

## Empresários em tempo de guerra

O caso de Moçambique, 1974-1994

*Des commerçants en temps de guerre : le cas du Mozambique, 1974-1994*

*Tradesmen at Times of War: Mozambique, 1974-1994*

**Anabela Soriano Carvalho**

---



**Edição electrónica**

URL: <http://journals.openedition.org/lusotopie/794>

ISSN: 1768-3084

**Editora:**

Association des chercheurs de la revue Lusotopie, Brill, Karthala

**Edição impressa**

Data de publicação: 30 Junho 2008

Paginação: 103-118

ISSN: 1257-0273

**Refêrencia eletrónica**

Anabela Soriano Carvalho, « Empresários em tempo de guerra », *Lusotopie* [Online], XV(1) | 2008, posto online no dia 08 março 2016, consultado o 02 maio 2019. URL : <http://journals.openedition.org/lusotopie/794>

---

## EMPRESÁRIOS EM TEMPO DE GUERRA

### *O caso de Moçambique, 1974-1994*

Este artigo relata algumas das estratégias e práticas económicas dos comerciantes indianos depois da proclamação da independência de Moçambique em 1975. Vocacionados a agirem numa economia de mercado, estes comerciantes souberam, contornar os obstáculos impostos pela economia planificada e pela guerra civil utilizando recursos que uma certa sociologia designa por tradicionais.

#### *Tradesmen at Times of War: The Mozambique case, 1974-1994*

This article describes some of the economic practices and strategies adopted by the Indian tradesmen in Mozambique after this country's independence in 1975. Despite their 'natural' propensity to operate in the context of a market economy, these tradesmen were able to overcome the obstacles that arose in their way as a consequence of the civil war and of the planned economy by drawing on resources that certain sociologists would characterise as 'traditional'.

#### *Des commerçants en temps de guerre : le cas du Mozambique, 1974-1994*

Cet article décrit certaines des pratiques et stratégies économiques adoptées par les commerçants indiens au Mozambique après l'indépendance du pays en 1975. En dépit de leur « naturelle » propension à opérer dans un contexte d'économie de marché, ces commerçants ont été capables de dépasser les obstacles dressés sur leur chemin par les effets de la guerre civile et l'économie planifiée, faisant appel à des ressources qu'une certaine sociologie désigne comme traditionnelles.

À data da proclamação da Independência de Moçambique – Junho de 1975 – o país encontrava-se mergulhado numa grave crise social e económica. Com efeito, desde a queda da ditadura em Portugal em 1974 e a instauração do governo provisório, verificou-se a saída da maioria dos colonos portugueses e de uma parte significativa das « comunidades étnicas » (indiana – hindus, sunitas e ismaelistas, grega, chinesa)<sup>1</sup> o que provocou graves consequências no funcionamento da administração pública e nos diversos sectores da actividade económica. Com o objectivo de impedir que a situação económica se agravasse, o governo provisório aprova a lei nº 16/75 de 13 de Fevereiro, segundo a qual, o abandono por parte dos proprietários ou dos seus representantes do país por um período superior a três meses se traduziria na confiscação dos bens a favor do Estado.

Entretanto, a saída dos colonos veio a ser agravada, quando de acordo com os princípios socialistas consagrados na Constituição, em 1975, o governo nacionaliza a terra, os prédios urbanos, e o exercício privado de actividades liberais na educação, no ensino e na saúde e em 1976 cria as lojas do povo. Em 1976 a

---

<sup>1</sup> O nosso estudo debruça-se sobre a comunidade sunita de origem indiana, por um lado por ser a que permaneceu no país com maior representatividade depois de 1975, e, por outro lado, por razões mais pragmáticas, como por exemplo, a facilidade dos contactos.

situação do país agrava-se ainda mais quando o governo moçambicano respondendo a um apelo das Nações Unidas encerra as fronteiras com a Rodésia de Ian Smith.

Em 1977, inicia-se a guerra civil que opõe a Frelimo à Renamo criada com o apoio da Rodésia, e que só termina em 1992 com a celebração do Acordo de Paz. Em suma, entre 1974 e 1994 o país vive num contexto de precariedade socio-económica que resulta não só um relativo isolamento económico em relação aos países de economia de mercado, mas também, do ponto de vista interno da adopção do sistema de economia planificada de inspiração soviética.

Neste contexto de adversidades diversas seria pouco plausível sustentar que pequenos e médios empresários, a maioria dos quais situados no comércio tivessem possibilidades de garantir e desenvolver com sucesso a sua actividade económica. No entanto, de acordo com o estudo empírico que desenvolvemos em Moçambique, pudemos observar que estes comerciantes não só sustentaram o património que possuíam à partida, como se permitiram desenvolverem-no e alargarem-no para além da sua esfera de actuação tradicional.

Assim, o objectivo deste estudo é o de dar conta das estratégias e dos recursos que estes empresários utilizaram na prossecução destes objectivos, e o modo como o conceito de diáspora pode ajudar a compreender estas trajetórias sociais e económicas.

### **Estratégias e recursos sócio-económicos dos comerciantes sunitas indianos**

Com a proclamação da Independência, e a publicação da Constituição, Moçambique define-se política e economicamente como um país de orientação socialista, o que supunha do ponto de vista político a construção de um regime de partido único e do ponto de vista económico a formação de um sector estatal forte. Contudo a crise que, como dissemos, se agrava em 1976 com o encerramento da fronteira com a Rodésia, faz do aparelho de estado mais um instrumento de gestão com intervenções pontuais no sentido de conter a crise económica do que um estado construtor do modelo socialista. Será preciso esperar pelo ano de 1977 para que se reformulem as políticas económicas.

Assim, neste primeiro período que decorre entre 1974 e 1977, a principal estratégia destes comerciantes consistiu principalmente na aquisição de estabelecimentos comerciais aos colonos portugueses, na aquisição e troca de moeda estrangeira, e de artigos de vestuário e bens alimentares. Os procedimentos utilizados são fundamentalmente as relações familiares e de amigos/dependentes a funcionar interna e externamente. Em relação à aquisição de estabelecimentos para o exercício da actividade económica foi fundamental a prática de uma estratégia que designei como « fraccionamento estratégico da rede familiar ».

Com efeito, a lei nº 16/75, a que nos referimos anteriormente, é reformulada<sup>2</sup> pelo Iº governo constitucional fazendo intervir no controlo do abandono e boicote às actividades económicas um maior número de instituições – ministérios do Desenvolvimento e Planificação económica, da Agricultura e do Comércio. Para contornar os obstáculos que a lei promovia, estes comerciantes optaram, por uma

---

<sup>2</sup> Lei nº 18/75 de 9 de Outubro.

forma rotativa de «permanência no terreno» do proprietário ou de um seu representante de forma a impedir a confiscação dos bens por parte do Estado. Simultaneamente, esta estratégia permitia que, através da residência de familiares no estrangeiro, se exportasse moeda e se investissem em sectores de actividade similares. Um exemplo desta estratégia é justamente a alteração da paisagem urbana das cidades da Grande Lisboa e da Margem Sul com estabelecimentos comerciais de produtos de vestuário, de alimentação, predominantemente propriedade de cidadãos indianos oriundos de Moçambique.

Esta estratégia de «fraccionamento familiar» supõe um modelo em que as estruturas familiares se confundem com as estruturas empresariais e com a aprendizagem do ofício. Não menos importantes são as relações de parentesco na aquisição de recursos necessários ao desenvolvimento da actividade económica. Como nos dizia um dos nossos entrevistados, «os pais trabalham para os filhos e os filhos trabalham para continuar a obra dos pais. Uma filha nunca nos pertence, ela pertence ao marido»\*. Com este depoimento, este entrevistado sintetiza não só o essencial do modelo familiar islâmico como a forma de gestão empresarial que lhe está associado. De uma forma sumária, este modelo obedece a dois critérios – o sexo – (masculino/feminino) e a idade – (mais velho/mais novo) que determinam o lugar na hierarquia familiar e empresarial. Neste sentido masculino/mais velho significa o topo da hierarquia, cabendo, nem que seja formalmente, ao «pai-patrão» a última palavra nas decisões quer familiares quer empresariais. Mas como dizíamos anteriormente, a permanência e o desenvolvimento do negócio supõe a aprendizagem do ofício. Sendo que as primeiras gerações que chegam a Moçambique pertencem, de um modo geral, a um estrato social baixo, e são na sua maioria analfabetos ou semi-analfabetos, a inserção na vida económica passa pela transmissão de geração em geração de um «saber de experiência feito». De acordo com a Lei Islâmica um jovem é considerado adulto a partir dos doze anos, pelo que a partir desta idade pode «começar a trabalhar na loja». Convém no entanto referir que esta aprendizagem não tem necessariamente que ser feita no quadro da família restrita. Os negócios dos parentes ou de amigos pode ser um lugar alternativo a esta aprendizagem. Esta é a razão pela qual os jovens se tornaram empresários muito jovens, quer pela aquisição de um estabelecimento próprio para a qual a ajuda familiar é essencial, quer mantendo-se a trabalhar, embora com outro estatuto económico (o número de quotas). De um modo geral o acesso a este estatuto coincide como o casamento. De um modo geral este modelo significa a possibilidade de dispor de uma mão-de-obra abundante e relativamente barata<sup>3</sup>.

Mas voltando às estratégias utilizadas neste primeiro período, no domínio do comércio dos produtos referidos para além dos familiares participaram outros parceiros. Assim, por exemplo, a estação de caminho de ferro da Matola constituiu-se num importante entreposto de troca de artigos de vestuário e bens alimentares

---

\* *Nota da redacção*: neste artigo, todas as fontes orais são anónimas.

<sup>3</sup> Sobre este assunto ver CARVALHO 1999: cap.V, na medida em que este modelo «tradicional» tem vindo a sofrer algumas alterações, nomeadamente pelo acesso à escolaridade dos jovens. No entanto este facto não significa, mesmo quando arranjam emprego noutras actividades, que se afastem do «negócio».

transportados pelos magaiças<sup>4</sup>. O mesmo acontece com o posto fronteiriço da Namacha na troca de moeda e de produtos como camarão, electrodomésticos, e automóveis que é feita com a cumplicidade dos funcionários alfandegários. Esta ligação aos funcionários da administração pública é uma relação que permanece e se alarga nos anos seguintes, incluindo membros do partido.

Como veremos mais adiante, o sistema de planificação económica consagrado pelo III Congresso da Frelimo contribuirá de forma aparentemente paradoxal para o desenvolvimento destas parcerias.

A realização deste congresso em Fevereiro de 1977 mais não é do que uma forma de consagrar os princípios consagrados na Constituição de 1975. Dois aspectos assumem, no entanto, particular relevância na configuração socialista da nação moçambicana. Em primeiro lugar, um princípio de natureza político-ideológica transforma oficialmente a Frelimo num partido político, único, ao qual se subordinam todos os outros órgãos da soberania nacional. Neste sentido pode dizer-se que o congresso institucionaliza o que já era prática na sociedade moçambicana. Em segundo lugar, o congresso elabora e aprova as directivas económicas e sociais que definem as orientações em matéria de política económica. De uma forma sumária a estratégia de reconstrução económica contemplava duas fases: num primeiro momento um investimento forte na indústria ligeira em articulação com o sector agrícola com o objectivo de garantir as necessidades básicas da população e promover as indústrias de exportação; num segundo momento, o objectivo era o da criação de um sector estatal forte quer na indústria pesada quer no sector agrícola.

Os principais instrumentos desta política económica consistiam na formação de um sector estatal forte visando a reestruturação das empresas estatais existentes e adequar as condições em que as empresas intervencionadas se poderiam transformar em empresas públicas e na subordinação das actividades económicas ao sistema de planificação central e do centralismo democrático.<sup>5</sup> Como corolário destas exigências observa-se a intervenção do Estado na banca, a nacionalização dos sectores dos seguros e dos petróleos assim como a elaboração do Iº Plano Estatal para o biénio de 1979-80. É ainda dentro deste contexto que são extintas as associações económicas<sup>6</sup>.

O cumprimento rigoroso e eficiente dos procedimentos exigidos por estes instrumentos económicos supunha a existência de uma mão-de-obra técnica e administrativamente bastante qualificada com uma capacidade de flexibilidade de forma

<sup>4</sup> Designação atribuída à mão-de-obra moçambicana a trabalhar nas minas da África do Sul.

<sup>5</sup> Decretos-lei nº 17 e 18 de 28 de Abril de 1977 – «...na fase de transição para o socialismo [...] a experiência recente das Comissões Administrativas, dos Conselhos de Produção e a própria natureza do nosso Estado Popular determinam que a empresa estatal que se pretende para a República Popular de Moçambique seja um instrumento essencial através do qual o Estado assumirá a função dirigente e impulsionadora da economia nacional. [...] para o correcto funcionamento da empresa é fundamental a observância das regras do centralismo democrático, nomeadamente: a subordinação da minoria à maioria sendo que no caso da empresa o órgão superior é a direcção; a participação activa dos escalões de base na elaboração e execução das decisões [...] participação que se faz através das estruturas da Frelimo e da organização dos trabalhadores; a direcção é colectiva mas a responsabilidade é individual.»

<sup>6</sup> Lei nº 8 de Maio de 1978.

a contornar os obstáculos burocráticos e o fluxo contínuo em qualidade e quantidade dos *inputs* necessários ao bom exercício da actividade económica. Neste sentido, Moçambique supunha poder contar com a ajuda dos países de Leste, com reabertura das fronteiras com a Rodésia após a independência e ainda com uma pacificação nas relações com a África do Sul.

Apesar deste optimismo, depressa o país se dá conta da impossibilidade de contar com estes instrumentos para cumprir os objectivos propostos no Congresso e 1979 consagra o ano em que se assume a ineficácia do sistema de planificação e os constrangimentos de ordem externa. É ainda durante este que o governo regulamenta o exercício da actividade privada, e extingue um ano depois as Lojas do Povo<sup>7</sup>. Com o sistema consagrado pelo plano e as dificuldades internas,

« o que aconteceu é que tínhamos que produzir com o que havia. Chegámos a fazer camisas com linha preta e botões vermelhos, a fazer fatos em que as calças eram de uma nação e os casacos de outra. Mas vendíamos tudo porque a crise lá fora era muito grande. Foi quando começou a candonga a sério. »

Transferindo para os privados a rede de distribuição e comercialização dos bens de consumo e de intermediação dos produtos agrícolas às empresas estatais, o governo moçambicano recupera no essencial o modelo colonial ao fazer do « cantineiro » a figura central na cadeia de produção – comercialização – consumo. No entanto, o reconhecimento do direito ao exercício privado da actividade comercial, não significa, para os proprietários dos estabelecimentos comerciais o reconhecimento da livre iniciativa, uma vez que estes agentes económicos continuam subordinados aos objectivos do Plano, às restrições bancárias e à impossibilidade de intervirem directamente nos circuitos de importação e exportação.

Mas, é justamente neste contexto de forte constrangimento à actividade económica privada, que os comerciantes sunitas indianos constroem uma estratégia que faz concorrer a seu favor o « sistema de quotas » contemplado pelo sistema de planificação. Vejamos, então, como funcionava, este sistema.

Como se disse anteriormente, com a consagração do sistema de planificação e modelo de gestão orientado pelos princípios do centralismo democrático, o Plano era elaborado a nível central – Comissão Nacional do Plano – percorrendo depois em linha descendente os órgãos intermédios e de base, voltando ao topo onde

---

<sup>7</sup> Estas são as razões pelas quais o Presidente Samora Machel declara os anos 1980 como a Década da Luta contra o Subdesenvolvimento e proclama as Campanhas Políticas e Organizacionais (1980 e 1981). Do ponto de vista político-ideológico estas campanhas constituem uma espécie de autocritica do regime através das quais Samora Machel procura motivar os moçambicanos a aceitar uma série de medidas, muitas delas de carácter contraditório. Por um lado aumenta-se a nível interno a repressão interna com a chamada Operação Produção que faz deslocar para « campos de reabilitação », desempregados, prostitutas e marginais (« sem papéis ») e a lei conhecida por « 24/20 » – 24 horas para sair com 20 quilos de bagagem) destinada as consideradas « personas non gratas ». Ao mesmo tempo que se estende a Lei da Pena de Morte aos crimes económicos. Do ponto de vista económico, assiste-se à reestruturação das empresas estatais e à produção de uma série de legislação de aproximação às leis de mercado, para além das visitas que o Presidente realiza aos EUA e a alguns países europeus. Vide CRAVINHO 1995 : cap. V e CARVALHO 1999 : 228-231.

eram realizados os ajustamentos sugeridos pelas « bases ». De acordo com este sistema hierárquico e aos procedimentos burocráticos que implicava, o sistema de planificação deu origem à instauração de um mecanismo de « regulação » da actividade económica conhecido pelo sistema de quotas. Quer isto dizer que o volume de produção ou comercialização era fixado centralmente por um sistema de quotas que tinham em linha de conta a riqueza e o número de habitantes de cada província, com preços de compra e venda previamente estabelecidos, sem possibilidade, para os agentes privados de escolha de fornecedores.

### **A palavra dos actores\***

Mas para melhor percebermos como este sistema funcionava, nada melhor do que o depoimento dos nossos entrevistados :

« Na época não era permitido ser simultaneamente armazenista e retalhista. As importações eram proibidas e abastecia-mo-nos nas empresas estatais. O abastecimento era feito por quotas, mas na realidade não era bem assim. Porque quando as mercadorias chegavam às empresas estatais havia logo uma parte que era reservada para eles (funcionários e directores) que as vendiam com uma margem aos comerciantes. A margem que pagávamos dependia do produto e deles. Por sua vez, os comerciantes também faziam a sua reserva para o distrito em combinação com o administrador e os outros (inspecção). Era preciso repartir o bolo. Muitas vezes íamos directamente às fábricas e o sistema era o mesmo. Às vezes tínhamos que emprestar dinheiro às empresas estatais para eles comprarem as mercadorias, mas o que acontecia é que eles compravam com o nosso dinheiro e depois iam vendê-las a quem desse mais. Ainda perdi algum dinheiro com este negócio. »

Esta opinião é partilhada por outro entrevistado,

« Durante o tempo do Samora Machel a actividade privada era difícil. Tinha que ter autorização dos serviços do comércio e estar sujeito a uma quota. Nessa altura quem tinha vantagens eram os armazenistas. O circuito fazia-se assim : Unidades de Direcção-Armenistas-Retalhistas. Para nós (retalhistas) era preciso ter amigos ou familiares que tivessem gente conhecida ou amiga nas empresas estatais. Conseguiam-se as mercadorias pagando uma percentagem que não era facturada. Por sua vez os armazenistas pagavam aos das unidades da direcção. »

Os empréstimos às empresas estatais resultavam de dois tipos de constrangimentos : em primeiro lugar, e de acordo com os princípios de funcionamento do sistema de planificação as empresa não podiam realizar autonomamente importações ou exportações ; em segundo lugar, mesmo quando tivessem a possibilidade teórica de recorrer ao crédito bancário não dispunham das necessárias condições financeiras dadas as elevadas taxas de juro. O recurso a estes agentes foi, em muitas circunstâncias, uma possibilidade de « estar bem com Deus e com o Diabo » quer contraindo « empréstimos pessoais » com estes comerciantes, quer utilizando-os para obter créditos junto da Banca mesmo que nem sempre fossem explicitados os fins a que se destinavam. Como veremos mais adiante é justamente através destes mecanismos

---

\* Subtítulo da redacção.

que se desenvolve uma verdadeira economia paralela que permite a estes empresários mesmo em tempo de guerra alargarem o seu património.

Mas o que aqueles depoimentos demonstram é já a construção de uma estratégia de alianças que não se confina às redes de parentesco mas que se estende a funcionários dos diversos graus de hierarquia da administração pública. Não que isto dizer que estas relações tenham sido sempre pacíficas e tenham em alguns sentidos momentos contraditórios. Um exemplo desta conflitualidade é o negócio das pedras (semipreciosas) :

«... Mas onde ganhei mais dinheiro foi com a pedra que rendia muito lá fora. Eu comprava directamente aos produtores embora fosse proibido Quem podia comprar era a Geologia e Minas segundo um preço que eles fixavam ao produtor. Mas como esse preço era baixo a população não vendia, porque as populações conheciam muitas minas mas os da Geologia não. Como eu lhes dava o que eles (garimpeiros) queriam eles vendiam-me a mim. Foi assim que consegui comprar muita pedra, mas só vendia a pessoas de confiança. Porque sabe, eu tenho uma boa memória visual e quando vejo uma pessoa nunca mais esqueço. Assim dava para saber quem eram os infiltrados. Mas o meu melhor negócio foi a venda de uma gema que consegui passar para Lisboa e me rendeu 900 contos. Foi assim que comprei a machamba. Agora faço produtos agrícolas e caju.»

Mas a mesma sorte não teve um outro entrevistado que tendo «caído numa cilada» montada pela Serviço Nacional de Segurança Popular (SNASP) esteve preso durante nove meses: «Por um lado montavam ciladas para ver quem andava nos clandestinos [negócios], mas por outro lado eles também faziam negócio porque as pedras eram confiscadas e depois nunca mais apareciam».

Mas também outros produtos como por exemplo o negócio da moeda teve um estatuto ambíguo sendo simultaneamente oficioso e ilegal, razão pela qual alguns entrevistados não só foram presos como também expulsos do país a coberto da lei 24/20<sup>8</sup>.

Mas a par dos negócios, o período de instabilidade que se viveu, sobretudo, depois do alastramento da guerra civil, obriga estes comerciantes a reformularem as suas estratégias de permanência no terreno. Para uns, foi o abandono do país por algum tempo; para outros, foi a deslocação do «mato para a cidade» Trata-se de uma deslocação geográfica que não significa, no entanto, o abandono das «lojas do mato», uma vez que estas eram entregues a «empregados africanos de confiança». Por sua vez, e à excepção dos que se deslocavam temporariamente para o estrangeiro, a deslocação fazia-se para a capital de distrito. Assim passava-se da Ilha de Moçambique para Nampula ou do Chimoio para Maputo. Mas estas deslocações não se fazem apenas por razões de segurança. A proximidade com os centros de decisão administrativa e política surgia também como uma oportunidade de construir ou alargar as redes de influência. É o caso do senhor Abdul. Nascido em 1948 numa localidade próxima da fronteira com o Zimbabwe, conclui o 2º ano na capital do distrito e aos treze anos começa a trabalhar com o pai. O mau andamento do negócio leva-o até Maputo onde se emprega numa empresa têxtil até ir para a tropa. É aqui que conhece um dos seus futuros sócios.

---

<sup>8</sup> Vide CARVALHO 1999 : 256-257.



Depois da tropa volta ao seu emprego inicial ao mesmo tempo que com um irmão e um primo tomam conta de quatro empresas de confecção e distribuição do sector têxtil. Considera, do ponto de vista dos negócios, o seu emprego na empresa estatal foi essencial para o êxito das empresas familiares assim como dos « negócios particulares de moeda » do seu irmão com a África do Sul e Portugal. É ainda durante este período que, através da sua participação nos órgãos sociais de um clube de futebol<sup>9</sup>, possibilita o regresso a Moçambique dos seus irmãos que tinham perdido a nacionalidade e expulsos do país.

Outro caso é o de Faruk. Nasce no Norte de Moçambique no seio de uma família de comerciantes e exportadores de castanha. Com a morte do pai, abandona o Instituto Comercial que frequentava em Maputo e vem trabalhar com os dois irmãos mais velhos. Em 1975 desloca-se para uma localidade próxima e decide com as suas poupanças e o recurso ao crédito bancário lançar-se no negócio da castanha. No entanto, no início dos anos 1980, depois de um incidente com a Polícia de Investigação Criminal (PIC), decide começar a mandar para o exterior « tudo o que podia ». Com a ajuda de um irmão ligado ao sector financeiro recebe e aplica capitais. Numa viagem a Portugal adquire uma empresa de prestação de serviços que por razões de prudência está registada em nome do sobrinho e as contas partilha-as com o irmão e o filho. Quando regressa de Portugal encontra as « lojas do mato » destruídas e entrega-as a um empregado africano. Muda-se para a capital do distrito onde adquire uma loja de venda a retalho e logo de seguida um armazém, através de um amigo da Administração do Património Imobiliário do Estado (APIE) ao mesmo tempo que investe as suas poupanças em acções em Lisboa.

Assim, o período que decorre entre 1977 e 1983, que pudemos considerar como o mais duro do pós-independência, o sistema de planificação ajuda a criar oportunidades de negócio que estes comerciantes potenciam através de estratégias baseadas nas relações de parentesco e nas redes de influência.

Só a partir da realização em Abril de 1983 do IV<sup>o</sup> Congresso da Frelimo, o partido e o Estado começam a dar sinais de uma maior liberalização da política económica no sentido de aproximar Moçambique dos mecanismos de mercado. Assim, em finais de 1984 é aprovada a Lei dos Investimentos Estrangeiros e Moçambique adere à Convenção de Lomé, ao Fundo Monetário Internacional e ao Banco Mundial. Posteriormente, na segunda metade da década de 1980 é criado o Gabinete de Promoção do Investimento Estrangeiro. Na mesma época, são reformuladas as leis da terra, dos crimes económicos, e da intervenção do Estado na fixação de preços doravante estabelecidos « em função dos custos reais de produção ». Nos finais de 1980 e princípios de 1990, a principal preocupação prende-se com as condições de produtividade e de competitividade do sector empresarial do Estado com a criação da Comissão Interministerial para a Restruturação Empresarial (CIRE), a Unidade Técnica para a Reestruturação das Empresas (UTRE) e a revisão e actualização das leis referentes ao Investimento Directo Estrangeiro e aos Incentivos Fiscais aos Investidores Nacionais.

---

<sup>9</sup> As pessoas referidas pelo entrevistado são ex-membros do governo, da diplomacia e dos órgãos superiores do partido.

Em relação às práticas económicas destes empresários, estas medidas vão tornar mais visíveis o que era a economia paralela do período anterior, ao mesmo tempo que a liberalização do mercado (preços, importações-exportações, etc.) permite aumentar o volume de negócios, mas como nos dizia um entrevistado « aumentando o bolo, também se aumentam as fatias ».

Em relação ao primeiro aspecto, o reconhecimento das actividades paralelas é feita pelos próprios deputados em sessões da Assembleia Popular :

Deputado A,

«...para acabar a candonga é preciso produzir. [...] A província do Niassa no tempo colonial produzia muito algodão e também a partir de 1977, havia produção de milho, havia sal e não havia candonga. [...] eu falo disso porque um quilo de sal encontramos a cem, trezentos e mil meticais o quilo. Mas tudo isso porque o candongueiro tem campo porque não há produtos na loja. Eu, a minha proposta, é que esse combate deve começar do campo até nível central. Porque quando houver muita produção, o candongueiro não ha-de ter campo. [...] Porque o candongueiro que quer sair do Niassa para cá e consegue levantar dois sacos de sal, ao chegar no Niassa, ele aumenta mais o preço. Aumenta mais o preço, porque ele conseguiu levar de avião e assim cria mais candonga.»<sup>10</sup>

Deputado B,

«A candonga é uma questão com um problema que nos afecta, a partir de 1980, mas que se começou a intensificar muito em 1982, até hoje. Sempre desde lá até hoje discutimos a candonga, candonga. [...] porque só dizemos acabemos com a candonga, acabemos com a candonga e quando saímos a porta, arrumamos na gaveta e continua a candonga lá fora. [...] Posso citar alguns exemplos de candonga : Nas nossas padarias não há pão. Eu ainda não vi uma bicha na padaria para a compra de pão, mas há pão à venda a 200,00 e a 150,00 meticais. Onde é adquirido o pão ? [...] Na verdade há uma semana e meia, já se apanhou numa casa, onde a dona da padaria fornecia pão para venda a 200,00 um pão ; onde é que se arranja trigo se nunca se vendeu pão na Padaria ? [...] o candongueiro existe no Bairro, no Distrito. O pão é metido no carro, sai, vai a um morador e lá existe vizinho, existe estrutura. Vão estacionar, tiram o pão e vendem.»<sup>11</sup>

Deputado C,

«...há candonga de praticamente de tudo na sociedade [...]. No Comércio, eu vou falar da candonga que é feita no comércio e como é que se faz: Faz-se nas fábricas de uma forma aparentemente legal, que é alguém chegar lá na fonte de produção, onde há um chefe de Departamento Comercial da Fábrica e paga mais para receber o produto por fora daquilo que está estabelecido no Plano. Então o produto vai e aparece no mercado, mas não vai na proporção que nós decidimos e nos exigimos e depois é escondido através de mecanismos internos, dizendo que só se produzem 50, mas produziu-se 55, e aqueles 5 tem outro caminho. Há candonga no sistema de transportes da fábrica para o armazém, há candonga do armazém para a loja, há desvios, vamos lá dizer. O grosso da candonga é no circuito final. Por exemplo é raro o restaurante que utiliza o açúcar que recebe, porque para ele é muito mais fácil vender o açúcar na candonga. E isso faz-se e acontece em todos os sectores.

<sup>10</sup> *Actas da Assembleia Popular* (Maputo), IIº Legislatura, 13-19 de Janeiro de 1987.

<sup>11</sup> *Ibid.*

Como é que se combate isso? [...] Apanhamos tubarões, alguns, mas tubarão não é só um. Os tubarões são muitos e a sociedade toda está. Devido à degradação da situação económica e financeira foram criadas as condições para que a pouco e pouco a candonga se generalizasse. [...] O que devemos fazer é manter as medidas repressivas, mas fundamentalmente agir através da situação económica e financeira. Sempre que a gente numa machamba, numa fábrica, distribui vencimentos a pessoas que não produziram, nós estamos a contribuir para a candonga indirectamente, porque estamos a aumentar o dinheiro disponível, mas que não tem uma correspondência em termos de valor com a produção. [...] Hoje produzimos 25 % do que produzíamos em 1973, mas temos muito mais pessoas empregadas. O número de trabalhadores assalariados é o dobro, mas produzimos 1/4 e isto tem consequências na sociedade. [...] criam condições para que um punhado de exploradores se aproveitem dessas situações e se nós não tomarmos as medidas, não tivermos a coragem de as tomarmos, significa que económica e financeiramente, estamos a pactuar com a candonga e os primeiros que vão combater as medidas, são os próprios candongueiros. [...] A situação é muito grave, as medidas que temos que tomar são muito difíceis, mas com isso, não quero dizer que não temos que reprimir. Temos que reprimir na mesma. [...] Portanto é isso que nós aqui viemos dizer sobre a candonga, e que a repressão é necessária, mas que não é suficiente.»<sup>12</sup>

Deputado D,

«O Conselho de Ministros em Agosto do ano passado, analisou com profundidade a questão do abastecimento em todo o país e em particular na cidade de Maputo. O C.M. decidiu designar um membro do Governo para acompanhar de perto a reorganização do comércio na cidade de Maputo e reintroduzir alguns conceitos novos de distribuição em todo o país. [...] Dando alguns casos concretos da responsabilidade do aparelho do comércio na cidade de Maputo por exemplo, temos o sistema Novo Sistema de Abastecimento (NSA). Este sistema permite a distribuição todos os meses na cidade de Maputo de uma quantidade fixa de produtos que anunciamos. E isto distribui-se a todo o cidadão, indiferentemente de ser um trabalhador ou não, de ser um trabalhador honesto ou candongueiro. O que constatámos é que constatamos desvios como, por exemplo, no caso de arroz de 300 toneladas. Quando fomos verificar a razão do desvio num mês apenas, fomos verificar que para além do número regular de pessoas que se abastecem no sistema legalmente, há 56 mil pessoas a mais de um mês para o outro. Têm de ser pessoas com bilhete de identidade, cartões de residente, e em principio cartão de trabalho, para ter um cartão de abastecimento. Mas esses cartões foram emitidos por nós, as estruturas de Estado, como consequência todos os meses essas pessoas não existem. [...] Constatámos portanto que havia cartões a mais, constatámos que há famílias com 3 e 4 cartões. [...] Verificamos que potencialmente há cerca de 800 mil pessoas a mais que na realidade não existem e para quem a produção distribuída chega todos os meses e que sai das nossas estruturas. [...] Entretanto quando nós distribuimos os produtos para vários distritos, esses produtos ficam na sede do Distrito, e não chegam de facto lá onde a distribuição deve ser feita. [...] um outro exemplo verificado aqui na cidade de Maputo, é que desde que o saco sai do armazém, até chegar à porta da cooperativa, o saco chega com menos 8 a 9 quilos de uma maneira geral. Só falando deste pequeno trajecto; 8 a 9 quilos de açúcar se multiplicarmos por milhões de sacos, veremos o que vai para o fundo da candonga. A dificuldade que existe está na previsão da produção. Por exemplo, vai acontecer a produção de milho ou de leite condensado e consequentemente

<sup>12</sup> *Ibid.*

são emitidas credenciais na dimensão de mil caixas, e na realidade, foram produzidas 800. [...] Agora quem é que decide dessas 800 para distribuir? Quem decide é de uma maneira geral é o responsável comercial dessa empresa que produz ou distribui. [...] o que acontece é que o critério de decisão para a distribuição é feito por aquele que tem o produto em armazém [...] e em função de quem paga mais. [...] Aqui pagar mais significa pagar 60 % mais e pagar de lado, porque isso não vai para a empresa, vai para a pessoa que decide. [...] Um outro exemplo de fonte de candonga, e isto toca muitas pessoas, é o chamado consumo eventual. No consumo eventual, por tudo e por nada há festas. [...] Estas festa são pretextos para se tirarem produtos dos sistema de abastecimento. E neste contexto devo dizer com muita franqueza que funciona muito amiguismo na distribuição, e o que se pede muitas vezes não é controlado, e por isso muitos pedidos que são feitos, são coisas difíceis de imaginar. Numa certa festa em que havia 600 pessoas foram pedidas 6000 garrafas de cerveja, 48 caixas de vinho e uma série de produtos, inclusive champagne.»<sup>13</sup>

Mas como se referiu anteriormente, se estes depoimentos esclarecem e confirmam a existência de uma economia paralela durante a vigência do sistema de planificação, vejamos agora, como a liberalização económica é percebida e vivida por estes comerciantes que admitem que «aumentado o bolo, também aumentam as fatias».

### **Os sunitas indianos na liberalização económica\***

Para os empresários sunitas de origem indiana, as principais consequências da liberalização económica são o livre acesso aos circuitos de importação-exportação, ao sistema de crédito bancário e à fixação dos preços. Mas se estes aspectos constituem uma considerável ruptura com o período anterior, o tipo de práticas económica mantém-se, desta vez, não pelo sistema de quotas mas pelo acesso às fontes alfandegárias e aos sistemas de crédito.

Em relação aos circuitos de importação-exportação a primeira alteração verifica-se a nível de fornecedores que no período anterior se concentra em Portugal e nos países limítrofes. Embora este circuito não deixe de existir, abrem-se outros mais compensadores. Dubai, Barheim, Índia e Paquistão são mercados compensadores para a importação de determinado tipo de produtos como sejam o caso dos têxteis, da cosmética e material relacionado com as novas tecnologias de informação (computadores, vídeos, etc.) que sendo imitações das grandes marcas podem ser vendidos a preços mais acessíveis:

«A partir dos anos 1980 houve de facto uma certa melhoria. Agora posso decidir onde vou buscar a mercadoria. A partir daí comecei a fazer o negócio das capulanas directamente com a Índia. Tenho lá um fornecedor que me prepara os contentores e assim que chegam desaparecem logo. Como posso vender mais barato os vendedores do dumba-nengue (vendedores de rua) são os meus principais clientes.»

Outro caso é o de um comerciante que começou o negócio de vídeos com trinta cassetes e assim que obteve autorização. Dividiu a mercearia em dois espaços:

<sup>13</sup> *Ibid.*

\* Subtítulo da redacção.

«de um lado é a alimentação e as capulanas ; do outro são os vídeos, principalmente portugueses e indianos. Tenho uma boa clientela ». Mas como dizíamos anteriormente se os negócios aumentam, os encargos também. Um primeiro encargo é a alfândega, o outro é a banca :

« Quando pensámos que nos tínhamos livrado do sistema das quotas aumentou o sistema das alfândegas. Olhe, vou dar-lhe um exemplo para ver como isto ainda está tudo na mesma. Ainda a semana passada fui ao porto levantar um contentor e depois de já estar em cima do camião, o sujeito que estava à porta e a quem eu tinha que mostrar os documentos disse que eu não podia sair porque não tinha a assinatura do chefe dele. Mas garanto-lhe que tinha tudo em ordem. Dei-lhe cem mil (meticais) senão nunca mais saía dali. »

Vejamos agora um exemplo da relação com a banca :

« Por aquilo que está instituído quando compramos alguma coisa lá fora temos que pedir as facturas e, depois, fazer entrar o processo no banco para adquirir as divisas. Mas como nunca há divisas – estão debaixo da mesa – temos que pagar para as adquirir. O mesmo acontece com o crédito. O que é que me interessa ter um empréstimo a uma taxa de juro de 45 % e que demora um mês a ser autorizado ? [...] Ora bem das duas uma : ou fazemos as compras directamente e apenas temos que nos preocupar com a alfândega, ou fazemos empréstimo atrás de empréstimo para termos cobertura. Temos que ver bem em que sector é que compensa uma coisa ou outra. Só que isto obriga a termos que fazer uma rápida rotação do capital. »

Assim, recorrer ao sistema bancário implicava a necessidade de realizar o investimento o mais rapidamente possível, o que significava uma levada rotação de capital sendo ao mesmo tempo uma forma de compensar as elevadas taxas de juro. Neste sentido o comércio e algumas indústrias ligeiras podiam ser as actividades mais beneficiadas com este sistema. Um outro argumento dado pelos entrevistados prende-se com condições de segurança : é mais fácil abandonar um armazém do que uma fábrica.

No entanto não é esta a interpretação de alguma imprensa moçambicana que vê nestes empréstimos bancários não só uma forma de acumulação mas também a explicitação da relação destes empresários com funcionários, membros do partido e ex-membros do Governo que aparecem claramente como sócios nas empresas destes comerciantes<sup>14</sup>.

No entanto, para estes comerciantes o negócio mais afectado terá sido o da moeda. A decisão do Banco de Moçambique de instituir, no sector cambial, o mercado primário e secundário, obriga os empresários dedicados a estas actividades a legalizarem os seus negócios mas também a reduzir, pela fixação de preços, a sua margem de lucro.

---

<sup>14</sup> Vide jornal *Média Fax*, 1994, onde um empresário islâmico assume claramente que contribui para o financiamento da Frelimo. A participação de funcionários, membros do partido e ex-governantes consta da constituição das empresas registadas nos *Boletins da República*, IIIª série.

### *Middlemen entrepreneurs\**

Tendo como objectivo a conservação e alargamento do seu património, os empresários sunitas indianos tiveram a sua primeira oportunidade entre 1974 e 1976 na sequência da saída da maioria dos colonos de origem europeia. Para além de estabelecimentos comerciais, a moeda, os electrodomésticos, o vestuário, os produtos alimentares e as pedras semipreciosas tornam-se os principais produtos transaccionados. A realização do IIIº Congresso da Frelimo em 1977 vem condicionar formalmente a actividade destes negociantes ao interditar o livre acesso aos circuitos de importação-exportação, ao crédito bancário e à fixação de preços. Apesar de uma pequena revisão da política económica realizada em 1979 que devolve aos privados a rede de comercialização e distribuição dos produtos, o que é certo é que a economia privada continua subordinada aos objectivos do Plano e, conseqüentemente ao « sistema de quotas ». É precisamente através deste sistema que estes empresários vão construindo relações com funcionários das empresas estatais e através deles com governantes ou ex-governantes e membros do partido. A eleição em 1994, para a Assembleia Popular, de dois destacados empresários e dirigentes de duas associações islâmicas evidencia a existência de um convívio que remonta às décadas anteriores.

Para o que aqui nos ocupa interessa salientar as estratégias e os recursos que estes empresários utilizaram na conservação e alargamento do seu património.

Em primeiro lugar, as redes de relações de parentesco em que a unidade doméstica se confunde com a unidade económica. Assim, um primeiro recurso é a abundância de uma mão-de-obra barata uma vez que o recrutamento é feito no interior da própria família; em segundo lugar, é na família que se faz a « aprendizagem do ofício » baseado num « saber de experiência feito » mesmo quando realizado em simultâneo com a instrução formal. Finalmente foi graças a este modelo familiar que foi possível por aquilo que designámos como « fraccionamento estratégico da família », e garantir a não intervenção do Estado nas empresas.

Em segundo lugar, convém destacar a construção de redes de influência quer através do « sistema de quotas » quer através de alianças, muitas delas construídas em « lugares informais » como por exemplo os clubes de futebol controlados pelos militares e que eram um centro privilegiado de obtenção de informações. Outro aspecto destas redes de influência radica no acesso à escolaridade formal. Contrariamente às gerações anteriores, alguns dos nossos entrevistados acederam ao sistema de ensino adquirindo competências, que mesmo no tempo colonial, lhes permitiram arranjar empregos em sectores como a banca, os seguros, e empresas. Estes empregos permitiram adquirir uma certa experiência profissional que se revelou pertinente na construção das redes de relações de influência e simultaneamente de complementaridade em relação aos negócios tradicionais.

Por último, mas não menos importante, foi o recurso à mobilidade geográfica quer interna quer externamente, e que, como veremos mais adiante, é pertinente à compreensão destas formas de empresarialidade.

No entanto, uma das principais conclusões deste estudo reside no facto da maioria destes empresários, independentemente do património acumulado, se terem

---

\* Subtítulo da redacção.

mantido como *middlemen entrepreneurs*, isto é pequenos e médios comerciantes situados nas fronteiras entre a produção e o consumo. Esta questão remete-nos para outras dimensões.

### Neopatrimonialismo e parentesco\*

Até aos anos setenta tanto as teorias da modernização como as teorias marxistas, quando confrontadas com a problemática do subdesenvolvimento acreditavam que a sua superação só seria possível mediante uma intervenção forte do Estado na economia, dada a ausência de agentes capazes de se tornarem empresários no sentido moderno do termo na medida em que as culturas africanas eram estranhas ou adversas a um ethos económico capitalista. Por sua vez, os programas de ajustamento estrutural ao defendem políticas neo-liberais chocam-se com dificuldades e resistências diversas, uma vez que não se substitui facilmente o « todo estado pelo todo privado ». Como nota Ellis & Fauré (1995 : 8-11), este « pronto a pensar económico » parece subestimar certas dimensões constitutivas do empresariado, a natureza dos operadores, as aprendizagens, a formação e a transmissão do saber-fazer gestor, as condições e modalidades de acumulação realizadas, etc. Em suma, todos os ex-funcionários e recém-funcionários não podem tornar-se, por encanto, criadores de empresas, capitães de indústria, grandes comerciantes, do mesmo modo que os operadores informais não se transformam facilmente em verdadeiros empresários e as pequenas e médias empresas em grandes empresas.

Mas é à luz deste paradoxo que segundo Labazée (1991 : 535) a actividade de um funcionário não é um fim em si própria, mas fundamentalmente, uma etapa necessária à constituição de uma rede de relações de solidariedade que favorecerá a médio prazo a sua reconversão em empresário.

São estas dificuldades que permitem explicar que o exercício da actividade económica em África não se possa separar das redes de parentesco e de influência e produza, o que por inspiração weberiana, os autores africanistas designam por néo-patrimonialismo cuja principal característica é o clientelismo<sup>15</sup>. A diferença em relação a Weber é que o néo-patrimonialismo se reveste de um carácter universalista pela utilização de normas mínimas de autoridade legal-racional. Assim, nestes regimes, quando o exercício de dominação não pode ser apenas baseado em relações de parentesco, a fidelidade é cimentada através do clientelismo.

É neste sentido que o acesso ao aparelho de estado é um recurso económico. Como nota Ellis & Fauré (1995 : cap. 22), no regime néo-patrimonialista os diferentes campos – doméstico, político, económico são formalmente mais diferenciados, mas

---

\* Subtítulo da redacção.

<sup>15</sup> De um modo sumário, o patrimonialismo, segundo Weber, inspirado no modelo do Sultanato a dominação é exercida na esfera do livre arbítrio e desvinculada da tradição. O que está em causa é a interdependência entre os domínios público e privado como consequência da personalização das relações pessoais. Dito de outro modo, a gestão da « coisa pública » enquanto património privado supõe uma assimilação entre função administrativa e função doméstica, recrutando-se os agentes de poder e da burocracia entre os próximos e os fiéis que operam como garantes da preservação do « território do chefe » (WEBER 1984 : 188-204).

«o económico parece ter um maior campo de liberdade. Na realidade a confusão perpetua-se sob o efeito de fenómenos como a corrupção na gestão dos recursos, a forte personalização e a “clientelização” de relações, etc. de modo que o político se torna um negócio cujos instrumentos de troca são as relações e o dinheiro. O Estado torna-se assim um capital o qual se deve tirar o máximo de lucros. [...] O acesso aos recursos económicos depende directa ou indirectamente da relação com o grupo detém, no aparelho de Estado as melhores posições e que controla os bens públicos. Esta classe é formada por camadas superiores do partido, do exército e da administração das empresas públicas. Aos rendimentos oficiais acrescentam-se os rendimentos informais, saídos, grosso modo, da corrupção que os tornam privados na sua utilização, ainda que estejam directamente ligados ao controlo de recursos e posições públicas [...] pelo desvio de alocação de licenças, autorizações, quotas, distribuição de recursos, etc.»

Deste modo os principais «clientes» da administração pública são por um lado os investidores estrangeiros que não envolve mais do que relações pontuais e monetárias e por outro lado, o sector mais dinâmico que é efectivamente a rede comercial. As relações que se desenvolvem entre funcionários e comerciantes apelam a outro tipo de recursos que se revela na eficácia que as redes de comércio que transformam a sua relação com as instituições estatais numa soma de relações pessoais que permitem otimizar a partilha entre renda e tributo (Labazée 1985 : 442).

Mas não menos importante é a presença dos recursos familiares na gestão das empresas. Como dizíamos anteriormente, o recrutamento de mão-de-obra é realizada no seio das redes de relações de parentesco ou de próximos. Durante a vida do estabelecimento o volume de negócios ou a conjuntura não são critérios de empregabilidade quer do ponto de vista do número óptimo de empregados ou aprendizes. Mais determinante deste ponto de vista são as estratégias de colocação dos mais novos decididas pelos mais velhos. Como em muitos estabelecimentos deste género, esta situação permite uma forma de remuneração particular e muito modesta, em que o promotor fornece directamente a alimentação, o vestuário e o alojamento.

Por outro lado, esta situação supõe que a margem comercial não provenha, para o essencial, do valor criado pelo pessoal da empresa. Este é o caso das empresas orientadas para o «mercado de oportunidades», isto é, para actividades cuja remuneração resultam de situações de renda, do aqambaramento, do contorno das regras comerciais, e de importações não registadas e não baseadas numa situação de concorrência mercantil. É por esta razão que, como refere Emmanuel Ma Mung (1991 : 41) estes grupos

« não funcionam num único dispositivo económico localizado no quadro nacional – o país de acolhimento – mas num sistema de redes transnacionais criado no quadro de funcionamento em diáspora destes grupos. Porque, a diáspora não é apenas uma dispersão, ela define-se [...] pela multipolaridade da migração e interpolaridade das relações entre os diferentes lugares de fixação. [...] Porque às características morfológicas da diáspora se acrescenta [...] a consciência e o sentimento de pertença ao mesmo grupo [...] mas também e cada vez mais ao próprio movimento de dispersão, ou seja, o sentimento de pertença a uma entidade social que é de algum modo a-territorial. Na diáspora a construção da auto-imagem faz-se através de uma espécie de extraterritorialidade. [...] ao contrário de outras migrações estes grupos estão fortemente representados nas profissões de fronteira entre a produção e o consumo, isto é, actividades



que não implicam um enraizamento territorial, mas que, pelo contrário precisam da fluidez, do movimento e das migrações.»

É justamente este tipo de estratégia de acesso ao empresariado que permite dar sentido à frase de um dos nossos entrevistados, segundo a qual, «é mais fácil largar um armazém do que uma fábrica». Neste sentido, seria interessante discutir, no âmbito da literatura «africanista» a problemática da diáspora<sup>16</sup> a que se associa a da etnicidade sobretudo quando estas permitem esclarecer de forma mais aprofundada o modo como a diáspora ao fundamentar a etnicidade oferece igualmente recursos a estas formas de ser empresário.

Novembro de 2004

**Anabela Soriano CARVALHO**

Universidade Tecnica de Lisboa, Instituto Superior de Economia e Gestão  
Centro de estudos sobre África e do desenvolvimento

### Fontes

- CARVALHO, A. Soriano 1999, *O Empresariado Islâmico em Moçambique no Período Pós-colônia I: 1974-1994*, tese de Doutoramento, Instituto Superior de Economia e Gestão, Universidade Tecnica de Lisboa, Lisboa.
- CRAVINHO, J. Gomes 1995, *Modernizing Mozambique: Frelimo Ideology and Frelimo State*, tese de Doutoramento, University of Oxford, Trinity.
- ELLIS, S. & FAURÉ, Y.-A. 1995, *Entreprises et Entrepreneurs en Afrique*, Paris, Karthala-Orstom.
- LABAZÉE, P. 1991, «Un Terrain à Explorer: l'entreprise africaine», *Cahiers d'études africaines* (Paris, Ehess), 124 (XXI-4): 533-552.
- MA MUNG, E. 1992, «L'Expansion du commerce ethnique: Asiatiques et Maghrébins dans la région de Paris», *Revue européenne des migrations internationales* (Poitiers), VIII (1): 39-59.
- WEBER, M. 1984, *Economia y Sociedad*, México, Fondo de Cultura Economica.

### Outros documentos

- Jornais: *Tempo*, *Notícias*, *MédiaFax*, *Savana* (vários exemplares)  
*Boletim da República*, Iª e IIIª séries, Maputo  
*Legislação Principal*, Maputo, Edicil, 1981-1985.  
*Actas da Assembleia Popular*, IIª, Legislatura, 1987

<sup>16</sup> Vide CARVALHO 1999, cap. 3.