.) *Alternative Development Strategies in Sub-Saharan Africa*. Londres: MacMillan.

- Lall, S. (1993a). *Trade policies for development: a policy prescription for Africa Development Policy Review*, 11(1), 47-65.
- Lall, S. (1993b). Understanding technology development. *Development and Change*, 24(4).
- Lall, S. (1999a). Promoting industrial competitiveness in developing countries: lessons from Asia. *Economic Paper*, 39. Londres: Commonwealth Secretariat.
- Lall, S. (ed.) (1999b). *The Technological Response to Import Liberalization in Sub-Saharan Africa*. Londres e Nova Iorque: MacMillan (com UNU/INTECH).
- 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.
- Langa, E. & Massingue, N. (2014). Indústria extractiva e desenvolvimento local: o papel da responsabilidade social empresarial. In L. de Brito et. al. (eds.). *Desafios para Moçambique 2014*. Maputo: IESE.
- Langa, E. & Mandlate, O. (2015). Ligações entre grandes projectos de investimento estrangeiro: promessa de desenvolvimento. In C. Castel-Branco, N. Massingue & Muianga, C. (orgs). *Questões sobre o Desenvolvimento Produtivo em Moçambique*. Maputo: IESE.
- Luxemburg, R. (2003). *The Accumulation of Capital*. Nova Iorque: Routledge.
- 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. (1976) *Capital: a Critique of Political Economy, vol. 1*. 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.

- Michie, J. & Smith, J. (eds) (1996). *Creating Industrial Capacity: Towards Full Employment*. Oxford: Oxford University Press.
- Michie, J. & Smith, J. (eds.) (1998). *Globalisation, Growth and Development: Creating an Innovative Economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Nasir, J. *et al.* (2002). *Mozambique Industrial Performance and Climate Assessment*. Maputo: Banco Mundial, RPED e CTA.
- 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.
- 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. *Desafios para Moçambique 2016*. Maputo: IESE.
- 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 *Ensaíos 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: CEaA (Centro de Estudos Africanos).
- Portes, A. *et al.* (eds.) (1989). *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore e Londres: John Hopkins.
- Roberts, S. (2000). *The Internationalisation of Production, Government Policy and Industrial Development in South Africa*. Unpublished PhD Thesis. Londres: Birkbeck College (Universidade de Londres).
- Schumacher, E. F. (1975). *Small Is Beautiful: Economics as if People Mattered*. Nova Iorque: HarperPerennial.
- The Oakland Institute (2011). *Understanding Land Investment Deals in Africa: Mozambique. Country Report*. The Oakland Institute. Disponível em: http://www.oaklandinstitute.org/sites/oaklandinstitute.org/files/OI_country_report_mozambique_0.pdf (consultado a 26 de Março de 2014).
- Tirole, J. (1997). *The Theory of Industrial Organization* (ninth printing). Cambridge (Mass.) e Londres: The MIT Press.
- UNCTAD (1999a). *World Investment Report: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*. Genebra e Nova Iorque: Nações Unidas.

- UNCTAD (1999b). *The Least Developed Countries Report*. Genebra e Nova Iorque: Nações Unidas.
- UNCTAD (1999c). *Trade and Development Report*. Genebra e Nova Iorque: Nações Unidas.
- UNCTAD (1999d). *Foreign Direct Investment in Africa – Performance and Potential*. Genebra e Nova Iorque: Nações Unidas.
- UNIDO (United Nations Industrial Development Organization) (1987). *Situação da Indústria em Moçambique – Volumes I e II*. (Projectos DP/MOZ/85/014 e UC/MOZ/85/260). Maputo: UNIDO.
- UNIDO (1999). *Integrated Industrial Development Programme to Facilitate Private Sector Development in Mozambique*. Programme document. Maputo e Viena: UNIDO.
- UNIDO (2000). *African Industry: The Challenge of Going Global*. 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.
- Wade, R. (1990). *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialisation*. Princeton: Princeton University Press.
- Weeks, J. (1994). *Fallacies of competition: myths and maladjustment in the «Third World»*. Inaugural Lecture. Londres: School of Oriental and African Studies (Universidade de Londres).
- Weiss, J. (1985). Manufacturing as an engine of growth – revisited. *Industry and Development*, 3, 39-62.
- Weiss, J. (1992). Industrial policy reform in Mozambique in the 1980s. In R. Adhikari, C. Kirkpatrick & J. Weiss (eds.). *Industrial and Trade Policy Reform in Developing Countries*. Manchester e Nova Iorque: Manchester University Press.
- White, O. & Bhatia, A. (1998). *Privatisation in Africa*. Washington DC: Banco Mundial.
- Wuyts, M. (1981). Camponeses e Economia Rural em Moçambique. *Relatório 81/8*. Maputo: CEA (Centro de Estudos Africanos).
- 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.