

## Capítulo I

### **VINTE ANOS DE EMPRESARIADO EM MOÇAMBIQUE (1983-2004)**

*José Fialho Feliciano*

1. Moçambique tem constituído o principal centro dos meus interesses de investigação desde 1975. Entre 1975-82 realizei diversos trabalhos de terreno sobre processos políticos, permanências e mudanças nas sociedades rurais, especialmente em Cabo Delgado, no Norte, em Gaza e em Inhambane, no Sul. Entre 1982 – 88 coordenei um projecto de microfilmagem para o Arquivo Histórico de Moçambique da documentação com interesse histórico para Moçambique, existente nos Arquivos Portugueses. Entre 1992-93 estudei os percursos de vinte e seis empresários negros de Moçambique.

Em 2004 e 2005 voltei a reencontrar dezasseis desses empresários a fim de seguir os seus itinerários empresariais entre 1994 e 2005. Neste período mantive actividades docentes periódicas na Universidade Mondlane e integrei a equipa de pesquisa que enquadrou o filme documentário “Espírito-corpo”, sobre sistemas de saúde tradicional e hospitalar em diversas regiões do Norte e Sul de Moçambique.

Fui, dessa forma, um observador privilegiado dos processos contemporâneos de Moçambique, principalmente desde a sua independência.

2. Nestes trinta anos de globalização o país viveu dois períodos muito diversos. Um de economia planificada (1975 - 84), outro de

liberalização (1984), um outro de democratização (1990) e outro ainda de descentralização (1994).

No primeiro período, Moçambique estava focalizado nos objectivos da modernização e da construção do Estado-Nação. O governo identificava-se com o partido único – Frelimo, fortemente legitimado tanto pela nova ordem mundial saída da 2ª Grande Guerra, pelas potências hegemónicas (EUA, URSS), pelo movimento dos Não Alinhados (países recém independentes), e praticamente por todos os países do mundo, do Sul e do Norte, mas, internamente, pelo facto de ter liderado a luta pela libertação do país. Nesse contexto, o partido pôde envolver-se num projecto de reformas de transformação profunda da sociedade moçambicana e da sua modernização política, económica, social e cultural seguindo modelos próximos dos chinês e russo, nomeadamente a partir do 3º Congresso da Frelimo em 1997. A modernização política tomou forma do modelo de partido único, da construção do Estado-Nação centralizado, e da ilegalização e desestruturação das autoridades tradicionais. A modernização económica realizou-se através do modelo de economia planificada (agricultura, industrialização) não só assente, desde 1975, sobre a nacionalização da terra e das empresas privadas de brancos e de indianos, substituídas por empresas estatais e lojas do povo, como também presente no Plano Prospectivo Indicativo (PPI), elaborado em 1981, com o objectivo da erradicação da pobreza e expresso em grandes projectos agro-pecuários. A modernização social foi efectuada por via da integração da população rural em aldeias comunais (coluna vertebral do desenvolvimento), e cooperativas (desde 1977). E a modernização cultural foi empreendida através da alfabetização e da tentativa de criação da identidade nacional, baseada em instituições de carácter nacional, em oposição a culturas e identidades locais e étnicas, a ritualidades religiosas, mágicas e de feitiçaria, a costumes tradicionais da família alargada, de parentesco e casamento, com a recusa enfatizada do lobolo, da sociedade tradicional doméstica e, principalmente, do sector familiar. As mudanças prosseguidas, embora profundas, tiveram,

contudo, uma curta duração tanto por razões de âmbito mundial, regional, nacional e local.

Com efeito, nos anos 70 desenvolveram-se mudanças importantes (tecnológicas, políticas e sociais...) que transformaram o desenho dos fluxos do mundo numa configuração geralmente designada de globalização.

O desenvolvimento das tecnologias de informação e comunicação (informática, posteriormente, a Internet) produziram efeitos em cadeia na estrutura e organização das unidades de produção industrial asiáticas, americanas e europeias e nos processos produtivos, que transformaram as grandes fábricas de automação integrada em redes (locais e internacionais) de unidades de automação flexível e de serviços, abertas ao espaço cada vez mais global, criando novos perfis e postos de trabalho, mas acabando com muitos outros até aí existentes e gerando um impacto profundo de desemprego e de pobreza, sobretudo nos países industriais do Norte, Leste e Oeste.

A crise iniciada nos EUA e depois na Europa, no quadro da guerra fria e da guerra do Vietname, alastrou-se através de diferentes movimentos sociais e culturais e agudizou-se com o fim da taxa de câmbio fixo dólar/ouro nos EUA, em 1971; alargando-se ainda mais com as diferentes crises do petróleo em 1973-74 (guerra do Yom Kipur) e 1978-79 (deposição do Xá da Pérsia) que aumentaram enormemente os custos de energia nos países industriais e, de forma ainda mais grave, nos do Sul e a dívida externa dos diversos países do mundo.

A dívida das empresas estatais e a dívida externa de Moçambique atingiu 120% do PIB (2,4 mil milhões de dólares) e a taxa de inflação ficou sem controlo.

Na região da África Austral a Frelimo apoiava a oposição contra o regime branco da Rodésia e do apartheid da África do Sul. Moçambique foi mesmo um dos fundadores da SADCC (Conferência para a Coordenação do Desenvolvimento da África

Austral), criada em 1980<sup>1</sup>. Em contrapartida, ambos os governos eram vizinhos apoiantes (desde 1979) da Renamo que, dessa forma, se pôde expandir das províncias do Centro (Manica e Sofala) para Norte do rio Zambeze e, a partir de 1981, para Sul do rio Save

No interior do país em 1981-82 a economia entrou em colapso total, por falta da ajuda do bloco de Leste, já igualmente em crise, e por não possuir um sector privado, na época, politicamente suspeito. Com efeito, naquele período apenas foram mantidas e encorajadas duas grandes empresas com capitais mistos, a João Ferreira de Santos e a Lonhro, a troco dos apoios externos que possibilitavam. Em 1983 a dívida moçambicana ascendia já a 1,4 biliões de dólares e a guerra civil atingia praticamente todos os territórios rurais, gerando um grande número de refugiados nas cidades. O modelo socialista entrou definitivamente em derrocada.

O 2º período iniciou-se em 1984 com o Acordo do Incomati, a aprovação da lei dos Investimentos Estrangeiros, a assinatura da Convenção de Lomé, o pedido de adesão de Moçambique ao FMI e BM e a adopção da linha dos seus Programas de Acção Económica (PAE)<sup>2</sup>: o PAE - 1984-87, o Programa de Reabilitação Económica – PRE (1984-1989) e o Programa de Reabilitação Económica e Social –PRES (1990-1992). A linha que promovia as condições de transição para a economia de mercado e a democracia desenvolveu-se na totalidade em contexto de guerra civil, de pressão e de globalização.

O PAE - 1984-87 fomentou a abertura á liberalização, primeiro dos preços dos produtos hortícolas, depois de uma série de reformas que acompanharam a efectiva adesão de Moçambique ao Banco Mundial em 1986.

O PRE (87-90) aprofundou essa tendência de estabilização financeira e de ajustamento estrutural através de uma série de

---

1 Posteriormente SADC (Comunidade do Desenvolvimento para a África Austral – incluía África do Sul), ATP (Área de Trocas Preferenciais) e a COMESA (Mercado Comum da África Ocidental e Austral)

<sup>2</sup> Baseados nas linhas do "Relatório Berg" do Banco Mundial de 1981

medidas: enormíssima desvalorização do metical, liberalização dos preços e do comércio, reunificação dos mercados paralelo e oficial, drástica diminuição dos investimentos e custos nas áreas da saúde, educação e empresas públicas. Pretendia-se assegurar uma redução da taxa de inflação, gerindo, contudo, uma alta taxa de desemprego e, conseqüentemente, de pobreza e, igualmente, dependência da ajuda. O PIB voltou a crescer, mas a dívida também e a recuperação pretendida foi lenta.

O PRES (90-92) constituiu uma nova etapa de aprofundamento das reformas económicas, nas quais por um lado se exprimiu uma maior preocupação com as questões sociais da pobreza, mas por outro se iniciou o processo de privatização das empresas, produzindo grande massa de despedimentos legais, um maior número de pobres e, concomitantemente, se abriu e alargou o campo de possibilidades da expansão da economia informal. Estas actividades informais iniciaram-se de forma ilegal, em 1982 (dumbanenges), devido à falta de produtos básicos e cresceram, sobretudo a partir da liberalização em 1987. Aliás a Constituição de 1990 afirmava já os princípios, não só do abandono do socialismo, como também da adesão à democracia multipartidária, uma preocupação que se aprofundou nos anos seguintes.

Em 1991 foi publicamente afirmada a necessidade de descentralização e em 1992, ano da assinatura do acordo de Paz com a Renamo, declarada a importância das dimensões locais, e iniciado o Programa de Reforma dos Órgãos Locais (PRO), que criou os órgãos do poder local. Em 1994 foram realizadas as primeiras eleições multipartidárias e reconhecidas as autoridades tradicionais no meio rural: (lei 3\94). Em 1995 realizou-se a 1ª Conferência do sector privado em Moçambique dando continuidade à política de privatizações de empresas, iniciada no quadro do PRES, que não só possibilitou aos negros, pela primeira vez, um acesso ao estatuto de empresários, como também definiu os critérios de acesso e apoio à emergência do empresariado negro em Moçambique, embora sem experiência específica, sem cultura

empresarial e sem capital. No fim de 1993 já muitos processos de privatização estavam concluídos.<sup>3</sup>

O trabalho de campo que realizei no Sul de Moçambique, nesse contexto em 1992 e 1993, concedeu-me a possibilidade de estudar o percurso de 26 empresários com grande capital escolar e profissional (nove tinham frequência universitária, treze frequência do ensino secundário, industrial ou comercial e altas competências técnicas), sendo 23 do sector formal (19 homens e 4 mulheres) e 3 (mulheres) do sector informal. Num texto onde reuni e analisei esses dados e apresentei algumas conclusões<sup>4</sup>, não só discuti a profunda articulação entre política e economia existente nesses processos fundadores (acesso a oportunidades e crédito), como problematizei o seu sucesso no âmbito da interacção entre cultura e economia, entre as dinâmicas das instituições africanas, familiares e simbólicas, que privilegiam o colectivo e a reprodução comunitária e a natureza do empresário capitalista, que enfatiza o campo de acção individual nas opções de poupança, acumulação, investimento e risco económico<sup>5</sup>. Apenas um empresário não afirmava directamente ter o apoio e ajuda de políticos, e apenas um outro afirmava estar livre da pressão redistributiva da família.

A partir de 1993/94, já assumidos os princípios da economia de mercado (liberalização, privatização) e da democracia (legitimidade eleitoral e descentralizada), aprofundou-se a discussão sobre os modelos de capitalismo e de Estado (democracia) a promover em Moçambique, nomeadamente as questões da propriedade da terra, a descentralização e os poderes, as leis e os saberes locais e tradicionais.

Com efeito entre 1993/5 houve longas discussões sobre a política nacional da terra que deram origem, em 1997, à aprovação da Lei

---

3 Discutia-se ainda a privatização dos sectores da saúde e da justiça e a liberalização das profissões e eles associados (médicos, advogados...)

4 cf. Fialho Feliciano, J. *Empresários e Memória Social: Percursos em Moçambique* 1983-93

5 Sobre este tipo de articulação cf Fialho Feliciano, J e Casal, A.Y, *Antropologia Económica. Velhos e Novos Campos*, Lisboa, Universidade Aberta, 2006

das Terras (19/97) e à proclamação da propriedade colectiva do Estado.

Ainda em 1995 as autoridades tradicionais foram reconhecidas e integradas como poder local nas regiões rurais (lei 3/94 - 1º Diploma de Descentralização) e entre 1995 e 1998 foi sendo aprovado o pacote de leis autárquicas, culminado em 1998 pelas primeiras eleições autárquicas. Na vizinha África do Sul tinham-se realizado em 1995. Entre 2000 e 2005 foram anunciados novos reajustamentos sobre as autoridades tradicionais e os órgãos de poder local (lei 8/2003 e 11/2005 – regulamentação).

A partir de 1997 aumentou o diálogo entre o sector privado e o governo que culminou na aprovação, em 1998, da lei do trabalho, cuja natureza se manteve ainda próxima da lógica socialista.

Desde 2000 o sector privado tornou-se, no entanto, num parceiro importante do governo, no mesmo ano em que Moçambique aderiu à linha dos Programas PRSP/PARPA (Poverty Reduction Strategy Paper/Plano de Acção para a Redução da Pobreza Absoluta) focados na questão social, no combate contra a pobreza e no desenvolvimento local. O primeiro PARPA decorreu entre 2001 – 05 e o segundo decorre entre 2006 – 10.

Entretanto, além daquelas mudanças de orientação política, têm sido realizados em Moçambique grandes investimentos em diferentes tipos de projectos: nos corredores da Beira, de Nacala e de Maputo (oleodutos, ferrovias, rodovias, portos) e mais recentemente (desde fim de 1990) em projectos de produção de alumínio (Mozal), de gás natural (Temane e Pande), fundição de ferro e aço, areias pesadas ... Contudo, embora a poluição seja um custo pesado <sup>6</sup>, o emprego e o rendimento dos moçambicanos pobres não encontra lugar correspondente.

**3. No final do primeiro PARPA revisei 16 dos 26 empresários que havia estudado em 1992 – 93. Não tive tempo de reencontrar os outros dez.**

---

<sup>6</sup> cf Bellucci, B. , *Economia Contemporânea em Moçambique*, Sociedade Linhageira, Colonialismo, Socialismo, Liberalismo, Rio de Janeiro, Educam,2007-06-17

Nesse intervalo de doze anos muitos outros moçambicanos se tornaram empresários, tanto no sector formal (também através da privatização de empresas) como, sobretudo, no enorme sector informal, através da criação de novas organizações e múltiplas actividades. Permaneciam, porém, nacionalizadas as empresas ligadas às telecomunicações, às linhas aéreas, à electricidade e à energia (gás e combustível).

Nos últimos anos, apesar do crescimento significativo do PIB, têm aberto falência bastantes empresas ou diminuído não só o volume de negócios como também o número de trabalhadores. As duas grandes empresas de capitais mistos da época socialista acabaram por morrer recentemente devido a razões que será importante investigar.

Neste segundo estudo de três semanas em Setembro de 2004 e uma semana em 2005, entrevistei diversos responsáveis de associações empresariais, formais e informais (Confederação das Associações Empresariais – CTA, Associação das Mulheres Empresárias - ACTIVA, Associação dos Operadores e Trabalhadores do Sector Informal – ASSOTSI, Associação dos Vendedores e Importadores do Sector Informal – MUK' ERO) e da Central Sindical Organização dos Trabalhadores de Moçambique – OTM. Revisitei ainda catorze dos empresários que havia analisado em 1992 / 93 (cinco mulheres – duas do sector formal e três do informal, e nove empresários do sector formal), entrevistei familiares de dois empresários formais, que entretanto haviam falecido, e recolhi ainda informações de duas outras empresárias formais igualmente estudadas.

Os empresários que entrevistara nos anos 90' haviam sido seleccionados, não pela sua representatividade relativamente ao universo moçambicano, mas pela proximidade que tinham de diversos amigos meus, que me acompanharam nas apresentações e na criação das condições de confiança. Os meus amigos eram jovens quadros com formação universitária, envolvidos em organizações empresariais e cooperativas, e alguns economistas – consultores - tinham ajudado esses empresários na elaboração de propostas de privatização de empresas.

Os casos estudados eram, contudo, muito diversos: idades, lugares de origem e formação, homens e mulheres, do sector formal e do informal, pequenos, médios e grandes empresários, de sectores diferenciados, tais como, comércio, carpintaria, alfaiataria, metalomecânica, transportes, restauração, agricultura e pecuária, pescas e construção. Dessa forma, o conjunto dos casos não constituiu uma amostra representativa e aleatória, cujas conclusões pudessem ser extrapoláveis para o empresariado moçambicano daquela época, mas constituiu, contudo, um lugar significativo para a observação e conhecimento de algumas dimensões significativas do perfil de muitos empresários daquele país. Justifica-se, pois, o interesse desta segunda visita para acompanhar o seu percurso.

Apesar da fragilidade e insucesso de muitos empresários em Moçambique, referidos por diferentes fontes orais e escritas, o êxito dos casos revisitados é muito significativo. Com efeito, dos dezoito casos, de novo analisados, apenas dois tiveram um claro retrocesso mantendo-se, contudo, em actividade.

As razões desta tão elevada taxa de sucesso prendem-se, certamente, com o grande capital escolar, profissional e político da maior parte dos empresários estudados e dos respectivos cônjuges. Só dois não tinham terminado o 4ª classe, treze haviam frequentado o secundário e nove o ensino universitário. Mas existem, certamente, outras razões importantes.

Desde 1993 Moçambique tem mantido estabilidade política e crescimento económico, revelado tanto pelos valores contínuos do PIB, como pelo aumento sustentado do poder de compra dos consumidores, embora com enormes níveis de desemprego e de pobreza, ainda que muitos pobres possam ter emprego. A configuração da sua economia afirma-se, pois, de forma muito diversa: por uma lado uma economia de mercado, cada vez mais envolvida na competitividade de mercados locais, regionais e global, com um amplo sector privado, tanto formal como, sobretudo, informal, e por outro lado uma economia centralizada com sectores públicos mais restritos mas ainda significativos, nomeadamente nas áreas das telecomunicações, electricidade, água, gás e combustíveis, linhas aéreas, caminhos de ferro e portos, mantendo

instituições ainda colectivistas e leis laborais de forte dimensão social. Com a abertura à economia de mercado tem-se registado um grande aumento de empresários no sector formal e principalmente no informal. Porém, devido à enorme abertura da economia aos mercados locais regionais e global, os empresários moçambicanos têm sido obrigados a competitividades para as quais lhes faltam forças e por essa razão muitos têm tido insucesso que os obriga a mudanças de actividade e os fragiliza ainda mais. Para fazer face a tamanhos problemas, os empresários têm-se mobilizado em torno de associações que procuram o diálogo e o apoio do Estado. Mais de 6.000 empresários então integrados em aproximadamente cinquenta associações agregadas na Confederação das Associações Empresariais – CTA. No entanto, há muitos outros que não estão associados. Só em Maputo em 2004, segundo o vereador da área do abastecimento, existiam 12.000 vendedores em trinta e um mercados municipais formais e 5.000 vendedores em vinte e oito mercados informais. A ASSOTSI (Associação dos Operadores e Trabalhadores do Sector Informal) de Maputo contava, em 2003, com 36.848 bancas associadas e o seu presidente referia que o número total de bancas Informais “podia ser superior a 100.000”

Apesar das grandes ajudas internacionais, canalizadas principalmente, através dos Programas de luta contra a pobreza, o Estado moçambicano está longe de poder dar grande apoio aos empresários: primeiro porque a economia vive subordinada estreitamente ao poder da esfera política “colectivista”; segundo, porque se encontra numa enorme dependência do capital estrangeiro. O capital humano em Moçambique é também bastante fraco para sustentar a capacidade de produtividade, de criação de riqueza e de emprego.

Nestas condições, apesar das ajudas e de uma maior diversidade de tipos de crédito (leasing, capital de risco, microcrédito, bolsa de valores) e de organizações que os concedem (Meda, Tchuma, Socremo, Novo Banco), os juros continuam elevados, tanto no sector formal, onde rondam os 30% a 50% ao ano, como no campo do informal, onde a usura atinge 25%/mês. Com raras excepções -

Meda desde 1994 aceita garantias de grupo - o crédito implica garantias individuais que a quase totalidade dos empresários não possui.

A forma tradicional do Chitique, que assegura o acesso a alguma acumulação no interior de grupos de actores informais, que se quotizam diária, semanal ou mensalmente, em geral serve apenas para resolver pequenos problemas, como obtenção de objectos para a casa, ou apoios para a realização de funerais de familiares, ou para outras pequenas compras.

Os empresários e empreendedores de Moçambique, apesar das oportunidades oferecidas pelo contexto, têm tido, em geral, uma desigual e fraca capacidade não só de as valorizar como, igualmente, de utilizar tecnologias avançadas: de inovar, formar, e mobilizar recursos; de produtividade, de produzir riqueza e criar emprego; de atrair e fixar população; de gerar vantagens concorrenciais e de assegurar parcerias estratégicas; de internacionalização da economia e de desempenho competitivo regional; de redes comerciais locais e de valorizar sinergias locais, de iniciativas e de gestão estratégica ou até mesmo de cuidar da qualidade ambiental.<sup>7</sup> É pois, neste contexto que trabalham os empresários (moçambicanos), conceito que, desde há muito, integra diversas características: gestor estratégico de mudanças, identificador de oportunidades, decisor em contextos de incerteza e riscos, inovador em produtos, métodos e mercados.<sup>8</sup>

4. O sistema económico de Moçambique apresenta-se actualmente como uma configuração claramente dominada pelo capitalismo, com características semelhantes ao capitalismo dos outros países africanos e asiáticos, Contudo é bem diferente do capitalismo que se desenvolveu nos países ocidentais.

Apesar de todas as pressões do mercado e do Consenso de Washington (1970), através do Banco Mundial, Fundo Monetário

---

<sup>7</sup> cf. Lopes, R. , Competitividade, Inovação e Territórios, Oeiras, Celta, 2004

<sup>8</sup> cf. Trigo, V., Entre o Estado e o Mercado, Lisboa, Ao Litteram, 2003

Internacional e Organização Mundial do Comércio, o capitalismo não é idêntico em todas as sociedades.<sup>9</sup>

Na verdade, a modernização europeia e ocidental desenrolou-se num contexto de revoluções industriais baseadas, primeiro no carvão e, posteriormente, na electricidade e petróleo. O complexo de mudanças concentrou grande parte da população em cidades, a viver do trabalho assalariado, em sociedades muito extensas, integradas por mecanismos de mercado, por religiões universais, por Estados – Nação - Providência e por outras instituições de cobertura de riscos. Desse modo, as instituições tradicionais das comunidades rurais foram-se transformando profundamente. As famílias alargadas e sistemas associados de sucessão e herança foram-se nuclearizando e mesmo individualizando e a propriedade colectiva da terra foi substituída pela propriedade privada. O trabalho e a terra (a partir do séc. XIX) juntamente com as mercadorias e o dinheiro<sup>10</sup> integraram o campo das trocas generalizadas de equivalentes.

Apesar disso subsistem, nas sociedades do mundo ocidental, economias comunitárias e sociais, e investigações recentes enfatizam, igualmente, as diferenças significativas existentes não só entre diversas configurações económicas, como também entre diferentes capitalismos. Um capitalismo mais liberal nas sociedades anglo-saxónicas, mais integrado nas sociedades escandinavas e do Leste europeu e formas intermédias no Centro e Sul do Continente europeu. As razões que sustentam essas diferenças encontram-se algures nos caminhos e formas das mudanças e nas suas matrizes institucionais (família, religião, propriedade da terra, acumulação, protecção de riscos...)

Na Ásia, onde a modernização seguiu caminhos diversos, existirão, certamente, diferentes tipos de capitalismo, mas alguma investigação identifica principalmente, um capitalismo de forma

---

<sup>9</sup> cf. Todd, E., A Ilusão Económica, Lisboa, Instituto Piaget, 1999 (1998) e Fialho Feliciano, J., e Casal, A.Y., Idem

<sup>10</sup> cf. Polanyi, K., A Grande Transformação, Rio de Janeiro, Ed. Campos, 1980 (1944) e Fialho Feliciano, J. e Casal, A.Y. Idem

integrada, em consonância com as religiões asiáticas da conformidade, com o poder político autoritário, com a família alargada, com as comunidades locais de laços sociais fortes e seus sistemas de protecção de riscos e com a propriedade colectiva da terra. A China, por exemplo, só em Março de 2007, aceitou o principio de outros tipos de propriedade da terra, que dessa forma, se encontra ainda fora dos factores da troca generalizada de equivalentes da economia de mercado.

Em Moçambique, como parece ser o caso em muitas sociedades africanas a situação é semelhante à da China, apesar das pressões das forças de mercado e dos principios do Consenso de Washington.<sup>11</sup> As comunidades locais, expostas frequentemente a profundos riscos naturais e sociais, constroem-se sobre laços sociais fortes que se sustentam em famílias e redes alargadas de parentesco (levirato, sororato, heranças centradas no filho mais velho), religiões linhageiras densas, com sistemas de poder autoritários e de senioridade. São sociedades com grande aceitação da “distância hierárquica”<sup>12</sup> e da subordinação, do valor das desigualdades de estatuto e do sucesso individual, a troca de protecção, no quadro tanto dos poderes simbólicos associados à produção de consensos, à religião, à magia, e à feitiçaria, como à propriedade colectiva da terra e dos recursos. Um conjunto de instituições que facilitam e legitimam as práticas neo – patrimonialistas de poder e lealdades clientelares suportadas em redistribuição.

Do poder político espera-se que acumule reservas significativas de terras e de recursos para que os possa redistribuir numa rotatividade de propriedade não imobilizada, para assegurar a cobertura de situações de incerteza do contexto de vida, de riscos de segurança e de alimentos através de um investimento de capital

---

<sup>11</sup> Cf. Hamela, H. , Moçambique: Economia de Mercado ou Socialismo do Capital?, Maputo, Njira, 2003

<sup>12</sup> Hofstede, G. e Bollinger, D. , Les Différences Culturelles dans le Management. Comment chaque Pays gère-t-il les Hommes?, Paris, eds d’Organisations, 1987, (1984)

social, para que o seu estatuto possa legitimar e reproduzir a sua própria acumulação. Na tradição rural, a mobilidade dos laços com a terra era garantida por poderosas proibições de plantar árvores de fruto, de abrir buracos na procura de água e de lavar a terra. Nesse modelo neo – patrimonialista <sup>13</sup> encontra – se a base da legitimidade que oferece ao poder político a possibilidade de gerir a acumulação de bens públicos e de se apropriar deles para fins privados pessoais ou de suas clientelas. Este sistema aumenta o seu estatuto e premeia os que lhe são leais (familiares, amigos, partidários, da mesma identidade). Aliás, o poder político e o poder económico estão, dessa forma, tão estreitamente ligados que, efectivamente, são representados como sendo um só.

A condição deste modelo de poder é a propriedade colectiva e o que os subordinados reclamam é o acesso à redistribuição. Partidários de outros modelos ocidentais, onde é claramente proibida a apropriação privada de um bem público, designam aquela apropriação de “corrupção”, má governação, más práticas.

Contudo, em África essa apropriação é pública e, de alguma forma, esperada pelos subordinados. É um modelo de poder político comum ao poder do Estado, das regiões, das comunidades locais e das famílias, bem diferente do do mundo Ocidental. Ao nível do Estado, apenas uma elite e as redes de familiares beneficiam daquela acumulação, tornando difícil a emergência duma classe média.

A modernização tem acontecido intensamente em África revelando-se na multiplicidade das migrações, urbanização, industrialização, trabalho assalariado e monetarização, mas têm surgido efeitos bem diferentes dos que aconteceram na Europa. O Estado – Nação é mais fragmentado (etnicizado) e, praticamente, não assume o papel de providência e de protecção de riscos dos cidadãos, e

---

<sup>13</sup> Cf. principalmente Fauré, Y-A e Médard, J.-F “L’État – Business et les Politicians Entrepreneurs. Neo – Patrimonialisme et Big – Mmen:Économie et Politique”, in Ellis, S. e Fauré, Y-A, Entreprises et Entrepreneurs Africains, Paris, Karthala-Orstom, 1995:289-309.cf também Fialho Feliciano, J e casal, A-Y, idem

mesmo onde possa existir, a democracia africana legítima e controla o poder político de forma diferente da democracia europeia. Os poderes políticos locais de Moçambique “descentralizado” desempenham, apesar de tudo, um grande papel na organização política, económica, social e simbólica da vida das comunidades. A percentagem de pessoas com emprego é bem menor do que no Ocidente e o rendimento salarial por relação ao rendimento global das famílias é de natureza completamente diferente. O sistema económico tem igualmente uma configuração bem diversa da Europa, como se pode observar pela importância da economia doméstica e da economia informal, pelos investimentos sociais dos mais ricos das famílias e pela enorme percentagem de pobres.

As famílias, mesmo assumindo diferentes formas, dispersas residencialmente por zonas rurais, centros e periferias urbanas, diásporas nacionais ou internacionais, mantêm a sua matriz alargada e as instituições a ela ligadas – poligamia, levirato, soronato, propriedade colectiva da terra e dos recursos, sucessão, herança. Por esta razão, embora mais fluidas, mantêm laços sociais fortes, com altos níveis de interacção, de identidade, de solidariedade e com uma activa economia doméstica baseada em troca de dádivas directas e recíprocas no longo prazo, assegurando uma grande protecção de riscos familiares.

As religiões linhageiras mantêm uma grande força apesar da expansão das religiões universais, porque as comunidades eclesiais não dão as garantias de protecção semelhantes às produzidas na família.

Assim, apesar da modernização e das profundas mudanças e ela associadas, a matriz africana modela, no Continente, um caminho diferente do seguido pelo Ocidente. Uma matriz tão tradicional quanto moderna e contemporânea, um campo de solidariedades e de desigualdades, de referências do combate político tanto dos conservadores, como dos progressistas, embora mais dos colectivistas que dos liberais, mas também com liberdade. Permanecem as instituições que sustentam a interdependência da economia e da política e do modelo de “etos” colectivista

comunitário (diferente do socialismo), do poder político no quadro da lógica de redistribuição e de reprodução.

De uma forma geral, em África, a economia de mercado coexiste com a economia centralizada, o capitalismo liberal vive interdependente e enquadrado pelo capitalismo integrado. Existe mercado, mas subsiste a propriedade colectiva da terra, existem mudanças nas regras do trabalho, mas a lei do trabalho (1998) não cedeu à flexibilidade pretendida pelo mercado.

5. Os empresários que reencontrei são um bom exemplo do capitalismo tipicamente africano. Apesar das grandes competências escolares e profissionais da maior parte, quase todos voltaram a afirmar que na sua vida empresarial tem sido muito importante a proximidade de amigos e familiares no poder. A razão evocada por muitos para a sua grande participação em associações empresariais do sector formal ou informal, encontra-se no facto de constituírem uma boa plataforma para as relações com o poder. Dessa forma poderão beneficiar de ajuda e do acesso a oportunidades, muitas vezes bem mais rentáveis do que o recurso directo ao crédito da Banca. Aliás, o crédito é oneroso e implica garantias individuais sempre muito difíceis de encontrar num sistema de propriedade colectiva da terra. Embora quase todos refiram a carência de capital, apenas um reclama a propriedade privada da terra como forma de garantia ao crédito bancário. Para os restantes as soluções encontram-se nas diferentes formas de redistribuição. Com efeito, para um número significativo de empresários, apesar das dificuldades do contexto e do seu próprio percurso, tais como: fragilidades de capital e de conhecimento, perdas de meios de transporte devido a diversas calamidades e outras perdas no quadro da competitividade do mercado, têm encontrado boas oportunidades nascidas da redistribuição (consultoria, acesso a terras e terrenos para construção urbana, casas, negócios, parcerias estrangeiras, empréstimos especiais). Essas serão, certamente, algumas das razões pelas quais a maior parte dos referidos empresários tem sido tão bem sucedida

economicamente, com reforço da sua riqueza e património, tanto nas actividades de economia formal como informal.

Um dos empresários, que havia investido bastante através de crédito bancário, viveu muitas dificuldades mas conseguiu recomeçar. Um outro, apesar de ter tido grandes perdas no sector dos transportes, tem conseguido manter a tendência de crescimento. Outro empresário, apesar de insucessos no sector onde mais tinha investido, conseguiu encontrar sustentabilidade no sector agro pecuário e em consultoria.

As estratégias de gestão de todos aqueles empresários, dos que tiveram mais sucesso e dos que experimentaram maiores turbulências, basearam-se, como já havíamos referido em 1996, na diversidade de actividades e negócios.

Estes empresários mantiveram a sua vida familiar estável (excepto um que se divorciou) e mantiveram uma forte ligação às instituições religiosas e simbólicas. Reafirmaram os laços fortes com a família alargada, nalguns casos recebendo ajudas, e na maior parte, assegurando forte solidariedade com outros familiares.

Na verdade, o impacto da redistribuição no sucesso económico de muitos empresários africanos e asiáticos, tanto na sua capacidade de acumulação como na do investimento com riscos, sempre foi objecto de interesse de vários autores. Max Weber em 1919<sup>14</sup> defendia que a lógica redistributiva associada ao etos colectivista das religiões e famílias alargadas da Ásia, constituía a explicação para a incapacidade do desenvolvimento naquela região. A história encarregou-se de contestar aquela hipótese, uma vez que a Ásia, no contexto da 3ª revolução industrial assente sobre a química, a biotecnologia e a nanotecnologia, e principalmente sobre a informática e a Internet, tem conseguido afirmar, desde os anos 1960/70, um desenvolvimento contínuo, mantendo embora esse seu etos colectivista.

---

<sup>14</sup> Max Weber, Confucianisme et Taoisme, Paris, Ed. Gallimard, 2000 (1919)

M. Granovetter<sup>15</sup> retomou a hipótese de Max Weber quando, ao estudar as diásporas chinesas em outras regiões do mundo, concluiu que o sucesso empresarial das famílias emigrantes chinesas é tanto maior quanto menos membros a integram, como acontecia na diáspora em Bali. Na verdade, quanto mais pequena é a família menor é a redistribuição a efectuar e, por isso, maior é a poupança e acumulação e, portanto, também o investimento.

Neste tipo de sociedades, a morte abre, no entanto, espaço para recomposições estruturais da família que põem em causa processos duradouros de acumulação e desenvolvimento empresarial. Com efeito, se o processo de herança entra em turbulência, envolvendo conflitualmente potenciais herdeiros, o capital e a própria empresa poderão ser fragmentados.

A morte de um dos empresários que havia estudado em 1992 representou, efectivamente, um desses casos. A carpintaria ficou encerrada, com todo o equipamento bloqueado até então. Num outro caso mais recente, o processo da herança de um empresário de grande sucesso, parece estar a correr com mais tranquilidade, e a acumulação de capital decorre, aparentemente, sem ter entrado em colapso.

É aliás por questões de herança que as mulheres empresárias que estudei, ou se divorciaram ou mantêm os maridos e as famílias destes bem distantes dos seus negócios. Na verdade, uma mulher casada, com as formalidades exigidas pelo sistema de garantias do lobolo, em caso de viuvez, ficará na dependência do cunhado (irmão mais novo a seguir ao defunto), que tanto a pode herdar como esposa (embora a paternidade dos futuros filhos seja do defunto), como se pode apropriar de todos os haveres da viúva (capitais, equipamentos...), porque esses bens são considerados pertença do defunto e da sua linhagem e não da viúva.

---

<sup>15</sup> Granovetter, M. "The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs", in Porter, A. (Ed.), *The Economic Sociology of Immigration*, New York, Russel Sage Foundation, 1995:128-165

Apesar de tudo, em África, os empresários não referem o ónus da redistribuição como explicação para o sucesso ou insucesso das suas empresas porque é o ambiente natural das suas vidas. Redistribuem aos seus familiares, como também recebem tanto daqueles que são detentores de capitais que os podem ajudar, como dos dependentes que estão disponíveis para trabalhar, sem implicações salariais.

Na África Ocidental, onde a tradição empresarial africana é mais antiga, os empresários de sucesso integram, habitualmente, famílias de sucesso, sem necessidade de rupturas.

Apesar de a modernização continuar a mudar o Continente Africano, e nos últimos anos ter havido um grande período de crescimento, quando chegar a sua oportunidade e o seu tempo de desenvolvimento, como aconteceu com a Ásia, muito provavelmente a África manterá uma configuração inserida no campo das possibilidades da sua matriz. Manterá, provavelmente, as suas especificidades culturais, sociais, políticas e económicas, talvez não obrigatoriamente no quadro dos modelos do desenvolvimento, da democracia e do capitalismo dos países ocidentais. A globalização parece abrir várias possibilidades.

## **Bibliografia**

Abrahamsson, H. e Nilsson, A., Moçambique em Transição. Um Estudo da História de Desenvolvimento durante o Período 1974 – 1992, Maputo, CEGRAF, 1994

Amable , B., Les Cinq Capitalismes. Diversité des Systèmes Economiques et Sociaux dans la Mondialisation, Paris, Seuil, 2005

Bellucci, B. , Economia Contemporânea em Moçambique . Sociedade Linhageira, Colonialismo, Socialismo, Liberalismo, Rio de Janeiro, Educam, 2007

Fauré, A. Y. e Médard, J.F. , “L’Etat – Business et les Politiciens Entrepreneurs. Neo – patrimonialisme et Big-men: Economie et Politique”, in Ellis, S. e Fauré Y-A, Entreprises et Entrepreneurs Africains, Paris, Karthala.Orstom, 1995:289-309

Fialho Feliciano, J, “Empresários e Memória Social: Percursos em Moçambique 1983-93”, Economia Global e Gestão, 2 , 1996:23-44

Fialho Feliciano, J. e Casal A.Y., Antropologia Económica. Velhos e Novos Campos, Lisboa, Universidade Aberta, 2006

Granovetter, M’ “The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs”, in Porter, A. (Ed.) The Economic Sociology of Immigration, New York, Russel Sage Foundation, 1995:128-165)

Hamela, H., Moçambique: Economia de Mercado ou Socialismo do Capital, Maputo, Ndjira, 2003

Hofstede, G. e Bollinger, D., Les Différences Culturelles dans le Management.

Comment Chaque Pays Gère – t – il les Hommes? Paris, Ed. D’Organisation, 1987 (1984)

Lopes, R. , Competitividade, Inovação e Territórios, Oeiras, Celta,2001

Max Weber, Confucianisme et Taoisme, Paris, Ed. Gallimard, 2000 (1919)

Nilsson, A., Paz na nossa Época, Goteborg, Vasastadens Bokbinderi AB, 2001

Polanyi, K., A grande Transformação, Rio de Janeiro, Ed. Campus, 1980 (1944)

Todd, E., A Ilusão Económica, Lisboa, Instituto Piaget, 1999 (1998)

Trigo, V. , Entre o Estado e o Mercado, Lisboa, Ad Litteram, 2003