

## Sobreviver à transição: o legado das antigas empresas coloniais em Moçambique\*\*

Considera-se geralmente que, após a independência de 1975, a nacionalização da maioria das empresas coloniais de Moçambique (ou a «intervenção» nas mesmas) por parte da Frente de Libertação de Moçambique (FRELIMO) fez parte do projecto socialista deste partido. Contudo, muitas empresas coloniais — cujos donos eram oriundos não apenas de Portugal, como também da Noruega, da África do Sul, de Moçambique e do subcontinente indiano — sobreviveram ao processo de transição para a independência e continuaram a funcionar durante o apogeu da economia planificada. Entre as antigas empresas coloniais que resistiram ao período revolucionário, algumas das mais importantes viriam a revelar-se as principais beneficiárias do processo de privatizações recentemente concluído. Mas houve também algumas empresas médias que permaneceram em Moçambique depois da revolução — empresas essas de importância regional ou com interesses substanciais numa das cidades do país. Muitas destas empresas beneficiaram também com as privatizações desenvolvidas ao longo da última década, expandindo as suas actividades e investindo em novos empreendimentos juntamente com o Estado ou com

---

\* Colgate University, Department of Political Science.

\*\* O presente artigo foca as empresas privadas nas áreas da agricultura, indústria, finanças e comércio que sobreviveram à transição do colonialismo para a independência em Moçambique. Defende que a existência de um sector privado residual salvou, bem como minou, o projecto socialista que o governo da FRELIMO tentou levar à prática. O sector privado ocupou nichos económicos nos quais o controlo do Estado se revelou inadequado ou ineficaz, mas a continuidade das suas actividades contribuiu também para acelerar a erosão do socialismo. Actualmente, muitas destas forças sociais privadas têm sido as principais beneficiárias do recente processo de privatização da FRELIMO. Usaram a sua experiência e poder para moldarem o tipo de capitalismo actualmente presente em Moçambique, bem como a linguagem utilizada para o descrever. O artigo revela as continuidades e rupturas que caracterizaram a transição para o socialismo e marcaram a transformação de Moçambique numa economia de mercado.

investidores estrangeiros. Menos conhecidos, mas de número muito alargado, são os pequenos importadores e exportadores que operam ao longo da costa e por todo o interior do país, lojistas, vendedores de flores, donos de restaurantes nas cidades e, claro está, os milhares de pequenos proprietários. À medida que o processo de privatizações se aproxima do seu termo, estas empresas estabelecidas competem ou cooperam com os empresários africanos emergentes, antigos apoiantes da FRELIMO ou funcionários do governo que se serviram dos seus contactos políticos para se lançarem no mundo dos negócios e mesmo com administradores das empresas estatais.

O presente artigo foca principalmente a longevidade e o legado desses actores do sector formal e privado nas áreas da agricultura, indústria, finança e comércio que atravessaram o período de transição socialista e sobreviveram aos dezassete anos de conflito entre o governo da FRELIMO e a RENAMO (Resistência Nacional Moçambicana). Estas empresas reagiram à liberalização, ao ajustamento estrutural e às medidas de privatização de finais da década de 80 e da década de 90. O artigo defende que a existência de um sector privado residual durante o período socialista teve o efeito simultâneo de salvar e minar o projecto transformativo do governo da FRELIMO. Sem o apoio do sector privado, é muito provável que as consequências das tentativas de engenharia social do governo tivessem sido muito mais graves do que realmente foram. Por outro lado, a sobrevivência dessas empresas representou a incompletude dos esforços para refazer Moçambique, funcionando como uma lembrança constante de que o governo não realizara o projecto que se propusera. Muitas dessas forças sociais privadas estavam então bem posicionadas para pressionarem o governo a realizar reformas de mercado depois de o conflito com a RENAMO ter desgastado os recursos e a legitimidade do Estado, em meados dos anos 80. Muitas delas tiraram proveito da privatização dos activos do Estado e foram as principais beneficiárias das *joint-ventures* com capital estrangeiro e/ou estatal, servindo-se da sua experiência e poder para moldarem o tipo de capitalismo que existe em Moçambique, bem como a linguagem utilizada para o descrever.

O presente artigo analisará as implicações da sobrevivência de um sector privado residual para o projecto socialista que a FRELIMO tentou criar e examinará o contributo desse sector privado para a construção e eventual erosão do socialismo. Além disso, explorará o legado de relações e métodos de produção que algumas empresas mantêm actualmente, no período das políticas neoliberais. O artigo revela as continuidades e rupturas que não apenas caracterizaram a transição para o socialismo, como também distinguiram a transformação de Moçambique numa economia de mercado.

### LIDAR COM O SOCIALISMO, 1977-1983

No seguimento do derrube do regime de Marcelo Caetano em Portugal, em Abril de 1974, a FRELIMO, que liderava a luta anticolonial contra o governo

colonial português, tornou-se o governo provisório de Moçambique. Mesmo antes da independência oficial, em Junho de 1975, o novo governo começou a apropriar-se de empresas e a aprovar legislação sobre a intervenção estatal na economia. Em Fevereiro de 1975, o governo provisório aprovou uma medida que sancionava a intervenção estatal nos seguintes casos: ameaça de despedimento dos trabalhadores, interrupção ou redução da produção, destruição do equipamento, descapitalização ou desinvestimento e abandono. De acordo com a medida, uma empresa seria considerada abandonada se se revelasse incapaz de funcionar normalmente durante um período superior a noventa dias, o que dava azo à sua nacionalização e à transferência *de facto*, mas nem sempre *de jure*, do seu património para o Estado<sup>1</sup>. Nos casos em que o governo não tomava posse legal da empresa, a intervenção estatal assumia diferentes formas. Por vezes, no seguimento de uma investigação das deficiências ou abusos de uma empresa, o governo substituíam toda a administração por uma comissão administrativa que passava a gerir a empresa suspendia um ou mais administradores, recebia fundos para gerir a empresa ou realizava quaisquer outras correcções necessárias à manutenção do funcionamento da empresa. No sector industrial, o governo estabelecia com frequência conselhos de gestão ou grupos de dinamização. Constituídas por trabalhadores e membros da FRELIMO, estas organizações trabalhavam com (ou em vez de) uma comissão administrativa com vista a manterem a empresa em funcionamento. Nos casos em que o governo estabelecia comissões administrativas ou conselhos de gestão, as empresas permaneciam legalmente como propriedade privada. Contudo, era o Gabinete de Controlo de Produção Industrial e Comercial do Ministério da Indústria e Comércio que tomava todas as decisões relativas à sua produção<sup>2</sup>.

À medida que a ideologia do marxismo-leninismo foi sendo formulada de modo mais sistemático e que o partido da FRELIMO cresceu em poder, a intervenção estatal tornou-se a pedra angular da agenda política do governo. O estatismo servia de base às tentativas da FRELIMO de reordenação da estrutura do poder e de transformação das relações sociais e espaciais em Moçambique, reforçadas por uma retórica que condenava enérgica e repetidamente a exploração capitalista e era apoiada por uma legislação de nacionalização e intervenção estatal. As apropriações espontâneas por parte de tra-

---

<sup>1</sup> Decreto-Lei n.º 16/75, de 13 de Fevereiro de 1975), in *Boletim Oficial de Moçambique*, 1.ª série. O Estado nem sempre assumiu a posse legal das empresas cujo controlo assumiu. Em vez disso, baseou a sua intervenção numa provisão constitucional segundo a qual o Estado era o proprietário de toda a terra (v. John Bruce, *Options for State Farm Divestiture and the Creation of Secure Tenure*, Land Tenure Center, University of Wisconsin-Madison, 28 de Dezembro de 1989, pp. 5-6).

<sup>2</sup> Moçambique, Ministério da Indústria e Comércio, Gabinete de Controlo de Produção Industrial e Comercial, «Recomendações gerais às comissões administrativas», 1976; Joe Hanlon (*Mozambique: The Revolution under Fire*, Londres, Zed Books, 1984, pp. 47-48) faz notar que as empresas mudaram de uma categoria legal para a outra, como no caso da Companhia do Buzi.

balhadores e camponeses intensificaram e ampliaram este processo e, em consequência, os colonos e empresas coloniais foram alvo de maus tratos e ameaças para que abandonassem Moçambique<sup>3</sup>.

Em 1982, cerca de 73% das empresas da indústria, comércio e agricultura eram já empresas estatais ou «intervencionadas»; apenas 27% das empresas continuavam a ser privadas<sup>4</sup>. No apogeu do período de intervenção e nacionalização, o sector estatal incluía cerca de 600 empresas, muitas das quais criadas a partir da fusão de diversas antigas empresas coloniais. Com algumas excepções notáveis, o Estado controlava a maior parte dos sectores estratégicos da economia, gerindo grandes e pequenas empresas no Norte e no Sul do país. A maior parte do investimento e dos recursos humanos e técnicos disponíveis era canalizada para as explorações agrícolas e fábricas estatais. A linguagem, os objectivos e o método de implementação dos planos de produção não deixavam quaisquer dúvidas quanto ao desejo do Estado de assumir um papel de controlo da economia.

Nestas circunstâncias, é surpreendente que algumas empresas privadas tenham conseguido sobreviver. De facto, continuaram a existir grandes e pequenas empresas, que começaram a estabelecer relações com o governo e, subsequentemente, deram forma a alguns aspectos da economia de comando, participaram na sua erosão e influenciaram a transição para uma economia de mercado livre. Alguns analistas sugerem que a existência continuada de um sector privado indica a natureza de improvisação das primeiras intervenções do Estado na economia. Alguns relatórios do governo apresentam a intervenção como uma resposta pragmática, mas hesitante, à fuga de capitais, ao absentismo e às sabotagens que se seguiram à revolução, impondo a medida de modo quase apoloético<sup>5</sup>. Mas a predominância das abordagens estatistas à produção e à distribuição sugere que a abordagem ao sector privado constituiu uma concessão necessária, e não uma preferência política.

Tendo em conta a clara intenção do Estado de criar uma economia planificada, por que razão decidiram as empresas privadas permanecer no país? Uma análise mais profunda de algumas destas empresas revela diversas razões. No ramo da banca, um dos bancos privados, o Banco Standard Totta de Moçambique (BSTM), sobreviveu à transição e continua a operar em Moçambique actualmente. A longevidade do BSTM tem que ver com a sua base de capital, em comparação com a dos outros bancos privados que

---

<sup>3</sup> João Mosca, *A Experiência Socialista em Moçambique (1975-1986)*, Lisboa, Instituto Piaget, 1999, pp. 72-73.

<sup>4</sup> Hanlon, *Revolution under Fire*, p. 76.

<sup>5</sup> V. Moçambique, *Programa de Emergência* (Setembro de 1976), pp. 5-6, Lorenzo Caballero, Thomas Thomsen e Arne Andreasson, *Mozambique – Food and Agriculture Sector*, «Rural Development Studies», n.º 16, Uppsala, Swedish University of Agriculture, 1985, p. 39, Hanlon, *The Revolution under Fire*, p. 76, e Marc Wuyts, *Money and Planning for Socialist Transition: the Mozambique Experience*, Brookfield, VT, Gower Publishing, 1989, p. 41.

operavam em Moçambique na época da revolução. Enquanto a maioria dos bancos eram filiais de bancos metropolitanos sediados em Portugal, o BSTM era o único banco em Moçambique onde cerca de 15% das acções pertenciam a interesses sediados em Moçambique, pelo que uma parte do capital do banco (que era a maior de todas as empresas do país) era nacional. Assim, o carácter mais nacional do BSTM pode ter levado o governo a tratá-lo de modo mais favorável<sup>6</sup>. Em segundo lugar, enquanto cerca de 40% do capital do banco eram portugueses, 30% eram britânicos e 10% sul-africanos (com 5% a pertencerem ao Standard Bank da África do Sul e 5% a investidores anglo-americanos). De acordo com uma das fontes consultadas, «o governo sul-africano avisou claramente que cortaria todas as ligações económicas com Moçambique caso alguma das empresas sul-africanas fosse nacionalizada»<sup>7</sup>. Uma vez que Moçambique continuava a depender das receitas da África do Sul nas áreas do comércio de trânsito e da mão-de-obra migrante, o governo levou a sério a advertência sul-africana. O BSTM e os investimentos anglo-americanos não foram nacionalizados.

Em terceiro lugar, diversos funcionários do BSTM decidiram permanecer no país. De acordo com o antigo director do BSTM, António Galamba, enquanto muitos outros directores de bancos abandonavam o país, a sua determinação de permanecer em Moçambique, não obstante as ofensas e maus tratos, ajudou a evitar o encerramento do banco<sup>8</sup>. E, finalmente, a maioria dos outros bancos eram inteiramente portugueses e filiais de grupos industriais-financeiros oligopolistas que dominavam a economia portuguesa. Em Moçambique, estas ramificações metropolitanas, como o Banco Pinto & Sotto Maior e o Banco de Fomento Nacional, tinham realizado maus investimentos numa série de empresas mesmo antes do fim do período colonial. Em consequência, os bancos estavam endividados e não conseguiam pagar aos depositantes, tendo falhado todas as suas intenções e propósitos. Para complicar a situação, no seguimento da revolução, o governo português nacionalizara os activos dos grupos industriais-financeiros em Portugal, abrindo mão dos bancos e das empresas em que aqueles tinham investido em Moçambique. Forçado a intervir com empréstimos e apoio técnico para manter em funcionamento empresas como a MARAGRA (açúcar), a Química Geral, a MOBEIRA (uma fábrica de farinha na Beira) e a Companhia dos Cimentos de Moçambique, o governo moçambicano censurou o governo português pela

---

<sup>6</sup> Moçambique, Banco de Moçambique, Direcção de Documentação e Estudos Económicos, «Capitais dominantes nas principais empresas de Moçambique», in *Estudos Macroeconómicos e de Conjuntura*, 1 (5 de Setembro de 1977), p. 63; entrevista, Simon Bell, economista-chefe, Banco Mundial, Maputo, 18 de Fevereiro de 1998.

<sup>7</sup> EIU, *Quarterly Economic Review of Tanzania and Mozambique*, 2.º trimestre, EIU, Londres, 1979, p. 14.

<sup>8</sup> Entrevista, António Galamba, ex-director do Banco Standard Totta de Moçambique, Maputo, 9 de Abril de 1998.

sua negligência durante uma série de conversações entre os dois governos em 1977-1978. Por volta de 1978, o governo português começou a inverter a sua política de nacionalizações e a devolver os bancos e empresas ao sector privado, esperando que o governo de Moçambique indemnizasse os proprietários das empresas intervencionadas e pagasse aos depositantes dos bancos falidos<sup>9</sup>. O governo moçambicano respondeu com o encerramento ou a fusão de todos os bancos, transferindo os depósitos para o Banco de Moçambique, nacionalizando as empresas e recusando-se a pagar quaisquer indemnizações. Contudo, o BSTM foi poupado.

Verificaram-se histórias similares noutros sectores da economia. A Companhia de Moçambique, uma das mais antigas do país, bem como a sua empresa-mãe, o grupo Entrepосто, permaneceram no país depois da revolução e continuaram a operar em Moçambique até à actualidade. Duas outras empresas com uma longa história no país, João Ferreira dos Santos e o grupo Madal, permaneceram em mãos privadas, tendo perdido poucos dos seus activos. Estas grandes empresas agrícolas mantiveram a maior parte das actividades que desenvolviam no período anterior à independência e que incluíam a produção de algodão, copra, chá e tabaco. Estas empresas não foram nacionalizadas nem caíram sob a administração do Estado, expandindo-se posteriormente para outros ramos da economia. Em todos os sectores da indústria, desde a electrónica às bebidas, diversas pequenas e médias empresas sobreviveram à firme expansão do Estado na economia, toleradas por um governo que, em última instância, não tinha capacidade nem vontade de estender o seu controlo a todas as fábricas e a todas as áreas económicas do país<sup>10</sup>. Começaram até a surgir alguns novos investimentos. Depois da independência, a MABOR, um fabricante de pneus internacional, formou uma *joint-venture* com o governo moçambicano, e este também firmou contratos com empresas privadas e estatais portuguesas para o fornecimento de assistência técnica e equipamento a diversos projectos moçambicanos<sup>11</sup>.

À semelhança do BSTM, algumas das grandes empresas incluíam capital não português, o que poderá tê-las poupado. Por exemplo, o governo moçambicano nunca interveio nem nacionalizou a maioria dos activos do grupo Madal, um dos principais produtores de copra na província da Zambézia. Um dos directores do Madal sugeriu numa entrevista que a razão pela qual a FRELIMO não nacionalizou a empresa foi que nos anos 70 o accionista maioritário do grupo Madal era norueguês e a Noruega era um dos principais apoiantes do governo da FRELIMO no período pós-independência<sup>12</sup>.

---

<sup>9</sup> Moçambique-Portugal, «Conversações no âmbito da reestruturação da banca em Moçambique», Centro Nacional de Documentação e Informação de Moçambique (CEDIMO), s. d.

<sup>10</sup> Sobre a indústria de caju, v. Joana Leite, «A guerra do caju e as relações Moçambique-Índia na época pós-colonial», in *Lusotopie*, 2000, pp. 295-332.

<sup>11</sup> Nuno Janet e António Pacheco, «Capital estrangeiro sob regime de excepção», in *Expresso*, 12 de Setembro de 1981, pp. 16-17.

<sup>12</sup> Entrevista, Nigel Pollard, director do grupo Madal, Maputo, 2 de Março de 1998.

Além disso, o Estado FRELIMO valorizava a experiência técnica dessas empresas, um factor que também teve o seu peso na decisão de permanência no país das mesmas. Como observou Vicente Cruz, administrador do grupo Entrepasto:

Não os acompanhei de perto, mas chegou-se a encarar a hipótese de entregar tudo ao Estado. Terá havido negociações, mas o próprio Estado moçambicano fez questão de que o Entrepasto se mantivesse no seu território. Só foram nacionalizadas as minas de carvão e toda a actividade imobiliária, área onde isso foi geral<sup>13</sup>.

Finalmente, as empresas que decidiram permanecer no país eram, num certo sentido, empresas nacionais não apenas porque tinham grande parte do seu capital investido em Moçambique, mas também devido a uma longa história no país. Alguns dos directores e proprietários dessas empresas eram naturais de Moçambique, identificavam-se com o país e consideravam as suas empresas moçambicanas. Era este o caso dos proprietários de grandes empresas, como a JFS, bem como de pequenos empresários, como João Dionísio, comerciante e floricultor, que apelaram aos elementos nacionalistas no interior da FRELIMO utilizando o argumento da longevidade das suas empresas no país<sup>14</sup>.

Para as empresas privadas que continuaram a operar no país, as restrições e dificuldades foram consideráveis. O governo moçambicano controlava rigidamente as suas actividades. Eram obrigadas a apresentar anualmente planos de trabalho e relatórios de contas, a receber representantes do Estado, a vender e a comprar ao Estado. Como afirmou um representante do grupo Entrepasto: «Não foi fácil. Não podíamos trabalhar como anteriormente, não podíamos desenvolver uma actividade de negócios normal. As importações de matérias-primas e de equipamento estavam sujeitas a todo o tipo de condições. Era tudo muito centralizado.<sup>15</sup>» As empresas privadas eram obrigadas a fazer depósitos em bancos escolhidos pelo governo e a pedir autorização para aumentarem, transferirem ou reduzirem o capital depositado. O governo autorizava a exportação de lucros desde que isso não afectasse a saúde financeira das empresas e os lucros fossem obtidos de modo legal e normal<sup>16</sup>. Era favorável a novos investimentos pelo sector privado, mas reservava-se o direito de participar em quaisquer empresas cujo início fosse financiado por capital estrangeiro.

---

<sup>13</sup> Entrevista, Vicente Cruz, administrador do grupo Entrepasto, in *Expresso*, n.º 1344, 1 de Agosto de 1998.

<sup>14</sup> Entrevista, «Primos Ferreira dos Santos», proprietários da empresa João Ferreira dos Santos; entrevista, João Dionísio, comerciante e floricultor, in *Expresso*, n.º 1344, 1 de Agosto de 1998.

<sup>15</sup> Entrevista, Odette Nunes, directora financeira do grupo Entrepasto, Maputo, 8 de Abril de 1998.

<sup>16</sup> Moçambique, *Boletim da República*, 1.ª série, Decreto-Lei n.º 18/77, de 28 de Abril de 1977.

Contudo, o governo não estabeleceu um código de investimento para os novos investidores e, de acordo com o governador do Banco de Moçambique, a autorização só era concedida nos casos em que «o negócio nos interesse, se enquadre no nosso Plano»<sup>17</sup>.

A tolerância para com um sector privado residual durante a construção do socialismo demonstra que o governo estava disposto a contornar as regras se tal servisse os seus interesses ou nos casos em que carecia de capacidades em determinado sector ou região. De facto, os compromissos locais, as contradições ideológicas, as considerações práticas e os limites do poder e da experiência técnica afectaram frequentemente as políticas da FRELIMO e, com o tempo, haveriam de contribuir para a sua desagregação. Estas concessões ao sector privado não foram propriamente generosas, mas revestiram-se de importância crítica, influenciando os desenvolvimentos posteriores. Contudo, a maior parte dos autores da área, com excepção de Michel Cahen, negligenciaram em grande medida as implicações destas concessões. Embora Cahen veja na sobrevivência de um sector privado a prova de que a FRELIMO não era verdadeiramente socialista<sup>18</sup>, vale a pena fazer notar que diversas economias planificadas da Europa de Leste também toleraram pequenos sectores privados. Na Alemanha de Leste, após as nacionalizações de 1972, as empresas privadas sobreviveram graças à sua tenacidade, enquanto na Hungria e na Polónia o sector privado continuou a operar nos sectores da economia onde as empresas estatais não podiam ou não queriam funcionar adequadamente<sup>19</sup>. Na Hungria, esses sectores incluíam a construção civil, os serviços e a agricultura, todos eles marcados por carências crónicas. Durante os anos 60, a procura de habitação excedeu a oferta do Estado em termos de materiais e trabalhadores especializados na construção residencial, pelo que a lacuna teve de ser colmatada por agentes privados. Entre 1971 e 1975, quase metade das casas particulares foram construídas pelo sector privado. Além disso, neste mesmo país, alguns serviços — esteticistas, restauração, amas e produção de pequenos bens de consumo — permaneceram nas mãos do sector privado, mesmo antes das reformas de 1982<sup>20</sup>. Finalmente, alguns sectores da economia, como a agricultura, que requeriam um certo grau de flexibilidade, facilitaram a sobrevivência ou a recuperação da agricultura doméstica e comercial. Na Polónia, por exemplo, a colectivização não chegou

---

<sup>17</sup> Janet e Pacheco, «Capital estrangeiro», cit., p. 17.

<sup>18</sup> Michel Cahen, *Mozambique: la révolution implosée. Etudes sur 12 ans d'indépendance (1975-1987)*, Paris, L'Harmattan, 1987, pp. 137-167.

<sup>19</sup> Andreas Pickel, *Radical Transitions: the Survival and Revival of Entrepreneurship in the GDR*, Boulder, Westview, 1992, pp. 77-100; Ákos Róna-Tas, *The Great Surprise of the Small Transformation: the Demise of Communism and the Rise of the Private Sector in Hungary*, Ann Arbor, University of Michigan, 1997, pp. 91-134; Janos Kornai, *The Socialist System: the Political Economy of Communism*, Princeton, Princeton University Press, 1992, pp. 433-460.

<sup>20</sup> Róna-Tas, *The Great Surprise*, pp. 111-112 e 115-124.

a ocorrer, enquanto tanto a China como a Hungria permitiram a reemergência da agricultura privada durante os períodos de reforma<sup>21</sup>.

No apogeu do período socialista, as características do sector privado residual de Moçambique espelhavam as dos países da Europa de Leste, com a excepção das grandes empresas. Como podemos ver nos quadros n.ºs 1 e 2, o sector privado que sobreviveu em Moçambique era um grupo muito heterogéneo de empresas e indivíduos. Os quadros não incluem o sector informal, mas há provas que sugerem que as actividades deste se concentravam nos sectores dos serviços e do comércio e que o número dos participantes era bastante elevado. À semelhança de diversos dos países da Europa de Leste, Moçambique apresentava actores privados nos sectores onde as empresas do Estado não operavam, quer porque os considerassem pouco lucrativos, quer porque careciam da flexibilidade necessária para desempenharem a tarefa. Estes sectores incluíam actividades tão diversas como o comércio retalhista (particularmente no campo), serviços como reparações, salões de beleza, carpintaria, alfaiataria e *boutiques* (nas cidades), pesca, construção civil e agricultura doméstica.

Sector privado residual em Moçambique sob o regime socialista, c. 1982  
(número)

[QUADRO N.º 1]

---

#### **Indústria e energia**

Trabalhadores assalariados — 73 300.

Trabalhadores por conta própria — 53 100.

**Mão-de-obra migrante** — aproximadamente 50 000 migrantes do sexo masculino a trabalhar nas minas de ouro da África do Sul.

#### **Comércio**

Trabalhadores assalariados — 36 400.

Comerciantes retalhistas — aproximadamente 4000.

#### **Pesca**

Trabalhadores assalariados — 11 400.

Trabalhadores por conta própria — 36 100.

**Sector dos serviços (restaurantes, bares, reparações, etc.)** — 78 600 trabalhadores assalariados.

#### **Construção**

Trabalhadores assalariados — 4800.

Trabalhadores por conta própria — 7300.

#### **Agricultura**

Trabalhadores assalariados — 68 500.

Pequenos proprietários — aproximadamente 4,3 milhões.

---

Note-se que 19% da mão-de-obra urbana encontravam-se no sector privado. Nas áreas rurais apenas 3,5% da mão-de-obra assalariada estavam no sector privado, mas uma grande percentagem trabalhava por conta própria ou no sector familiar.

---

<sup>21</sup> Kornai, *The Socialist System*, pp. 436-437.

Sector privado—produção industrial ou produtos no mercado, c. 1982  
(em percentagem)

[QUADRO N.º 2]

---

**Produção industrial (sector privado ou de *joint-ventures* entre o sector privado e o Estado) — 40%.**

**Produtos agrícolas**

Empresas comerciais (pequenas e médias empresas de colonos, grandes plantações) — 14%.  
Pequenos proprietários — 20%.

**Cabeças de gado no mercado**

Empresas comerciais — 23%.  
Pequenos proprietários — 11%.

**Produção florestal**

Empresas comerciais — 44%.  
Comerciantes retalhistas — 40%.

---

**Fontes:** *Moçambique, Recenseamento de 1980*; Lorenzo Caballero, Thomas Thomsen e Arne Andreasson, *Mozambique — Food and Agriculture Sector*, Swedish University of Agriculture, «Rural Development Studies», n.º 18, 1985.

Ao contrário do que ocorreu noutros países socialistas, Moçambique tole-rou as grandes empresas históricas, ainda que tivessem sido associadas à opressão e à exploração sob o colonialismo. Outros factores contextuais — a localização de Moçambique na África meridional, o seu estatuto de país de baixo rendimento, a ausência de infra-estruturas e a limitada capacidade do Estado — levaram o governo a autorizar diversos bancos privados e grandes empresas agrícolas a continuarem as suas actividades de sector privado no país. Por vezes, estas concessões consistiam simplesmente num «fechar de olhos» à continuidade de funcionamento de grandes empresas privadas, como a JFS e os grupos Entrepasto e Madal, e de operações comerciais mais modestas geridas por indianos e pequenos proprietários. As grandes empresas permaneceram activas nos sectores da produção de açúcar, copra, sisal e algodão, bem como do processamento de caju, açúcar e copra. Produziram apenas 7% dos produtos alimentares no mercado, mas 50% da oferta de copra<sup>22</sup>. Os relatórios do grupo Madal, por exemplo, indicam que a empresa continuou a desenvolver as suas amplas operações nos sectores do gado e da copra na província da Zambézia, não obstante os aumentos salariais à escala nacional (que provocaram a redução dos lucros) e os entraves à aquisição de nova maquinaria (que dificultavam a produção). Os empreendimentos do grupo Madal apresen-

---

<sup>22</sup> Lorenzo Caballero, *The Mozambican Agricultural Sector — A [sic] Background Information*, Swedish University of Agricultural Sciences, International Rural Development Centre, *working paper* n.º 138, Uppsala, Swedish University of Agricultural Sciences, 1990, pp. 33-55.

taram lucros estáveis pelo menos até ao momento em que a guerra civil começou a afectar as suas operações, a partir de meados dos anos 80<sup>23</sup>.

Além de tolerância relativamente às actividades do capital privado, as concessões do Estado ao sector privado tornaram-se também evidentes numa série de pequenos compromissos não coordenados. Já em 1979 o presidente Machel declarou que as empresas privadas «devem ser apoiadas pelos diferentes organismos estatais e financeiros de maneira a assegurarem o cumprimento das tarefas que lhes cabem no quadro do Plano»<sup>24</sup>. Além disso, pouco depois da nacionalização de todos os bancos de Moçambique, em 1979, o governo recorreu aos serviços financeiros de um banco privado americano, o Equator Bank. A maioria das principais instituições financeiras ocidentais tinham recusado os pedidos de empréstimo de Moçambique, mas o país estava desesperado por crédito. O Equator Bank especializara-se na concessão de linhas de crédito aos chamados países «de alto risco». O Equator ofereceu linhas de crédito ao banco central de Moçambique de modo que, por sua vez, este pudesse financiar as suas empresas estatais e alargar o crédito às empresas estatais e privadas que procuravam exportar produtos para o mercado internacional<sup>25</sup>. O governo começou também a tentar atrair o investimento estrangeiro com uma série de incentivos e formou uma *joint-venture* com a JFS para o fabrico de bicicletas<sup>26</sup>. Concedeu honras a duas fábricas privadas que realizaram as suas metas de produção e encorajou diversas *joint-ventures* nos sectores das pescas e dos têxteis, respectivamente<sup>27</sup>.

Ao nível provincial, os compromissos com o sector privado e os pequenos proprietários eram também comuns simplesmente porque o governo não conseguia gerir tudo sozinho. Logo de início, por exemplo, funcionários distritais de uma das províncias do Norte forneceram transporte a duas empresas privadas<sup>28</sup>. Além disso, a produção de bens alimentares e de rendimento dos pequenos proprietários continuou em diversas áreas do país. No comércio rural, o governo, embora tivesse estabelecido uma empresa estatal de comercialização agrícola (AGRICOM), negociou também com os comerciantes privados a nível provincial. De acordo com a Lei do Comércio Privado,

---

<sup>23</sup> Sociedade agrícola do Madal, S. A. R. L., *Relatório (1979-1987)*.

<sup>24</sup> Presidente Samora Machel, «Coordenemos as nossas forças para a realização das metas», in *Notícias*, 5 de Agosto de 1979.

<sup>25</sup> Entrevista, Lisa Audet, vice-presidente e representante do Equator Bank, Maputo, 3 de Março de 1998.

<sup>26</sup> «Fábrica de bicicletas de Moçambique — aproveitar capacidade instalada», in *Notícias*, 8 de Fevereiro de 1978.

<sup>27</sup> «Mozambique attracting foreign investment», in *New African*, Agosto de 1980, p. 80.

<sup>28</sup> Moçambique, Ministério da Agricultura, Direcção Nacional de Organização da Produção Colectiva, Gabinete de Apoio à Produção da Província de Nampula (Gaprona), n. t., reunião do sector estatal agrário, 13 de Fevereiro de 1979, p. 7.

o governo autorizava os comerciantes privados a operarem desde que respeitassem os preços estabelecidos pelo governo e aderissem aos ditames do Estado. Nessa altura existiam cerca de 4000 comerciantes privados ainda em actividade<sup>29</sup>. Estes compromissos e concessões ao capital privado e aos pequenos proprietários afectaram muito pouco a direcção global da política governamental até 1983, mas a situação iria inverter-se a partir de meados dos anos 80, altura em que passaram a influenciar fortemente o rumo da política, determinando igualmente quem iria beneficiar das alterações políticas durante os anos 90. Durante o processo de privatização, muitas das empresas com as quais o governo negociara no início dos anos 80 emergiram como poderosos agentes políticos e económicos.

## DA EROSIÃO DO SECTOR ESTATAL À TRANSIÇÃO PARA A ECONOMIA DE MERCADO

No seu estudo das transições de regime, Róna-Tas distingue entre a erosão da economia socialista e a transição para a economia capitalista. Durante a fase da erosão, o Estado combate a deterioração das actividades sob o seu controlo e concede apenas um espaço de manobra limitado ao sector privado com propósitos pragmáticos. O governo permite ao sector privado participar em actividades comerciais de um modo restrito; contudo, à medida que a fase prossegue, «algumas restrições ao sector privado são levantadas ou impostas de modo menos vigoroso»<sup>30</sup>. Por sua vez, o afrouxamento dos controlos encoraja a emergência de novos actores privados; o Estado, porém, continua a controlar os sectores estratégicos das finanças, da agricultura e da indústria. Além disso, permanece vigente a legislação financeira, laboral e agrária hostil ao sector privado.

Róna-Tas baseia-se nas experiências dos países da Europa de Leste, particularmente da Hungria, para explicar a fase de erosão e a subsequente transição para a economia de mercado, mas grande parte da experiência moçambicana poderá também ilustrar as suas afirmações. Nos inícios dos anos 80 Moçambique estava já mergulhado numa grave crise económica. O sector estatal sofreu enormes perdas financeiras tanto na indústria como no comércio. Em meados da mesma década, as principais exportações agrícolas de algodão, açúcar e caju tinham caído a pique; só a exportação de camarão registou um aumento, estabilizando depois nos 34 milhões de dólares anuais durante o pe-

---

<sup>29</sup> Sobre a questão dos comerciantes privados, v. Finn Tarp, «Agrarian Transformation in Mozambique», mimeo., s. d., pp. 14-15, e Caballero, *The Mozambican Agricultural Sector*, pp. 36 e 50.

<sup>30</sup> Ákos Róna-Tas, «The first shall be last? Entrepreneurship and communist cadres in the transition from socialism», in *American Journal of Sociology*, 100, 1, Julho de 1994, p. 48.

riodo. Devido a decréscimos no valor e volume das exportações, acompanhados por um enorme aumento das importações, Moçambique viu-se perante uma grave crise de balança de pagamentos. O governo recebeu ajuda alimentar de emergência por parte de um grupo de diversos países, o que lhe permitiu satisfazer as necessidades mais básicas da população, e fez grandes esforços no sentido de renegociar a dívida e de encontrar ajuda adicional. Muitas indústrias tinham falido e as empresas estatais agrárias eram improdutivas<sup>31</sup>.

Diversas fontes atribuem o declínio económico de Moçambique ao efeito do crescente movimento contra-revolucionário da RENAMO. Num outro trabalho analisei já com alguma profundidade estes argumentos<sup>32</sup>. Sugeri que, além do substancial impacto da RENAMO, houve outros catalisadores que contribuíram para a crise económica e o fortalecimento daquela força política, nomeadamente a incapacidade do Estado e o descontentamento rural generalizado. Estes factores determinaram as escolhas reformistas que o governo assumiu depois de 1983, ainda que a retórica governamental se centrasse frequentemente nos «bandidos armados». Como afirmou um funcionário do governo num momento de franqueza: «A guerra agravou a situação, mas, se amanhã houvesse paz, continuaríamos a ter estes problemas económicos<sup>33</sup>.» Muitas das opções políticas posteriores a 1983 lidavam com um conjunto de questões e actores políticos e económicos muito mais amplo do que o simplesmente gerado pela guerra.

Perante as diferentes ameaças ao Estado, o governo FRELIMO procurou esmagar o inimigo e fortalecer as suas alianças no país e no estrangeiro. Estes esforços envolveram abordagens que apresentavam muitas vezes propósitos em conflito. O governo procurou isolar e neutralizar a RENAMO por meio de ameaças e propaganda alarmista, bem como de acordos de paz e reuniões ao mais alto nível com a África do Sul, o mais importante apoiante da força contra-revolucionária moçambicana. Depois de o Acordo de Nkomati de 1984 ter forçado a RENAMO a depender cada vez mais de meios de apoio internos<sup>34</sup>, o governo moçambicano reagiu, fortalecendo os elos de ligação com os países vizinhos amigos e os Estados socialistas da Europa de Leste. Ao mesmo tempo, o presidente Machel e, posteriormente, o presidente Chissano estreitaram as relações de Moçambique com Portugal, outros países da Europa ocidental e os EUA. Os encontros com homens de negócios ocidentais e sul-africanos passaram

---

<sup>31</sup> Moçambique, *Strategy and Program for Economic Rehabilitation, 1987-1990*, relatório preparado pelo governo de Moçambique para a reunião do grupo consultivo para Moçambique, Paris, Julho de 1987, Maputo (Junho de 1987).

<sup>32</sup> V. M. Anne Pitcher, *Transforming Mozambique: the Politics of Privatization, 1975-2000*, Cambridge, Cambridge University Press, 2002, capítulo 3.

<sup>33</sup> George Alagiah, «Mozambique: siege survival tactics», in *South*, Maio de 1987.

<sup>34</sup> Alex Vines, *No Democracy without Money — the Road to peace in Mozambique (1982-1992)*, *briefing paper*, Catholic Institute for International Relations, Abril de 1994, pp. 5-6.

a constituir uma das prioridades da agenda governamental, o que foi acompanhado por crescentes referências ao «mercado livre» e à «reestruturação»<sup>35</sup>.

A nível interno, o Estado adoptou diversas medidas conciliatórias para apoiar o sector privado e introduzir mecanismos de mercado nas empresas estatais. Na indústria, o governo reduziu ou retirou o crédito às empresas estatais que não funcionavam adequadamente, encorajou as empresas sob sua orientação à obtenção de lucros e nas empresas estatais existentes descentralizou a administração. No seguimento do IV Congresso da FRELIMO, em 1983, o governo descentralizou diversas quintas estatais e concedeu à administração local uma maior autonomia para tomar decisões relativamente a *inputs*, mão-de-obra, produção e planeamento. Reviu os procedimentos de contabilidade e manteve um controlo mais rigoroso sobre os orçamentos. Ofereceu prémios aos trabalhadores e ameaçou as empresas com penalizações caso não registassem aumentos de produtividade<sup>36</sup>.

Além disso, sem contudo negligenciar o seu papel *dirigista*, o Estado procurou estabelecer alianças estratégicas com os países capitalistas, investidores estrangeiros e comerciantes privados por meio de disposições de concessões ou *joint-ventures*. Em 1982, na província da Zambézia, por exemplo, a empresa estatal de caju subcontratou uma empresa privada para comprar caju aos pequenos proprietários em seu nome. O governo concedeu à empresa um monopólio que lhe permitia comprar toda a produção de caju da província. Forneceu à empresa roupas e outros produtos que eram oferecidos aos produtores em troca do caju em estado bruto. Seguidamente, a empresa privada vendia o caju bruto à empresa estatal, que o processava no país ou o exportava em estado bruto. Dois anos mais tarde, o Estado autorizou diversas empresas privadas de processamento de caju a exportarem a sua própria produção sem passar pelos canais estatais<sup>37</sup>. Por volta de 1986 realizaram-se acordos semelhantes com o grupo Entrepósito e a JFS para a venda de algodão.

---

<sup>35</sup> Paul van Slambrouck, «Mozambique tones down marxist rhetoric, turns 'practical' on economy», in *Christian Science Monitor*, 28 de Abril de 1983; «Moçambique: a hora da economia de mercado», in *Africa Journal*, Lisboa, 19 de Setembro de 1984; Robert Davies, *South African Strategy towards Mozambique in the Post-Nkomati Period: a Critical Analysis of Effects and Implications*, relatório n.º 73, Uppsala, Scandinavian Institute of African Studies, 1985, pp. 35-38.

<sup>36</sup> «Moçambique liberaliza a economia», in *Primeiro de Janeiro*, 12 de Maio de 1985; Mário da Graça Machungo, discurso, reed. in «Programa de reabilitação económica», in *Notícias* (20 de Junho de 1987).

<sup>37</sup> Entrevista, Sr. Biriba, Serviços Provinciais de Caju, Quelimane, província da Zambézia, 20 de Maio de 1998, e A. R. Mahomede e A. H. Mahomede, proprietários, empresa ARPEL, Quelimane, Zambézia, 21 de Maio de 1998 — entrevistas conduzidas por Scott Kloeck-Jenson, director de projecto, University of Wisconsin-Madison, Land Tenure Center, Moçambique.

Estas medidas tiveram como consequência um aumento da pressão para uma maior liberalização, que iria desgastar ainda mais a economia planificada. Forçado a reagir, em 1984 o governo aprovou uma lei sobre o investimento estrangeiro directo que estabelecia as condições sob as quais o investimento deveria ocorrer no país. Os termos e procedimentos impostos aos investidores estrangeiros foram sendo gradualmente elaborados e aprovados entre finais dos anos 80 e a década de 90. Além disso, o governo criou o Gabinete de Promoção do Investimento Estrangeiro (GPIE), que visava ajudar os investidores estrangeiros a identificarem possíveis áreas de investimento e a prepararem as propostas a apresentar ao governo<sup>38</sup>. Depois da adopção das políticas de ajustamento estrutural recomendadas pelo Banco Mundial em 1987, o governo passou a ocupar-se do papel dos investidores moçambicanos. A Lei n.º 5/87 isentou os investidores nacionais do pagamento de taxas e impostos alfandegários sobre equipamentos (ou reduziu-os) e tentou dar-lhes incentivos e garantias para os seus investimentos<sup>39</sup>. Além disso, em 1989 o V Congresso da FRELIMO eliminou as restrições impostas aos membros partidários da FRELIMO relativamente à acumulação de capital e anulou os limites ao número de trabalhadores que os membros partidários podiam empregar nas suas machambas ou empresas<sup>40</sup>. Logo que o Congresso autorizou a participação no sector privado dos membros partidários da FRELIMO, deu ao Estado o poder de recompensar os seus apoiantes ao disponibilizar-lhes as empresas estatais.

Esta atenção à posição dos investidores nacionais resultou, provavelmente, da pressão de grupos internos que temiam que a mudança para uma economia de mercado pudesse excluí-los e que viam na privatização uma oportunidade de adquirirem riqueza. Estes grupos incluíam empresas que, não obstante as nacionalizações ocorridas a partir de 1975, tinham permanecido em Moçambique e se consideravam agora capital «nacional», além de integrarem muitas empresas de importação-exportação administradas por indivíduos de origem indiana. Além disso, os moçambicanos negros que possuíam (ou desejavam possuir) terrenos agrícolas nas áreas rurais ou pequenas empresas nas áreas urbanas exerceram grande pressão para que o governo desse mais atenção ao capital nacional. Finalmente, os membros da FRELIMO em posições de poder político, ou que procuravam oportunidades de investimento, influenciaram também a orientação política do governo.

Ao longo dos anos 80, o resultado destas medidas evidenciou as contradições das abordagens políticas, a sua recepção mista no terreno e as inse-

---

<sup>38</sup> Moçambique, GPIE – Gabinete de Promoção do Investimento Estrangeiro, *Investor's Guide to Mozambique*, GPIE, Maputo, 1992, p. 71; José Mazive, «Legislação sobre investimento em Moçambique», in *Economia*, ano 6, n.º 16, Fevereiro-Março de 1993, p. 31.

<sup>39</sup> Mazive, «Legislação sobre investimento», cit., p. 35.

<sup>40</sup> «Onde estão os empresários moçambicanos?», in *Notícias*, 21 de Dezembro de 1994.

guranças de um país em guerra. Frequentemente, os ataques da RENAMO atenuaram o impacto das reformas mais conciliatórias, acentuando a dependência do Estado relativamente a mecanismos coercivos como a operação produção. O recurso à coerção gerou uma crescente hostilidade nas áreas rurais e os seus objectivos socialistas tiveram frequentemente resultados opostos aos pretendidos. No que concerne à operação produção, por exemplo, não só acabaria por ser declarada injusta, como também provocou uma proliferação de pequenos negócios — desde garagens de reparação mecânica a barbearias —, com os quais os residentes urbanos pretendiam mostrar que estavam envolvidos em actividades lucrativas, de modo a evitarem assim a sua transferência para as áreas rurais<sup>41</sup>. Tais medidas prejudicaram ainda mais a legitimidade do Estado e precipitaram a transição para a economia de mercado.

Mais importante ainda, por um lado, o Estado tentou proteger o capital e, por outro, sufocou-o. Simultaneamente, se, por um lado, as actividades dos actores do sector privado compensaram a ineficácia do socialismo em determinadas áreas, por outro, minaram o edifício socialista. E, embora tivessem ajudado a revitalizar o sector privado, as reformas também enfraqueceram os laços institucionais entre o Estado e os actores privados, reduzindo a dependência destes relativamente àquele em termos de contratos, importações e crédito. Assim, a reemergência do sector privado acabaria por provocar a erosão dos alicerces ideológicos e sociais do Estado. Perante os conflitos intermitentes, mas destrutivos, em quase todas as províncias de Moçambique e as crescentes pressões a favor da reforma, o governo procurou negociar a paz e reestruturar a economia política de Moçambique. O momento da transição tinha chegado.

Róna-Tas faz notar que a fase de transição começa quando o Estado constrói instituições apropriadas ao sector privado, aprova legislação e adopta políticas que promulgam uma economia de mercado. Enquanto durante a fase de erosão o sector privado residual pode conseguir algumas concessões por parte de um Estado relutante, durante a fase de transição o Estado mostra-se mais pró-activo. Estabelece regras, e os funcionários governamentais tentam utilizar o poder político para garantirem benefícios económicos para si próprios<sup>42</sup>. Assim, as elites poderão ser capazes de «sobreviver» e participar na nova economia privada, ainda que, como se tem verificado na Europa de Leste, possam perder poder político. Em Moçambique, ao contrário da Europa de Leste, as elites políticas não só usaram o seu acesso ao poder para beneficiarem das privatizações, como também construíram uma base de apoiantes entre as elites do sector privado que lhes permitiu manterem o poder político. A este processo chamo «preservação transformativa».

---

<sup>41</sup> Calisto Muianga, «Funcionamento ilegal e um risco para a saúde pública», in *Tempo*, 751, 3 de Março de 1985, pp. 15-17.

<sup>42</sup> Róna-Tas, «The first shall be last?», cit., p. 47.

Dois anos antes da assinatura do acordo de paz, a Constituição moçambicana de 1990 ofereceu a mais clara indicação de uma mudança de política. A Constituição omitiu qualquer referência ao socialismo; a referência mais próxima à anterior orientação política referia a «edificação de uma sociedade de justiça social [...]»<sup>43</sup>. A secção relativa aos direitos dos trabalhadores concedia-lhes protecção básica e o direito à greve, mas, no geral, a Constituição não privilegiava os trabalhadores nem proclamava Moçambique como um Estado de trabalhadores. Relativamente às questões económicas, a agricultura continuava a constituir a «base do desenvolvimento nacional», ao passo que a indústria surgia como o «factor impulsionador da economia nacional» (artigos 39 e 40); porém, o Estado trocava a intervenção directa por um papel de regulação mais acentuado, comprometendo-se a regular e a promover o crescimento económico e o desenvolvimento nacional e reconhecendo o contributo para o processo dos investidores estrangeiros e nacionais (artigos 42-45). Além disso, encorajava os agentes privados a desenvolverem o seu potencial, fossem eles o sector familiar, empresários de estatura nacional ou pequenos empresários (artigos 42-44). Se bem que reconhecesse a propriedade do Estado e este continuasse a possuir a terra, a Constituição permitia também a propriedade cooperativa, mista e privada (artigo 41), declarando o apoio do Estado ao crescimento do capital nacional, particularmente às pequenas e médias empresas.

A partir de 1991, diversas leis e decretos-leis iriam estipular os procedimentos de privatização da economia moçambicana, determinando em pormenor o processo de avaliação e venda dos empreendimentos estatais, definindo as condições para a aquisição privada, estabelecendo instituições de crédito e criando fundos para apoiar as pequenas empresas e/ou os investidores nacionais. Além disso, a legislação estabeleceu novas regras para o sistema fiscal, a repatriação de lucros, o emprego de estrangeiros e/ou os procedimentos de importação/exportação. A par da legislação, verificou-se a criação ou modificação de instituições. A nível nacional, centros e comissões atraíram o investimento estrangeiro e nacional. Diversas instituições governamentais avaliaram e venderam pequenos e grandes empreendimentos industriais e agrícolas do Estado.

A par da reestruturação económica, ocorreram também mudanças no sistema político. Em 1992, o governo FRELIMO e a RENAMO assinaram um acordo de paz que pôs fim a dezassete anos de guerra em Moçambique. Em obediência a uma das condições do acordo, o país mudou para um sistema multipartidário, celebrando-se eleições democráticas em 1994. O partido da FRELIMO obteve a maioria dos votos e repetiu a vitória nas segundas eleições nacionais, em 1999, ainda que por uma margem mais estreita. O partido da FRELIMO continuou

---

<sup>43</sup> Moçambique, *Constituição*, Maputo, 1990, artigo 6.

a controlar a Presidência e a maior parte dos lugares do parlamento. Assim, ao contrário do que se verificou nos processos de transição da Europa de Leste, com os seus líderes desacreditados e regimes falidos, o Estado moçambicano sobreviveu a monumentais mudanças económicas e políticas. À semelhança dos estados partidários do Vietname, da Tanzânia e da China, o governo moçambicano da FRELIMO reformou-se e permaneceu no poder. Se bem que a fragilidade da principal força da oposição, a RENAMO, ajude a explicar a permanência da FRELIMO no poder, o facto pode ser igualmente atribuído à sua experiência política. A capacidade de conciliar pressões sociais opostas e as provações de um longo período de guerra civil ensinaram ao partido do governo uma certa flexibilidade, pelo que, ao contrário da maioria dos Estados da Europa de Leste, conseguiu adaptar-se às mudanças trazidas pela transição.

A capacidade de conciliação de pressões sociais contraditórias é exemplarmente demonstrada pelo modo como o governo lidou com o processo das privatizações. Se bem que os investidores estrangeiros (Portugal é o segundo maior investidor estrangeiro) sejam responsáveis pela maior parte do valor total de investimentos e participem na maioria das grandes *joint-ventures*, um dos principais objectivos da actividade legislativa e institucional do governo tem sido o de dar preferência aos investidores nacionais. A utilização do termo «nacional» para descrever alguns dos actores do sector privado de Moçambique é controversa, mas sobre este assunto voltarei a falar um pouco mais à frente. De qualquer modo, o processo e o resultado das privatizações chamam a atenção para a influência contínua do sector privado e também para o interesse do governo na expansão do sector empresarial nacional. Como declarou o primeiro-ministro de Moçambique Pascoal Mocumbi em 1997:

As privatizações devem ser entendidas como um momento especial para a protecção da classe empresarial nacional, que em muitos casos está ainda a nascer. O desenvolvimento e consolidação de uma classe empresarial nacional forte é um dos desafios assumidos pelo meu governo, não obstante a importância da associação entre empresários nacionais e investidores estrangeiros<sup>44</sup>.

Deste modo, o governo demonstrou estar ciente da fragilidade histórica do capital nacional, principalmente africano, em Moçambique. Durante o período colonial, os colonos portugueses e as empresas estrangeiras controlaram a maior parte do capital do país — da mercearia da esquina às grandes

---

<sup>44</sup> «Discurso de S. Ex.<sup>a</sup> Dr. Pascoal Mocumbi», primeiro-ministro da República de Moçambique, I Cimeira Pan-Africana sobre o Investimento, in «Privatization in Practice: The Restructuring of State-Owned Enterprises in Africa into the next Millennium», 17 de Março de 1997, Joanesburgo, África do Sul, mimeo.

plantações de cana-de-açúcar. O investimento de capital por parte de moçambicanos, especialmente africanos, estava limitado às áreas urbanas. Nas zonas rurais, os trabalhadores migrantes que acumulavam capital por meio do seu trabalho nas minas de ouro da África do Sul, ou os agricultores africanos que cultivavam terrenos com mais de 5 hectares e recebiam bónus e crédito do governo colonial, começaram a emergir a partir de finais dos anos 50. Contudo, a percentagem de terra que possuíam era pequena em comparação com a das empresas coloniais e dos colonos. Os indianos, principalmente ligados ao comércio, detinham uma parte do capital total; localizavam-se em grande medida na capital e em áreas rurais do Norte do país.

A independência não contribuiu para a construção de uma classe nacional. Como comentou o presidente de Moçambique: «Depois da independência, o sistema de planeamento central privilegiou o Estado e os sectores cooperativos. Se bem que nessa altura a Constituição não proibisse o desenvolvimento do sector privado, em termos práticos, e devido a uma variedade de razões, a actividade privada diminuiu<sup>45</sup>.» Seguidamente, quando resolveu encorajar o investimento e as iniciativas do sector privado, o governo começou por favorecer os investidores estrangeiros. Contudo, compreendeu que negligenciar os grupos nacionais era uma causa potencial de instabilidade e, inversamente, reconheceu as recompensas políticas que poderia retirar da protecção do capital nacional e da concessão de terra e empresas aos *insiders* do partido e do Estado. Assim, moldou o processo de privatizações de modo a reflectir estes objectivos políticos. Em primeiro lugar, o Decreto n.º 14/93 de 1993 converteu o GPIE no Centro de Promoção do Investimento (CPI), encarregando-o da avaliação de todas as propostas de investimento, estrangeiras ou nacionais, e concedendo desse modo ao capital nacional um recurso que no passado estava apenas legalmente disponível aos investidores estrangeiros<sup>46</sup>. Em segundo lugar, embora a Lei n.º 3/93, de 8 de Junho de 1993, garantisse a igualdade de tratamento de investidores estrangeiros e nacionais relativamente a isenções e benefícios fiscais<sup>47</sup>, a verdade é que a lei dava preferência aos nacionais. A lei declarava que as excepções à igualdade de tratamento se restringiam aos «projectos de nacionais que, pela sua natureza ou escala de investimento, possam merecer tratamento especial por parte do governo»<sup>48</sup>. Muitos dos projectos de investimento previstos na lei de 1993 representavam uma tentativa de contribuir para a formação, expansão e desenvolvimento dos empresários nacionais e para a criação de empregos para os moçambicanos<sup>49</sup>.

---

<sup>45</sup> «Mozambique country report», in *Corporate Location*, 1992, p. 8.

<sup>46</sup> Moçambique, Conselho de Ministros, Decreto n.º 14/93, de 21 de Julho de 1993, artigo 4.

<sup>47</sup> Moçambique, Assembleia da República, Lei n.º 3/93, de 8 de Junho de 1993.

<sup>48</sup> Moçambique, Assembleia da República, Lei n.º 3/93, artigo 4.

<sup>49</sup> Lei n.º 3/93, artigo 7; «Quem privatiza quem em Moçambique?», in *Notícias*, 1 de Abril de 1995.

Em terceiro lugar, não obstante a cláusula da igualdade de tratamento da lei de 1993, o processo de privatizações tratou os estrangeiros e os nacionais de modo diferente. Depois de um pequeno pagamento inicial, o processo permitia aos investidores nacionais o pagamento de uma empresa anteriormente detida pelo Estado ao longo de um período máximo de dez anos<sup>50</sup>. Exigia apenas aos investidores nacionais o montante mínimo de 5000 dólares americanos de investimento, ao passo que pedia aos estrangeiros um investimento de 50 000 dólares americanos na aquisição de uma empresa. Além disso, a legislação reservava aproximadamente 20% das participações em alienação das antigas empresas do Estado para a administração e os trabalhadores da empresa, que tinham de trabalhar para uma empresa durante cinco anos para poderem partilhar a sua aquisição. Nos casos das empresas lucrativas, competitivas e que não tinham necessitado de investimentos substanciais na fase da reestruturação, os trabalhadores e a administração podiam adquirir acções adicionais<sup>51</sup>. E, embora a lei não obrigasse as empresas privadas a deterem uma quantia específica de capital nacional, na prática o CPI reservava cerca de 26% das participações para o capital nacional; no sector das pescas, a percentagem era de 51%<sup>52</sup>.

Os esquemas de crédito destinavam-se também aos capitalistas nacionais, particularmente àqueles que investiam em pequenas e médias empresas — a maioria das empresas de Moçambique. Muitos destes esquemas faliram após um breve período, mas em 1999, com a ajuda da International Development Association, o governo deu início a um novo projecto para os substituir. O Projecto de Desenvolvimento Empresarial (PoDE) visa apoiar as pequenas empresas na indústria e comércio com esquemas de formação profissional e crédito. Lida com empresas pequenas (até 5 trabalhadores) e médias (até 15 trabalhadores) geridas por moçambicanos. Um dos seus objectivos é transferir para o sector formal actividades que decorrem presentemente no sector informal, como a marcenaria, as pequenas reparações e a alfaiataria. O processo de formalização do sector informal é um fenómeno que ocorre actualmente em todo o continente africano. Nesta sua fase inicial, o PoDE tem-se centrado nas províncias de Sofala e da Zambézia, mas posteriormente incluirá outras províncias. Ensina aos pequenos empresários princípios básicos de contabilidade, publicidade e técnicas de marketing e oferece empréstimos para melhoramentos ou expansão. Este esquema de crédito e formação profissional junta-se a outros projectos subsidiados por doadores que visam auxiliar os empresários das áreas rurais<sup>53</sup>. No seu conjunto, e em comparação

---

<sup>50</sup> Moçambique, Conselho de Ministros, Decreto n.º 10/97, de 6 de Maio de 1997, artigo 34.

<sup>51</sup> Moçambique, Centro de Promoção do Investimento (CPI), «Mozambique: Making Significant Headway», mimeo. 1994, p. 5; Lei n.º 15/91, de 3 de Agosto de 1991, artigo 16.

<sup>52</sup> «Mozambique country report», cit., p. 16.

<sup>53</sup> Entrevista, Organização de Desenvolvimento Industrial das Nações Unidas, Maputo, 8 de Junho de 1999.

com os investidores estrangeiros, melhor capitalizados e mais experientes, estas medidas não nivelam realmente o campo de jogo para a maioria dos investidores nacionais. Contudo, a preferência dada aos empresários moçambicanos revela que estes possuem poder suficiente para influenciarem as políticas e que o Estado reconhece os benefícios potenciais do fortalecimento do capital nacional mediante o favorecimento de diversos grupos nacionais. O favoritismo pelos investidores nacionais ajuda à formação de um novo eleitorado de apoio ao Estado.

## OS BENEFICIÁRIOS DA REFORMA

Algumas provas sobre o resultado das privatizações e a criação de uma economia de mercado em Moçambique indicam também que os capitalistas nacionais, entendidos em termos latos, desempenham um papel importante na formação de capital actualmente em curso. À semelhança do que acontece noutros países africanos, as suas origens históricas, competências e experiências, a sua proximidade ao poder político e as suas alianças económicas, políticas e sociais influenciam as suas capacidades. Os capitalistas nacionais compraram 90% das empresas estatais privatizadas e participam na maioria dos projectos propostos. Estão presentes em quase todos os sectores da economia, principalmente nos sectores da indústria, comércio, turismo e agricultura. Entre 1993 e 1999, o investimento nacional total em empresas privatizadas e em novos projectos foi de cerca de 434 milhões de dólares e, à semelhança do capital estrangeiro, a grande maioria está concentrada na área de Maputo<sup>54</sup>. No resto do país, os investidores nacionais ocupam sectores económicos de importância crítica, como a agricultura, a indústria e o comércio.

Uma série de grupos díspares constitui actualmente o capital nacional; diversos deles têm uma longa relação com Moçambique que remonta ao século XIX, outros só muito recentemente adquiriram o rótulo de «capitalistas». Quase todos têm algum tipo de ligação ao Estado; a importância desta ligação é inversamente proporcional à idade das empresas. Quanto mais antiga é a empresa, mais capital possui e menos dependente é do Estado; em contrapartida, os capitalistas nacionais mais recentes tendem a ser antigos funcionários do governo, apoiantes da FRELIMO ou ex-administradores de empresas estatais que viram a sua entrada no mundo dos negócios facilitada pela sua relação com o Estado. Os diferentes grupos incluem moçambicanos brancos, negros e os chamados «indianos». Nalguns casos, são empresas enor-

---

<sup>54</sup> Site do CPI, *Investir*, visitado em 4 de Setembro de 2002. <<http://www.mozbusiness.gov.mz/investir/index.htm>>

mes e altamente centralizadas com bens e interesses extremamente diversificados por todo o país; noutros casos, são pequenas empresas especializadas de nível regional.

Os maiores beneficiários são empresas como a João Ferreira dos Santos, o grupo Madal e o grupo Entreposto. Originariamente, foram empresas concessionárias coloniais, mas permaneceram no país após a independência e conseguiram recuperar e expandir a maior parte dos seus interesses ao longo dos últimos anos. Têm hoje uma formidável presença na economia de Moçambique, quer por meio de empreendimentos próprios, quer por meio de *joint-ventures* com o governo, com interesses que se estendem à indústria e à agricultura, ao comércio e à exploração mineira. Dominam colectivamente e individualmente o comércio de exportação/importação e têm investimentos significativos nos sectores da produção e processamento de algodão, copra, tabaco e caju. Os seus interesses vão desde as plantações de algodão e tabaco em Cabo Delgado e Niassa às fábricas de farinha de Maputo.

A identificação destes grupos como «capital nacional» é paradoxal é controversa. Frequentemente, o discurso público rotula o grupo como «estrangeiro» e critica as suas acções. A JFS, em particular, é um alvo frequente de atenção negativa por parte da imprensa, já que por vezes desobedece de modo aberto e dramático às regulações estatais. Ironicamente, a JFS é, provavelmente, a empresa mais «nacional» do grupo, tendo sido fundada há cem anos no Norte de Moçambique. Muitos dos seus antigos e actuais proprietários nasceram em Moçambique, ainda que a maioria dos seus directores sejam recrutados em Portugal. Por outro lado, a maior parte do capital do grupo Madal é norueguês, enquanto os seus directores são moçambicanos brancos ou estrangeiros. Contudo, de acordo com um dos directores do grupo, o Madal é entendido como «parte da mobília», uma empresa nacional, pelo governo moçambicano<sup>55</sup>. Vale a pena lembrar uma das características-chave destas empresas: trata-se de empresas bem sucedidas integradas numa antiga colónia que actualmente faz parte de uma economia global. As categorias designadas pelos termos «nacional» e «estrangeiro» diluem-se num mundo cada vez mais globalizado. Em resultado do antigo estatuto de Moçambique como colónia portuguesa e da longevidade destas empresas, os seus directores e administradores provêm frequentemente de Portugal e as empresas recebem investimentos portugueses, noruegueses ou ingleses, mas não deixam de investir noutras partes do mundo e de participar com investidores estrangeiros e com o Estado em investimentos dentro de Moçambique.

A justificação do governo para considerar este grupo «moçambicano» parece ser em parte legal e em parte nostálgica. No período da independên-

cia, o grosso do capital destas empresas encontrava-se em Moçambique. As empresas estavam legalmente registadas em Moçambique e não eram subsidiárias de grandes empresas portuguesas ou de outros países. Os investimentos que tinham, ou têm actualmente, noutras regiões do mundo são o resultado do seu crescimento em Moçambique durante a década de 60, e não o contrário. Em segundo lugar, uma vez que a maioria do seu capital se encontrava em Moçambique na época da independência, essas empresas decidiram permanecer no país e suportar as dificuldades do período da intervenção estatal. A sua lealdade parece ter sido recompensada. O governo considera-as empresas «moçambicanas» e é nessa qualidade que surgem registadas nas listas de compradores que cada agência de privatização mantém. Essas antigas empresas coloniais encontram-se entre os principais beneficiários das vendas de activos por parte do Estado e participam com o mesmo em diversas *joint-ventures*. Apresentam também fortes probabilidades de terem como directores ex-membros do governo, o que facilita as suas relações com o Estado.

Uma outra indicação do carácter «nacional» de empresas como a JFS e o grupo Entrepasto é que elas próprias se identificam como empresas «moçambicanas» e vêem as outras como «estrangeiras». Por exemplo, numa referência à atracção de investimento para Moçambique, o director financeiro do grupo Entrepasto declarou: «O grupo Entrepasto quer investimento estrangeiro em Moçambique, mas terá de agir de acordo com as regras e não deverá receber condições especiais para vir para Moçambique<sup>56</sup>.» Contudo, estes capitalistas, à semelhança de outros, estrangeiros ou nacionais, preocupam-se com o lucro: as acções que levam a cabo de modo a obterem-no provocam a ira do público, se bem que os protestos sejam muitas vezes baseados em sentimentos antiportugueses.

Actualmente, os grupos JFS, Entrepasto e Madal são as maiores empresas nacionais em Moçambique. Têm amplos investimentos e são consideravelmente diversificadas. O grupo Madal, sediado na província da Zambézia, está em Moçambique desde o século XIX. Durante a década de 1940 foi uma das maiores empresas concessionárias no sector da copra, realizando enormes lucros com a venda desse produto aos países neutrais durante a segunda guerra mundial<sup>57</sup>. Posteriormente, com a independência de Moçambique, expandiu-se para os sectores do gado e outros empreendimentos agrícolas. Presentemente continua a negociar copra e gado, mas investiu também na madeira, nas pescas, nas minas e na prospecção de fosfato em *joint-ventures* com o governo ou ao lado de outros investidores<sup>58</sup>. É uma das cem principais empresas de Moçambique.

---

<sup>56</sup> Entrevista, Nunes, 8 de Abril de 1998.

<sup>57</sup> Leroy Vail e Landeg White, *Capitalism and Colonialism in Mozambique: a Study of Quelimane District*, Minneapolis, University of Minnesota Press, 1980, p. 256.

<sup>58</sup> Entrevista, Pollard, 2 de Março de 1998.

No caso do grupo JFS, o Estado interveio em algumas das suas empresas depois da independência, mas a partir de 1986 começou a recompensar o grupo pela sua «lealdade», concedendo-lhe preferência de aquisição sobre as terras do Estado que iam ser privatizadas. Os actuais interesses do grupo incluem sisal, arroz, algodão e tabaco, processamento industrial, marketing e comércio de importação/exportação. O grupo possui, individualmente, seis empresas, é accionista de diversas outras e está envolvido em *joint-ventures* com o Estado para a produção de tabaco, algodão e outros produtos em todo o país<sup>59</sup>.

O grupo Entrepосто foi fundado nos anos 40 e os seus principais accionistas eram a Companhia de Moçambique, uma antiga empresa concessionária fundada no século XIX, e a Companhia Nacional de Algodão, sediada em Manica e Sofala. Nos anos 60, o Entreposto tinha interesses industriais, comerciais e agrícolas por todo o território moçambicano. Em 1968 começou a investir em Portugal e actualmente controla acções de vinte e cinco empresas portuguesas nos sectores da indústria automóvel e da distribuição de produtos alimentares. Tem também investimentos em Espanha e no Brasil. À semelhança da JFS, sobreviveu ao período da nacionalização e, uma vez mais como a JFS, diversificou os seus investimentos em Moçambique. A empresa está igualmente envolvida no processamento de madeira, algodão e caju, em fábricas de óleo alimentar e sabão e no sector dos serviços de segurança. Domina o sector da venda por atacado. Individualmente e em associação com o Estado, o grupo Entreposto participa em cerca de dezoito empresas em Moçambique<sup>60</sup>.

A segunda camada de interesses nacionais partilha com o primeiro grupo uma longa história de associação a Moçambique. Muitas das empresas desta camada estão em Moçambique desde o século XIX, ou inícios do século XX, e muitos dos investidores que a integram têm origens portuguesas, indianas, paquistanesas, chinesas e até gregas. Embora mantenham ligações empresariais ou familiares com os países de origem, ou continuem a observar alguns dos costumes e práticas religiosas desses países, a maioria possui passaporte moçambicano e considera-se moçambicana. Permaneceram no país depois da revolução, sobreviveram ao período da intervenção e das nacionalizações e actualmente expandiram e fortaleceram os seus interesses, formando ou não alianças com investidores estrangeiros e o Estado. À semelhança das grandes empresas, este estrato económico influencia o Estado de diversas maneiras e procura retirar benefícios dessa relação — de facto, muitos dos seus

---

<sup>59</sup> João Ferreira dos Santos, «Brief Presentation of João Ferreira dos Santos Group», mimeo.

<sup>60</sup> Entrevista, Nunes, 8 de Abril de 1998, «Grupo Entreposto — expanding in Mozambique»; *International Review for Chief Executive Officers*, 1994, relatório, n. p.; «Companhia de Moçambique tem novo presidente», in *Agora: Economia Política Sociedade*, 11, Junho de 2001, p. 16.

membros são deputados parlamentares –, mas poderia sobreviver independentemente do Estado. Estes investidores são figuras destacadas na indústria e comércio nacionais; alguns dominam também a economia de determinadas províncias, envolvendo-se em importações/exportações ou em redes de comércio a retalho nas áreas rurais do país<sup>61</sup>.

Estes dois primeiros grupos estabeleceram ligações com o Estado, dependem da orientação e tratamento especial dos funcionários do governo e são em alguns casos membros do parlamento. Nalguns casos podem envolver-se em *joint-ventures* com o Estado e, obviamente, têm uma relação com o Estado que remonta à época da independência. Contudo, a sua existência é anterior à independência e são, acima de tudo, empresas lucrativas que utilizam instrumentos políticos para protegerem ou promoverem os seus interesses económicos. Não é este o caso da maioria dos membros do terceiro grupo. Estes iniciaram a sua carreira no governo e na política e em parte devem a sua existência ou expansão económicas a redes de clientelismo, como é tão comum no resto de África<sup>62</sup>. Este grupo apoiou-se fortemente em ligações políticas e na legislação favorável ao capital nacional para se afirmar nos sectores financeiro, industrial e dos serviços, mas possui uma base de capital fraca e, provavelmente, não conseguiria sobreviver sem as suas ligações ao Estado. Muitos dos membros deste grupo são africanos, pelo que foram discriminados durante o período colonial e não tiveram oportunidade de acumular capital durante a fase da economia planificada. Por fim, um quarto grupo partilha com o terceiro uma base de capital muito fraca. É constituído pelos milhões de pequenos proprietários de todo o país e pelos milhares de pequenos comerciantes retalhistas. Uma pequena percentagem deste grupo acumula capital, mas a maioria produz apenas o suficiente para a sua subsistência. Ainda que haja algumas políticas de crédito e formação profissional de apoio a este grupo, os seus interesses têm sido insuficientemente representados nos debates sobre a transição.

Seria incorrecto concluir desta análise sobre as privatizações que o Estado se retirou completamente da economia, tal como deseja a maioria dos neoliberais. De facto, o Estado continuou a ser um importante agente económico e a lista das cem maiores empresas de Moçambique inclui muitas empresas públicas. À semelhança do que sucedeu na Europa de Leste, o governo e os funcionários do partido empregaram «estratégias recombinaatórias» com vista ao estabelecimento de alianças criativas com actores privados estrangeiros e

---

<sup>61</sup> Por vários comerciantes e industriais nesta categoria (v. Pitcher, *Transforming Mozambique*, pp. 156-157, e Leite, «A guerra do caju»).

<sup>62</sup> Jean François Bayart, *The State in Africa: the Politics of the Belly*, Nova Iorque, Longman, 1993; Roger Tangri, *The Politics of Patronage in Africa: Parastatals, Privatization and Private Enterprise*, Trenton, N. J., Africa World Press, 1999.

nacionais, permanecendo desse modo ligados a projectos-chave. Fundaram também a «propriedade recombinatória», ou conciliaram formas de propriedade privadas e públicas, de modo a manterem a sua influência política e económica<sup>63</sup>. As parcerias privadas-públicas caracterizam hoje muitas das relações económicas nos sectores dos transportes, comunicações e indústria. Indicam a longevidade da relação do governo com muitas das empresas estabelecidas e o desejo do mesmo de superar as limitações do capital nacional, aliando-o a outras fontes de capital. Além disso, fazem parte do esforço da FRELIMO para permanecer no poder e para se envolver num processo de «preservação transformativa». Moçambique é o único país ex-socialista onde a elite do governo negociou com sucesso uma tripla transição: da guerra para a paz, do autoritarismo para uma democracia nominalmente liberal e de uma economia planificada para uma economia de mercado. Ironicamente, foi talvez a relação da FRELIMO com o sector privado residual e emergente que o tornou possível.

#### QUAIS AS IMPLICAÇÕES DESTE SECTOR PRIVADO HISTÓRICO PARA A CONSTRUÇÃO DE UMA ECONOMIA DE MERCADO?

Muitos dos autores que estudaram os processos de transição reconhecem que as características das elites económicas no período de transição e o papel que desempenham durante o mesmo podem influenciar de modo decisivo o resultado das reformas. Por sua vez, o modo como os governos lidam com as elites pode afectar a capacidade do sector privado para lidar com a transição<sup>64</sup>. Podemos ver esta dinâmica em acção durante ambos os períodos de transição de Moçambique. O modo como o governo tratou o sector privado durante o período socialista permitiu a sobrevivência do sector e, simultaneamente, sufocou-o. Similarmente, o sector privado sustentou o regime socialista e, contudo, a sua própria existência minou a economia centralizada.

Na transição para o capitalismo, às elites do sector privado juntaram-se frequentemente elites económicas e políticas criadas pelo socialismo — administradores estatais, directores de institutos, funcionários do governo e altos representantes do partido. Hellman faz notar que em alguns países ex-socialistas estes *insiders* controlaram o processo de reforma e detiveram-no

---

<sup>63</sup> David Stark, «Recombinant property in East European capitalism», in Gernot Grabher e David Stark (eds.), *Restructuring Networks in Post-Socialism: Legacies, Linkages, and Localities*, Oxford, Nova Iorque, 1997, pp. 36-69.

<sup>64</sup> Ákos Róna-Tas, «Social engineering and historical legacies: privatization and the business elite in Hungary and the Czech Republic», in Beverly Crawford e Arend Lijphart (eds.), *Liberalization and Leninist Legacies: Comparative Perspectives on Democratic Transitions*, Berkeley, Universidade da Califórnia, 1997, pp. 126-141.

para benefício próprio. Defende este autor que tal processo ocorre com mais probabilidade nos casos em que os regimes pós-socialistas são autoritários e não democráticos. Hellman defende também que o processo democrático impede a capacidade dos *insiders* de controlarem indefinidamente o processo: os políticos que desejam permanecer no poder sentem-se compelidos a distribuírem benefícios de modo mais uniforme<sup>65</sup>. O caso de Moçambique contraria este argumento. Moçambique conduziu duas bem sucedidas eleições democráticas e a reestruturação parece ser bastante alargada. Contudo, o mesmo partido tem permanecido no poder desde 1975 e os *insiders* aproveitaram-se claramente do processo de privatizações para se afirmarem no mundo dos negócios. Além disso, muitas empresas estatais sobreviveram ou formaram *joint-ventures* com actores estrangeiros e nacionais. O verdadeiro grau de democracia de Moçambique é discutível, mas podemos afirmar que o país é pelo menos tão democrático quanto os antigos países socialistas da Europa de Leste a que Hellman se refere. A combinação particular de eleições democráticas, reestruturação alargada e «vencedores fortalecidos» parece reflectir melhor o que Schamis escreveu a propósito de diversos países da América Latina<sup>66</sup>. A forma que a transição assumiu e o grau a que chegou ficaram a dever-se à colaboração entre as elites económicas e o governo, colaboração essa que guiou o processo de reforma e trouxe benefícios aos seus participantes. As elites económicas salvaram o Estado e o partido, que em troca lhes concederam privilégios.

A existência desta coligação particular significa que a actual economia de Moçambique reproduz determinados padrões históricos. Ao nível da produção, as grandes empresas ex-coloniais dependem de padrões que utilizaram durante o período colonial, reproduziram durante o período socialista e mantêm actualmente. Estamos a falar de contratos agrícolas, particularmente nos sectores da copra, algodão e tabaco, que concedem às empresas privilégios de aquisição monopolísticos sobre amplas extensões do território nacional. No que diz respeito à concorrência e à propriedade, a presença de antigas empresas coloniais, bem como de ex-administradores estatais, permite a continuidade de monopólios tanto na indústria como na agricultura. Muitos destes monopólios constituem frequentemente *joint-ventures* entre empresas estatais politicamente poderosas e um parceiro do sector privado, como é o caso das telecomunicações ou das disposições de concessionamento por parte de instituições para-estatais portuárias e ferroviárias, nas quais tanto o parceiro estatal como o privado procuram retirar benefícios da relação. Frequentemente, estas *joint-*

---

<sup>65</sup> Joel Hellman, «Winners take all: the politics of partial reform in postcommunist transitions», in *World Politics*, 50, Janeiro de 1998, pp. 203-234.

<sup>66</sup> Hector Schamis, «Distributional coalitions and the politics of economic reform in Latin America», in *World Politics*, 51, Janeiro de 1999, pp. 236-268.

-ventures também incluem capital estrangeiro. Por último, estas associações estão a contribuir para a formação de uma nova ideologia em Moçambique. As mais antigas empresas estatais e privadas baseiam-se na sua longevidade para se definirem como «capital nacional» e para conquistarem a confiança de potenciais parceiros e consumidores. Isto é ilustrado por referências ao facto de estarem em actividade há cem anos, um período de tempo que cobre não apenas o período colonial, como também o período socialista. Contudo, o período socialista raramente é mencionado directamente. Em vez disso, determinados temas desse período — a ênfase na mudança, num futuro melhor, no desenvolvimento — são recuperados e reconfiguradas com vista à legitimação da era neoliberal.

Diversos autores chamaram a atenção para a «dependência de caminho» (*path dependence*) presente em muitos dos processos de transição da Europa de Leste, para o modo como as instituições e organizações do período socialista estão a influenciar a trajectória da mudança política e económica no período actual<sup>67</sup>. A experiência de Moçambique sugere que a continuidade institucional e organizacional remonta ao período colonial. Estes legados moldaram, mas não determinaram, a história política e económica de Moçambique a partir de 1975.

---

<sup>67</sup> V. Douglas North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990, pp. 92-104.