

LIGAÇÕES ECONÓMICAS ENTRE A ÁFRICA DO SUL E MOÇAMBIQUE DINÂMICAS PÓS-COLONIAIS E PÓS-APARTHEID ENTRE 1990 E 2002

Carlos Nuno Castel-Branco

INTRODUÇÃO

O estudo em que este artigo se baseia, realizado no segundo semestre de 2002, fazia parte de um projecto de pesquisa que analisou os desafios da integração regional na África Austral. Este artigo tem por base o texto escrito na época (Castel-Branco, 2002b), que discutia as relações económicas entre Moçambique e a África do Sul e os desafios decorrentes das estruturas históricas de acumulação que articularam, e continuam a articular, essas relações para o desenvolvimento das duas economias e para as dinâmicas de integração regional. Nem o foco nem os dados originais foram mudados, pelo que o artigo circunscreve a sua análise ao período 1990-2002 e, ocasionalmente, realça aspectos dessa análise que são particularmente importantes para o debate actual. Uma vez que há essa transposição intertemporal ocasional para o presente, algumas das referências usadas são muito mais recentes do que o período em análise. É nesta óptica que este artigo deve ser lido, a partir das perspectivas e informações do tempo a que se circunscreve e da época em que o estudo foi feito, com as possíveis lições e implicações para análise e compreensão do presente.

O artigo concentra-se na análise dos fluxos de bens e serviços, trabalho e capital entre as duas economias, dentro de estruturas de acumulação historicamente específicas, o que permite fazer alguma discussão sobre opções e possibilidades para desenvolvimentos futuros. O artigo argumenta que os vínculos económicos entre os dois países foram construídos ao longo dos anos por causa de forças dinâmicas (ligações e pressões económicas, agentes sociais e políticas públicas) que operam nas duas economias. Tais forças dinâmicas, como o complexo mineral-energético da África do Sul, ainda estão em operação. Nos últimos anos, o mecanismo pelo qual o capitalismo sul-africano influenciou a economia moçambicana e, em geral, as economias na África Austral, mudou de recrutamento de mão-de-obra migrante para estratégias de internacionalização das corporações sul-africanas envolvendo investimento directo estrangeiro (IDE), internacionalização do sistema financeiro e expansão do seu poder sobre a economia, controlo de recursos estratégicos e de mercados e desenvolvimento do comércio livre, ao mesmo tempo que as circunstâncias históricas da queda do *Apartheid* e das lutas das classes trabalhadoras

sul-africanas impuseram a reestruturação de políticas e de relações de trabalho na sociedade sul-africana (Ashman, Fine & Newman, 2011; Castel-Branco, 2002b, 2017b).

As estruturas e dinâmicas fundamentais do capitalismo sul-africano e a sua influência na África Austral não mudaram significativamente nas últimas duas décadas, embora tenha ocorrido um processo de financeirização do sistema de acumulação e de formação de novas classes capitalistas, e embora capitais financeiros não sul-africanos tenham penetrado na região em grande escala (Ashman, Fine & Newman, 2011). Algumas das características da economia moçambicana – como a elevada dependência de importações e a baixa sensibilidade das exportações relativamente ao investimento e ao crescimento económico, o afinilamento da especialização da produção e do comércio, o grau elevado de exposição à volatilidade global dos mercados financeiro e de bens, em combinação com a estratégia política de desenvolvimento de uma economia extractiva e porosa como mecanismo de acumulação privada de capital (Castel-Branco 2010, 2014) – favoreceram o desenvolvimento e a consolidação das estruturas historicamente dominantes que ligam as duas economias. Os desenvolvimentos futuros e a integração contínua entre as duas economias dependem do tipo de economia que vier a ser desenvolvida na África do Sul e em Moçambique, de como Moçambique venha a abordar as suas condições estruturais de acumulação e as ambições de suas classes capitalistas emergentes, e do tipo de integração económica que venha a ser possível desenvolver na África Austral, em face das condições regionais e globais de desenvolvimento.

Este artigo está organizado em quatro secções principais, a saber: um breve resumo histórico para enquadrar as tendências e padrões das relações económicas entre a África do Sul e Moçambique; uma descrição e análise dessas tendências e padrões num contexto pós-colonial e pós-*Apartheid*; uma identificação dos principais desenvolvimentos que poderiam, na época, moldar futuras ligações; e uma secção final que resume os argumentos e aponta para a necessidade de a África Austral se libertar da herança hegemónica do capitalismo monopolista sul-africano para poder desenvolver um processo de articulação, solidariedade e desenvolvimento regional real.

BREVE RESUMO HISTÓRICO

As ligações económicas capitalistas entre a África do Sul e Moçambique foram desenvolvidas desde o final do século XIX e início do século XX. Elas foram moldadas por quatro grandes factores dinâmicos: a força regional da economia da África do Sul, articulada pelo complexo mineral-energético, as fragilidades estruturais e as opções de políticas públicas da economia moçambicana, a fraqueza e parcial isolamento internacional da economia sul-africana e o papel dominante do complexo mineral-energético na África Austral, tomando a região como fonte de força de trabalho e mercado de bens, serviços e finanças (Castel-Branco, 2002a; CEA, 1979;

Fine & Rustonjee, 1996; First, 1983; Wuyts, 1980). Essas ligações foram inicialmente baseadas na exportação/importação de trabalho migratório e de serviços de transporte ferroviários e, a partir da década de 1960, foram estendidas ao comércio e investimento.

TRABALHO MIGRATÓRIO

Para manter a mão-de-obra abundante, barata e desorganizada socialmente, o capital mineiro sul-africano desenvolveu uma estratégia regional de recrutamento de mão-de-obra migrante dos países da região, controlada por monopólios de recrutamento, como a Witwatersrand Native Labour Association, popularmente conhecida como Wenela, que, no caso de Moçambique, detinha o monopólio de recrutamento da força de trabalho migratória a sul do rio Save, e contava com o apoio do Estado, o que resultou no recrutamento massivo de mão-de-obra migrante para trabalhar nas minas. A intervenção repressiva do Estado colonial, compensada pelo negócio do ouro, e a dependência da produção familiar camponesa dos fluxos monetários dos salários dos trabalhadores migrantes criavam a disponibilidade da força de trabalho. O seu carácter migratório e o monopólio de recrutamento mantinham a força de trabalho barata e quebravam a sua organização social (CEA, 1978; 1979; 1979b; O'Laughlin, 1981; First, 1983).

Em Moçambique, a região abaixo do paralelo 22 (aproximadamente todo o sul do rio Save) foi definida como uma reserva de mão-de-obra para as minas da África do Sul, em particular para as minas de ouro (CEA, 1979; First, 1983). O capital mineiro da África do Sul tornou-se o empregador mais importante de mão-de-obra moçambicana, empregando, em média, 110 000 trabalhadores migrantes (25 % do emprego industrial em Moçambique) por ano na primeira metade da década de 1970 (CEA, 1979; INE, s. d.; First, 1983; Wuyts, 1980; Wuyts, 1989).¹ Directamente (nas minas da África do Sul e em indústrias relacionadas com o complexo mineral-energético localizadas em Moçambique) e indirectamente (nos serviços de transporte), o complexo mineral-energético da África do Sul empregava cerca de 40 % da força de trabalho assalariada de Moçambique (INE, s. d.; Wuyts, 1980). Além disso, no final dos anos 60 e início dos anos 70, o rendimento total acumulado dos trabalhadores migrantes era uma vez e meia superior ao rendimento total da produção agrícola comercial no sul de Moçambique. O componente diferido dos salários dos trabalhadores migrantes (um terço do salário total) era três vezes maior do que a rendimento comercial da produção agrícola familiar a sul do Save (Castel-Branco, 1994; 1996; CEA, 1979; O'Laughlin, 1981; Wuyts, 1981). Assim, além de serem o maior empregador de trabalho assalariado em Moçambique, as minas da África do Sul também foram, de longe, a fonte mais importante de renda e de financiamento para a agricultura familiar no sul de Moçambique (*ibid.*). Finalmente, o «negócio do ouro» associado ao salário diferido dos trabalhadores migrantes foi uma contribuição muito significativa para

¹ Em finais do Século XIX, 58 % dos trabalhadores em 44 minas na África do Sul eram moçambicanos migrantes (Plender, 1988).

equilibrar a conta corrente que, de outra forma, seria sistematicamente negativa (CEA, 1979; First, 1983; Wuyts, 1980b; Wuyts, 1989).²

Em meados da década de 1970, a África do Sul reduziu o número de trabalhadores migrantes moçambicanos de 118 000 em 1975 para 41 300 em 1977 (INE, s. d.; Wuyts, 1989), o que não apenas criou um grande número de trabalhadores desempregados em Moçambique (que resultou da combinação dos que perderam o emprego e dos que não conseguiram encontrar emprego), mas também levou a uma profunda crise de acumulação do sector agrícola, que ficou sem recursos financeiros (CEA, 1978; 1979; 1979b). O súbito colapso no número de trabalhadores recrutados e a eliminação unilateral do «negócio do ouro» pelo Governo sul-africano criaram fortes pressões na conta corrente. Por um lado, o valor das remessas dos trabalhadores diminuiu pelo efeito combinado da queda no recrutamento de mão-de-obra e da eliminação do negócio do ouro. Por outro lado, a crise de acumulação na agricultura aumentou as importações de alimentos, principalmente cereais, e reduziu a produção de bens exportáveis. O trabalho migratório era parte da estrutura de acumulação de capital em ambas as economias; a sua contracção brusca fez o modo de acumulação em Moçambique entrar em crise (INE, s. d.; CEA, 1978; 1979; 1979b; First, 1983; Wuyts, 1989). Portanto, a dependência do trabalho migratório era assimétrica, pois a economia sul-africana podia ajustar-se rapidamente (tinha acesso a reservas de trabalhadores nos bantustões e em países da região) enquanto a economia moçambicana não tinha alternativas de curto e médio prazo para substituir o trabalho migratório.

SISTEMA DE TRANSPORTES

O sistema de transportes que liga a África do Sul a Moçambique foi originalmente desenvolvido em torno do complexo mineral-energético da África do Sul. Por um lado, foi construído para permitir o transporte de milhares de trabalhadores migrantes recrutados para as minas da África do Sul. Por outro lado, parte do financiamento para a construção do sistema estava atrelado ao complexo mineral-energético. Finalmente, o complexo mineral-energético tornou-se um dos principais beneficiários do sistema do Porto de Maputo para as suas importações e exportações. Este sistema ferroportuário tornou-se o segundo maior empregador de trabalhadores moçambicanos. O sistema de transportes do Porto de Maputo também foi a maior fonte de moeda estrangeira para Moçambique e pode ter contribuído com até 40 % da receita total

² O «negócio do ouro» resultou de um acordo entre os governos português e sul-africano segundo o qual cerca de metade do salário dos mineiros seria pago à administração colonial portuguesa em ouro, e os trabalhadores migrantes só receberiam esta parte do seu salário em escudos no seu retorno a Moçambique no fim do contrato. O acordo fixava o câmbio ouro/rand à taxa de 1901, quando o acordo foi estabelecido. À medida que o ouro valorizava *vis-à-vis* o rand, a administração colonial realizava uma renda extra tão substancial que servia para equilibrar a balança de pagamentos (Wuyts, 1980b; 1989; First, 1983; Plender, 1988). O negócio do ouro foi unilateralmente não renovado pela África do Sul em 1977, como parte das sanções económicas do regime do *Apartheid* contra Moçambique, contribuindo para a expansão do défice crónico da conta corrente e da balança de pagamentos moçambicanas (Wuyts, 1980b; 1989).

de exportação do País. Além disso, a receita líquida em moeda estrangeira resultante dos serviços de transporte, juntamente com as remessas líquidas dos trabalhadores, manteve a conta corrente e a balança de pagamentos em equilíbrio (INE, s. d.; Wuyts, 1980b; 1989).

COMÉRCIO E INVESTIMENTO

Finalmente, os vínculos económicos entre a África do Sul e Moçambique também foram desenvolvidos em torno do comércio e do investimento. O comércio envolveu exportações tradicionais e altamente concentradas para a África do Sul (principalmente camarão e petróleo e derivados de petróleo);³ e exportações sul-africanas de equipamentos, matérias-primas e intermediárias, acessórios e peças e uma variedade de bens de consumo para atender às demandas de uma crescente população urbana e do sector manufactureiro em expansão. No início da década de 1970, a África do Sul era o segundo maior parceiro comercial de Moçambique, logo a seguir a Portugal, que era o colonizador (Castel-Branco, 2002a; Wuyts, 1980b; 1989).

Antes do actual fluxo de investimento estrangeiro directo (IDE) em Moçambique, o IDE sul-africano em larga escala ocorreu em associação com dois processos principais. Um foi a construção da grande barragem hidroeléctrica de Cahora Bassa (HCB) no rio Zambeze, na província de Tete, no final dos anos 1960 – o Estado sul-africano é um dos seus três accionistas. O outro, do início dos anos 1960, estava associado a três factores principais: a reestruturação das relações de trabalho e industriais em Moçambique como resultado de pressões políticas e militares para erradicar o trabalho forçado; a necessidade de expansão da produção industrial como resultado de oportunidades económicas e pressões políticas; e a insistência da administração portuguesa na austeridade financeira e autonomia financeira para as colónias, devido às dificuldades fiscais enfrentadas pelo Estado português. Enquanto os dois primeiros factores exigiam níveis significativos de investimento em novas capacidades e na modernização dos activos existentes, o terceiro impedia a implementação de um programa público de investimentos e tornava mais difícil o acesso das empresas a crédito doméstico.

A resposta dada pela administração colonial a este dilema foi a adopção da política de «portas abertas» ao investimento directo estrangeiro. Das treze indústrias já instaladas em Moçambique até o início dos anos 60, quando a política de portas abertas foi adoptada, apenas duas haviam sido desenvolvidas por meio de participação estrangeira não portuguesa. No entanto, das doze indústrias desenvolvidas após a adopção da política de portas abertas, quatro envolveram *joint ventures* e oito exigiram assistência técnica estrangeira. O capital sul-africano participou

³ O Porto de Maputo também servia como um entreposto intermediário para a importação de petróleo e derivados de petróleo para a África do Sul. Em períodos de alta dos preços de petróleo, o negócio petrolífero, de que Moçambique era apenas intermediário, podia tornar-se na principal «actividade industrial» de Moçambique, já que era registado como produção da indústria química (Castel-Branco, 2002a; 2003).

em muitas dessas indústrias, particularmente nas maiores associadas ao complexo mineral-energético: a refinaria de petróleo de Maputo, os fertilizantes, a HCB e as fundições de metais (Castel-Branco, 2002a; Leite, 1989; Wield, 1977; 1977b; Wuyts, 1980).

TENDÊNCIAS E PADRÕES PÓS-COLONIAIS E PÓS-APARTHEID

Na secção anterior foram identificadas pressões e ligações económicas e políticas, agentes sociais e a relação entre eles, que estruturaram as ligações económicas entre Moçambique e a África do Sul. Como é que essas formas de integração evoluíram? Se mudaram, quais são as causas e que novos processos e dinâmicas surgiram? Estas questões são discutidas nesta secção, que analisa as tendências pós-coloniais e pós-*Apartheid* das relações económicas entre os dois países.

TENDÊNCIAS E PADRÕES GERAIS

As tendências e padrões pós-coloniais e pós-*Apartheid* das relações económicas entre a África do Sul e Moçambique continuaram a reflectir duas dinâmicas fundamentais do passado: (i) o papel dominante do complexo mineral-energético da África do Sul na formação dessas relações económicas e, mesmo, da estrutura de acumulação e desenvolvimento económico em Moçambique; e (ii) a integração da economia moçambicana como parte de um processo dinâmico muito mais forte de acumulação de capital na África do Sul.

Há, no entanto, duas grandes mudanças em relação à história passada, que resultaram da política das economias regional e mundial e foram aceleradas após o fim do *Apartheid*. A primeira mudança é que a política regional de recrutamento de força de trabalho migratória deixou de ser a forma dominante de influência do capitalismo sul-africano na região. O comércio e o investimento directo estrangeiro assumiram os papéis principais da expansão regional do capitalismo sul-africano, como parte da Iniciativa de Desenvolvimento Espacial e outras estratégias públicas e corporativas destinadas a «(...) gerar crescimento e desenvolvimento internacionalmente competitivos a longo prazo e reestruturar o espaço económico do *Apartheid*» (ISP, 1998:12). Isso será demonstrado através da análise de dados noutra parte deste capítulo.

A segunda mudança no padrão histórico e nas tendências do passado, intimamente relacionada com a primeira, é que as empresas sul-africanas começaram a globalizar-se rapidamente e a África Austral tornou-se num espaço económico privilegiado para lançar e testar a internacionalização do capital sul-africano e catapultá-lo para o resto do mundo. Esse processo foi ajudado pelas políticas do Governo sul-africano em relação às grandes corporações, em particular no complexo mineral-energético e pela liberalização geral do comércio entre a África do Sul e os países da África Austral (Fine & Rustonjee, 1996; Roberts, 2000; Castel-Branco, 2003, 2004).

Portanto, é natural que, para o capital sul-africano, o controlo sobre os locais de produção, o comércio e os fluxos de capital tenha ficado mais importante do que os fluxos de trabalho

migratório e serviços de transporte. Processos e pressões políticas e económicas, que não eram totalmente controlados pelas grandes corporações sul-africanas, também forçaram essa mudança. Um desses processos e pressões vem do trabalho sindicalizado na África do Sul e está associado à protecção do emprego e do poder de negociação dos sindicatos. O segundo está relacionado com a reestruturação do complexo mineral-energético, em particular a indústria de mineração, associada a tendências recentes de preços e outras condições competitivas no mercado mundial, bem como à necessidade de progresso tecnológico associado às mudanças nas condições naturais de produção nas minas.

TRABALHO MIGRATÓRIO

Desde 1977, quando o número de mineiros migrantes legais moçambicanos na África do Sul foi reduzido de 118 000 (em 1975) para 41 300 (em 1977), a migração legal de trabalhadores variou entre 30 000 e 48 000 trabalhadores por ano. Desde meados dos anos 90, a tendência tem sido de um novo declínio no emprego de mineiros migrantes de Moçambique, a uma média de cerca de -2 % ao ano. Isto deve-se à reestruturação e racionalização das minas de ouro, incluindo o encerramento de algumas delas. O valor das remessas dos trabalhadores para Moçambique e a parte das remessas no total dos ganhos em moeda externa da economia moçambicana também se reduziram. Entre 1990 e 2000, as remessas dos trabalhadores passaram de 70 milhões para 37 milhões de dólares norte-americanos por ano, e a proporção destas remessas nos ganhos em moeda externa (excluindo ajuda externa) passou de 23 % para 5 %. Além disso, trabalhadores estrangeiros radicados em Moçambique transferiram para os seus países de origem, em 2000, 35,5 milhões de dólares, o que é quase igual ao influxo de remessas de trabalhadores migrantes para Moçambique (INE, s. d.). Portanto, as remessas de trabalhadores migrantes deixaram de ser uma fonte crucial de ganhos líquidos em moeda externa para Moçambique.

No entanto, deve-se reconhecer que o trabalho migratório continuou, durante algum tempo, a ser a fonte mais importante de emprego em Moçambique, e que o número de trabalhadores legais moçambicanos nas minas sul-africanas excedia o emprego total no sector manufactureiro em Moçambique (INE, s. d.). Além disso, o rendimento do trabalho migratório continuou a ser a fonte mais importante de financiamento para a produção agrícola familiar de pequena e média escala no sul de Moçambique, determinando a capacidade destas famílias de expandir as áreas de produção (comprando novos meios de produção e empregando força de trabalho assalariada) e contribuindo para a sua segurança alimentar na medida que o acesso ao salário do trabalho migratório reduzia a necessidade das famílias de venderem reservas alimentares e sementes para terem acesso a dinheiro (Castel-Branco, 1983; 1983b; 1994; 1996; CEA, 1978; 1979b; O'Laughlin, 1981; Wuyts, 1981). Muitos dos pequenos e médios empresários moçambicanos que emergiram na fase final do colonialismo e no pós-independência iniciaram o seu processo de acumulação trabalhando nas minas (*ibid.*). No sul de Moçambique, particularmente no

complexo ferroviário, na construção, nas indústrias de engenharia mecânica e de metais e em outras indústrias que requeriam força de trabalho qualificada ou semiquificada, muitos dos trabalhadores tinham experiência de trabalho migratório, tendo adquirido qualificações e experiência industrial (como soldadores, torneiros mecânicos, electricistas, etc.) a trabalhar nas minas em algum momento de sua vida profissional. A economia moçambicana não foi capaz de gerar o número e a qualidade dos empregos a uma taxa salarial equivalente para substituir a migração oficial de força de trabalho como fonte de emprego, de qualificações e de financiamento para o desenvolvimento da agricultura familiar. A migração ilegal e a ajuda internacional mitigaram, apenas parcialmente, os efeitos do declínio acentuado e sistemático da migração e das remessas oficiais dos trabalhadores migrantes.

Em Moçambique, a competição por um emprego na África do Sul é intensa porque a oferta de empregos locais e formais que paguem salários minimamente comparáveis aos sul-africanos é escassa e os pequenos e médios produtores familiares não têm acesso ao sistema financeiro para apoio ao desenvolvimento rural.⁴ No sul de Moçambique, a maioria dos homens está ausente da machamba da família durante a maior parte do ano: pelo menos um terço deles pode estar na África do Sul (legal ou ilegalmente) ou a tentar conseguir um contrato na África do Sul, enquanto os outros procuram trabalho assalariado nas zonas urbanas ou alimentam o grande exército de desempregados, subempregados e trabalhadores informais urbanos.

Portanto, o declínio do número de trabalhadores migrantes e da contribuição das suas remessas para a balança de pagamentos não reduziu a importância económica do trabalho migrante para Moçambique. O que fez foi reduzir o papel do trabalho migrante como o mecanismo pelo qual o complexo mineral-energético da África do Sul integra as economias da região.

É importante reconhecer o papel dinâmico desempenhado pela migração de força de trabalho em termos de desenvolvimento de capacidades nacionais (financeira, empresarial, de habilidades e organização e experiência industrial), apesar das terríveis condições sociais em que esse trabalho era realizado,⁵ porque nas últimas duas décadas as tendências vêm mostrando que são necessárias fontes alternativas de energia e sinergia económicas para substituir o trabalho migratório (CEA, 1978; 1979a; 1979b; First, 1983).

⁴ Isso explica a estimativa de que existe um grande número de trabalhadores migrantes ilegais de Moçambique na África do Sul. As estatísticas mostram que o número de trabalhadores migrantes legais fora do sector de mineração é insignificante (menos de 2 % do total de trabalhadores migrantes legais). No entanto, 93 % do total de trabalhadores migrantes ilegais que buscam a legalização de sua permissão de trabalho estão a trabalhar nas plantações ou noutros sectores não mineiros na África do Sul (INE, s. d.).

⁵ Para uma descrição das terríveis condições de trabalho e de vida dos mineiros migrantes, veja-se CEA, (1979a), First (1983), e relatos de antigos mineiros sobre o alojamento, a saúde, o racismo, as condições sanitárias, as condições de segurança no trabalho, entre outros aspectos, em <https://healthtimes.co.zw/2019/11/25/ex-wenela-miner-recounts-horrific-health-conditions/> (acedido em Julho de 2020).

SERVIÇOS DE TRANSPORTE

Na maior parte das décadas de 1980 e de 1990, o saldo da balança de serviços de Moçambique foi negativo. Esta é uma clara mudança em relação à situação nas décadas de 1960 e de 1970, quando a balança de serviços era responsável por manter a balança de pagamentos em equilíbrio, compensando o défice comercial crónico, principalmente como resultado de ganhos líquidos em moeda externa devidos ao serviço de transporte ferroportuário e às remessas de trabalhadores migrantes. Esta tendência negativa manteve-se até meados da década de 1990, quando, após o fim da guerra, o início da reabilitação dos principais sistemas ferroportuários de e para os países do interior (corredores de Maputo, Beira e Nacala)⁶ e a construção da auto-estrada com portagem Maputo-Witbank, o sistema de transporte, em particular o componente ferroportuário, recuperou a sua posição como fonte importante de moeda externa para Moçambique. Na década 1990, a contribuição do sistema ferroportuário para as receitas em moeda externa aumentou 50 por cento, de 63 milhões de dólares em 1990 para 98 milhões em 2000. No entanto, a proporção desta receita no total das receitas em moeda externa caiu 41 por cento, passando de 22 % para 13 % do total de receitas cambiais (INE, s. d.).

Essas tendências opostas (entre uma crescente contribuição dos transportes para as receitas e um colapso da sua proporção nas receitas cambiais totais) são indicativas de duas grandes conclusões sobre o sistema de transportes e a integração das economias sul-africana e moçambicana. À medida que a integração económica e o nível de actividade económica entre os dois países aumentam, é provável que os ganhos em moeda externa das receitas de transporte aumentem porque o comércio e o investimento além-fronteiras são actividades intensivas em transporte. No entanto, à medida que novas capacidades de exportação, possibilitadas pelo investimento estrangeiro, são criadas e se tornam operacionais, é provável que a proporção das receitas dos transportes nas receitas totais em moeda externa diminua. Há processos económicos em curso que podem ter um impacto significativo na estrutura do sistema de transporte e na sua contribuição para ligar as economias sul-africana e moçambicana. Um desses processos é o possível desvio de tráfego do sistema ferroviário para o rodoviário, devido à operação eficiente da estrada Maputo-Witbank, em oposição aos graves problemas de segurança e eficácia que afectam o sistema ferroviário. Tal mudança diversificaria os serviços de transporte disponíveis e envolveria uma muito maior participação privada, o que reduziria o papel do transporte ferroportuário, que era um serviço público, como um gerador líquido de moeda externa para a economia moçambicana. Outro processo é a privatização da gestão e de vários serviços do sector ferroportuário, que podem resultar

⁶ Os corredores de Maputo, Beira e Nacala cobrem Eswatini (no passado recente conhecido como Swazilândia), África do Sul, Zimbabwe, Malawi e Zâmbia. A África do Sul e o Zimbabwe eram responsáveis por aproximadamente 85 % do tráfego através do sistema ferroportuário moçambicano e por 85 % da receita acumulada no sistema (Wuyts, 1989, 1980b; INE, s. d.).

na redução das receitas captadas pelo Estado e no redimensionamento da actividade e na redução significativa da força de trabalho ferroportuário (INE, s. d.).

COMÉRCIO E A CONTA CORRENTE

A África do Sul tornou-se o principal parceiro comercial de Moçambique. Aproximadamente 40 % das importações e 20 % das exportações de Moçambique são de e para a economia sul-africana. Moçambique possui um grande défice comercial em relação à África do Sul, que aumentou de 200 milhões de dólares em 1990 para um máximo de 680 milhões em 2000 (INE, s. d.; Trade and Investment Statistics, s. d.).⁷

A estrutura do comércio entre os dois países reflecte as forças dinâmicas que moldam os laços económicos entre Moçambique e a África do Sul, nomeadamente o domínio regional do capital sul-africano, o papel do complexo mineral-energético e a fraqueza estrutural da economia moçambicana. As exportações dominantes da África do Sul para Moçambique foram produtos minerais (principalmente petróleo e outros combustíveis), alimentos preparados (principalmente cereais e bebidas),⁸ produtos químicos, metais comuns (ferro e aço), energia e veículos, equipamentos e peças sobressalentes. No seu conjunto, o complexo mineral-energético e as suas indústrias associadas representavam 60 % das exportações sul-africanas. As principais exportações de Moçambique para a África do Sul incluem energia, gás natural, camarão, algodão, cimento e resíduos da indústria de alimentos.

Existem duas estatísticas comerciais importantes a serem mencionadas. Primeiro, o comércio de energia entre os dois países aumentou drasticamente em 2000-2002, particularmente porque as importações moçambicanas de energia sul-africana aumentaram 20 vezes devido ao estabelecimento da fundição de alumínio, Mozal, em Beluluane, província de Maputo. Embora a energia seja uma pequena proporção das exportações da África do Sul para Moçambique, o comércio de energia é crucial dentro da estratégia de expansão do capitalismo sul-africano. Por um lado, o ESCOM controla o fornecimento de electricidade à Mozal, que consome mais energia do que o resto de Moçambique, por via do estabelecimento da empresa Motraco, que liga a ESCOM à Mozal. Por outro lado, a Mozal permitiu um vínculo dinâmico e estrutural entre as redes de electricidade da África do Sul, Moçambique e Eswatini (Swazilândia) através da Motraco, que é gerida como uma *joint venture*. Além disso, os mais de 2500 Gwh de

⁷ Os dados sobre o comércio entre Moçambique e a África do Sul (INE, s. d.; Trade and Investment Statistics, s. d.) nem sempre são precisos e consistentes, por causa de problemas de sub e sobrefacturação, deficiente registo, etc. No entanto, os dados disponíveis dão uma imagem aproximada das tendências.

⁸ Ocorreu uma mudança significativa na estrutura das exportações sul-africanas de alimentos e bebidas para Moçambique. A cerveja costumava ser o componente mais importante deste grupo, mas o seu peso diminuiu significativamente na década 1990, em linha com a penetração da SAB na indústria moçambicana de cerveja, adquirindo as três principais cervejeiras nacionais. Assim, o comércio foi substituído pelo investimento directo sul-africano. Por conseguinte, paralelamente à queda nas exportações de cerveja da África do Sul, a indústria de cerveja, impulsionada pelo IDE, tornou-se uma das indústrias de crescimento mais rápido em Moçambique naquele período (INE, s. d.).

energia que a ESCOM exporta para Moçambique são um ponto de entrada para um maior envolvimento da África do Sul no sector da energia em Moçambique, fortalecendo a sua posição de «grande parceiro» em projectos ligados a duas grandes barragens hidroeléctricas, Cahora Bassa e Mphanda Nkuwa, e na negociação de contratos para o fornecimento de electricidade a outros megaprojectos intensivos em energia em Moçambique, como os de areias pesadas e ferro e aço, em Gaza e Maputo, respectivamente.⁹ Finalmente, o Parlamento moçambicano aprovou a liberalização do fornecimento de energia para acomodar a Motraco, o que abriu espaço para expandir a privatização e internacionalização do sector e energia em Moçambique, gerando novos mercados para a penetração do capital mineral-energético monopolista sul-africano (Castel-Branco, 2002a; Castel-Branco & Goldin, 2003).

Em segundo lugar, um componente muito grande do comércio entre Moçambique e a África do Sul no período 1998-2000 foi o de equipamentos de construção, acessórios e peças associadas à construção da estrada com portagem Maputo-Witbank, que é um componente da iniciativa de desenvolvimento espacial (SDI) para a região sul e da expansão do complexo mineral-energético (ISP, 1998). Parte do cimento, dos equipamentos simples e dos acessórios necessários para construir a estrada no lado moçambicano foi fornecida por empresas moçambicanas, o que fez deste sector um componente das exportações de Moçambique para a África do Sul. No entanto, Moçambique teve de importar a maioria dessas «exportações», que foram utilizadas pelas empresas moçambicanas de construção – quer dizer, empresas moçambicanas importaram os bens que depois exportaram como prestação de serviços à construção da estrada e de outros megaprojectos.

O gasoduto de Moçambique que liga as reservas de gás em Pande (Inhambane, Moçambique) à refinaria de gás para líquido em Secunda, Mpumalanga, na África do Sul, introduziu mais uma mudança na direcção e composição do comércio entre a África do Sul e Moçambique. O gás natural de Pande e Temane, controlado pela Sasol, viria, poucos anos mais tarde, a transformar a estrutura das exportações e da balança comercial de Moçambique em relação à África do Sul, aumentando significativamente as exportações moçambicanas, mas restringindo-as cada vez mais a produtos de gás e energia eléctrica.

Ironicamente, as principais exportações de Moçambique para a África do Sul são hoje o gás natural e a energia eléctrica, que aumentaram em pouco mais de 10 vezes – entre 2000 e 2008,

⁹ Nota para um período mais recente: o projecto de ferro e aço de Maputo, MISP, nunca se concretizou. A Corporação de Desenvolvimento de Investimentos (IDC), da África do Sul, um dos principais parceiros deste projecto, retirou-se do plano de investimentos como parte da estratégia sul-africana de apoiar a Sasol na sabotagem do projecto de gás da Enron em Pande. Ao retirar-se, a IDC garantiu que o MISP, o principal mercado da época para o projecto de gás da Enron, fosse abandonado, deixando a Enron sem opção a não ser retirar-se do gás de Pande, o que abriu a porta para a Sasol assumir o controlo dos activos de gás e construir o gasoduto para Secunda, na África do Sul, onde opera uma unidade da Sasol de conversão de gás natural para combustível líquido (Castel-Branco, 2004). O projecto de areias pesadas em Chibuto, Gaza, foi adiado por quase duas décadas e mudou de propriedade várias vezes. Uma das principais razões para o atraso foi a oferta insuficiente e inconstante de energia eléctrica.

o peso combinado do gás natural e da energia eléctrica nas exportações de Moçambique para a África do Sul aumentou de 22 % para 70 %, tendo o volume total de exportações aumentado de 100 milhões de dólares para 360 milhões de dólares (INE s. d.; BdM, 1995-2019) – ao mesmo tempo que as importações moçambicanas de energia eléctrica da África do Sul aumentaram 20 vezes. Dadas as grandes diferenças de capacidade económica entre os dois países, é provável que a operação de qualquer megaprojecto em Moçambique aumente as importações moçambicanas de electricidade, além de equipamentos, acessórios, peças e serviços de investimento e financeiros da África do Sul. A oferta de energia eléctrica de qualidade poderá ser um dos maiores obstáculos à implementação de megaprojectos em Moçambique, pois a importação de electricidade da África do Sul será constringida pela capacidade da ESCOM, que tem de fornecer electricidade para a economia sul-africana, que é excepcionalmente intensiva em energia eléctrica.

Em consonância com o aumento acentuado do investimento directo estrangeiro (IDE), as importações de Moçambique aumentaram quase 50 %.¹⁰ Se o projecto de investimento for orientado para a exportação (como a Mozal), o tamanho do défice comercial diminuirá apenas um pouco, pois a contribuição líquida de qualquer grande empreendimento orientado para a exportação é reduzida pelo tamanho da demanda por importações para o projecto operar. Se o projecto não for principalmente orientado para a exportação (como açúcar, cerveja, cimento), o défice comercial aumentará porque uma pequena parcela da produção exportada não poderá compensar a grande dependência que a produção tem de importações (Castel-Branco, 2002a). À medida que os fluxos de IDE para Moçambique aumentarem, é provável que os serviços de investimento e financeiros fiquem substancialmente mais importantes na estrutura das importações nacionais.

INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO E O SEU IMPACTO ECONÓMICO

Esta secção apresenta uma análise da relação quase simétrica existente entre investimento directo estrangeiro (IDE), o saldo da balança de capitais (que capta as entradas de IDE) e o défice comercial em Moçambique. A análise demonstra que essa relação é causada pela alta elasticidade das importações em relação ao investimento (devida à fraqueza das ligações inter e intra-industriais, a jusante e montante, e à conseqüente incapacidade de substituir importações e dependência de importações para operar capacidade produtiva) e pela baixa elasticidade das exportações em relação ao investimento (devida ao afinilamento da especialização produtiva e comercial da economia à volta de produtos primários, particularmente susceptíveis à

¹⁰ Nota para um período mais recente: entre 2000 e 2008, as importações de Moçambique provenientes da África do Sul duplicaram de 500 milhões de dólares para mil milhões de dólares americanos, pelo que, apesar do aumento rápido das exportações moçambicanas de gás natural e energia eléctrica, o défice comercial de Moçambique *vis-à-vis* a África do Sul aumentou de 400 milhões de dólares para 640 milhões de dólares (INE, s. d.; BdM, 1995-2019).

instabilidade e volatilidade dos mercados internacionais de mercadorias primárias). Também é argumentado que megaprojectos orientados para a exportação, como alumínio, ferro e aço, areias pesadas, gás natural, carvão e outros, aumentarão a sensibilidade das exportações ao investimento, mas, a menos que a base de crescimento e desenvolvimento seja diversificada, a economia moçambicana tornar-se-á numa simples extensão do complexo mineral-energético da África do Sul ou num teatro de operações das multinacionais petrolíferas do resto do mundo. As estruturas de investimento, produção e comércio parecem indicar que o tipo de economia e o formato historicamente específico do modo de acumulação de capital a desenvolver-se em Moçambique serão determinados pelas dinâmicas extractivas da economia moçambicana, inicialmente impulsionadas pelo complexo mineral-energético sul-africano e pelas relações com o sistema financeiro internacional.

DESCRIÇÃO DO IDE

O investimento directo estrangeiro (IDE) entre a África do Sul e Moçambique é um fluxo de um sentido, em que a África do Sul é o país de origem e Moçambique o país anfitrião, ou destino. Em 2002, a África do Sul era a principal origem do IDE em Moçambique. Investidores sul-africanos estiveram envolvidos em 350 (19 %) dos poucos mais de 1800 projectos de investimento aprovados entre 1990 e 2002. No entanto, a importância do investimento sul-africano foi muito maior do que o número de projectos indica: representava 35 % dos influxos de IDE e os projectos com participação sul-africana absorveram 85 % do IDE total que fluiu para Moçambique, 35% do investimento directo nacional (IDN) e 75 % do investimento privado total (BdM, 1995-2019; CPI, s. d.).

O IDE sul-africano estava envolvido nos maiores projectos desenvolvidos ou a serem desenvolvidos em Moçambique: Mozal 1 e 2 (500 000 toneladas de alumínio por ano, custo total de 2,4 mil milhões de dólares); Gasoduto Temane-Secunda (gás de Pande), mil milhões de dólares; Areias Pesadas do Limpopo, 1,2 mil milhões de dólares; Maputo Iron and Steel Project, MISP (em sérias dificuldades após o colapso da Enron), 1,1 mil milhões de dólares; Complexo Petroquímico da Beira, 1,7 mil milhões de dólares;¹¹ Corredor de Maputo (dominado pela estrada Maputo-Witbank), mil milhões de dólares; Motraco (fornecimento de electricidade à Mozal), 140 milhões de dólares. Além dos projectos do complexo mineral-energético, investidores sul-africanos controlaram as indústrias do açúcar (três em quatro plantações de açúcar), de cerveja (todas as fábricas cervejeiras), de refrigerantes (todas as fábricas de engarrafamento),

¹¹ Nota para um período mais recente: o MISP e a Petroquímica nunca se concretizaram, tendo sobretudo desempenhado um papel estratégico de eliminação da concorrência da Enron em relação ao capital mineral-energético sul-africano, abrindo as portas ao controlo pela Sasol do gás natural de Pande e Temane (Castel-Branco, 2004).

grandes moagens de cereais e a maioria das instalações turísticas.¹² Também participaram em vários projectos agroindustriais, como o processamento de caju, café, bananas e tabaco para exportação (CPI, s. d.; Castel-Branco, 2010).

Algumas das principais corporações sul-africanas envolvidas no investimento no núcleo extractivo da economia moçambicana eram a BHP Billiton e a IDC (principais parceiros da Mozal); a Sasol (reservas de gás de Pande e Temane, oleoduto Temane-Secunda e complexo petroquímico da Beira); a ESCOM (Motraco/Mozal, Hidroeléctrica de Cahora Bassa e de Mphanda Nkuwa); a Corridor Sands e a Southern Mining (areias pesadas).

Assim, o IDE sul-africano em Moçambique, em parceria com outras corporações internacionais que trabalham nesses sectores (como a Mitsubishi, do Japão, e a WMC-mining, da Austrália), está fortemente orientado para o núcleo e a periferia da economia extractiva. O envolvimento do complexo mineral-energético da África do Sul em Moçambique não se reflecte apenas na concentração de investimentos em grandes projectos extractivos, mas também em investimentos intersectoriais. Casos óbvios são investimentos da Anglo-American no processamento de caju e outros projectos da agroindústria, a participação maciça de Tongat-Hullet (que costumava estar envolvida em metais não preciosos) na indústria açucareira e em projectos comunitários em Beluluane fortemente dependentes da Mozal; parques Industriais em desenvolvimento em torno de projectos âncora que, invariavelmente, são do complexo mineral-energético (Mozal e MISIP, em Maputo, complexo de areias pesadas no Chibuto e petroquímico na Beira); o Corredor de Maputo concentrado no desenvolvimento de infra-estruturas directamente ligadas aos megaprojectos do complexo mineral-energético. Os casos menos óbvios estão relacionados com a extensão da penetração financeira do complexo mineral-energético na estrutura corporativa da África do Sul, que se reflecte no propósito e na capacidade das firmas e corporações industriais de investir e expandir em sectores não localizados no núcleo da economia extractiva em Moçambique ou do complexo mineral-energético sul-africano (Fine & Rustomjee, 1996; Ashman, Fine & Newman, 2011, 2012).

Outro aspecto importante da dinâmica do IDE sul-africano em Moçambique é a estratégia regional e internacional que está por trás das decisões de investimento. Em grande medida, a política industrial na África do Sul tem como alvo a região e a globalização de grandes empresas e corporações industriais sul-africanas (Fine, 1997; Fine & Rustomjee, 1996; Roberts, 2000). Isso reflecte-se nas estratégias das empresas sul-africanas em Moçambique: a Sasol e a ESCOM expandem o seu controlo sobre fontes, produção e distribuição de energia; a

¹² Nota para um período mais recente: o turismo tornou-se uma área importante do investimento sul-africano em Moçambique (CPI, s. d.; INE, s. d.; BdM, 1995). Investidores sul-africanos controlaram ou participaram em quase todos os grandes projectos de investimento neste sector, amiúde com um argumento construído à volta da ideia de conservação ambiental, que se tornou num *buzz concept* para atrair capital financeiro internacional. Em alguns casos, não é claro se os projectos de turismo eram mesmo para serem desenvolvidos ou serviam como mecanismo para acesso a concessões de terra para posterior financeirização nos mercados bolsistas internacionais. O interesse sul-africano no sector poderia torná-lo no segundo maior da economia moçambicana, apenas superado pelo complexo mineral-energético.

localização da Mozal em Moçambique também é parte do processo de expansão regional do sector de energia (Castel-Branco, 2002b; 2004); a predisposição da Sasol, da IDC e da BHP Billiton de se engajarem em «guerras oligopolísticas» para forçar a retirada da Enron de Pande e do ferro e aço e da Kaiser do alumínio (*ibid.*); o compromisso da SAB com o investimento, a produção e o controlo sobre o sector de cerveja na região;¹³ a vontade da SAB de se envolver em estratégias predatórias para adquirir a Laurentina, a segunda maior e internacionalmente mais famosa cervejeira em Moçambique, acabando com a concorrência e racionalizando a indústria cervejeira nacional (*ibid.*); as decisões de Tongat-Huellet e da Illovo de investir em açúcar em Moçambique, cada uma tendo tomado tal decisão em parte como resposta à estratégia regional da outra e para impedir a entrada de capitais concorrentes nesta indústria na região (*ibid.*); a tentativa do capital sul-africano de penetrar no vale do Zambeze, onde se localiza a HCB e, potencialmente, Mphanda Nkwa, e com recursos minerais importantes identificados (ferro, carvão e outros) (CPI, s.d.; Castel-Branco, 2002a; 2003; 2004; 2010).

A compreensão das estratégias de internacionalização dos investidores sul-africanos era importante por várias razões: entender as tendências, direcções futuras, estrutura, dinâmica e oportunidades do investimento estrangeiro regional; desenvolver estratégias de incentivos selectivos (em vez de sistemas generalizados, redundantes e onerosos de incentivos fiscais) para promover o investimento desejado; identificar e melhorar a posição negocial de Moçambique em relação a projectos específicos de investimento estrangeiro, usando os interesses corporativos como vantagem negocial para Moçambique; desenvolver e implementar estratégias que maximizem a transferência de capacidades, ligações e outros ganhos dinâmicos para a economia moçambicana; e maximizar os ganhos fiscais e para a balança de pagamentos do investimento estrangeiro sem comprometer a diversificação das capacidades produtivas e comerciais (Castel-Branco, 2002a; 2003; 2017; Castel-Branco & Goldin, 2003). Esta é uma área de pesquisa importante que pode agregar valor significativo ao processo de formulação de políticas económicas e industriais na região, incluindo o desenho de esquemas de promoção mais eficazes e menos dispendiosos.

IMPACTO ECONÓMICO DO IDE

Qual é o impacto económico do IDE da África do Sul nas economias dos dois países? O impacto varia entre a economia de origem e a economia anfitriã do IDE. No caso em análise, a África do Sul é a origem e Moçambique o anfitrião do IDE, dado que o IDE, neste caso, é um fluxo numa única direcção.

¹³ Mike Muller, na época director administrativo da Mac-Mahon, produtora da 2M, uma das maiores cervejeiras compradas em Moçambique pela SAB, argumenta que o enorme compromisso da SAB com Moçambique faz parte da estratégia regional de expandir o controlo sobre os locais de produção para superar as barreiras ao comércio. Ele também argumenta que, como parte de sua estratégia regional, a SAB não deixaria nenhuma de suas fábricas na região falir, mesmo que o ambiente económico geral em qualquer país de operação piorasse (Castel-Branco, 2002a; 2004).

O impacto do IDE no país de origem depende de como os lucros extras e o acesso aos novos recursos e mercados são usados pelas corporações que realizam investimentos e se as pressões económicas resultantes do investimento no exterior expandem a capacidade produtiva doméstica e o emprego. Dados detalhados e sistemáticos sobre esses dois processos não estão prontamente disponíveis e exigem pesquisas específicas não apenas das empresas envolvidas, mas também da mecânica da economia sul-africana. Essa é outra área de pesquisa que agregaria valor à formulação de políticas industriais e de concorrência na África do Sul. No entanto, existem evidências circunstanciais sobre processos económicos em andamento que podem ser indicativas de impactos reais do IDE sul-africano na sua economia doméstica. As corporações sul-africanas estão a internacionalizar-se, ou a tentar fazê-lo, e isso está a tornar-se uma estratégia de negócios dominante. Esta tendência pode ser explicada pela necessidade do complexo mineral-energético de desenvolver ou tornar-se parte de ligações verticais na economia mundial, pela estratégia das grandes corporações sul-africanas de reduzir a sensibilidade às políticas públicas domésticas, pelas estratégias comerciais que identificam e aproveitam as vantagens de oportunidades de expansão na África Austral, ou por uma resposta racional das empresas sul-africanas aos enormes programas de privatização realizados em outros países da região. Sejam quais forem as razões, é aparente que as empresas sul-africanas estão a investir mais no exterior do que no País e a usar uma fatia maior dos lucros obtidos no exterior para financiar a internacionalização em vez de expansão da produção e emprego na economia sul-africana (Fine, 1997a; 1997b; Fine & Rustomjee, 1996; Roberts, 2000; Ashman, Fine & Newman, 2011). Isto pode ter implicações negativas na organização da produção doméstica e no emprego. A estratégia de internacionalização também tem implicações óbvias para o sistema financeiro da África do Sul, estreitamente vinculado às grandes corporações que pertencem ao complexo mineral-energético, pois o financiamento é canalizado para investimentos grandes, intensivos em capital e afunilados de empresas sul-africanas. No exterior, as transferências lícitas e ilícitas de capital aumentam e o poder das finanças sobre a economia sul-africana expande-se (*ibid.*). Tais estratégias de negócios recebem apoio do Governo sul-africano por meio de vários tipos de incentivos (fiscais, comerciais, subsídios relacionados com investimentos e energia, etc.). Estas tendências, se forem reais, sugerem que o crescimento das corporações sul-africanas não está a criar oportunidades de emprego na economia doméstica e está a resultar numa drenagem líquida de capital com implicações no tamanho do défice na conta de capitais, na balança de pagamentos e na limitação das capacidades e investimento (*ibid.*). Seriam necessários mais dados e pesquisas específicas para combinar o IDE da África do Sul em Moçambique com qualquer um desses impactos. Contudo, dado que este IDE não é muito grande em relação à escala da economia sul-africana (que é mais de 40 vezes maior que a de Moçambique), é provável que, mesmo que os impactos hipotéticos descritos sejam

reais, eles não sejam muito significativos, ou pelo menos não sejam tão significativos quanto os impactos da internacionalização das empresas sul-africanas em economias e mercados muito maiores do que Moçambique.

A outra possibilidade é que o IDE da África do Sul na África Austral crie três efeitos dinâmicos com um impacto positivo na economia daquele País. Por um lado, a demanda por investimentos especializados e serviços e bens industriais aumenta, o que pode desenvolver um efeito multiplicador dos projectos de IDE na economia sul-africana, criando novas oportunidades de investimento para satisfazer essas necessidades criadas pelo IDE. Por outro lado, o comércio, principalmente as exportações da África do Sul para a região, também aumenta e ajuda a criar oportunidades de investimento na África do Sul. Existem evidências significativas que vinculam o desenvolvimento de pequenas e médias empresas na África do Sul ao longo da fronteira moçambicana com o surgimento de grandes projectos de IDE em Moçambique. Dados da Mozal mostram que, além da electricidade, as empresas sul-africanas fornecem cerca de 150 milhões de dólares por ano em bens e serviços importados pela Mozal (Castel-Branco, 2002b; 2003). A construção e operação da estrada Maputo-Witbank, a reabilitação dos portos de Maputo e Matola e a construção do gasoduto Temane-Secunda dependem fortemente de empresas sul-africanas. Finalmente, o aumento do comércio impulsionado pela internacionalização do capitalismo sul-africano pode ajudar a articular a integração regional em torno da dinâmica de acumulação na África do Sul, que é um sonho sul-africano antigo (Lutchman & Naidu, 2004; Mozal, 1999). Por exemplo, em Mozal (1999:61-62) é argumentado que:

Como o projecto importará uma proporção substancial de seus insumos da África do Sul, estimulará o comércio regional entre os dois países. Este comércio também aumentará a viabilidade do sistema rodoviário e ferroviário que está sendo implementado como parte do corredor de Maputo. (...) A nova linha de transmissão contribuirá para a integração regional e melhorará o pool de energia da África Austral. (...)

Assim, o tipo de impacto da internacionalização das empresas sul-africanas através do IDE em Moçambique, e se este é positivo ou negativo na economia de origem, depende do tipo de ligação que o IDE desenvolve na economia sul-africana.

O impacto do IDE na economia do país anfitrião depende de cinco indicadores fundamentais, a saber: impacto directo e induzido no investimento, crescimento económico, emprego, transferência de capacidades e impacto fiscal e na balança pagamentos. Para avaliar o impacto do IDE no investimento, é necessário considerar a sua contribuição líquida, e não apenas a sua escala. A contribuição líquida do IDE para o investimento resulta do

saldo entre o valor do investimento efectivamente feito (excluindo a simples transferência de propriedade do controlo doméstico para o estrangeiro sem envolver investimentos adicionais), o valor do investimento induzido pelo IDE (à medida que novas oportunidades ou ligações são criadas), o valor do investimento público induzido pelas ligações fiscais do IDE e o valor do investimento destruído pelo IDE (uma vez que as empresas domésticas existentes podem ser destruídas pelos novos investimentos) (UNCTAD, 1999-2001; 2000). Os dados disponíveis mostram que, em Moçambique, o IDE representava, na época, aproximadamente 27 % do investimento total e 60 % do investimento no sector manufactureiro e, entre 1997 e 2001, cerca de 10 % do PIB (Castel-Branco, 2002a; CPI, s.d.; INE, s. d.). Os rácios IDE/investimento e IDE/PIB são muito altos se comparados com os de outros países (*ibid.*). O IDE da África do Sul representava 35 % do IDE total, e os projectos nos quais era aplicado absorviam 85 % do total do IDE. Portanto, o IDE da África do Sul também induziu o IDE de outras fontes – por exemplo, o envolvimento da IDC e da BHP Billiton na Mozal atraiu a parceria com a Mitsubishi ao passo que a Corridor Sands e a Southern Mining atraíram a WMC para o projecto de areias pesadas. O IDE sul-africano também induziu empréstimos a Moçambique por bancos estrangeiros e outras instituições financeiras, como no caso da Motraco, da Mozal e da indústria açucareira (Castel-Branco, 2002b; Castel-Branco & Goldin, 2003; CPI, s. d.; 1998; 1999).

Não há evidências de que o IDE sul-africano tenha, em contrapartida, afectado significativamente o investimento privado doméstico, induzindo-o, impedindo-o ou deslocando-o. As ligações entre o IDE e as empresas domésticas são fracas (por exemplo, apenas 3 % a 5 % por cento das compras da Mozal vêm de empresas domésticas), a capacidade de investimento doméstico é baixa e a maioria das empresas domésticas, incluindo a maioria das poucas que acabaram sendo deslocados pelo IDE, não tinha condições para continuar a operar (*ibid.*). Dada a estrutura de incentivos ao investimento existente em Moçambique, que se baseia em isenções fiscais parcialmente redundantes, a maioria dos grandes projectos de IDE gera limitadas ligações fiscais – o grosso das receitas fiscais provém dos impostos sobre os rendimentos de trabalho dessas empresas, com os lucros a serem isentos de impostos (Castel-Branco, 2002a; 2003; 2010). Por exemplo, ao atribuir o estatuto de Zona Franca Industrial à Mozal, o Estado Moçambicano perde, em contributos fiscais, cerca de 128 milhões de dólares por ano (Bolnick, 2009; 2009b; Bolnick & Byiers, 2009; Kuegler, 2009). Portanto, o IDE da África do Sul não tem muita probabilidade de induzir investimento público. Assim, no geral, a contribuição líquida do IDE sul-africano para o investimento em Moçambique é maior do que o tamanho do IDE sul-africano, mas apenas porque induziu o IDE de outras fontes e empréstimos de instituições financeiras estrangeiras.

A contribuição do IDE sul-africano para o crescimento económico e o emprego está intimamente ligada ao seu impacto líquido no investimento total. Entre 1996 e 2002, a

principal contribuição para o crescimento produtivo vem de 15 a 20 empresas das indústrias de alumínio, açúcar, energia, cerveja, refrigerantes, moagem de cereais e cimento, das quais apenas o cimento não é dominado pelo investimento sul-africano. As Mozal 1 e 2 adicionaram sete pontos percentuais ao crescimento do PIB, e o gasoduto Temane-Secunda pôde expandir o PIB em 15 %. O crescimento económico é espectacular no ano em que um desses megaprojectos começa a gerar produção, mas muito mais suave nos anos subsequentes pois as limitadas ligações na economia não induzem crescimentos contínuos em outros sectores e empresas. Os megaprojectos estão a levar economia moçambicana para estágios mais altos da actividade económica, mas o seu impacto é rapidamente diluído no tempo e a base económica fica mais afunilada, em vez de diversificar com base em ligações (Castel-Branco, 2002a; 2003; 2010).

Com excepção do açúcar, nenhum dos outros grandes projectos de IDE sul-africano gera emprego em grande escala de forma contínua e sustentada. Por exemplo, a Mozal empregou quase dez mil trabalhadores por pouco mais de um ano durante a fase de construção, mas a sua operação normal requer apenas cerca de 1200 trabalhadores. Assim, apesar do IDE, a economia tem perdido mais empregos do que está a criar. Por outro lado, os trabalhadores empregados por grandes empresas estrangeiras, particularmente pelos megaprojectos, alcançam níveis de produtividade significativamente mais altos do que em outras empresas. Por exemplo, estima-se que a produtividade por trabalhador na Mozal seja 18 vezes superior à da empresa média em Moçambique (Castel-Branco, 2002a, 2002b; Castel-Branco & Goldin, 2003). A maior produtividade por trabalhador, combinada com uma força de trabalho significativamente mais intensiva em qualificações e mais bem organizada em grandes empresas estrangeiras, resulta em salários reais mais altos e melhores condições de trabalho nessas empresas, quando comparadas às empresas moçambicanas médias, mas poucas mudanças acontecem em outros sectores e outras empresas. Mesmo as empresas que se ligam a grandes projectos tendem a criar sistemas dualistas internos, com os departamentos especializadas para os megaprojectos a funcionarem com condições muito superiores às dos restantes departamentos (Castel-Branco & Goldin, 2003).

A transferência de capacidades para a economia doméstica não é automática porque resulta de ligações entre empresas e instituições estrangeiras e nacionais e da capacidade das empresas nacionais para investir, absorver, adaptar novas capacidades e inovar. A transferência de capacidades para fora de empresas estrangeiras tem sido muito limitada em Moçambique por duas razões principais. Primeiro, o IDE da África do Sul tem sido concentrado principalmente em projectos com altos níveis de especificidade de activos e conhecimentos e alta intensidade de capital, pelo que nem as suas capacidades são transferíveis para a economia como um todo, nem esta tem a capacidade de contribuir para a formação produtiva e tecnológica dos grandes projectos. Segundo, as ligações entre empresas

sul-africanas e domésticas são fracas. As empresas domésticas que conseguiram obter contratos de médio prazo como fornecedoras de grandes projectos conseguiram melhorar a capacidade produtiva, a gestão e o nível geral de qualificações, principalmente quando desenvolveram parcerias com empresas estrangeiras a médio ou longo prazo. No entanto, o número de empresas desse tipo é muito pequeno e elas geralmente estão ancoradas a um grande projecto de produção primária, o que reduz o escopo e as oportunidades de inovação e desenvolvimento de longo prazo (Castel-Branco, 2002b; Castel-Branco & Goldin, 2003).

Empresas nacionais que tentaram tornar-se competitivas para penetrar no mercado dos grandes projectos enfrentaram três problemas estruturais fundamentais. Primeiro, as ligações disponíveis são ao nível das actividades mais simples, pois a intensidade e especificidade tecnológicas desses projectos ultrapassam as capacidades da economia nacional e das empresas domésticas. Segundo, não existe mercado, na economia nacional, para além dos poucos megaprojectos, para tecnologias, processos de produção e produtos mais sofisticados, o que limita o escopo de expansão das empresas. Terceiro, o acesso a recursos financeiros é dificultado ou impedido pelo carácter especulativo do sistema financeiro doméstico. Portanto, as empresas domésticas ou não investiram, perdendo a possibilidade de penetrarem no mercado dos megaprojectos, ou fizeram-no no limitado número de áreas em que os mercados são mais diversificados, ou passaram para actividades mais simples (da electrónica para a limpeza industrial, da criação e produção metalo-mecânica para serviços de manutenção), ou faliram. A natureza da economia, das empresas e das ligações disponíveis conduziu ou ao subinvestimento, ou à desindustrialização, ou à dependência de cadeias regionais de produção, como parceiro residual, ou à falência (Castel-Branco, 2017a).

O impacto do IDE na balança de pagamentos depende não apenas dos ganhos líquidos do comércio,¹⁴ mas também do saldo entre entradas de capital (registadas como IDE na conta de capital) e repatriamento de lucros (registadas como «serviços relacionados a investimentos» e «outras despesas de serviços» na conta corrente). Em Moçambique, como já foi mencionado anteriormente, existe uma forte relação entre o tamanho do investimento e o tamanho do défice comercial, e entre o tamanho do superavit na conta de capital (que regista as entradas líquidas de capital) e o tamanho do défice comercial e da conta corrente. Isto é explicado pela baixa sensibilidade das exportações relativamente à expansão económica e pela alta dependência que o investimento tem em relação a importações, ambas associadas à estrutura da economia moçambicana. Portanto, a conta de capital e o défice comercial estão ligados através do mecanismo de investimento: à medida que o investimento se expande, o comércio e o défice global da balança de pagamentos aumentam. À medida que os projectos de investimento se tornam lucrativos e começam a repatriar lucros ou expandir, o tamanho do défice

¹⁴ Os ganhos líquidos do comércio podem resultar da substituição de importações, promoção de exportações ou ambas (Fine & Rustomjee, 1996; Gore, 1996).

comercial e da balança de pagamentos expande-se ainda mais rapidamente (Castel-Branco, 2002b; 2003; BdM, 1995-2019; INE, s. d.).¹⁵

Megaprojectos orientados para a exportação, como a Mozal e o gasoduto Temane-Secunda, aumentarão a sensibilidade das exportações ao crescimento económico, e a estrutura actual da relação simétrica entre investimento e défice comercial poderá ser alterada. No entanto, a economia continuará a ser, e, eventualmente, tornar-se-á mais dependente de importações se os megaprojectos extractivos continuarem a dominar a economia nacional. Com uma gama muito estreita de exportações primárias – alumínio, gás, carvão, areias pesadas, energia e algumas mercadorias agrícolas como madeira, tabaco, açúcar e bananas –, a economia moçambicana pode tornar-se excessivamente vulnerável ao comportamento instável e volátil dos mercados mundiais de bens primários e de capitais, o que pode pôr em causa a sua sustentabilidade e gerar sequências contínuas de bolhas especulativas e de crises. Isso levanta sérias questões sobre a sustentabilidade e a adequabilidade de médio e de longo prazo de uma estratégia de crescimento em Moçambique que seja dominada pelo complexo mineral-energético sul-africano ou por qualquer outro modelo extractivo.

Os pacotes de incentivos ao investimento disponibilizados para o IDE permitem que os investidores repatriem lucros livremente, desde que registem a sua intenção no Banco de Moçambique. Dado que o IDE sul-africano é altamente concentrado e especializado, não é provável que os lucros sejam sistematicamente reinvestidos em Moçambique numa escala muito significativa.¹⁶ Dada a magnitude dos incentivos fiscais sobre os lucros, a massa repatriável aumenta. Se todos os grandes investidores repatriassem o grosso dos seus lucros, a balança de pagamentos seria fortemente afectada. Se apenas metade desses investidores fosse orientada para a exportação, o efeito da repatriação generalizada dos lucros na balança de pagamentos seria extremamente negativo. Já foi mencionado que, em 2002, das sete indústrias mais dinâmicas (todas dominadas por grandes investidores estrangeiros, e todas, excepto uma, envolvendo IDE sul-africano), apenas uma era totalmente orientada para exportação, a Mozal (projectos posteriores, como os do gás natural e do carvão, reforçaram o grupo exportador). Isso significava que, em 2002, uma parcela significativa do repatriamento de lucros teria de ser financiada por receitas de moeda externa geradas em outros sectores da economia.

¹⁵ A relação simétrica entre o superavit da conta de capital e o défice comercial é interrompida no período entre 1987 e 1994 e novamente em 2000. Nesses períodos, o investimento e as importações eram financiados principalmente por donativos, que são registados como transferências oficiais unilaterais na conta corrente, em oposição a outras formas de entradas de capital registadas na conta de capital. Entre 1987 e 1994, o IDE foi insignificante, a economia tinha baixa credibilidade creditícia nos mercados financeiros internacionais e o pacote de estabilização macroeconómica impedia Moçambique de contrair empréstimos em termos comerciais no exterior por causa da crise da dívida. Em 2000, as piores inundações registadas afectaram negativamente o investimento e criaram demanda por bens de consumo e de investimento que foram financiados por ajuda internacional humanitária.

¹⁶ Nota para um período mais recente: estudos posteriores mostram que, em média, as empresas estrangeiras reinvestem apenas 5 por cento dos seus lucros na economia moçambicana e que, quando os lucros aumentam, as transferências lícitas e ilícitas de capital também aumentam, agravando o défice da balança de pagamentos (BdM, 1995-2019; Castel-Branco, 2010; 2014; 2017a).

Mais geralmente, significa que a capacidade de sustentar investimento, crescimento e transformação económica estrutural seria determinada pela volatilidade dos mercados globais, gerando enormes incertezas e hesitações. Os dados sobre repatriamento de lucros ainda não estão disponíveis por um período suficientemente longo para permitir uma análise séria do impacto do IDE sobre a balança líquida de capitais.

Portanto, o impacto mensurável do IDE da África do Sul em Moçambique é limitado ao aumento de curto prazo no investimento e no crescimento económico. Existem motivos de preocupação com a sustentabilidade das estratégias de investimento e crescimento impulsionadas por megaprojectos, principalmente devido à baixa intensidade de ligações, da transferência de capacidade, da geração de emprego e também devido ao grau excessivo de concentração e especialização que está surgindo na economia e que a torna especialmente vulnerável à instabilidade e volatilidade da economia mundial.

EXPECTATIVAS, EM 2002, DE FUTUROS DESENVOLVIMENTOS FUNDAMENTAIS

A discussão sobre que desenvolvimentos futuros importantes podem ocorrer e qual o seu provável impacto é sempre altamente especulativa e subjectiva. Depende de quão longe no futuro se queira olhar, e também das premissas e metodologias adoptadas. Uma metodologia comum envolve listar todos os eventos que acreditamos que vão acontecer, classificá-los em função de alguma probabilidade de ocorrência, assumir o impacto de cada evento e a sua relação com outros e formular um modelo que crie uma visão sobre o futuro, que, na maioria das vezes, provavelmente será completamente errada. Outra metodologia está menos preocupada em prever ou adivinhar o futuro e mais preocupada em tentar entender como os eventos actuais podem evoluir para o futuro próximo, devido aos processos e às forças dinâmicas que os moldam. Esta metodologia pode não ser muito mais precisa do que a anterior, mas, pelo menos, inicia a análise a partir das condições subjacentes do desenvolvimento que são observáveis, nomeadamente as estruturas sociais de acumulação. Esta é a metodologia que será tentada nesta secção.

É provável que os principais desenvolvimentos que venham a influenciar a estrutura das ligações económicas entre a África do Sul e Moçambique estejam relacionados com quatro aspectos: o protocolo comercial da SADC, as negociações comerciais com a União Europeia, a expansão contínua das empresas sul-africanas e a sustentabilidade das estratégias económicas actuais. Estes são os temas a desenvolver em seguida.

PROTOCOLO COMERCIAL DA SADC

A implementação do protocolo comercial da SADC pode dar um dos seguintes resultados. Primeiro, as empresas moçambicanas podem melhorar o acesso ao capital e bens intermediários a preços mais baixos, uma vez removidas as barreiras comerciais, o que pode permitir que se tornem mais competitivas. Isso também aumentaria o comércio, em particular as importações de capital e bens intermediários da África do Sul. É pouco provável que isso aconteça no futuro próximo, a menos que sejam adoptadas estratégias e políticas industriais selectivas e agressivas para promover a produção industrial, porque as empresas moçambicanas são fracas e os maiores empresários moçambicanos estão mais focados no comércio e nos serviços do que na organização da produção em escala industrial. Além disso, sem uma estratégia de industrialização para substituir importações e gerar exportações diversificadas, a economia não seria capaz de sustentar a expansão das importações e a competição com empresas sul-africanas mais maduras.

Segundo, importações mais baratas da África do Sul podem acabar completamente com a base produtiva em Moçambique. Também não é provável que isso aconteça, porque tornaria o comércio impossível e contrariaria os interesses de expansão regional das empresas sul-africanas. Pode-se argumentar que barreiras naturais ao comércio, como altos custos de transporte, impediriam que as exportações sul-africanas destruíssem completamente as capacidades industriais de Moçambique, mesmo que as substituíssem em muitos sectores. As áreas no Centro e Norte de Moçambique podem ser ligeiramente menos afectadas pela conquista do mercado pelas empresas sul-africanas, mas quase dois terços das capacidades industriais do País estão no Sul, onde o impacto imediato da liberalização se sentiria mais fortemente. Além disso, os custos de transporte só podem actuar como uma barreira natural ao comércio contra as exportações da África do Sul se a economia importadora produzir competitivamente bens similares e se a vantagem combinada das empresas sul-africanas em relação aos custos, qualidade, padrões e confiabilidade do fornecimento for menor que o efeito dos custos de transporte. Assim, é mais provável que a destruição completa da capacidade industrial de Moçambique seja impedida por causa dos interesses de investimento dos empresários e corporações sul-africanas, combinados com tarifas e outras barreiras comerciais tradicionais, do que por causa das barreiras naturais ao comércio. Por exemplo, a SAB, a Tonga-Hullet e a Illovo têm mais interesse em investir nas indústrias de cerveja e açúcar de Moçambique do que em destruí-las através da concorrência, a fim de ultrapassar barreiras tarifárias, adquirir a reputação das empresas compradas, expandir e controlar mercados domésticos, diversificar a localização industrial e organizar a fuga de capitais da África do Sul.

Terceiro, investidores estrangeiros de fora da região poderiam investir em empresas moçambicanas para obter acesso aos mercados da SADC. Isto pode acontecer, mas apenas de uma forma muito selectiva, porque os activos produtivos existentes em Moçambique são pobres

e o principal mercado da região é a África do Sul (cuja economia é várias vezes maior do que as economias de todos os outros países da SADC juntos), com quem investidores estrangeiros teriam de competir. Para alcançar os mercados da SADC, investidores estrangeiros de fora da região teriam de satisfazer as regras de origem, o que poderia aumentar as exportações de bens de investimento da África do Sul para Moçambique. A ameaça de investidores estrangeiros se estabelecerem em sectores e indústrias que possam competir contra importantes interesses sul-africanos pode incentivar o IDE sul-africano a dar o primeiro passo em Moçambique de uma maneira um pouco mais diversificada e mais ampla.¹⁷ Independentemente do resultado do protocolo comercial da SADC, é provável que as exportações da África do Sul para Moçambique aumentem, mas a tendência futura das exportações de Moçambique para a África do Sul é muito menos clara desde o início.

ACORDOS COMERCIAIS

Se as economias da África Austral quiserem expandir rapidamente, terão de exportar e, neste contexto, terão de procurar mercados para além da SADC. Assim, as próximas negociações comerciais com a União Europeia podem desempenhar um papel crucial na definição de oportunidades de crescimento e diversificação da economia moçambicana, na diversificação das fontes de alocação de IDE em Moçambique e na diversificação das direcções de comércio e investimento da África do Sul. No entanto, as oportunidades de mercado dependem, em primeiro lugar, das capacidades de produção, não sendo derivadas apenas das estruturas e políticas de mercado, ou de quão abertos (ou fechados) são os mercados. O Economic Partnership Agreement, EPA (UE) e a o African Growth and Opportunity Act, (AGOA) (EUA) são bons exemplos disso. Sob estes acordos comerciais, Moçambique está a exportar mais do mesmo: açúcar (EPA) e camarão (AGOA). As exportações de alumínio para a União Europeia dependem dos acordos entre a Mozal e as empresas importadoras, não do EPA. A inexistência de um sector manufactureiro competitivo internacionalmente impede a economia moçambicana de beneficiar mais significativamente da EPA e da AGOA para diversificar e expandir. Mesmo que Moçambique fabrique alguns dos produtos cobertos por esses dois acordos comerciais, é extremamente difícil satisfazer as exigências de qualidade e outros padrões exigidos sem investimentos muito significativos e arriscados, o que está além das capacidades da maioria das empresas moçambicanas. Sem outros mercados, para além da EPA e da AGOA, é pouco provável que as empresas moçambicanas aceitem o risco e os custos de investirem para atingirem os padrões necessários. Portanto, acordos comerciais não

¹⁷ A ameaça de investimento estrangeiro concorrente desempenhou um papel importante nas decisões e estratégias de investimento adoptadas pela BHP Billiton ESCOM (contra a Kaiser), SASOL (contra a Enron) e pelos investidores de cerveja e açúcar (contra alguns potenciais investidores europeus e indianos). Não é óbvio que funcione para a diversificação da base produtiva sem estratégias industriais específicas para o efeito.

são bons substitutos para a construção agressiva de capacidades produtivas competitivas e amplas por meio de estratégias industriais e outras.

No entanto, é importante que a África Austral, através da SADC, se envolva na negociação com a UE sobre comércio e outras actividades económicas. As negociações através da SADC poderiam aumentar o poder da região e ajudar a alcançar resultados que cada país da SADC não poderia alcançar isoladamente. No entanto, já está claro que a África do Sul está a liderar as negociações com a UE do lado da SADC, mesmo sem receber nenhum mandato para o fazer e mesmo antes de as negociações formais com a UE começarem, o que mostra o perigo de deixar o poder de um *hegemon* regional determinar qual é o «melhor interesse» de todo o bloco de países. A África Austral precisa de se libertar das amarras impostas pelo poder hegemónico do grande capital monopolista da África do Sul para poder definir os seus interesses e estratégias de negociação com o mundo e estabelecer uma moderna estratégia pan-africanista.

EXPANSÃO CONTÍNUA DAS CORPORAÇÕES SUL-AFRICANAS E O PAPEL DAS ECONOMIAS EMERGENTES

O IDE da África do Sul pode continuar a desempenhar um papel crucial e crescente na economia moçambicana e pode continuar a ser impulsionado pelo complexo mineral-energético. No entanto, à medida que o investimento aumenta, a diversificação também pode aumentar por diferentes razões. A concentração do IDE extractivo não é sustentável a longo prazo (veja-se o argumento no final da secção anterior); existem limites físicos para a expansão de projectos do complexo mineral-energético, entre eles a capacidade de fornecer energia eléctrica a baixo custo e com qualidade; o complexo mineral-energético é suficientemente forte para se expandir para outras regiões do globo (e já está a fazer isso, como é demonstrado, por exemplo, pelos movimentos estratégicos da BHP Billiton e pelo seu comportamento predatório no sector mundial de alumínio); e outras indústrias sul-africanas dependem muito da região para se poderem internacionalizar. O que os moçambicanos podem ganhar com isso depende da capacidade e disposição das autoridades, empresas e organizações industriais moçambicanas para entender as estratégias regionais das empresas sul-africanas e de outros investidores estrangeiros, além de identificar, seleccionar e atrair parcerias mais adequadas e diversificadas. Registar e entender as estratégias regionais públicas e privadas da África do Sul e de outros investidores e governos é uma área para pesquisa adicional que provavelmente agregará valor significativo ao processo de formulação e implementação de políticas. A República Popular da China, o Brasil, a Índia e a Rússia vão, provavelmente, emergir como actores fundamentais no investimento e na estruturação da economia moçambicana. No entanto, é improvável que se afastem dos actuais padrões estruturais de acumulação, dominados por dinâmicas extractivas (no núcleo extractivo da economia e em áreas adjacentes) e comerciais, a não ser que políticas

económicas e industriais agressivas para promoção de diversificação e articulação produtivas (com substituição efectiva de importações e diversificação de exportações) sejam adoptadas por Moçambique. A competição entre diferentes capitais poderá reduzir significativamente o papel do capital sul-africano, e poderá ser um instrumento das autoridades moçambicanas para construir políticas industriais e renegociar os termos de relacionamento com multinacionais (incluindo a possibilidade de revisão dos pacotes de incentivos que permita a redução da porosidade económica).

CONCLUSÕES

É provável que as ligações económicas entre as duas economias se continuem a desenvolver articuladas pelas estruturas sociais de acumulação historicamente construídas, e pelas dinâmicas de comércio, investimento e financeirização já existentes. É possível que essas relações económicas criem capacidades em Moçambique e novas oportunidades para o desenvolvimento de ligações adicionais. No entanto, as estruturas das ligações económicas tradicionais entre as duas economias, que foram moldadas pelo grande capital sul-africano de natureza específica, o complexo mineral-energético e as suas ligações corporativas e financeiras amplas, bem como as enormes desigualdades entre as duas economias, foram consolidadas e reproduzidas no período pós-colonial e pós-*Apartheid*, o que teve como resultado um desenvolvimento ainda mais desequilibrado e desigual e ganhos altamente desiguais no relacionamento entre as duas economias. Assim, o futuro de um relacionamento sustentável e positivo depende da capacidade das duas economias para se envolverem em profunda transformação estrutural, uma questão complexa relacionada com a economia política dos sistemas de acumulação na África Austral (Fine & Rustomjee, 1996; Ashman, Fine & Newman, 2011; 2012; Castel-Branco, 2014; 2017b). As principais oportunidades estão na diversificação do investimento para além do complexo mineral-energético, no acesso de Moçambique ao investimento directo estrangeiro e no desenvolvimento de ligações sistemáticas e intensivas entre investimento e empresas nacionais e estrangeiras. As principais ameaças advêm da concentração contínua de investimentos em sectores de baixo potencial de ligações e de geração de emprego decente, como o complexo mineral-energético e o turismo, que não ajudariam o desenvolvimento de capacidades domésticas em Moçambique, aumentariam as diferenças entre as duas economias e continuariam a expor a economia nacional aos ventos gélidos e cortantes da volatilidade internacional nos mercados financeiros e de mercadorias primárias.

Além disso, é importante chamar a atenção para quatro aspectos fundamentais já mencionados nas seções anteriores. Primeiro, a integração económica, não importa como seja definida, é um processo que vem ocorrendo há décadas e que moldou as estruturas das duas economias, as suas forças dinâmicas e os modos e mecanismos pelos quais elas se afectam mutuamente.

A eliminação ou redução do que resta das barreiras comerciais é um detalhe, não a essência, do processo de integração. É provável que uma maior integração entre as economias sul-africana e moçambicana continue a assumir a forma de divisão e especialização do trabalho no âmbito da estratégia de criação do espaço económico da África Austral sob o poder hegemónico da África do Sul. Se esse processo expande e diversifica as capacidades produtivas, de investimento e tecnológicas em Moçambique e reduz ou aumenta a diferença entre a África do Sul e Moçambique, são questões mais preocupantes do que o nível, caminho e ritmo precisos da redução de tarifas e outras barreiras comerciais. Além disso, as barreiras comerciais existentes não ajudaram Moçambique a evitar um enorme défice comercial em relação à África do Sul, embora, em casos específicos, como o açúcar e a cerveja, tenham incentivado o investimento produtivo pelo capital monopolista da África do Sul, em vez da destruição de capacidades produtivas nacionais através da liberalização do comércio.

Segundo, as capacidades produtivas, tecnológicas e de investimento de Moçambique são extremamente limitadas, de tal forma que o rápido investimento e crescimento, particularmente do tipo baseado em megaprojectos, provavelmente será relativamente curto. Um dos funcionários mais seniores da Mozal argumentou que três ou quatro megaprojectos esgotariam a capacidade de crescimento da economia moçambicana, principalmente devido à falta de força de trabalho qualificada, infra-estruturas industriais, padrões e capacidades tecnológicas, energia e infra-estruturas energéticas, e capacidades gerais de negócios (Castel-Branco, 2002a, 2002b). Assim, uma maior integração requer o desenvolvimento de capacidades estruturais, não apenas o acesso a uma parte das rendas extractivas ou um aumento nos fluxos comerciais. Terceiro, se a integração for impulsionada pelo poder dinâmico da economia sul-africana, e Moçambique quiser beneficiar dela, o Governo e as empresas moçambicanas terão de entender as estratégias regionais da África do Sul (sector público e privado), e aprender como usá-las estrategicamente para beneficiar o desenvolvimento de negócios e a criação de capacidade em Moçambique.

Finalmente, a integração regional na SADC faz sentido a longo prazo se for estrategicamente orientada para diversificar as economias e obter vantagens na economia mundial. Isso significa que uma maior integração das duas economias deve abordar estrategicamente duas questões difíceis, nomeadamente políticas industriais regionais e como olhar para o exterior, aprender com a economia mundial e penetrar no mercado mundial de maneira mais positiva. Os megaprojectos podem ser uma maneira de iniciar esse processo, mas o desenvolvimento real requer uma base muito mais ampla e uma ruptura com as dinâmicas extractivas e de financeirização dominantes nas economias regionais.

REFERÊNCIAS

- Ashman, S., Fine, B. & Newman, S. (2012). «Systems of accumulation and the evolving MEC». In: B. Fine, J. Saraswati, & D. Tavasci (eds.). *Beyond the Developmental State: Industrial Policy into the 21st Century*. Londres: Pluto Press.
- Ashman, S., Fine, B. & Newman, S. (2011). «The crisis in South Africa: Neoliberalism, financialization and uneven and combined development». *Socialist Register*, (47), 174-195.
- Banco de Moçambique (1995). *Relatório Anual*. Maputo: Banco de Moçambique.
- Bolnick, B. (2009a). *Investing in Mozambique: the role of fiscal incentives*. Maputo: USAID.
- Bolnick, B. (2009b). *The Motivation for Investments in Mozambique: The Role of Fiscal Incentives*. Preparado pela Nathan Associates, Inc. para o *Projecto de Comércio e Investimento da USAID/Moçambique*.
- Bolnick, B. & Byiers, B. (2009). *PARPA II Review of the Tax System in Mozambique*. Preparado pela Nathan Associates para a USAID.
- Castel-Branco, C. (2017a). «Crises económicas e estruturas de acumulação de capital em Moçambique». In: L. de Brito *et al.* (eds.). *Desafios para Moçambique 2017*. Maputo: IESE, pp. 99-164.
- Castel-Branco, C. (2017b). «Lógica histórica do modelo de acumulação de capital em Moçambique». In: L. de Brito *et al.* (eds.). *Desafios para Moçambique 2017*. Maputo: IESE, pp. 257-302.
- Castel-Branco, C. (2014). «Growth, capital accumulation and economic porosity in Mozambique: social losses, private gains». *Review of African Political Economy*, 41 (1), 26-48. Disponível em: doi:10.1080/03056244.2014.976363.
- Castel-Branco, C. (2010). «Economia extractiva e desafios de industrialização em Moçambique». In: L. de Brito *et al.* (eds.) *Economia Extractiva e Desafios de Industrialização em Moçambique*. Maputo: IESE, pp. 19-109.
- Castel-Branco, C. (2004). «What is the experience and impact of South African trade and investment on growth and development in host economies? A view from Mozambique». *Paper presented at the Conference on Stability, Poverty Reduction and South African Trade and Investment in Southern Africa*. Pretória.
- Castel-Branco, C. (2003). «Indústria e industrialização em Moçambique: análise da situação actual e linhas estratégicas de desenvolvimento». *I Quaderni della Cooperazione Italiana* 3. Maputo.
- Castel-Branco, C. (2002a). *An investigation into the political economy of industrial policy: the case of Mozambique*. Unpublished PhD thesis. PhD thesis. Londres: School of Oriental and African Studies, SOAS (Univ. of London).
- Castel-Branco, C. (2002b). *Economic*

- Linkages between South Africa and Mozambique*. Research report for the Department of International Development of the British Government. Pretória.
- Castel-Branco, C. (1996). «Opções económicas de Moçambique 1975-95: problemas, lições e ideias alternativas». In: B. Mazula (ed.). *Moçambique: Eleições, Democracia e Desenvolvimento*. Maputo: Brazão Mazula, pp. 581-636.
- Castel-Branco, C. (1994). «Problemas estruturais do desenvolvimento agrário». In: C. Castel-Branco (ed.). *Moçambique: Perspectivas Económicas*. Maputo: Universidade Eduardo Mondlane
- Castel-Branco, C. (1983a). «A integração dos assalariados com boa base na agricultura numa economia socialista planificada». *Mimeo*. Maputo: Centro de Estudos Africanos.
- Castel-Branco, C. (1983b). «A integração dos camponeses médios numa economia socialista planificada». *Mimeo*. Maputo: Centro de Estudos Africanos.
- Castel-Branco, C. & Goldin, N. (2003). *Impacts of the Mozal Aluminium Smelter on the Mozambican Economy. Technical Report*.
- Centro de Estudos Africanos (1979a). *O Desemprego e a sua Ligação com o Campo*. Maputo: Centro de Estudos Africanos.
- Centro de Estudos Africanos (1979b). *Os Mineiros Moçambicanos na África do Sul*. Maputo: Centro de Estudos Africanos.
- Centro de Estudos Africanos (1978). *Relatório sobre o Desemprego em Maputo*. Maputo: Centro de Estudos Africanos.
- CPI (Centro de Promoção de Investimento) (1999). *Linkage Division – Report on 6 Month Pilot Programme*. Maputo: Centro de Promoção de Investimento.
- CPI (Centro de Promoção de Investimento) (1998). *Proposal to Develop a Linkage Programme in Mozambique*. Maputo: Centro de Promoção de Investimento.
- CPI (Centro de Promoção de Investimento) (s. d.). *Base de Dados do Investimento Privado Aprovado, 1990-2018*. Maputo: Centro de Promoção de Investimento.
- Fine, B. (1997a). «Industrial policy in South Africa: a strategic view». *Occasional Paper 5*. Joanesburgo: National Institute for Economic Policy.
- Fine, B. (1997b). «Privatisation and the restructuring of state assets in South Africa: a strategic view». *Occasional Paper 7*. Joanesburgo: National Institute for Economic Policy.
- Fine, B. & Rustomjee, Z. (1996). *The Political Economy of South Africa: From Minerals-Energy Complex to Industrialization*. Londres: West View Press.
- First, R. (1983). *Black gold: The Mozambican Miner, Proletarian and Peasant*. Londres: Harvester Press.
- Gore, C. (1996). «Methodological nationalism and the misunderstanding of East Asian industrialization». *UNCTAD Discussion Paper 111*. Genebra: UNCTAD.

- Gwarisa, M. (2019). «Ex Wenela miner recounts horrific health conditions». Disponível em: <https://healthtimes.co.zw/2019/11/25/ex-wenela-miner-recounts-horrific-health-conditions/> (consultado a 9 de Julho de 2020).
- Industrial Strategy Project (1998). *Promoting Industrial Development in Southern Africa through Regional Integration and Co-operation*. (Regional Research Project). Cidade do Cabo: University of Cape Town.
- INE (Instituto Nacional de Estatística) (s. d.). *Anuário Estatístico*. Vários anos. Maputo: Instituto Nacional de Estatística.
- Kuegler, A. (2009). «Fiscal treatment of megaprojects». In: C. Arndt & F. Tarp (eds.). *Taxation in a Low-Income Economy: The Case of Mozambique*. Nova Iorque: Routledge.
- Leite, P.J. (1989). *La Formation de l'Économie Coloniale au Mozambique – Pacte Coloniale et Industrialisation*. Unpublished PhD thesis. PhD thesis. Paris: École des Hautes Études en Sciences Sociales.
- Lutchman, J. & Naidu, S. (2004). «South Africa's economic presence in Africa». *Paper presented at the Conference on Stability, poverty reduction and South African trade and investment in Southern Africa*. Pretória.
- Mozal (1999). «Macroeconomic impacts». *Mozal's Feasibility Study*, capítulo 12. Maputo: Mozal.
- O'Laughlin, B. (1981). «A questão agrária em Moçambique». *Estudos Moçambicanos*. (3).
- Plender, R. (1988). *International Migration Law*. Londres: Martinus Nijhoff Publishers.
- Roberts, S. (2000). *The Internationalisation of Production, Government Policy and Industrial Development in South Africa*. Unpublished PhD thesis. PhD thesis. Londres: Birkbeck College (Univ. of London).
- Trade and Investment Statistics (s. d.). Disponível em: tips.easydata.co.za consultado a 23 de Agosto de 2002.
- UNCTAD (2000). *Capital Flows and Growth in Africa*. Genebra: UNCTAD.
- UNCTAD (1999). *World Investment Report*. Genebra: UNCTAD.
- Wield, D. (1977a). *Some Characteristics of the Mozambican Economy Particularly Relating to Industrialisation*. Maputo: Centro de Estudos Africanos.
- Wield, D. (1977b). *The Structure and Balance of Industrial Production and its Relationships with other Sectors and with the Growth of a Working Class*. Maputo: Centro de Estudos Africanos.
- Wuyts, M. (1980a). *A Statistical Note on Post-independence Economic Development in Mozambique*. Maputo: Centro de Estudos Africanos.
- Wuyts, M. (1981). *Camponeses e Economia Rural em Moçambique. Relatório 8*. Maputo: Centro de Estudos Africanos.

Wuyts, M. (1980b). «Economia política do colonialismo Português em Moçambique».
Estudos Moçambicanos, (1), pp. 9-22.

Wuyts, M. (1989). *Money and Planning for Socialist Transition: the Mozambican Experience*.
Gower: Aldershot.