

# **O papel do empresariado no desenvolvimento económico e social de Moçambique**

Ana Caetano

Mestranda do 12º Curso de Mestrado em Desenvolvimento Social e Económico em África: Análise e Gestão

[Acaetano\\_rr@netcabo.pt](mailto:Acaetano_rr@netcabo.pt)

**Palavras Chave:** Modernidade; tecido empresarial; lógica gestão cultura africana; lógica de gestão capitalista; modelo desenvolvimento asiático

## **Introdução: Enquadramento e Objectivos**

As famílias africanas formam extensas comunidades, autênticas redes de parentes e amigos, normalmente segmentadas, que funcionam como sistemas de segurança social. Estas redes têm sido consideradas como um dos grandes obstáculos à acumulação de fortunas individuais, em primeiro lugar porque a pressão redistribuidora exercida sobre o indivíduo economicamente bem sucedido é avassaladora; em segundo lugar, porque o sucesso individual é fonte de suspeita e imediatamente conotado com práticas ocultas de feitiçaria. Sendo assim, a viabilidade da empresa está condicionada, à partida, pela necessidade de operar na separação absoluta entre o seu universo, económico e racional, e o universo da família ilimitada, afectivo e irracional. Assiste-se, pois, na cultura africana à manutenção de duas realidades aparentemente contraditórias: uma ligada à economia dos afectos e outra relacionada com a necessidade de acumulação e racionalidade do capitalismo moderno.

Assim, a empresa e o empresário africano, nomeadamente o moçambicano, enfrentaram o desafio de integrar o presente e o passado, o tradicional e o moderno, o formal e o informal, formas capitalistas e não capitalistas, o urbano e o rural, num ziguezaguear constante entre a sua inserção em redes locais e a sua inevitável relação com o global. Recompondo e criando relações sociais, ora mais para um dos lados, ora mais para o outro e, tecendo dessa forma, a especificidade africana do empresariado moçambicano. As suas características são inevitavelmente diferentes das que foram construídas no ocidente e a própria natureza e especificidade do conceito de empresário, tal como Schumpeter o define, só com dificuldade são ali aplicáveis.

Por outro lado, a coexistência da memória social e herança social que liga os empresários moçambicanos às velhas redes linhageiras e do parentesco e os capitais e o mercado que os colocam em interacção com o meio envolvente, e por isso com as novas redes sociais de dependência, condicionam o desenvolvimento económico sustentável, na medida em se tornam inibidores da simplificação e eficiência organizativa dos processos de produção, distribuição e consumo, a todos os níveis do sistema social.

Embora, o conceito de desenvolvimento não possa ser considerado como um sistema linear, uma vez que se tem que ter em conta o caos e a complexidade não linear, a comunidade internacional tem procurado quantificar e qualificar o desenvolvimento criando para tanto índices e ou indicadores que possibilitam a projecção modelar das actividades. Os Relatórios de Desenvolvimento Humano, publicados anualmente pelo

Programa das Nações Unidas (PNUD), são o exemplo sintomático do esforço empreendido para balizar o desenvolvimento, a uma escala mundial.

Também, a nível nacional, foram lançados documentos programáticos neste sentido nomeadamente o Programa do Governo, em que as prioridades são a estabilidade macro-económica, combate à pobreza e aumento das prestações sociais. Bem como a SADC, Agenda 2025, que apresenta uma visão de desenvolvimento do país e o Plano de Acção para a Redução da Pobreza Absoluta (PARPA) cujas componentes incluem, entre outras, educação, saúde e águas, infra-estruturas, incluindo estradas, pontes, energia e telecomunicações bem como agricultura e desenvolvimento rural

Estes instrumentos estão sincronizados a nível regional com a Nova Parceria para o Desenvolvimento de África (NEPAD), programa da União Africana, de longo prazo (30 anos), que tem como objectivo o desenvolvimento sustentável de África.

Neste contexto, a presente comunicação pretende perceber em que medida o empresariado moçambicano por um lado, conseguirá manter o culto da identidade cultural sem negar a possibilidade de sucesso individual, ou seja, em que medida conseguirá conciliar o risco, a inovação e a competitividade sem ficar na dependência das redes linhageiras e da magia. E por outro lado, como pode o modelo de crescimento asiático ser extrovertido para a realidade Africana /Moçambicana, através do tecido empresarial.

Com o intuito de consubstanciar este objectivo a estrutura da comunicação é a seguinte:

A primeira secção, trata dos conceitos fundamentais para a compreensão da realidade que se pretende analisar, nomeadamente a de gestão capitalista e linhageira, a de empresário e empresa, fazendo também referência às teorias de desenvolvimento.

A segunda secção, refere-se à evolução do empresariado e do mercado económico em Moçambique, numa perspectiva histórica em que se procura demonstrar a transversalidade na sociedade africana, da dualidade entre tradição e modernidade.

Na terceira e última secção, identificam-se e analisam-se os indicadores actuais da economia e desenvolvimento moçambicano, com o objectivo de construir possíveis cenários de desenvolvimento tendo como modelo de referência, o Asiático.

### **Metodologia**

Tendo em conta os objectivos do estudo e a problemática referida, a metodologia utilizada englobou as seguintes técnicas:

- 1) Recolha de dados documentais escritos, ou seja, estudos já elaborados sobre o assunto, que permitam uma melhor compreensão da complexidade da gestão levada a cabo pelos empresários moçambicanos e as consequências desta para o desenvolvimento do país;
- 2) Análise do conteúdo de vários documentos oficiais;
- 3) Estudo de caso, conduzido através de diversos métodos de recolha de dados: entrevistas exploratórias e questionários.

### **Fraquezas e Limitações do estudo**

Durante a preparação e elaboração deste estudo, deparamo-nos com diversas dificuldades. As opções que daí decorreram podem e devem ser justificadas.

Relativamente à investigação teórica, optei por apresentar apenas algumas perspectivas existentes relativamente ao desenvolvimento económico. As diferentes abordagens referem-se essencialmente a três vectores de análise: às lógicas de gestão, ao empresário e à empresa e aos modelos de desenvolvimento.

Relativamente ao estudo de caso, é necessário referir que este foi dificultado pela logística, ou seja, na impossibilidade de deslocação para aplicar questionários recorreu-se à análise de trabalhos de campo já efectuados sobre o objecto de estudo.

### **Enquadramento Conceptual**

Os empresários negros moçambicanos enfrentam o desafio de assumir e gerir novas identidades num espaço onde se articulam e interagem, a lógica local de reprodução herdada do meio rural e a lógica de competição apreendida pelo saber escolar e pela exigência profissional no meio urbano. Ou seja, a ligação entre o seu lugar situado no espaço da tradição e da modernidade. Não se trata, porém, da substituição de uma pela outra, isto porque a tradição é entendida como herança que permite ver, ler e dar sentido às novas situações e problemas, introduzidos pelas mudanças que se vão operando dentro da modernidade e do meio exterior. Trata-se pois, da herança a ser produzida, recomposta e enriquecida pela modernidade. É esta relação que permite aos africanos produzirem e actualizarem as suas relações sociais e a sua memória social, de forma diferente do que fazem outras sociedades.

Os dois modelos e lógicas que formam as ópticas de abordagem e ao mesmo tempo os constrangimentos, um interno e outro mais externo, são: a lógica de gestão linhageira que permite entender o nível das redes e estratégias locais e a lógica capitalista, que permite compreender o nível das redes e das estratégias nacionais e transnacionais.

Assim, a lógica linhageira é essencialmente reprodutiva e gere o risco através de princípios de dispersão e de interacção: *dispersão* territorial de exploração de recursos, lugares e pluriactividades, diversificando alternativas; *interacção* social, de forma a otimizar a organização do trabalho e uma poupança/acumulação de reservas sociais, geridas colectivamente em favor do colectivo e não do lucro. Nesse sentido, as unidades dos diferentes níveis da linhagem e, por extensão, a dos grupos definidos territorialmente asseguram a produção de reservas através de um sistema de prestações e contraprestações.

Os diferentes níveis de linhagem partem de unidades mais dispersas para as unidades integradoras de níveis mais elevados, gerando um sistema de reservas de acumulação à guarda dos seniores.

Os grupos dispersos territorialmente seguem o percurso inverso através da redistribuição que assegura a produção do conjunto. A acumulação mantém-se, desta forma, aberta à circulação para garantir a sobrevivência de todos, face aos diferentes níveis produtivos de cada unidade.

Por oposição, a lógica de gestão capitalista é essencialmente de acumulação e reprodução de capital, nascido da poupança e investido com risco na inovação e competitividade, com o objectivo de o fazer crescer pelo lucro.

Para que um processo de acumulação seja bem sucedido este deve situar-se num sistema de circulação interlocal ao nível dos espaços alargados, inter-regionais, nacionais ou transnacionais, dando ao gestor a liberdade das decisões estratégicas e, desse modo, poder acumular individualmente o sucesso.

Este modelo de gestão enquadra-se na teoria de mercado, que no que se refere, ao comportamento dos agentes lhes confere um duplo principio de acção: os individuais e a racionalidade. O indivíduo está, assim, no centro deste raciocínio teórico. O pressuposto é que cada agente fundamenta o seu principio de acção sobre a procura do seu interesse individual.

Dois grandes tipos de considerações sobressaem deste postulado: primeiro, o contexto de concorrência, no qual se inscreve a teoria dos mercados, torna este acto económico individualmente benéfico.

O individualismo metodológico aparece assim, como uma condição primeira à realização do óptimo social.

Segundo, *a priori*, toda a referência à acção colectiva é automaticamente suprimida. O comportamento global de uma colectividade não pode conceber-se senão como uma resultante dos comportamentos dos indivíduos que a compõem.

Para além do individualismo, a teoria em análise postula a racionalidade comportamental dos agentes. Isto supõem que os agentes disponham da faculdade de operar arbitragens sobre os recursos a utilizar ou do tempo a consagrar à diferentes formas de actividade.

O postulado da racionalidade confere também aos agentes uma capacidade de optimização permanente. Estes últimos não se limitam a procurar um nível satisfatório mas, mais do que isso o melhor resultado possível em toda e qualquer situação, o que se traduz num lucro máximo para as empresas.

Neste sentido, na teoria do mercado, a racionalidade aparece sempre cognitivamente ilimitada e conceptualmente incompleta. Cognitivamente ilimitada porque, neste raciocínio nenhum constrangimento pode limitar as capacidades de informação e análise dos agentes. Conceptualmente incompleta, porque a racionalidade em presença não se interessa senão pelos resultados.

Podemos dizer que esta teoria define o empresário, associado a três factores chave: à inovação, ao risco e à força direccionada do desenvolvimento. O empresário, deve ainda, reunir alguns comportamentos específicos, nomeadamente a criatividade, a persistência, a internalidade e a liderança.

A empresa, por seu turno, é caracterizada como um conjunto de possibilidades técnicas, descritas através de uma função de produção que representa um conjunto de factores – matérias – primas, trabalhadores, máquinas – que ela utiliza da melhor forma para realizar a sua produção : cada ‘*input*’ corresponde a quantidade máxima de ‘*output*’, que este último permite produzir, levando em conta as possibilidades técnicas. A empresa é portanto, percebida como uma forma particular de alocação de recursos, guiada e constrangida pelos preços estabelecidos pelo mercado, o que significa dizer pela lei da oferta e da procura.

Por conseguinte, esta perspectiva sublinha a dependência da empresa relativamente ao meio envolvente, em que o papel do empresário consiste em reformar ou revolucionar

a rotina da produção explorando uma intervenção ou uma possibilidade técnica inédita (SHUMPETER, )

O empresário é como vimos um dos motores do desenvolvimento, aqui entendido como “ ..um processo de alargamento das escolhas das pessoas (...) Mas em todos os níveis de desenvolvimento, em que as três escolhas essenciais são ter uma vida longa e saudável, adquirir conhecimento e ter acesso aos recursos necessários para um padrão de vida decente. Se estas escolhas essenciais não estiverem disponíveis, muitas outras oportunidades permanecem inacessíveis...”(PNUD, 1999:11). Incluído neste conceito, encontra-se ainda a liberdade política económica e social, oportunidades para ser criativo e produtivo, para o gozo e auto-respeito pessoal e garantias de direitos humanos.

Este processo de alargar o âmbito e possibilidades de escolhas para todos os indivíduos é composto por dois aspectos essenciais: i) a formação das capacidades humanas, o saber e as qualificações; ii) a utilização das capacidades adquiridas para fins produtivos, para lazer ou actividades culturais, sociais e políticas.

Por outro lado, o Desenvolvimento Humano é composto por quatro elementos: i) produtividade; ii) equidade; iii) participação; iv) sustentabilidade.

Assim, o desenvolvimento é entendido como um conceito integrado, abrangendo bens materiais, bem estar, crescimento económico e social.

### **Contexto Histórico**

Os empresários negros apenas podem ser referenciados em Moçambique desde a 2ª metade da década de 80. Antes desta época, não existiam, nem no tempo colonial, nem nos dez anos que se seguiram à independência. Contudo, Moçambique, como aliás a maior parte de África, era desde há séculos, atravessada por redes comerciais de longa distância. Consistindo, essencialmente, na importação de produtos de ostentação e prestígio e de armas por troca da exportação de escravos, ouro, marfim e peles. Outro tipo de redes de trocas, funcionavam a nível local e regional e asseguravam a circulação de alimentos.

Estas trocas permitiram, em algumas zonas de África, a emergência de redes de negociantes e comerciantes, que alcançaram relevância e autonomia.

Todavia, em Moçambique, devido ao domínio colonial exercido sobre os grandes reinos e também, pela política económica implementada pelo Governo pós-independência, nada de semelhante ocorreu.

Até 1895 o empreendedorismo moçambicano estava ligado às trocas comerciais de direito exclusivo dos chefes das grandes unidades políticas.

Este poder implicava o controlo sobre o território, sobre os recursos e sobre a circulação de pessoas e mercadorias. O Chefe da unidade política era o guardião e gestor das reservas colectivas, ou seja, de todo o tipo de recursos que lhe chegavam sob a forma de prestações provenientes das unidades políticas inferiores, por ele tuteladas. Sendo, também ele, o responsável pela gestão da redistribuição feita relativamente a estas unidades. Assim, o Chefe representava o símbolo da colectividade e a sua riqueza constituía uma garantia de confiança dos seus súbditos.

Neste contexto, o poder político era identificado com o lugar de gestor das coisas públicas, e ser rico significava ter poder, assim, o político era a fonte do poder e a base da riqueza. A redistribuição da riqueza (acumulação), por sua vez, porque se encontrava legitimada pelo poder, produzia e reproduzia a desigualdade dentro das redes de dependência, onde o estatuto pessoal de cada um dos membros e do chefe aumentava ou diminuía, através das estratégias desenvolvidas. Logo, a acumulação estava intrinsecamente ligada à redistribuição, ou seja, era através da redistribuição que se operava a produção e reprodução da acumulação. Este processo ditava o possível reforço do estatuto do chefe e dos membros das unidades.

Esta lógica de poder é transversal a todos os níveis da estrutura política Moçambicana, a ligação entre poder político, económico e simbólico manteve-se ao longo dos tempos.

A partir do fim do séc. XIX, a maioria da população começou a viver do trabalho assalariado e em espaços urbanos, tendo por isso uma maior autonomia relativamente às comunidades de origem, embora mantivessem fortes laços com elas. Apesar da natureza do poder se manter, alguns indivíduos conseguiram realizar alguma acumulação individual, todavia este fenómeno foi sempre pouco expressivo devido aos constrangimentos impostos tanto pelas redes linhageiras como pelo poder colonial.

O aumento da acumulação individual só foi possível a partir dos anos 60, com o abrandamento da influência das redes linhageiras, aumento do capital proveniente do trabalho assalariado, verificando-se a canalização de investimento de capital privado, em meios de produção e meios de transporte.

Entre 1974 e 1983, verificaram-se alterações profundas no panorama político e económico de Moçambique. Com a independência, o pânico levou ao abandono e com a tomada do Governo pela Frelimo, deu-se início aos processos de nacionalização de todos os sectores da economia, as orientações políticas do Governo, levaram a uma socialização da economia criando-se estruturas colectivistas. Neste período só as empresas estatais usufruíram de protecção política. Os seus gestores eram fundamentalmente, políticos e militares, apoiados pela elite do estado no poder.

As empresas privadas que se conseguiram manter activas eram geridas por brancos ou indianos, sempre com níveis mínimos de investimento e exportação de lucros para bancos estrangeiros.

A iniciativa privada que tinha começado a surgir nos anos 60 diluiu-se com a guerra, a falta de apoios, a falta de cultura empresarial e a falta de redes de suporte.

A partir de meados de 80, iniciou-se um processo de inversão desta situação, isto foi despoletado quando a produção e o comércio atingiram níveis tão baixos que foi necessário abrir o mercado à iniciativa privada e ao investimento estrangeiro. Como consequência do levantamento dos bloqueios políticos, o sector informal começou a crescer.

Deu-se, também, a liberalização dos preços dos produtos agrícolas que levou ao aumento de preços e ao consequente aumento da procura de terras. Verificou-se igualmente a concessão de financiamento, a abertura ao capital estrangeiro e a privatização das empresas estatais.

Neste contexto, os negros foram, em todos os casos os principais intervenientes, de acordo com as oportunidades que foram surgindo tornaram-se artesãos especialmente na área da construção civil.

Os ex-combatentes juntaram o seu capital político, de conhecimento e de informação, para terem acesso a linhas de crédito bastantes significativas e a condições muito favoráveis, o que lhes permitiu investir na economia informal de comércio e de transportes.

Algumas mulheres conseguiram também ocupar lugares importantes, umas pelo seu capital de conhecimentos, outras pela sua inserção em redes sociais, em cooperativas e, bastantes, através de iniciativas no comércio informal.

No espaço rural o desenvolvimento de empresários foi impossível devido às situações militares, políticas e económicas. (FELICIANO, 1993: 25-32)

### **Análise de dados económicos e de desenvolvimento**

A situação económica de Moçambique, numa perspectiva de evolução recente e de perspectivas de futuro, apresenta bons indicadores de crescimento. Ou seja, o PIB moçambicano tem crescido a bom ritmo, de acordo com dados publicados pelo Banco de Moçambique: em 2001 o crescimento do PIB foi de 13,8%; em 2002 de 8,3%; em 2004 de 8%; e para 2005 a previsão é de 8,5%. Sendo o sector de actividade que mais contribuiu para o PIB, o agro-pecuário e silvicultura, seguido do sector do comércio e serviços de reparação.

A expansão acima referida, deverá ter como principais motores a recuperação da agricultura, a conclusão do *'pipeline'* para exportação de gás para a África do Sul e a expansão da fábrica Mozal (fundição de alumínio).

Moçambique possuiu, portanto, características de um país com um crescimento a duas velocidades, onde se conjugam um forte crescimento em sectores novos, dinâmicos e de capital intensivo a par de um menor sucesso, em sectores tradicionais. Também do lado da oferta existem algumas restrições (elevados custos unitários e de transações – causados por obstáculos burocráticos-, fraca concorrência, baixo volume de vendas-pequeno mercado doméstico- e um adverso contexto operacional interno).

O sector bancário, por seu turno, depara-se com a existência do sector financeiro informal, em que as redes linhageiras assumem um papel fundamental. Assim, quando existe necessidade de liquidez os empresários recorrem mais facilmente à família, do que ao sector bancário, que pratica taxas de juro muito elevadas.

Todavia, o nível de desenvolvimento do país é baixo, de acordo com o índice de desenvolvimento humano (IHD) situa-se no 168º lugar dos 177 países classificados, sendo o valor apurado em 2003 de 0,379, nota-se, todavia, uma evolução positiva de 0,08 entre 1990 e 2003.

O desenvolvimento económico do país continua, a ser objecto de grandes disparidades principalmente económicas, para tanto basta termos em conta que 69,4% das famílias moçambicanas vivem abaixo da linha de pobreza, sendo que em 2003, 37,9% da população vivia abaixo de 1 dólar por dia e 78,1% vive com menos de 2 dólares. O hiato da pobreza, atingiu em 2003, os 49,1%.

As tendências de IDH para o país, são contudo positivas, tendo em conta que: (i) a taxa de crescimento anual do PIB per capita foi entre 1975 –2003 de 2,3% e de 4,6% entre 1990 e 1993, sendo 2003 o ano em que se registou um valor mais elevado; (ii) a variação anual do índice de preços no consumidor foi de 24,8%, entre 1990 e 1993 e de 13,4 em 2003, verificando desta forma uma diminuição em 10 anos, de 11,4%; (iii) as importações de bens e serviços representavam em 1990, 36% do PIB e 39% do PIB em 2003. Enquanto que as exportações foram em 1990 de 8% do PIB e em 2003 de 23% do PIB. Apesar de as importações terem crescido entre 1990 e 2003, cerca de 3%, verificou-se um incremento significativo das exportações, especialmente de mercadorias, que representaram 91%; (iv) o influxo de investimento directo estrangeiro aumentou significativamente entre 1990 e 2003, ou seja, de 0,4% do PIB para 7,8% do PIB, respectivamente. Pelo contrário, os fluxos de investimento privado diminuíram, ou seja, de 1% em 1990 para –0,5% em 2003; (v) por último, o total de ajuda pública ao desenvolvimento em 2003, foi de 55 USD per capita, representando um total de 1,032,8 milhões de USD e 23,9% do PIB. Em 2001, este valor era de 25,9%. (PNUD, 2005:242-284)

É este contexto económico, social e financeiro que impõem as regras do mercado em que os empresários moçambicanos operam e que ditam as suas especificidades e constrangimentos.

Assim, e apesar de não haver dados estatísticos oficiais actualizados sobre as empresas, o INE moçambicano, divulgou em 2003 os resultados preliminares do census empresas, realizado em 2002, que contemplou um universo de 48,148 unidades económicas, dos quais cerca de 66% se referem a empresas, 25% à administração Pública e 9% a associações sem fins lucrativos.

De acordo com um estudo efectuado pelo Banco Mundial em 2003, estima-se que 90% da força de trabalho em Moçambique esteja no sector informal, que 77% das empresas do sector formal sejam pequenas empresas com menos de 10 empregados e a maioria (68%) dessas empresas dedicam-se ao comércio, enquanto 13,1% operam no sector industrial, e 8,7% no sector dos serviços.

Em termos de distribuição geográfica, os dados obtidos, indicam uma concentração de empresas localizadas em Maputo cidade e Maputo província.

Por outro lado, as informações contidas nos diversos estudos do Banco Mundial, indicam que de uma forma geral, os empresários consideram o ambiente de negócios não propício ao desenvolvimento de empresas, e apontam várias razões que contribuem para que haja ineficiência na economia :

i) *aspectos legais*: Processos muito morosos: junto das alfândegas para importação e exportação, isto é, demora em média 12 a 17 dias; registo e licenciamento de uma nova empresa bem como o processo de restituição de IVA (99 dias de reembolso das empresas); A Lei do trabalho é muito restrita e com custos muitos elevados para demissão de pessoal, procedimentos muito burocráticos e difícil contratação de expatriados;

ii) *Capacidade institucional das instituições governamentais* : Fraqueza geral das instituições; corrupção generalizada, sendo este um dos factores apontados, pelos empresários, como o mais corrosivo do ambiente de negócios; a capacidade de



decisão do Governo está centralizada em Maputo, o que dificulta o andamento dos negócios nos outros municípios do país;

iii) *Infra-estruturas*: qualidade do fornecimento e custo da electricidade é considerado pelas empresas como um problema; má conservação e exiguidade do sistema rodoviário que dificulta a circulação de pessoas e mercadorias e a integração dos produtores locais no mercado; ineficiência do sistema ferro-portuário, apesar dos esforços de desenvolvimento empreendidos neste sector, o processo de embarque e desembarque pode demorar 2 a 3 semanas.

iv) *Financiamento/aceso a crédito*: as empresas consideram a dificuldade de financiamento com recurso a capital alheio, nomeadamente acesso ao sector bancário, como sendo o factor que mais constrange o seu desenvolvimento, apenas 5% das empresas registadas tem acesso ao financiamento bancário, de acordo com as pesquisas levadas a cabo as razões apontadas são: concentração dos bancos nas áreas urbanas; taxas de juro muito elevadas; garantias colaterais exigidas pelos bancos e a impossibilidade de usar a terra como garantia, uma vez que esta é considerada propriedade do estado.

Os estudos referem que a oferta de produtos financeiros direccionados ao crédito é pouco diversificada e poucas empresas têm acesso a crédito de fornecedores. Quase nenhuma empresa têm acesso ao financiamento do exterior e a maioria recorre a fundos próprios, o que gera graves problemas, na medida em que as empresas têm que manter stocks elevados de matéria prima e de produtos acabados.

Segundo os estudos efectuados, os gestores caracterizam-se por : % muito baixa de mulheres como gestoras e proprietárias, representando 5% e 3 % da amostra, respectivamente. Os gestores estão em média 11 anos na mesma empresa. Em relação à educação formal, os gestores maioritariamente (52%) tem uma educação secundária, o que se verifica também nos proprietários (54%). O nível educacional aumenta com o tamanho da empresa, ou seja, os gestores das micro-empresas não tem nível universitário e 57% dos gestores das empresas de grandes dimensões possuem-no. Em relação à nacionalidade, 43% dos gestores e 38% dos proprietários são africanos; para os dois casos (gestores e proprietários), a % de africanos é mais elevada se a empresa for pequena ou média, demonstrando a prevalência de europeus em empresas grandes ou muito grandes, bem como de asiáticos e indianos. Quando o proprietário da empresa não é simultaneamente a pessoa que dirige a empresa, 59% das pessoas que a dirigem são familiares, atingindo os 75% se for uma empresa muito grande, 67% se for uma pequena empresa e 100% se for uma micro-empresa.

### **Como induzir o Desenvolvimento**

Vários autores têm preconizado a externalização do modelo asiático como via possível para o desenvolvimento em África.

Tendo em conta que apesar das diferenças estruturais, de cada uma das sociedades asiáticas, estas apresentam certas características básicas que tomadas em conjunto, explicam o seu desenvolvimento, apresentamos quatro dessas características comuns, que posteriormente poderão ser aplicadas à realidade Moçambicana.

A primeira e, talvez, a mais importante é a ênfase na educação. Esta deriva das tradições confucianas, que em vez de encorajar as capacidades individuais e os hábitos de questionar a autoridade, assentam na harmonia social e numa força de

trabalho bem treinada. Apesar da uniformidade do sistema, este não exclui uma intensa competitividade individual. O segundo factor comum é o elevado nível nacional de poupança. Conseguido, através de medidas fiscais e controlos de importação que encorajaram as poupanças individuais, bem como a disponibilização de grandes quantias de capital a baixo juro para investimento na indústria e no comércio.

A terceira característica comum assenta num forte enquadramento político no qual o crescimento económico está inserido.

Embora o empresariado e a propriedade privada sejam encorajadas, os “tigres” nunca seguiram o modelo de *laissez-faire*. Às indústrias escolhidas para crescimento foram dados apoios vários, especialmente o sector comercial e o energético. Este sistema defendia a necessidade de restringir os impulsos libertários enquanto se concentravam no crescimento económico.

A quarta característica está relacionada com o empenhamento nas exportações, em que os gestores e a força de trabalho foram educados para produzirem, o que os consumidores estrangeiros queriam. Em todos os casos, o valor da moeda foi mantido baixo para incrementar as exportações e baixar as importações. Além disso, tiraram partido dos custos de mão-de-obra baixos e beneficiaram também da ajuda externa americana, no quadro da luta contra o “perigo vermelho”, proveniente da China comunista. A existência de um modelo de desenvolvimento local, como foi o caso do Japão e de economias altamente dinâmicas, como Taiwan, contribuíram também para o desenvolvimento.

A questão que se coloca é qual destas pré-condições para o arranque, se verificam em África e concretamente em Moçambique?

Uma vertente fundamental da análise em questão é a da possibilidade da história se repetir. Quanto a isto, parece-nos evidente que a resposta não pode ignorar a existência de uma segunda e terceira “onda” de NIC’s, sugerindo a possibilidade daquela repetição ser, de facto, possível. Dependendo, porém, dos ambientes geo-económicos e geo-políticos, em que ocorre.

Uma das características do modelo asiático apontada é a existência de um forte enquadramento político em que o crescimento económico está inserido. Em Moçambique e na maioria dos países da África Sub-Sariana, existem razões estruturais e conjunturais, para que isto não aconteça. A primeira, está relacionada com a existência de uma classe de Estado predominante, que utiliza o aparelho do estado para controlar a acumulação e a riqueza nacionais, sendo este o factor apresentado pelos empresários, como o mais inebidor do ambiente de negócios. As razões estruturais, estão relacionadas com a contracção nas despesas do Estado, que se reflecte sobretudo na factura salarial.

A forma de ultrapassar estas dificuldade passa pela reconstituição do tecido institucional tendo por principio a participação a todos os níveis no processo de tomada de decisão e a incorporação de instituições endógenas e transversais nas dinâmicas da governação. Bem como, uma forte aposta no sector energético e do comércio de produtos agrícolas tradicionais, através de subsídios à exportação e a abertura do mercado interno ao capital estrangeiro, por forma a elevar a produção a níveis que permitam atingir os 10% ano. A captação deste investimento estrangeiro,

enfrenta a concorrência directa da África do Sul, no entanto Moçambique apresenta condições mais favoráveis, isto é, mão de obra mais barata e uma situação política e económica mais estável.

A desvalorização do metical deve manter-se, por forma, a estimular as exportações e condicionar as importações.

Relevante para a transferibilidade do modelo asiático para Moçambique é também o nível educativo da maioria da população e, principalmente, da mão de obra. A qualificação é muito menor em África do que na Ásia Oriental, o que altera a capacidade de adaptação das populações ao trabalho industrial com produtividade e qualidade suficientes, para que os produtos moçambicanos se imponham no mercado internacional em confronto com outros produtos.

Daqui, decorre a necessidade de desenvolvimento do capital humano, em particular da educação básica e da aposta na qualificação em alguns '*clusters*' que ajudem a aumentar o rendimento per capita ao dispor dos cidadãos. Como dissemos em Moçambique é o sector agro-pecuário/silvicultura e comércio e serviços de reparação.

No sector agrícola, parece-nos fundamental, uma maior descentralização do sistema financeiro, dar a possibilidade de a terra ser propriedade privada e investir nos produtos tradicionais, para exportação.

Como foi referido o empreendedorismo e o aumento da taxa de poupança e posterior investimento, são essenciais para Moçambique, tal como o foram para os países asiáticos.

Os estudos efectuados demonstram que a sustentabilidade do desenvolvimento depende da formação de capital e esta, por sua vez, só é possível quando: (i) a poupança é maior que o consumo; (ii) e a poupança é direccionada para o investimento produtivo. Uma vez, que a poupança per capita é função linear do rendimento per capita, só o aumento deste poderá transformar o produtor em empresário, com autonomia económica para tomar decisões em função dos sinais e das oportunidades e investir com risco na inovação.

A teoria da liberalização financeira, que assenta no princípio da mobilização da poupança do sector tradicional para criar investimento no sector moderno, não tem aplicabilidade na realidade moçambicana. Primeiro, porque os lucros resultantes do fluxo de capitais do sector tradicional para o moderno está orientado para o mercado financeiro '*off-shore*' e segundo, o tendencial aumento das taxas de juro resulta na diminuição da procura efectiva e, conseqüentemente, do produto.

Deriva, daqui que a alternativa viável passe por duas componente essências: (i) adopção de uma abordagem neo-keynesiana, onde se tem a poupança agregada como determinada e não como determinante do investimento, competindo ao sistema bancário o financiamento do investimento o que possibilitará o aumento da poupança através do efeito multiplicador; (ii) necessidade de criar unidades de intermediação entre o sector formal e o informal, provedoras de crédito, com vista à inovação tecnológica e conseqüente desenvolvimento.

Onde se poderá operar a inovação? No sector familiar e empresarial. Partindo do princípio que Moçambique não pode adoptar o modelo baseado na grande empresa e,

tenha que adoptar o modelo baseado nas pequenas e médias empresas, altamente produtivas e extremamente abertas à incorporação de inovações tecnológicas.

A pergunta a seguir é como fazê-lo? Face à inexistência de capital acumulado e às dificuldades de acesso ao crédito, a alternativa passa pelo desenvolvimento de parcerias do tipo novo, entre o sector empresarial e as redes linhageiras, em que as redes familiares dispõem do capital e os empresários da tecnologia, do ‘*know how*’ sobre a gestão empresarial e da facilidade de acesso ao mercado.

Trata-se, portanto de integrar a especificidade da gestão linhageira na gestão capitalista, integrar a tradição na modernidade e alcançar o desenvolvimento num processo orientado pela cultura africana.

### **Conclusões**

A investigação realizada permite concluir, tendo como referência o modelo asiático e como linha orientadora o conceito de desenvolvimento humano que, o desenvolvimento baseado no tecido empresaria, deve ser orientado para:

- a disponibilização de dinheiro barato ao sector empresarial nacional com a finalidade de aumentar a procura;
- desenvolvimento do capital humano, em particular a través de uma especialização da mão de obra, em clusters;
- diminuição das distâncias relativas aos serviços, mercados e recursos através da construção de infraestruturas e da progressiva substituição dos combustíveis lenhosos por eléctricos e fósseis;
- reconstituição do tecido institucional tendo por princípios a participação a todos os níveis nos processos de tomada de decisão e a incorporação de instituições endógenas e transversais nas dinâmicas da governação;
- agilização dos processos burocrático que condicionam a criação e manutenção de uma empresa;
- aposta na abertura do mercado ao capital estrangeiro e incremento das exportações, com o apoio a sectores estratégicos.

Finalmente, e para este estudo o mais importante, é o estabelecimento de parcerias de tipo novo entre o sector empresarial e familiar, numa procura de manutenção de consensos, numa perspectiva de delegação de poderes em torno dos mais hábeis e não, inevitavelmente, nos mais velhos. Porque é ao nível das opções decisivas que se ganha ou perde o futuro

### **Referências Bibliográficas**

ADELMAN, Irma e MORRIS, C.T.(1989) *Nineteenth-Century Development Experience and Lessons for Today*, World Development, vol17, nº9.

FELICIANO, José Fialho (1994), *Empresários e Memória Social: percursos em Moçambique 1983/93*, Lisboa: ISCTE.

Instituto Nacional de Estatística (2002), *Census Empresas*, Moçambique: INE

KENNEDY, Paul (1993), *Os Desafios para o Século XXI*, Lisboa: Publicações Europa América.

NEGRÃO, José Guilherme (2001), *Como induzir o desenvolvimento em África?*, Lisboa: CESA.

United Nations Development Programme (2005), *Human Development Report 2005, International Cooperation at a Crossroads, Aid, Trade and Security in an Inequal World*, New York: United Nations.

World Bank (1989), *Sub-Saharan Africa: from Crisis to Sustainable Growth*, Washington.

World Bank (1990), *Making Adjustment work for the Poor: A framework for Policy Reform in Africa*, Washington.