

Two broad themes dominate this first issue of *EG&G*: African entrepreneurs in Portuguese Speaking African Countries; Macau in the framework of China's transition to the world market, in particular in the Pearl River Delta region.

These will also be predominate themes in the next issue of *EG&G*. They have been the object of two research projects that we have been coordinating in the last years, in collaboration with several public and private institutions. In the case of Africa, these institutions are mostly associations of entrepreneurs in Angola, Mozambique and Cape Verde Islands; in the case of China, it is the Faculty of Business Administration of the University of Macau together with the Institute of Hong Kong and Macau Studies from the Zhongshan University (Canton). This last research project was funded by the Orient Foundation and INDEG.

The research on the emergence of African entrepreneurship in Portuguese Speaking African countries had the financial support of the «Instituto para a Cooperação Económica» and the «Fundo para a Cooperação Empresarial» of Portugal. Empirical research would have been impossible without these supports. Furthermore, masters theses covering these areas have been launched and supported in the framework of these research projects, including post graduate students from Macau, African countries and Portugal.

*A «global» approach is also required, of course, in the organisation of research on the global market.*

We hope to continue in this way in future issues of *EG&G*.

Mário Murteira

## Empresariado nacional e transição para a economia de mercado na África lusófona

### I. QUESTÕES DE MÉTODO

Analisar o processo de «transição» das economias africanas, formal ou informalmente conduzidas ao nível ideológico pelo paradigma da economia de mercado, levanta temíveis problemas de ordem metodológica. Não vamos sequer tentar discutir aqui em profundidade esses problemas, mas tão somente evocá-los e definir uma posição perante eles.

A primeira — e fundamental — questão a esclarecer respeita à própria noção de economia de mercado como paradigma da política económica, ou mais geralmente, do que poderemos apelidar de «engenharia social», ou seja uma prática deliberada no sentido de configurar um sistema económico concreto a certo modelo de organização social.

Nestes termos, o paradigma da economia de mercado não se confunde com o «capitalismo realmente existente», para usar uma expressão irónica de Samir Amin, tal como os socialismos «realmente existentes» — espécie, aliás, em vias de extinção — não se confundiam com os modelos do socialismo mais ou menos utópico.

Trata-se, pois dum paradigma normativo que aponta o «deve ser» mais do que descreve «o que é».

Esse «deve ser» situa-se hoje perante um sistema económico mundial que é *global, transnacional e multi-polar*. Nenhum destes atributos é simples de definir: para os efeitos da nossa análise, podemos reduzi-los ao que, em nosso entender, têm de mais essencial ou específico.

*Global*, significa uma desconexão espaço-tempo: o local deixa de ser, principalmente, remate e fruto da sua própria história, ao ser dominado por um «tempo» que é do sistema interdependente no seu todo. Em termos mais concretos: circuitos de informação, fluxos financeiros, redes de transportes e comunicações, cadeias de decisões apenas inteligíveis no âmbito de estratégias transnacionais, criam o «tempo global», característico da presente fase evolutiva do sistema económico mundial, tempo que por todo o lado tende a absorver, ou dominar o «tempo local».

Mas claro que este processo não decorre linearmente, sem obstáculos e resistências, como referiremos adiante.

*Transnacional*, significa, literalmente, «além do» nacional. Isto é: no sistema económico em questão, a categoria economia nacional perde relevo, mesmo significação, em consequência de influentes actores — basicamente, mas não só, as empresas transnacionais (ETN) — cujo espaço estratégico está precisamente «para além» da economia nacional.

Esta é ameaçada na sua coerência interna, mesmo quando se pretende recuperá-la ao nível duma integração económica regional.

*Multi-polar*, quer dizer: o sistema organiza-se de forma heterogénea em relações assimétricas regionais, cada «região» da economia mundial estruturada em torno de pólos dominantes — designadamente, os EUA, Japão e Alemanha — donde irradiam processos formais e informais de integração económica de características próprias.

Mas esses pólos não se encontram estabilizados: outros podem surgir como a República Popular da China na Ásia, de envergadura mundial, ou outros de expressão mais regional como a África do Sul. Esta situação contrasta com o mundo tipicamente bi-polar que sucede à Segunda Guerra Mundial.

Face a este quadro, o paradigma em questão define condições de «competitividade estrutural» que habilitem as empresas domésticas a serem competitivas no mercado global e que, por outro lado, justifiquem a implantação na economia «nacional» de investimentos oriundos das ETN, estes, por seu turno, portadores de novos conhecimentos e tecnologias que por esta forma se irão difundindo, mesmo nas áreas menos desenvolvidas da economia mundial.

Como interpretar o paradigma face ao contexto socio-económico africano? É a questão que defrontaremos seguidamente, a partir do contraste entre a África «mal sucedida» e a Ásia «bem sucedida» perante as exigências do mercado mundial. Mas notemos, desde já, o seguinte:

O «desenvolvimento» — sem entrar agora na discussão académica do conceito — dos países mais pobres do mundo, que se situam predominantemente na África, não pode assentar simplesmente numa competitividade estrutural que está largamente por construir, desde os recursos humanos às mais elementares infraestruturas materiais. Não parece difícil de reconhecer que algo de endógeno e de «baixo para cima» se torna indispensável numa dinâmica significativa de desenvolvimento. Pode o paradigma que temos referido dar resposta satisfatória à questão?

Por outro lado, que sentido dar hoje, como espaço político-económico, à categoria nacional no contexto africano, vinte anos depois de chegarem ao poder nas ex-colónias portuguesas os movimentos, precisamente, de «libertação nacional»? Parece que o sentido não pode (deve) ser o mesmo que

lhe era atribuído há vinte ou trinta anos, quando o Terceiro Mundo se reclamava da NOEI.

Cremos que esse sentido do nacional renovado deve ser procurado hoje em dois movimentos distintos: como tecido dos espaços «locais» organizados em benefício próprio e não em benefício alheio; como instância intermédia do local intra-nacional e do regional supra-nacional, este, por seu turno dalguma forma inserido no espaço global.

Mas parece que tudo isto está dalgum modo por fazer, por todo o lado — mesmo na Europa de Maastricht — não sendo de estranhar que a África ainda esteja longe de ter definido o seu próprio caminho na era do «mercado global».

## II. COMPARAÇÃO ÁFRICA/ÁSIA: DESEMPENHOS CONTRASTANTES

### COMO INTERPRETAR O SUCESSO ASIÁTICO?

Na literatura encontram-se várias «explicações», umas que se situam no plano estritamente económico, tipo análises Banco Mundial, outras mais fundamentadas em factores extra-económicos, culturais ou políticos, designadamente.

Por outro lado, os autores têm diferentes interpretações do «todo» — isto é, do funcionamento do sistema da economia mundial — e da influência do «todo» sobre as partes.

Acresce ainda que para uns não há «milagres asiáticos», nem lições a tirar da sua experiência. Para outros, pelo contrário, há ensinamentos a recolher dessas experiências que poderão ser relevantes para outros países. A questão é facilmente assumida a nível ideológico; uns quererão «provar» que não existe possibilidade de salvação — «up grading» — dentro do sistema, enquanto outros, pelo contrário, quererão provar que o sistema premeia os que compreendem as suas regras e são mais hábeis num desempenho conforme a essas regras.

Algumas «explicações» mais correntes da literatura especializada:

Os Novos Países Industrializados (NIC's na sigla de expressão inglesa) asiáticos beneficiaram de elevadas taxas de poupança interna, de combinações estratégicas judiciosas entre administrações públicas e interesses privados, ajuda externa norte-americana, ambiente acolhedor para o investimento estrangeiro, reservas de mão de obra abundante, aceitando elevadas intensidades de trabalho e tendendo a adquirir rapidamente níveis elevados de qualificação.

Claro que cada um dos NIC tem características próprias, e aqueles factores não jogaram por todo o lado da mesma forma. Pensando apenas no «bando

dos quatro» — ou seja, Singapura, Hong Kong, República da Coreia e Taiwan — não é difícil identificar grandes diferenças entre eles: dois são cidades-estado, e outros dois são partes dum todo que se separou no contexto da chamada «guerra fria». Ffinda esta época, a recomposição das partes — reunificação das duas Coreias e das duas «Chinas» — está na ordem do dia, mas cada um dos processos é bem específico e de desfecho, de momento, imprevisível.

Numa perspectiva mega-económica — análise dos sistemas mundiais, escola de Wallerstein, designadamente — o fenómeno tem de ser entendido, simultaneamente, a dois níveis: da «história» do sistema, isto é, das suas tendências seculares de muito longo prazo, e da sua «conjuntura», isto é, do contexto socio-económico, próprio de cada uma das fases cíclicas que percorrem aquelas tendências de longo prazo.

A fase em questão — do final dos anos 60 para cá — é uma fase recessiva da economia mundial, e a deslocalização de consideráveis capacidades produtivas de certas regiões do Ocidente para certas regiões do Oriente só pode ser entendida neste contexto. Digamos que o capital do «centro» é solicitado a deslocar-se para a «periferia» que, na conjuntura recessiva, oferece melhores condições para o prosseguimento do processo de acumulação.

Nesta perspectiva, o «êxito» «dos NIC's asiáticos deriva de, na conjuntura dos últimos vinte anos, se terem posicionado da forma mais atractiva ou «apropriada» para aquele prosseguimento.

Do nosso ponto de vista, o essencial do sucesso em questão reside na conjugação feliz, em determinada época da trajectória de longo prazo do capitalismo, na sua fase de trans-nacionalização e globalização, de tendências sistémicas mundiais e tendências sistémicas regionais (Ásia do Pacífico). Jogaram também factores específicos, «endógenos» até certo ponto, mas os factores sistémicos foram provavelmente os mais decisivos.

Surge aqui, todavia, uma questão importante e específica: que significado atribuir ao «êxito» da RPC (República Popular da China) no tempo da política da «Porta Aberta»? Não abordaremos aqui a questão, que tratamos noutra sítio. De qualquer forma, não parece justificado assimilar esta experiência aos «dragões» asiáticos.

Mas poderá fazer sentido analisar em que medida a experiência das ZEE (Zonas Económicas Especiais) chinesas será transponível para a África. Vejamos agora o reverso da medalha.

#### COMO EXPLICAR O INSUCESSO AFRICANO?

É significativo o contraste entre o «afro-optimismo» dos anos 50 e 60 e o presente «afro-pessimismo». Expectativas que pareciam ainda fundadas há vinte anos ficaram totalmente logradas. Porquê? Também aqui as «explica-

ções» são variadas e de diferentes quadrantes disciplinares e ideológicos, explícitos ou implícitos. Salientemos algumas mais frequentes e (ou) mais relevantes.

#### NATUREZA DO ESTADO AFRICANO PÓS-COLONIAL

Ao contrário das retóricas oficiais, esse estado não visa o «desenvolvimento» nacional, mas sim o enriquecimento do grupo que detém o poder. Procuram-se «rendas», mas não processos de aumentar a eficiência na utilização dos recursos materiais e humanos do país. O problema não reside tanto na corrupção dos dirigentes — bastante comum, como se sabe, em todos os continentes — mas na sua «cultura económica», isto é, na forma como traduzem os seus valores, crenças, tradições em comportamentos na esfera da actividade económica.

#### HERANÇA COLONIAL

Sobretudo, salienta-se a expressão dessa «herança» no domínio do subdesenvolvimento dos recursos humanos dos países em causa, bem como o atraso, enviesamento ou bloqueio no aproveitamento dos recursos materiais. Digamos que na altura das independências políticas a magnitude desfavorável dessa «herança» foi subestimada, o que se compreende na atmosfera voluntarista que rodeou o acesso à independência das «jovens nações africanas», como escrevia Perroux nos anos 60.

#### EFECTOS PERNICIOSOS DA «AJUDA EXTERNA»

A grande maioria dos LDC («Least Developed Countries» na classificação da ONU, os países mais pobres do globo) está na África, enquanto a maioria dos NIC (New Industrializing Countries, por vezes também designados na literatura por New Industrializing Economies, isto é, NIE) pelo menos, os casos de sucesso mais espectacular, estão na Ásia.

Parece que uma característica perversa da ajuda recebida pelos LDC é que tende a perpetuar-se: em lugar de preparar as condições para a sua própria extinção, pelo contrário, torna-se mais necessária à medida que é prestada. Explicar o malogro dos LDC africanos, nesta perspectiva, é assim explicar o grande fracasso da ajuda externa. E como explicar este?

Há vários aspectos a considerar na questão: as concepções que enformam a ajuda prestada, os mecanismos que a veiculam, por parte dos fornecedores, enfim as condições de recepção no país beneficiário da ajuda. Interessamo-nos, neste texto, considerar apenas o terceiro aspecto. A questão é relevante, quando se analisa o Estado como entidade gestora dum política «de desenvolvimento».

Estaria tudo facilitado se o «desenvolvimento» brotasse naturalmente das sociedades africanas libertadas da sujeição colonial, digamos, se naquelas

houvesse uma «sociedade civil» que apenas precisasse de liberdade para florescer e frutificar. Mas não é assim, como o próprio Banco Mundial reconhece.

Então surge a questão: a ajuda externa, nomeadamente na modalidade da assistência técnica, é capaz verdadeiramente de «capacity building» ou, pelo contrário, impede que o Estado gestor do desenvolvimento se faça a si próprio, por força, sobretudo, duma dinâmica endógena?

De passagem, é curioso registar que numa época em que o estatismo e a burocracia são tão forte e justificadamente contestados, as burocracias inter ou trans-nacionais, por vezes tão poderosas como ineficazes, são muito poupadadas nas críticas em relação às burocracias nacionais.

#### CONDICIONAMENTO DESFAVORÁVEL DO SISTEMA DA ECONOMIA MUNDIAL

Sabe-se como o projecto da «Nova Ordem Económica Internacional» (NOEI) era expressão forte dos países do Terceiro Mundo, até meados dos anos 70; mais do que isso, era uma bandeira ideológica que dava coesão e identidade a um grupo heterogéneo de países e sistemas económicos.

A grande hipótese subjacente a esse projecto era a seguinte: o «subdesenvolvimento» é basicamente consequência duma ordem económica iníqua, exploradora da maioria dos povos em benefício da minoria que a si própria se classifica de «desenvolvida». Se essa «ordem» for corrigida por força dos que mais têm a ganhar com isso, cessarão os mais fortes obstáculos ao verdadeiro desenvolvimento das nações do Terceiro Mundo.

Não se pode afirmar que a evolução da economia mundial nas últimas duas décadas tenha desmentido (ou confirmado) a hipótese. Desmentiu, sim, a expectativa de muitos leaders do Terceiro Mundo de que seria possível transformar o sistema da economia mundial numa determinada direcção. Há de facto — pode dizer-se — uma nova ordem económica mundial em gestação, mas pouco ou nada tem a ver com os contornos do projecto da NOEI, tal como eram definidos nas assembleias da ONU, há cerca de vinte anos.

Neste sentido, pode dizer-se que os LDC africanos, além do mais, foram vítimas de fenómenos como a deterioração de termos de troca, a «armadilha da dívida externa», o difícil acesso aos progressos científicos e tecnológicos por via dos canais correntes de transferências de tecnologias, etc.

#### DERROCADA DO «SISTEMA SOCIALISTA MUNDIAL»

É hoje claro que o potencial competitivo do extinto Segundo Mundo (o orgulhosamente auto-designado «Sistema Socialista Mundial») em relação ao Primeiro era mais ideológico e bélico do que económico. O que não deixa de ser curioso, considerando a ideologia marxista-leninista que deu razão de ser ao chamado «socialismo real».

De qualquer forma, esse potencial foi determinante na criação dum espaço nas relações internacionais para afirmação (precisamente) dum Terceiro Mundo que buscava a independência política para chegar ao que cria (e queria) ser a verdadeira independência, isto é, a económica. Este aspecto foi marcante na trajectória das ex-colónias portuguesas em África, como referiremos adiante

Neste sentido, o termo do Segundo Mundo precipita o termo do Terceiro, tal como, afinal, a emergência do Terceiro no pós-guerra deu um segundo (e afinal, derradeiro) fôlego ao chamado sistema socialista mundial.

#### COMO SITUAR O «DESENVOLVIMENTO» AFRICANO. NO DECLINAR DO SÉCULO, NO CONTEXTO DO MERCADO GLOBAL?

Como é sabido, a ideia de desenvolvimento que surge associada à própria afirmação da identidade do «Terceiro» Mundo tinha subjacente duas hipóteses: que o «subdesenvolvimento» era fruto duma ordem internacional injusta, dominada pelos países capitalistas que a si próprio se classificavam de desenvolvidos, ordem que poderia ser transformada pela actuação conjunta dos «mundos» II e III; que o «desenvolvimento» nacional seria a grande tarefa histórica das nações chegadas à independência política, uma vez libertadas do jugo colonial.

Tudo isto parece hoje carecido de sentido, pelo menos, sem viabilidade histórica, e a distância entre os desejos e as realidades surge aparentemente inultrapassável no contexto africano. Que perspectivas oferece o paradigma da economia de mercado como via de desenvolvimento apropriada àquele contexto? Questão central que explicita ou implicitamente orientará a nossa reflexão seguinte.

### III. ESPECIFICIDADE DA TRAJECTÓRIA DAS EX-COLÓNIAS PORTUGUESAS EM ÁFRICA

Que existe de específico e comum na trajectória dos chamados PALOP (países de língua oficial portuguesa) nas décadas de 75/95, no contexto africano e mundial da época? Ou nada existe de específico comum a essa trajectória, pelo menos nada que seja relevante em termos de investigação social?

Um factor de especificidade possível reside, como é óbvio, na própria especificidade de Portugal como potência colonial em África, ou seja, na específica «herança colonial» suportada por aqueles países. Outro factor, relacionado com o anterior, reside na circunstância da tardia «descolonização» desses países, digamos, pelo menos «atrasados» uma década, talvez duas, em relação ao grande movimento histórico da África no terceiro quartel deste século.

Outra possível questão a debater é a seguinte: o facto de Portugal ser uma potência semi-periférica e não central como a Grã-Bretanha ou a França, inviabilizando desde logo a hipótese neo-colonial, em relação à antiga metrópole, torna dalgum modo inevitável a secundarização no contexto africano dos novos estados de expressão oficial portuguesa?

A nossa resposta é que existe algo de comum e específico relevante para a investigação, mas que não há nenhum estatuto necessário de secundarização herdado do colonialismo português.

A omissão, no texto de Wallerstein que inserimos neste número de EG&G, de qualquer menção à experiência pós-colonial da África de expressão oficial portuguesa poderá explicar-se por outra razão: os «PALOP» são pouco estudados, e os poucos estudos relevantes em língua portuguesa não têm a mesma divulgação do que os realizados em língua francesa ou, sobretudo, inglesa.

Seria erro grosseiro supor que o fenómeno da globalização bem como a tão falada explosão das tecnologias da informação e da comunicação, só por si, tornassem o planeta homogéneo em termos de transparência, no duplo sentido de cada ponto no espaço receber e transmitir toda a informação «relevante» para a construção dalgum de parecido com uma consciência planetária.

Que haverá então de relevante e específico na trajectória dos PALOP nas últimas duas décadas?

*Cremos que o essencial remete para a análise dos três grandes movimentos de libertação, PAIGC, FRELIMO e MPLA, no seu contexto histórico, enquanto tais e uma vez chegados ao poder, na sua tentativa (falhada, como se sabe) de fazer o estado-nação na senda dum «desenvolvimento» que garantisse a independência económica depois de conquistada a política.*

Nesta perspectiva, o «específico» e «relevante» decorre do seguinte:

*Em primeiro lugar, é preciso recordar as circunstâncias em que se dá a derrocada da ditadura portuguesa, com quase meio século de existência. É possível defender que a causa imediata dessa derrocada — em lugar duma adaptação gradual e controlada como em Espanha — se deveu à guerra colonial. Essa derrocada coincide (não é todavia crível que tenha sido pura «coincidência») com a crise económica mais profunda do pós-guerra, verificada em 74-75.*

Nesse período, os acontecimentos portugueses adquirem uma importância sistémica, à escala mundial, sem paralelo com a dimensão económica e política do país. Essa importância resulta, por um lado, dos riscos então muito aparentes de «cubanização» da revolução portuguesa, e das consequências para a África Austral, por outro lado, das independências de Angola e Moçambique.

Talvez que o essencial a reter, para o nosso propósito, consista afinal nisto: as independências das colónias portuguesas em África ocorrem num momento histórico muito particular da segunda metade do séc. XX, «momento» de grande viragem ou crucial bifurcação do processo histórico, em que a maré revolucionária anti-sistémica aparentemente é ainda ascendente, mas na realidade o refluxo de consolidação sistémica já se tinha iniciado, tornando-se flagrante e de proporções totalmente inesperadas na década dos anos 80.

Nesta leitura dos acontecimentos, e em linguagem figurada, os movimentos de libertação das colónias portuguesas em África surgem como sobressaltos «finais» duma vaga revolucionária prestes a desfazer-se na areia que protege e recupera o sistema da economia mundial.

Tendo esta ideia como referência central da nossa análise, há que salientar os seguintes pontos:

*As lideranças dos movimentos de libertação estavam marcadas quer por uma interpretação marxista e leninista da História, quer por uma efectiva experiência de ajuda dos chamados países socialistas na luta de libertação, que legitimava a expectativa doutra ajuda, também eficaz, uma vez adquirida a independência política.*

É de notar todavia que estas duas coisas não tinham relação necessária entre si: isto é, podia confiar-se no SSM por considerações pragmáticas e independentemente das ideologias apregoadas naqueles países.

*Na prática, resultam destes factos consequências importantes: na recon-figuração dos sistemas económicos a refazer depois da independência, e para além doutros factores, as ideias de planificação, extensão do sector público produtivo e outras inspiradas no chamado «socialismo real», são muito influentes; inversamente, estão desacreditadas concepções favoráveis ao mercado capitalista, ao investimento estrangeiro, ao acolhimento privilegiado das ETN.*

Ou seja: em termos de ideologia económica, os movimentos de libertação das colónias portuguesas em África são também «tardios», à beira da grande viragem que ocorre nos anos 80. Dito ainda de outra forma, e abreviadamente:

Os países em causa, além do mais, sofrem directa ou indirectamente as consequências duma aposta teórica e prática num modelo e num sistema que, afinal, estavam prestes do termo da sua vigência histórica. São também

vítimas duma «herança colonial» particularmente desfavorável em termos de desenvolvimento económico e humano.

É, com excepção de Angola, sofrem ainda das limitações duma «ajuda externa» aos LDC, que em termos «per capita» é das mais elevadas do continente africano.

Nos casos de Angola e Moçambique, como é evidente, surgem custos materiais e humanos muito elevados directamente ou indirectamente relacionados com a luta pela supressão do regime do apartheid, até ao momento em que este é finalmente abolido.

Neste aspecto, o caso angolano é particularmente dramático e doloroso: as grandes destruições provocadas pela guerra civil ocorrem *depois das primeiras eleições, já desenhada a transição para a democracia e a economia de mercado*. O que, além do mais, mostra a fragilidade dos processos de «transição» económica e política ditados do exterior, sem significativa correspondência endógena.

Por tudo isto, não é de estranhar a inexistência de NIC em África, particularmente na de expressão oficial portuguesa. Mas, por outro lado, não parece existir qualquer «fatalidade» nas circunstâncias descritas. Tal como, afinal, não havia qualquer determinismo histórico no processo que conduziu da situação colonial à independência política e que (era suposto) conduziria finalmente à independência económica do estado-nação africano.

#### IV. «TRANSIÇÃO» PARA A ECONOMIA DE MERCADO NO CONTEXTO AFRICANO

As circunstâncias descritas para a África Lusófona explicam também semelhanças de «timing» nos processos de transformação dos cinco países orientados pelos modelos ocidentais da democracia política e da economia de mercado. A intenção de reforma do sistema económico antecede geralmente a intenção de reforma do sistema político. A relativa excepção é Cabo Verde: neste caso, o partido no poder legitima um processo eleitoral que permite à oposição ocupar o seu lugar.

É esta que se arvora defensora da economia de mercado. Seja por erro de cálculo, ou por legítimo espírito democrático, seja por ambas as coisas, a verdade é que o comportamento do PAICV revela um «fair play» verdadeiramente exemplar nesta matéria. Porém, nenhum dos grandes movimentos históricos de libertação nacional na África de expressão portuguesa vem afinal a perder eleições: com diferentes peripécias de percurso, nem o PAIGC de Amílcar Cabral, nem o MPLA de Agostinho Neto nem a FRELIMO de Samora Machel saem vencidos nas urnas.

O que parece fundamentar a seguinte hipótese: apesar de todas as dolorosas decepções pós-independências, nenhuma outra força política conseguiu maior base de apoio popular. Dir-se-á que a legitimidade decorrente da luta dita

de «libertação nacional» prevalece ainda sobre os particularismos regionais e étnicos: restará saber por quanto tempo, se o projecto nacional definitivamente perder credibilidade.

Todos os movimentos de libertação, vencedores na conquista do poder político, são todavia derrotados no seu projecto original, nas condições que já descrevemos. E antes de referirmos como o processo se desenrola na prática, interessa-nos descrever como se desenrola ao nível da ideologia.

Seria evidentemente demasiado simplista dizer que se passou da ideologia do plano à ideologia do mercado (ou duma «teologia» a outra, e isto não é mero jogo de palavras!). Seria mais grosseiro ainda afirmar que na prática se passou dum sistema económico orientado pelo «plano» a outro conduzido pelo «mercado».

Ao nível do discurso ideológico, todos os países em questão procuraram, logo a seguir à independência, fazer do plano nacional o principal instrumento das políticas nacionais de desenvolvimento. Dois dos países considerados — Cabo Verde e Moçambique — chegaram a elaborar perspectivas a longo prazo que, era suposto, iriam orientar os planos a médio e curto prazos.

Sabe-se, todavia, que os grossos volumes dos «planos relatórios», abundantes em muitos países do Terceiro Mundo (e não só: Portugal, por exemplo, já os tinha desde os anos 50, em plena época salazarista), poderiam servir para muita coisa mas pouca influência tinham no curso quer da política económica praticada pelos diferentes ministérios, quer muito menos no curso da evolução económica nacional.

Havia sem dúvida a listagem de projectos e, sobretudo, de alguns «grandes» projectos de investimento, incluídos no plano, mas as decisões que estavam na sua origem ou que determinavam a respectiva implementação escapavam à lógica e disciplina do plano. Os ministros do Plano eram frequentemente ultrapassados pelos ministérios sectoriais, ou mesmo por decisões avulsas dos chefes de governo.

Deve dizer-se que as principais dificuldades, antes de serem técnicas, eram políticas e culturais. A simples coordenação económica, condição necessária mas não suficiente da viabilidade do «plano», por muito flexível que aquele seja, pressupõe o funcionamento regular e eficaz dum conselho de ministros, coisa muito difícil de verificar nos países em questão.

Na realidade, os governos africanos funcionam mais como justaposição de áreas reservadas para actuação de cada ministro do que como entidades colegiais que cooperam na execução de políticas horizontais e verticais que visam objectivo comuns. Claro que a assistência técnica dos países do SSM também não se encontrava minimamente preparada para adaptar a sua própria experiência à realidade africana.

O que originou situações frequentemente caricatas. O sistema da República Democrática Alemã servindo de modelo para o sistema de planificação de S. Tomé e Príncipe ou o da URSS para a Guiné Bissau!

Não vale a pena insistir também nos «modelos» importados do SSM ao nível das políticas sectoriais na agricultura e na indústria: grandes (à escala das economias em questão) complexos industriais que não chegavam a entrar em funcionamento, ou que apenas funcionaram a níveis irrisórios da capacidade instalada; granjas estatais altamente mecanizadas mas de baixíssima produtividade.

De tudo isto, ficou-nos na memória o desespero do honesto e zeloso director do gabinete de planificação duma região de Angola considerada pelo governo como exemplar, que ao fim de dois anos de luta inglória contra a burocracia inerte de Luanda nos confessou, amargamente: «ao princípio queixava-me de não mandarem os tractores que apodrecem em Luanda, mas agora queixo-me de que nem sequer mandam as fichas que tenho de preencher para o plano anual...»

Na realidade, à medida que o voluntarismo e o ideologismo característicos dos primeiros anos pós-independência se amorteciam, o sistema de planificação — mesmo formalmente, nunca ultrapassando um estado embrionário — tornava-se cada vez mais um ritual sem sentido, ou uma homenagem a um Deus desconhecido.

Mas o mais forte impulso para a transformação do sistema económico dos PALOP resultou do crescente endividamento externo e correspondente dependência dos credores bem como dos grandes guardiões do sistema económico internacional, isto é, o Fundo Monetário Internacional e o Banco Mundial.

Sendo a assistência financeira internacional, na maior parte dos casos, «condicional» essa condicionalidade implicou necessariamente uma evolução dos sistemas económicos na direcção dos mecanismos do mercado, principalmente na esfera monetária e financeira. Isto tornou rapidamente mais poderosos os governadores dos Bancos Centrais e Ministros das Finanças do que os hipotéticos Ministros da Planificação e (ou) Coordenação Económica, mesmo nalguns casos os próprios «Primeiros» Ministros.

Quando, no final dos anos 80, se desencadeia a derrocada do chamado Sistema Socialista Mundial, a partir do colapso da URSS, abre-se uma época de generalizada «transição para a economia de mercado» na Europa, na Ásia e na África. Aquilo que era, ainda, timidamente formulado em programas do FMI ou do Banco Mundial — para não ferir excessivamente a ideologia dos jovens estados africanos emergentes e vencedores de longas lutas de libertação — passa agora a ser apresentado como a via única do possível desenvolvimento nacional. Mesmo sem se citar Fukuyama, era como se do «fim da História» se tratasse.

## V. O EMPRESARIADO EMERGENTE NA TRANSIÇÃO PARA A ECONOMIA DE MERCADO: UMA PERSPECTIVA INTRODUTÓRIA

Há várias definições possíveis de «empresário», tal como existem na teoria económica dos mercados diferentes interpretações analíticas do papel desempenhado por aquele. No contexto africano, o problema coloca-se em termos que retiram grande parte do significado àquela teoria. O assunto requer um exame cuidadoso. Consideremos o «empresário» como categoria económica no âmbito do paradigma da economia de mercado.

No caso limite da «concorrência perfeita», como se descreve nos manuais de economia, tudo se reduz a um mecanismo que encaminha os agentes económicos — por força daquela «mão invisível» de que falou Adam Smith — para situações de equilíbrio em que, para uma procura dada, se garante a mais eficiente (de custo mínimo) aplicação dos recursos.

No caso da concorrência monopolística, menos distante dos mercados «realmente existentes» do que a concorrência perfeita, o empresário já dispõe dum campo de manobra considerável: trata-se de diferenciar produtos, ao menos por força de estratégias de «marketing» ou por estratégias de inovação criativa ou simplesmente imitativa e reduzir custos, sempre tendo em mira a maximização do lucro.

De forma menos esquemática e redutora do que a teoria económica convencional, poderemos propor a seguinte interpretação do empresário, para os efeitos que nos interessam aqui — isto é, a análise da emergência dessa categoria de agentes económicos, num processo de «transição» para a economia de mercado. O empresário tem como função característica a direcção estratégica da empresa, podendo ser ou não proprietário da mesma, no todo ou em parte.

Essa direcção, por seu turno, visa genericamente a congruência entre a empresa e o seu meio envolvente. Mais precisamente: cada empresa situa-se perante um espaço de mercado e uma envolvente que lhe são próprios. Esse «espaço» é disputado pela concorrência e é função do empresário alargá-lo incessantemente, pelo menos conservá-lo. É essa luta incessante pelo alargamento dos espaços de mercado e pela adaptação favorável da envolvente aos objectivos da empresa que traduz o essencial da concorrência que, por sua vez, caracteriza a economia de mercado.

Ora, este processo não é só por si, entregue inteiramente à sua lógica, socialmente virtuoso ou benéfico: em determinadas circunstâncias, a concorrência destrói a concorrência, permitindo abusos do poder económico concentrado e não regulamentado; igualmente, numa matéria hoje muito sensível, no referente à protecção da natureza; enfim, o funcionamento do mercado «avançado» ou «desenvolvido», em oposição ao mercado do «capitalismo selvagem», requer um quadro jurídico e, além disso, um sistema

eficiente de administração desse direito sem os quais o paradigma normativo da economia de mercado perde sentido.

Como, por outro lado, o direito «não cai do céu», isto significa que o mercado virtuoso carece dum agente exterior ao próprio mercado que produza e garanta o cumprimento de normas. Se o estado nacional não pode fazê-lo, então alguma entidade deverá substituí-lo nessa função, de carácter supranacional, designadamente.

A outro nível de reflexão, já não estritamente económico, coloca-se o problema das «culturas» empresariais: é de admitir a priori que o empresário japonês tenha valores e comportamentos dalgum modo distintos do empresário norte-americano, e claro que ambos poderão distinguir-se sensivelmente dum empresário «moderno» africano. Mesmo que admitamos que o fenómeno da globalização tende a fazer convergir as diferentes culturas nacionais ou locais, reduzindo-as também a certo denominador comum dum cultura «global», está-se certamente longe disso quando se pretende analisar as áreas periféricas do mercado global.

Sendo assim, e sem pôr em causa o que se afirmou acima, é de supor que as «culturas empresariais» de raiz local ou nacional (ou étnica) determinem modelos ou padrões de comportamento do empresário mais ou menos próximos de estereótipos como os seguintes:

O empresário especulador, por oposição ao empresário criativo ou inovador. Trata-se, digamos, do empresário que compra e vende empresas do mesmo modo que o especulador bolsista compra e vende títulos.

O empresário oportunista, sempre buscando uma nova oportunidade para introduzir o seu negócio em certo espaço de mercado, desviando-se para outro espaço, logo que a oportunidade se esgota.

O empresário rentista, que não se move por incentivos de eficiência ou produtividade, apenas buscando a acumulação privada que resulta da posse dum recurso escasso (possível caso dum a exploração mineira, ou do proprietário rural que explora os rendeiros, como na Inglaterra do tempo de Ricardo).

Esta simples enumeração de «tipos» empresariais recorda-nos algo de elementar mas também decisivo: o mercado, mesmo o «mercado avançado» que temos referido, não tem correspondência necessária com certa categoria de agente económico, definido sem ambiguidades por certo padrão de valores e comportamentos. Poderemos chamar a isto, «indeterminação cultural» do mercado.

Podê, então, colocar-se a questão de saber qual destes estereótipos se aproxima mais dalgum padrão africano (não é crível que exista apenas um, mais ou menos uniforme). Também se pode, dalgum modo, colocar o problema às avessas: face aos mercados realmente existentes em África, mesmo os «modernos», qual o padrão de comportamento empresarial que

esses mercados requerem? É de recear que predominem os tipos rentista e especulativo, em detrimento do criativo ou simplesmente oportunista, no sentido que aqui demos ao termo.

Tendo em consideração o exposto, podemos retomar a nossa temática da emergência do «moderno» empresário africano, em particular num contexto de reconfiguração dos sistemas económicos. Devemos sublinhar o «moderno» por oposição ao tradicional: é de algum modo dum *novo empresário* que se trata, já que por hipótese é também dum novo sistema económico em gestação que nos ocupamos. Ocorrem imediatamente duas questões importantes:

Como caracterizar, nesta perspectiva, o moderno por oposição ao tradicional?

Definida a «modernidade» de que nos ocupamos, qual o processo de geração dessa nova categoria de empresários?

Na nossa perspectiva, o «empresário moderno» opõe-se ao «tradicional» pela forma como se insere no tecido das unidades de produção do sistema económico. Se essa inserção obedece à lógica do mercado nacional em gestação, tendo já em perspectiva, explícita ou implicitamente, a integração desse mercado num espaço transnacional e global, podemos falar de empresário moderno, ainda que porventura as tecnologias utilizadas sejam antiquadas.

Colocar a questão deste modo significa reconhecer que um empresário «tradicional» pode evoluir para «moderno» em função da sua própria percepção do contexto em que actua. No sistema económico de Cabo Verde, as mulheres — até por força das correntes tradicionais de emigração sobretudo masculina — desempenham papel determinante. As «rebidentes» que fazem comércio e transportam mercadorias dos locais de produção para os locais de venda, são pedras importantes nos circuitos internos de comercialização e, como trabalhadores independentes, podem ser consideradas «empresárias tradicionais».

Mas a caboverdiana já qualificada que dirige uma farmácia (significativamente chamada «Jovem») em S. Vicente, que viaja e anima uma associação de mulheres empresárias pertence claramente ao grupo «moderno». Do mesmo modo, quanto a uma outra empresária, proprietária de lojas de modas com artigos de última moda importados de França ou dos EUA para as elegantes mulatas cabo-verdianas da Praia ou S. Vicente.

Doutro estilo, mas igualmente «moderno» no nosso sentido, são as mulheres moçambicanas que se organizaram em cooperativas semi-formais nos arredores de Maputo, com apoio da assistência estrangeira, e abastecem mercados da cidade com produtos hortícolas, entre outros. Fizeram-no, aliás, muito antes de se ter oficialmente encetado a «transição para a economia de mercado» no País.



menos eficientes. Vista a questão dum ângulo diferente, mas talvez mais esclarecedor nas sociedades em análise: tornar-se empresário pode ser simplesmente uma questão de sobrevivência, á mingua de oportunidades de emprego remunerador por conta de outrem.

Se o funcionamento do sistema económico não gera empregos assalariados — quer o sector público, em contração, quer o privado, em expansão — em número suficiente para equilibrar a procura dos mesmos, certamente que os desempregados e subempregados não desdenharão oportunidades de passar à categoria de empresários, mesmo que de início se limitem a gerir a sua própria força de trabalho, se tiverem oportunidades de fazê-lo.

É caso para recordar e adaptar o slogan dum famosa marca de máquinas ferramentas: *faça você mesmo o seu emprego!* Na realidade, pensando na multidão de deslocados, refugiados e desmobilizados dum forma ou doutra vítimas de convulsões profundas do meio social a que pertencem, meio em profunda crise e a que dificilmente poderão furtar-se, a problemática da emergência de empresários nacionais adquire novas conotações a esta luz.

Só remotamente a questão antes referida se relaciona com a do «grande empresariado» a que aludimos de início. Como já referimos, no que toca aos países em análise, a privatização do sistema económico não foi precedida — a não ser em Cabo Verde — pela transformação do poder político. Isto pode permitir a continuação dum poder político e económico fortemente concentrado, o primeiro «privatizando-se» segundo regras do jogo que ele próprio dita, e isto apesar da passagem — mais formal do que real, em muitos aspectos — à economia de mercado e à democracia política. É certo, todavia, que a experiência adquirida na gestão dum sector público, ainda que geralmente ineficiente e movido por critérios e processos muito distantes da gestão privada, pode constituir um capital de conhecimentos precioso num sistema económico muito pobre em recursos humanos preparados para a gestão eficiente das capacidades produtivas nacionais.

Em teoria, pode afirmar-se que se encontram — ou encontravam — provavelmente no sector público, quer no produtivo quer no administrativo, os quadros melhor preparados para o exercício da gestão empresarial moderna. Dois problemas de fundo devem ainda aqui ser mencionados: um respeita à exiguidade da poupança interna face às necessidades de financiamento dum sector privado capaz de assegurar o funcionamento do essencial da actividade económica nacional; outro respeita ao papel destinado ao empresariado estrangeiro e às formas de cooperação e articulação entre esse empresariado e o nacional.

Também é evidente que a transferência da propriedade dos meios de produção do sector público para um sector privado necessariamente determinado por objectivos de rentabilidade, pressupõe uma expectativa razoável, por parte dos novos proprietários, de margens de lucro suficientemente remuneradoras dos capitais investidos. Ora, em muitos casos, essas expect-

Em Moçambique, são designados por «dumba nengues» os mercados paralelos semi-clandestinos onde quase tudo pode ser comprado ou vendido, até bens da ajuda alimentar internacional gratuitamente fornecida ao país. Exprimem o florescimento, à maneira africana, dum economia informal — onde «tradicional» e «moderno» se conjugam de múltiplas formas — já preexistente à transição mas a que esta dá novo e decisivo impulso.

Trata-se de evolução que frequentemente acompanha as transições dos sistemas de planeamento central para formas de capitalismo «selvagem» douradas do rótulo de economia de mercado. Nesse sentido amplo, também se encontram «dumba nengues», por exemplo, em Moscovo ou mesmo em Cantão (nesta cidade, ainda recentemente se podia encontrar um mercado informal de mão-de-obra junto à estação central de caminhos de ferro).

Seria ingenuidade ou moralismo estéril ignorar a importância destas actividades para fração importante do empresariado «moderno» que pretendemos analisar. Na realidade, o «moderno» emerge em múltiplas formas ou redes de relacionamento entre o formal e o informal, o legal e o clandestino. Ao menos por isso, não faria sentido distinguir entre empresários, digamos, «virtuosos» e «perversos».

Mas já fará sentido tentar compreender por que razões o paradigma da economia de mercado, exibido ao nível do discurso ideológico, poderá originar na prática social, em particular no contexto africano, situações tão afastadas do modelo. Aliás, em Angola, Moçambique ou mesmo Cabo Verde, a manifestação talvez mais aparente da «transição» para a economia de mercado é a tendência geral para a informalização do sistema económico, isto é, redução ou anulação de constrangimentos legais e/ou administrativos sem que esteja claramente definido um novo enquadramento normativo, liberalizante «de jure».

Qual será então neste contexto, em linhas muito gerais, o processo genético desse empresariado «moderno»?

Podemos orientar a nossa reflexão por uma dicotomia simplista mas útil: há um «grande» empresariado que provém, directa ou indirectamente, da utilização em seu benefício do poder político formal; em direcção inversa, vindo de baixo, temos a multiplicidade de micro empresas e pequenas empresas, a mais das vezes numa zona cinzenta de a-legalidade, mais do que ilegalidade.

A completa legalidade — que custa dinheiro e defronta geralmente obstáculos burocráticos — é procurada quando dela resultam benefícios tangíveis para o negócio (por exemplo, a obtenção de donativos ou créditos bonificados). A formação de empresas «de baixo para cima» é o processo mais congruente com a argumentação subjacente ao paradigma normativo da economia de mercado.

É questão, afinal, dum «democracia económica», assente na competição entre indivíduos livres, em que se premeiam os mais aptos e punem os

tativas não existem, em economias profundamente desorganizadas e, nos casos de Angola e Moçambique, duramente afectadas por longos períodos de guerra mais ou menos generalizada.

Não é fácil, nestas condições, ser competitivo perante um capital estrangeiro que, no mercado global, dispõe de alternativas mais favoráveis de rentabilidade noutras localizações. Parece evidente, em conclusão, que o paradigma ortodoxo — digamos assim — da economia de mercado encontra aqui um contexto cultural, político e socio-económico muito específico que requer respostas também não ortodoxas.

O que pode abrir uma perspectiva mais ampla para o movimento «de baixo para cima» de formação do empresário nacional, se as envolventes nacionais e sobretudo locais evoluírem num sentido favorável a esse movimento.

Elizabeth Reis

## Empresariados nacionais na África de expressão portuguesa

Uma análise empírica

### 1. INTRODUÇÃO

Este artigo apresenta alguns resultados de um projecto de investigação cujo tema é *emergência de um empresariado nacional nos PALOP* e cujo objectivo mais geral consiste no estudo dos factores de ordem psicológica, social e cultural que influenciam os indivíduos a criar os seus próprios negócios. Mais especificamente centra-se na análise dos grupos empresariais nacionais que nestes países se afirmam e promovem, ao mesmo tempo que se põe em prática uma política favorável ao desenvolvimento de uma economia de mercado.

Das várias componentes do projecto fazia parte a aplicação de um questionário estruturado aos empresários destes países, questionário esse cujo modelo não foi concebido especialmente para este tipo de situação, mas sim desenvolvido, testado e utilizado para comparações internacionais sobre temas semelhantes: trata-se do questionário SARIE DATA BASE do Imperial College of London, cujos resultados foram já publicados para vários países europeus incluindo Portugal, Reino Unido, Itália, Suécia, Finlândia, Dinamarca e ainda Estados Unidos da América, Israel e China.

O questionário encontra-se dividido em quatro secções, que por sua vez se subdividem em várias partes. Assim, a primeira secção intitulada «Dados sobre o negócio, antecedentes pessoais e experiência profissional» recolhe informação demográfica sobre os entrevistados, suas experiências prévias e antecedentes familiares, rede social, bem como informação sobre as empresas, e inclui as seguintes partes:

- A. Elementos básicos sobre o negócio
- B. Dados pessoais do fundador
- C. Experiência profissional
- D. Características dos clientes e fornecedores
- E. Dados financeiros
- F. Estrutura concorrencial
- G. O futuro do negócio.