

II

CRESCIMENTO ECONÓMICO, INVESTIMENTO PRIVADO E DINÂMICAS DE ACUMULAÇÃO

IDeIAS Nº13 – MOÇAMBIQUE: DE UMA ECONOMIA DE SERVIÇOS A UMA ECONOMIA DE RENDÁ

Luís de Brito

A periodização que se segue tem como objectivo dar uma visão geral da evolução da economia moçambicana e situar a indústria no contexto desse desenvolvimento histórico. Uma das conclusões que se pode tirar desta visão panorâmica é que, mais de um século depois da partilha de África na Conferência de Berlim e de 35 anos de independência, a economia moçambicana apresenta ainda um padrão de tipo colonial, tendo como traço dominante a exportação de matérias-primas e recursos naturais.

Formação da economia colonial: indústria de exportação (agro-indústrias)

O primeiro período, desde os finais do século XIX até ao fim da segunda guerra mundial¹, é caracterizado por duas dinâmicas paralelas: por um lado, a integração de Moçambique na economia capitalista regional cujo centro é a indústria mineira sul-africana (que se desenvolve a partir da segunda metade do século XIX com a descoberta de diamantes e ouro na região do Transvaal), e, por outro, a relação clássica das economias coloniais, que faz de Moçambique fornecedor de matérias-primas para as indústrias metropolitanas². Neste período, desenvolvem-se as agroindústrias viradas para a exportação, nomeadamente do açúcar, algodão, copra, madeiras, sisal e chá, que em princípios dos anos 1940 representam dois terços

1 Alguns autores consideram uma periodização diferente, com um período distinto a partir de 1928 até 1945, correspondendo à ascensão de Salazar ao poder e ao estabelecimento do Estado Novo, marcado por uma ideologia de nacionalismo económico. Porém, em Moçambique, a influência das dinâmicas induzidas pelo capital estrangeiro não foi alterada na prática, nem sofreu nenhuma modificação a estrutura económica da colónia, pelo que não parece haver base suficiente para se considerar que então se inicia um período diferente..

2 Diz-se metropolitanas porque, dada a fraqueza do colonialismo e o baixo nível de desenvolvimento industrial português, só uma parte das exportações de matérias-primas (o açúcar e o algodão) tem como destino Portugal. Os restantes produtos de exportação, como a copra, o sisal, o chá e as madeiras, destinam-se principalmente, quando não exclusivamente, ao mercado internacional.

do valor total das exportações de Moçambique. Existe ainda um pequeno sector industrial de bens de consumo para o mercado interno, nomeadamente no ramo alimentar, dos sabões e óleos. No que se refere à indústria extractiva, deve-se registar que nesta fase e até quase ao fim da época colonial ela é marginal³, resumindo-se a pequenas explorações de sal, ouro, pedra para construção e mármore. Porém, a característica principal da economia moçambicana, que vai marcar todo o período colonial, é a sua orientação para uma economia de serviços ferro-portuários dirigidos para os países vizinhos (a África do Sul, mas também a Rodésia e a Niassalândia) e de trabalho migratório (particularmente importante nas regiões do Sul do Save), sectores cujas receitas permitem um certo equilíbrio na balança de pagamentos, dado que a balança comercial é sistematicamente deficitária⁴.

Economia colonial tardia: indústria de substituição de importações e bens intermediários

O segundo período, que se estende desde a segunda metade dos anos 1940 até à independência, é caracterizado pelo desenvolvimento de indústrias de substituição de importações e de bens intermediários destinados ao mercado interno moçambicano⁵. Este desenvolvimento está intimamente ligado à opção tomada pelas autoridades coloniais de promover a emigração portuguesa para as colónias e de construir o chamado “espaço económico integrado português”⁶. Com o crescimento da população colona, desenvolve-se um mercado interno e, com este, um crescente sector industrial de bens de consumo (bebidas, produtos alimentares, têxteis e vestuário, etc.) e de bens intermediários (principalmente cimento, produtos da refinação de petróleo, tintas, produtos metalúrgicos e material para os caminhos de ferro). Assim, a estrutura da produção industrial que era ainda no início dos anos 1950 dominada pelas indústrias de exportação, que representavam 60% do valor da produção, contra 40% para as indústrias destinadas ao mercado interno, encontra-se invertida nas vésperas da independência, tendo passado estas últimas a representar 60% do valor da produção industrial total. Para além desta inversão da posição das indústrias, é de sublinhar que o cajú, que se vai tornar o principal produto de exportação deste período, deixa de ser exportado em bruto (castanha)

3 Em 1942, a indústria extractiva representava apenas cerca de 2% do valor da produção industrial total.

4 As receitas em divisas do sector de serviços viriam a ser reforçadas na década 1960 e até à independência pelo grande desenvolvimento do turismo (proveniente essencialmente da África do Sul e da Rodésia).

5 Também aqui se considera, em geral, que o início dos anos 1960 marca um novo período. No entanto, ainda que haja nessa altura importantes modificações de ordem política e social, centradas na abolição do regime de indigenato e no desenvolvimento das lutas armadas de independência na Guiné, Angola e Moçambique, há um continuum no processo económico moçambicano. Os acontecimentos acima referidos provocaram a aceleração de tendências económicas anteriores, mas não parece que tenha havido propriamente uma modificação na orientação ou estrutura da economia.

6 De acordo com esta política, as colónias passaram a ser oficialmente consideradas “províncias ultramarinas” desde 1951 e, a partir de 1953, o governo português adoptou os chamados “Planos de Fomento”, particularmente virados para o desenvolvimento das infra-estruturas.

para dar lugar a um sector industrial relativamente importante, nomeadamente do ponto de vista da sua distribuição geográfica e do emprego, passando a maior parte deste produto a ser processado antes da exportação (amêndoa). No sector da indústria extractiva, que continua marginal, é de notar o início da prospecção de petróleo e da exploração do carvão de Moatize no final dos anos 1940 e princípios da década seguinte, assim como a descoberta de gás natural em Inhambane nos anos 1960 (mas que não é explorado nessa altura)⁷. Em termos de exportações, os seis produtos agrícolas do período anterior mais o cajú ainda continuam a representar no final do período colonial cerca de dois terços do valor total.

Independência: colapso económico e economia de ajuda

O terceiro período, da independência até ao momento em que as primeiras eleições multipartidárias confirmaram o fim do conflito armado e deixaram antever uma situação de estabilidade política, é um período de colapso económico, ou seja, de crise profunda da economia resultante de vários factores, nomeadamente do impacto da descolonização, do conflito com os poderes “brancos” da região e da guerra civil. O primeiro factor de crise foi a saída do país da grande maioria dos colonos, incluindo a quase totalidade dos gestores e quadros qualificados, o que desarticulou todo o sistema produtivo nacional. O segundo factor foi a confrontação com os regimes da Rodésia e da África do Sul que resultou numa queda brusca e importante do rendimento dos serviços, que tradicionalmente permitia o equilíbrio da balança de pagamentos. O terceiro factor foi o prolongamento do conflito regional numa guerra civil, que a partir dos anos 1980 atingiu a totalidade do território, impediu o funcionamento normal da economia e provocou imensa destruição humana e material. Todos estes factores agiram no contexto de uma política de inspiração marxista-leninista, que procurava estabelecer uma economia planificada onde o Estado devia desempenhar um papel central, o que por si só criava uma situação problemática, agravada ainda mais pela falta de quadros qualificados. No entanto, desde cedo, o colapso económico do país levou a negociações com o FMI e Banco Mundial, à adesão de Moçambique a estas organizações (1984) e a um processo de liberalização económica, que produziu poucos efeitos devido à situação de guerra, tendo o país passado a viver essencialmente da ajuda externa. É neste período que se inicia a exploração intensiva e exportação de um recurso natural, o camarão, cuja extracção não era afectada pela guerra, o que fez dele o principal produto de exportação a partir de meados dos anos 1980 até finais dos anos 1990. Este é um período que se pode

⁷ Em 1970, dois terços da produção destinava-se ao mercado interno e as restantes pouco mais de 100 000 toneladas eram exportadas para o mercado internacional.

considerar de “desindustrialização” na medida em que uma parte da produção industrial desapareceu, ao mesmo tempo que as indústrias sobreviventes registam baixos níveis de produção.

Recuperação económica: economia de ajuda e indústria de exportação (indústrias de recursos naturais)

O quarto período, que se iniciou com a perspectiva de estabilidade aberta pelo acordo de paz e pelas primeiras eleições multipartidárias, é caracterizado por uma recuperação económica baseada no desenvolvimento de actividades extractivas de recursos naturais para exportação. Embora haja alguns sinais de desenvolvimento de indústrias de substituição de importações e de bens intermediários, a dinâmica principal é de novo a da indústria de exportação, mas agora de recursos naturais não agrícolas⁸. Para além do camarão, passam a ter destaque como principais produtos de exportação o gás e as madeiras, havendo grandes projectos em curso para a exploração do carvão e de areias pesadas, para além de continuar a prospecção de petróleo. Não considerando o alumínio que representa por si só à volta de 60% do valor das exportações moçambicanas, os produtos energéticos (gás e electricidade), o camarão e as madeiras contribuem actualmente para mais de metade do valor das exportações moçambicanas. Ao mesmo tempo, apesar de uma certa recuperação, o sector de serviços não consegue equilibrar a balança de pagamentos como no passado e o Orçamento do Estado continua a depender fortemente dos fundos provenientes da ajuda externa. A consolidação de uma economia de renda, inaugurada no período anterior com a exploração intensiva do camarão, parece ser a tendência principal do desenvolvimento actual da economia moçambicana; uma economia de renda que não se baseia simplesmente na exploração de recursos, mas tem a particularidade de depender ainda de uma outra “renda”, a ajuda externa⁹. A análise esboçada com esta periodização oferece um ponto de partida e de discussão para uma necessária investigação mais aprofundada sobre as tendências actuais de evolução da economia moçambicana, que não é certamente linear nem isenta de contradições, e sobre os desafios que se colocam ao desenvolvimento do país, dados os diferentes – e por vezes conflituais – interesses sociais e económicos que nele coexistem.

8 Num claro retrocesso, a indústria do cajú foi praticamente desmantelada durante os anos 1990, passando a ser dominante no sector a exportação da castanha não processada.

9 O conceito de Estado rendeiro (rentier state) e de economia de renda suscita grande debate. A sua utilização aqui remete para uma economia que se caracteriza por um processo de acumulação sem desenvolvimento, largamente baseada na exploração intensiva de recursos naturais (minerais e outros) não – ou dificilmente – renováveis e num contexto em que o Estado tem a capacidade de obter uma parte significativa das suas receitas sem recurso à fiscalidade, o que fragiliza a sua responsabilidade em relação aos cidadãos. No caso de Moçambique, a ajuda parece desempenhar um papel fundamental neste processo.

Quadro I – Periodização da economia moçambicana

<p>Indústria de exportação (agro-indústria) Estruturação da economia Moçambicana moderna (integração regional) Portos e caminhos de ferro Trabalho migratório</p> <p>1942 2/3 do valor das exportações = algodão, açúcar, copra, madeiras, sisal e chá</p>	<p>Indústria de substituição de importações e de bens intermediários (agro-indústria) Indústria 1955 1972 Mercado ext. 60% 40% Mercado int. 40% 60%</p> <p>1960 73% do valor das exportações = algodão, açúcar, copra, sisal e chá e madeiras</p> <p>1973 6% do valor das exportações = açúcar, caju, sabão, algodão, corpa, madeiras e sisal</p>	<p>Colapso económico Crise da economia colonial Confrontação regional Guerra civil</p> <p>1995 (valor exportações) Camarão 45% Madeira 6% Algodão 12% Caju 6% Açúcar 4% Copra 4% Total 76%</p>	<p>Indústria de exportação (Indústrias de recursos naturais)</p> <p>2005</p> <p>Indústria C/alumínio S/alumínio Mercado ext. 76% 36% Mercado int. 24% 64%</p> <p>2005 (valor exportações) Alumínio 45% – Gás (+Elect) 14% 37% Camarão 5% 12% Madeira 2% 5% Total 80% 54%</p>
<p>Agro-indústria copra, sisal, açúcar, algodão, chá, madeiras, caju, sabão, óleos</p>	<p>Substituição de importações caju, bedidas e outras indústrias alimentares, têxteis e vestuário e cimento, derivados do petróleo, ferro e aço, material de caminhos de ferro</p>	<p>“Desindustrialização”</p>	<p>?</p>
<p>Indústria extractiva residual ouro, sal, pedreiras, mármore</p>	<p>Carvão descoberta de gás</p>	<p>pesquisa de petróleo</p>	<p>Indústria extractiva crescente pedras semi-preciosas, bauxite carvão ? gás areias pesadas ? petróleo ?</p>
<p>Economia de serviços 1895 1905 1915 1925 1935 1945 1955 1965</p>	<p>Crise 1975 1985</p>	<p>Economia de renda 1995 2005 2015</p>	<p>Petróleo? 2015</p>

IDeIAS Nº29 – REFLEXÕES SOBRE A RELAÇÃO ENTRE INFRA-ESTRUTURAS E DESENVOLVIMENTO

Carlos Muianga

O presente número do IDeIAS apresenta algumas reflexões sobre a relação entre infraestruturas e desenvolvimento, procurando, paralelamente, tirar (destas mesmas reflexões) algumas lições e interrogações críticas para Moçambique.

Ligações entre infra-estruturas e desenvolvimento

A relação entre infra-estruturas e desenvolvimento tem sido alvo de debates e controvérsias nos campos político, económico e social. Nesse debate, segundo Castel-Branco (2005), surgem dois grupos de abordagens: o primeiro defendendo que infra-estruturas são insumos de desenvolvimento – “mais infra-estruturas geram mais desenvolvimento” e o segundo advogando que infra-estruturas são produtos das pressões desenvolvimentistas – na medida em que “o processo de desenvolvimento cria pressões para a provisão de mais infra-estruturas”. No entanto, estas duas abordagens analíticas não se excluem. Pelo contrário, complementam-se, pois infra-estruturas geram e fazem parte do processo de desenvolvimento, da mesma forma que o processo de desenvolvimento gera também infra-estruturas. Como tal, há que entender, por um lado, o conceito de rede de infraestruturas, que, consiste num conjunto de sistemas desenhados para facilitar as ligações entre diferentes unidades produtivas em diferentes sectores e, por outro lado, que estes sistemas incluem, no seu sentido mais amplo, não só as infra-estruturas físicas – estradas, linhas férreas, sistemas de drenagem e de fornecimento de água, electricidade, etc. –, como também, a infra-estrutura institucional, legal, social e tecnológica (Rives & Heaney, 1995), capaz de disseminar a informação e produzir mecanismos de coordenação entre os diferentes agentes (Ocampo, 2003). Portanto, diferentes tipos de infra-estruturas (económicas, sociais e institucionais)

potenciam-se e complementam-se em diferentes processos, cenários, estágios e dinâmicas de crescimento, desenvolvimento e articulação (Castel-Branco, 2006). Assim, a relação entre infra-estruturas e desenvolvimento é dialéctica, dinâmica e empiricamente determinada. Contudo, há uma outra perspectiva de análise, dominada essencialmente pelas abordagens empíricas sobre o impacto das infra-estruturas na produtividade e crescimento económico. Embora esta perspectiva seja dominante, o conteúdo da sua análise teórica tem sido mais plausível na explicação da relação dinâmica entre infra-estruturas e desenvolvimento. Enquadrando-se na abordagem sobre pressões desenvolvimentistas e, baseando-se no seu argumento do “desequilíbrio” como motor da dinâmica de crescimento e desenvolvimento, Hirschman explica a relação entre infra-estruturas e desenvolvimento, distinguindo “*Social Overhead Capital (SOC)*”¹ de “*Directly Productive Activities (DPA)*”². Como tal, o autor defende que os desequilíbrios entre os sectores (*SOC e DPA*), que se resumem no excesso ou escassez do *SOC* sobre *DPA*, geram incentivos e pressões desenvolvimentistas, quer na provisão de mais *SOC* bem como no fortalecimento e desenvolvimento das *DPA* e, que a avaliação da eficiência desses incentivos e pressões depende, por um lado, do fortalecimento das motivações empresariais e, por outro, da resposta à pressão pública das autoridades responsáveis pelo *SOC* (Hirschman, 1958; Frank, 1960). À semelhança das abordagens teóricas, nas análises empíricas (baseadas, fundamentalmente, em modelos econométricos e empíricos³ que procuram, sobretudo, determinar a significância quantitativa da eficiência e do grau de correlação entre diferentes medidas e indicadores de infraestruturas – investimento em infra-estruturas e cobertura das mesmas em km², etc. – com a actividade produtiva, medida em médias de crescimento e/ou desenvolvimento), a relação entre infra-estruturas e desenvolvimento pode ser analisada do ponto de vista de pressões e dinâmicas de desenvolvimento. Contudo, o conteúdo e o paradigma de análise de algumas destas abordagens não captam a essência dessas dinâmicas e pressões, o que, do ponto de vista racional (ou de política industrial) e de economia política da relação entre infra-estruturas e desenvolvimento, não responde a questões relevantes, nomeadamente: (i) como as infraestruturas e padrões de acumulação se relacionam; (ii) de que padrões de acumulação resultam diferentes tipos de infra-estruturas, ou seja, qual é a sua base de suporte (financiamento e foco), e que interesses e motivações (económicas, políticas e sociais) correspondem a esses padrões; e (iii) quem ganha e quem perde. Este quadro teórico levanta não só questões de causalidade, mas, acima de tudo, de metodologia e de paradigma básicos, o que reflecte o contexto e o conteúdo dinâmicos em volta da relação entre

1 SOC é “normalmente definido como compreendendo aqueles serviços básicos, sem os quais, as actividades produtivas primárias, secundárias e terciárias não podem funcionar” (Hirschman, 1958:83).

2 Actividades Directamente Produtivas.

3 Ver Aschaeur e outros, citados por Muianga (2009).

infra-estruturas e desenvolvimento. Como tal, são várias as formas através das quais as infra-estruturas e o desenvolvimento se relacionam: (i) a influência que diferentes tipos de infra-estruturas (coordenadas e articuladas entre si) exercem (e sofrem) na (e com a) localização e funcionamento das actividades económicas, políticas e sociais, suportadas por (e relacionadas com) padrões e dinâmicas de acumulação específicos (Lem, 2002); e (ii) o grau de ligações produtivas e tecnológicas que estas geram entre os diferentes sectores de actividade (Hirschman, 1958). O facto é que a materialização efectiva destas e de outras ligações não é automática, nem tecnologicamente determinada; depende, sobretudo, do contexto político e institucional em que as infra-estruturas e as *DPA* se encontram organizadas (Hirschman, 1958), bem como do interesse, da motivação e da capacidade dos seus utentes usarem, de forma produtiva, eficiente e efectiva, os serviços fornecidos pelas infra-estruturas para gerar (de forma sustentável) bens e outros serviços e, da rigidez, qualidade, abrangência e interligação entre diferentes tipos de infra-estruturas (que influenciam a viabilidade do seu uso relativamente a outras opções). Portanto, do ponto de vista de política industrial (como é que as infra-estruturas se ligam com a actividade produtiva) e de economia política (as relações entre dinâmicas institucionais, políticas e de coordenação, assim como, o produto dos diferentes conflitos, pressões, interesses e opções na provisão de infra-estruturas) é relevante, *a priori*, identificar as condições através das quais estas ligações ou sinergias emergem – ou deixam de emergir (Woolcock & Narayan, 2000).

Infra-estruturas e desenvolvimento em Moçambique

Tal como nos demais países em desenvolvimento, a problemática das infra-estruturas e desenvolvimento em Moçambique levanta várias questões para reflexão. Embora existam poucas análises sobre o assunto no país, a relação entre infra-estruturas e desenvolvimento é considerada directa, assumida e não discutida e, cada infra-estrutura é tratada por si, com poucas evidências claras de articulação entre diferentes tipos de infra-estruturas com interesses, pressões e conflitos em volta de objectivos empreendedores produtivos (Castel-Branco, 2006). Neste contexto, levantam-se algumas questões para reflexão: (i) se infra-estruturas são (ou não) neutras relativamente aos padrões de acumulação económica, política, social e tecnológica, deverá o Estado, ou o sector privado, ser responsável pela sua provisão, devido à sua natureza de “bem público”, ou devido à sua estratégia de utilização, respectivamente? (Castel-Branco, 2006); (ii) em que contexto estratégico, as Parcerias Público-Privadas (PPP) na provisão de diferentes tipos de infra-estruturas são eficientes e eficazes do ponto de vista produtivo, económico, político, social, tecnológico e cultural?; (iii) como é que as instituições (estatais e/ou privadas)

responsáveis pela provisão e desenvolvimento das infra-estruturas dedicam o seu cometimento em despender os recursos necessários, de forma mais efectiva, e, de modo a proporcionar serviços de infra-estruturas e de qualidade cada vez melhores para os seus utentes? (Seethepalli *et al.*, 2008); e (iv) como é que as estratégias para a sua provisão respondem a diferentes pressões, interesses e conflitos económicos, políticos e sociais e, como é que as infra-estruturas providenciadas (e/ ou a serem providenciadas) potenciam (*crowding-in*) e constroem (*crowding-out*) padrões e dinâmicas de acumulação económica, política e sociais específicos, conduzidos (ou não) pelos mesmos interesses, pressões e conflitos (Castel- Branco, 2005). Sem procurar responder directamente a estas interrogações e, citando exemplos para reflexão em volta destes interesses e pressões (que influenciam e determinam padrões e dinâmicas de acumulação económica, política e social), temos o facto de, por exemplo, uma grande parte das infra-estruturas de transporte de “boa qualidade” (na perspectiva de responder a interesses e pressões para que foram providenciadas) em Moçambique (corredores de desenvolvimento de Maputo, Beira e Nacala) ter sido desenvolvida para servir interesses de países vizinhos do *hinterland* (Dibben, 2009). Ora vejamos, se por um lado, temos o sistema ferro-portuário e o corredor de desenvolvimento de Maputo que se desenvolveram em torno do Complexo Mineral Energético (CME) sul-africano e, para assegurar o trânsito de mercadorias de e para a África do Sul (Castel-Branco, 2004), por outro lado, as recentes edificações e melhoramento de algumas infraestruturas económicas (*pipelines*, vias-férreas, portos, barragens hidroeléctricas e centrais térmicas, etc.) associadas a estes corredores são influenciadas pelo (e respondem ao) padrão e carácter extractivo que a economia moçambicana tem vindo a desenvolver. Embora reconhecendo a importância relativa do desenvolvimento destes corredores, os mesmos, por sua vez, não se traduzem em benefícios potenciais, dinâmicos, efectivos e sustentáveis para a economia como um todo, pois, para além de responderem a objectivos e interesses específicos do grande capital (nacional e internacional), também se encontram, na maioria dos casos, desarticulados de outras infra-estruturas económicas, sociais e tecnológicas a nível doméstico, o que influencia, de um modo geral, na concretização de outros objectivos produtivos e opções nacionais. Num estudo sobre como a infra-estrutura de transporte, mais concretamente a rede de estradas (que, a par dos transportes aéreos, constitui a principal infra-estrutura de transporte através da qual existe uma ligação, embora limitada, da economia a nível doméstico) na província de Gaza, se liga com a actividade produtiva local, Muianga (2009) concluiu que o papel das estradas na promoção e fortalecimento de ligações produtivas intersectoriais naquela região do país revela-se, ainda, muito limitado, devido a factores como: (i) a má qualidade da maior parte da extensão da rede de estradas existentes (23,46% em boas condições, 63,4% em más condições, 1,12% intransitáveis), condicionada

pela escassez de fundos; (ii) a fragilidade do funcionamento dos mecanismos institucionais de coordenação⁴, através dos quais diferentes pressões, interesses e conflitos económicos, políticos e sociais em prol da provisão e melhoramento da rede rodoviária e sua ligação com outros objectivos produtivos locais deviam ser confrontados e articulados, (iii) a fraca integração da rede de estradas numa rede de infra-estruturas mais ampla; e (iv) a limitada capacidade e habilidade dos gestores das infra-estruturas em transformar, articular e dinamizar interesses políticos, sociais e económicos de grupos específicos (economia política da provisão de estradas), em interesses produtivos nacionais numa base mais ampla e sustentável. Fundamentalmente, estas mesmas capacidades e habilidades (limitadas) tendem a ser reproduzidas e sustentadas pelos mesmos padrões e dinâmicas de acumulação social, política e económica que as limitam.

Considerações finais

Boas infra-estruturas podem promover e expandir as dinâmicas e capacidades produtivas de uma economia, através de ligações e sinergias produtivas que estas podem gerar entre diferentes sectores e agentes económicos em geral. Contudo, infra-estruturas – económicas, sociais e tecnológicas –, por si só, não são suficientes para gerar benefícios e dinâmicas mais amplos entre os diferentes agentes. Isto porque, estes agentes – Estado, firmas e comunidades – podem também não possuir, por si só, o interesse, os recursos e as capacidades (limitados ou não por dinâmicas e padrões de acumulação económicos, políticos e sociais específicos) necessários para promover um desenvolvimento sustentável, numa base alargada, e na direcção sugerida pelas infra-estruturas providenciadas.

Assim, e para incitar um debate mais relevante (não do ponto de vista conceptual, nem paradigmático, mas sim do ponto de vista de economia política e industrial) em torno da relação entre infra-estruturas e desenvolvimento em Moçambique, eis a seguinte questão para reflexão: como é que o Estado, como um agente promotor e dinamizador dos processos de crescimento e desenvolvimento, e, dadas as suas limitadas capacidades económica, financeira, política, tecnológica e de coordenação, responde aos diferentes interesses e pressões (sociais, políticos, económicos e culturais) na provisão de infraestruturas e, ao mesmo tempo, os enquadra num contexto estratégico de desenvolvimento nacional mais amplo, dinâmico, articulado e unificador?

4 Comissão Provincial de Estradas. Esta análise é baseada na entrevista feita em 28 de Janeiro de 2009 ao Engenheiro Adelino Joaquim, chefe do Departamento de Planificação da Administração Nacional de Estradas (ANE), Delegação Provincial de Gaza. Segundo ele, há um problema concernente ao mecanismo de coordenação, pois a Comissão Provincial de Estradas (constituída pelo Governo Provincial, pela ANE, pelas Direcções Provinciais de Transportes e Comunicações, Turismo, Agricultura, Obras Públicas e Habitação; Associação dos Transportadores Rodoviários, Comando da Polícia, sector privado e sociedade civil), que em princípio devia reunir-se trimestralmente, não se reunia há bastante tempo, alegando indisponibilidade de tempo por parte do presidente da mesma, que, por sinal é o Governador da província de Gaza (Muianga, 2009). Ver também Castel-Branco (2003), que constatou algo similar na província de Nampula.

Referências

- Castel-Branco, C. (2006). *AEO 2005-2006 sobre Moçambique e Interrogações Críticas sobre Infraestruturas e Desenvolvimento em Moçambique*. Lançamento do AEO 2005-2006. Maputo. Disponível em: http://www.iese.ac.mz/lib/cncb/LancamentosRelatorios/2007a_InfraEstruturas%20e%20Desenvolvimento.pdf.
- Castel-Branco, C. (2005). *Infra-estrutura, Tecnologia e Desenvolvimento, e o Papel do Futuro Graduado*. Aula Inaugural do ano lectivo de 2005 no Instituto Superior de Transportes e Comunicações (ISUTC). Disponível em: <http://www.ordeng.org.mz/AulaInauguralVersaoFinal.pdf>.
- Castel-Branco, C. (2004). *What is the Experience and Impact of South African Trade and Investment on the Growth and Development of Host Economies? A View from Mozambique*. Conference on Stability and Poverty Reduction and South African Trade and Investment in Southern Africa. SARNP/HSRC. 29-30 March. Pretoria. Disponível em: http://www.sarpn.org.za/documents/d0000874/P988-Castel-Branco_Mozambique_Trade.pdf.
- Castel-Branco, C. (2003). *Support to Building Capacity in Investment and Development Strategy and Articulation in the Province of Nampula. Final Report*. Swiss Development Cooperation. Disponível em: http://www.iese.ac.mz/lib/cncb/Rapid_Assessment_Study_Nampula_final_website.pdf.
- Dibben, P. (2009). *Transport, Trade and Economic Development in Mozambique: An Agenda for Change*. In Brito, L., Castel-Branco, C.; Chichava, S. and Francisco, A. (orgs). (2009). *Reflecting on Economic Questions*. pp. 196-214.
- Frank, A. G. (1960). Review: Built in Destabilization: A. O. Hirschman's Strategy of Economic Development. *Economic Development and Cultural Change*. Vol. 8, No. 4, Part 1. July, 1960. pp. 433-440. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/pdfplus/1151723.pdf>.
- Hirschman, A. O. (1958). *The Strategy of Economic Development*. New Heaven and London: Yale University Press.
- Lem, L. L. (2002). *Promoting Economic Development by Improving Transportation Infrastructure for Goods Movement. Review of Economic Development Literature and Practice. No. 14*. Disponível em: http://www.eda.gov/ImageCache/EDAPublic/documents/pdfdocs/jfa_5ffinal_5freport_5f2_2epdf/v1/jfa_5ffinal_5freport_5f2.pdf.
- Muianga, C. (2009). *Infra-estruturas de Transporte como Vectores de Ligações Produtivas Inter-sectoriais em Moçambique: Uma Análise sobre o impacto da Rede de Estradas na Promoção de Ligações Produtivas na Província de Gaza*. Trabalho de Licenciatura em Economia não publicado. Maputo: Universidade Eduardo Mondlane (UEM). Faculdade de Economia.

- Ocampo, J. A. (2003). *Structural Dynamics and Economic Growth in Developing Countries*. Disponível em: http://www.fcs.edu.uy/multi/phes/ocampo_200402.pdf.
- Rives, J. M. & Heaney, M. T. (1995). Infrastructures and Local Development. *Regional Science Perspectives*. Vol. 25, No. 1. Disponível em: <http://www.jrap-journal.org/pastvolumes/1990/v25/25-1-4.pdf>.
- Seethepalli, K. et al. (2008). How Relevant Is Infrastructure to Growth in East Asia? Policy Research Working Paper 4597. East Asia & Pacific Sustainable Development Department. The World Bank. Disponível em: http://www.wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2008/04/17/000158349_20080417084222/Rendered/PDF/wps4597.pdf.
- Woolcock, M. & Narayan, D. (2000). Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy. *The World Bank Research Observer*. Vol. 15, No. 2 (August 2000), pp. 225-249. Disponível em: <http://wbro.oxfordjournals.org/cgi/reprint/15/2/225>.

IDEIAS Nº55 – LIGAÇÕES COM MEGAPROJECTOS: OPORTUNIDADES LIMITADAS A DETERMINADOS GRUPOS

Epifânia Langa

Introdução

O “boom” da exploração dos recursos naturais no país tem levantado vários debates sobre como se pode maximizar os benefícios decorrentes destes investimentos. Uma das vertentes do debate, levantada tanto pelo Governo de Moçambique (GdM) como pelo sector privado nacional, é o estabelecimento de ligações produtivas entre o sector empresarial nacional e os megaprojectos de investimento directo estrangeiro (IDE). Apesar de não se encontrar uma visão suficientemente clara sobre como o processo se desenvolve, o PARP (2011-2014) entende que as ligações entre as PME nacionais e os megaprojectos de IDE são um mecanismo de estímulo para criação de emprego, parte integrante de um quadro mais amplo que visa um crescimento mais inclusivo, GdM (2011, p. 10, 23-25). Por outro lado, o sector privado entende que as ligações referidas representam uma oportunidade de acesso a um mercado de maior escala de actividade e de transferência de tecnologia (AIMO, 2010, p.25). Ao “exigir ao GdM uma legislação clara e adequada que regule a ligação empresarial e participação dos empresários moçambicanos nos megaprojectos de exploração de recursos minerais”, o sector privado nacional¹ marcou a manifestação da relevância destas ligações para as empresas (O País Online, 11/03/2013).

Enquanto, por um lado, o interesse do sector privado em ligar-se com megaprojectos de IDE tem a sua base no facto destes serem a dinâmica dominante do investimento privado nacional (Castel-Branco, 2010; Massingue e Muianga, 2013), por outro lado, esta exigência de mecanismos que garantam o estabelecimento de ligações revela que

¹ Através do presidente da Confederação das Associações Económicas de Moçambique (CTA), Rogério Manuel, durante a XIII Conferência Anual do Sector Privado (CASP), realizada a 8 de Março de 2013.

em geral as empresas estão a enfrentar dificuldades em aceder a este mercado, ou seja, as ligações não estão a acontecer automaticamente. Perante este quadro, emerge uma questão interessante: “o que impede ou favorece o estabelecimento de ligações entre o sector privado nacional e os megaprojectos de IDE?” Este artigo pretende discutir esta questão usando a evidência apresentada no artigo de Langa e Mandlate (2013) e nos resultados do estudo feito pela autora a 14 empresas nacionais com experiência de ligações a montante com a Mozal, o primeiro megaprojecto de IDE em Moçambique. A próxima secção desenvolve o argumento principal, seguindo-se posteriormente a conclusão.

Da estrutura produtiva à experiência de ligações com a Mozal

Apesar de o sector privado clamar por mecanismos que permitam alargar a experiência de ligações com megaprojectos de IDE, as várias limitações existentes mostram que é pouco provável que o estabelecimento de ligações produtivas com megaprojectos resolva o problema de acesso ao mercado de todo o sector empresarial nacional. A primeira limitação deriva do número de megaprojectos de IDE em fase operacional. Actualmente, existem apenas sete megaprojectos de IDE em fase de operação², dos quais cinco actuam na área de exploração de recursos minerais e energéticos (Sasol, Kenmare, Vale, Rio Tinto e Jindal). Torna-se evidente a necessidade de reduzir as expectativas de ligações quando estes megaprojectos constituem um grupo bastante reduzido comparativamente ao universo de PME existentes a nível nacional (cerca de 28.474 PME)³.

A segunda limitação ao alargamento das ligações resulta da interacção do tipo de megaprojectos presentes em Moçambique e a natureza da base produtiva: (i) o facto de estes megaprojectos serem essencialmente exportadores de produtos primários limita as oportunidades de ligações apenas ao fornecimento de bens e serviços – ligações a montante (Castel-Branco, 2010); (ii) em geral, os megaprojectos em Moçambique são intensivos em capital, enquanto a base produtiva nacional é fraca e pouco desenvolvida tecnologicamente. Por isso, as ligações entre empresas nacionais e megaprojectos dão-se ao nível da prestação de serviços básicos e/ou complementares, tais como: produtos e serviços metalúrgicos, transporte e serviços de mecânica-auto, construção, produtos e serviços eléctricos, lavandaria, *catering*, segurança e outros serviços (Castel-Branco, 2004; Castel-Branco e Goldin, 2003; Krause e Kaufmann, 2011; Pretorius, 2005). Os dados das empresas estudadas confirmam esta discussão: as nove empresas que até

2 Mozal (Indústria), Sasol (Recursos Minerais), Kenmare Resources (Recursos Minerais), Vale Moçambique (Recursos Minerais), Lúrio Green Resources (Produtos florestais, principalmente madeira), Rio Tinto/ex-Riversdale (Recursos Minerais), Jindal Power & Steel (Recursos Minerais). Fonte: Base de dados do Centro de Promoção do Investimento, 1998 a 2012.

3 De acordo com a Estratégia para o Desenvolvimento das Pequenas e Médias Empresas de 2007.

finais de 2012 continuavam ligadas à Mozal estavam distribuídas entre a manutenção industrial metalúrgica (duas empresas), manutenção industrial eléctrica (duas empresas), climatização (uma empresa), transporte (uma empresa), lavandaria (uma empresa), limpeza geral e industrial (uma empresa). Portanto, o caso da Mozal revela que as oportunidades existentes para o sector privado nacional se limitam à prestação de serviços complementares ou básicos para a Mozal.

O caso das empresas com experiência de ligação com a Mozal também permite olhar para a questão das limitações ao estabelecimento de ligações numa outra perspectiva, pouco presente no debate público e que pode ser traduzida na seguinte questão: “que empresas logram estabelecer ligações com megaprojectos de IDE?” A resposta a esta questão reside na identificação dos padrões de selecção de empresas que se ligam aos megaprojectos, para além da sua área de actuação – a terceira vertente de limitações. De acordo com o International Finance Corporation (2006, p. 4), “o facto de os programas de promoção de ligações desenvolvidos no âmbito da Mozal (SMEELP, Mozlink 1) terem beneficiado a um número limitado de empresas (18 empresas, das quais 8 empresas participaram nos dois programas), associado ao facto de algumas empresas fornecerem uma variedade crescente de serviços à Mozal ao longo do tempo, revela que estes programas favoreceram um determinado grupo de fornecedores”. Posteriormente, Machel (2012) mostrou que determinados grupos políticos de topo do sector extractivo usam o acesso privilegiado à informação e a influência sobre decisões estratégicas relativas à gestão pública dos recursos naturais para constituir iniciativas empresariais privadas.

Os resultados da análise da amostra não permitem fornecer evidência suficiente para discutir o papel de ligações com elites políticas no estabelecimento de ligações produtivas, mas fornecem uma base para futura investigação e discussão desta questão. De facto, uma característica comum a 75% das empresas da amostra é o facto de elas terem um histórico de ligações fortes com instituições do Estado antes da ligação com a Mozal. Posteriormente à ligação com a Mozal, 70% das empresas da amostra também estabeleceu ligação com pelo menos um outro megaprojecto, destacando-se a Sasol, a Vale do Rio Doce e a Rio Tinto. Várias empresas mencionaram que a experiência de trabalho com a Mozal contou como uma vantagem para aceder a outros megaprojectos.

Três empresas da amostra permitem observar que a ausência de um histórico de ligações fortes com instituições do Estado e a prestação de serviços à Mozal em áreas básicas estão associadas a dificuldades em estabelecer ligações com outros mercados de grande dimensão. Cada uma destas três empresas presta, respectivamente, serviços de transporte, lavandaria e fornecimento de pequenas ferramentas metálicas à Mozal, e todas não possuem experiências de ligação com nenhum outro megaprojecto. Portanto, para além da importância relativa de ter histórico de ligações com aquele

que é o maior cliente a nível nacional, estes dados revelam que a capacidade de alcançar novos mercados de grande dimensão depende também da área de actuação das empresas (áreas básicas e com fracas exigências enfrentam um nível maior de concorrência e possuem margens mais baixas de lucro, o que dificulta o acesso a mercados que necessitem de investimento em expansão geográfica, o caso da Sasol, em Inhambane, Vale e Rio Tinto, em Tete).

A certificação em padrões internacionais de qualidade e/ou higiene e segurança no trabalho têm sido geralmente apresentada como um dos factores que limita as ligações entre os megaprojectos e empresas nacionais⁴. Mandlate e Castel-Branco (2012, p. 134) argumentam que requisitos de qualidade exigem das empresas investimento em capacidades que só se justifica se a escala e a continuidade dos contratos forem garantidas. De facto, das 16 empresas estudadas, apenas quatro empresas estão, actualmente, certificadas em algum padrão internacional (estas quatro empresas estão actualmente ligadas à Mozal) e destas, apenas uma empresa obteve a certificação de qualidade internacional ISO 9001 antes de estabelecer a ligação com a Mozal. A aquisição da certificação depois da ligação com a Mozal mostra estar associada a empresas com ligações que exigem actuação dentro da fábrica da Mozal (por exemplo, a limpeza industrial, a soldadura de equipamentos metálicos e a manutenção eléctrica). Ora, se apenas 25% das empresas da amostra estão certificadas, enquanto cerca de 90% tem ligações a montante com pelo menos um megaprojecto, a certificação em si não mostra ser determinante no estabelecimento da ligação. Isto acontece porque, como discutido anteriormente, as áreas em que estas empresas têm ligação com a Mozal ou outros megaprojectos são complementares, ou mesmo básicas, com fracas exigências de padrões internacionais.

Conclusões e implicações para política económica

Esta discussão mostrou que várias limitações impedem que os megaprojectos sejam um mercado acessível a todo o sector empresarial nacional. A natureza frágil e pouco desenvolvida tecnologicamente da base produtiva nacional continua a ser um impedimento à extensão das ligações para além das áreas de fornecimento de serviços básicos ou complementares. Por outro lado, a análise da amostra revela que mesmo que as ligações com o sector privado nacional se limitem a estas áreas, a falta de consistência de alguns padrões de selecção das empresas impede a percepção das reais possibilidades de alargamento das ligações. De todo modo, o estabelecimento de ligações com a Mozal mostrou estar associado a fortes ligações com instituições do Estado e constituiu uma vantagem para algumas empresas acederem a outros

⁴ Ver por exemplo AIMO (2010), <http://www.imozambique.co.mz/noticias/negocios/item/11712-imp%C3%B5e-se-certifica%C3%A7%C3%A3o-para-empresas-mo%C3%A7ambicanas-para-atender-petro%C3%ADferas.html> e <http://www.verdade.co.mz/economia/36426- apenas-duas-pequenas-empresas-mocambicanas-com-qualidade>.

megaprojectos. Estes resultados levantam implicações importantes para discussão sobre política económica. Uma estratégia económica que use um grupo de poucos megaprojectos como base para a industrialização da economia, num contexto de uma base industrial fraca, é pouco viável. Por outro lado, uma política industrial com enfoque no alargamento e diversificação de capacidades dentro da economia, com a criação de diferentes polos de desenvolvimento, permite um melhor aproveitamento do potencial que os megaprojectos de IDE oferecem, para além de constituir uma estratégia de crescimento de longo prazo do sector empresarial nacional.

Referências

- AIMO. (2010). *Competitividade Industrial em Moçambique: a contribuição da AIMO*. Maputo, Associação Industrial de Moçambique.
- Castel-Branco, C.N., (2010). Economia Extractiva e Desafios de Industrialização em Moçambique. In L. de Brito et al. (orgs.) *Economia Extractiva e Desafios de Industrialização em Moçambique*. Maputo, IESE. pp. 19-109.
- Castel-Branco, C.N. (2004). What is the experience and impact of South African trade and investment on growth and development of host economies? A view from Mozambique. HSRC Conference on “Stability, poverty reduction and South African Trade and Investment in Southern Africa”. Pretoria:HSRC.
- Castel-Branco, C.N, Goldin, N. (2003). Impact of the Mozal Aluminium Smelter on the Mozambican Economy. Final Report submitted to Mozal, Maputo.
- Castel-Branco, C.N., Mandlate, O. (2012). Da Economia Extractiva à Diversificação da Base Produtiva: o que Pode o PARP Utilizar com a Análise do Modo de Acumulação em Moçambique? In L. Brito, Castel-Branco, C., Chichava, S & Francisco, A. (orgs). *Desafios para Moçambique 2012*. Maputo: IESE. pp. 117-144.
- GdM (2011) Plano de Acção para Redução da Pobreza (PARP) 2011-2014. Maputo, Governo de Moçambique.
- IFC. (2006). Linkage programs to develop small and medium enterprises. Washington, DC.
- Krause, M., Kaufmann, F. (2011). Industrial Policy in Mozambique. Bonn: German Development Institute.
- Langa, E., Mandlate, O. (2013). Questões à volta de ligações a montante com a Mozal. In L. Brito, Castel-Branco, C., Chichava, S & Francisco, A. (orgs). *Desafios para Moçambique 2013*. Maputo, IESE. pp. 175-210.
- Massingue, N. & Muianga, C. (2013). Tendências e padrões de investimento privado em Moçambique: questões para análise. In L. Brito, Castel-Branco, C., Chichava, S & Francisco, A. (orgs). *Desafios para Moçambique 2013*. Maputo, IESE. pp. 125-148.
- Machel, M. (2012). Alianças Com Selo de Tráfico de Influências e Conflitos de Interesses. CIP Newsletter.

- Pretorius, L.G. (2005). The political economy of South African foreign direct investment in Mozambique: a case study of Mozal and its implications for development in Mozambique and South Africa. Cape Town: Faculty of Economics and Management Sciences (EMS), School of Government (SOG), University of the Western Cape (UWC).
- O País Online (2013). “Empresários exigiram transparência na legislação sobre exploração de recursos”. 11 de Março de 2013.

IDeIAS Nº60 – LIGAÇÕES ENTRE OS GRANDES PROJECTOS DE IDE E OS FORNECEDORES LOCAIS NA AGENDA NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO

Oksana Mandlate

As ligações entre as empresas nacionais e os grandes projectos de investimento directo estrangeiro (IDE), orientados para a exploração de recursos naturais, é um tema amplamente debatido. Para compreender o papel que estas ligações desempenham na agenda de desenvolvimento em Moçambique, é necessário entender como os vários interesses determinam a sua realização. Este artigo argumenta que o actual padrão de ligações entre os grandes projectos de IDE e as empresas nacionais é movido por interesses de acumulação privada restrita, dominante no seio do Governo e do sector privado, e perde de vista os objectivos de industrialização e capacitação da base produtiva do país.

Ligações com os grandes projectos de IDE: oportunidades para quê?

Quer o Governo, quer o sector privado percebem a entrada de grandes projectos de IDE como uma oportunidade. Para o Governo, as ligações produtivas entre as empresas moçambicanas e os grandes projectos de IDE constituem uma oportunidade para acelerar a formação de classe capitalista nacional, vista como “uma alavanca de desenvolvimento” (GdM, 2010, p.12). Os fornecimentos locais representam um modo de transferir uma parte de rendas do capital internacional para o sector privado nacional (Castel-Branco, 2010).

Este foco na promoção de capital nacional dissocia as ligações entre as empresas nacionais e os grandes projectos de IDE dos problemas e desafios de desenvolvimento do país. Ainda que o Governo reconheça que os objectivos da redução da pobreza dependem da diversificação da economia e do enquadramento dos grandes projectos

de IDE na estratégia de industrialização do país, o seu discurso não apresenta uma ligação sequencial entre os objectivos de desenvolvimento específicos, as capacidades industriais requeridas, e o tipo de ligações que devem ser promovidas para tal. Não está clara a forma como os benefícios individuais de acumulação privada de capital, gerados a partir de ligações com IDE, seriam transformados em geração ampla de rendimento para diversos grupos sociais a nível nacional (Castel-Branco e Mandlate, 2011).

O sector privado vê as ligações com os grandes projectos de IDE como uma oportunidade de negócio, um modo de alcançar os mercados rentáveis e gerar negócios lucrativos, mas constata que existem dificuldades para transformar as oportunidades de ligações com grandes projectos de IDE em ligações reais e amplas (AIMO, 2010; CTA, 2012). Para facilitar a realização destas ligações, o associativismo corporativo nacional gera uma força de pressão na arena política nacional para “criar um quadro legal que permita que haja preferência pelas empresas moçambicanas no acesso a contratos de fornecimento de bens e serviços às empresas mineradoras e mega-projectos” (TalkAfrica, 2013).

Mas até que ponto é que as ligações entre os grandes projectos e os fornecedores nacionais, orientadas por interesses acima descritos, contribuem efectivamente para a industrialização e capacitação do sector industrial?

Dinâmicas reais de ligações com grandes projectos de IDE

A experiência das empresas fornecedoras da Mozal, um grande projecto de IDE que existe há mais de quinze anos, é útil para entender as dinâmicas das ligações a médio prazo.

As ligações a montante dos grandes projectos de IDE não fornecem uma base ampla de crescimento

Para as ligações com grandes projectos de IDE serem realizadas, duas condições básicas devem ser observadas. A empresa nacional deverá ter: 1) uma oportunidade efectiva para estabelecer ligações; e 2) capacidade de resposta aos requisitos dos grandes projectos e construir um negócio financeiramente atractivo.

i) As oportunidades de ligações para empresas nacionais são poucas

Nem todas as ligações potenciais com grandes projectos de IDE são realizáveis a nível nacional. Dada a tecnologia dos processos produtivos, certas ligações requerem uma escala económica mínima acima do nível de procura no mercado. Por exemplo, no que diz respeito à produção de equipamentos especializados

para a Mozal, as poucas empresas internacionais especializadas dominam o mercado com contratos de fornecimento de equipamento a nível do grupo BHP Billiton, incluindo os serviços da sua manutenção, e a entrada de empresas nacionais está, desde logo, restringida pela dimensão do mercado existente e a rigidez dos contratos. À partida, o escopo de ligações realizáveis corresponde aos serviços mais básicos (Castel-Branco e Goldin, 2003; Mandlate, 2013).

ii) As capacidades das empresas nacionais e a viabilidade de capacitação limitam ligações realizáveis

A realização de ligações com um grande projecto de IDE está condicionada pelas capacidades das empresas para organizar o respectivo processo produtivo de modo economicamente viável. Primeiro, as capacidades da maioria das empresas nacionais não correspondem aos requisitos dos grandes projectos de IDE. Mesmo para realizar as ligações mais simples, como limpeza, jardinagem, transporte e segurança, as empresas necessitaram o apoio dos programas de promoção de ligações, de modo a adequar os contratos-padrão da Mozal com as capacidades das empresas (Castel-Branco e Goldin, 2003).

Segundo, a capacitação das empresas exige um investimento, onde a consideração do risco é importante. As actividades com custos fixos altos, tecnologicamente sofisticadas e com uma maior componente tácita, envolvem custos e riscos maiores, e, dadas as fracas capacidades iniciais das empresas nacionais, estas precisam de um maior esforço de investimento. Além disso, a estrutura de custos das empresas fica agravada pelas fraquezas estruturais da economia moçambicana, como complementaridades limitadas, poucas oportunidades de mercados, altos custos de financiamento e competição com importações das indústrias estrangeiras maduras. A conjugação das fracas capacidades iniciais e dos factores estruturais não favoráveis dificulta o investimento das empresas nacionais em capacitação, condicionando a sua especialização em serviços básicos (Castel-Branco e Goldin, 2003; Mandlate, 2013).

O crescimento das empresas nacionais ligadas a montante com os grandes projectos de IDE não promove necessariamente a industrialização

Apesar das dificuldades em realizar ligações com os grandes projectos de IDE, existem empresas nacionais que conseguiram reunir as duas condições anteriores e sustentam o seu crescimento nas ligações com os grandes projectos. No entanto, alguns padrões da sua evolução não colaboram com o objectivo da industrialização diversificada do país e ameaçam a sustentabilidade das empresas.

i) Concentração do volume de negócios nos grandes projectos

Dada a natureza afunilada da economia e a capacidade das empresas nacionais face ao nível de procura dos grandes projectos, as empresas ligadas com os grandes projectos de IDE observam altos níveis de concentração do volume de negócios nos grandes projectos, o que gera um crescimento vulnerável e dependente. Primeiro, o fim da ligação pode implicar a falência da empresa. Segundo, os grandes projectos de IDE, orientados para os mercados voláteis de bens primários, transmitem os choques dos mercados internacionais aos fornecedores locais. É ilustrativo que, quando a Mozal enfrenta a diminuição nas receitas, os fornecedores nacionais, especializados nos bens não essenciais, sofrem mais devido às reduções na facturação. Terceiro, a sustentabilidade do crescimento das empresas a longo prazo é questionável, dado que a vida útil da maioria dos grandes projectos de IDE está condicionada pelo esgotamento de recursos não renováveis, e as empresas não acumulam capacidades tecnológicas relevantes que possam sustentar a continuidade da sua actividade (Castel-Branco e Goldin, 2003; Langa e Mandlate, 2013; Mandlate, 2013).

ii) Diversificação de actividades com perda de especialização industrial

Para além dos grandes projectos, as oportunidades de negócios numa escala atractiva são limitadas na economia moçambicana. Para poderem crescer e dirigidas pela racionalidade financeira, as empresas nacionais exploram todas as oportunidades, diversificando o leque das suas actividades para actividades de tecnologia básica e (ou) processos industriais fragmentados, que permitem uma mais rápida geração de rendas, em detrimento das actividades industriais complexas, financeiramente menos atractivas ou pouco viáveis. Mandlate (2013) encontrou que as empresas de metal-mecânica e serviços industriais, ligadas à Mozal, sustentam o seu crescimento através da diversificação de serviços, como as fases finais de produção dependentes de importações, construção, imobiliária, actividade financeira, intermediações e comércio. Warren-Rodriguez (2005), por sua vez, aponta para a simplificação dos processos produtivos e perda de diversas fases de produção no sector de metal-mecânica.

A diversificação da economia assenta na integração de diversos processos produtivos na economia, e não é uma simples soma de diversificação das empresas individuais. O padrão de diversificação encontrado reduz a especialização industrial das empresas, afectando a possibilidade de articulação de ligações¹, de geração de

¹ A dependência das empresas nacionais de importações e concentração do seu volume de negócios nos grandes clientes não favorecem a densificação da rede de ligações domésticas.

economias de escala e de avanço tecnológico na economia² – factores importantes para a industrialização.

Conclusões

As ligações a montante dos grandes projectos não fornecem automaticamente uma base de crescimento ampla, necessária para a industrialização, nem sustentam automaticamente a acumulação das capacidades industriais e a diversificação da economia, mesmo quando as empresas fornecedoras crescem. Enquanto o sector privado e o Governo focam na acumulação de capital *per se*, as ligações com grandes projectos de IDE satisfazem o interesse de acumulação de capital a curto prazo por parte de algumas empresas nacionais, mas o seu potencial para contribuir para a capacitação industrial e para o alargamento da base produtiva nacional fica pouco aproveitado. A industrialização diversificada responde aos interesses amplos da sociedade, mas depende da existência de um sistema de incentivos que conduza o sector privado nesta direcção, indo para além do interesse de acumulação de capital. O desafio actual é conseguir incorporar os interesses mais amplos da sociedade no processo de construção das prioridades do Estado.

Referências

- AIMO. (2010). *Competitividade Industrial em Moçambique: A Contribuição da AIMO*. Maputo: AIMO.
- Castel-Branco, C.N. (2010). Economia Extractiva e Desafios de Industrialização em Moçambique. In de Brito, L. et al., eds. *Economia Extractiva e Desafios de Industrialização em Moçambique*. Maputo: IESE. pp.19-109.
- Castel-Branco, C.N. & Goldin, N. (2003). Impact of the Mozal Aluminium Smelter on the Mozambican Economy. Final Report submitted to Mozal. Maputo.
- Castel-Branco, C.N. & Mandlate, O. (2012). Da Economia Extractiva à Diversificação da Base Produtiva: o que Pode o PARP Utilizar com a Análise do Modo de Acumulação em Moçambique? L. Brito, Castel-Branco, C., Chichava, S & Francisco, A. (orgs). *Desafios para Moçambique 2012*. Maputo: IESE. pp. 117-144.
- CTA. (2012). Principais investimentos em petróleo, gás e mineração como vectores de competências e desenvolvimento industrial através de conteúdos e intervenções locais. Seminário realizado 25 de Outubro de 2012, em Maputo.

2 A entrada em diversos serviços básicos é incompatível com a continuidade na acumulação das capacidades tecnológicas. Mesmo a entrada nominal em actividades tecnologicamente mais sofisticadas, por meio de joint-ventures com as empresas estrangeiras (apontadas como um meio de alcançar novas tecnologias), não envolve necessariamente a transferência de tecnologia. As empresas locais servem mais como meios para aceder aos mercados, infra-estruturas, informação ou influências, e continuam a depender de tecnologia e equipamentos importados (Castel-Branco e Goldin, 2003; Langa e Mandlate, 2013; Mandlate, 2013).

IDeIAS Nº76 – DILEMAS DAS LIGAÇÕES PRODUTIVAS ENTRE EMPRESAS NUMA ECONOMIA AFUNILADA

Carlos Nuno Castel-Branco, Epifânia Langa e Oksana Mandlate

Afunilamento da base produtiva e do comércio

De acordo com informação oficial do Instituto Nacional de Estatística (INE), do Banco de Moçambique e do Centro de Promoção de Investimento (CPI), nas últimas duas décadas, o PIB real de Moçambique quadruplicou, crescendo a uma taxa média anual de 7,2%, enquanto o PIB real *per capita* aumentou 2,6 vezes, a uma taxa média anual de 4,9%. Portanto, apesar de o PIB se manter comparativamente pequeno e de a economia continuar na faixa de baixo rendimento, a sua taxa de crescimento foi não só comparativamente elevada (quatro vezes superior à média mundial, 50% superior à média da África a Sul do Sahara e alinhada com a média das economias emergentes) como permaneceu alta por um longo período, resistindo a duas crises financeiras internacionais. Não é surpreendente, portanto, que o primeiro ponto de referência sobre o desempenho económico de Moçambique seja a sua robusta taxa de crescimento.

No entanto, neste período a base produtiva afunilou, tendo reduzido o número e a variedade de produtos, em particular os de substituição de importações, aumentado a concentração em torno de produtos primários, minerais, energéticos e florestais e diminuído o potencial de articulação doméstica da produção. Entre 2005 e 2013, cinco sectores cresceram a taxas mais altas do que a do PIB: a indústria extractiva (21%), os transportes e comunicações (12%), os serviços financeiros (10%), a agricultura (8%) e a construção (8%). Electricidade e água, cruciais para a expansão económica, cresceram a uma taxa média anual inferior à do PIB (6%). Os cinco sectores mencionados contribuíram com mais de 70% da taxa média anual

do crescimento do PIB. Portanto, o crescimento da economia tem-se focado no seu núcleo extractivo (complexo mineral-energético e *commodities* agrícolas), nas infra-estruturas e nos serviços que o suportam (transportes e comunicações, energia, serviços de engenharia, estradas, portos e caminhos-de-ferro, etc.) e no sistema financeiro que mobiliza os recursos com base nas expectativas criadas em torno das hipotéticas “promessas” do núcleo extractivo, geradas através de mercados futuros ou projecções, e os aplica no financiamento desse núcleo e suas áreas adjacentes e periféricas, à custa do resto da economia. Esta é a estrutura e dinâmica do sistema extractivo de acumulação.

Desde o fim da guerra, a produção do sector agrícola cresceu a uma média anual de 6% (tendo acelerado para 8% a partir de 2005), com enfoque na produção de *commodities* para exportação (açúcar, algodão, tabaco, madeira e 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%. A produção alimentar para o mercado doméstico recebeu apenas 1% do investimento privado total da última década, tendo as *commodities* absorvido acima de 90% de todo o investimento no sector agrícola. Mais de 90% da terra alocada a grandes projectos agrícolas na segunda metade da década de 2000 foi para produção florestal, de biocombustíveis e outras *commodities* agrícolas para exportação, somente 6% se destinou à produção alimentar, e metade desta área foi para produtos alimentares para exportação. Assim, não é surpreendente que os custos do sustento da força de trabalho tenham aumentado e que isso se reflecta nas tensões e lutas associadas à base de rentabilidade das empresas, relações de trabalho e condições de emprego, e na ineficácia da economia em reduzir a pobreza, com impactos negativos na qualidade e produtividade do trabalho.

No que diz respeito ao sector industrial, o afinilamento da produção, em torno de um pequeno número de produtos primários, foi dramático. Em princípios da década de 1990, dez produtos industriais (de entre os quais se destacavam o vestuário e os têxteis, a moagem de cereais, as bebidas e produtos químicos diversos) representavam cerca de 50% da produção da indústria transformadora. Todavia, em finais da primeira década deste século, 67% da produção deste sector era gerada por um único produto, alumínio (envolvendo duas empresas – a fundição de alumínio Mozal e a sua central de energia eléctrica, a Motraco – de capitais multinacionais, empregando pouco menos de 2000 trabalhadores e gerando um produto primário com limitadas ligações internas). Entre 2005 e 2013, a produção industrial total aumentou a uma taxa média anual de 4,3% (2% anual *per capita*), se alumínio e gás natural forem incluídos; mas apenas 2,8% (ou 0,5% anual *per capita*), se aqueles produtos forem excluídos.

Na década de 1990, dez indústrias, metade das quais de substituição de importações, praticamente desapareceram ou perderam relevância, nomeadamente a de ferro e aço, equipamento eléctrico e não-eléctrico, cerâmicas, vidro, processamento de petróleo e derivados, copra, sisal, chá e processamento de castanha de caju. Nas restantes, o grau de concentração da produção num pequeno leque de produtos de baixo nível de processamento (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% numa indústria [metalurgia (alumínio)]. Em todos os casos, a redução do número de produtos foi acompanhada pela concentração nos produtos mais primários: descaroçamento e fiação do algodão, na indústria têxtil, lingotes de alumínio, na metalurgia, mistura de cimento, nos minerais não metálicos, extracção de gás natural, nos químicos e derivados, cerveja e refrigerantes, tabaco em folha e moagem de cereais importados, na indústria alimentar, bebidas e tabaco. Entre 1994 e 2004, mais de metade das pequenas e médias empresas industriais privadas domésticas encerraram ou foram transformadas em armazéns, como resultado de um processo de privatização sem estratégia de desenvolvimento e apenas focado em formar proprietários privados nacionais. Este desaparecimento de empresas industriais foi, ao mesmo tempo, consequência e causa do afunilamento da base produtiva industrial.

Naturalmente, o afunilamento da base produtiva reflectiu-se na estrutura do comércio internacional de Moçambique. As exportações concentraram-se, ainda mais, em produtos primários, fundamentalmente ligados ao núcleo extractivo da economia: o complexo mineral-energético (alumínio, carvão, gás natural, areias pesadas e energia) representou 72% das exportações da última década, e as *commodities* agrárias (florestas, tabaco, banana e açúcar) 18%. As importações expandiram-se em quatro áreas dominantes: equipamentos, peças, produtos metálicos e materiais de construção ligados aos grandes projectos mineiros; combustíveis e energia relacionados com o aumento da intensidade de energia do padrão de crescimento determinado por megaprojectos do complexo mineral-energético; serviços relacionados com investimento de grande escala (nomeadamente construção, que, pela primeira vez em Moçambique, igualou e ultrapassou o peso dos transportes nas importações de serviços); e produtos alimentares, para uma economia em expansão mas incapaz de produzir a sua comida.

O dilema das ligações produtivas

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

IDeIAS Nº75 – PADRÕES DE INVESTIMENTO PRIVADO E TENDÊNCIAS ESPECULATIVAS NA ECONOMIA MOÇAMBICANA

Carlos Nuno Castel-Branco, Nelsa Massingue e
Carlos Muianga

Tendências agregadas do investimento privado em Moçambique

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 3.400 projectos de investimento, num valor superior a 35 mil milhões de USD. A média anual neste período foi superior a 1,6 mil milhões de USD, com uma significativa aceleração na última década, tornando Moçambique num 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 investimento directo estrangeiro (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 nacional. Logo, do investimento privado total aprovado, 75% é financiado por fluxos externos de capital (IDE e empréstimos da banca comercial externa).

Investimento “aprovado” é um *proxy* para análise das tendências e dinâmicas de investimento, que é usado por causa da dificuldade de acesso a dados sistemáticos e de longo prazo sobre o investimento realizado, desagregado por projecto, por tempo, por região e por fonte de financiamento. Este *proxy* pode induzir a dois tipos de erros: exagero do padrão de descontinuidade do investimento, e sobrestimação ou subestimação da concentração do investimento nos grandes projectos minerais

e energéticos. Apesar do cuidado a ter com estes dados, a análise do investimento aprovado é consistente com o comportamento da economia, o que dá garantias sobre a sua validade, e fornece informação útil sobre as intenções de investimento, as implicações dessas intenções para os padrões de produção e comércio futuros, e as fontes de investimento e motivações, capacidades e dinâmicas de mobilização de recursos. Por exemplo, dados oficiais indicam que os fluxos reais de capitais privados aumentaram 30 vezes entre 2006 e 2014 e que, entre 2011 e 2014, o valor total de influxos reais de capitais privados externos foi superior ao que ocorreu nos 15 anos anteriores. Estes foram atraídos pela corrida aos hidrocarbonetos, carvão e outros minerais, bem como às infra-estruturas associadas a tais projectos, confirmando as tendências que a análise do investimento aprovado revela.

Portanto, a economia de Moçambique é cada vez mais atractiva para o capital financeiro externo, o que permite colocar, pelo menos, duas questões. Que tipo de estruturas, capacidades e dinâmicas poderá a economia ter no futuro? Estará o investimento a ser concretizado em benefício da economia como um todo? Para responder a estas e outras perguntas é necessário prestar atenção às tendências e padrões do investimento privado.

Padrões de investimento privado em Moçambique

Quais são as tendências e padrões do investimento privado em Moçambique e que implicações poderão ter no futuro? Primeiro, o volume de investimento é concentrado num número reduzido de megaprojectos em sectores e actividades primárias, viradas para a exportação de *commodities*, com limitadas ligações domésticas. Os 13 megaprojectos da lista do CPI representam 0,4% do total dos projectos aprovados, prevêem o emprego directo de não mais de 20 mil trabalhadores e equivalem a 58% do montante do investimento privado aprovado entre 1990 e 2012 (20,2 mil milhões de 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, dos quais dois florestais (um para produção e processamento primário de madeira e um para produção de pasta de papel) e um na agricultura (produção de açúcar), 14% a dois projectos mineiros (areias pesadas e carvão), 9% a uma barragem hidroeléctrica, e 10% 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. 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 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 descontínua, dependendo dos megaprojectos.

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 quatro e treze anos atrás, 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, Nampula, 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.

Sem mais informação sistemática não é possível padronizar as causas dos cancelamentos ou atrasos na execução de projectos de investimento privado aprovados, mas a informação disponível permite formular algumas hipóteses. A crise internacional constitui um obstáculo à mobilização de finanças, sobretudo para grandes projectos de investimento em *commodities* intensivos em capital, num período de contracção ou crescimento lento de 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 mão-de-obra qualificada, que encarecem, atrasam e inviabilizam 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 e zonas económicas especiais (um caso recente dá conta do abandono da zona económica especial de Nacala por parte de investidores), do mesmo modo que o estado de operação e a capacidade das linhas férreas afecta o ritmo da extracção/exportação do carvão. Os mercados financeiros domésticos, postos sob pressão pelo endividamento público, 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. 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 *commodities*. A especulação entre multinacionais, com os recursos nacionais, permite a 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). 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 uma 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 nacional e da banca. Assim, o IDE está concentrado (81%) no núcleo extractivo da economia, onde são também aplicados 69% dos empréstimos bancários e 58% do IDN. O capital privado interno 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 trajectória do investimento privado em Moçambique, as multinacionais definem a trajectória 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, o papel do IDN também é interessante. 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-estruturas públicas, às parcerias público-privadas (PPP) e ao financiamento público, por via da dívida, de parte substancial das infra-estruturas económicas – 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 *commodities*).

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 capitais externos, 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.

A análise do investimento revela seis características fundamentais da economia, que tendem a ser consolidadas: (i) concentração em recursos naturais e necessidade de incorporação contínua de mais recursos para manter a expectativa de *boom* económico, reduzindo a sustentabilidade do *boom*; (ii) baixa taxa de concretização do investimento, mesmo com, ou talvez por causa da, adjudicação, pelo Estado, de grandes concessões mineiras e de hidrocarbonetos a empresas multinacionais; (iii) especulação com recursos como meio de obtenção e partilha de rendas e de refinanciamento das companhias envolvidas, em contexto de instabilidade económica mundial e financeirização crescente do capitalismo global; (iv) recurso a endividamento público para subsidiar a expansão do capital no núcleo extractivo da economia, nas infra-estruturas, nos serviços adjacentes e na especulação imobiliária, complementando a expropriação das infra-estruturas do Estado e de largas parcelas de terra a baixo custo; (v) dependência destas dinâmicas de investimento e especulação de altas expectativas sobre fluxos futuros de rendimento do complexo mineral-energético, o que incentiva mais especulação, aumenta incerteza e tende a criar uma bolha económica; e (vi) ligação especulativa e meramente pecuniária entre capital nacional e multinacional por via de diferentes formas de porosidade da economia. O ritmo e a sustentabilidade da expansão económica dependem das expectativas sobre o rendimento que deverá acontecer daqui a uma década ou mais, e que será afectado pelo *lag* temporal entre investimento e arranque dos empreendimentos, desenvolvimento da infra-estrutura, comportamento dos mercados internacionais e predisposição e capacidade das autoridades nacionais de assumirem os riscos maiores.

Cenários desta natureza são parte dos indícios fundamentais de uma expansão económica com características de bolha, que ou explode ou implode. Evitar ou minimizar a bolha económica requer outras abordagens e alianças: em vez de se centrar no grande capital monopolista, o foco da política pública terá que mudar para a diversificação e articulação da capacidade produtiva, com geração de emprego, redução dos custos de subsistência e elevação dos rendimentos reais, substituição efectiva de importações e diversificação da base de exportação. As tendências e padrões actuais de investimento (incluindo as suas intenções) apontam para uma direcção oposta a essas mudanças e favorável à consolidação da economia extractiva.

IDeIAS Nº68 – CONSUMO AGREGADO MOÇAMBICANO: EVOLUÇÃO E RELEVÂNCIA ESTRATÉGICA

António Francisco e Moisés Siúta

Quando Moçambique conquistou a independência política em 1975, consumia mais do que produzia. De acordo com os dados da versão 7.1 da Penn World Table (PWT 7.1), entre 1960 e 1975 o consumo real *per capita* aumentou de \$Int. 344 para \$Int. 490 e a produção medida pelo produto interno bruto (PIB) *per capita*, aumentou de \$Int. 309 para \$Int. 403 (<https://pwt.sas.upenn.edu/>). O consumo cresceu a uma taxa média anual de 2,4%, contra 1,8% do crescimento do PIB *per capita*; uma duplicação do excedente do consumo sobre o PIB de 11% para 21%, na última década e meia do período colonial (Figura 1).

Na primeira década de independência, o novo Estado Soberano, na tentativa de corrigir as políticas económicas anteriores, fracassou ao optar por uma via revolucionária radical e destrutiva, em vez de uma transformação realmente progressista, no sentido de ampliar a riqueza nacional, incentivar a iniciativa individual e privada, a inovação e o empreendedorismo produtivo. Mas, o mais irónico é que, a despeito das mudanças radicais implementadas, o Estado acabou por manter a opção de crescimento económico, que teria sido fundamental mudar estrategicamente, a fim de promover a acumulação de excedentes e poupanças internas, libertando Moçambique da crónica dependência da poupança externa.

Esta afirmação poderá parecer surpreendente, mas só para quem acredita na virtuosidade das utopias revolucionárias (e foram muitas!) sobretudo, quem recusa admitir que a essência da estratégia de crescimento no período colonial, foi mantida e reforçada para níveis sem precedentes, depois da independência.

Este pequeno texto visa contribuir para o esclarecimento de alguns equívocos, centrando a atenção na evolução e relevância do consumo agregado *vis-à-vis* o PIB e o produto nacional Bruto (PNB); este último corresponde ao total dos rendimentos do país, independentemente de onde se encontrem os meios de produção (dentro ou fora do país).

Apesar de os factos empíricos serem conhecidos, a literatura revela não terem merecido o devido reconhecimento analítico, para inspirarem o poder explicativo de que carecem as actuais abordagens sobre o desenvolvimento económico de Moçambique.

“Contar com as próprias forças”? Quando?

A Independência de Moçambique e sobretudo a edificação do novo Estado Soberano, começou por ser liderada e dominada por políticos, total ou parcialmente convencidos que a verdadeira modernização da sociedade moçambicana, passaria pela ruptura radical com o sistema internacional capitalista. Muitos analistas acreditam que uma nova estratégia de crescimento económico, terá emergido em Moçambique depois de 1975. Contudo, como se observa em muitos aspectos da natureza e da vida humana, as aparências iludem.

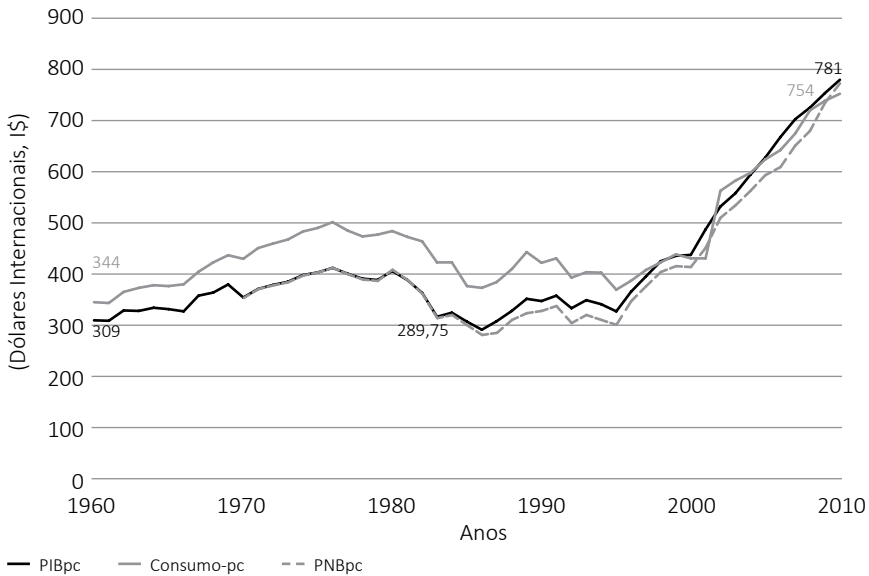
Sabendo que o consumo é o principal dos agregados macro-económicos entre os componentes da demanda interna, vale a pena meditar em alguns dos seus factos estilizados, para perceber o alcance e as implicações da manutenção de uma estratégia de crescimento, com poupança externa, depois da Independência de Moçambique. Em 2010, o consumo total moçambicano (privado e público) foi de 97% do PIB, mas foi apenas o sexto ano consecutivo, com um consumo inferior a 100%, depois de várias décadas, em que o País integrou o grupo de países com consumo acima do PIB. Convém referir que em geral, o consumo representa a maior proporção da renda produzida. Por exemplo, em 2010, o consumo mundial atingiu os 83% do PIB, de um total de 189 países contemplados na PWT 7.1; ou seja, a nível mundial, a poupança em proporção do PIB foi de 17%.

Na década 1974-84 o consumo moçambicano rondou os 124% do PIB, dos quais 115% foi o consumo privado e 9% o consumo público. Nesta década, a taxa média anual de crescimento do consumo *per capita* foi negativa (-0,9%), enquanto que a taxa de crescimento real do PIB *per capital* desceu para (-1,6%) ao ano. Uma tendência económica regressiva, em flagrante contraste com o enorme potencial de esperança da liberdade prometida e expectativa de benefício dos recursos naturais disponíveis. Consciente ou inconscientemente, a nova liderança política e governativa aceitou, de forma acrítica e equivocada, a fatalidade de poupanças domésticas baixas ou praticamente inexistentes, herdadas do período colonial. Por isso, na tentativa de promover e acelerar o crescimento económico, o Estado moçambicano recorreu a défices cada vez mais elevados nas contas correntes, despoupança interna (pública e privada), taxas de câmbio não competitivas e investimento com poupança externa.

Esta foi a estratégia de crescimento seguida pela administração portuguesa, pelo menos na última década e meia do período colonial, se bem que com duas diferenças importantes. Primeiro, apesar das limitações impostas pelo governo central português

à internalização do capital nas colónias, o Estado colonial promovia cada vez mais a acumulação de excedentes internos. Em contrapartida, o novo Estado radicalizou e levou ao extremo a despoupança interna em prol do consumo e contra a acumulação de capital nacional. Isto é confirmado pela aceleração no ritmo de consumo comparativamente ao PIB. Entre 1975 e 1983, o consumo em proporção do PIB aumentou de 121% para 134%; o investimento em proporção do PIB reduziu no mesmo período, de 12% para 7%. Em menos de uma década, a opção de crescimento com poupança negativa ou despoupança interna, agravou-se de tal maneira, que em 1984 Moçambique encontrava-se tecnicamente falido.

Figura 1 – Consumo, Produto Interno Bruto (PIB) real e Produto Nacional Bruto (PNB) per capita, Moçambique, 1960-2010



Fonte: PWT 7.1

Os dados aqui apresentados são suficientes para suportar a afirmação inicial neste texto, que o verdadeiro espírito independentista foi na prática contrariado, para não dizer traído pela aposta do Estado Soberano num crescimento com despoupança interna e desacumulação de capital nacional. Não admira, que palavras de ordem famosas, repetidas e exaltadas insistentemente no período revolucionário, como “contar com as próprias forças”, cedo se tenham revelado slogans vazios e enganadores. Se entendermos “próprias forças” como capacidade endógena de gerar poupança e acumulação de excedentes, nunca antes Moçambique foi tão dependente das “forças dos outros”, como na primeira década de independência. A liderança política tentou camuflar e

legitimar tal dependência, com retórica ideológica e recorrendo à poupança externa, dos ex-países socialistas; mas no final, foi uma substituição puramente paroquial das fontes, de curta duração, em vez de uma mudança substantiva e progressiva da estratégia de crescimento económico.

1984-87: ruptura... de que tipo?

Em meados da década de 1980, a bancarrota era eminente, com a agravante da guerra civil que ameaçava empurrar Moçambique para uma situação de Estado Falhado. Felizmente, esta situação motivou o ex-Presidente de Moçambique, Samora Machel, a aceitar reformas económicas liberalizadoras, sob a tutela das instituições de Bretton Woods. Os resultados positivos não tardaram a revelar-se.

Após a adesão ao FMI e a introdução do Programa de Reabilitação Económica (PRE) em 1987 – uma mistura de programa liberalizador e intervencionista – a involução económica anterior foi estancada e revertida. Na década 1984-1994, o consumo médio atingiu 123% do PIB, dos quais 114% era privado e 8% público. O consumo atingiu o pico em 1983 (136% do PIB), enquanto os níveis de produção *per capita* atingiram o ponto mais baixo em 1986: \$Int. 290, um nível inferior ao de 1960 (Figura 1). Depois de 1987 o crescimento do PIB retomou taxas positivas (média anual de 0,7%, em 1984-94), mas a taxa de crescimento do consumo *per capita* permaneceu ainda negativa (-0,5%), durante algum tempo (Tabela 1).

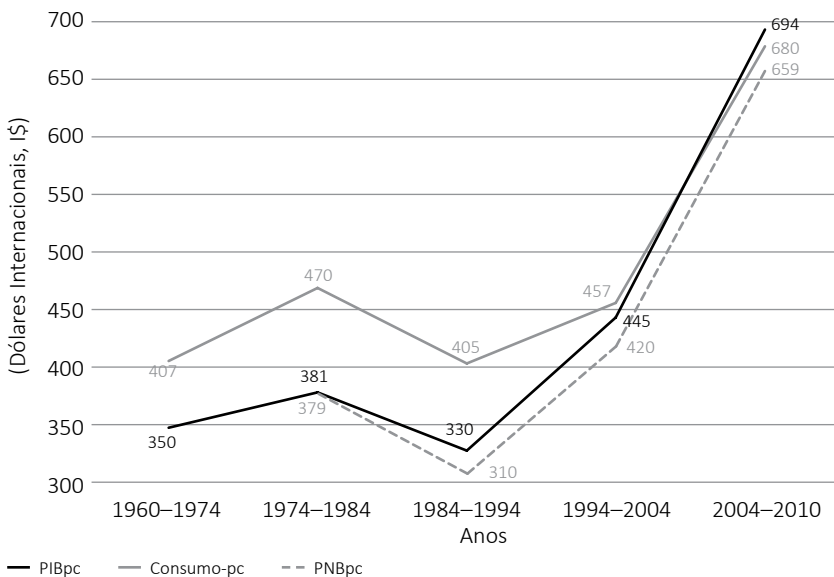
A partir de 1994, a taxa de crescimento média anual do consumo *per capita* tornou-se persistentemente positiva; mas diferentemente da última década colonial e primeira pós-independência, passou a ser inferior às taxas de crescimento do PIB e do PNB. No início do corrente século XXI, Moçambique conseguiu finalmente atingir e ultrapassar os níveis médios de produção e consumo *per capita* de 1975. Por outro lado, nesta primeira década, a economia moçambicana alcançou dois feitos inéditos. A poupança média interna foi pela primeira vez positiva em 50 anos. Simultaneamente, o consumo real *per capita* cresceu a uma taxa média anual de 4,9%, contra os 5,3% e 5,7%, do PIB e do PNB, respectivamente (Tabela 1).

Apesar de o consumo ter tido taxas relativamente elevadas, diferentemente das décadas anteriores, estas mantiveram-se inferiores às taxas de crescimento da produção, isto é, do PIB e do PNB.

Perante estes factos, consideramos os anos 1984-87 como o período de ruptura mais importante na história económica pós-independência e início de uma nova tendência na dinâmica de acumulação de capital moçambicano. Mas que tipo de ruptura se tratou? Algo que indicie uma mudança substantiva na própria estratégia de crescimento económico? Ou trata-se de uma mudança, de tendência de crescimento, mantendo a dependência da poupança externa?

A nossa resposta inclina-se para a segunda questão, pelas seguintes razões. Primeiro, a contenção e reversão da tendência regressiva da economia moçambicana, tornou-se uma questão de sobrevivência do próprio Estado que a provocou. Segundo, a liderança política que continuou a controlar o Estado, mostrou-se em diferentes momentos e de formas diversas, desconfortável e ressentida com as reformas que teve de introduzir. Ainda hoje, alguns dos protagonistas consideram ter sido coagidos a fazer reformas económicas; uma notável confissão do pessimismo e cinismo, que tem envolvido o retorno à dependência da poupança externa do sistema económico, que se aspirava eliminar. Terceiro, nas condições de fragilidade em que a economia moçambicana se encontrava, não é de admirar que a poupança externa tenha gerado crescimento económico, considerando o seu volume massivo, a sua prolongada duração, e activo envolvimento na economia nacional. Quarto, com forças políticas e actores económicos mais distribucionistas do que progressistas, é duvidoso que os parceiros internacionais do Estado moçambicano acreditem que Moçambique seja capaz de assegurar um quadro macro-económico mais estável e robusto do que aquele que tem sido conseguido com um crescimento ancorado na poupança externa. Quinto, se a aposta na exploração dos recursos minerais e energéticos se concretizar, muito provavelmente a dependência relativa do crescimento da poupança externa, aumentará e agravar-se-á a convivência com défices mais elevados nas contas correntes.

Figura 2 – Consumo Médio Decenal do Produto Interno Bruto (PIB), do Produto Nacional Bruto(PNB) per capita, Moçambique 1960-2010



Fonte: PWT 7.1

Tabela 1 – Consumo, Produto Interno Bruto (PIB) e Produto Nacional Bruto (PNB) em Moçambique, 1960-2010

Anos/ Períodos	Consumo		Produto Interno Bruto (PIB)		Produto Nacional Bruto (PNB)			Percentagem do PIB			
	per capita	Taxa de Cres.	per capita	Taxa de Cres.	per capita	Taxa de Cres.	Consumo/PNB	Total	Privado	Público	Invest.
1960-74	407	2,4%	350	1,8%				116	109	7	9
1974-84	470	-0,9%	381	-1,6%	379	-1,7%	124	124	115	9	11
1984-94	405	-0,5%	330	0,7%	310	-0,1%	123	123	114	8	13
1994-2004	457	3,6%	445	4,9%	420	5,2%	103	103	96	8	19
2004-10	680	3,7%	694	4,8%	659	5,3%	98	98	89	9	15
1975-2010	486	1,2%	442	1,9%	423	1,9%	113	113	105	8	15
1997-2010	574	4,8%	581	5,4%	551	5,8%	99	99	91	8	18
2000-2010	615	4,9%	625	5,3%	593	5,7%	98	98	90	8	17
1960-2010	463	1,6%	415	1,9%	417	2,0%	114	114	106	8	13

Fonte: PWT 7.1

Incentivar o quê: consumo, poupança, ambos?

O tempo dirá se a longo prazo, a estratégia de crescimento com poupança externa poderá libertar o processo de transformação económica moçambicano em desenvolvimento económico, em vez de mero “país em sub-desenvolvimento”. Por enquanto, as evidências mostram um processo em vias de sub-desenvolvimento, porque a economia de Moçambique se tem estruturado, crescido e alicerçado num financiamento externo, orientado principalmente para o consumo em vez do investimento.

Entre 1960 e 2010 a taxa anual de poupança externa rondou, em média, os 27% do PIB (cerca de \$Int. 1,6 mil milhões, por ano), da qual 52% foi para o consumo e os restantes 48% para o investimento (cerca de \$Int. 780 mil milhões, por ano). Obviamente, tais médias ocultam importantes variações ao longo do tempo. Por exemplo, entre 1960 e 1997, a despoupança média anual rondou os 19% do PIB, enquanto que nos últimos 12 anos da série considerada, a poupança interna tornou-se ligeiramente positiva (1,3% do PIB ao ano).

Difícilmente se pode esperar, muito menos desejar, que os Moçambicanos reduzam os actuais níveis de consumo *per capita*, que continuam entre os mais baixos do mundo e muito aquém da média mundial (em 2010, rondou os \$Int. 9266). De qualquer forma, volvidas quatro décadas após a independência, os Moçambicanos confrontam-se actualmente com o mesmo dilema: continuar refém da poupança

externa, ou optar por uma estratégia de crescimento que garanta que o actual ritmo do crescimento do consumo seja sustentado por um crescimento económico, assente na melhoria da produtividade dos factores de produção. Como ilustra a Figura 2, ainda que a diferença entre o PIB e PNB seja relativamente pequena, na última década, o PIB ultrapassou o consumo, mas o PNB não.

Tanto a teoria económica como a experiência dos países que lograram crescimento e desenvolvimento económico sustentável, ao longo do último século, mostraram que a poupança externa joga um papel importante, numa economia aberta, mas tal papel só será útil para a economia nacional se a poupança externa complementar a poupança interna, em vez de a substituir, como tem se verificado em Moçambique, desde meados do século XX.

IDeIAS Nº47 – MOÇAMBIQUE: ENTRE ESTAGNAÇÃO E CRESCIMENTO¹

António Francisco

“Moçambique é maningue nice” tornou-se uma expressão cada vez mais popular, especialmente no seio da elite urbanizada moçambicana. No entanto, esta imagem positiva e promissora contrasta com outra imagem, também verdadeira, mas muito diferentes e nada agradável; “Moçambique maningue nasty (desagradável)”, ilustrada pelo facto de cerca de 60% da população viver com menos de 1,25 USD por dia, enquanto menos de 20% vive com 2 USD ou mais por dia.

Moçambique: Maningue nice ou... maningue nasty?

Em parte, o apelo popular da expressão “Moçambique é maningue nice” deriva do facto de uma pequena frase conjugar uma mescla de quatro palavras, originárias de três línguas diferentes, relevantes na vida quotidiana moçambicana. Além das palavras “Moçambique” e “é”, na língua oficial, português, existe a palavra “maningue”, significando “muito”, numa das línguas do sul de Moçambique, e a palavra inglesa *nice*, que significa “bom”, língua franca dominante na África Austral.

Sem dúvida. Que Moçambique é “muito bom”, não é uma mera imaginação nacionalista. É algo real. Além das suas paisagens idílicas, Moçambique é um dos países mais ricos da África Austral, devido aos seus imensos recursos naturais. Possui também uma localização geoestratégica privilegiada, com a sua longa costa banhada

¹ Este texto é uma tradução com ligeiras modificações do artigo em inglês publicado na revista mensal GREAT (Governance, Regional integration, Economics, Agriculture and Trade (GREAT) – *Insight to European Centre of Development Policy Management (ECDPM)*, Volume 1, Edição 10, Dezembro 2012. Esta edição, dedicada ao tema ‘África num porto de viragem? O caso de Moçambique’, inclui uma entrevista ao Presidente Armando Guebuza e uma dezena de artigos, incluído um de Marc De Tollenaere, um dos membros fundadores do IESE ‘*Mozambique: Ready for a Rollercoaster Ride?*’ (versão online disponível em www.ecdpm.org/freat).

pelo Oceano Índico, de norte a sul, permitindo acesso ao mar a vários países sem costa marítima. Por outro lado, nas duas últimas décadas, a economia formal tem exibido taxas de crescimento económico elevadas e espera-se que mantenha um crescimento dinâmico no futuro.

O conceito “Moçambique maningue *nasty*” capta uma realidade completamente diferente. O Moçambique rural, por exemplo, representando entre 65 a 70% da população total, encontra-se ainda numa fase incipiente da transição demográfica. Enquanto a queda da taxa de mortalidade remonta à primeira metade do século XX, em praticamente todo o país, a transição da fecundidade está a acontecer apenas em algumas partes da área urbana. A Taxa Global de Fecundidade permanece acima de cinco filhos por mulher, correspondente a 6,6 filhos por mulher rural contra 4,5 filhos por mulher urbana.

A lenta transição demográfica em Moçambique é consistente com uma economia rural praticamente estagnada e dominada pela produção de subsistência precária. O regime malthusiano ainda predomina no Moçambique rural: baixa produtividade, falta de tecnologia moderna e consequentemente, baixos níveis de produção e de rendimento. Ao longo da primeira década deste século, a renda diária média rural rondou os 10 meticais (MT) *per capita* (cerca de 30 cêntimos do USD), contra uma renda mediana de apenas 4 MT (13 cêntimos do USD), indicando que a desigualdade está a aumentar.

Neste contexto, a contribuição da economia rural para a renda nacional, medida pelo Rendimento Nacional Bruto (RNB), deverá ter representado apenas um quarto do RNB total. Em outras palavras, enquanto o Moçambicano rural produz uma renda anual e cerca de 120 USD *per capita*, o Moçambicano urbano ou urbanizado gera uma riqueza anual média cerca de 10 vezes maior do que a rural: aproximadamente 1.100 USD *per capita* (Muhorro, 2011, World Bank, 2012) .

Realismo versus wishful thinking

As duas contrastantes imagens de Moçambique, acima destacadas, inspiram uma multiplicidade de representações analíticas, opiniões e interpretações conducentes a diferentes percepções e abordagens. Enquanto certos observadores e analistas procuram adaptar as suas representações à realidade, outros optam por considerar os seus desejos, aspirações e interesses como realidades, assumindo decisões ou seguindo opções baseados nos seus interesses, em vez de os considerar em conformidade com os factos reais.

A primeira abordagem, seja ela optimista ou pessimista, pode ser chamada de realista. Quanto à segunda, podemos designá-la por *wishful thinking*, ou numa tradução literal, “pensamento desejoso”. No seu extremo, trata-se de uma espécie de auto-

ilusão, nas suas formas mais moderadas, um optimismo injustificado, e, na sua forma mais absurda, o *wishful thinking* consiste em tentar fazer as coisas acontecerem apenas por se desejar que elas aconteçam. Infelizmente, esta última forma de *wishful thinking* tem-se convertido na ideologia dominante na formulação de políticas moçambicanas, entre líderes políticos, Governo e doadores.

Um ilustrativo exemplo do *wishful thinking* moçambicano, convertido em ideologia oficial do regime, pode ser encontrado no discurso de Armando Guebuza, Presidente de Moçambique, proferido em Bruxelas, no passado dia 16 de Outubro. Particularmente revelador é o conceito de “redistribuição da riqueza”, escolhido por Guebuza como modelo redistributivo *Made in Mozambique*.

“Para nós, em Moçambique”, disse Guebuza, “este conceito traduz-se no empoderamento dos cidadãos para fazerem a sua parte na luta contra a pobreza, porque riqueza produz-se através do trabalho e só se distribui o que se tem”. A este conceito, Guebuza acrescentou outro, muito querido entre os doadores, “desenvolvimento inclusivo”, adiantando: “...identificam-se as acções que resultam na integração de mais cidadãos na vida social e económica da nação, tornando-se activos agentes do seu desenvolvimento e seus primeiros beneficiários” (Guebuza, 2012).

Para ser ainda mais convincente para o público, o Presidente moçambicano ilustrou a sua visão sobre redistribuição da riqueza e desenvolvimento inclusivo em Moçambique, acrescentando: “...procedemos à descentralização de recursos financeiros para os distritos rurais... recursos *destinados à geração de emprego e produção de comida, conhecidos por ‘7 milhões’, o equivalente a cerca de 200 mil euros*”.

Na realidade, este financiamento distrital não passa de um fundo excepcional e *ad hoc*, fortemente centralizado e controlado pelo próprio Presidente, orientado principalmente para os distritos subordinados ao Estado e controlado pelo Partido Frelimo. A generalidade dos distritos rurais permanece sob um regime de partido único, ao continuarem geridos administrativamente pelo Estado, sem alguma vez terem realizado eleições democráticas municipais, ao contrário do que é prescrito pela Constituição da República Moçambicana (Forquilha & Orre, 2011, Rosário D, 2011).

Mesmo quando as pessoas não designam o *wishful thinking* por este nome, ele é facilmente reconhecível. Basta prestar atenção às palavras, acções e atitudes dos protagonistas. Por isso, em relação ao discurso acima referido, as pessoas que esperavam ansiosas ver o Presidente Guebuza partilhar a sua visão sobre como melhor gerir as novas receitas esperadas do sector mineiro, tiveram motivos de sobra para saírem do evento decepcionadas. Os cidadãos europeus certamente não encontraram na retórica sobre empoderamento, emprego e crescimento do Presidente moçambicano qualquer motivo de inspiração para melhor lidarem com as suas próprias dificuldades económicas e muito menos terão tido motivos para invejarem a chamada estabilidade macroeconómica moçambicana.

Infelizmente, sobre este assunto, quando o Fundo Monetário Internacional (FMI) avalia o desempenho da economia moçambicana, frequentemente assume uma postura demasiado complacente e paternalista, como ilustra a seguinte afirmação: “Moçambique continua a enfrentar a turbulência económica global muito bem” (IMF, 2012). Sem ser totalmente incorrecta, esta avaliação escamoteia a verdadeira vulnerabilidade a que as contas externas do Estado estão realmente expostas, sabendo que a nível externo elas têm contado com as relações e elevado apoio dos doadores, mas internamente os Moçambicanos só podem contar consigo próprios. Ou seja, a principal incerteza da economia moçambicana é interna, a estagnação crónica, não a crise económico-financeira global.

Uma visão muito mais realista do contexto interno e externo da economia moçambicana foi partilhada pela agência de *rating* Standard & Poor's, em Agosto passado, ao reafirmar a sua avaliação 'B + / B' sobre as notações de crédito, a curto e a longo prazo em moeda estrangeira e local. Primeiro, Moçambique desfruta de um panorama relativamente estável, admite a S&P, mas num ambiente de mercado altamente especulativo. Segundo, o “panorama estável” está condicionado à expectativa de que “*o apoio dos doadores vai continuar a ajudar a financiar os défices fiscal e externo, que o forte crescimento económico continuará e que a situação política permanece relativamente estável... [Mas]...Poderemos rebaixar os ratings se o apoio dos doadores vacilar, os défices fiscal ou externo aumentarem, a inflação voltar para taxas de dois dígitos, ou a agitação social e tensões políticas se agravarem*” (S&P, 2012).

Em outras palavras, a partir da avaliação da S&P, mesmo aqueles que actualmente vivem no luxo, evitam falsas ilusões e facilmente percebem que, no jargão financeiro internacional, também vivem no “lixo”.

Moçambique num momento de viragem?

Há várias razões para acreditar que Moçambique se encontra actualmente num ponto de viragem crucial em diversas áreas, mas apontando em direcções diferentes. É sempre possível distribuir melhor a riqueza e os recursos financeiros disponíveis. O que é mais difícil, se não impossível, é distribuir a riqueza que não se produz e não se possui. Só não é totalmente impossível, porque no caso de Moçambique, o Estado e o seu Executivo, até aqui, têm conseguido distribuir mais do que a sociedade moçambicana produz, graças às doações fornecidas pelos países desenvolvidos.

Todavia, sem um quadro económico e financeiro adequado, não seremos capazes de reduzir a pobreza e promover o desenvolvimento social e económico inclusivo, que segundo alguns, as altas taxas de crescimento, têm sido incapazes

de alcançar. Em outras palavras, sem subestimar a má redistribuição da riqueza observada, de facto, o maior problema de Moçambique continua a ser a crónica estagnação económica que afecta a maioria da população.

Num recente estudo, o autor deste texto mostrou que as iniciativas associadas à Estratégia de Redução da Pobreza do FMI (PRSP ou PARPAs em Moçambique) e aos Objectivos de Desenvolvimento do Milénio (ODM), da Organização das Nações Unidas (ONU), têm ajudado Moçambique a evitar o Estado Falhado mas dificilmente ajudarão a livrá-lo do Estado (Quase)-Falido em que se encontra mergulhado há mais de três décadas (Francisco, 2012).

Entretanto, uma nova iniciativa chamada Piso de Protecção Social (PPS) está a emergir com o objectivo de substituir e dar continuidade às iniciativas presentemente em curso, nomeadamente os ODM, cujo prazo termina em 2015. Porém, o seu sucesso muito provavelmente irá depender da forma como vai lidar com a realidade, nomeadamente com as características e a natureza estruturante das dinâmicas demográficas e económicas prevaletentes.

Quando os doadores afirmam, como o fez a Comissão Europeia (CE) em Agosto passado, que “os programas de transferência social... representam a forma dominante de protecção social, com os doadores jogando frequentemente um papel importante na sua concepção e financiamento” (EC, 2012), por mais bem-intencionados que sejam, estão absolutamente errados.

A realidade em Moçambique, nos dias de hoje, mostra que ter muitos filhos, continua a ser a principal forma de protecção social em Moçambique. Apesar das suas enormes limitações e precariedade, é a partir das velhas formas de protecção social que temos, que se deve iniciar a formulação de políticas e programas de acção. Doutro modo, facilmente caímos no vulgar *wishful thinking*. E, claro, só porque seria bom que algo fosse verdade, isso não torna o nosso desejo realidade.

Recentemente o Governo moçambicano e o FMI abriram uma janela de oportunidade ao admitirem a possibilidade de ampliar o actual espaço fiscal minúsculo, disponível para a protecção social, no Orçamento do Estado. Sabendo que os PRSP são incapazes de ajudarem Moçambique a livrar-se do pântano de estagnação e da falência financeira, em que se encontra mergulhado, determinar que outros instrumentos políticos e económicos poderão ser usados continua a deixar a questão em aberto. Na verdade, este é o grande desafio que Moçambique enfrenta, neste momento crucial da sua história.

Referências

Francisco A., & Muhorro, S. (2011). Pauperização Rural em Moçambique na 1a Década do Século XXI. IDeIAS. Boletim No 34, 8 de Abril. Disponível em: www.iese.ac.mz/lib/publi-cation/outras/ideias/ideias_32.pdf.

- World Bank. (2012). The World Bank: Data, Indicators. Disponível em: <http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.DDAY?display=default>.
- Guebuza, A. (2012). Speech by Armando Emílio Guebuza, President of the Republic of Mozambique, Brussels, 16 October 2012. Eudevdays.eu. Disponível em: <http://eudevdays.eu/node/5280>.
- Forquilha, S. C. & Orre, A. (2011). Transformações Sem Mudanças? Os Conselhos Locais e o Desafio da Instituição Democrática em Moçambique. In L. Brito, Castel-Branco, C., Chichava, S., & Francisco A (orgs). *Desafios para Moçambique 2011*. 1a ed. Maputo: IESE. Disponível em: www.iese.ac.mz.
- Rosário, D. do. (2011). Descentralização em Contexto de Partido “Dominante”: O Caso do Município de Nacala Porto. L. Brito, Castel-Branco, C., Chichava, S., & Francisco A (orgs). *Desafios para Moçambique 2011*. 1a ed. Maputo: IESE. Disponível em: www.iese.ac.mz.
- IMF. (2012). Moçambique: Quarta Avaliação ao Abrigo do Instrumento de Apoio à Política Económica e Pedido de Modificação de Critérios de Avaliação — Relatório do Corpo Técnico. International Monetary Fund (IMF). Disponível em: www.imf.org/external/country/MOZ/index.htm.
- S&P. (2012). Ratings on Mozambique Affirmed at “B+/B”; Outlook Stable. Standard & Poor’s. Disponível em: www.standardandpoors.com/prot/ratings/entity-ratings/en/us/?entityID=277554§orCode=SOV.
- Francisco, A. (2012). Política Pública e Intervencionismo: Porque Existe o PARP em Moçambique? In L. Brito, Castel-Branco, C., Chichava, S., & Francisco A (orgs). *Desafios para Moçambique 2012*. Maputo: IESE. Disponível em: www.iese.ac.mz.
- EC. (2012). Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: Social Protection in European Union Development Cooperation. Brussels: European Commission (EC). Disponível em: http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/piebalgs/headlines/news/2012/08/20120824_en.htm.

IDeIAS Nº77 – ESTRATÉGIAS DE CRESCIMENTO ECONÓMICO E DESENVOLVIMENTO NA CPLP

António Francisco

A Comunidade de Países de Língua Portuguesa (CPLP) é uma organização internacional com personalidade jurídica e dotada de autonomia financeira, constituída em 1996 pelos países de língua oficial portuguesa com o objectivo de concertação político-diplomática entre os seus Estados membros; possui presentemente nove membros: Angola, Brasil, Cabo Verde, Guiné-Bissau, Guiné Equatorial, Moçambique, Portugal, São Tomé e Príncipe e Timor-Leste (www.cplp.org/id-2763.aspx).

Este texto partilha parte da recente reflexão do seu autor, no seguimento da intervenção que fez num dos Painéis Técnicos da XIII Reunião dos Ministros do Trabalho e Assuntos Sociais da CPLP, realizada em Dili, em 28 e 29 de Abril de 2015 (www.iese.ac.mz/lib/noticias/2015/CPLP_Dili-AF-Documento-base-29.04.15.pdf).

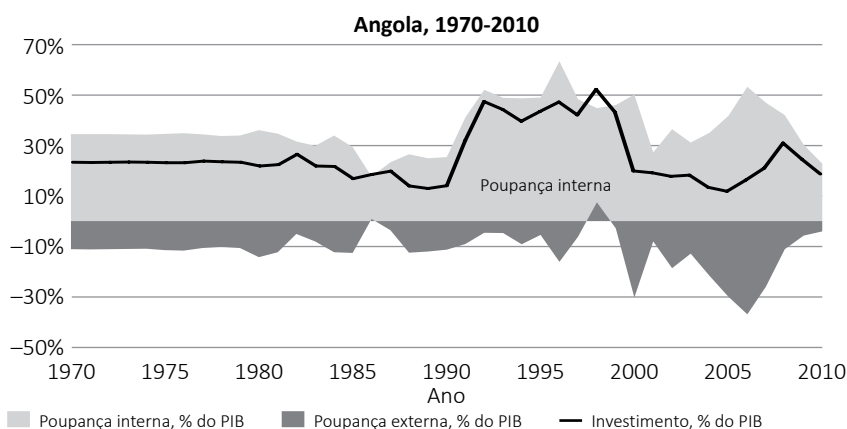
Ao analisar os alicerces económico-financeiros da protecção social, a referida reflexão identifica o tipo de estratégias de desenvolvimento económico prevalentes em cada país da CPLP. Estratégias de crescimento que acabam por determinar a configuração dos sistemas, opções e oportunidades de protecção social.

Para que fique claro o raciocínio por detrás das estratégias de crescimento identificadas, alguns critérios merecem ser explicitados antecipadamente. Primeiro, o conceito de “estratégia” é entendido como uma busca incessante de vantagens e sucesso, num contexto conflitual ou competitivo, em vez da vulgar noção de intencionalidade, finalidade e objectivo orientado para uma certa acção. Segundo, a indagação da estratégia de crescimento baseia-se na forma como os países procuram conquistar vantagens e afirmar-se, regional ou internacionalmente, conjugando as suas principais fontes de financiamento de investimento, nomeadamente: poupança interna, correspondente à parcela do rendimento que não é despendido em consumo, num certo período; e poupança externa, correspondente à parcela do rendimento não consumida por outros países e dispensada ao país que a importa. Terceiro, desenvolvimento económico é entendido como o processo de aumento

de produtividade e melhoria do padrão médio de vida da população, resultante da acumulação de capital e progresso técnico numa dada sociedade. Quarto, o que faz mover as economias não é a poupança, mas o gasto, particularmente o gasto em bens de investimento capaz de expandir a produção no futuro. Mas nem por isso a poupança é irrelevante. A poupança é uma forma de consumo diferido convertida em condição necessária para o investimento produtivo, enquanto o consumo é que garante o bem-estar da população. Quinto, a identificação das estratégias de desenvolvimento, descritas abaixo, toma como principal critério as taxas das poupanças (interna e externa) e do investimento sobre o produto interno bruto (PIB). Sexto, para ilustrar empiricamente as estratégias recorreu-se à versão 7.1 da base de dados *Penn World Table* (<https://pwt.sas.upenn.edu/>), uma base de dados das contas nacionais de um total de 189 países. De seguida, apresenta-se, resumidamente e por ordem alfabética, o essencial da estratégia de desenvolvimento de cada um dos nove países da CPLP.

Angola

ANGOLA	
Consumo (% do PIB, 2000-10)	62
Poupança Interna (% do PIB, 2000-10)	37,9
Poupança Externa (% do PIB, 2000-10)	-18,6
Investimento (% do PIB, 2000-10)	19,2
PIB per capita (\$Int.,2010)	5 108
População (milhões, 2010)	13,068



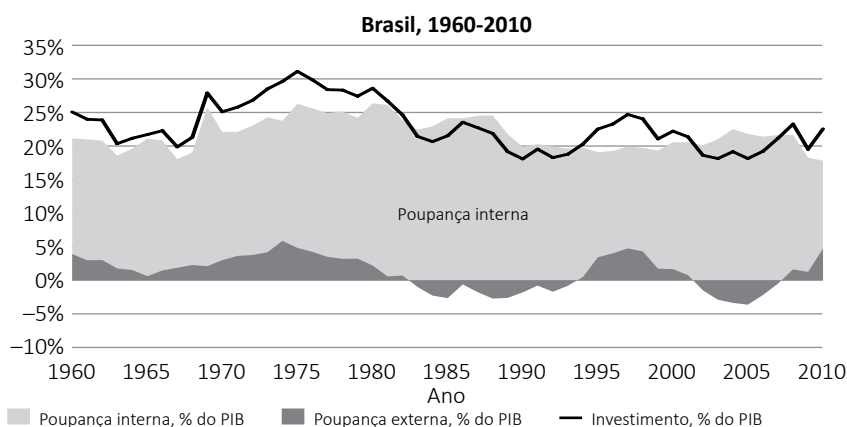
Fonte: PWT 7.1

De acordo com os dados usados, Angola iniciou a segunda década do novo milénio com um PIB real *per capita* estimado em \$Int. 5.108, que cresceu em 2000-

2010 a uma taxa média anual de 6,8%; um valor que será certamente corrigido quando os dados mais actualizados do primeiro censo populacional de 2014, nas últimas quatro décadas, forem tomados em consideração nas séries internacionais. Contudo, independentemente dos detalhes estatísticos e apesar da sua atribulada trajectória social e político-militar, Angola apresenta uma estratégia de crescimento principalmente ancorada na poupança interna, mas em risco de vir a depender mais da poupança externa. Ao comparar a elevada taxa de poupança interna de longo prazo (37% do PIB em 1970-2010) com a taxa de investimento (25% do PIB) e a taxa de poupança externa (-11%) do PIB, emerge uma dúvida: Angola investe mais dentro ou fora do seu próprio país?

Brasil

BRASIL	
Consumo (% do PIB, 2000-10)	79
Poupança Interna (% do PIB, 2000-10)	20,7
Poupança Externa (% do PIB, 2000-10)	-0,4
Investimento (% do PIB, 2000-10)	20,3
PIB per capita (\$Int.,2010)	8 324
População (milhões, 2010)	201,103



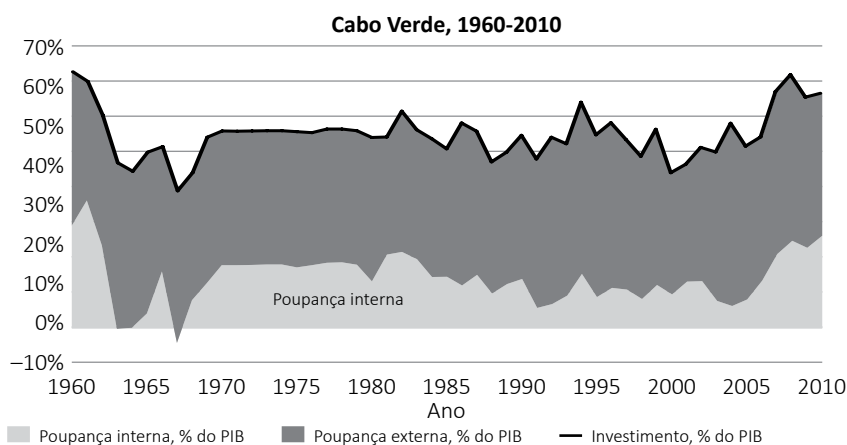
Fonte: PWT 7.1

O Brasil emergiu no corrente século XXI como uma das dez maiores economias mundiais; sozinho agrega cerca de 80% da população da CPLP. A seguir a Portugal, o Brasil é o país da CPLP mais avançado na dupla transição transformadora em curso: demográfica e económica. Mas apesar de ter uma renda média (\$Int. 8.324 em 2010) continua um país subdesenvolvido em vários aspectos. Guiado

por uma estratégia de desenvolvimento ancorada na poupança interna, depende significativamente das poupanças externas, importadas através de défices nas contas correntes, para manter níveis de investimento capazes de expandir a capacidade produtiva e o crescimento económico.

Cabo Verde

CABO VERDE	
Consumo (% do PIB, 2000-10)	87
Poupança Interna (% do PIB, 2000-10)	13,4
Poupança Externa (% do PIB, 2000-10)	36,7
Investimento (% do PIB, 2000-10)	50,1
PIB per capita (\$Int.,2010)	3 917
População (milhões, 2010)	0,509

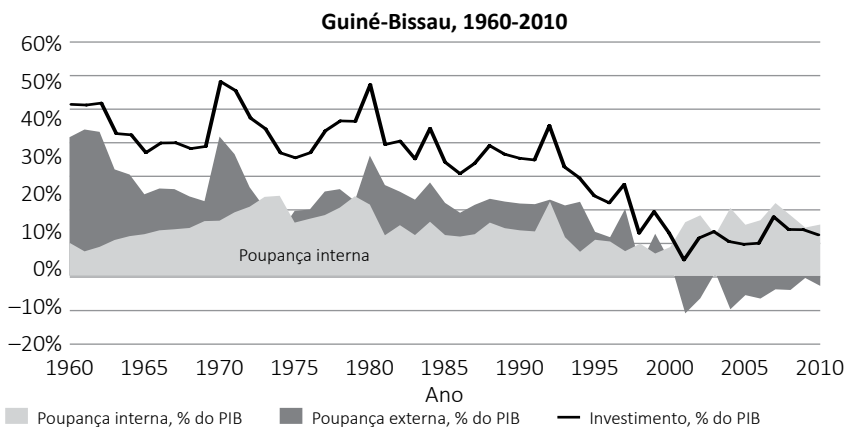


Fonte: PWT 7.1

Cabo Verde tem conseguido melhorar o padrão de vida da sua população (\$Int. 3.917 em 2010), e o seu PIB *per capita* cresceu a uma média anual de 4,8% em 2000-2010. Graças a uma estratégia de desenvolvimento que procura conjugar uma poupança interna relativamente modesta (13% do PIB) com uma mobilização pró-activa de poupança externa (36% do PIB), consegue registar a maior taxa de investimento (50% do PIB) na CPLP. Conseguirá ampliar suas poupanças totais domésticas e reduzir a dependência das poupanças externas? O tempo dirá!

Guiné Bissau

GUINÉ BISSAU	
Consumo (% do PIB, 2000-10)	104
Poupança Interna (% do PIB, 2000-10)	-3,5
Poupança Externa (% do PIB, 2000-10)	13
Investimento (% do PIB, 2000-10)	9,5
PIB per capita (\$Int.,2010)	798
População (milhões, 2010)	1,565

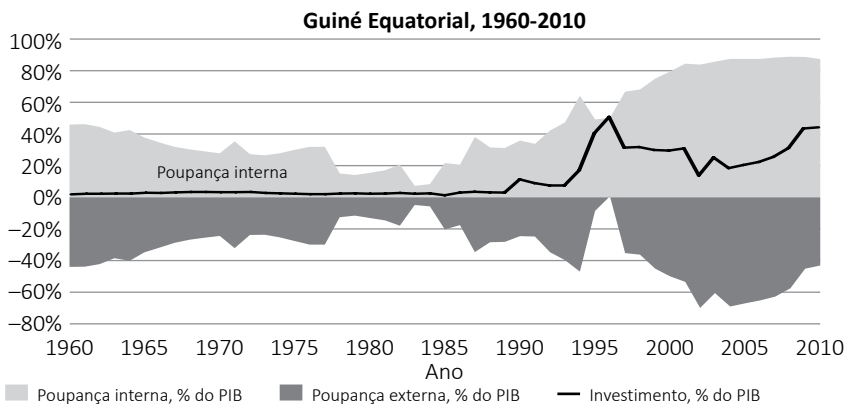


Fonte: PWT 7.1

A Guiné-Bissau é o segundo país na CPLP com o menor padrão de vida (\$Int. 798 em 2010), registrando na década 2000-2010 uma taxa negativa de crescimento média anual do PIB *per capita* (-0,5%). Nesta primeira década do novo milénio enveredou por uma estratégia de substituição da poupança interna (-3,5% do PIB) pela poupança externa (13% do PIB); ou seja, uma estratégia de subdesenvolvimento, porque o financiamento externo é principalmente usado para o consumo em vez do investimento.

Guiné Equatorial

GUINÉ EQUATORIAL	
Consumo (% do PIB, 2000-10)	14
Poupança Interna (% do PIB, 2000-10)	86
Poupança Externa (% do PIB, 2000-10)	-54,8
Investimento (% do PIB, 2000-10)	27,6
PIB per capita (\$Int.,2010)	13 958
População (milhões, 2010)	0,651

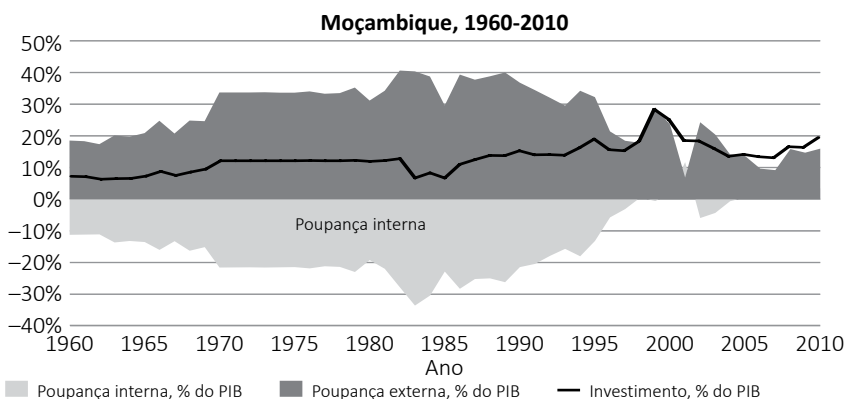


Fonte: PWT 7.1

A Guiné Equatorial, país recentemente admitido na CPLP, teve em 2010 o terceiro maior PIB real *per capita* (\$Int. 13.958), resultante de um crescimento médio anual de quase 10%. Mas a sua estratégia de desenvolvimento é das mais *sui generis*, para não dizer intrigante. Em 2000-2010 apresentou um consumo baixíssimo (14% do PIB), comparativamente aos dos outros países da CPLP e sobretudo à sua elevada poupança interna (86% do PIB) – a maior na CPLP!

Moçambique

MOCAMBIQUE	
Consumo (% do PIB, 2000-10)	98
Poupança Interna (% do PIB, 2000-10)	1,5
Poupança Externa (% do PIB, 2000-10)	15,3
Investimento (% do PIB, 2000-10)	16,8
PIB per capita (\$Int.,2010)	781
População (milhões, 2010)	22,417

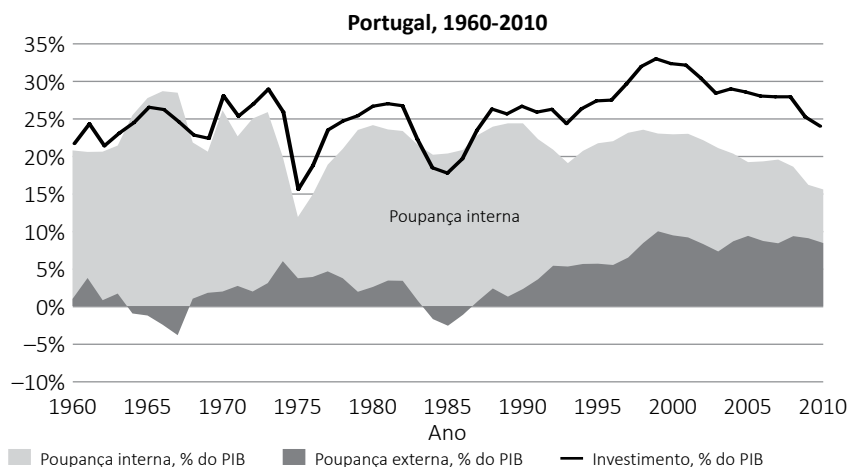


Fonte: PWT 7.1

Moçambique é o país com menor padrão de vida na CPLP, medido pelo PIB real *per capita* (\$Int. 781), mas em 2000-2010 registou as maiores taxas de crescimento médio anual (5,3%). Este crescimento resulta de uma estratégia de crescimento de longo prazo (1960-2010) assente na substituição da poupança interna (-14% do PIB) pela poupança externa (27% do PIB), orientada mais para o consumo (52%) do que o investimento (48%). Moçambique tem procurado compensar os efeitos negativos da sua conturbada trajetória política-militar com uma estratégia de crescimento ancorada principalmente na poupança dos outros países e à custa da poupança interna. No final, acaba por ser uma estratégia mais de subsdesenvolvimento do que desenvolvimento. Entretanto, a primeira década do novo milénio revela uma certa ruptura com tendência precedente, mas por enquanto nada indica corresponder a uma alteração substancial da estratégia de desenvolvimento, visando livrar o país da dependência das poupanças externas.

Portugal

PORTUGAL	
Consumo (% do PIB, 2000-10)	80
Poupança Interna (% do PIB, 2000-10)	20
Poupança Externa (% do PIB, 2000-10)	8,7
Investimento (% do PIB, 2000-10)	28,5
PIB per capita (\$Int.,2010)	19 782
População (milhões, 2010)	10,736

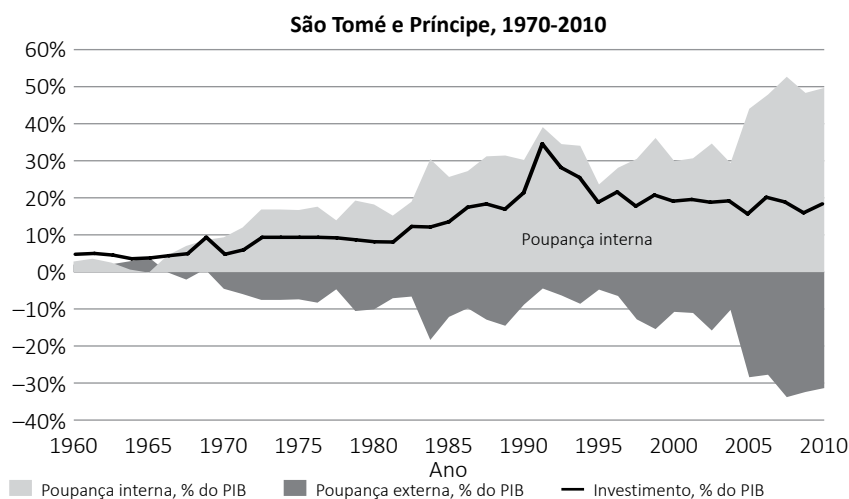


Fonte: PWT 7.1

Portugal é o país da CPLP com maior padrão de vida (\$Int. 19.782) e o mais avançado na dupla transição em curso: demográfica e edificação de uma economia capitalista desenvolvida. Seu nível de desenvolvimento avançado e sustentado deriva de uma estratégia de crescimento de longo prazo (1960-2010) ancorada na poupança interna (22%), mas que precisa ser complementada por poupanças externas, importadas através de défices nas contas correntes. Foi a este nível que a crise económico-financeira despoletou recentemente. Na década de 2000-2010 o crescimento do padrão de vida português praticamente estagnou (0,25%), mas as taxas de poupanças externas aumentaram para o dobro (8,7% do PIB) das taxas de longo prazo (4% do PIB, em 1960-2010). Os limites de sustentabilidade dos défices em contas correntes colocam desafios ímpares a Portugal; desafios típicos do único país com desenvolvimento avançado na CPLP.

São Tomé e Príncipe

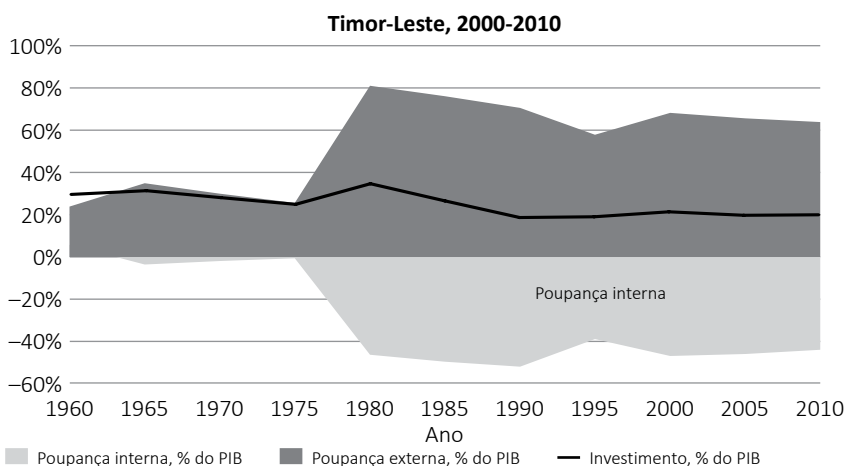
SÃO TOMÉ E PRÍNCIPE	
Consumo (% do PIB, 2000-10)	121
Poupança Interna (% do PIB, 2000-10)	-21
Poupança Externa (% do PIB, 2000-10)	39,4
Investimento (% do PIB, 2000-10)	18,5
PIB per capita (\$int.,2010)	1 616
População (milhões, 2010)	0,176



São Tomé e Príncipe é o país da CPLP com a menor população e baixo padrão de vida (\$Int. 1.616), o qual cresceu em 2000-2010 a uma taxa média anual de 2,2%. À semelhança da Guiné-Bissau e Moçambique, São Tomé e Príncipe tem seguido uma estratégia de (sub) desenvolvimento de longo prazo (1960-2010) ancorada na substituição da poupança interna (-10% do PIB) pela poupança externa (24% do PIB).

Timor-Leste

TIMOR-LESTE	
Consumo (% do PIB, 2000-10)	129
Poupança Interna (% do PIB, 2000-10)	-46
Poupança Externa (% do PIB, 2000-10)	66
Investimento (% do PIB, 2000-10)	21
PIB per capita (\$int.,2010)	1 119
População (milhões, 2010)	1,155



Timor-Leste é um dos países mais jovens do mundo, restaurou sua independência em Maio de 2002, após uma difícil trajetória político-militar e social. Seu padrão de vida estimado em \$Int. 1.119, em 2010, inverteu a sua tendência de crescimento regressiva, no período 2005-10 (4% ao ano). Apresenta o maior consumo (129% do PIB) na CPLP, resultante sobretudo do elevado consumo público (52% do PIB). O principal desafio da sua estratégia de desenvolvimento de longo prazo é garantir

que as elevadas poupanças internas provenientes dos dividendos do petróleo e a elevada mobilização de poupanças externas sejam efectivamente orientadas para o investimento.

IDeIAS Nº39 – INVESTIMENTO DIRECTO CHINÊS EM 2010 EM MOÇAMBIQUE: IMPACTO E TENDÊNCIAS¹

Sérgio Chichava

Introdução

O crescimento económico da China faz com que este país seja, de entre as chamadas “economias emergentes”, o que mais atenção e discussão tem suscitado entre os diferentes sectores da opinião pública, assim como no seio dos governos de diferentes países. Um dos aspectos mais marcantes nos diferentes fóruns de discussão é a cada vez maior aproximação entre aquele país asiático e os países africanos, inclusive Moçambique.

Estatísticas do Centro de Promoção de Investimentos (CPI)² dos últimos anos mostram que a presença económica chinesa em Moçambique tem estado a crescer de ano para ano, colocando esta “economia emergente” entre os dez maiores investidores em Moçambique desde 2007 até ao presente.

Analisando a distribuição sectorial e regional, com base na informação do CPI relativa aos projectos de investimento chineses autorizados em 2010, pretende-se aqui mostrar a tendência e o impacto do investimento directo (IDE) chinês em Moçambique neste ano. De realçar que se trata apenas aqui de projectos de investimento submetidos ao CPI para aprovação, e não de todos os projectos de investimento daquele país relativos a 2010 em Moçambique. Isto porque a submissão de um projecto de investimento ao CPI para aprovação é opcional, pois a abertura e registo de uma empresa e subsequente obtenção do alvará de exercício da actividade a partir do Ministério da Indústria e Comércio (MIC) ou dos órgãos locais do Estado e

1 Este estudo enquadra-se num outro mais vasto ainda em processo de elaboração e que vai ser publicado em Alden, C. & Chichava, S. (no prelo).

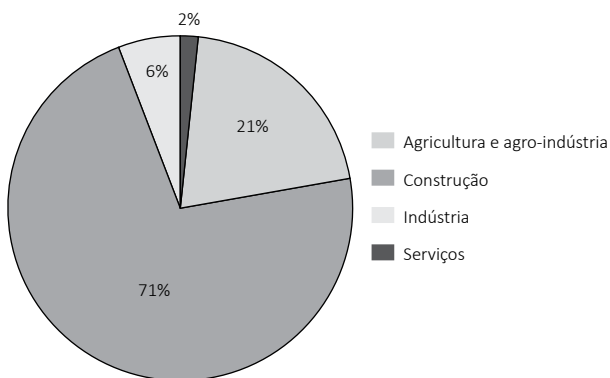
2 Entidade estatal subordinada ao Ministério do Planificação e Desenvolvimento (MPD) e responsável pelas acções de coordenação dos processos de promoção, análise, acompanhamento e verificação de investimentos estrangeiros realizados em Moçambique.

autarquias, é suficiente para fazer negócios em Moçambique (Decreto nº49/2004). A vantagem de submeter o projecto ao CPI é a obtenção de incentivos fiscais e aduaneiros consagrados na Lei de Investimentos (Lei nº 3/93) e no Código dos Benefícios Fiscais (Decreto nº16/2002). Certamente que a aferição clara e rigorosa das tendências e do impacto do investimento chinês em Moçambique só é possível analisando conjuntamente os dados de diferentes projectos de investimento chinês submetidos no mesmo período ao MIC e ao CPI. Igualmente, uma análise visando responder de forma rigorosa às perguntas aqui colocadas requereria um olhar comparativo ao comportamento do investimento chinês durante um certo horizonte temporal³.

Distribuição sectorial e espacial do investimento directo chinês em 2010

Em 2010, o CPI aprovou 13 projectos de investimento de empresas chinesas avaliados em cerca de 38,6 milhões de USD (um pouco superior aos investimentos de 2009, 30,6 milhões de USD, mas bastante inferior aos investimentos de 2008 e 2007 por exemplo: 76,8 milhões de USD e 60 milhões de USD respectivamente). Num ano dominado por investimentos portugueses e sul-africanos (cerca de 154 milhões de USD e 88 milhões de USD respectivamente), o IDE chinês em Moçambique significou apenas 7% do total do investimento directo estrangeiro autorizado em 2010, o qual foi avaliado em cerca de 578,8 milhões de USD.

Figura 1 – Investimento chinês por sector



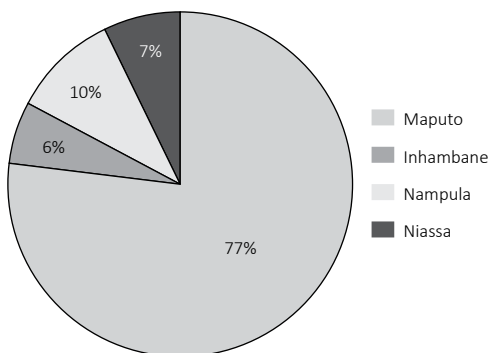
Basicamente, foram quatro as áreas que interessaram as empresas chinesas nomeadamente serviços, indústria, agricultura e agro-indústria e construção.

³ É preciso sublinhar o facto de que não há nenhuma garantia de que todos os projectos de investimento submetidos ao CPI estejam a ser realizados, ou que vão ser realizados. Como referido, um estudo mais sistematizado sobre estas questões compreendendo o período 2000-2010 está em curso.

Em termos sectoriais, a indústria foi o sector que mais investimento atraiu: 27, 470 milhões de USD (71%), seguido da construção, com 21%; dos serviços, com 6% e finalmente, da agricultura e agro-indústria, com somente 2%.

Realçar que três projectos, todos eles do sector industrial corresponderam a 85% do capital investido e a 71% dos postos de trabalhos previstos: o projecto da Henan Haode Mozambique Industrial Park, visando estabelecer uma indústria têxtil e de vestuário no distrito de Marracuene (o maior projecto de investimento chinês autorizado em 2010: 26,5 milhões de USD, cerca de 55% do total do investimento chinês em 2010), em seguida, o projecto da China Chemical Engineering Second Construction Mozambique (CCESCC Mozambique) em Matutuine, sul de Moçambique, na área de construção civil e obras públicas, (avaliado em 7 milhões de USD, cerca de 18% do total do IDE chinês em 2010), e, enfim, o projecto da Gigante África – Soc. Unipessoal, Lda., cujo objectivo é a produção e comercialização de mobiliário para uso diverso, no valor de 4,5 milhões de USD (cerca 12% do total do IDE chinês em 2010).

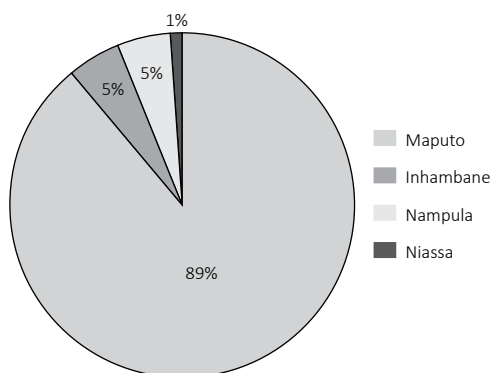
Figura 2 – Emprego por província



Do ponto de vista regional, estes projectos de investimento distribuem-se por quatro províncias, nomeadamente Maputo (cidade e província) e Inhambane, ambas no sul do país, Nampula e Niassa, no norte. Maputo (cidade e província) é a região que recebeu mais propostas de investimento, sete (dos 13 projectos), correspondentes a 54% do total de projectos de investimento chineses em 2010. Avaliados em 33,5 milhões de USD, estes projectos correspondem a cerca de 87% do valor total dos projectos de investimento chineses autorizados neste ano. A seguir a Maputo, encontra-se a província de Nampula, com três projectos autorizados, avaliados em 1,87 milhões (cerca de 5% do volume de capital dos projectos de investimento chinês em 2010). Contudo, apesar de haver apenas dois projectos de investimento para Inhambane, em termos de volume de capital

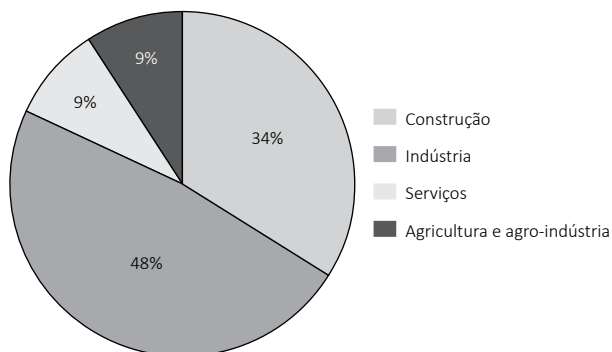
estes têm quase a mesma importância que os de Nampula: 2 milhões de USD, também correspondentes a cerca de 5%. A serem postos todos em prática, prevê-se que os projectos de investimento chinês aprovados em 2010 produzam 2 391 empregos. Isto corresponde a 3,5% dos 67 500 postos de trabalho que o governo de Moçambique previa que fossem criados pelo sector privado neste ano. A indústria, com 48%, e a construção, com 34%, são os sectores que mais empregos prevêem criar. A seguir vem a agricultura e agro-indústria e os serviços, ambos com 9%.

Figura 3 – Investimento chinês por província



Em termos regionais, Maputo, com 1 841 (cerca de 77%) de postos de trabalho previstos, ocupa o primeiro lugar, seguida por Nampula, com 240 (10%), Niassa, com 160 (7%) e, por fim, Inhambane com 150 (6%).

Figura 4 – Emprego por sector



Conclusão

O ponto central deste estudo era, como se disse, analisar as tendências e o impacto do IDE chinês em Moçambique em 2010. Olhando a sua distribuição territorial e sectorial, verificou-se que este se concentrou: (i) no sector industrial, quer em termos de número de projectos propostos ao CPI, de capital a investir e de postos de trabalho a produzir; e (ii) no sul do país, particularmente em Maputo (cidade e província). Outro ponto a ressaltar aqui é o facto de que apesar de ter continuado no grupo dos dez maiores investidores em Moçambique (grupo do qual faz parte desde 2007), o IDE chinês ter sido largamente inferior ao dos principais investidores tradicionais em Moçambique, nomeadamente Portugal e África do Sul.

Referências

- Centro de Promoção de Investimentos (CPI). (2011). Projectos autorizados no ano de 2010 – China, Maputo.
- Chichava, Sérgio, “Impacto e significado da ajuda e do investimento chinês em Moçambique (2000-2010)”, in Alden, C. & Chichava, S. (2012), *A Mamba e o Dragão. Relações Moçambique-China em Perspectiva*, pp.33-48.
- Governo de Moçambique (GM) 2010, *Proposta de Plano Económico e Social para 2010*, Maputo.
- Decreto nº16/2002 de 27 de Junho, Conselho de Ministros, Maputo.
- Decreto nº49/2004 de 17 de Novembro, Boletim da República, I Série, Nº 48.

