

Itélio Joana Muchisse*

Guerra Económica e Políticas das Instituições da *Bretton Woods*: Caso do Sector do Caju em Moçambique

RESUMO

Este artigo aborda sobre a guerra económica no contexto das relações do capitalismo internacional, desde logo apontando as políticas das Instituições da Bretton Woods (IBW), suas repercussões em Moçambique e seu impacto em sectores antes controlado pelo Estado, principalmente, o sector do caju. São discutidos os impactos das política implementadas sob a égide das Instituições da Bretton Woods, entre elas, o Banco Mundial (BM), Fundo Monetário Internacional (FMI) e Organização Mundial do Comércio (OMC). A metodologia utilizada é de natureza qualitativa, baseada na revisão de literatura e na análise crítica de conceitos e teorias, que inclui análise crítica dos materiais de busca. Conclui-se que esses programas, influenciados pelas IBW provocaram mudanças significativas na economia do país durante a transição para uma economia de mercado, na década de 1990. Outrossim, as políticas de ajuste estrutural priorizam a liberalização financeira em detrimento das infra-estruturas básicas e da capitalização humana.

Palavras-Chave: Ajustamento Estrutural, Moçambique, caju.

ABSTRACT

This article addresses the issue of economic warfare within the context of international capitalist relations, highlighting the policies of the Bretton Woods Institutions (BWIs), their repercussions in Mozambique, and their impact on sectors previously controlled by the State, particularly the cashew sector. The article discusses the effects of policies implemented under the auspices of the Bretton Woods Institutions, including the World Bank (WB), the International Monetary Fund (IMF), and the World Trade Organization (WTO). The methodology used is qualitative in nature, based on a literature review and critical analysis of concepts and theories, which includes critical evaluation of research materials. It concludes that these programs, influenced by the BWIs, brought about significant changes in the country's economy during the transition to a market economy in the 1990s. Furthermore, the structural adjustment policies prioritized financial liberalization to the detriment of basic infrastructure and human capital development.

Keywords: Economic Rehabilitation Program, Mozambique, Cashew.

1. Introdução

O artigo discute o problema da guerra económica, tendo como enfoque a forma como decorreu, em Moçambique, a transição de uma economia socialista para uma economia de mercado, nos finais do século XX, influenciada pelas políticas e programas de ajuste estrutural ou Programas de Reabilitação Económica (PRE). O objecto de estudo é a guerra económica no sector do caju em Moçambique.

Esta abordagem destaca a reestruturação do sector da economia, tanto do caju, bem como as dinâmicas que surgiram, onde se destacam conflitos entre interesses dos exportadores

associados à indústria indiana de descasque em relação às dinâmicas de industrialização interna. Não menos importante, nesta análise, é a questão da dependência económica que esses planos suscitaram e os efeitos desestabilizadores que a guerra económica pode evidenciar. Em perspectivas amplas, verificamos os efeitos da guerra económica, no nível internacional, em diferentes países como China, assim como naqueles da União Europeia, quando ambos se enfrentam com as políticas megalómanas dos Estados Unidos da América, no governo de Donald Trump.

O objectivo do artigo é discutir a influência das instituições internacionais, como o Banco Mundial, o Fundo Monetário Internacional e a Organização Mundial do Comércio, nas políticas económicas de Moçambique. Para tal, o cerne da discussão é a implementação de programas de ajustamento estrutural/económica e as suas consequências políticas, que vão desde a privatização de empresas estatais, a liberalização económica e as mudanças no sector social e fiscal. Na sequência, exploramos a noção de guerra económica no contexto das políticas económicas internacionais, ou seja, pretendemos investigar sobre como, no contexto das relações internacionais, é possível influenciar no desenvolvimento de políticas socioeconómicas nos Estados, onde a abordagem sobre a dependência económica vem a mote, principalmente em países que não são desenvolvidos, como é o caso de Moçambique.

Autores como Leite (1999; 2000; 2001) e Ribeiro (2010) defendem que “muito do que acontece num dado lugar”, para este caso a crise da indústria do caju em Moçambique, “encontra as suas causas em outros lugares completamente distintos que temos de estar atentos aos movimentos sistémicos e ao próprio sistema no seu todo”. Este aspecto mereceu atenção em Ngoenha (2017), onde o autor refere que muitos factos que podem parecer locais têm implicações globais, ou seja, com o advento da globalização tornou-se difícil distinguir eventos locais dos globais. Esses eventos estão interligados. Eles estão dispostos em rede.

A crise do sector do caju não se deu por si só, ou seja, não só foi o resultado da conjuntura interna de Moçambique, pelo que diversas forças, como a guerra, os eventos naturais, os ajustamentos estruturais, assim como a crise do socialismo foram responsáveis por este desiderato. Noutra perspectiva, Ngoenha (2017: 60) aponta que, “O FMI e o BM fazem análises económicas muito sérias, só que elas beneficiam sempre e constantemente os países financiadores do sistema e provocam autênticos desastres sociais nos outros” e, em sequência, refere “a ordem da privatização da indústria do caju em Moçambique”.

A metodologia utilizada é qualitativa pois, mesmo que recorra a dados quantitativos, a pertinência desses dados está na necessidade de auxiliar a perspectiva teórica, a qual se centra no contexto da teoria crítica das relações internacionais. Para operacionalizar esta abordagem recorreu-se a autores críticos do modelo das Relações Internacionais inspirado nas Instituições de Bretton Woods, tais como Leite (1999; 2000; 2001), Caso (2002), Ribeiro (2010), Harbulot (2013), Ngoenha (2017), assim como Gagliano (2018). Esses autores sustentam o conceito de guerra económica, assim como oferecem dados estatísticos que sustentam a perspectiva teórica. No sustentáculo desta abordagem teórica encontram-se arrolados eventos da história económica, os quais são analisados na vertente dos seus reflexos nas políticas nacionais.

Os dados foram apresentados na perspectiva analítica, com recurso ao método histórico, influenciado pela dialéctica e pela heurística, ou seja, a crítica interna das fontes analisadas, onde se procurou explicar como é que a guerra económica se manifestou em diferentes períodos históricos de Moçambique.

2. Guerra Económica

Há crescente interesse pela temática da guerra económica, pelo menos nos últimos 30 ou 40 anos. Apesar deste interesse que vem crescendo, este tema vem sendo preocupando académicos, pelo menos, desde o período da criação do “Acordo Geral de Tarifas” ou “General Agreement on Tariffs and Trade” (GATT), que mais tais se tornaria a Organização Mundial do Comércio (OMC) (Gagliano, 2018). De qualquer forma, a sua genealogia pode nos remeter a um fenómeno que vitimizou o continente africano, em particular Moçambique, desde que foram fundadas as feitorias (Lobato, 1954; Santos, 1899).

Embora se verifique o incremento do número de publicações, Harbulot (2013) considera que persiste a dificuldade literária sobre o tema. O autor destaca a falta de legitimidade do conceito, como corolário da necessidade de ocultar a natureza dos embates históricos, tais como as fases da colonização que vitimizou o mundo desde os chamados “encobrimentos da modernidade” (Dussel, 1993), assim como as Guerras do Ópio que culminaram com a abertura dos portos chineses ao livre comércio, mesmo que a produção e comércio do ópio gerasse dependência no seio dos chineses, visto que, também era consumido internamente.

Para Gagliano (2018: 11), a guerra económica é um conceito que já vem sendo discutido desde o

“início do século XIX, por intelectuais do calibre de Victor Hugo e académicos de diversas áreas, como a inevitável evolução da lógica do conflito, o qual, a partir da guerra material travada em campos de batalha por soldados armados, seria transformado em uma forma de encontro “mais suave” entre nações no mercado internacional e, posteriormente, em uma troca livre de ideias entre espíritos livres.

Ainda segundo o mesmo autor (Gagliano, 2018: 12), a primeira definição do conceito seria dada no decurso da “Primeira Guerra Mundial como um dos componentes da ideia da guerra total”, pelo “general alemão Erich Ludendorff”. Posteriormente, isto é, com o fim da Guerra Fria, a discussão sobre o tema se agudizou, não somente em contextos diplomáticos. Nesse momento, a discussão sobre a guerra económica foi incorporada no “debate geopolítico”, como indicador do desmoronamento da ideia de uma “globalização feliz”.

Actualmente, Gagliano considera Bernar Ésambert como um dos primeiros a resgatar o tema da guerra económica. Foi em 1991 que Ésambert publicou “La Guerre Économique Mondiale”, onde, aponta que,

“A violência das armas seria substituída por uma batalha de produtos e serviços onde as exportações seriam os principais meios disponíveis para cada nação na tentativa de conquistar esse novo tipo de guerra, onde os exércitos são substituídos pelas empresas e as vítimas são os desempregados” (Ésambert cit. Gagliano, 2018: 14-15).

Concomitantemente, Harbulot (2013) considera que o crescimento económico de um Estado-Nação é a maior motivação para a ocorrência de uma guerra económica. Desse crescimento surge a necessidade de procurar mercados consumidores, e em muitos casos, de forma monopolista. Joseph Ki-Zerbo (1980) relata que, este processo (o de monopolizar mercados) se torna linear a partir do século XVI quando, por exemplo, os portugueses iniciaram com a construção de fortes (Feitorias) e, a partir delas estabeleciam redes que obstruíam relações anteriores às suas, de modo a que os mercadores de outras bandeiras não pudessem ali comerciar ou devesse pagar tributo para comerciar com os autóctones.

Este padrão de eventos pode ser evidenciado por Texeira (1990: 11, 14-15), o qual, ao tratar da fundação de Inhambane (século XVIII), fala da “política de promessas e ameaças”, levadas a cabo por Bernardo de Castro Soares, de modo a “conseguir a adesão dos chefes negros”, ou seja, conseguir apoio dos autóctones para “anular os meios que o inimigo dispunha para chegar a terra”, especificamente, os holandeses, os quais adquiriam, entre outros produtos, “marfim, escravos e âmbar”. Já, Basil Davidson (1970: 66) explica que durante o século XVI, quando os

ingleses e franceses engrenaram no tráfico de escravos, sobretudo na costa da Guiné, os portugueses e espanhóis se juntaram para inibir tal plano¹.

Igualmente, a busca por recursos naturais e matérias-primas também motiva a ocorrência da guerra económica. Podemos encontrar alguns exemplos durante a colonização africana, americana e asiática, onde, os produtores vendiam os seus produtos a uma quantia irrisória, aos seus colonizadores. Exemplos claros deste último desiderato podem ser encontrados em manuais como “*História de Moçambique: Moçambique no Auge do Colonialismo, 1930-1961*”, coordenado por David Hedges (1999), em que fala-se das culturas obrigatórias como causadoras da desestruturação da economia local, durante o salazarismo.

A este respeito, Harbulot (2013, p. 72) acrescenta,

La guerra económica está presente en todas las fases de desarrollo de la colonización, independientemente de que se tratara de la dinámica de expansión del Imperio romano o de las fases de construcción de los imperios marítimos europeos a partir del siglo xvi [SIC]. El elemento más paradójico, a mi modo de ver, de la formación de este principio es que no se ha reconocido como uno de los elementos recurrentes de los enfrentamientos ligados a la globalización de los intercambios.

Como entendemos, são vários os contextos que podem ser tomados em conta para demonstrar que a guerra económica esteve sempre presente nas relações de produção entre e nas diferentes sociedades, embora a sua teorização tenha sido posterior. A esse respeito podemos citar um filósofo alemão Georg Wihelm Friedrich Hegel (1770-1831), o qual recorre ao conceito do “espírito do tempo” (*zeitgeist*). Para Hegel, o *zeitgeist* é capturado através de conceitos. Isto é, é necessário que os eventos decorram para que se teorize a totalidade da realidade, visto que durante o processo, o curso dos eventos é susceptível a mudanças (Strathern, 1997, Castiano, 2022).

De qualquer modo, analisando a guerra económica sob a perspectiva da teoria dos jogos, entendemos que ela se baseia “Lógica de Soma Zero”, onde, o ganho de um implica, directamente, a perda do outro. Ou seja, enquanto países como Portugal tentavam conquistar a hegemonia na costa africana potenciavam conflitos com seus concorrentes através de acordos com os autóctones. Mais tarde, verificou-se que seriam os autóctones, também, a perder nesse

¹ A aliança entre Portugal e Espanha contras as potências ocidentais, de então, se inscreve no contexto do Tratado de Tordesilhas (1494), que dividia o mundo não europeu entre esses dois reinos. Mais ainda, se inscreve no contexto da Bula Papal de 1452, conhecida como “Dum Diversas”, a qual moralizava o tráfico de seres humanos que professavam uma fé considerada contrária àquela pregada por Jesus Cristo.

jogo de interesses. Nesse contexto, nessas relações comerciais nunca houve horizontalidade nas condições de troca. Contrariamente, são relações baseadas na submissão e subserviência.

Retomando o conceito de guerra económica, cabe ressaltar que, diferente da guerra armada caracterizada pelo uso da força (*hard power*), aquela enquadra-se no uso excessivo da influência de modo a atingir determinados objetivos (*soft power*) (Nye, 1990). Aqui, depreende-se que, “a situação econômica [SIC] de uma nação tornou-se cada vez mais importante e”, fazer com que alguns países, principalmente, os do terceiro mundo tenham economias dependentes se tem mostrado uma prioridade na agenda dos países desenvolvidos ou do terceiro mundo (Gagliano, 2018: 21). É assim que Passet (2001: 122) aponta que,

O desenvolvimento, ao nível das nações menos avançadas, passa prioritariamente pela constituição das infra-estruturas de base (a saúde, a educação, as vias de comunicação, a acumulação capitalística...), com um rendimento deferido no tempo e sem as quais nenhum crescimento é possível. Ora é isto que os famosos programas de ajustamento estrutural do FMI levam a sacrificar em proveito de uma liberalização de excedentes financeiros que permitam passar a esponja sobre a dívida externa destes países; ao mesmo tempo, aliás que os condenam – pela mesma razão – à dependência alimentar obrigando-os a sacrificarem as suas produções alimentares por monoculturas de exportação, geradoras de receitas externas.

Percebe-se que, ao longo da história económica capitalista tem havido uma constante, onde os países mais industrializados embargam o desenvolvimento industrial dos países menos favorecidos. Essa modalidade de relações justifica-se pela necessidade monopolista, para que sejam aqueles menos desenvolvidos permaneçam fornecedores de matérias-primas e, concomitantemente, compradores dos produtos manufacturados. Ali se mantêm a crença segundo a qual, a curto prazo a importação de produtos manufacturados tem mais vantagens em relação à instalação da indústria transformadora. Mas como tais países não estão para a desaparecer do mapa-mundo, a longo prazo, esta opção mostra-se ineficiente, aliás estranguladora de potenciais economias (Passet, 2001).

Gagliano (2018: 22) reforça dizendo que,

a principal estratégia da guerra econômica [SIC] não é senão reforçar a capacidade que uma nação possui de impor sua vontade sobre outras antes que estas possam impor as próprias, sempre que isso for possível, em um mundo onde a dependência é cada vez mais fragmentada e dispersa. A verdadeira revolução é, portanto, apenas a transformação do poder político em poder econômico [SIC], ou seja, a dependência do primeiro em relação ao último: as nações tentam modificar os termos da competição e transformar relações baseadas no poder econômico [SIC], não só com o objetivo [SIC] de manter empregos, mas também, e sobretudo, de assegurar seu domínio em termos de tecnologia, comércio, economia e, conseqüentemente, a sua dominação política.

Assim, a guerra económica persegue determinados objectivos, tais como: “preservar o emprego industrial diante da terceirização [SIC] generalizada que ocorreu em empresas do setor [SIC]” numa acção defensiva contra o desenvolvimento de novas indústrias em novos espaços, “maior especialização dos trabalhadores nas indústrias de alta tecnologia” que “alimenta a demanda por serviços de treinamento e consultoria” que podem ser causadoras de autênticos estragos em diferentes países, portanto, são dois objectos “cujos altos efeitos de desestabilização social representam uma ameaça para todas as democracias” (Gagliano, 2018: 22).

O movimento que leva à guerra económica é acompanhado pela abertura de sucursais das grandes empresas extractivas e de produção no exterior, de modo a expandirem os seus mercados e, ainda mais, fazer sombras aos emergentes produtores artesanais ou tradicionais nesses espaços. Ademais, essas empresas não cumprem com os deveres sociais que lhes são incumbidos, muitas das vezes empregando mão-de-obra infantil, assim como corrompendo governos para que elas não cumpram com os procedimentos de transferência de tecnologia, tal como é o caso do *lobby* que entrava a aprovação da lei de conteúdo local em Moçambique.

Além da espoliação das matérias-primas que seriam de capital importância para o desenvolvimento da indústria nesses espaços, ou, no caso do caju ou do arroz, trigo ou soja, serviriam como alimentos para os espaços caracterizados por altas taxas de produtividade, mas que, inversamente proporcionalmente à sua produção, têm das populações mais desnutridas do mundo pois, “Nas palavras de Bernard Ésamert, “a exportação é o objetivo [SIC] da guerra económica [SIC] e seu componente industrial”, porque significa “emprego, estimulação e crescimento”. O prêmio [SIC] em jogo é a conquista do maior número possível [de mercados mundiais]” (Gagliano, 2018: 23-28).

3. Transformações na Economia mundial depois da II Guerra Mundial

O capitalismo em Moçambique não é um fenómeno novo. Ele provém das relações mercantis do comércio triangular², caracterizado por estar sempre a ganhar novos contornos. Na

² O comércio triangular, tal como ficou conhecido, constituía-se numa rede comercial que envolvia três continentes, dispostos em triangular, sendo eles: África, América e Europa. Em termos operacionais, ele pode ser ilustrado em uma passagem explícita por José Capela: “o sistema funcionava com o embarque, na metrópole, das manufacturas necessárias ao resgate de escravos em África, a saída destes para as plantações e mineração no Brasil e o retorno à metrópole dos produtos coloniais brasileiros, a fechar o circuito”. CAPELA, J. *A Burguesia Mercantil do Porto e as Colónias (1834-1900)*. Afrontamento: Porto, 1975: 63. Como podemos notar, a partir de Fernando Bessa Ribeiro, este é o momento precursor da expansão do sistema capitalista ocidental, o qual foi, ao longo do tempo, responsável por agravar um modelo desigual de trocas económicas que, com o tempo só se agravou. RIBEIRO, F. B. *Entre martelos e lâminas: Dinâmicas Globais, Políticas de Produção e Fábricas de Caju em Moçambique*. Afrontamento: Porto, 2010: 23.

conjuntura historiográfica, apenas o período pós-colonial se queria como um período marcadamente socialista, com deveras consequências para o rumo da economia deste país, que se enquadravam na derrocada internacional do bloco socialista.

Entendemos que é possível encontrar trajectos do capitalismo na história de Moçambique. Conforme Ribeiro (2008: 13-15), esses períodos são: i) Lutas entre Estados, centro e periferias, dominantes e dominados, que moldam as reconfigurações do capitalismo inicial do período do Comércio Triangular; ii) Triunfo dos interesses da burguesia comercial e das elites políticas na busca por rendimentos acelerados, durante o período da escravatura, iii) Acentuação das relações de dependência de Moçambique no interior da economia-mundo capitalista no período final do colonialismo, iv) alteração na correlação de forças entre o capital e o trabalho, o que resultou no esmagamento dos salários e aumento da disponibilidade de força de trabalho durante o socialismo, bem como v) a introdução de políticas de “ajustamento estrutural”, as quais condicionaram as oportunidades e escolhas dos actores sociopolíticos.

De todos esses períodos, a constante é a seguinte: “A guerra não é um apanágio de Moçambique e não pode ser dissociada de conflitos de interesses que ultrapassam de longe a geopolítica local”. Essas políticas estabelecem um grau acentuado de cárcere de consciência a um passado violento, sinónimo de guerra, opressão, discriminação, etc. Como apontara Noam Chomsky, são políticas que estabelecem “uma “má ideia” para os governados, mas não para os seus criadores e para as elites locais associadas” (Chomsky, 2002: 13).

O fim da Segunda Guerra Mundial influenciou para um denominador comum na geopolítica internacional, caracterizado pela busca de novos espaços de influência global por parte dos vencedores, especificamente, os Estados Unidos e a Ex-União das Repúblicas Socialistas e Soviéticas. Pelos eventos que culminaram com o próprio desmembramento da URSS, dir-se-ia que a última metade do século XX foi propriamente acompanhada pelo desenvolvimento internacional das IBW com influência, tanto em África, quanto no mundo inteiro.

Circunstâncias políticas regionais e globais inviabilizaram a implantação do socialismo em Moçambique. A Guerra-Fria e a presença de governos de minoria branca na Rodésia do Sul e na África do Sul são apontados como alguns graves e profundos obstáculos que impediriam a construção do socialismo em Moçambique (Matsinhe, 2011: 28)

Mesmo que se tenha optado pelo Socialismo, logo após a independência, a conjuntura geopolítica mundial e regional em que Moçambique estava imerso acabou inviabilizando o socialismo neste espaço, sem descurar o passado colonial que foi caracterizado pela

predominância de um modelo de acumulação de riquezas de orientação pró-capitalista que vinha sendo implementado desde o período do comércio triangular. Assim, na virada económica de Moçambique, havia problemas comuns a muitos moçambicanos, que são a guerra, escassez de alimentos, pressão regional e internacional, o maniqueísmo das instituições globais que empurrou o país aos auspícios do Consenso de Washington, o qual deu origem ao neoliberalismo³ das IBW, etc.

Como resultado do falhanço do socialismo, adoptou-se as políticas económicas das IBW. “O Banco Mundial, o Fundo Monetário Internacional e a Organização Mundial do Comércio são conhecidos como Instituições de Bretton Woods, porque surgem como resultado das disposições da Conferência de Bretton Woods”. Esta conferência deu-se em “julho [SIC] de 1944” e “tinha como objetivo [SIC] delinear as regras que iriam governar a economia mundial no período do pós-II Guerra Mundial”.

Para sustentar o sistema económico delineado nesta conferência foram criadas as BWIs. Primeiramente foi criado o Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD) em 1944, mais tarde transformado em Banco Mundial (BM), e como tal funciona até hoje. Foi criado igualmente em 1944 o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (AGTC) em 1947. Para gerir o AGTC, mais tarde, na década de 90, criou-se a Organização Mundial de Comércio (OMC) (Mabota, 2019: 128-129).

Na dianteira da reconstrução e desenvolvimento internacional, diversos países que antes haviam optado pelo não-alinhamento ou pelo socialismo foram impelidos ao capitalismo financeiro das IBW, tal como o caso de Moçambique que antes houvera optado pelo Marxismo de orientação leninista. Desta forma,

As reformas neoliberais foram iniciadas em 1984 com a aceitação de Moçambique como membro do Banco Mundial (BM) e do Fundo Monetário (FMI) e introduzidas em 1987, com o Programa de Reabilitação Económica [SIC] (PRE) O PRE surgiu no contexto do Programa de Ajustamento Estrutural (PAE) inspirado nas decisões do Consenso de Washington (Matsinhe, 2011: 34).

Como programas de desenvolvimento, os PAE deveriam ser a saída para o marasmo em que o país estava imerso. No caso moçambicano, este programa viria a conhecer também a designação de Programa de Reabilitação Económica e Social (PRES – 1990). A não abrangência dos

³ “O consenso neoliberal de *Washington* é um conjunto de princípios orientados para o mercado, traçados pelo governo dos Estados Unidos e pelas instituições financeiras internacionais que ele controla e por eles mesmos implementados de formas diversas – geralmente, nas sociedades mais vulneráveis, como rígidos programas de ajuste estrutural. Resumidamente, as suas regras básicas são: liberalização do mercado e do sistema financeiro, fixação dos preços pelo mercado, fim da inflação e privatização” (Chomsky, 2022: 9).

serviços sociais na primeira reestruturação (PRE) foi remediada no PRES, porque pelo facto do país ter estado em conflitos por longo tempo, vários sectores da sociedade haviam sido desintegrados, pelo urgia um programa para a reestruturação, também das sociedade, de modo a melhor acolher o espectro da democracia que aos poucos ia se instalando na sociedade Moçambicana.

As IBW introduziram mudanças significativas na economia de Moçambique, especialmente durante a implementação dos programas de estabilização e ajustamento estrutural nos anos 90. Essas mudanças incluíram políticas de liberalização, desregulamentação e privatização, visando a transição de Moçambique para uma economia de mercado, entre outros ditames que incluem a redução de investimentos em áreas sociais do Estado como saúde e educação. Sobre essas mudanças pesam críticas negativas, pelo que René Passet (2001: 95) remata,

As instituições internacionais actuais não desempenham o papel que podia se esperar delas nessa matéria. Acontece assim, quando o FMI se divide entre o seu projecto de estrangulamento dos países pobres endividados do Programas de Ajustamento Estrutural (PAS) e a retoma dos organismos especuladores – como em 1998, depois do fundo especulativo LTCM ter falhado a sua jogada com o rublo. Assim ainda, quando a OMC, voltando as costas aos imperativos de um desenvolvimento autêntico, teima em promover a ordem comercial como lei suprema dominando todas as convenções relativas à pessoa humana e à natureza. Assim, finalmente, quando o Banco Mundial prossegue, em África ou na Ásia, um programa de grandes trabalhos – nomeadamente barragens – desastroso para as populações e para o ambiente, quanto lucrativo para as firmas transnacionais que os realizam. Isto põe em dúvidas a política destas instituições.

Ora, Moçambique aderiu às IBW numa saída do bloco socialista que estava em queda, bem como da não-aceitação pelo COMECON⁴ em 1982⁵ (Matsinhe, 2011). Neste processo histórico

⁴ O Conselho para Assistência Económica Mútua (COMECON) foi uma organização económica que existiu entre 1949 e «5 de janeiro [SIC] de 1949, com o objetivo [SIC] de proporcionar uma integração econômica [SIC] dos Estados do Leste Europeu, sob a alçada da União Soviética. Tratava-se de uma resposta soviética ao Plano Marshall americano, visto que este abarcava a reconstrução dos Estados da Europa Ocidental, destruídos pela Segunda Guerra Mundial. Os países membros incluíam a União Soviética, Alemanha Oriental, Tchecoslováquia [SIC], Polónia [SIC], Bulgária, Hungria, Romênia [SIC] e outros. O COMECON surgiu como resposta soviética ao Plano Marshall dos Estados Unidos, que visava apoiar a reconstrução econômica [SIC] da Europa Ocidental após a Segunda Guerra Mundial. A organização foi extinta em 1991, quando a União Soviética desintegrou-se, e os seus estados-membros tornaram-se independentes (ABRAHAMSSON; NILSSON, 1994 cit. CHONGO, 2024: 143)»

⁵ Neste ponto, há alguma confusão em torno da data oficial da rejeição de Moçambique ao COMECON. Por exemplo, Borton (2023: 13-15) cita, Alexander Schalck-Golodkowski, o então Secretário do Estado na República Democrática da Alemanha, em Fevereiro de 1981 que, depois da 98ª reunião do Comité Executivo do COMECON alegaria que, “estimou-se que a RP [República Popular] de Moçambique não cumpre actualmente os requisitos para ser membro da CMEA”. Nesse contexto, o político alegava a integração gradual do país, em conformidade com o avanço técnico-científico e pela capacidade de geração de riqueza ou retorno, face ao investimento que o agrupamento do Leste tinha apostado neste espaço, principalmente, pela parte da URSS e da Bulgária. Ademais, no mesmo ano, já em Outubro, em Praga, Machel teria, por meio da Checoslováquia, pedido apadrinhamento, mas não obteve nenhuma resposta. Checoslováquia, ao que parece, tinha pouco interesse em investir em Moçambique.

local e, na lógica das relações internacionais de poder, a entrada de Moçambique para o outro bloco pode ser caracterizado como a única alternativa possível, sem no entanto constituir uma *umbrela* para o desenvolvimento técnico-científico, não obstante as críticas que pesam sobre estas instituições.

Mesmo assim, não se pode apenas culpar os organismos internacionais, pelo que é preciso considerar a ética dos actores governamentais que implementaram os referidos programas, visto que, não foram observados padrões de integridade pública e respeito ao património aquando da privatização dos diversos sectores como empresas, que culminaram com a venda das mesmas, sendo na sua maioria adquiridas pelas elites políticas ligadas ao poder e, em muitos dos casos servindo-se do financiamento público para investir nos seus negócios. Como corolário disso degeneraram-se problemas como a corrupção, que se torna endémica com o passar do tempo, assim como um fraca cultura de prestação de contas, ou seja, comportamentos destoantes com a cultura democrática e de livre iniciativa.

4. Violência sobre a Indústria do Caju em Moçambique

Moçambique adere às Instituições de Bretton Woods em 1987, depois de ensaios do modelo a partir de Janeiro de 1984. Segundo Sabatino Caso, estes acordos de adesão se inserem numa conjuntura marcada pela saída dos colonos portugueses, da instalação e crise do socialismo e de uma guerra civil que culminaria com a assinatura dos acordos de Paz em 1992. Ou seja, a aplicação de uma política macroeconómica liberal, concessão de empréstimos para reconstrução à custa de condicionalismos em termos de áreas prioritárias de investimento, principalmente em áreas que estavam voltadas à “estabilização e reforma estrutural”. Neste âmbito, essas instituições participavam directamente no investimento nacional, através do controlo das principais áreas de investimento dos empréstimos das IBW (Caso, 2002: 8-9).

Assim mesmo “Em conversa com o chefe da comissão de planeamento da Alemanha de Leste, Gerhard Schürer, em Junho de 1981, Samora Machel queixou-se de que todos os países do CMEA, excepto a RDA, consideravam Moçambique um fardo económico. Sérgio Vieira recordou em 2007 que a oposição “veio da Hungria, Polónia e Checoslováquia”. Por outro lado, Joseph Hanlon, em *Mozambique: who call the shots?* (1991: 28) refere que a Alemanha do Leste, alguns estados membros do grupo de Leste, assim como a própria URSS, votaram contra a entrada de Moçambique em Julho de 1981. De qualquer forma, Moçambique foi rejeitado pela primeira vez em Fevereiro de 1981, tendo recorrido por apoio, num esforço se obter amparo na última linha do socialismo. Mas por não ser estrategicamente valioso quanto a Cuba ou o Vietname, o país não conseguiu garantir a sua adesão, mesmo com várias tentativas. Essa exclusão seria mais clara e decisiva no ano de 1982.

De acordo com Caso (2002: 27), os acordos com as IBW se baseavam em princípios como “uma política monetária restritiva para conter a inflação”, “reequilíbrio da balança de pagamentos, através da liberalização dos preços, incentivo à exportação, contenção da importação, flexibilização do câmbio fiscal”, redução da mão de obra contratada para o sector público, assim como das empresas que eram detidas por este, “reestruturação do sistema fiscal”, “privatização das propriedades estatais”, “introdução do princípio de recuperação de custos (*cost-recovery*)”, assim como “redução do crédito à economia”.

Numa perspectiva pós-colonial, podemos adiantar que, em Moçambique, o ramo do caju passou por várias mudanças significativas, principalmente a partir da segunda metade da década de 1980. Nesse período, ou seja, com a transição para a economia de mercado e a liberalização da economia moçambicana nos anos 90, houve uma reestruturação profunda do sector do caju.

Sendo um sector que vinha se destacando desde o período colonial, onde Moçambique chegou a liderar o mercado mundial de produção de transformação, com a implementação dos Planos de Fomento, com o alcance da independência, que foi sucedida pelas nacionalizações, saída de técnicos, sabotagem das indústrias, início de um conflito que durou 16 anos, deterioração das condições climáticas, entre outros factores, o sector do caju viria a ser afectado pela negativa, pelo que reestruturações deveriam ser levadas a cabo. São reestruturações que encontraram espaço no contexto das políticas das IBW (Ribeiro, 2010).

Essas dinâmicas implicaram na emergência de novos actores e interesses, bem como a redefinição das relações comerciais, tanto a nível interno quanto externo. Aliás, no ramo da produção do caju, Moçambique enfrentava países como a Índia, Brasil, Tanzânia, entre outros. Num mercado com uma grande demanda por este produto, a guerra do caju, já era uma questão recorrente, pelo que a crise sociopolítica de Moçambique alimentou conflitos entre os interesses exportadores associados à indústria indiana. Aqui, Leite (1999: 22) refere que as políticas do Banco Mundial que visavam desmembrar as indústrias locais, na medida em que desincentivava a entrada de novos actores, bem como a revitalização do cajual deviam “a acção de um lobby indiano que no Banco Mundial agia no sentido de reter para Índia o quase monopólio mundial de produção de amêndoa”.

As IBW pressionaram pela anulação da protecção à indústria de descasque, buscando promover a exportação da castanha de caju em detrimento da sua industrialização interna, ou seja, era da posição do Banco Mundial que, devido à indústria precária moçambicana, a exportação da

castanha em detrimento da amêndoa geraria mais lucros. Esse procedimento tinha vigorado durante o período colonial (Hanlon & Smart, 2008: 91). Além disso, o aumento do preço ao produtor levaria a maior entusiasmo e aumento de produção, pelo que, mesmo que houvesse despedimentos em massa nas indústrias, aqueles trabalhadores seriam absorvidos pela cadeia de produção que seria gerada pelo fluxo que, segundo projecções do relatório Hilmarson, a produção liberal geraria (Leite, 1999).

As IBW também influenciaram a política fiscal e tarifária relacionada à exportação da castanha de caju, buscando afectar as receitas externas do sector para o pagamento do serviço da dívida de Moçambique. Essas medidas geraram desencontros entre os diferentes produtores que viam a exportação como sendo desfavorável para a indústria interna, acima de tudo, num momento caracterizado pela queda de produção, a qual estava relacionada ao encarecimento de produtos como pesticidas que, anteriormente eram providos pelo Governo e que, com a medida de privatização passaram a ser onerosos aos produtores rurais, os quais, lentamente, começaram a assistir o envelhecimento do seu pomar.

Essas mudanças introduzidas tiveram um impacto significativo na economia do caju e na dinâmica do sector em Moçambique. Neste âmbito, as políticas promovidas por essas instituições visavam a liberalização das exportações de castanha de caju e a reestruturação da indústria do caju para aumentar a eficiência e a competitividade.

Continuadamente, Ribeiro (2008: 5-6) apresenta uma indústria do caju em Moçambique que passou por diversas fases de desenvolvimento, nem por isso, imune aos desafios. Destaca-se, a) o período colonial, em que a exportação da castanha *in natura* era complementar à Índia, por este país possuir mão-de-obra abundante para o descasque manual da castanha, b) a partir dos anos 1950, houve uma consideração desvantajosa da exportação da castanha *in natura* em relação ao seu processamento e colocação no mercado internacional, levando à necessidade de desenvolvimento de equipamentos mecânicos localmente, c) com a saída dos colonos proprietários, as fábricas de castanha de caju passaram a ser geridas por comissões administrativas e, posteriormente, por órgãos de direcção nomeados pelo Estado, d) em 1979, foi constituída uma única empresa, a Caju de Moçambique, para gerir praticamente de forma exclusiva o sector industrial do caju, e) anos mais tarde, a empresa Caju de Moçambique enfrentou dificuldades provocadas pela guerra, carência de técnicos qualificados e oscilação dos preços e da procura no mercado mundial.

Entre 1970 e 1972, Moçambique era líder mundial na produção de castanha de caju. O país atingiu o pico em 1972 (216 mil toneladas), o que representava mais de 50% da produção mundial (63% em 1970, 66,9% em 1971, 50,8% em 1972, 47,1% em 1973, 42,7% em 1974, 37,6% em 1975, 32,8% em 1976, 29,6% em 1977). A partir de 1973, inicia-se uma queda progressiva e acentuada na produção; Em 1978, a produção cai para 74 mil toneladas (cerca de 22,3% do total mundial); Em 1983, a produção atingiu o seu ponto mais baixo, com 18 mil toneladas (cerca 7,1%). Assim mesmo, entre 1985 e 1988 verificou-se uma leve recuperação, mas a liderança estava entre países como Índia e Brasil (Leite, 1999: 42).

Na sequência, nos anos 1990, a produção seguiu instável e com baixo peso relativo. Foi nesse contexto que em 1993, Moçambique representava apenas 3,6% da produção mundial. Já em 1996, havia uma forte recuperação para 66,5 mil toneladas, ou seja, cerca de 7,9% da produção global, mais de sete vezes menos que os níveis dos anos 70 (Leite, 1999: 42).

Em comparação com outros países, a Índia, por exemplo, manteve o crescimento constante ao longo do período. Em 1997, era o maior produtor mundial, com 280 mil toneladas, isto é, superando a produção de Moçambique dos anos 70; O Brasil mostrou tendência bastante variada, embora tenha mantido a produção significativa e chegou a 160 mil toneladas em 1997; a Tanzânia tornou-se um produtor importante a partir dos anos 70, embora com menor constância; Já o Vietname e Guiné-Bissau ganharam relevância nos anos 90. No caso de Vietname, este rapidamente cresceu e atingiu 150 mil toneladas em 1997 (Leite, 1999: 42).

Em termos da quantidade de castanha de caju comercializada entre as campanhas 1978/79 e 1996/97, houve forte vulnerabilidade do sector. O pico inicial deu-se em 1980/81, com 91.466 toneladas. Após isso seguiu-se uma queda drástica até 1982/83, quando foram comercializadas 17.617 toneladas, isto é, uma redução de quase 80% em relação ao pico. A partir da campanha 1983/84 verificou-se uma recuperação progressiva, onde a maior recuperação deu-se na campanha 1995/96, com 66.510 toneladas, após um crescimento de 102,22% em relação ao ano anterior. Já na campanha 1996/97, houve nova queda de 34,86%, com a quantidade de 43.325 toneladas (Leite, 1999: 44).

Em termos do preço da castanha ao produtor, logo depois da independência, ou seja, entre as campanhas 1978/79 e 1986/87, o preço em Meticais era muito baixo (3,50 a 10,00 Mts/kg), mas estável. A partir de 1987/88, verificou-se uma mudança brusca, com o preço mínimo passando de 10 Mts/kg para 105 Mts/kg, isto é, um aumento de mais de 10 vezes. Essa mudança coincide

com o período de liberalização económica e reformas estruturais em Moçambique. Mesmo assim, em dólares (US\\$), apesar das flutuações cambiais, o preço pago ao produtor sobe gradualmente, de 0,11 US\$/kg em 1978/79 para 0,31 US\$/kg em 1996/97. Ainda assim, o valor em dólares não cresce tanto quanto em meticais, o que revela o impacto da desvalorização cambial e da inflação interna (Leite, 1999: 44).

Em 1995, o apoio foi prestado ao sector pelo BM, de acordo com os objectivos que visavam reduzir o preço ao consumidor e estimular a concorrência que traria por sua vez a devida qualidade necessária no exterior mediante o melhoramento da planta mediante pulverização, mas os produtos eram demasiadamente caros. Os objectivos da estratégia não se verificaram com os anos que sucederam, uma vez mostrou-se que esta não era positiva como se esperava porque o estudo de caso que foi feito em Moçambique neste sector, não era adaptável nem fiel à realidade, levando a falência de diversas indústrias do ramo como a Indústria de Caju de Inhambane, a Indústria de Caju de Mocita, a Indústria de Angoche, bem como de Majancaze, entre outras.

Depreende-se que, essas políticas, embora destinadas a promover o crescimento económico e a eficiência, também enfrentaram resistência e críticas de diversos sectores da sociedade moçambicana, incluindo comerciantes, industriais e o governo. A pressão por uma liberalização total das exportações de castanha de caju, apoiada pelas instituições de Bretton Woods, gerou debates e tensões significativas dentro do sector do caju em Moçambique.

Seguindo a linha de Joseph Hanlon e Tesesa Smart podemos subdividir a história da indústria do caju em Moçambique em três principais períodos, que são: i) *Crepúsculo e falsa aurora (1972-1998)*; ii) *Destruição da Indústria do Caju pelo Banco Mundial (1995-2001)*; e iii) *Reestruturação (desde 2001)* (Hanlon & Smart, 2008).

4.1. Crepúsculo e falsa aurora (1972-1998)

Nesta fase, “A indústria declinava devido à falta de investimento mesmo antes da independência, e foi em grande medida vítima da guerra. Foi então, em meados da década de 90, ressuscitada pela privatização, com o pico de produção e emprego em 1998” (Hanlon & Smart, 2008: 89).

Nesse período, no qual situa-se o pico de produção em Moçambique, também foi caracterizado pela redução gradual, mesmo antes da independência, sugerindo desinteresse. Talvez fosse pela

economia de exportação que era privilegiada. Ademais, havia problemas como a guerra que contribuíram para o abandono dos cajuais, destruição das fábricas, assim como as nacionalizações e abandono de fábricas. Foi um período, também caracterizado pela privatização que, apesar de ter estimulado a produção “de 1863 toneladas em 1994 para 4888 toneladas em 1998, e o emprego [que] voltou para os 10 000”, tão rapidamente, esse crescimento voltaria a desacelerar (Hanlon & Smart, 2008: 92).

4.2. Destruição da Indústria do Caju pelo Banco Mundial (1995-2001)

Nesta fase,

Apesar de renovadas esperanças, a indústria foi de novo morta pelo excesso de zelo do Banco Mundial e FMI, ao imporem uma política de total liberalização do mercado. O caju tornou-se um dos exemplos emblemáticos das perniciosas políticas impostas aos países pobres pelas Instituições da Bretton Woods. Em 2002, à excepção de duas fábricas muito pequenas, já todas tinham fechado as portas (Hanlon & Smart, 2008: 89).

Em virtude do relatório desenvolvido por Hilmar Hilmarsson em 1994, o qual advogava “que a indústria estava a usar a tecnologia errada e era tão ineficiente⁶ que o país perdia ganhos de exportação com o processamento”, assim como evidenciava a mais triste situação do produtor moçambicano, em todo o mundo, no que diz respeito ao pagamento, em 1995, o Banco Mundial decidiu impor políticas que iam de acordo com a sua ideologia, ou seja, privatizar o sector do caju (Hanlon & Smart, 2008: 93-94).

Como veio a se apurar mais tarde, depois das decisões do Banco, Hilmar Hilmarsson parece não ter “falado com os industriais e que [seu relatório] estava errado praticamente em todos os pontos.” Nesse período, o BM e FMI tinham “poder ditatorial” sobre Moçambique, em virtude de todos apoios que o país recebesse tivesse que ser auscultado por aquelas instituições e, na sequência da visita de “Phyllis Pomerantz, directora das operações do país, baseada no Banco Mundial em Washington” a Maputo em 1995 teria o caju em destaque na sua agenda, onde, diante da resistência dos ministros em liberalizar, a actriz “recusaria submeter o CAS aos directores do Banco Mundial. Uma vez que isto punha fim a toda a ajuda a Moçambique, os ministros cederam” (Hanlon & Smart, 2008: 94).

A liberalização foi legalizada em Novembro de 1995, onde o não cumprimento de princípios como “a liberalização do licenciamento, exportação e comercialização” “levaria a um corte no

⁶ Pelo menos, no que diz respeito à tecnologia usada, o relatório não estava equivocado. Veja, que a maioria das fábricas usavam a tecnologia adquirida ao longo da década de 1950-60.

programa do Banco Mundial”. E já em Outubro 1996, Callisto Madavo, vice-presidente do Banco Mundial para a África esperava a eliminação das taxas de exportação das castanha em Moçambique, que estava assente em 20% na campanha 1995/96, uma taxa que “enfrentava um protesto colectivo da indústria, sindicatos e, particularmente, do diário de negócios por fax, o *Metical*, de Carlos Cardoso”, que não viam nenhum benefício, mesmo para o produtor, além de essa decisão favorecer a Índia, “único comprador do caju em bruto” (Hanlon & Smart, 2008: 94-95).

Contrariamente à perspectiva de Madavo, James Wolfensohn, então presidente do Banco Mundial que esteve em Maputo em Fevereiro de 1997, decidiu por suspender os cortes na taxa de exportação quando regressou a Washington. Nesse contexto, um outro estudo de consultoria que ficou conhecido como “Deloitte & Touche” defendia o abandono da política sugerida por Hilmarrsson. Entretanto o relatório, que apontava os desfalques aos produtores, assim como a necessidade de se olhar para a gestão responsável das fábricas como factor de eficiência, foi mal interpretado e, por conseguinte, rejeitado. Dele foi acatada a política de baixar para 14% a taxa de exportação, o que não chegou a gerar grande entusiasmo internamente, visto que havia monopólio e o mercado ainda não era livre (Hanlon & Smart, 2008: 96).

A privatização tinha revitalizado a indústria mas com os estragos da nova política as fábricas começaram a fechar. A taxa de exportação foi empurrada até aos 18% em 1999/2000, mas era demasiado tarde. A indústria estava grandemente destruída e mais de 10 000 pessoas perderam os seus empregos. A modernizada Mocita finalmente fechou em Abril de 2001, despedindo 1400 trabalhadores, porque já não conseguia comprar cajú [SIC] suficiente em competição com os exportadores de castanhas não processadas. Em 2002/03, 95% da produção era exportada em bruto e a exportação de amêndoa caiu para 339 toneladas. A derrota da indústria do processamento tinha sido prevista no estudo original de Hilmarrsson, só que ele previa grandes benefícios para os camponeses (Hanlon & Smart, 2008: 96).

Este desiderato foi o resultado de escolhas feitas sob uma perspectiva da dívida que pesava sobre os cofres do Estado Moçambicano, que alias, é evidenciada por autores como Caso (2002), assim como Leite (1999). Mesmo assim, Hanlon e Smart citam o trecho de uma ao primeiro Presidente eleito democraticamente em Moçambique, Joaquim Alberto Chissano, de 25 de Junho de 2001, na qual o político comenta sobre os condicionalismos das IBW no sector do caju, bem como a relação que os mesmos tinham com a dívida do Estado:

“Não podíamos dizer não, disse Chissano. A liberalização foi prejudicial e causou o encerramento de fábricas mandando os seus trabalhadores para o desemprego. Mas teria sido muito pior se não tivéssemos conseguido o alívio

da dívida em cerca de 3 biliões de US\$. Muitas mais fábricas teriam fechado.” (Hanlon & Smart, 2008: 99).

Em suma, aquelas instituições agiram num nível elevado de arrogância num contexto em que a contraparte não estava numa posição de barganha favorável, assim como foi notada a tendência ou a incapacidade de escutar, numa perspectiva em que os moçambicanos não poderiam ter algo a dizer aos estudados consultores, assim como a tendência a afastar o negligenciar os conservadores. Havia a demonstração de poder para um país que, sendo autónomo, não podia decidir por si o destino dos investimentos ou o sentido das políticas por si adoptadas. Em fim, neste período reinou a política da intimidação e do “bluff”, num esforço claro de definir o território do poder que manda e garantir que não se voltasse a enfrentar “tão abertamente as IBWs” (Hanlon & Smart, 2008).

4.3. Reestruturação (desde 2001)

De 2001 para cá, foi adoptada uma nova política do governo rejeitando a linha do Banco Mundial e apoiando a indústria local. Combinada com o apoio a toda a cadeia de valor, pelas ONGs internacionais e instituições locais, foi criada uma indústria inteiramente nova. Em 2006 havia 18 fábricas e 6000 trabalhadores, e o sector continua a expandir-se rapidamente (Hanlon & Smart, 2008: 90).

Apesar de uma recuperação em termos produtivos, verifica-se que a recuperação das indústrias não está centrada no contexto nacional. Ao contrário, os investidores nacionais tendem a fechar as suas fábricas ou a vende-las para grandes agentes. Neste período, o destaque vai para agentes externos, precisamente, aqueles que tem facilidade de obter financiamento externo. Ou seja, depois do estrangulamento provocado pelo Banco Mundial, a capacidade interna de manter o sector industrial reduziu de forma drástica e, não obstante, correlacionado com os eventos que sucederam o pós-independência, como a saída dos técnicos, o abandono do cajal, a falta de cuidado para com as árvores, bem como a não reposição de novas árvores contribuíram para que o potencial industrial fosse reduzido, assim como houvesse falta de treino de recursos humanos indispensáveis para seguir com a produção no contexto das novas tecnologias.

Em 1999 o Governo criou o Instituto do Caju (Incaju) e, a partir de 2001 passou a intervir no sector, no entendimento segundo o qual era insustentável privatizar o sector. Essa decisão enquadra-se no acordo com o “FMI”, designado “*Memorandum of Economic and Fiscal Policies* de 19 de Dezembro de 2000”. Nesse contexto “Desde 2000, o Incaju distribuiu mais de 6 milhões de plântulas”. No seguimento dessa política, o Incaju e algumas ONGs têm oferecido serviços grátis, os quais têm contribuído para a melhora nos níveis de produção, o

que tem contribuído para a melhora da situação da mulher rural, visto que em muitos casos ela é a proprietária das árvores (Hanlon & Smart, 2008: 111, ss).

Diante da nova decisão governamental, era necessário que as indústrias nacionais estivessem satisfeitas para que se efectuasse a exportação, assim como se tem proibido a exportação da castanha em bruto, de modo a revitalizar a indústria nacional. Isso tem levado a subfacturação para a fuga dos impostos, assim como leva os exportadores a declararem cargas falsas para escapar o pagamento das taxas de exportação. Mais ainda, os dados indicam que numa tentativa de travar essas práticas, através da proibição da exportação em bruto, as entidades das IBW mostraram-se furiosas, o que evidencia algum conluio ou conspiração por parte daquelas organizações (Hanlon & Smart, 2008).

De modo geral, o processo de liberalização da indústria do caju em Moçambique envolveu a transição de uma gestão estatal para uma abordagem mais orientada para o mercado, consubstanciada pela privatização de algumas empresas que fazem parte da indústria estatal, para dar espaço à abertura do mercado. Foi um processo que envolveu dinâmicas nas relações de produção, fortemente influenciadas pela direcção da economia num determinado contexto histórico.

De um lado, após a privatização, houve um aumento no número de empresas privadas envolvidas no processamento de castanha de caju, o que levou a uma maior concorrência no sector. Além disso, a privatização também levou a uma maior diversificação dos produtos de caju, com a produção de amêndoas, óleo e outros subprodutos.

Por outro lado, as indústrias locais de descasque de caju foram afectadas negativamente pelas mudanças introduzidas pelas IBW e pela guerra do caju em Moçambique. A liberalização das exportações de castanha de caju e a redução da sobretaxa de exportação, por exemplo, levaram a uma queda nos preços pagos aos produtores locais e a uma diminuição da demanda pela castanha de caju produzida internamente (Leite, 1999).

Além disso, a pressão para a privatização e reconversão da estrutura produtiva do sector do caju também afectou as indústrias locais de descasque, que enfrentaram dificuldades em competir com as empresas estrangeiras que entraram no mercado. Isso levou a uma diminuição na produção e no emprego nas indústrias locais de descasque de caju, contrariamente ao que se esperava nas políticas iniciais do Banco Mundial (Leite, 1999; Hanlon & Smart, 2008).

No entanto, a privatização também enfrentou desafios, como a falta de investimento em infraestrutura e tecnologia, o que limitou a capacidade das empresas de processamento de castanha de caju de competir no mercado internacional. Concomitantemente, a privatização também levou a uma redução no número de trabalhadores no sector, o que teve um impacto significativo nas comunidades locais que dependiam da indústria do caju para sua subsistência.

Assim, a guerra do caju em Moçambique foi caracterizada por um conflito entre os interesses exportadores, associados à indústria indiana de descasque, e as dinâmicas de industrialização que se definem internamente. A produção de caju em Moçambique era uma importante fonte de receita de exportação, mas a guerra civil e a desestruturação da economia moçambicana levaram a uma queda na produção e na qualidade da castanha de caju. Além disso, a desaceleração na dinâmica de monetarização da castanha de caju produzida no seio da sociedade camponesa, devido à destruição das infra-estruturas que no sector agrícola asseguravam os circuitos de abastecimento e comercialização, gerou dificuldades crescentes na satisfação da procura camponesa. A guerra do caju foi uma manifestação recorrente na história deste sector e teve um impacto significativo na economia de Moçambique (Leite, 1999: 4-5).

5. Conclusão

A guerra económica não é um fenómeno novo. A sua teoria e ampla discussão no mundo académico, bem como no senso comum são posteriores aos factores que a desencadearam. Com a delimitação temporal do fenómeno, a partir da modernidade foi possível teorizar a materialização deste fenómeno através da revisão da bibliografia. O objectivo da violência económica é desintegrar o crescimento e desenvolvimento de relações comerciais que podem suscitar a concorrência para os outros mercados, principalmente, os que estão num patamar elevado de desenvolvimento.

Em África, primeiro com o colonialismo que se formou sob a égide do Comércio Triangular, a violência económica é secular. Na actualidade, simbolismos de violência económica podem ser apreendidos das políticas que movem as IBW na sua relação com os países deste continente. Responsáveis pelos Programas de Ajustamento Estrutural, as políticas destas instituições são apontadas como sendo causadoras de desequilíbrios nos modelos de gestão dos diferentes Estados, levando-os aquém do esperado durante a sua implementação. Alguns discursos apontam, o insucesso destas políticas foi previsto, no entanto, aproveitado para manter a supremacia de certos mercados em escala global.

As principais conclusões relacionam impacto negativo das políticas económicas internacionais, como os Programas de Reabilitação Estrutural, influenciados por instituições como o FMI e BM pois, provocaram desestruturações significativas na economia de Moçambique durante a transição do socialismo para uma economia de mercado na década de 1990. A influência dessas políticas em sectores como a indústria de castanha de caju e a economia em geral foi desastrosa. De modo geral, é uma discussão que se interliga aos desafios e ameaças da globalização reflexiva, liberalização económica e monetarização da economia.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BURTON, E. (2023). From convergence to divergence: Mozambique's failed campaign to join the CMEA and the reconfiguration of East-South relations. *Cold War History*, 1-23.

CASO, S. (2002). *Gli interventi del Fondo Monetario Internazionale in Mozambico*. Torino: L'Harmattan Italia.

CASTIANO, J. P. (2021). *Do Espírito da Tradição ao Espírito da Reconciliação*. Maputo: Publifix.

CHOMSKY, N. (2002). *O lucro ou as pessoas: neoliberalismo e ordem global*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil

CHONGO, D. M. L. (2024). A Política externa de Moçambique no contexto global: continuidade e descontinuidade. *Outros Tempos: Pesquisa em Foco-História*, 21(38), 129-164.

DAVIDSON, B. (1970). *Black mother: the years of the African slave trade*. Boston/Toronto: An Atlantic Montly Press Book.

SANTOS, F. J. d. (1999 [1609]). *Etiópia Oriental e Vária História de Cousas Notáveis do Oriente*. Lisboa: CNPCD.

DUSSEL, E. (1993). *1492: O Encobrimento do Outro - A Origem do Mito da Modernidade: Conferências de Frankfurt*. Petrópolis: Vozes.

GAGLIANO, G. (2018). *Guerra econômica e competição no mundo contemporâneo* [recurso eletrônico]. Tradução de Diogo Colossi e Vanessa Castagna. Pelotas: Ed. UFPel.

HANLON, J. & SMART, T. (2008). *Há Mais Bicicletas – mas há Desenvolvimento?* Tradução de Maria de Lourdes Torcato. Maputo: Kapicua: Livros e Multimédia, Lda.

Harbulot, C. (2013). Estudio de la guerra económica y de las problemáticas relacionadas. *Cadernos de Estratégia (Edição dedicada a: A inteligência económica de um mundo globalizado)*, n.º. 162, pp. 67-102.

HEDGES, D. (coor). (1999). *História de Moçambique: Moçambique no Auge do Colonialismo, 1930-1961*. Maputo: Livraria Universitária.

KI-ZERBO, J. (1980). *Historia del Africa negra 1. De los orígenes al siglo XIX*. Madrid: Alianza Editorial.

LEITE, J. P. (1999). A guerra do caju e as relações Moçambique - Índia na época pós-colonial. *Instituto Superior de Economia e Gestão. CEsA - Documentos deTrabalho n.º 57/ 1999*

LEITE, J. P. (2000). A guerra do caju e as relações Moçambique-Índia na época pós-colonial. *Lusotopie*, n.º7, pp. 295-332. In: https://www.persee.fr/doc/luso_1257-0273_2000_num_7_1_1379

LEITE, J. P. (2001). A Guerra do Caju e as Relações Moçambique-Índia na Época Pós-Colonial. *Lusotopie*, n.º 1, pp. 295-332.

LOBATO, ALEXANDRE (1954). *A Expansão Portuguesa em Moçambique, 1498 a 1530*. Lisboa: Agência Geral do Ultramar, vol. L.

MABOTA, A. D. S. (2019). *Ubuntu, uma possibilidade de alternativa ao neoliberalismo como fundamento das relações norte-sul*. Tese de Doutoramento em Filosofia Social e Política. Braga: Instituto de Letras e Ciências Humanas, Universidade do Minho.

MATSINHE, L. S. (2011). *Moçambique: uma longa caminhada para um futuro incerto?*. Dissertação de Mestrado em Relações Internacionais. Porto Alegre: Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

NGOENHA, S. E. (2017). *Resistir a Abadon*. Maputo: Paulinas.

NYE, J. S. (1990). *Soft Power. Foreign Policy*, Washington, DC, no. 80, pp. 153–71. DOI: 10.2307/1148580.

PASSET, R. (2001). *Elogio do Mundialismo: Por um «Anti» Assumido*. Tradução de Luís Couceiro Feio. Lisboa: Instituto Piaget.

PEREIRA, L. J. (2000). A guerra do caju e as relações Moçambique-Índia na época pós-colonial. *Lusotopie*, nº7. pp. 295-332. In: https://www.persee.fr/doc/luso_1257-0273_2000_num_7_1_1379

RIBEIRO, F. B. (2010). *Entre martelos e lâminas: Dinâmicas Globais, Políticas de Produção e Fábricas de Caju em Moçambique*. Porto: Edições Afrontamento.

RIBEIRO, F. B. (2008). Entre martelos e lâminas: dinâmicas globais e políticas de produção na indústria do caju em Moçambique. *Dados*, nº 51, 511-531.

STRATHERN, P. (1997). *Hegel em 90 minutos*. Mira-Sintra: Editorial Inquérito.

TEXEIRA, C. (1990). A fundação de Inhambane e a sua estrutura administrativa e governamental nos meados do século XVIII. *Arquivo: Boletim Semestral do Arquivo Histórico de Moçambique*, Vol. 8, nº 3-4, pp. 5-54.

*Mestrando em Direitos Humanos, Justiça e Paz, Universidade Católica de Moçambique.

Email: iteliobango@gmail.com

ORCID: [0000-0002-2356-7267](https://orcid.org/0000-0002-2356-7267)