

PME

PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS EM MOÇAMBIQUE Situação e Desafios



REPÚBLICA DE MOÇAMBIQUE
MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA
E COMÉRCIO

IPEME
INSTITUTO PARA A PROMOÇÃO DAS
PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS



Gabinete para o Fomento Económico
Moçambique-Alemanha



cooperação
alemã
DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

MOZA
O valor é teu.

Ernesto Max Tonela

Ministro da
Indústria e Comércio



Prefácio

O Manual sobre Pequenas e Médias Empresas é um documento de referência para este segmento empresarial, que apresenta diversos aspectos de organização, de mercado e legal relevantes para sucesso das mesmas, aliando teoria à prática. Trata-se de um tema actual, de grande relevância e que vem merecendo interesse dos autores, entidades que vem trabalhando em prol do desenvolvimento de Moçambique.

Em Moçambique as pequenas e médias empresas representam o maior número das unidades económicas existentes, representando mais de 95% do universo de empresas legalmente registadas. Entretanto, a sua contribuição em termos de pro-

duto interno bruto e emprego é ainda relativamente baixa. Elas contribuem com 28% do PIB e 42% no emprego formal, enfrentando desafios a nível do ambiente de negócios, acesso a mercados, acesso a financiamentos e coordenação dos mecanismos de apoio.

A nossa aposta é maximizar o potencial de criação de emprego e de geração de riqueza, que as pequenas e médias empresas oferecem. Para tal a nossa estratégia está assente num modelo orientado para o desenvolvimento das capacidades sobre como fazer, dando especial atenção aos sectores com maior potencial de crescimento.

O manual que agora é actualizado vem acrescentar o leque de instrumentos de apoio às empresas deste segmento, com destaque para o acesso ao financiamento tema angular no ambiente de negócios em Moçambique. As soluções tradicionais de acesso ao crédito num momento de crise dos preços das principais commodities e da desaceleração da economia mundial precisam de continuar a ser reflectidas.

O Governo continuará a acarinhar este importante segmento empresarial, assegurando reformas com vista a facilitar negócios, disponibilizando igualmente instituições públicas de apoio e seguimento das pequenas e médias empresas. Um passo importante é a revisão da Estratégia de Desenvolvimento das Micro, Pequenas e Médias empresas, que está praticamente concluída e que visa dar um impulso ao desenvolvimento das empresas deste segmento.

Concluo prestando um reconhecimento público a GIZ, AHK-Gabinete para o Fomento Económico Moçambique-Alemanha em Maputo, Ministério de Economia e Finanças, Instituto de Normalização e Qualidade, Instituto para Promoção das Pequenas e Médias Empresas, ACIS, Bolsa de Valores de Maputo, Confederação das Associações Económicas de Moçambique, Monitor Deloitte, A Politécnica, Speed-DAI, TPLA, Tilly Baker, Tecnoserve, Moza e os respectivos autores do Manual por esta importante iniciativa.

Maputo, 23 de Março de 2016

Ernesto Max Tonela

Ministro da Indústria e Comércio

**Dr. Friedrich
Kaufmann**

**Katharina
Braun**

Sobre este livro

Em 2007, na altura da criação do IPEME, o Ministério da Indústria e Comércio (MIC), com apoio da Cooperação Alemã (na altura GTZ, hoje GIZ), tiveram a iniciativa de compilar um manual sobre pequenas e médias empresas (PMEs). Durante os últimos oito anos, este manual serviu como referência em relação à promoção das médias e pequenas empresas, melhoria da transparência e da informação disponível no sector da economia. Diversas instituições públicas e privadas, como universidades, doadores, investidores, e também ao próprio IPEME usaram o manual para tomar decisões informadas.

Vários razões motivaram-nos a actualizar este manual: por um lado, o livro já se esgotou há muito tempo, por outro lado, muito mudou nestes oito anos! Tanto o ambiente de negócios e as oportunidades para as PMEs, como nas áreas relacionadas.

A iniciativa é de livre vontade, quer dizer, tanto nós, os organizadores da edição, como os autores, editores e tradutores dos capítulos participaram sem renumeração meramente por interesse de contribuir para a promoção das PMEs, o crescimento de uma economia mais justa, mais sustentável e mais inclusiva. Gostávamos de agradecer a todos que contribuíram para que este manual se tornava realidade: ACIS, Bolsa de Valores de Maputo, CTA, DNAEP, INNOQ, IPEME, Monitor Deloitte, A Politécnica, Speed-DAI, TPLA, Tilly Baker e Tecnoserve e os respectivos autores.

MOZA como patrocinador do livro fez a produção possível. Muito obrigado!

Todas as opiniões expressas nesta edição são dos autores.

Dr. Friedrich Kaufmann

AHK-Gabinete para o Fomento Económico
Moçambique-Alemanha em Maputo,
CIM-GIZ ExperTS

Katharina Braun

GIZ Programa ProEcon em Maputo

Lista de Abreviaturas

ACIS	Associação de Comércio, Indústria e Serviços
ADA	Austrian Development Agency / Agência Austríaca de Desenvolvimento
ADEL	Agência de Desenvolvimento Local
AE	Ambiente empresarial
AEA	Alfabetização e Educação de Adultos
AHK	Auslandshandelskammer / Câmara de Comércio Externo
AIA	Avaliação de Impacto Ambiental
AIMO	Associação Industrial de Moçambique
AT	Assistência Técnica
BAT	British American Tobacco
BAU	Balcão de Atendimento Único
BDS	Business Development Services / Serviços de Desenvolvimento de Negócios
BE	Business Environment / Ambiente de Negócios
BMO	Business Membership Organizations / Organizações de Associação Empresarial
BMZ	Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung / Ministério Federal Alemão para a Cooperação Económica e o Desenvolvimento
BVM	Bolsa de Valores de Moçambique
CAC	Conselho Alargado de Consulta
CaDUP	Cada Província um Produto
CAMEC	Central African Mining Exploration Company
CAPEX	Capital Expenditure / Despesa de Capital
CASP	Conferência Anual do Sector Privado
CDM	Cervejas de Moçambique
CE	Concessão Empresarial
CEMPRE	Censo Empresarial
CEN	Conselho Empresarial Nacional
CEP	Conselho Empresariaa Provincial
CEPAGRI	Centro de Promoção da Agricultura
CFIB	Canadian Federation of Independent Businesses / Federação Canadiana de Empresas Independentes
CFM	Caminhos de Ferro do Mocambique
CIM	Companhia Industrial da Matola
CIN	Centro de Informação de Negócio
CMH	Companhia Moçambicana de Hidrocarbonetos
CORE	Centro de Orientação ao Empresário
CPI	Centro de Promoção de Investimentos
CSR	Corporate Social Responsibility / Responsabilidade Social Empresarial
CTA	Confederação das Associações Económicas de Moçambique
CTC	Centros de Transferência de Conhecimento
DANIDA	Danish International Development Agency
DASP	Direcção Nacional de Apoio ao Sector Privado
DECA	Desenvolvimento e Comercialização Agrícola
DERG	Grupo de Pesquisa de Economia e Desenvolvimento
DFID	Department for International Development
DNEAP	Direcção Nacional de Estudos e Análise de Políticas
DPIC	Direcção Provincial da Indústria e Comércio
DPP	Development Partnership with the Private Sector / Parceria de Desenvolvimento com o Sector Privado
DPP	Dialogo Público Privado
DS	Documento Simplificado
DSP	Desenvolvimento do Sector Privado
DU	Documento Único

DUA	Documento Único Abreviado
DUAT	Direito de Uso e Aproveitamento da Terra
EMAN	Estratégia para a Melhoria de Ambiente de Negócios
EME	Escala Mínima de Eficiência
EMOSE	Empresa Moçambicana de Seguros
ENDE	Estratégia Nacional de Desenvolvimento
ENH	Empresa Nacional de Hidrocarbonetos
ENRC	Eurasian Natural Resources Corporation
EPC	Engineering, Procurement and Construction
EPCM	Engineering, Procurement, Construction and Management
EU	European Union
EUA	Estados Unidos da América
FAN	Fundo de Ambiente de Negócios
FDI	Foreign Direct Investment / Investimento Directo Estrangeiro
FID	Final Investment Decision / Decisão Final de Investimento
FMI	Fundo Monetário Internacional
FNQ	Fundação Nacional da Qualidade
GAIN	Global Alliance for Improved Nutrition / Aliança Global para Melhor Nutrição
GAZEDA	Gabinete das Zonas Económicas de Desenvolvimento Acelerado
GBF	Green Belt Fertilizer
GDP	Gross Domestic Product / Produto Interno Bruto
GIRBI	Grupo Interministerial de Remoção de Barreiras ao Investimento
GIZ	Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit / Agência Alemã para a Cooperação Internacional
GNL	Gás Natural Liquefeito
GoM	Government of Mozambique / Governo de Moçambique
GTL	Gas-to-Liquids / Processo de refinação que converte gás natural em produtos refinados como gasolina e gasóleo
HCB	Hidroelectrica de Cahora Bassa
HSSE	Health, Safety, Security, Environment / Saúde, Segurança e Meio Ambiente
I&D	Investigação e Desenvolvimento
ICA	Investment Climate Assessment
ICC	International Capital Corporation
ICE	Imposto sobre Consumos Específicos
ICG	Índice de Competitividade Global
IDE	Investimento Directo Estrangeiro
IDH	Índice de Desenvolvimento Humano
IDPPE	Instituto Nacional de Desenvolvimento da Pesca de Pequena Escala
IFC	International Finance Corporation
IGC	International Growth Centre
IIM	Inquérito a Indústria Manufactureira
ILO	International Labour Organisation / Organização Internacional de Trabalho
INAE	Instituto Nacional de Inspeção de Actividades Económicas
INE	Instituto Nacional de Estatística
INEFP	Instituto Nacional de Emprego e Formação Profissional
INNOQ	Instituto Nacional de Normalização e Qualidade
IPAC	Instituto Português de Acreditação
IPEME	Instituto para a Promoção das Pequenas e Médias Empresas
IPEX	Instituto de Promoção de Exportações
IPM	Imposto sobre Produção Mineira
IRPC	Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Colectivas
ISO	International Organization for Standardization / Organização Internacional de Normalização
ISPC	Imposto Simplificado para Pequenos Contribuintes
ISS	Imposto sobre Superfície
IVA	Imposto sobre o Valor Acrescentado
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau / Banco Alemão de Desenvolvimento
LNG	Liquefied Natural Gas

M&A	Monitoria e Avaliação
MCT	Ministério de Comunicações e Transporte
MEG	Modelo de Excelência da Gestão
MIC	Ministério da Indústria e Comércio
MINAG	Ministério de Agricultura
MINED	Ministério de Educação e Desenvolvimento Humano
MITRAB	Ministério de Trabalho
MITUR	Ministério de Turismo
MMCF	Million Cubic Feet / Milhões de Pés Cúbicos
MPD	Ministério de Planificação e Desenvolvimento
MPDC	Maputo Port Development Company
MPME	Micro, Pequenas e Médias Empresas
MZN	Metical Moçambicano
NGO	Non-Governmental Organisation
O&M	Operations & Maintenance / Operações e Manutenção
OCAM	Ordem dos Contabilistas e Auditores de Moçambique
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development
OEM	Original Equipment Manufacturer / Fabricante de Equipamento Original
OGE	Orçamento Geral do Estado
OIT	Organização Internacional de Trabalho
OMR	Observatório do Meio Rural
OPEX	Operating Expenses / Despesa Operacional
PALOP	Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa
PARP	Plano de Acção para a Redução da Pobreza
PARPA	Plano de Acção para a Redução da Pobreza Absoluta
PES	Plano Económico e Social
PGC-NIRF	Plano Geral de Contabilidade para Empresas de Grande e Média Dimensão
PGCPE	Plano Geral de Contabilidade para as Pequenas e Médias Empresas
PGD	Projectos de Grande Dimensões (Mega-Projectos)
PIB	Produto Interno Bruto
PME	Pequenas e Médias Empresas
PPP	Purchasing Power Parity
PPP	Parcerias Público-Privada
PQG	Plano Quinquenal do Governo
PSWG	Private Sector Working Group / Grupo de Trabalho Sector Privado
R&D	Research & Development / Pesquisa & Desenvolvimento
ROCE	Return on Capital Employed / Retorno sobre o Capital Empregue
SADC	Southern African Development Community / Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral
SAEF	South African Excellence Foundation
SDC	Swiss Development Cooperation / Cooperação Suíça para o Desenvolvimento
SFD	Serviços Financeiros Digitais
SNV	Stichting Nederlandse Vrijwilligers / Organização Holandesa de Desenvolvimento
SOGA	Skills for Oil and Gas / Competências para Petróleo e Gás África
SPEED	Support Programme for Economic and Enterprise Development
TBT	Technical Barriers to Trade / Barreiras Técnicas ao Comércio
TVET	Technical and Vocational Education and Training / Ensino Técnico Profissional e Vocacional
UMC	Unidade de Mecanismos Consultivos
UNIDO	United Nations Industrial Development Organization / Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial
USAID	Agência dos Estados Unidos da América para o Desenvolvimento Internacional
WEF	World Economic Forum
WMS	Word Management Survey
ZEE	Zonas Económicas Especiais
ZFI	Zonas Francas Industriais

Lista de Contribuintes

Abbas, Máriam

Mestre em Economia. Assistente de investigação no Observatório do Meio Rural - OMR. Docente da Universidade Politécnica.

Contacto: mariamabbas1502@gmail.com

Bettencourt, Dorival

Gestor, possui 10 anos de experiência na área de gestão e investimentos. Trabalhou na Merrill em Londres onde se especializou em transações de petróleo e gás. Como consultor realizou projectos internacionais para organizações como a Ambev, 3M, Aggreko e IFC (Banco Mundial) em mais de 10 países. Mais recentemente, foi assessor sénior para a área de Indústria Extractiva do programa SPEED-USAID em Moçambique. É licenciado em gestão e possui um MBA pela IMD de Lausanne na Suíça. Actualmente trabalha como consultor independente.

Contacto: dorivalbettencourt@gmail.com

Borowczak, Dr. Winfried

É doutorado em Sociologia pela Universidade de Paderborn/ Alemanha. Estudou Geografia e Ciências Sociais nas Universidades de Bielefeld e Münster /Alemanha. É formado em Gestão Industrial e trabalhou na indústria metalo-mecânica alemã. Foi docente e pesquisador nas Universidades de Paderborn e Bielefeld. Trabalha em Moçambique desde 1984, sobretudo nas áreas de desenvolvimento económico e da descentralização. Actualmente é consultor no Instituto Nacional de Normalização e Qualidade (INNOQ) por encargo da Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ).

Contacto: winborow@aol.com

Braun, Katharina

Especialista em Inclusão Financeira com 5 anos de experiência no desenvolvimento do sector financeiro em Moçambique. Trabalha para a GIZ, Cooperação Alemã. Mestrado em Economia Política da London School of Economics and Political Science.

Contacto: katharina.braun@giz.de

Bruna, Natacha

Mestre em Economia. Assistente de investigação no Observatório do Meio Rural - OMR. Docente da Universidade Politécnica.

Contacto: natachabruna89@gmail.com

Chambuco, Anabela

CEO Bolsa de Valores de Moçambique

Contacto: Anabela.chambuca@bvm.co.mz; bvm@bvm.co.mz

Cortês-Keyser, Denise

É uma empreendedora, analista macroeconómica e consultora com 16 anos de experiência em auditoria, consultoria e gestão. Ela possui pós-graduação em Finanças Corporativas, licenciatura em Gestão e é também Revisora Oficial de Contas. De 2013 à 2015, foi Directora Executiva da Associação de Comércio, Indústria e Serviços de Moçambique (ACIS), uma associação empresarial importante no país, actualmente com quase 400 membros representando um investimento combinado de USD 70 Bilhões, com uma força de trabalho combinada de mais de 75.000 funcionários, e trabalhando com mais de 450 mil pequenos agricultores.

Contacto: ddo.cortes@gmail.com

Davies, Carrie

SPEED Programa, Consultora.

Contacto: carrie@carrieconsult.com

Franco, António S.

Chief Economist do MOZA. Especialista em macroeconomia e macro modelagem, gestão das finanças públicas, regras orçamentais e fundos soberanos. Trabalhou 15 anos no Plano e Finanças em Moçambique e 20 anos no Banco Mundial e FMI. A sua vida académica foi desenvolvida na UEM, Harvard University/Kennedy School, University of London/SOAS (School of Oriental and African Studies), onde leccionou e fez pesquisa, e tem uma lista extensiva de publicações que inclui três livros e mais de 20 artigos em matérias económicas.

Contacto: antonio.franco@mozabanco.co.mz

Goicoechea, Santiago

Senior Manager; Monitor Deloitte; Strategy & Operations Leader

Contacto: sgoicoechea@deloitte.co.mz

Graça, Teresa

RSM Moçambique, Consultora.

Contacto: teresa.graca@rsm.co.mz

Guambe, Dina

Economista afecta na Direcção de Estudos e Analise Financeira do Ministério da Economia.

Contacto: dinaguambe@gmail.com

Hovens, Dr. Frans

Mestrado em História e Mestrado em Filosofia (Nijmegen - Países Baixos), Doutora-do em Filosofia (Leiden - Países Baixos). Trabalhou como investigador científico em Leiden, desde 1996 que vive em Moçambique. Trabalhou como consultor numa série de projectos de desenvolvimento (OIT, UNIDO, entre outros) em Moçambique. Em 2004 estabeleceu a agência de tradução Bestext e desde então trabalha como tradutor.

Contacto: fhovens@clubnet.co.mz ; bestext@gmail.com

Hunguana, Henriqueta

ICC Moçambique, Sócio-gerente.

Contacto: hhunguana@icc.co.mz

IPEME

IPEME-Direcção de Estudos e Estatísticas, Instituto para a Promoção das Pequenas e Médias Empresas.

Contacto: czimba.zimba0@gmail.com; eleuterio.mabjaia@gmail.com

José, André Cristiano

Advogado. Tem mais de 15 anos de trabalho como consultor e investigador na área do direito e da sociologia do direito. Experiência na elaboração de propostas de legislação, análise de política e avaliação de programas na área da justiça, e planificação estratégica. Realizou trabalhos em Moçambique e Angola. Alguns dos seus trabalhos foram publicados em Moçambique no estrangeiro.

Contacto: infulene@gmail.com

Kaufmann Dr., Friedrich

Economista, trabalhou mais de 10 anos em Moçambique entre outros na Universidade Católica como director da faculdade de Economia, como consultor e na GIZ como coordenador do projecto no MIC. Actualmente representa a AHK em Moçambique, o Gabinete para o Fomento Económico Moçambique-Alemanha em Maputo como perito GIZ-CIM ExperTS.

Contacto: friedrich.kaufmann@gmx.net; maputo@germanchamber.co.za

Lemos, Renata

Economista e candidata de doutoramento na Universidade de Cambridge, na área de Microeconomia Aplicada. É investigadora e líder de projectos de pesquisa na área de Produtividade e Inovação no Centre for Economic Performance, que faz parte da London School of Economics.

Contacto: R.Lemos@lse.ac.uk

Mafambissa, Fausto

Agro-economista, trabalhou mais de 10 anos no Ministério de Planificação e Desenvolvimento, na Direcção de Estudo e Análise de Políticas.

Contacto: fmafambissa@gmail.com

Mussanhane, Paulo Julião

Gestor em Hotelaria e Turismo pela Universidade Católica de Moçambique, tem mais de 10 anos de experiência em desenvolvimento rural, estando nos últimos 4 anos ligado ao desenho, negociação e implementação de parcerias de desenvolvimento com sector privado. Actualmente é coordenador da Como Consult and Mierke IDC e, para esta publicação, fê-lo em coordenação com Christian Koch, consultor da mesma empresa com mais de 10 anos de experiência no estabelecimento de parcerias em vários sectores.

Contacto: mussanhane.giz.idpp@gmail.com

Paffhausen, Anna Luisa

Investigadora e estudante de doutoramento em Economia na Universidade de Passau, Alemanha. Possui um mestrado em Economia Internacional da Universidade de Tübingen, Alemanha. Sua tese de doutorado analisa os obstáculos ao crescimento das MPMEs nos países em desenvolvimento. Durante dois anos trabalhou em Moçambique, primeiro para a GIZ, Cooperação Alemã, em um programa para fortalecer o sector de microfinanças em Moçambique e logo como consultora para o Banco Mundial, apoiando o Governo de Moçambique com a elaboração da sua estratégia de desenvolvimento do Sector Financeiro 2013-2022.

Contacto: Annaluisa_paffhausen@hotmail.de

Parlmeyer, Willy

Economista, trabalhou mais de 10 anos em Moçambique, entre outros na Socremo, UNIDO, GIZ, CE. Actualmente trabalha como consultor independente.

Contacto: wparlmeyer@gmx.de

Peão Lopes, Taciana

Advogada com mais de 17 anos de trabalho nas áreas de Direito Público e Regulatório, designadamente no domínio do Direito da Energia, Recursos Naturais e Infraestruturas, Concessões, Parcerias Público-Privadas e também nas áreas de Ambiente e Terras. É sócia fundadora da sociedade de advogados TPLA – Taciana Peão Lopes e Advogados Associados.

Contacto: taciana@tpla.co.mz

Ribas, Cloé

MSc Gestão de Empresas, trabalha há 25 anos em Moçambique (Agências do sistema das Nações Unidas e Banco Mundial, entre outros), actualmente é consultora independente.

Contacto: cloe13@gmail.com

Scur, Daniela

Economista e candidata de doutoramento em Economia na Universidade de Oxford. É investigadora e líder de projectos de pesquisa na área de Produtividade e Inovação no Centre for Economic Performance, que faz parte da London School of Economics.

Contacto: D.Scur@lse.ac.uk

Sengo, Eduardo

Economista, trabalhou 5 anos na Direcção de Estudos e Análise Económica no Ministério das Finanças em Moçambique. Passou 2 anos como assessor económico da CTA-Confederação das Associações Económicas de Moçambique, organização representante do Sector Privado Empresarial. Actualmente trabalha como Gestor da Unidade de Estudos e Análise Económica.

Contacto: esengo@cta.org.mz ou eduardosengo@yahoo.com.br

Simons-Kaufmann, Dr. Claudia

Economista, Professora de Economia na Universidade de Bonn- Bad Honnef/Alemanha e na Universidade Católica de Moçambique (UCM), agora trabalha como consultora em Maputo.

Contacto: Claudia_kaufmann@web.de

Sitoe, Alfredo

É licenciado em Economia pela Universidade Eduardo Mondlane de Maputo /Moçambique. Tem pós-graduação em Economia Financeira pela Universidade de Londres /Reino Unido e pós-graduação em Direito de Comércio Internacional pela Universidade Eduardo Mondlane. Foi Director Adjunto de Economia (1997-1999) e Director Nacional da Indústria (2000-2005) no Ministério da Indústria e Comércio. É Director-geral do Instituto Nacional de Normalização e Qualidade (INNOQ) desde 2006.

Contacto: asitoe1961@gmail.com

Stolz, Tobias

MSc em desenvolvimento económico. Tem mais de 15 anos de experiência no sector privado e na área de co-operação para o desenvolvimento. Implementou programas de desenvolvimento económico em vários países de África e do Sudeste da Europa . Actualmente trabalha para a GIZ, Cooperação Alemã como Director do Programa de Desenvolvimento Económico Sustentável em Moçambique.

Contacto: tobias.stolz@giz.de

TechnoServe

É uma organização de desenvolvimento económico internacional sem fins lucrativos, fundada em 1968, com base na convicção de que um sector privado vibrante é um fundamento essencial para o crescimento económico e para a redução da pobreza. A TechnoServe providencia assistência técnica catalítica, específica e outros programas para melhorar a competitividade dos empresários, das empresas e indústrias que, por sua vez, criam o emprego sustentável, a inclusão dos pobres e o aumento dos rendimentos. A operar em Moçambique desde 1997, a TechnoServe aperfeiçoou a sua experiência numa série de indústrias, incluindo o caju, a horticultura, os oleaginosos, as aves, a silvicultura e o turismo; e tem um histórico comprovado a desenvolver capacidades locais e a melhorar o desempenho das MPME e dos empresários locais.

Contacto: jgrob@tns.org

Vandenberg, Paul

Consultor, Business Environment Working Group, Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development (CDASED), traducido por Joaquim Fale (†).

Contacto: vandenberg500@hotmail.com; hanabeeconsulting@gmail.com

Índice

Prefácio

Ernesto Max Tonela - Ministro da Indústria e Comércio

Sobre este Livro

Dr. Friedrich Kaufmann & Katharina Braun

Lista de Abreviaturas

Lista de Contribuintes

Índice

- 1. Política Centrada nas Micro, Pequenas e Médias Empresas: Situação, Justificação e Desafios.....1**
Dr. Friedrich Kaufmann, AHK
- 2. A Relevância da Dimensão da Empresa para a Reforma do Ambiente Empresarial.....19**
Paul Vandenberg, Consultor
- 3. O Perfil das PME's em Moçambique.....37**
IPEME
- 4. Enquadramento Legal das PME's: Regime específico das Pequenas e Médias Empresas na Legislação Moçambicana.....49**
Taciana Peão Lopes & André Cristiano José, Taciana Peão Lopes e Advogados Associados
- 5. Importância, Ambiente de Negócios e Competitividade das PME's.....67**
 - 5.1 Pequenas e Médias Empresas: Sua Importância para o Crescimento e Redução da Pobreza.....67
António Franco, MOZA
 - 5.2 PME em Moçambique: Condições para o seu Sucesso.....76
Carrie Davies, USAID/SPEED & Teresa Graça, RSM Moçambique
 - 5.3 Dialogo Público-Privado, Ambiente de Negócio e Competitividade das PME's.....91
Eduardo Sengo, CTA
 - 5.4 PME's e as Empresas Manufactureiras: Resultados dum Inquérito de Moçambique 2012.....99
Dina Guambe & Fausto Mafambissa, DNAEP
 - 5.5 Competitividade da Economia Moçambicana.....115
Máriam Abbas & Natacha Bruna, Observatório-Politécnica
- 6. Financiamento e Serviços Financeiros para PME's.....127**
 - 6.1 As Particularidades do Acesso ao Crédito para PME's.....127
Dr. Friedrich Kaufmann, AHK & Willy Parlmeyer, Consultor

6.2	O papel dos Investimentos de Capital no Acesso ao Financiamento por Parte das PMEs em Moçambique: Análise do “Business Case” da AgDevCo e Gapi.....	135
	<i>Santiago Goicoechea, Monitor Deloitte</i>	
6.3	Financiamento das PME's através da Bolsa de Valores de Moçambique.....	149
	<i>Anabela Chambugo, Bolsa de Valores de Moçambique</i>	
6.4	Inclusão Financeira das Micro, Pequenas e Médias Empresas em Moçambique: O Potencial dos Serviços Financeiros Digitais.....	157
	<i>Katharina Braun, GIZ & Anna Luisa Paffhausen, Universidade de Passau</i>	
6.5	Parcerias de desenvolvimento com o Sector Privado em Moçambique: Uma análise estratégica.....	170
	<i>Carlos Henriques, ACIS; Tobias Stolz, GIZ; Paulo Mussanhane, GIZ-Como Consult</i>	
7.	Temas Seleccionados.....	177
7.1	O Desafio de Ligar as Pequenas e Médias Empresas Moçambicanas à Indústria Extractiva.....	177
	<i>Dorival Bettencourt, Consultor</i>	
7.2	Sistema Nacional da Qualidade e as Pequenas e Médias Empresas Moçambicanas: Um Desafio Ainda por Vencer.....	190
	<i>Alfredo Siteo, INNOQ & Winfried Borowczak, Consultor</i>	
7.3	Oportunidades e Desafios para os Transformadores de Produtos Alimentares Moçambicanos.....	198
	<i>TechnoServe Moçambique</i>	
7.4	Práticas de Gestão na Indústria Manufactureira em Moçambique.....	205
	<i>Renata Lemos & Daniela Scur, Centre for Economic Performance</i>	
8.	Visão Política: Carta Moçambicana das Pequenas e Médias Empresas: Uma Proposta para a Assembleia da Republica.....	219
	<i>Dr. Friedrich Kaufmann, AHK</i>	

Dr. Friedrich
Kaufmann
AHK

POLÍTICA CENTRADA NAS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

Situação, Justificação e Desafios¹

Capítulo 1

1. Ponto de Partida

O sector das micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) é um contributo importante e um segmento imprescindível para o desenvolvimento económico e social. Em muitos países, ao longo das últimas décadas, o sector tem sido o principal motor do crescimento, forma redes e cadeias de valor com grandes empresas e é visto como um dinamizador do emprego, da produção e da exportação. Nos países em desenvolvimento, estas empresas também são vistas como um instrumento importante para a erradicação da pobreza.

Os processos da globalização e da informatização da economia constituem uma melhor oportunidade para o crescimento da economia dos países em via de desenvolvimento. Mas, apesar do crescimento, também aparecem novos desafios, tais como:

- a distribuição desigual de rendimento e da riqueza,
- a pobreza,
- as condições básicas de segurança social e
- o desemprego em amplos sectores da população.

Por conseguinte, torna-se consolidar as reformas económicas em consonância com a questão da equidade social e da inclusão (Piketty 2014) e assim da prosperidade das MPMEs.

Para Moçambique alcançar os seus objectivos sociais e económicos, o sector das MPMEs - além dos mega projectos - deve tornar-se num dos principais contribuintes para a economia do país. Durante a última década tem sido devotada uma atenção crescente ao sector, que culminou com a elaboração do Estatuto das MPMEs e do primeiro plano estratégico de cinco anos elaborados em 2007. A Estratégia de Desenvolvimento das MPMEs (2007-2012) procura abordar sete principais constrangimentos:

1. Barreiras regulatórias
2. Falta de acesso ao financiamento
3. Baixa qualificação da força de trabalho

¹ O artigo baseia-se em partes no capítulo 1 do livro MIC (2007): Pequenas e Médias Empresas em Moçambique, Maputo.

4. Carga fiscal e custo dos procedimentos elevados
5. Fraco acesso aos mercados
6. Falta de ligações horizontais e verticais entre empresas
7. Falta de espírito empreendedor

Como motor da implementação da Estratégia, o Governo criou o Instituto para a Promoção das Pequenas e Médias Empresas (IPEME) através do Decreto n.º 47/2008, de 3 de Dezembro, como a entidade pública que tem a responsabilidade não só de assegurar a implementação da Estratégia para o Desenvolvimento das MPMEs, mas também acções de promoção e dinamização das MPME's.

As atribuições estatutárias do IPEME, enquanto instituição pública, não só dinamizam a sua visão "Ser a plataforma institucional para promoção das micro, pequenas e médias empresas em Moçambique" e a sua missão "Incentivar a implantação, consolidação e o desenvolvimento das micro, pequenas e médias empresas", mas também invocam os valores "Excelência, Ética, Assistência, Eficiência, Competitividade, Empreendedorismo, Parceria".

Também, o antigo Programa Quinquenal do Governo faz referência a este segmento da economia nacional: "O Programa Quinquenal do Governo (PQG) prevê no âmbito do Vector Desenvolvimento Económico e dentro do sub-vector "Desenvolvimento do Empresariado Nacional", através do objectivo estratégico "ter um empresariado nacional forte, dinâmico, competitivo e empreendedor" a necessidade prioritária de "implementar a estratégia de desenvolvimento das micro, pequenas e médias empresas, promover o surgimento e desenvolvimento de empresas de micro, pequena e média dimensão através de formas adequadas de apoio organizacional e implementar assistência técnica e financeira empresariais".

2. A Necessidade de um Sector de MPMEs Próspero

Como resultado do estabelecimento de uma série de mega projectos, baseados na exploração de recursos naturais sem muita ligação com a economia nacional, a contribuição das MPMEs para a economia moçambicana é ainda relativamente baixa. Estes projectos têm revelado a falta de competitividade do sector das MPMEs, com poucas empresas capazes de oferecer produtos e serviços conforme os requeridos, resultando na perda de significativos volumes de negócio potenciais para competidores estrangeiros ou as respectivas importações. Perante esta realidade, urge a necessidade de criar novas empresas e emprego e tornar as pequenas e médias empresas existentes mais competitivas.

O crescimento de um sector MPME competitivo e saudável é, portanto, uma prioridade fundamental para o país, tanto da perspectiva da microeconomia como da macroeconomia. Este crescimento será maximizado quando houver uma forte cultura empresarial em todos os níveis da sociedade, um crescimento contínuo do número de empresas competitivas e um meio envolvente económico e social que suporte este desenvolvimento. Estas são as áreas chave gerais para o desenvolvimento de políticas.

O apoio ao sector não só é um elemento essencial da estratégia de redução da pobreza do governo, PARP (2010-2014) e os antecessores, as PARPAs, mas também joga um papel importante na Estratégia Nacional de Desenvolvimento (2015-2035) que está em discussão.

3. Elementos de uma Política das PME nos Países em Desenvolvimento

3.1. Características quantitativas e qualitativas das PME

Características quantitativas

A definição de pequena e média empresa é feita de acordo com o nível de seu desenvolvimento e dos objectivos políticos para a facilitação das pequenas e médias empresas nos limites de um dado país ou de uma dada economia nacional. As empresas variam consideravelmente, tanto no tamanho como na estrutura, em função do nível de desenvolvimento de uma economia nacional. Assim, será importante elaborar uma definição adequada para poder definir políticas das "PMEs" (Hauser 2005). Internacionalmente, muitas vezes o tamanho duma empresa é definido com base no número dos trabalhadores

País	Micro Empresa	Pequena Empresa	Média Empresa	Grande Empresa
Austrália		1 - 19 trab.*	20 - 200 trab.	
Alemanha		1 - 99 trab.	100 - 499 trab.	500 e mais trab.
Áustria	CE recomendação	CE recomendação	CE recomendação	CE recomendação
Brasil, SEBRAE	Indústria - até 19 trab. Comércio - até 9 trab. Serviços - até 9 trab. Venda anual até 169.000 US\$	- 99 trab. - 49 trab. - 49 trab. Venda anual até 833.000 US\$		
Canadá	1 - 4 trab.	varia com sector	100 - 499 trab.	500 e mais trab.
Chile	definição standard: até 81.000 US\$ vendas por ano	até 844.000 US\$ vendas por ano	até 3.380.000 US\$ vendas por ano	
	para programas: até 9 trab.	até 49 trab.	até 199 trab.	
CE	- até 10 trab. - até 2 Mio Euro vendas por ano, critério de balanço	- até 50 trab. - até 10 Mio Euro vendas por ano, critério de balanço	- até 250 trab. - até 50 Mio Euro vendas por ano, critério de balanço	
México	Indústria - até 10 trab. Comércio - até 10 trab. Serviços - até 10 trab.	- até 50 trab. - até 30 trab. - até 50 trab.	- até 250 trab. - até 100 trab. - até 100 trab.	
Roménia, Eslováquia, Espanha etc.	CE recomendação	CE recomendação	CE recomendação	CE recomendação
Ruanda	até 10 trab.	até 30 trab.	até 100 trab.	
Suíça	até 9 trab.	até 39 trab.	até 249 trab.	
Tanzânia	até 4 trab.	5 - 49 trab.	50 - 99 trab.	100 e mais

Tabela 1: Definições MPME no mundo, Fonte: OECD 2008, pesquisa na Internet

* Trabalhadores

ou das receitas, mas também pode ser baseado no capital aplicado ou do “market share” por exemplo, porém, é necessário tratar criticamente a noção do tamanho da empresa (Vandenberg, 2005). O tamanho e a estrutura das empresas dos países industrializados e das em vias de desenvolvimento não são comparáveis. Nem existe uma relação ou um padrão ideal.

Em Moçambique, ainda existem diferentes definições de tamanho de empresas. Por exemplo: O Instituto Nacional de Estatística (INE) considera uma pequena empresa aquela que emprega entre 1 a 9 trabalhadores e a média empresa aquela que emprega entre 10 a 99 trabalhadores. Ministérios e instituições também usam outras definições ou limites para definir políticas, por exemplo nas leis e decretos.

Em Moçambique, no ano 2011, o *Estatuto Geral das MPME* foi aprovado. O Estatuto de 2011 define as MPME em termos de volume de negócios e do número de empregados, como ilustrado na tabela abaixo.

Classificação	Número de Trabalhadores	Volume de Negócios (MZM)
Micro Empresa	1 – 4	< 1,200,000.00
Pequena Empresa	5 – 49	1,200,000.00 ≤ 14,700,000.00
Média Empresa	50 -100	14,700,000.00 ≤ 29,970,000.00

Tabela 2: Definição das MPME²

Além da PME, também merece uma particular atenção o sector informal ou a “empresa familiar” em Moçambique, que é reconhecido na estabilização e como contribuinte no crescimento das economias africanas e dos países em desenvolvimento em geral.

Características qualitativas

As características quantitativas são as que melhor distinguem a pequena da média empresa. Uma PME caracteriza-se fundamentalmente por uma forte prontidão de enfrentar o risco, flexibilidade no mercado e desempenho. Existe uma relação de interacção directa entre o gestor e a empresa, isto é, o gestor é normalmente o próprio dono da empresa. Todas as decisões vitais da organização e o funcionamento da empresa são da responsabilidade do próprio dono. Numa PME, as relações entre os trabalhadores e o patronato são de carácter pessoal e directo.

As consequências económicas das características qualitativas reflectem-se muitas vezes na escolha de formas jurídicas, na gestão de financiamentos, nas acções de inovação, e na actividade política local, por exemplo, nos círculos eleitorais. Em geral, nas PMEs as transacções acarretam menos custos internos (os chamados custos do “principal - agent”, conhecido como “principal - agent problem”).

Para fins práticos, as características qualitativas, muitas vezes, são mais importantes do que as quantitativas. O tamanho em si não explica tudo sobre a empresa, porque tudo depende do sector e do nível do desenvolvimento da economia e de outras estruturas dominantes.

² O critério do volume de negócios prevalece sobre o critério do número de trabalhadores.

3.2. Fundamentação para uma Política de Facilitação das PME

Através de uma política adequada de facilitação, as pequenas e médias empresas podem contribuir grandemente para o desenvolvimento do país nos aspectos económicos, sociais e sócio-políticos, como a seguir se fundamenta: A melhor política para PME é sempre e primeiro definir uma boa política económica geral. No entanto, para a definição de uma política adequada não existe uma estratégia ideal, nem uma opinião uniforme. Devia ser sempre uma estratégia elaborada num diálogo com o sector privado que trabalha no respectivo ambiente de negócio, incluindo representantes das PME.

Criar condições favoráveis para o sector privado em geral é o grande desafio e a grande necessidade em Moçambique desde há muito. (Kaufmann 2005, LaFleur 2006, APRM 2009, KPMG 2011, CTA e Speed USAID 2014, Baker Tilly 2014, World Bank – Doing Business 2015, IPEME 2015, Roisin 2015). É uma condição absolutamente necessária para a prosperidade e a criação de PME). O ambiente de negocio ainda não esta favorável para PME (veja capitulo 5). Isto inclui um acesso justo e transparente aos factores de produção e os mercados (level playing field). Ainda há restrições tanto no acesso ao capital, a terra e trabalho como aos mercados de venda (APRM 2009; Krause, Kaufmann 2011; Leyy 2013).

Uma política específica das PME deve ser tratada de forma crítica e com muito cuidado (White 2005), sobretudo quando o ambiente de negócio em geral não seja favorável. Porém, só é uma boa política especial das PME quando ela produz efeitos positivos na sociedade. Temas ou justificações típicas para uma política das PME são abordadas em seguida (Kaufmann 1995).

3.3 Função de ordem das PME Constituição política e social

Em muitos países em via de desenvolvimento, onde ocorrem transformações político-económicas, registam-se mudanças profundas devido à modernização e à abertura dos seus sistemas políticos e sociais. Este processo decorre gradualmente e não está livre de riscos. Uma multidão de pequenas e médias empresas, empresários e pessoas que trabalham por conta própria, ajudam a estabilizar a ordem democrática e social. É por isso que se diz numa sociedade, quanto maior for o número de pessoas que vivem na base de conta própria, maior é a auto-responsabilização, auto-formação, criatividade, prontidão de enfrentar o risco e, por conseguinte mais fortes são as estruturas descentralizadas. As agências e as associações, assim como a actividade por conta própria, são partes fundamentais de uma sociedade livre e constituem elementos que favorecem a criação de espaços propícios para a iniciativa privada (Zeitell 1990, p. 39).

Função política e económica

Em muitos países, por vezes torna-se primeiramente necessária a criação de um ambiente de economia de mercado e sua estabilização. Os princípios dominantes da economia de mercado (propriedade privada, competição e formação livre de preços) são muitas vezes ameaçados pelas fortes actividades do Estado, pela corrupção e pelo burocratismo. No campo da competição no mercado, as pequenas e médias empresas jogam um papel fundamental. A recolha de informação, a descentralização de decisões, a iniciativa própria, a propensão de enfrentar o risco e a divisão do poder do mercado são feitas com a participação de uma série multidão de pequenos e médios empresários e pessoas que trabalham por conta própria. Ao passo da crescente concentração reduz-se, em contrapartida, a elasticidade de adaptação às mudanças estruturais. As estruturas empresariais descentralizadas são flexíveis e decidem com rapidez sobre o tipo e a dimensão da produção, o local de produção, as técnicas de produção etc., reduzindo os riscos relacionados com os erros de alocação. Nos países em vias de desenvolvimento, muitas vezes caracterizados por sistemas inflexíveis e por uma fraca capacidade de adaptação, os atributos acima mencionados têm maior peso para a renovação da economia nacional.

Também no interesse de construção de relações de vidas igualitárias, as pequenas e médias empresas desenvolvem actividades que contribuem para a redução da desigualdade social. Elas contribuem para a redução das assimetrias no que diz respeito às possibilidades e às oportunidades de emprego, ao consumo, à distribuição do rendimento, à disponibilização de infra-estruturas e dos serviços.

Função Socio-político

A crescente desigualdade da distribuição de rendimento e da riqueza bem como o alastramento da pobreza para os sectores mais amplos da população, constituem um problema central dos países em via de desenvolvimento. Apesar do sucesso que se vai alcançando ao nível da economia, a vida da maioria das camadas sociais da população não melhorou, e em alguns casos segue até uma nova manifestação da pobreza. Por conseguinte, a tarefa da política orientada para a promoção da pequena e média empresa deve induzir que amplas camadas da população tenham acesso ao emprego, assim melhorando os seus rendimentos. Com o melhoramento do ambiente envolvente e das infra-estruturas para o funcionamento das PME's, criam-se as condições para a expansão das pequenas e médias empresas e, conseqüentemente, a geração de emprego. (Kaufmann; Simons-Kaufmann 2015). É importante realçar que, nas pequenas empresas, cujos proprietários são conhecidos localmente, os constrangimentos de procura de trabalho em regime parcial são reduzidos. No mesmo tempo, a política centrada na pequena e média empresa deve proporcionar um clima que facilita a economia informal e possibilita aos trabalhadores a passagem para actividades por conta própria formais. Assim, estes não só criam emprego para si próprios, mas também criam oportunidades para o surgimento de mais postos de trabalho e um maior dinamismo no mercado de trabalho.

3.4 Distorção dos mercados e a necessidade de uma política específica das PMEs

Quando os mercados não funcionam ou funcionam de forma distorcida, é importante que sejam identificados os obstáculos que impedem o funcionamento saudável deles especialmente aqueles obstáculos que afectam as pequenas e médias empresas. Para o efeito, deve-se introduzir medidas correctivas e criar condições próprias para o desenvolvimento das PMEs, procurando legitimar a formulação de uma política económica adequada e criando um ambiente próprio para a actuação das empresas de pequeno e médio porte. Mas, antes das medidas intervencionistas do Estado, é preciso questionar se existem partes externas que prejudicam o funcionamento dos mercados, de inovação, financeiros, de criação de novas empresas e de mercados de trabalho. Por consequência, as PMEs recorrem, como alternativa, às fontes do mercado informal, uma vez que os mercados abertos não oferecem os recursos necessários que o empresário procura. Não é por acaso que, nos países em desenvolvimento, até grandes empresas se criam na base de laços familiares ou de parentesco. Elas substituem os mercados abertos ineficientes através da internalização (Leff 1979).

São discutidas, muitas vezes, motivos para subsidiar as PMEs em busca de efeitos externos positivos para uma economia (USAID 2006, Kaufmann 1995):

O argumento da inovação

A investigação e a capacidade de inovação não são um fim em si. A inovação em matéria dos produtos e processos deve contribuir e promover a mudança estrutural dos países em vias de desenvolvimento, com vista a alcançar a competitividade internacional, o bem-estar e um alto grau de ocupação da população. As questões que se podem colocar em relação às PMEs são as seguintes:

- As pequenas e médias empresas são tão inovativas como as grandes empresas?
- As pequenas e médias empresas enfrentam maiores problemas na aplicação das inovações que as grandes empresas?

- Podem as PME's recorrerem aos recursos financeiros e *know-how* no mercado?

Em relação à primeira questão, seria demasiado simplista considerar que existe uma relação mono-causal entre o sucesso de um processo de inovação e o tamanho de uma empresa. Contudo, a experiência empírica mostra muitas vezes que as PME's desenvolvem e implementam inovações de modo muito mais rápido, flexível, adequado ao mercado e de uma forma comprometida relativamente às grandes empresas. Por outro lado, é frequente apenas as grandes empresas terem a capacidade para o desenvolvimento de novos produtos (ex. farmacêutico, automóvel etc.).

Em relação à segunda e a última questão, torna-se necessário verificar se as PME's estão em condições de autofinanciar as suas inovações ou de assumir os problemas estruturais. Uma assimetria na informação, sobretudo nos mercados de capital, fracamente evoluídos, dos países em desenvolvimento, faz com que as PME's não sejam suficientemente financiadas. Isto resulta da descapitalização e em particular da falta de capital de risco para financiar as inovações através do *venture capital* ou do mercado de bolsa de valores (OECD 1995, p. 56 seg., Beck et al. 2011). Com frequência, estes segmentos de mercado não estão devidamente desenvolvidos ou não funcionam de forma eficiente. Por consequência, primeiro é necessário criar condições para um adequado funcionamento dos mercados, antes de se pensar numa participação do Estado no financiamento das inovações como estímulo para a actividade das pequenas e médias empresas. (As contribuições no capítulo de Financiamento vão tratar destes temas).

O argumento da concorrência e as estruturas do mercado

Nos países em desenvolvimento, por muito tempo as economias estiveram organizadas segundo os princípios socialistas ou de substituição de importações, enquanto as estruturas do mercado não foram estimuladas. Estas baseavam-se na competição, operando-se em muitos casos por uma forte concentração dos processos económicos. Para viabilizar as novas realidades e processos económicos, precisa-se em primeiro lugar da criação de mercados dinâmicos e competitivos (OECD 1995). É importante eliminar as barreiras para o acesso aos mesmos, (por exemplo, a desregulação) e poder contribuir para promover um ambiente competitivo e dinâmico num adequado regime de concorrência. Neste contexto, é recomendável tentar transferir e integrar mais o sector informal nos mercados abertos formais. A constituição de novas empresas contribui para uma renovação e revitalização dos mercados. É um processo de expansão da economia e realiza a função política e social. Com efeito, em muitos sectores de economia, a formação de novas empresas permitirá um melhor aproveitamento das potencialidades, a incrementação da competitividade e a possibilidade de adaptação nos mercados. Outra estratégia pode ser a subcontratação ou a externalização de funções das PME pelas grandes empresas. É também necessário, com base na experiência dos países industrializados na constituição de novas empresas com tecnologias inovadoras (por exemplo, no sector da informática), reconhecer que podem surgir problemas em consequência de uma inadequada informação sobre os mercados e as suas regras, resultando num aumento dos custos financeiros. Portanto, é fundamental analisar se a conjunção entre mercados permite superar os riscos ou se estamos em presença de uma distorção que inibe a formação de novas empresas.

Assim, a criação de um ambiente propício para as PME's, a simplificação do processo de criação de novas empresas e o fornecimento, qualitativo e quantitativo, de informações torna-se essencial. (Vandenberg 2005, World Bank 2006, CTA 2004, APRM 2009, WEF 2015).

O argumento da criação de postos de trabalho

Moçambique enfrenta o problema de escassez de capital e um elevado nível de desemprego. Perante esta realidade, é de interesse saber até que ponto as pequenas e médias empresas podem contribuir

para a criação de um maior número de postos de trabalho competitivos, com menos custos em comparação com as grandes empresas. Estudos empíricos confirmam este paradigma, pelo menos parcialmente (Nelson 1987, Vandenberg 2005).

Na maioria dos países em desenvolvimento, a pobreza resulta da falta de uma base sustentável de segurança social e de elevados níveis da falta de ocupação da população, o que constitui um sério problema de reestruturação e de abertura de mercados. Para combater a pobreza e criar uma maior desconcentração de rendimento, é necessário estimular uma maior oferta de empregos, internacionalmente competitivos, e a transição do sector informal para uma actividade legalizada. Novas formas organizacionais de um sector moderno de pequenas e médias empresas de serviços ou da criação de novas empresas a partir de outras, já existentes, podem ser o objectivo de uma política, centrada nas PME's, focalizando no crescimento com impacto positivo no mercado laboral. É claro que o crescimento económico tem um impacto positivo para a criação de emprego e a redução da pobreza e que as PME's desempenham um papel importante neste contexto (Beck. et al. 2004, 2011).

3.5 Fortalecimento das PME's como equidade no acesso às oportunidades

A fundamentação de uma política das PME's na base da igualdade no acesso à oportunidade é um argumento perigoso. A ordem e as condições envolventes de uma economia, orientada para o mercado, deveriam ser iguais para todos os participantes, isto é, ser as mesmas independentemente do tamanho da empresa e oferecer uma competição transparente na base do desempenho económico.

Cada empresa tem suas vantagens e desvantagens conforme o seu tamanho. Por exemplo, uma empresa de grande tamanho tem altos custos de organização interna, porém, em contrapartida, uma pequena empresa pode ter maiores custos de produção por unidade, porque não tem efeitos de economia de escala.

Muitas vezes, a dominância das empresas públicas, as influências das multinacionais e das grandes empresas nacionais faz com que as PME's sejam consideradas como empresas da segunda classe (Neck 1987, p. 18). Como resultado disso, as pequenas e médias empresas e, especialmente, os empreendedores são prejudicados no tratamento fiscal, no direito de competição, no sistema das finanças, no jogo de *procurement*, na adjudicação de encomendas e nas obras públicas. As fortes ligações entre a grande indústria e o Estado, a fraca capacidade de desencadear lobby por parte das PME's nos países em desenvolvimento também contribuem para esta situação. Antes de se pensar em medidas de promoção dos desfavorecidos, atacar as causas desta situação, bem como a mudança das condições do ambiente envolvente conducente a criação de igualdade de oportunidades, deveria ser a prioridade de ordem política.

4. Funções de uma política específica das PME's e o que podem fazer os próprios empresários

Em relação à abertura e à reforma da economia nos países em desenvolvimento, existe um consenso de que as vantagens comparativas salariais só por si não são suficientes para ganhar a competitividade internacional. Na actualidade, a qualidade do produto, a sua entrega em tempo oportuno, a agressividade de marketing, a adaptação às tendências da moda, a compatibilidade, o empacotamento, a observação de normas e das técnicas, a sustentabilidade etc., têm um grande significado e ganham cada vez mais importância nos países industrializados (IPEME 2015). As diferenças entre os níveis de desenvolvimento dos países implicam diferentes perspectivas. A longo prazo, os aspectos abaixo descritos serão sem dúvida importantes para as PME's e exigirão uma iniciativa empresarial:

- Desenvolvimento de novos conceitos em matéria de logística e de produção para aumentar a

competitividade. Muitos países fracassarão em parte por falta de infra-estrutura de transporte e de comunicações (IT) adequadas;

- Na actualidade, os conceitos em matéria de gestão de produção e de estratégia de mercado na maioria de empresas, orientam-se muito mais pela redução de preços e muito menos pela qualidade do produto produzido. Isto é importante, não só para aumentar a capacidade de exportação, mas também para cumprir com os padrões de controlo de qualidade perante as crescentes exigências em termos de qualidade e para aproveitar oportunidades de linkages (veja capítulo 7.1). Torna-se então necessário uma maior atenção na questão da qualidade e do serviço, otimizando a gestão de marketing e as capacidades do pessoal;
- Uma melhor utilização dos recursos e uma menor contaminação do ambiente, aplicando os conceitos de “*lean production*” e “*total quality management*”, exige um novo estilo de condução, incentivos do pessoal e medidas de capacitação. É preciso modernizar culturas empresariais tradicionais.
- Não está adequadamente difundido o uso de processos modernos de produção. Tanto para uma imitação criativa, assim como para um “*up-grading*” de tradicionais processos artesanais e de produção, é essencial demonstrar as técnicas de produção mais eficientes e o uso de tecnologias mais inovadoras, incluindo informática se for aplicável. Mesmo assim, o uso de máquinas usadas pode ser uma alternativa interessante para PME's;
- As formas organizacionais devem ser mais flexíveis e eficientes, de tal forma que promovam diferentes possibilidades de cooperação empresarial, como redes integradas e nichos sectoriais (Kaufmann 1996). Tanto no caso da racionalização como no da expansão com vista à exportação, existe a possibilidade de recorrer à estruturas cooperativas para reduzir as desvantagens inerentes ao mesmo tamanho da empresa;
- Melhor auto-organização e cooperativismo dentro do sector privado, tanto para o diálogo com o sector público bem como com a divulgação da informação, oferecimento de serviços e redução de custos.

5. Abordagem das Pequenas e Médias Empresas no Contexto de uma Política de Desenvolvimento

Na fase de transição, os Estados concentram maior atenção nas reformas públicas e macro-económicas. Urge agora dedicar maior atenção na especialização das economias das PME's para a aquisição activa de vantagens competitivas. Muitas vezes, os empresários não se encontram em condições de implementar, por si sós, as mudanças pertinentes e necessitam de serem integrados no sistema global, permitindo-os desenvolverem-se em liberdade na busca de vantagens competitivas na questão de custos e competências em função dos seus planos microeconómicos. As pequenas empresas sofrem mais das deficiências do sistema em relação às grandes empresas e a comparação deve nos conduzir à questão de saber até que ponto as PME's podem ganhar com a redução dos constrangimentos deste fenómeno.

Ao nível da média-esfera (meso), isto implica a capacidade de aprendizagem e de consenso. Este processo, como mostra a experiência dos países latino-americanos nas décadas de 70 e 80 (Esser/Hillebrand 1994), deve também ser acompanhado por uma política macro-económica sólida e orientada para a estabilidade. Os esforços de flexibilização e modernização das empresas devem ocorrer em condições macro-económicas confiáveis, com infra-estruturas e instituições adequadas.

A estruturação da dimensão meso no contexto macro-económico determina em parte a competitividade e o desenvolvimento industrial das PME's. Trata-se de desenvolver uma estrutura institucional eficiente, assim como uma capacidade de estreita interacção entre agentes privados e públicos, criando uma “competência sistemática” (Esser/Hillebrand 1994, p.18) que substitua a anterior concentração

originado em torno do Estado. Esta tarefa de criar um ambiente competente e profissional não é apenas responsabilidade do Estado. Com efeito, este processo também diz respeito às organizações não-governamentais, assim como às empresas, aos municípios, às associações empresariais, aos sindicatos que actuam a nível local, regional e nacional e aos parceiros de cooperação. A criação de estruturas, destinadas a promover o crescimento, a produção e a competência, beneficia também as PME, que não deveriam ser discriminadas, mas consideradas elemento essencial de desenvolvimento.



Figura 1: Determinantes da competitividade sistémica

As principais tarefas destas políticas para o apoio das PME no âmbito das novas exigências internacionais são as seguintes:

- Política de promoção da estrutura industrial: o seu objectivo não é definir e promover certos sectores como ocorre por muitas vezes nos países em desenvolvimento (Roisin 2015, Krause/Kaufmann 2011). O Estado não tem muita competência para fazê-lo. Só pode haver um acompanhamento na criação das estruturas industriais competitivas através da criação de núcleos das PME e redes industriais. Isso significa promover a criação de redes entre a grande indústria e as grandes empresas, assim como outros serviços, para um ambiente competitivo orientado para competência. Para tal são de registar os seguintes aspectos:
 - a. Expansão dos serviços de qualidade oferecidos pelas associações económicas e as organizações de ajuda;
 - b. Uma administração pública eficiente;
 - c. Organizações destinadas a facilitar as exportações e linkages (Genesis Analytics 2014).
 - d. Acesso aos mercados financeiros, às instituições dedicadas a financiar a empresa privada e as operações de exportação (por exemplo, comunidades para garantias de crédito);
 - e. Infra-estruturas em matéria de assessoria, transferência de tecnologia e informação;
 - f. Plataformas para criar sistemas de redes;
 - g. Parcerias públicas-privadas.
- Política de infra-estruturas: é preciso criar uma infra-estrutura física com a correspondente provisão energética, vias de transporte (exportações) e sistemas de comunicações que permitam

as PME's reduzirem os custos de transacção e aumentarem a competitividade internacional (p.e. GAZEDA).

- Política educativa e o mercado de emprego: desenvolvimento do capital humano que acompanhe o desenvolvimento a longo prazo. Além disso, o acesso a uma melhor qualificação exige também que os trabalhadores possam adquirir uma formação. Isto beneficia principalmente as PME's que não têm recursos para treinamento interno. Adicionalmente, é necessário uma capacitação profissional institucional que se ajuste às necessidades dos diferentes sectores da economia e do sistema de um mercado de emprego (ILO 2015). A política educativa sempre começa nas famílias e escolas!
- Política tecnológica: além da transferência de tecnologia dos países industrializados (por exemplo: importação de tecnologias adequadas às PME's de forma a desenvolver permanentemente o sistema inovador propício, que toma em consideração as vantagens competitivas da cultura regional). É conveniente impulsionar inteligentemente também um desenvolvimento endógeno (não só importar) e criar interfaces entre a investigação e a pequena indústria, melhorando a cooperação de universidades com a economia.
- Política regional: a competitividade regional e a atenção especial aos pólos de produção regionais devem basear-se nas suas próprias forças e apoiar-se nos recursos potenciais de desenvolvimento endógeno. As potencialidades existentes são um ponto de partida de um pólo regional em desenvolvimento. A atenção especial às PME's permite evitar monoculturas económicas e diversificar melhor. Além disso, é conveniente incluir os actores municipais e privados, propiciando-lhes um crescimento de baixo para cima, que atenda as necessidades de cooperação inter-regional.
- Política de importação: é necessário criar um ambiente propício de competitividade no mercado interno. Sem embargo e uma protecção selectiva contra as importações, as pequenas indústrias nos países em desenvolvimento não poderão sustentar-se nem crescer. Por outro lado seja necessário criar uma certa pressão de ajustamento que facilite fases de adaptação e de aprendizagem e que não cause um efeito de "shock". É preferível, numa primeira fase de desenvolvimento das PME's, a abertura das zonas de livre comércio, com vantagens recíprocas, entre Estados que revelam um nível de desenvolvimento comparável (SADC, Mercosul, veja também EPAs). Por outro lado, um sistema de importação fácil e barato aumenta a competitividade da produção nacional pela via da redução nos custos.
- Política de exportação: a política oficial de exportações deveria considerar explicitamente as potencialidades das pequenas e médias empresas e prover informações sobre os mercados e suas regras. Para as PME's, é necessário o desenvolvimento de actividades de promoção das exportações de forma conjunta e integrá-las com aquelas actividades que as grandes empresas privadas ou públicas realizam. As redes de Pmes desempenham um papel importante para a promoção das exportações dos seus sócios facilitando *linkages*.
- Política judicial: O sistema jurídico eficiente e funcional é uma condição fundamental para a divisão do trabalho nos mercados. São as PME's que, em primeiro lugar, sofrem com o sistema judicial ineficiente e não funcional (Vandenberg 2005). Sem uma sólida política judicial não pode haver um sólido crescimento económico, uma vez que a falta de confiança no sistema jurídico e nos tribunais cria uma situação de fragilidade no sistema de protecção da propriedade, da liberdade de contratação e da imparcialidade do sistema.

Concretamente, o Governo tem um papel importante a desempenhar na construção de um sector das MPME's próspero, através dum diálogo permanente, da política económica em geral e em particular, da elaboração de leis e regulamentos apropriados, e na construção de uma infra-estrutura institucional central, regional e local de apoio.

São instrumentos potenciais de uma política orientada para as PME, a criação de um regime jurídico adequado, as medidas destinadas a melhorar a situação financeira, as transferências reais e a criação de condições gerais dentro das quais se desenvolvem as actividades (...melhor ranking no Doing Business e implementação dos EMANs). Um meio ambiente legal, regulamentar e administrativo “amigável” às MPMEs poderia ser caracterizado, entre outros, como um meio em que:

- Os direitos de propriedade são claramente reconhecidos,
- Os contratos são facilmente aplicados,
- Um sistema fiscal simples, transparente e de baixo custo está em vigência, sendo percebido como justo,
- As empresas são capazes de registarem-se junto às autoridades competentes através de um sistema simples e barato, de preferência por acesso remoto através da Internet,
- Os requisitos de licenciamento de negócios são minimizados e, quando aplicados, o objectivo é proteger a saúde e segurança dos consumidores e do trabalho, ao invés de ser uma fonte de receita para o governo local e/ou central,
- As regulamentações do trabalho são equilibradas e flexíveis, protegendo os direitos do trabalhador e da empresa de forma igual,
- A interacção das MPMEs com a administração aduaneira, quer na exportação ou importação, realiza-se de forma simplificada, eficiente, simples e transparente,
- A regulamentação do sector financeiro (banca, seguros, leasing) reconhece os constrangimentos das MPMEs e introduz os instrumentos legais e regulamentares que permitam que os activos das MPMEs, comumente disponíveis, possam ser usados como garantia,
- Os administradores públicos a nível local incentivam os empreendedores e reconhecem-nos como contribuintes para o crescimento económico, tratam-nos de forma justa e estão comprometidos em erradicar a corrupção,
- A legislação e regulamentação são sensíveis ao género, o estado de direito e as regras de jogo aplicam-se igualmente a homens e mulheres,
- As MPMEs podem facilmente formar e participar de organizações na sociedade, e a legislação sobre falência não impõe indevidamente multas elevadas sobre o empreendedor ou sobre a MPME,
- O Governo não prejudica as MPMEs nas suas políticas e no *public procurement*.

Regulamentos apropriados são o elemento mais importante de uma estratégia de desenvolvimento das MPMEs. São menos custosos em relação a instrumentos de intervenção ou ao subsídio activo.

A caixa 1 ilustra os princípios das melhores práticas para a regulação das MPMEs:

Proporcionalidade

O impacto da regulamentação sobre as pequenas empresas é identificado, estabelecendo um equilíbrio adequado entre benefício e custo ao nível micro e macro. Pedidos desnecessários não são endereçados ao pequeno negócio formalizado.

Transparência

Os objectivos da política, incluindo a necessidade de regulamentação, são claramente definidos e comunicados de forma eficaz a todos os envolvidos por canais apropriados. Aqueles que estão sob regulamentação compreendem as suas obrigações e sabem o que esperar das autoridades responsáveis pela aplicação da regulamentação.

Responsabilidade e Dialogo

As propostas são publicadas e todos os afectados são consultados antes da tomada de decisões.

Caixa 1: Princípios de boa legislação para as MPMEs, Fonte: Elaboração própria em base de: MIC (2014)

6. Agentes e Coordenação de uma Política das PME

Em geral, a implementação de uma política centrada nas pequenas e médias empresas nos países em desenvolvimento depende do diálogo entre o sector privado e o sector público. Para melhorar o grau de eficiência, torna-se necessário que os parceiros deleguem as tarefas (bottom up) às entidades regionais, municipais ou comunais, de acordo com o princípio de subsidiariedade, devendo integrar entidades privadas e estabelecer incentivos económicos vinculativos. As grandes empresas podem também ser agentes de facilitação de uma política de pequenas e médias empresas, na medida em que existam efeitos sinérgicos na sua capacidade produtiva (distritos industriais, *linkages*).

Os desafios, elaborados em cima, mostram claramente que a implementação de uma política de PME não é fácil. É uma obra de priorização e coordenação entre vários agentes, instituições e autoridades. A promoção do sector privado é sempre um desafio inter-sectorial. Um só Ministério (ou um IPME) nunca poderá cumprir esta tarefa. Alguns *stakeholders* pode se ver na figura 2:

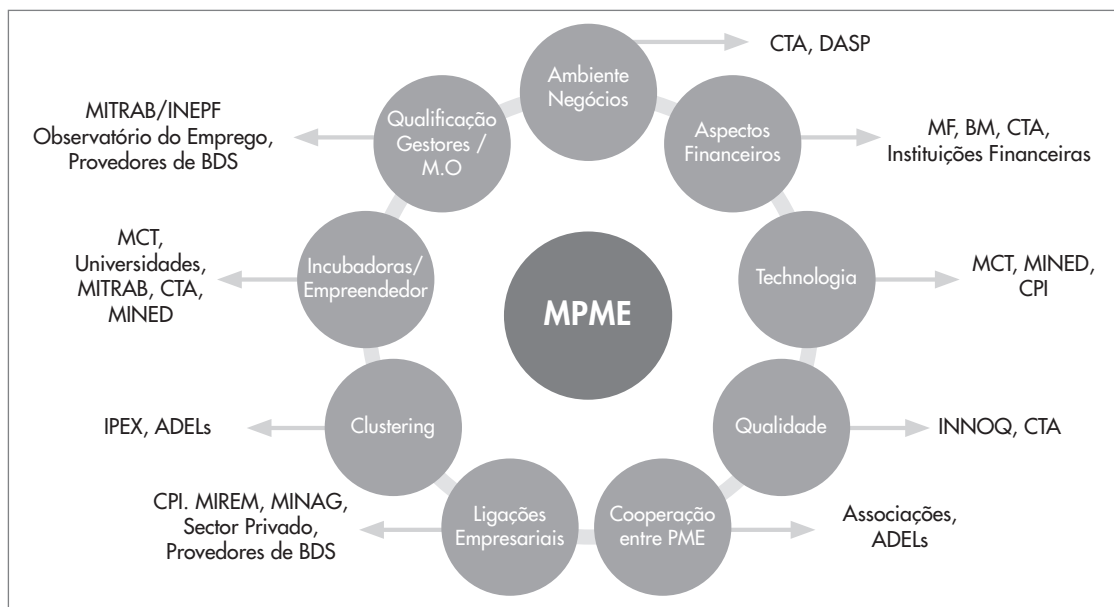


Figura 2: Principais Elementos Intervenientes no Segmento das MPME, Fonte: MIC (2014)

Concretamente, para implementar a estratégia das PME e acompanhar as respectivas políticas, achamos central o Governo e, em particular, o MIC, com o IPEME a estabelecer as seguintes relações de trabalho, de coordenação e de complementaridade, para garantir uma política PME coerente e eficiente:

Nível de cooperação	Parceiros				
<i>Interno</i>	DASP (EMAN,....)	DNI (política industrial,...)	CIN (informações,...)	INNOQ (padrões para PMEs,...)	IPEX (acesso aos mercados)
<i>Outras instituições do estado</i>	Ministérios (Finanças, Trabalho, Obras Públicas... com as respectivas estratégias)	INE (CEMPRE,...) INAE - Inst. Nac Inspeção Act. Econ.	CPI (linkage, novos investimentos,..)	GIRBI (ambiente de negócio, EMAN II)	Comissão Económico (legislação, advocacia parlamento)
<i>Sector Privado</i>	Associações Empresariais (voz das PMEs)	Provedores de Serviços (e – bid etc.)	Bancos comerciais (acesso ao credito)	Universidade Mundo académico (estudos, capacity building)	
<i>Doadores</i>	Private Sector Working Group (coordenação de doadores, apoio IPEME)	Grupo Emprego	Projectos Específicos (PACDE, COMPETIR, FAN Fundo Ambiente Negócios)		
<i>Internacional</i>	Instituições PME (SEBRAE.....)	SADC			

Tabela 3: Parceiros de Coordenação para uma Política PME em Moçambique. Fonte: elaboração própria

Será importante e necessário definir e comunicar com todos parceiros

- o mandato da respectiva instituição no âmbito da política PMEs,
- as responsabilidades,
- as prioridades,
- as competências e orçamentos,
- o grão de cooperação (*leadership*).

Como é um trabalho intersectorial, será importante ter o apoio do Ministro de Indústria e Comércio e do Conselho dos Ministros, para fazer isto com sucesso.

7. Considerações Finais

Para o desenvolvimento económico, social e a modernização da economia nos países em desenvolvimento, é necessário que todos os participantes do mercado compreendam cabalmente a importância e o potencial das PME. Este livro tenta sensibilizar e informar os “stakeholders” em Moçambique.

A melhor política de facilitação das PME é a eliminação das barreiras ou constrangimentos que inibem o desenvolvimento da dinâmica própria das PME. Formam parte desta política, a criação de infra-estruturas adequadas e das instituições correspondentes assim como a implantação de um conjunto de condições não discriminatórias com relação ao tamanho das empresas. É reconhecido que as PME sofrem mais em relação às grandes empresas na questão relacionada com o ambiente pouco propício ao negócio. O ambiente em que se encontram integradas as PME tem que ser competitivo no seu conjunto. A melhor política para PME é uma boa política económica em geral!

Qualquer medida que exceda este objecto ou que tenha um carácter intervencionista deve ser avaliada com muita cautela (Altenburg; Lütkenhorst 2015). Com efeito, a promoção específica deste sector é pertinente e beneficia a economia dos países no seu conjunto, na medida que existem efeitos específicos comprovadamente do tamanho das empresas. Mas não devemos esquecer que toda política de promoção particular das PME visa criar estruturas de mercado mais eficientes, geradores de emprego, acelerar inovações ou criar estruturas regionais e sociais que, simultaneamente, também irão produzir custos e distorções. E além disso uma promoção particular sem um ambiente de negócio favorável será bastante inefectivo.

Então, a mensagem para Moçambique é bastante claro: O desafio está primeiro no melhoramento do ambiente de negócio. Segundo, dada a complexidade e o carácter de inter-sectorialidade, todas instituições do estado têm que cooperar e coordenar. A tarefa do IPEME devia ser ser “Advogado dos PME” e coordenar as instituições do Estado na preparação de um bom clima para PME no país. Terceiro, como os desafios são múltiplos e complexos, tem que priorizar bem. Não se pode fazer tudo, e é mais importante fazer poucas coisas importantes em vez de querer resolver todos problemas dos PME com pouco efeito. Quarto, será importante seguir a própria política (Estratégia PME) e focar bem, alinhando os programas dos doadores. Não faz sentido fazer algo, só porque houvesse fundos ou ofertas.

Referências

- ACIS (2012): O Quadro Legal sobre a Constituição de Sociedades Comerciais em Moçambique, Beira.
- African Peer Review Mechanism (Hg.) (2009): APRM Country Review Report No 11, Republic of Mozambique, Midrand.
- Altenburg, T.; Lütkenhorst, W. (2015): Industrial Policy in Developing Countries - Failing Markets, Weak States, London.
- Baker Tilly (2015): PME em Moçambique, Maputo.
- Beck, T. et al. (2004): SMEs, growth and poverty, in: Journal of Economic Growth, 10(3), p. 197-227.
- Beck, T. et al. (2011): Financing Africa, Washington.
- Belchior, O. (2015): Financiamento PME, Maputo.
- Bertelsmann Stiftung, BTI (2014): Mozambique Country Report, Gütersloh.
- Borgarello, A.; Marignani, D.; Sande, Z. (2004): What Hinders Small and Medium Entrepreneurs in Mozambique?, Maputo, Cooperazione Italiana.
- Borowczak, W.; Kaufmann, F. (2009): Encourage Entrepreneurs, in: Development and Cooperation (D+C), No. 6, p. 237-239, Bonn.
- Borowczak, W.; Kaufmann, F. (2011): Private Party – Mozambique needs an open access order, in: Development and Cooperation (D+C), No.2, p. 69-71, Bonn.
- Castel-Branco, N. (2003): A Critique of SME-led Approaches to Economic Development, Maputo
- CTA (2004): Mozambique – Business Environment Assessment, 2004, CTA, Maputo.
- CTA (2015): Perspectivas sobre o ajustamento do salário mínimo em 2015, Maputo.
- CTA & SPEED USAID (2014): Mozambique's competitiveness and the natural resource boom analysis and perspectives, Maputo.
- Economist Intelligence Unit (2015): Country Report: Mozambique, Economist Intelligence Unit, London
- Esser, K.; Hillebrand, W. et al (1994): Systemische Wettbewerbsfähigkeit. Internationale Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen und Anforderungen an die Politik, Berlin.
- Genesis Analytics (2014): Demand and Opportunity Assessment and Analysis – Linkages in Mozambique, Johannesburg.
- GIZ (2012): Shaping Corporate Social Responsibility in sub-Saharan Africa, Eschborn.
- Hauser, E. (2005): The EC Recommendation on SME, Impacts of the incorrect application of a rigid definition: Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 1, Wiesbaden.
- ICC (2014): Improving Access to Finance for Mozambican SMEs, July, Maputo.

IESE (2013): Desafios para Moçambique 2013, Maputo.

ILO the Lab (2015): Towards the inclusion of SMEs in Mozambique's new Economy, Maputo.

IPEME (2015): PME Moçambicana, edição 0, Fevereiro.

Kaufmann, F. (1995): La politica de la pequena e mediana empresa en Chile, em: CIEDLA / Fundación Konrad Adenauer (Ed.): Contribuciones Nr. 2, Buenos Aires, p. 137-147.

Kaufmann, F. (2005): Enabling Environment for the Private Sector – GTZ Program: Economic Reform and Market Systems Development in Mozambique, in: Promoting the Business and Investment Climate, ed. by GTZ, p. 23-36.

Kaufmann, F; Parlmeyer, W. (2000); (2006): The Dilema of Small Business in Mozambique, Documento de Trabalho No. 59, CesA, Lisboa and reprint in Galbraith, C.; Stiles, C. (Ed): Developmental Entrepreneurship: Adversity, Risk, and Isolation, Elsevier 2006, p 203-214.

Kaufmann, F.; Simons-Kaufmann, C. (2015): Corporate Social Responsibility (CSR) in Mozambique – in: (Ed): Samuel Idowu, Schmidpeter, Vertigans: Corporate Social Responsibility in African Nations.

KPMG (2011): Business Confidence Index. Maputo.

KPMG (2014): Mozambique Country Profile 2012-13, Maputo.

Krause, M.; Kaufmann, F. (2011): Industrial Policy in Mozambique, German Development Institute - GDI, Discussion paper 10/2011, Bonn.

Krause, M. et al. (2010): Formalisation and business development in Mozambique: how important are regulations? German Development Institute -GDI, Study 53, Bonn.

LaFleur, J. (2006): Estratégias de Desenvolvimento das MPMEs: Documento de Posição da CTA, Marco 2006, in: CTA (Ed.): 9a Conferência Anual do Sector Privado, Documentos de Discussão, Maputo, p. 50-53.

Leff, N. (1979): Entrepreneurship and Economic Development: The Problem Revisited, in: Journal of Economic Literature, Nr. 17, p. 46-64.

Levy, B. (2013): Seeking the elusive developmental knife edge: Zambia and Mozambique - A Tale of two countries, in: North, D. et al. (Ed.) In the shadow of Violence, p.112-148, Cambridge.

MIC (2007) (Editor): Pequenas e Médias Empresas em Moçambique, – Situação, Perspectivas e Desafios, Ministry of Industry and Commerce (MIC), Maputo.

MIC (2008): Estratégia para o desenvolvimento das pequenas e médias empresas em Moçambique, Maputo.

MIC (2014): Estratégia para o desenvolvimento das pequenas e médias empresas em Moçambique II, não publicado, Maputo.

Mosca, J. et al (2012): Competitividade da Economia Moçambicana, Maputo.

Neck, P. (1987): Policy Issues in: Neck P. / Nelson, R. (Ed.): Small enterprise development: Policies and programmes, Genf, p. 17-38.

Nelson, R. (1987): Promotion of small Enterprises, in: Neck, P./ Nelson, R. (Ed.): Small Enterprises, in: Neck, P./ Nelson, R. (Hrsg.): Small enterprise development: Policies and programmes, Genf, S. 1-15.

OECD (2008): Removing barriers to SME access to international markets, Paris.

OECD (2011): African Economic Outlook, Paris.

Piketty, Th. (2014): Capital in the 21st century, Paris.

República de Moçambique/MIC (2008): Estratégia para a Melhoria do Ambiente de Negócios em Moçambique 2008-2012, Maputo.

República de Mocambique (2006): PARPA II, Maputo.

Roisin, C. (2015): European FDI in the Energy Sector of Mozambique, Delegation of the EU in Mozambique, Maputo.

Sutton, J. (2014): An Enterprise Map of Mozambique, London.

UNDP (2014): Human Development Index, Washington.

USAID (Ed), (2004): Removing Obstacles to economic Growth in Mozambique, A diagnostic trade integration study, Maputo.

USAID (2006): Micro and Small Enterprise: Unexplored Pathways to Growth, micro report no.63, by IRIS Center, University of Maryland.

USAID (2011): Business Climate in Mozambique, thoughts for moving forward and making a difference, Speedreports No. 3, July.

USAID (2014): The State's Engagement in Business in Mozambique. August.

Vandenberg, P. (2005): The Relevance of Firm Size when Reforming the Business Environment, Background Paper, Cairo Conference CDASED.

White, S. (2005): Emerging issues and debates in the reform of the business environment for small enterprise development, in: Small Enterprise Development, No. 4, p. 10-18.

Worldbank (2014): http://siteresources.worldbank.org/INTMOZAMBIQUE/Resources/MOZAMBIQUE_GOVERNANCE.pdf, v. 6.10.2014.

Worldbank (2014). Doing Business 2015, Country Report Mozambique, Washington.

Zeitel, G. (1990): Volkswirtschaftliche Bedeutung von Klein-und Mittelbetrieben, em: Pfohl, H.-Chr. (Hrsg.): Betriebswirtschaftslehre der Mittel- und Kleinbetriebe, Berlin, p. 24-42.

Zdrowomyslaw, N. (2013) (Ed.): Grundzüge des Mittelstandsmanagements, S. 251-258.

Paul Vandenberg
Consultor

Capítulo 2

A RELEVÂNCIA DA DIMENSÃO DA EMPRESA PARA A REFORMA DO AMBIENTE EMPRESARIAL¹

1. Introdução: O contexto e a importância

O desenvolvimento de um sector privado activo é considerado como um dos componentes principais de empenho alargado para sustento do crescimento económico, emprego e redução da pobreza em economias em desenvolvimento e em transição. Enquanto o desenvolvimento do sector privado, ou DSP, tem sido considerado como a abordagem para o desenvolvimento há várias décadas, continua a haver discussões e um desacordo construtivo sobre o modo como promover o sector privado e melhor abranger diferentes elementos do sector privado.

O actual debate evolui de duas maneiras. Primeiro, há um crescente consenso em como o apoio para a melhoria do ambiente empresarial é um elemento crítico do DSP porque pode afectar significativamente um número máximo de empresas. O AE (ambiente empresarial) é um conceito amplo que inclui os factores que afectam o desempenho empresarial e são exteriores à empresa. Fundamentais para o AE são as “regras do jogo” como determinadas pelas políticas, leis e regulamentos directivos para empresas e mercados e o contexto social e cultural². Em segundo lugar, surgiu um debate sobre se os doadores e governos deveriam prestar particular atenção a pequenas empresas ou, ao invés disso, deveriam procurar o desenvolvimento de empresas de todas as dimensões.

A primeira perspectiva baseia-se no facto de que muitas (a maior parte) das pessoas que trabalham para pequenas empresas são pobres, e de que estas empresas encontram limitações específicas no seu desempenho e crescimento. A visão posterior sustenta que empresas de todas as dimensões podem, e contribuem para os objectivos de desenvolvimento.

Estas duas questões fundamentais são analisadas conjuntamente neste documento, o qual questiona: a dimensão da empresa é importante para a reforma do ambiente empresarial? Para clarificação, este documento utiliza a expressão dimensão-neutral para apresentar argumentos, indícios e pontos de vista que defendem uma resposta “não” às questões, e dimensão-específica uma resposta “sim”.

¹ O artigo baseia-se em partes no capítulo 2 do livro MIC (2007): Pequenas e Médias Empresas em Moçambique, Maputo.

² Consultar White & Chacaltana 2002: 15-17 para uma discussão abrangente sobre o que faz parte do ambiente empresarial. Há um aspecto internacional do AE que inclui mercados e acordos internacionais. Nacionalmente, o AE tem aspectos macro, mezzo e micro. Enquanto os regulamentos que regem os mercados são um aspecto fundamental do AE, os mercados em si também fazem parte do AE.

Como um documento de base, a intenção aqui não é de defender um ponto de vista em particular mas, em vez disso, providenciar uma avaliação equilibrada de ambas as partes do debate. Isto inclui a apresentação de diferentes pontos de vista e investigação opostos que podem auxiliar a compreender a matéria. Em resumo, com este documento pretende-se estimular a reflexão e encorajar os leitores a formular os seus próprios pontos de vista.

2. Questões debatidas: campo de operações equilibrado, desvantagens inerentes, impacto

Há provas recentes em como PME's (pequenas e médias empresas) enfrentam um AE mais difícil que empresas maiores (Schiffer & Weder 2001; Becket al. 2005b). Estas provas, analisadas abaixo, baseiam-se num levantamento de mais de 4 000 empresas em 54 países e sugerem que a reforma do AE beneficiaria significativamente as PME's, mas não as GE's, as quais são menos limitadas pelo ambiente. No entanto, não foi debatido aqui se as PME's enfrentam um AE mais difícil. Em vez disso, é dado ênfase sobre se essa diferença, onde existente, deveria afectar a abordagem para alterações. Em resumo, os doadores deverão apoiar reformas dimensão-neutral em geral ou reformas de dimensão mais específica?

A questão pode ser abordada de duas maneiras. Por um lado, podemos tomar cada área do AE e considerar se deve ser seguida uma abordagem dimensão-específica ou dimensão-neutral. Isto é uma abordagem óbvia e estruturará a análise ao longo da maior parte do documento. Uma segunda abordagem, no entanto, questiona primeiro se as PME's, de facto, contribuem para o desenvolvimento mais global dos objectivos dos doadores, tais como crescimento económico, redução da pobreza e criação de postos de trabalho. Se concluirmos que não contribuem, então deixa de ser menos convincente a questão sobre reformas dimensão-específica. Sim, as PME's podem enfrentar um AE mais difícil que empresas maiores e reformas dimensão-específica podem ajudá-las, mas e depois? Os doadores querem dedicar tempo e dinheiro a experimentar reformas dimensão-específicas quando as mesmas podem não contribuir para objectivos mais abrangentes de desenvolvimento? Esta segunda linha de argumentos não é tratada em detalhe neste documento mas discutida no capítulo 2.2 abaixo.

2.1 Nível Campo de operações, desvantagens inerentes e limites/progressividade

A existência destas desvantagens pode ter origem em dois factores:

Desvantagem criada: São necessárias reformas para criar um nível de campo de operações que pende favoravelmente para as grandes empresas. Sobre este ponto, o pendor não apareceu naturalmente mas foi criado pelas acções, tencionais ou não, de centros de decisão, sistemas judiciais, grupos de pressão, etc.

Desvantagem natural: PME's são confrontadas com uma desvantagem natural devido à sua dimensão e por isso, reformas dimensão-específicas são necessárias para assegurar que o BE (leis, regulamentos, cultura) não lhes imponha uma carga desproporcionada.

Quanto à primeira abordagem, reformas podem envolver a remoção de certas vantagens que as GE's têm alcançado sobre as PME's. Isto sugere que, por algum motivo, as GE's têm tido acesso a vantagens que não são concedidas a PME's (direitos de importação, contractos governamentais, um regime fiscal mais favorável e recursos naturais propriedade do Estado). Estas vantagens podem, muitas vezes, advir do crescente poder de pressão e ligações políticas das maiores empresas. O nivelamento do campo de operações poderia assegurar que todas as empresas têm os mesmos direitos, responsabilidades,

requisitos administrativos, etc. Deste modo, a reforma é elaborada para “anular uma vantagem da GE”.

Em relação à segunda abordagem, podem ser necessárias reformas para ultrapassar algumas naturais limitações com base na dimensão. A ideia comum é a de que pequenas empresas têm menos capacidade interna para lidar com os requisitos legais, administrativos e reguladores impostos pelos governos. Não têm a capacidade pessoal, contabilística e jurídica como grandes empresas mantêm na sua infra-estrutura. Têm menos tempo para obter a informação necessária. Podem ser necessárias reformas dimensão-específicas para apoio no controlo destes requisitos. Na discussão é importante lembrar os prós e contras quanto a condições jurídicas e reguladoras de dimensão-específica. Reformas com base em dispensa por dimensão (ou limites de conformidade com base na dimensão) podem reduzir os requisitos reguladores de pequenas empresas. Por exemplo, uma empresa com menos de dez trabalhadores pode estar isenta, parcial ou totalmente, de regulamentos relacionados com admissão e despedimento, saúde e segurança profissional, contribuições para a segurança social, etc. No entanto, estas isenções também podem conduzir à criação de armadilhas de dimensão por se basearem em interrupções à conformidade. Uma dispensa por dimensão pode ter três consequências negativas: pode criar desincentivo para que as firmas cresçam para lá do limite; pode criar concorrência desleal com empresas que tem de se sujeitar; e pode ter impacto social ou percepções negativas para o público (e.g. isenção de sujeição à legislação laboral, padrões ambientais). Estas possíveis consequências negativas devem ser consideradas em oposição aos benefícios da dispensa para o desempenho e crescimento da empresa, e para o empresário e trabalhadores.

Uma abordagem semelhante à reforma dimensão-específica é baseada no princípio da progressividade, na qual um plano gradual de pagamentos ou requisitos reguladores é estabelecido com base na dimensão. Em resumo, o pagamento ou requisitos reguladores aumentam progressivamente com a dimensão. Esta abordagem evita as maiores descontinuidades criadas pela imposição de um limite único; i.e. o reduzido crescimento na conformidade custos/esforço é menos passível de constituir um impedimento ao crescimento.

A progressividade é frequentemente utilizada na determinação de taxas para licenças de registo de empresas, por exemplo. É uma medida dimensão-específica que pode ser justificada por questões de equidade (como o é na maioria dos sistemas de imposto sobre o rendimento)³.

2. 2 Indicações da ligação entre PME, crescimento e redução da pobreza

Em relação à dimensão, é essencial determinar se o desenvolvimento de pequenas empresas tem um impacto positivo em áreas-chaves do desenvolvimento – redução da pobreza, criação de postos de trabalho e crescimento económico. As pequenas empresas podem enfrentar um ambiente mais difícil que as empresas grandes mas, se as grandes empresas contribuem mais para o desenvolvimento pode-se defender que o AE lhes deveria ser mais favorável. Claro que o oposto também é verdade: se as PMEs contribuem mais, então deveriam ser mais favorecidas.

Mas como sabemos que tipos de empresas contribuem mais para o processo de desenvolvimento? Esta é uma questão empírica. Sabemos que as PMEs constituem a esmagadora maioria do universo empresarial nos países desenvolvidos e em desenvolvimento (normalmente acima dos 95%). Também, PMEs formais e empresas informais⁴ contribuem com 62-69% do PIB em países com salários baixos, médios e altos, e 69-72% do emprego em países com salários médios e altos. A quota de emprego nos

³ Pode-se afirmar que todos os cidadãos deveriam pagar a mesma quantia global de imposto sobre os rendimentos porque todos têm o mesmo acesso a estradas, tribunais ou protecção de invasão estrangeira.

⁴ Estas categorias não incluem as pequenas quintas. Os números neste parágrafo sobre emprego e salário são de Ayyagari et al. (2003).

países com baixos salários é de 47%⁵. Além disso, pequenas empresas são propriedade local e desta maneira sustentam o desenvolvimento de um forte sector privado doméstico. Uma relativa parte das grandes companhias em qualquer economia é propriedade do exterior e esta parte é significativa em alguns países em desenvolvimento. Em alguns sectores, pequenas empresas podem por vezes ser uma importante fonte de inovação de produtos e serviços.

Com os números acima, poder-se-ia argumentar que a criação de um ambiente geral de assistência empresarial significa criar um ambiente adequado a PME's. Os doadores tem estado inclinados a ver uma forte ligação, pelo menos de forma conceptual, entre o desenvolvimento de PME's e a redução da pobreza, em parte porque muitos dos pobres operam ou trabalham em micro e pequenas empresas (Vandenberg, 2005). Como um trabalho do Comité de Doadores sugere, "há ligações claras entre redução e DSP [e] desenvolvimento de PME's torna-se relevante como um instrumento para o desenvolvimento do sector privado e redução da pobreza porque alarga a participação no sector privado e, por envolver muitas pessoas que vivem em condições de pobreza, providencia um mecanismo para a sua capacitação" (Whiteand Chacaltana, 2002:24).

Em relação a estas medidas, existem questões se as PME's criam mais empregos que grandes empresas, se são mais inovadoras e se pagam salários mais elevados e melhores condições de trabalho. Ao mesmo tempo é difícil generalizar no tempo e no espaço, e embora uma genuína discussão esteja fora de alcance deste documento, muitos dos benefícios geralmente associados a PME's não resistem a um rigoroso exame empírico⁶.

Um estudo recente que requer aqui uma mais detalhada abordagem é o de Thorsten Beck e seus colegas (Beck et al., 2005). O seu estudo investiga o impacto da dimensão do sector PME no crescimento económico, pobreza e desigualdade salarial. Além disso, inclui uma variante sobre o impacto do AE no crescimento económico. Deste modo, os resultados são muito relevantes para as questões abordadas neste documento.

Os resultados do estudo podem ser resumidos de seguinte forma:

- A dimensão do sector PME está positivamente correlacionada com o crescimento económico, e;
- No entanto, a dimensão do sector PME não parece exercer um impacto causal no crescimento.

Além disso, o indicador para a dimensão do sector PME é a proporção do emprego das PME no emprego total no sector fabril. Assim, o corolário dos resultados acima incluiria:

- A dimensão do sector GE não está correlacionada com crescimento económico, e;
- A dimensão do sector GE não exerce um impacto causal no crescimento económico⁷.

Com efeito, os resultados tendem a sugerir que a estrutura sólida da produção fabril não interessa para o crescimento económico, ou utilizando uma formulação mais positiva, o crescimento económico pode ser alcançado através de diferentes combinações de PME's e GE's.

⁵ Os números são inferiores para países com salários baixos porque tem uma maior percentagem de trabalhadores activos na agricultura.

⁶ Para revisão, ver Hallberg (1999) e Vandenberg (2004).

⁷ Esta conclusão está aqui especificada em termos leigos, tendo em conta o vasto leque de leitores do documento. Um economista/ econometrista escreveria, mais detalhadamente que: "não podemos rejeitar a hipótese nula de que a variante dimensão- PME não está significativamente associada à variante dependente (crescimento económico), uma vez que se controle a causa inversa ou a tendência de simultaneidade (i.e. que um terceiro factor dirija ambos)".

Além do mais, existem três problemas com os indicadores e a metodologia. As principais preocupações são as seguintes⁸. Primeiro, a variável PME é a proporção do emprego das PME no emprego total (no sector fabril). Neste contexto, um maior sector PME significa um sector GE mais pequeno. Por isso, não é uma questão se o sector PME se está a expandir, mas se a sua dimensão está aumentando comparativamente ao sector GE. Apesar disso, também é interessante que um maior sector PME está correlacionado com crescimento económico. (Podemos explicar isto através de melhores relações interempresas resultantes de custos de transacções reduzidos, o que torna as empresas mais susceptíveis de delegar em outros provedores, componentes de produção ou serviços). Em segundo, a análise debruça-se apenas sobre empresas no sector fabril, onde, devido à economia de escala, pequenas empresas estão naturalmente em desvantagem. E em terceiro, a análise não se debruça sobre a produtividade ou competitividade. É um maior – não um mais vibrante-sector PME que é considerado.

Também pode ser feito um detalhe final acerca deste importante estudo. O documento foi consideravelmente revisto. Nos esboços iniciais - os quais podem ser mais bem conhecidos entre a comunidade doadora - os resultados prestavam qualificado sustento à noção em como um melhor AE (para todas as empresas) ajudava o crescimento económico, uma distribuição de rendimentos mais equilibrada e redução da pobreza (Becket al., 2004:24-25). A consequente mensagem destes resultados era: não se concentrem em PMEs mas promovam um bom AE para todas as empresas e o crescimento económico surgirá. Por seu lado, o crescimento conduzirá à redução da pobreza (Dollar and Kraay 2005).

No entanto, as versões finais não sustentam esta mensagem. O AE não é o centro de interesse destas versões e não se aborda a sua importância. Todavia, a variável AE é incluída em regressões no crescimento económico (como variável de controlo) mas não se considera ser significativa⁹. Em termos técnicos, não podemos rejeitar a inútil hipótese em como um melhor AE não tem um impacto causal no crescimento económico. Em termos simples, os resultados não dão consistência à ideia de que um melhor AE seja bom para o crescimento. A importância de um bom AE para o crescimento é suportada, claro, na maior parte da literatura empírica sobre crescimento económico. Além do mais, Beck e os seus colegas realizaram outros estudos, abordados em seguida, os quais demonstram que um melhor ambiente financeiro e jurídico (os quais fazem parte do AE) permite que as PMEs cresçam. sobre crescimento económico. Além do mais, Beck e os seus colegas realizaram outros estudos, abordados em seguida, os quais demonstram que um melhor ambiente financeiro e jurídico (os quais fazem parte do AE) permite que as PMEs cresçam.

3. Síntese dos mais importantes argumentos pró e contra

O “ambiente empresarial” é um conceito geral que, como se notou, inclui leis, regulamentos, políticas, mercados, cultura e outros elementos. Com toda esta diversidade, é útil dividir o AE nas suas vertentes. Esta revisão ponto por ponto é feita em seguida.

Ao debruçar-se sobre esta revisão, recomenda-se que o leitor(a) que trabalha com uma organização doadora, não considere apenas questões conceptuais e práticas. Pode também considerarse existem políticas ou programas de dimensão-específicas no seu próprio país. De facto, eles existem em muitos casos (programas de crédito, considerações sobre os impostos, procedimentos administrativos simplificados, etc.). Os doadores podem, em alguns casos, defender uma abordagem para países em

⁸ Na verdade, os autores reconhecem algumas destas limitações e as acções propostas (Beck et al., 2005a: 10 - 11).

⁹ A conclusão pode resultar, em parte, do facto de o AE não ser a variável de interesse nas regressões e, por isso, o exemplo de regressão baseia-se na disponibilidade de dados sobre a parte das PMEs na manufatura e não no AE.

¹⁰ Barro (1991), por exemplo, mostra que o crescimento económico e investimento estão irreversivelmente correlacionados com instabilidade política, distorção de preços nos bens de investimento e a proporção de gastos governamentais do PIB. Da mesma maneira, Mauro (1995) acha que o crescimento económico está inversamente correlacionado com um sistema jurídico fraco e elevados níveis de burocracia.

desenvolvimento enquanto é adoptada outra abordagem nos seus próprios países. Pode haver razões para esta dualidade (e.g. diferentes níveis de competência burocrática) mas também pode haver boas razões para acções dimensão-específicas em países desenvolvidos que deveriam ser aplicáveis a países em desenvolvimento. O leitor (a) também pode pensar, com razão, que os programas ou políticas PME no seu próprio país deveriam ser eliminados.

Lobby, Advocacia

O campo de operações pode não ser nivelado porque as GEs têm pressionado com sucesso para obterem um tratamento preferencial. As GEs individuais tem certamente uma maior influência na sua relação com centros de decisão e políticas do que as PMEs. De facto, em alguns países, nomeadamente em países em via de desenvolvimento, podemos falar de “controlo”, captura de governos por grandes empresas. (Thomas et al. 2000: 135-168). Isto funciona muitas vezes através de ligações preferenciais com famílias poderosas que tem postos importantes, tanto nas grandes empresas como no governo. Além disso, grandes empresas estrangeiras estão frequentemente em condições ou aproveitam-se de incentivos fiscais e reguladores incluindo os relacionados com zonas de manufacturação para exportação e posições de monopólio ou oligopólio. Embora esta última situação tenha diminuído nos últimos anos, a mesma ainda persiste em alguns países.

Além disso, as GEs controlam com frequência a maioria das organizações de pressão empresarial (associações ou federações empresariais, organizações nacionais de empregadores, associações de exportadores, etc.). Nalguns países, as GEs constituem a maioria dos membros nesses grupos empresariais. No entanto, em muitos países, isso não acontece. Uma pesquisa da ILO sobre as organizações nacionais de empregadores em 71 países constatou que em média, 86% dos membros eram PMEs (ILO 1999: 26)¹¹. Da mesma maneira, uma pesquisa entre os membros europeus aquando da Assembleia-geral da Organização Internacional de Empregadores em 2004 concluiu que mais de 80% dos membros dessas organizações eram PMEs (Ramirez, 2004). A qualidade de membro não influi nas políticas que são seguidas por uma organização empresarial, mas a ligação entre o número de membros e as políticas seguidas pode não ser clara. Os centros de decisão chave (e membros do Conselho de Administração) ainda podem ser escolhidos entre as grandes empresas.

Também é verdade que diferentes organizações empresariais podem pressionar com sucesso a favor dos seus membros. Um exemplo claro é a Federação Canadiana de Empresas Independentes (CFIB), a qual nasceu do esforço para contestar propostas de alterações fiscais que teriam ajudado muito as grandes empresas, e prejudicado as pequenas. O CFIB contestou com sucesso ou trabalhou com o governo em vastas questões das PME tais como tributação, regulamentação e crédito¹².

Legislação laboral

Legislação laboral restritiva pode tornar difícil dispendioso para empresas a contratação, manutenção e despedimento de trabalhadores. No estado indiano de Uttar Pradesh, por exemplo, as empresas devem obedecer a 38 leis principais e 10 leis estatais relacionadas com o trabalho. As empresas enfrentam a sobrecarga de manter diversos registos, preencher certidões e responder a inspectores. Muitas vezes são obrigadas a contratar dispendiosos serviços de aconselhamento jurídico para lidar com os requerimentos e muitos preferem arriscar-se a terem de pagar multas no lugar de suportar os cus-

¹¹ No entanto, em alguns casos, empresas médias eram definidas como tendo até 1000 trabalhadores.

¹² Um curto estudo de caso sobre a CFIB pode ser encontrado em “Reaching out to SMEs: An electronic toolkit for employer’s organizations”, CD-ROM (Geneva: ILO, 2005). Ver também www.cfbi.ca

tos implícitos ao cumprimento com todos os requerimentos. (Chandra & Parashar 2005: 10). Para pequenas empresas é particularmente difícil orientar-se neste emaranhado de legislação. Ao mesmo tempo, o objectivo da legislação laboral é proteger os trabalhadores contra coisas como acidentes profissionais, tratamento injusto, doença e perda de emprego.

Questão	Dimensão da empresa não é relevante	Dimensão da empresa é relevante
1. Lobby, Advocacia	PMEs têm as suas próprias organizações representativas que podem influenciar políticas governamentais (CFIB no Canada); PME's podem apoiar ou apoiar-se nos esforços de lobby de organizações empresariais dominadas por grandes empresas	Grandes empresas estão melhor capacitadas para defender políticas de apoio para si próprios tendo em conta o acesso directo a políticos e funcionários governamentais e o seu controlo de organizações representativas (sindicatos, associações empresariais)
2. Legislação laboral	Todos os trabalhadores deveriam estar protegidos por legislação e políticas laborais sem ter em conta dimensão da empresa; excepções podem conduzir a armadilhas na dimensão, i.e. as empresas mantêm-se pequenas para evitar os regulamentos	Pequenas empresas estão pior capacitadas para suportarem os custos e administração de legislação laboral (OSH, ausência por doença, subsídios, contribuições para a segurança social) e são necessários sistemas simplificados de conformidade
3. Políticas do sector financeiro	Reformas gerais e o desenvolvimento do sector financeiro aliviarão as pressões financeiras das PMEs e ajudariam o seu crescimento (Beck <i>et al.</i> (2005b))	Requisitos colaterais são difíceis para pequenas empresas; um custo administrativo (por unidade) superior para os bancos reduz os empréstimos a pequenas empresas; provas sugerem que pequenas empresas estão mais condicionadas pelo subdesenvolvimento financeiro (Schiffer & Weber 2001; Beck <i>et al.</i> (2005a))
4. Redução da pobreza	Um estudo recente de (Beck <i>et al.</i> (2005b)) sugere que a dimensão do sector de manufatura de PMEs não tem impacto causal no crescimento económico ou redução da pobreza	A utilização de indicadores em (Beck <i>et al.</i> (2005b)) é fraca, i.e. foca-se na manufatura na dimensão do sector PME, em firmas formais, etc.
5a. Tributação nível/taxa	Impostos fixos (i.e. sem progressividade) possibilitam um tratamento justo a todas as empresas ou proprietários/accionistas	Um programa de impostos progressivos permite que pequenas empresas voltem a investir e proprietários conservem mais da sua riqueza (aumentando o rendimento doméstico, permitindo o reinvestimento)
5b. Administração tributária	Para empresas de todas as dimensões, é caro cumprir e empregar pessoal para recolher e remeter impostos indirectos	Necessidade e procedimentos simplificados para PMEs porque poucos ou nenhum pessoal administrativo/contabilístico, isso torna oneroso compreender e agir de acordo com a legislação tributária

Questão	Dimensão da empresa não é relevante	Dimensão da empresa é relevante
6. Corrupção	Todas as empresas afectadas por corrupção governamental geral (desperdício de recursos) e por exigências de pagamento de subornos; grandes empresas pagam subornos mais elevados	Pequenas empresas são mais confrontadas subornos e outras práticas corruptas porque estão menos preparadas para se defenderem ou recorrem a políticos; de qualquer modo, Schiffer & Weder (2001) opinam que as PME's são mais importunadas pela corrupção
7. Registo, Licenciamento	Quando as taxas são estabelecidas como uma taxa de qualquer dimensão, i.e., volume de produção, investimento ou postos de trabalho, as pequenas empresas não ficam em desvantagem (Nairobi)	Quando as taxas são estabelecidas em montantes fixos, são proporcionalmente mais dispendiosas para pequenas empresas
8. Escala mínima de eficiência (EME) vs. Eficiência colectiva (grupos)	Grandes e pequenas empresas chegam a acordo para conseguirem rendimentos através de subcontratos organização, groupagem, i.e., terceira Itália, Taiwan, Saikot (Paquistão)	É necessária uma dimensão maior para conseguirem EME de modo a conseguirem competir internacionalmente, i.e. carros de Coreia, aço
9. Política de concorrência (anti monopólio) e procurement governamental	Fazer cumprir políticas de concorrência significa criar um campo de jogos nivelado (igual) para empresas de todas as dimensões	Grandes empresas podem controlar mercado através de práticas de preços monopolísticas ou oligopolísticas, elevadas despesas com publicidade, controlo de fontes de abastecimento primárias e secundárias, <i>bundling</i> (Microsoft)
10. Cultura empresarial e empresariado feminino	Promoção de tal cultura deveria dirigir-se a todos os elementos da sociedade. Preconceitos em género deveriam ser promovidos de todas as políticas e ser aplicáveis a empresas de todas as dimensões	Esforços de promoção de cultura são direccionados á criação de PME's. Muitas pequenas empresas são dirigidas por mulheres que se defrontam com discriminação, em termos de direito legal de propriedade, acesso a crédito, credibilidade junto dos fornecedores; requer uma acção afirmativa para estas empresas
11. Capacidade e Formação	Uma força de trabalho instruída, capaz de utilizar os números, formada e educada beneficia todas as empresas	Pequenas empresas não estão tão capacitadas para prestar formação interna ou permitir que os seus trabalhadores se ausentem para esse fim
12. Infra-estruturas físicas	Boas infra-estruturas físicas fazem com que o mercado funcione para todas as empresas	Pequenas empresas têm tendência a estar em áreas com deficiente prestação de serviços na área de transportes, comunicação, água, electricidade, esgotos, etc.

Questão	Dimensão da empresa não é relevante	Dimensão da empresa é relevante
13. Sistema jurídico	Todas as empresas têm acesso ao mesmo sistema jurídico	Grandes empresas têm a capacidade de financiar o acesso ao sistema jurídico; os custos de aconselhamento jurídico e taxas de tribunais são proporcionalmente mais elevadas para pequenas empresas

Também protege o seu direito de associação e de negociar colectivamente com os empregadores¹³.

Um apropriado regime laboral para cada tipo de empresa pode equilibrar o bem-estar dos trabalhadores com a necessidade das empresas em se ajustarem a alterações na organização laboral interna e procura do mercado. Nalguns países, micro e pequenas empresas estão completamente dispensadas da legislação laboral. No entanto, estes casos são relativamente raros — um recente levantamento de 178 países concluiu que apenas 10 por cento destes países proporcionam tal excepção (Daza 2005: 23-24). Ao mesmo tempo, há poucos países onde seja requerido que as micro e pequenas empresas cumpram na íntegra a legislação laboral. Este último cenário deve-se provavelmente ao esforço em criar uma carga reguladora mais leve para pequenas empresas, e o reconhecimento em como não é possível administrativamente para o governo assegurar conformidade total para com a legislação (Fenwick 2005:36).

De algum modo mais de 10 por cento dos países proporcionam uma dispensa de legislação de saúde segurança profissional, enquanto menos de 10 por cento proporcionam dispensa de todo o quadro legislação de segurança social (Daza 2005). Muitas das isenções de legislação laboral foram encontradas nas antigas colónias britânicas onde a legislação foi projectada com base na Lei Fabril (Britânica)¹⁴.

Deste modo, por um lado pode-se sustentar que todas as empresas deveriam cumprir a legislação laboral para proteger os trabalhadores e evitar armadilhas de dimensão (mais tarde). Por outro lado, para pequenas empresas pode ser particularmente difícil lidar com toda a carga administrativa e reguladora que acarreta o cumprimento total da legislação laboral. Normalmente, não tem o pessoal administrativo necessário para lidar com a obediência a complicada legislação.

Políticas do sector financeiro

São sobejamente conhecidas as dificuldades que pequenas empresas enfrentam no acesso a finanças. Um trabalho recente de Becket al. procurou quantificar as diferenças entre grandes e pequenas empresas neste domínio. Uma pesquisa de percepção dirigida a cerca de 4000 empresas em 54 países revelou que o crescimento de pequenas empresas era mais afectado por obstáculos financeiros que no caso das grandes empresas. Num leque de questões financeiras, o crescimento de GEs era afectado apenas por altas taxas de juro. Em comparação, o crescimento de pequenas e médias empresas era afectado por:

¹³ Legislação laboral pode incluir: salário mínimo, horas extras e limites horários, ausências pagas, seguro de desemprego, indemnização do trabalhador, negociações colectivas e liberdade de associação, anti discriminação e igualdade de oportunidades, trabalho forçado ou infantil, despedimento sem justa causa, saúde e segurança, pré-aviso e discussões sobre despedimentos maciços, licenças por parto ou familiares, consulta ao trabalhador e o direito de transferir direitos (Fenwick 2005: 20).

¹⁴ Estes números são as percentagens de países, não a percentagem dos trabalhadores dos 178 países pesquisados. Uma das antigas colónias britânicas que ainda baseia a sua legislação na Lei Fabril é a Índia, que tem um sexto da população mundial.

- Requerimentos de garantias indirectos
- Elevado nível de papelada burocrática e procedimentos bancários
- Necessidade de ligações especiais com os bancos
- A não disponibilidade por parte dos bancos, de dinheiro para crédito
- Acesso ao leasing financeiro de equipamento
- Altas taxas de juro

O crescimento de pequenas empresas (mas não de médias) era também dificultado pela dificuldade em ter acesso a financiamento para a exportação (ibid. 161). O estudo conclui que os resultados “fornecem prova em como obstáculos financeiros tem um muito maior impacto na operação e crescimento de pequenas empresas que de grandes empresas” (ibid). Os investigadores também concluíram que o desenvolvimento do sistema financeiro abrandaria as limitações financeiras e melhoraria o acesso a empresas mais pequenas.

A conclusão a que chegaram os investigadores é a de que o desenvolvimento global do sector financeiro ajudaria as PME's. Esta leitura pode ser vista ambos como uma abordagem dimensão-neutral ou dimensão-especifica. É neutral em relação à dimensão porque procura desenvolver o sector financeiro na sua globalidade. No entanto, porque sabemos que tal desenvolvimento afectará o crescimento das PME's – e não das GE's – pode então servir, em última análise, como uma medida dimensão-especifica. O sector financeiro está a ser reformado porque sabemos que isso irá ajudar as PME's.

Assuntos não discutidos no estudo acima incluem a ausência de cartórios de património e agências de crédito, o que torna difícil para as pequenas empresas demonstrarem o seu mérito para crédito. Para empresários na economia informal é particularmente difícil utilizar património como garantias (de Soto 2000).

Infra-estruturas físicas e serviços públicos

Empresas de todas as dimensões necessitam de infra-estruturas físicas seguras e acesso a serviços públicos. Por isso, é provavelmente necessária uma abordagem dimensão-neutral para o desenvolvimento do sector privado. É verdade que em países em desenvolvimento, as infra-estruturas e acesso a serviços públicos são por vezes fracos e inseguros. Além do mais, a cobertura tende a não ser compreensiva deixando grandes áreas (ou áreas completas) sem, ou com serviços deficientes. A preocupação do governo em relação às grandes empresas, juntamente com o poder de pressão das GE's, pode resultar em melhores serviços para áreas de grandes empresas (parques industriais) e uma relativa negligência em relação a áreas utilizadas por pequenas empresas (área indústria ligeira). Isto pode significar uma desvantagem competitiva para pequenas empresas. Um campo de jogos equilibrado requer condições iguais para firmas de todas as dimensões, masseria realizado com vista a apoiar PME's.

Em alguns países e indústrias, as empresas são forçadas a assumir e prestar serviços (públicos). Estradas e pontes construídas por companhias mineiras ou florestais são os exemplos mais óbvios. Isto pode constituir um custo adicional para a realização de actividades económicas para grandes empresas, em especial multinacionais. Em outros casos, podem ser relativamente acessíveis a empresas de todas as dimensões certas formas de serviços privados (e.g. geradores de reserva).

Sistema jurídico

Como sugerido em Beck et al. (2005b), pequenas empresas são mais afectadas por um sistema jurídico fraco ou subdesenvolvido. Os resultados baseiam-se num levantamento perceptivo de mais de 4 000 empresas em 54 países.

Empresas de todas as dimensões sentem que um sistema jurídico fraco é uma importante limitação nas actividades empresariais. No entanto, só no caso de pequenas e médias empresas foi constatado um impacto negativo significativo no crescimento empresarial (com base nas vendas). Testes num número específico de aspectos do sistema jurídico mostraram significantes diferenças entre grandes e pequenas empresas, em relação ao impacto no crescimento empresarial. No entanto, estes factores não eram, na sua maioria, significativos para o crescimento empresarial em cada sub amostra de dimensão da empresa.

O impacto de um sistema jurídico pobre no crescimento das pequenas empresas era pior que nas grandes empresas, e esta diferença era estatisticamente significativa nos seguintes pontos:

- Disponibilidade de informação sobre leis e regulamentos;
- Qualidade e eficiência global dos tribunais; se os tribunais são vistos como justos e imparciais;
- Rapidez dos tribunais em tratar dos casos;
- Se os julgamentos em tribunal são consistentes; confiança no sistema legal para fazer cumprir contratos e direitos de propriedade; e
- Confiança no sistema legal para manter direitos de propriedade há 3 anos e actualmente.

Esforços que melhorariam a eficiência jurídica levam geralmente à melhoria do desempenho de pequenas e médias empresas, mas parecem não ter impacto nas grandes. Investigações relacionadas com direito de propriedade e financiamento (Beck et al. 2004b) sugerem que direito de propriedade mais forte tende a gerar um efeito mais significativo para pequenas do que para grandes empresas na estimulação de acesso a financiamento externo. O efeito é o financiamento bancário e de capital próprio. Há poucas provas registadas quanto ao impacto de abordagens de dimensão-específicas mais claras tais como o desenvolvimento de tribunais de pequena instância para lidar com os conflitos de pequenas empresas¹⁵. Tais tribunais permitiriam que um queixoso apresente o seu caso sem ter de utilizar um conselheiro jurídico. Pequenas empresas tendem a achar dispendioso abordar questões jurídicas por causa da necessidade de assegurar perícia jurídica externa. As GEs costumam ter pessoal jurídico entre o seu pessoal, embora o mesmo seja dispendioso para manter.

Registo e licenciamento empresarial

O tempo e custos necessários para iniciar uma actividade são muitas vezes um sinal se o ambiente regulador do país é favorável ou opressivo. De facto, por vezes parece estranho, dada a importância da actividade empresarial para uma economia, porque é que alguém num país pode registar uma empresa em alguns dias com um capital mínimo enquanto noutro país precisa de 198 dias (como no Laos) e no outro necessita de \$61,000 como capital inicial (Síria). O tempo e custos necessários para o estabelecimento da empresa são um importante factor na criação de novas empresas, as quais são predominantemente PMEs. Quando são estabelecidos valores fixos para o registo empresarial e outras taxas de licenciamento, os mesmos são proporcionalmente mais dispendiosos para pequenas empresas e podem por isso inibir o estabelecimento da empresa. Isto pode sugerir uma abordagem de dimensão-específica na qual as taxas são estabelecidas com alguma garantia em relação à dimensão (i.e. investimento inicial, emprego inicial, média de rendimento financeiro, etc.)¹⁶. Além disso, pode-se sustentar que os pedidos de grandes empresas deveriam ser mais intensamente escrutinados dado o seu maior futuro impacto em áreas como a competição, emprego, meio ambiente, etc. Pelo contrário, taxas baixas e prazos curtos são benéficos para empresas de todas as dimensões que iniciam a sua actividade. Isto sugere que pode ser tomada uma abordagem de dimensão-neutral nesta matéria.

¹⁵ Ou mais correctamente, as mais pequenas quantidades de conflitos apresentados por pequenas empresas.

Tributação

Uma recente revisão das taxas de impostos corporativos em países da OCDE revelou uma separação quase exacta sobre se taxas mais baixas era prevista para PME (Chen et al. 2002). Catorzedos 29 países tinham taxas mais baixas para PME, enquanto os restantes 15 membros não faziam distinção. Os E.U. tinham uma das maiores diferenças com uma taxa básica de 35% comparada com uma taxa de PME de 15%. A taxa básica no Reino Unido era de 30%, descendo para 10-20% para PME (ibid., 13).

Além disso, há países que tem outras condições para taxas corporativas para apoio a PME. De 1999 a 2003 a Coreia do Sul concedeu às PME 50% de redução nas taxas sobre o rendimento e propriedade até 5 anos e isenção de taxas de registo e transacção por dois anos. Diversos países tem condições especiais de impostos para investimento em indústrias de alta tecnologia e/ou para R&D. Itália e o Reino Unido têm dos mais generosos créditos especiais para impostos R&D para PME. Outras condições incluem créditos para investimentos no capital próprio de PME e isenções no (mais-valias) rendimento do capital. As PME estão isentas de IVA na maior parte dos países da OCDE e existem taxas reduzidas para PME nos países que não oferecem isenção total. Os lucros do trabalho independente (actividade não incorporada) são taxados de acordo com condições gerais do código de impostos para pessoas empregadas. Um número de países tem taxas de impostos mais reduzidas, procedimentos simplificados ou requerem contribuições reduzidas para a segurança social para o trabalhador independente em comparação com os que auferem salários. Todas estas condições fazem parte de uma abordagem dimensão-específica quanto à tributação. O estudo da OCDE realça também que taxas reduzidas são normalmente motivadas pelo reconhecimento de que PME incorporadas e trabalhadores independentes se deparam com um número de limitações ou desvantagens, nomeadamente os relativamente mais elevados custos para cumprimento com as regulamentações governamentais e o reduzido acesso a financiamento. Os lucros das PME tendem a ser mais reduzidos e por isso, também são criadas condições por motivos de equidade. No entanto, a OCDE adverte que alguns dos motivos mais gerais para a concessão de reduções a PME podem não ser bem fundamentados. Sugere que "uma grande parte das PME estabelecidas não são criadores significativos de novos postos de trabalho ou de inovação" e por isso, reduções de impostos podem, por esse motivo, não se justificar (ibid., 19). Reduções também podem criar armadilhas a (prazo) tamanho/dimensão, pois as empresas mantêm-se pequenas para evitar uma taxa mais elevada. Estes vários argumentos suportam uma abordagem dimensão-neutral em relação à tributação e são provavelmente parte dos motivos porque muitos países não possibilitam taxas corporativas reduzidas para PME.

Formação

É mais provável que grandes empresas prestem ou apoiem a formação dos seus empregados. Existem provavelmente quatro razões para que assim seja. Em primeiro lugar, as GE têm um custo de capital para investimento em formação mais baixo. Em segundo, o custo da formação por trabalhador é mais baixo em GE devido à economia de escala na provisão da formação. Terceiro, as GE tem uma escolha maior de posições para trabalhadores qualificados e por isso, há menos probabilidades que os trabalhadores por elas formados se mudem para outras empresas. E por último, na formação para a área de gestão, há maiores oportunidades para subir na carreira dentro da companhia. Ao mesmo tempo, as pequenas empresas estão por vezes menos conscientes das vantagens da formação para o desempenho da empresa (Hughes 1997: 13-14). As desvantagens naturais que as PME têm na oferta de formação podem ser por isso motivo para créditos especiais para formação (i.e. dedução de impostos) às empresas. Se os trabalhadores não ficam na empresa, não há uma maior perda para o investimento (porque é parcialmente financiado através de créditos a impostos). Além disso, formação

¹⁶ O relatório anual do Banco Mundial Doing Business (2005) regista o número absoluto de dias e o custo como uma percentagem do rendimento médio per capita do país. A implicação é que o tempo e as taxas deveriam ser mantidos num mínimo e relacionam-se com o nível médio de rendimento pessoal.

em PMEs apoiado pelo governo com base na empresa gera percepções externas positivas que são captadas pela empresa, pequena ou grande, para onde o trabalhador se muda. Em geral no mundo em desenvolvimento, as instituições de formação são excessivamente centralizadas e não se orientam pela procura. As pequenas empresas, que confiam mais em formação pré-emprego e não com base na empresa, são mais susceptíveis de beneficiar das políticas de formação que tornem os sistemas de formação mais relevantes para as necessidades do sector privado. O argumento dimensão-neutral seria que os benefícios da formação deveriam estar disponíveis para empresas de todas as dimensões. A formação, como a educação, podem ser vistas como um bem público e, além do mais, as pequenas empresas projectam uma imagem positiva para o exterior quando empregam um trabalhador formado por uma grande empresa.

Política de concorrência e “procurement” governamental

A competição pode ser inibida pela concentração de poder de mercado em uma ou mais grandes empresas. Por isso, a dimensão das empresas é importante para assegurar uma concorrência imparcial. As grandes empresas podem controlar fontes de matéria-prima primárias ou secundárias e/ou dominar mercados consumidores. A teoria de micro economia demonstrou há muito tempo que tais situações de monopólio ou (oligarquia) oligopólio têm efeitos negativos para a prosperidade. Por esse motivo, a maior parte dos países desenvolvidos pôs em prática políticas de concorrência (também conhecidas como anti-monopólio, antitrust ou restrição de práticas comerciais). A União Europeia desenvolveu uma política regional que é activamente posta em prática. Tais políticas são um reconhecimento directo de como grandes empresas com substancial poder de mercado podem, e procedem de um modo contrário ao interesse público. Inerentemente, tais políticas são uma medida dimensão-específica para assegurar a concorrência imparcial: elas procuram providenciar um campo de jogos nivelado reduzindo o poder das grandes empresas.

Ao mesmo tempo, os governos restringem com frequência a concorrência através das suas próprias políticas de procurement. As quantidades requeridas num contrato governamental podem ser tão grandes que apenas grandes companhias as podem providenciar. Alguns doadores têm trabalhado com governos para assegurar um melhor acesso de pequenas empresas a contratos para fornecimentos, construção de estradas e construção civil e serviços municipais. Isto significa, em parte, dividir grandes encomendas em encomendas mais pequenas ou descentralizando a aquisição (ver exemplos, ILO 2004:17, 31, 43,47).

Corrupção

Os investigadores já suspeitaram há muito o impacto negativo da corrupção no crescimento económico. Mauro (1995) foi o primeiro a confirmar que essa ligação em regressões de crescimento entre países. Recentes investigações sugerem que pequenas empresas podem ser mais confrontadas com corrupção e que a mesma tem um maior efeito material no desempenho das mesmas, em comparação com as grandes empresas (Becket al., 2005b). Estas indicações baseiam-se em dados de cerca de 4,000 empresas em 54 países. Numa pesquisa de questões sobre a percepção, pequenas empresas manifestaram significantes maiores preocupações (frustrações) com a corrupção, em comparação com empresas maiores. Além do mais, estas percepções eram justificadas tendo em conta que o impacto negativo da corrupção no crescimento das empresas é muito significativo para as pequenas empresas. Era significativa mas bastante inferior (cerca de 5%) para empresas de dimensão média e não era significativa para grandes empresas. Além disso, a proporção das receitas de uma empresa utilizada para o pagamento de subornos reduz significativamente o crescimento das pequenas e médias empresas. Pelo contrário, não reduz o crescimento das grandes empresas. A corrupção de funcionários bancários também afectou significativamente o crescimento das pequenas empresas mas não teve

um impacto semelhante em médias ou grandes empresas. Em resumo, as grandes empresas vêem a corrupção como um obstáculo mastal não afecta o seu nível de crescimento (ibid., p. 162). Não é surpreendente que o estudo também tenha chegado à conclusão que se um país fosse capaz de reduzir a corrupção, talteria um significativo efeito benéfico nas pequenas empresas.

As conclusões sugerem que a corrupção a ter de ser reduzida é aquela que afecta as pequenas empresas. Isto sustenta uma abordagem dimensão-específica que melhore as instituições (e na realidade o pessoal) mais em contacto com as pequenas empresas.

Economia informal

Uma importante questão para a reforma do ambiente de negócios é a economia informal. Muitos empreendedores escolhem a via informal porque o ambiente regulador é demasiado pesado. Noutros capítulos discutimos as áreas reguladoras que podem inibir a formalização (licenciamento e registo empresarial, legislação laboral, tributação). Na maior parte dos países, a economia informal é composta quase exclusivamente por micro e pequenas empresas. O esforço para encorajar a formalização (fazendo compreender os benefícios, ajustando os requisitos) não é directamente uma questão dimensão-específica (i.e. o esforço é para se formalizar todas as empresas informais). O mesmo requer, no entanto, compreensão e sensibilidade quanto às questões enfrentadas por pequenas empresas.

Aglomeración industrial (escala de eficiência mínima vs. eficiência colectiva)

Nalgumas indústrias a competitividade requera concretização de uma escalamínima de eficiência (EME) de operação, e isso pode significar um AE que apoie investimentos de grandes empresas. AEME assegura que um grande investimento feito em equipamento e maquinaria seja recuperado através de uma alta produtividade, assegurando assim um baixo custo de produção por unidade. Também são requeridos baixos custos de produção por unidade para se competir globalmente com outros grandes produtores. As indústrias de construção automóvel, química e construção naval são três exemplos nos quais a escala é importante. Os governos podem ter um papel activo apoiando grandes empresas a atingir EME através duma política industrial que inclua aspectos como o comércio, investimento e crédito.

Os países industrializados da Ásia Oriental utilizaram tais políticas, apoiadas como eram por burocracias competentes e algum nível de concorrência doméstica para apoio governamental (Wade 1990). O governo japonês racionalizou a indústria do aço – através da criação de algumas grandes empresas a partir de muitas pequenas empresas – de modo a se tornar concorrencial no mercado internacional. O governo da Coreia do Sul utilizou política industrial para proteger e apoiar as suas indústrias iniciais e ajudou-as a atingira escala e competitividade internacional. Estes sucessos foram comparados com esforços noutros países que apenas levaram à criação de “elefantes brancos” industriais, os quais não eram eficientes e não tinham capacidade para concorrência internacional.

Pelo contrário, a competitividade pode ser conseguida em muitos sectores através da aglomeração de micro, pequenas e médias empresas que são organizadas em grupos (Schmitz 1999). Estes grupos requerem um AE que suporte frequentes acções negociais e colectivas (sobre formação, marketing, padrões de qualidade, etc.)¹⁷. Diversas grandes empresas serão habitualmente envolvidas no grupo e procedem ao agrupamento final, aquisições e organização e/ou marketing. Nestes casos, a reforma do ambiente empresarial não deve ter em conta os diversos grandes produtores mas também a multitudine de mais pequenos que são uma parte essencial do grupo. Através de políticas governamentais ou a acção colectiva de associações sectoriais, as muitas firmas num grupo podem trabalhar em direcção à melhoria da qualidade, padrão, expedição e experiência. Os grupos podem aparecer em muitos países e muitas indústrias. Alguns são abase para o desenvolvimento industrial em gerale competitividade

global de um país, tais como o grupo (industrial) de microelectrónica com base em PMEs em Taiwan.

Cultura empresarial, incluindo mulheres empresárias

O desenvolvimento de uma cultura empresarial vibrante pode ser importante para estimular a criação de empresas. Isto é particularmente confirmado em países em transição com planeamento centralizado. Além disso, é relevante para esses países onde o desejo para a criação de emprego se concentra em assegurar postos de trabalho na área de serviços públicos. Programas governamentais que incentivam o empresariado, nomeadamente através dos meios de comunicação social ou por meio de estímulos fiscais ou de crédito, são normalmente dirigidos a pessoas mais jovens. O alvo também tendem a ser aqueles que são mais prováveis de iniciar uma empresa relativamente pequena. Isto permite prestar a tais programas uma abordagem dimensão-específicas, ao mesmo tempo, serve para todos os segmentos da sociedade.

Programas que se concentram em encorajar o empresariado feminino também se poderiam dirigir a empresas relativamente pequenas, pelo menos no início. Assim, os mesmos argumentos para incentivo à cultura empresarial em geral são também aplicáveis para esforços focalizados para mulheres. Seja como for, há um elemento adicional de igualdade que pode ser um objectivo social suplementar para estes programas. (Outros modos de encorajamento para o empresariado incluem a criação de ambientes fiscais reguladores favoráveis a novas empresas. Estas questões foram abordadas noutros capítulos).

4. Implicações

Este documento tenciona possibilitar uma discussão equilibrada sobre se a dimensão é relevante na reforma do ambiente empresarial. Como tal, as implicações dividem-se em dois grupos, aqueles que apoiam uma abordagem dimensão-específica e os que apoiam uma abordagem dimensão-neutral. Muitas dessas implicações já foram debatidas na discussão geral no Capítulo 2 e alistagem elemento por elemento no Capítulo 3. O que se apresenta aqui são pontos de vista relacionados com os principais temas da conferência.

Relevância da dimensão para avaliação do ambiente empresarial

A análise econométrica detalhada como debatida previamente no documento sugere que a dimensão é muito relevante para avaliação do AE. A análise mostrou que em questões jurídicas, financeiras e de corrupção, havia diferenças significativas na percepção dos obstáculos no AE para PMEs e GEs. Ainda mais importante, havia (estatisticamente) diferenças significativas no provável impacto sobre o crescimento económico que resultariam se alguns destes obstáculos fossem removidos. Como resultado disso, as PMEs cresceriam, mas as GEs não. Uma avaliação do AE que não diferencie entre grandes e pequenas empresas pode enfraquecer ou obscurecer o impacto, muitas vezes considerável, que um ambiente difícil tem em pequenas empresas. Estatisticamente, as diferenças entre pequenas e grandes empresas são provavelmente niveladas. Desta maneira, em trabalho estatístico mas também em estudos baseados em entrevistas ou outros esforços para capturar o impacto do ambiente empresarial, pode ser importante terem conta as percepções e realidades das pequenas empresas.

¹⁷ Quanto aos aspectos de formação dos grupos, ver Marchese and Sakamoto (2005).

Relevância para o projecto de programas de reforma apoiados pelos doadores

O documento forneceu poucas provas empíricas que apoiem a necessidade de reforma dirigida a todas as empresas. Isto apesar do facto de o documento estar compelido a discutir tal ponto de vista. Os estudos de Beck e os seus colegas não apoiavam a necessidade de reforma em geral. Mais significativamente, a variável AE não foi consideravelmente correlacionada com o crescimento económico, o qual os autores viram como um importante caminho para a redução da pobreza. As provas sugerem, no entanto, que um AE para PME's teria um impacto causal no seu crescimento. Não foi testado se isto teria um impacto no crescimento económico e redução da pobreza.

Relevância para a realização de reformas

Uma grande questão, para a qual faltavam provas, era o tipo de reformas necessário para as PME's. Existe pouca investigação rigorosa que compare os esforços de reforma do AE mais gerais com os mais direccionados. Esta é uma questão muito importante para a comunidade doadora, tendo em conta a recente deslocação de BDS gerais, para abordagens sectoriais, cadeia de valores e grupos, como um modo de "fazer os mercados trabalhar para os pobres". A abordagem emergente é mais holística, mais enraizada em processos económicos e mais aberta a combinar BDS com reforma do AE (Miehlbradt & McVay, 2005). A comunidade doadora deve concentrar-se em reformas gerais do AE para todas as empresas ou em seleccionadas e combinadas reformas do AE com apoio BDS para sectores escolhidos, subsectores ou cadeias de valores? Esta é uma questão fundamental.

Relevância para a avaliação dos resultados e impacto de reformas apoiadas pelos doadores

Como mencionado na primeira parte deste capítulo, investigação rigorosa sugere a necessidade de diferenciar entre o impacto do AE nas PME's e GE's. Parece haver significativas diferenças quanto aos obstáculos enfrentados, e o impacto das reformas nesses dois grupos de empresas. Com base nesses resultados, é por isso importante registar os diferentes impactos de qualquer reforma do AE apoiada pelos doadores. Também é importante comparar os resultados de reformas de dimensão-neutral com os de reformas de dimensão-específica.

Referências

- Ayyagari, M., Beck, T. and Demirguc-Kunt, A. (2003): "Small and medium enterprises across the globe: A new database", World Bank Policy Research Working Paper, 3127, August.
- Barro, Robert (1991). "Economic growth in a cross-section of countries", *Quarterly Journal of Economics*, 106(2), pp.407-444.
- Beck, T., Demirguc-Kunt, A. and Levine, R. (2004): "SMEs, growth and poverty: Cross-country evidence", World Bank, mimeo, June.
- Beck, T., Demirguc-Kunt, A. and Levine, R. (2005): "SMEs, growth and poverty", *Journal of Economic Growth*, 10(3), pp. 197-227.
- Beck, T., Demirguc-Kunt, A. and Makimovic, V. (2004a): "Financial and legal institutions and firm size", World Bank mimeo, revised September.
- Beck, T., Demirguc-Kunt, A. and Makimovic, V. (2004b): "Financing patterns around the world: Are small firms different?", World Bank mimeo, revised August.
- Beck, T., Demirguc-Kunt, A. and Makimovic, V. (2005): "Financial and legal constraints to growth: Does firmsize matter?", *Journal of Finance*, 60(1), pp. 137-77.
- Chandra and Parashar (2005): "Policy environment in Uttara Pradesh", ILO, mimeo.
- Chen, D., Lee F. and Mintz, J. (2002): "Taxation, SMEs and Entrepreneurship", Directorate for Science, Technology and Industry, Paris: Organization for Economic Cooperation and Development.
- Davis, S., Haltiwanger, J. and Schuh, S. (1996): "Job Creation and Destruction" (Cambridge Mass.: MIT Press).
- Daza, José Luis (2005): "Informal economy, undeclared work and labour administration", Paper No. 9, Social Dialogue, Labour Law and Labour Administration department, ILO (Geneva).
- Dollar, David, Kraay, Aart (2002): "Growth is good for the poor", *Journal of Economic Growth*, 7, pp. 195-225.
- Fenwick, Colin (2005): "Labour and labour-related laws in micro and small enterprises (MSEs)", draft report, SEED Unit (Geneva: ILO).
- Hallberg, Kristin (1999): "A market-oriented strategy for small and medium-scale enterprises", Discussion paper 40 (Washington: International Finance Corporation).
- Hughes, Alan (1997): "Globalization, employment generation and training in small and medium sized enterprises", Background report for the 1998 World Employment Report (Geneva: ILO), mimeo.
- ILO (1999). "The Future of Employers' Organizations", Report of the ILO International Symposium, (Geneva: ILO).
- ILO (2004): "Success Africa: Reducing poverty through decent work", ILO Contribution to the Social Partners Forum, African Heads of State and Government Summit on Employment and Poverty Reduction, Burkina Faso, September (Geneva: ILO).

Marchese, Marco and Sakamoto, Akiko (2005): "Skills development for industrial clusters: A preliminary review" Workshoppaper, skills and employability department, ILO, November.

Mauro, Paulo (1995): "Corruption and growth", Quarterly Journal of Economics, 110, pp. 681-712.

Miehlbradt, A. and McVay, Mary (2005): "From BDS to Making Markets Work for the Poor: The 2005 Reader" (Turin: International Training Centre).

OECD (2004): "Accelerating pro-poor growth through support for private sector development: An analytical framework", Development Assistance Committee, Working Document, October 2004.

Ramirez, Alvaro (2004): "Report on Mission to Warsaw", International Organization of Employers (IOE), Annual Meeting for European Members, September.

Reinecke, Gerhard and White, Simon (2004): "Policies for Small Enterprises: Creating the right environment for good jobs" (Geneva International Labour Office).

Schiffer, Mirjam and Weder, Beatrice (2001): "Firm size and the business environment. Worldwide survey results", International Finance Corporation (IFC), discussion paper 43.

Schmitz, Hubert (1999): "Collective efficiency and increasing returns", Cambridge Journal of Economics, 23(4), pp.465-483.

SIDA (2003a): "Making markets work for the poor: Challenges to SIDA's support for private sector development", October, Provisional edition, Sweden.

SIDA(2003b): "Policy guideline for SIDA's support to private sector development", October (website).

De Soto, Hernando (2000): "The Mystery of Capital: Why capitalism triumphs in the West and fails everywhere else" (New York: Basic Books).

Thomas, V., Dailami, M., Dhareshwar, A., Kaufmann, D., Kishor, N., Lopez, R. and Wang, Y. (2000): "The Quality of Growth" (New York: Oxford University Press/World Bank).

UNDP(2004): "Unleashing Entrepreneurship: Making business work for the poor" (New York: UNDP).

Vandenberg, Paul (2004): "Productivity, decent employment and poverty: Conceptual and practical issues related to small enterprises", SEED workingpaper 67 (Geneva: ILO).

Vandenberg, Paul (2005): "Poverty reduction through small enterprise development", SEED Working Paper, forthcoming (Geneva: ILO).

Vandenberg, P. (2005): The Relevance of Firm Size When Reforming The Business Environment, Background Paper CDASED, Cairo Conference, Egypt.

Wade, Robert (1990): "Governing the Market: Economic theory and the role of government in East Asian industrialization" (Princeton, NJ: Princeton University Press).

White, Simon and Juan Chacaltana (2002): "Enabling small enterprises development through a better business environment" (Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development), Technical document, version 2.0.

World Bank(2005): "Doing Business in 2006: Creating Jobs Washington: World Bank/IFC).

1. Contexto

O Programa Quinquenal do Governo (2015-2019) tem na prioridade III Promover o Emprego e Melhorar a Produtividade e Competitividade e na prioridade IV Desenvolver Infraestruturas Económicas e Sociais o direccionamento estratégico do suporte as PMEs no desenvolvimento da capacidade produtiva através do suporte empresarial para a facilitação do acesso a informação e tecnologia, desenvolvimento de habilidades de gestão e não só, acesso a financiamentos e expansão de infra-estruturas de suporte.

Inserido no âmbito da promoção empresarial, a presente análise da situação actual das PMEs tem como base o censo de empresas do Instituto Nacional de Estatística, realizado em 2004 e actualizados anualmente através de inquéritos Passados 10 anos após a realização do último censo de empresas e conforme previsto, decorre o desenvolvimento do novo censo de empresas pelo INE que irá criar condições para aprimorar melhor a avaliação dos indicadores de desempenho empresarial.

Servirá igualmente não somente como veículo de complementaridade mas também de validação dos dados que constam da base de dados das PMEs tendo em consideração a sua inter-conectabilidade.

2. Quadro Institucional

2.1 Quadro Legal

O Instituto para a Promoção das Micro, Pequenas e Médias Empresas – IPEME, é entidade pública de âmbito nacional, criada pelo Decreto nº 47/2008, de 3 de Dezembro, com o mandato de desenvolver acções de Promoção e apoio as Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPME's) e, também, de assegurar a implementação e monitoria da Estratégia para o Desenvolvimento das PME's em Moçambique.

2.2 Atribuições

As atribuições estatutárias do IPEME como instituição pública e que foram a base-guia para as realizações do quinquénio, não só dinamizam a sua visão "Ser a plataforma institucional para promoção das micro,

pequenas e médias empresas em Moçambique” e a sua missão “Incentivar a implantação, a consolidação e o desenvolvimento das micro, pequenas e médias empresas” mas, como também, enformam os valores “Excelência, Ética, Assistência, Eficiência, Competitividade, Empreendedorismo, Parceria”.

As atribuições do IPEME concentram-se nas seguintes áreas:

- i. Fomentar a criação, desenvolvimento e modernização das Pequenas e Médias Empresas;
- ii. Estimular a implementação de micro, pequenas e médias unidades industriais de processamento de produtos nacionais;
- iii. Enquadrar a actividade de promoção de equipamento de processamento apropriado para zona rural dentro das estratégias sectoriais orientadas para o desenvolvimento rural;
- iv. Criar capacidade de gestão empresarial das Pequenas e Médias Empresas;
- v. Facilitar a assistência técnica e coordenação de acção de formação para os intervenientes;
- vi. Promover e criar incubadoras empresariais;
- vii. Assegurar a gestão das incubadoras existentes;
- viii. Facilitar o acesso ao financiamento, através de protocolos estabelecidos com a Banca, para disponibilização de instrumentos complementares de capitalização das empresas e acesso ao crédito;
- ix. Promover acordos para constituição de fundos de co-garantia assim como a sua correcta gestão;
- x. Mobilizar recursos financeiros para o apoio ao desenvolvimento empresarial;
- xi. Promover as ligações entre as PME's e entre estas e as grandes empresas.

2.3 Focalização Estratégica

A Estratégia Nacional de Desenvolvimento (2015-2035) considera que a industrialização deve desempenhar um papel fundamental na dinamização da economia ao impulsionar o desenvolvimento dos principais sectores de actividade (agricultura e pesca), na criação de emprego e na capitalização dos moçambicanos, definindo deste modo o sector industrial e os a ela ligados como prioridade na dinamização e suporte pelo governo.

Neste quadro o IPEME apoia o Desenvolvimento industrial a nível local com recurso a metodologia CaDUP através da qual as PMEs em particular do ramo do agro-processamento são assistidas em desenvolvimento empresarial (embalagem, qualidade, gestão, financiamento, mercados e outros) nas províncias de Maputo, Gaza e Inhambane.

Por outro lado o IPEME assiste as PMEs em parceria com a cooperação argentina em matérias de organização e desenvolvimento industrial no quadro da promoção da melhoria da eficiência produtiva das empresas.

2.4 Plataformas Institucionais de Apoio as PMEs

2.4.1 Centro de Desenvolvimento de Negócios (CORe)

O CORe é um Serviço público de atendimento e apoio ao negócio e investimento de âmbito nacional que disponibiliza soluções de assistência e desenvolvimento de negócios a Pequenas e Médias Empresas; Empreendedores; Associação de Produtores e Investidores ao longo do país.

Actualmente, este serviço está disponível aos empresários e demais interessados) na cidade e província de Maputo, bem como nas províncias de Manica, Tete e Cabo-Delgado, e nos distritos de Mocuba,

Caia, Catandica e Chiúta, perspectivando se a expansão gradual para as restantes províncias.

2.4.2 Incubadoras Empresariais

Incubadora de Empresas é um Serviço público de atendimento e apoio ao negócio e investimento que disponibiliza soluções de assistência e desenvolvimento de negócios a médio e longo prazo para Micro e Pequenas Empresas na fase de arranque.

A implementação de incubadoras empresariais para além de ser uma das atribuições, justifica-se como instrumento de criação dedicada de MPME's a partir de um ambiente de facilidades e assistência com a vista a competitividade.

Actualmente, esta em processo de revitalização a incubadora de empresas da Machava, a título piloto, prevendo se o seu arranque em 2017. Está irá fortalecer capacidades competitivas de Empreendedores e Pequenas Empresas do ramo da carpintaria da província e cidade de Maputo.

2.4.3 Centros de Transferência de Tecnologias

Centros de Transferência de Tecnologias (Fixo e móvel) - constituem um serviço de assistência empresarial no desenvolvimento de negócios e transferência de conhecimentos sobre processos produtivos. A implantação e operacionalização de Centros de Transferência de Conhecimento (CTC), tem em vista o fomento e assistência de implantação de unidades e tecnologias de processamento a nível local através de acção combinada de gestão e desenvolvimento de negócios, a partir de escolas de ensino técnico.

Actualmente, o IPEME dispõe de plataformas móveis de transferência de Tecnologias de processamento apoiando empreendedores do sector alimentar a criar e desenvolver negócios tendo, igualmente em carteira projectos de desenvolvimento de um Centro de Transferência de Tecnologia em Boane e Chókwè respectivamente.

2.4.4 Feiras

Serviço e Instrumento de acesso ao mercado, através do apoio empresarial as MPME's de diferentes sectores de actividade como indústria, Agricultura e serviços, constituindo, igualmente, um veículo de transferência e partilha de conhecimentos, promoção de ligações empresariais, capacitação, formalização e apoio ao marketing empresarial.

O IPEME tem já institucionalizado a Feira Internacional de Embalagem e Impressão, a feira da Mulher e a Conferência Conheça e Use Financiamento PME que decorrem anualmente em diferentes locais ao longo do país.

2.4.5 Premio 100 Melhores PMEs

Mecanismo de registo, assistência no acesso ao mercado e de promoção empresarial da Micro, Pequena e Média Empresa. É Realizado anualmente desde 2012, em parceria com o grupo Soico, envolvendo PMEs de todas as províncias, valoradas na base do crescimento, inovação, e inclusão, comportando os seguintes prémios: PME do ano, PME Inovação e PME Inclusão e igualmente portando as seguintes distinções: Jovem Empreendedor, Mulher Empreendedora, Produto Nacional, Melhor Exportador, PME Gestão, PME Imagem, PME Start-Up, PME Desenvolvimento Pessoal Responsabilidade Social, PME Agro-Negócio, PME Turismo, PME Indústria, PME Fiscalidade e PME Resiliente.

2.4.6 Base de Dados

Serviço de registo, assistência e acompanhamento das MPME's que facilita o desenvolvimento parcerias, o acesso aos programas e eventos de apoio, ligações empresariais, acesso mercado e a informação, qualificação empresarial, inscrição nas edições PME's e diverso material promocional. Permite a interação com as empresas e a inter-conectabilidade com outras bases de dados.

3. Classificação de Micro, Pequenas e Médias Empresas

De acordo com o Decreto 44/2011 de 21 de Setembro considera-se:

- Micro Empresa quando o número de trabalhadores e o volume de negócios não excedam a quatro trabalhadores e um milhão e duzentos mil meticais;
- Pequena Empresa quando o número de trabalhadores varia de cinco e nove e o volume anual de negócios e superior a um milhão e duzentos mil e menor ou igual a catorze milhões e setecentos mil meticais;
- Média quando o número de trabalhadores varia de cinquenta a cem e o volume de anual de negócios é superior a catorze milhões e setecentos mil Meticais e menor ou igual a vinte e nove milhões e novecentos e setenta mil meticais.

Classificação	Número de Trabalhadores	Volume de Negócios (MZM)
Micro Empresa	1 – 4	até 1,200,000.00
Pequena Empresa	5 – 49	1,200,000.00 até 14,700,000.00
Média Empresa	50 -100	14,700,000.00 até 29,970,000.00

Tabela 1: Classificação das MPMEs; Fonte: Decreto 44/2011 de 21 de Setembro

4. Dimensão no Tecido Empresarial (Contribuição das PMEs para a Economia)

Em Moçambique as PMEs constituem o segmento empresarial mais significativo representando 98.7% do total de empresas registadas. Deste universo a maior parte é constituída por empresas de micro

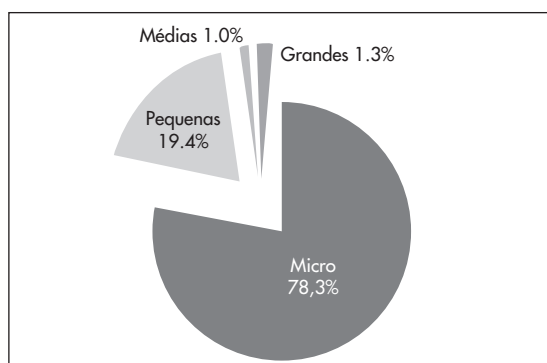


Figura 1:
Distribuição de empresas por tamanho,
Fonte: INE. 2013. Ficheiro de Dados Estatísticos

dimensão (Estratégia de Desenvolvimento das PME's, 2007).

Este segmento de Empresas assume um papel determinante para o desempenho da economia nacional contribuindo com cerca de 28% para o Produto Interno Bruto e cerca de 42% para o emprego formal (cerca de 123,199 pessoas).

As microempresas empregam 42.082 trabalhadores (uma média de 2 trabalhadores por empresa), as pequenas empregam 62.462 (uma média de 12 trabalhadores por empresa) e as médias empregam 18.655 trabalhadores (uma média de 71 trabalhadores por empresa), (INE, 2012).

5. Distribuição das PMEs por Província

As PMEs estão distribuídas de modo desigual com maior representatividade na zona sul do país conforme o quadro a seguir.

Província	Total de Empresas		Volume de Negócio (Mt 10 ⁶)			
	Pequena (a)	Média (b)	Total PME (c)=(a)+(b)	Pequena (d)	Média (e)	Total PME (f)=(d)+(e)
Niassa	1.234 (4,33%)	85 (0,30%)	1.319 (4,63%)	480.512 (1,68%)	357.002 (1,25%)	837.514 (2,93%)
Cabo Delgado	6.735 (23,65%)	1.152 (4,05%)	7.887 (27,70%)	5.960.688 (20,84%)	6.121.885 (21,40%)	12.082.573 (42,24%)
Nampula	2.572 (9,03%)	218 (0,77%)	2.790 (9,80%)	737.341 (2,58%)	314.158 (1,10%)	1.051.499 (3,68%)
Zambézia	1.664 (5,84%)	141 (0,50%)	1.805 (6,34%)	451.147 (1,58%)	398.025 (1,39%)	849.172 (2,97%)
Tete	1.842 (6,47%)	88 (0,31%)	1.930 (6,78%)	939.646 (3,29%)	293.080 (1,02%)	1.232.726 (4,31%)
Manica	2.041 (7,17%)	205 (0,72%)	2.246 (7,89%)	1.373.237 (4,80%)	526.244 (1,84%)	1.899.481 (6,64%)
Sofala	626 (2,20%)	45 (0,16%)	671 (2,36%)	454.116 (1,59%)	136.029 (0,48%)	590.145 (2,06%)
Inhambane	2.126 (7,47%)	270 (0,95%)	2.396 (8,41%)	1.173.936 (4,10%)	1.682.294 (5,88%)	2.856.230 (9,99%)
Gaza	4.941 (17,35%)	254 (0,89%)	5.195 (18,24%)	3.584.654 (12,53%)	1.109.148 (3,88%)	4.693.802 (16,41%)
Maputo Província	1.371 (4,81%)	48 (0,17%)	1.419 (4,98%)	413.865 (1,45%)	173.512 (0,61%)	587.377 (2,05%)
Maputo Cidade	701 (2,46%)	116 (0,41%)	817 (2,87%)	383.228 (1,34%)	537.042 (1,88%)	920.270 (3,22%)
Total	25.853 (90,79%)	2.622 (9,21%)	28.475 (100,00%)	16.952.381 (59,27%)	11.649.421 (40,73%)	28.601.802 (100,00%)

Tabela 2: Distribuição das PME's por Província, Fonte: Dados Compilados do CEMPRE 2004

6. Volume de Negócios nas Pequenas e Médias Empresas

As pequenas empresas são as que alcançaram o volume de negócios mais expressivo, tendo atingido cerca de 68 mil milhões de meticais em 2012, o que significa dizer que a contribuição de cada empresa nesta categoria contribuiu em média com cerca de 13 milhões de meticais, conforme a figura seguinte (INE, 2013).

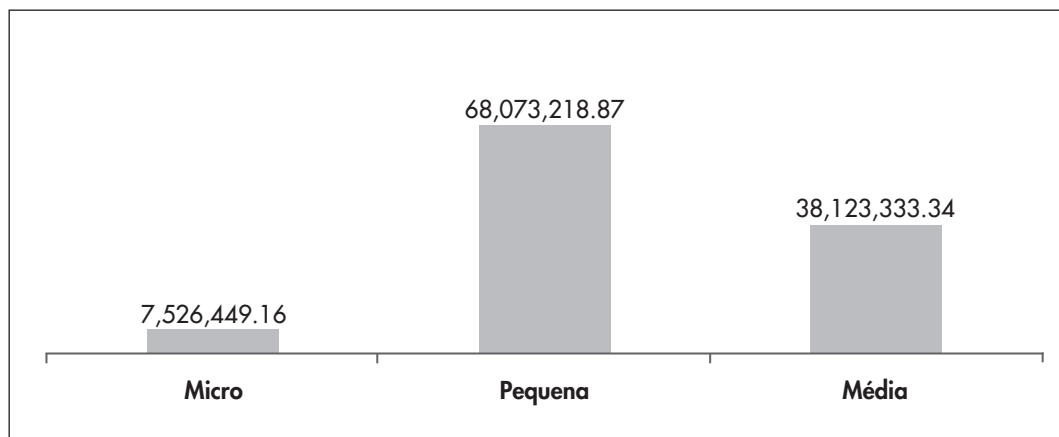


Figura 2. Volume de negócios ('000 MZN) por tamanho de empresa (2012).
Fonte: INE 2013: Ficheiro de Dados Estatísticos

7. Distribuição das PME's Por Sectores de Actividade

Maior número de empresas encontra-se concentrado no sector do comércio a grosso e a retalho e nalguns serviços como reparação de veículos automóveis e motociclos no qual actuam 55% do total das PME's, seguido do sector de alojamento e restauração (21%) e da indústria transformadora (10%).

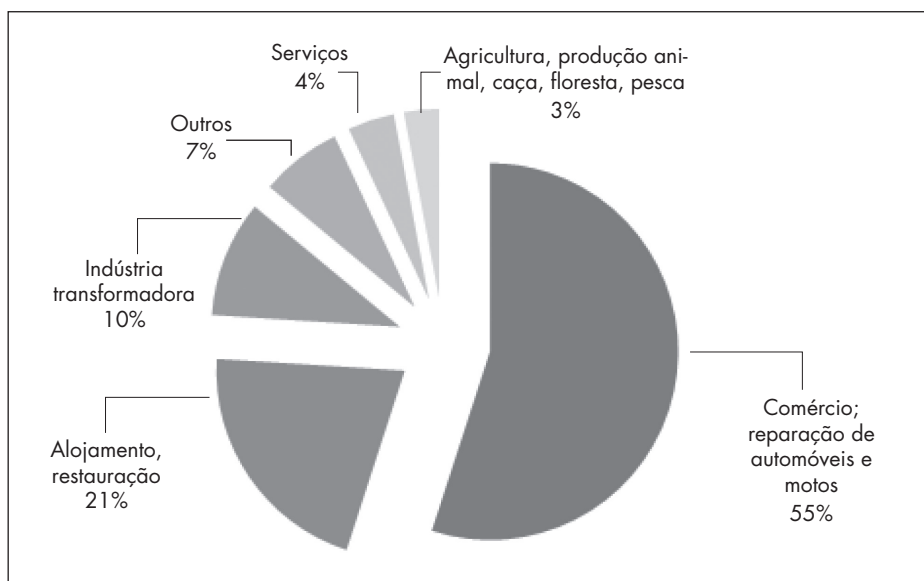


Figura 3: Número de empresas (%) por sector de actividade (CAE).
Fonte: INE 2013: Ficheiro de dados Estatísticos

A figura a seguir mostra a diversificação dos sectores de actuação havendo uma maior homogeneidade a nível das micro e pequenas empresas e uma tendência de maior actuação em sectores mais evoluídos por parte das médias empresas (Indústria transformadora, serviços e outros).

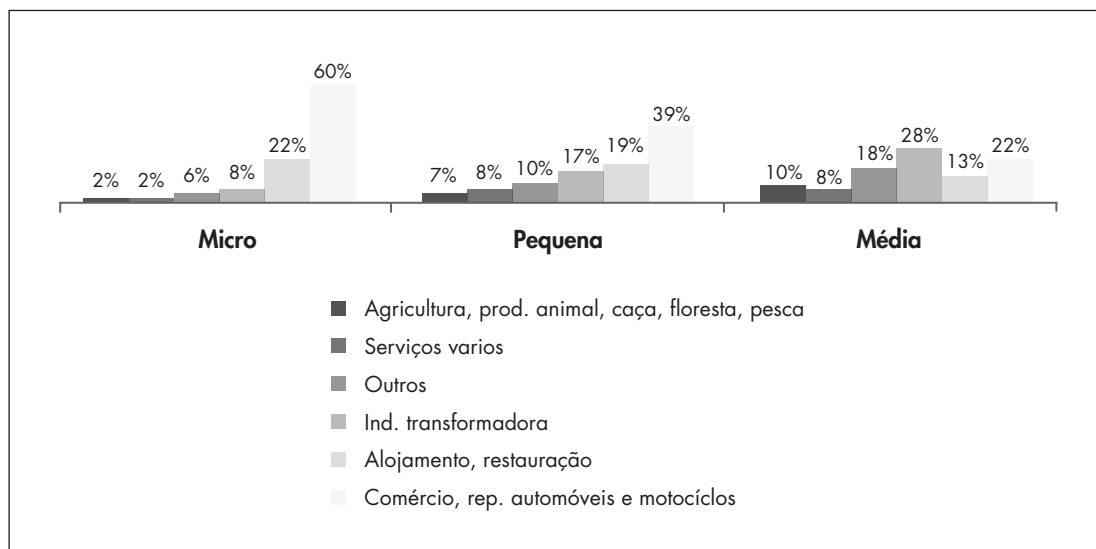


Figura 4: Número de empresas por tipo e sector de actividade (% relativa).
 Fonte: INE 2013: Ficheiro de Dados Estatísticos

8. Assimetrias Regionais na Distribuição das PME's

As assimetrias regionais são evidentes no segmento das PME's. A região sul concentra maior número de PME's (52%), do número de trabalhadores (61%) e do volume de negócios (80%) para Maputo Cidade e Província respectivamente conforme ilustrado na Figura 7.

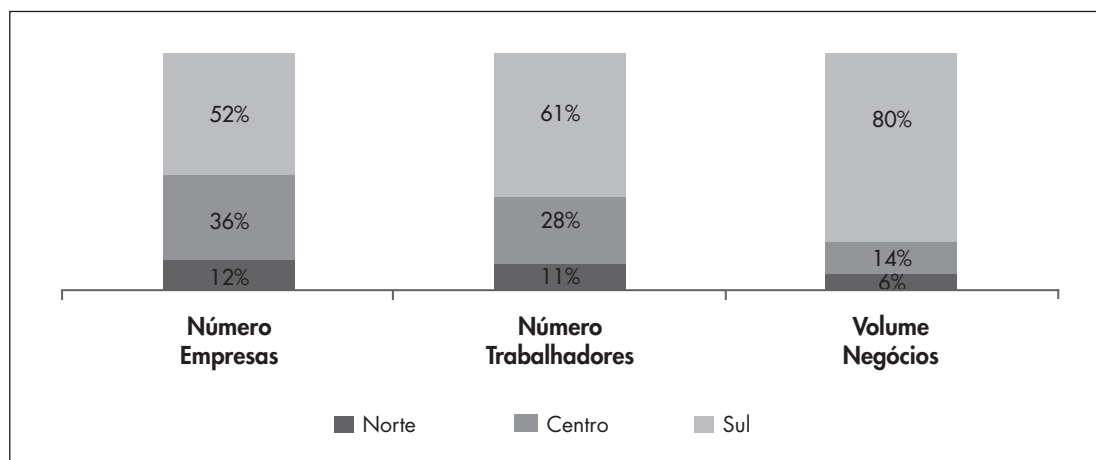


Figura 5: Número de empresas, trabalhadores e volume de negócios por região (% relativa).
 Fonte: INE 2013: Ficheiro de dados estatísticos

Conforme o quadro anterior a produtividade da força laboral, da região sul, é aproximadamente duas vezes superior à das regiões centro e norte.

9. Principais Desafios/Constrangimentos das PME

9.1 Tributação

Através do Decreto 14/2009 foi introduzido o Imposto Simplificado Para os Pequenos Contribuintes (ISPC) com objectivo de alargar a base tributária e garantir adesão do micro e pequeno empresário ao sistema tributário.

De acordo com a pesquisa “FINSCOPE PME, 2012” 86% das empresas actuam na informalidade, sem efectuar o licenciamento das suas actividades. Verifica-se, então que não obstante ao incentivo, a maioria dos micro e pequenos empresários continuam fora do sistema.

O limite para o benefício é estar na categoria que vai até 2.500.000 Meticais em termos de volume de negócios, o que significa que abarca a totalidade das micro e apenas uma parte não significativa no segmento das pequenas empresas.

O estudo “PME em Moçambique Desafios e Oportunidades” (2013) mostra que a carga fiscal é considerada exagerada para as empresas recém - criadas e em crescimento, referindo igualmente que as mesmas têm dificuldades em efectuar o pagamento do IVA dentro do prazo.

Para além disso aponta a existência de barreiras ao comércio com o exterior, seja na importação ou exportação em resultado da morosidade dos processos e elevados custos associados (burocracia, taxas alfandegárias e corrupção).

Outro desafio do sistema tributário é a necessidade de pagamento sistemático. O estudo “Pagamento de Impostos em Moçambique¹” refere que as empresas têm de efectuar o pagamento de impostos e taxas 42 vezes durante o ano, implicando um elevadíssimo custo de transacção.

Este custo está associado a existência de um conjunto extenso de impostos, designadamente: Tributação Directa (Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas (IRPC), Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares (IRPS) e Imposto Simplificado para Pequenos Contribuintes (ISPC); Tributação Indirecta (Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA), Imposto sobre Consumos Específicos (ICE) e Direitos Aduaneiros) e outros Impostos (Imposto de Selo, Imposto sobre Sucessões e Doações, Imposto Especial sobre o Jogo e Imposto sobre Reconstrução Nacional); Impostos autárquicos (Sisa, Imposto Sobre Veículos, Imposto Predial Autárquico, Imposto Pessoal Autárquico, Contribuição de Melhorias, Taxas por Licenças e Taxas por Actividade Económica, e Tarifas por Taxas pela Prestação de serviços (taxa de lixo, reclames luminosos e outros).

9.2 Qualificação da Mão-de-obra

De acordo com a Estratégia do Emprego e Formação Profissional (2006-2015) as estatísticas do INEFP, relativas ao desemprego registado em 2004, indicam que a procura de emprego tem as seguintes características: baixo nível académico (90% tem menos de 9ª classe e apenas 1.3% tem o nível secundário); baixa qualificação profissional (62% não tem nenhuma qualificação) e pouca ou nenhuma experiência profissional, o que aliado à reduzida oferta de formação profissional resulta numa fraca empregabilidade.

O estudo sobre os desafios e oportunidades das PME refere que muitas micro e pequenas empresas

¹ Pagamento de Impostos em Moçambique, Junho 2013, SPEED Program.

nacionais não dispõem de políticas de desenvolvimento de Recursos Humanos e nem de recursos financeiros para investir na formação dos colaboradores.

9.3 Gestão e Desenvolvimento Empresarial

A Estratégia Para o Desenvolvimento das PME (2007-2012) aponta como um dos maiores constrangimentos das PMEs as dificuldades a nível da gestão de negócios.

A pesquisa “FINESCOP PME, 2012” mostra que 85% dos empresários individuais têm ensino primário ou menos (incluindo 15% sem educação formal). Dos empresários com trabalhadores 69% têm ensino primário ou menos, incluindo 13% sem educação formal.

Neste cenário aspectos da gestão corporativa como planificação, relação com fornecedores, marketing, finanças, *stocks* entre outros não são do domínio dos gestores das PMEs devido ao seu nível educacional.

Para criar capacidades de gestão no que tange a informação, mercados, produção, financiamento, operações, planeamento estratégico e empreendedorismo), o IPEME desenvolve acções de assistência e capacitação empresarial através dos Centros de Desenvolvimento Empresarial (COres) em Maputo, Manica, Tete e Cabo Delgado e recentemente alargou estes serviços para a Província de Maputo, distritos de Mocuba, Chiúta, Catandica e Caia.

Desde a sua criação em 2008 o IPEME já assistiu um total de 15.442 empreendedores e PMEs nas matérias supra citadas. Entretanto o desafio actual consiste em intensificar estas acções de forma dedicada e especializada com incidência particular junto aos centros produtivos.

9.4 Infra-estruras de Desenvolvimento

Lall (2000) sugere a existência de um gap tecnológico nos países africanos em desenvolvimento, predominando pequenas empresas menos eficientes e pouco inovativas, sendo as grandes empresas as que detêm os melhores processos tecnológicos.

A Estratégia da Ciência Tecnologia e Inovação mostra que a situação tecnológica actual do país é mista onde, por um lado existe um fraco acesso a tecnologia e/ou transferência tecnológica, por outro, as novas empresas ao instalarem-se no país trazem consigo tecnologias actualizadas contribuindo para a melhoria do parque tecnológico no país.

O Inquérito as indústrias manufactureiras realizado em 2012 e a ENDE 2014 res salta a necessidade de melhoria da infra-estrutura de suporte à tecnologia (acesso à electricidade de qualidade, sinal, velocidade e consistência da internet entre outros) como investimento complementar para estimular a eficiência produtiva e induzir a industrialização do país.

9.5 Acesso a Serviços Financeiros

A Estratégia de Desenvolvimento das PMEs 2007-2012 aponta a falta de financiamento como o principal constrangimento enfrentado pelas PMEs em Moçambique e mostra que o acesso é muito limitado para esta camada empresarial ao contrário do que acontece para as grandes empresas que não parecem ter muitos problemas de acesso ao crédito bancário.

Os dados do *Global Competitiveness Report (2013-2014)* e do *Africa Competitiveness Report (2011 e 2013)* mostram no pilar de desenvolvimento do mercado financeiro maior pontuação a solidez dos bancos², o que ilustra a confiança empresarial na qualidade do sistema financeiro nacional, todavia, também destaca-se o problema persistente do acesso a serviços financeiros em particular ao crédito. Sveinung Fjose, Leo A. Grünfeld, Chris e Green (2010) mostram que há poucos instrumentos financeiros na África Sub-sahariana disponíveis e adequados para PME mantendo-as vulneráveis estando o apoio financeiro mais focado a micro empresa.

Mostra também que o Gap de acesso das PME a financiamento deriva também da falta de informação financeira/literacia financeira. O IPEME assiste PME em matérias de literacia financeira através de acções de formação e realização de conferências conheça e Use Financiamento PME. Todavia, devido a crescente demanda por estes serviços ressalta o desafio de beneficiar mais empresas.

A Estratégia de Desenvolvimento do Sector Financeiro 2013-2022 refere que há pouca concorrência no sector bancário, os custos, spreads e comissões bancárias são elevadas e não-transparentes, contribuindo para custos de empréstimo muito elevados.

Ilustra igualmente que as instituições tendem a concentrar as suas infra-estruturas em zonas urbanas, com maior incidência na zona sul do país não atingindo uma porção significativa do segmento que actua nas regiões centro e norte do país, bem como em zonas distantes dos principais centros urbanos devido sobretudo a impedimentos estruturais como infra-estrutura física deficiente, obstáculos ao uso da tecnologia, fragilidades do quadro jurídico e regulamentar, fraco relatórios financeiros por instituições financeiras não bancárias e infra-estrutura de informações de crédito e quadro de aplicação para o crédito como limitantes da expansão dos serviços financeiros para as zonas rurais

A pesquisa FINESCOPE 2012 refere que a maioria dos proprietários de negócios sobretudo a nível local não usam conta bancária para os seus negócios. Apenas 4,9% dos proprietários dos negócios usa conta bancária para os seus negócios. Apenas 0,3% dos proprietários de negócios usam uma conta bancária em nome da empresa. Refere, igualmente que 75% dos proprietários das PME estão parcialmente excluídos, não usa nenhum serviço ou produto financeiro. Apenas 9% usa produtos/serviços de bancos comerciais usados principalmente para transacções em numerário.

Existem em Moçambique 14 fundos de fomento do Governo nos diferentes sectores económicos e um Fundo de Reabilitação Económica (FARE) que está a estimular o desenvolvimento de operadores de micro crédito, em particular a nível local. Contudo estes enfrentam constrangimentos como sejam o baixo índice de retorno do investimento, fraca capacidade de resposta à procura das províncias e distritos, gestão dos recursos financeiros de investimentos, fraca divulgação e deficiente fluxo de informação desde o nível central até os distritos, reduzindo o impacto ao nível dos beneficiários.

Dado que as PME em Moçambique, são na sua maioria sociedades não anónimas e apresentam uma fraca aplicação de princípios da governação corporativa, tem dificuldades para o acesso aos serviços alternativos financeiros através da BVM.

9.6 Acesso aos Mercados

Lall (2000) ressaltou os problemas estruturais nos países em desenvolvimento, em particular os da África subsaariana enfatizando que as PME nestes países actuam em actividades tradicionais e permanecem com baixos níveis de produtividade, baixa qualidade de produtos, servindo pequenos mercados

² Moçambique obteve obtido uma pontuação de 5 numa escala de 0 a 7, sendo 7 a pontuação mais alta e corresponde à melhor marca.

locais, com pouco ou nenhum dinamismo tecnológico, havendo pouca transição do tamanho ou para tecnologias modernas.

Como resultado dos constrangimentos da estrutura económica do país as PME's têm incapacidade de satisfazer os padrões e requisitos exigidos pelos grandes compradores e pouco beneficiam das ligações empresariais.

A Estratégia Para o desenvolvimento das PME's 2007-2012 realça que o acesso limitado a informação sobre oportunidades de mercado tem um impacto adverso para o fornecimento de bens e serviços das PME's.

Por exemplo, no quadro do comércio internacional as PME's, que não estão familiarizadas com certificados de origem, isenções tarifárias e não-tarifárias inerentes ao acordo de livre comércio, são menos competitivas e, portanto, têm benefício limitado dos recentes esforços de integração regional a nível da SADC, bem como outros acordos de comércio internacional (AGOA, EBA, ACP e outros). Além disso, de um modo geral, a qualidade dos produtos e serviços prestados pelas PME's nacionais é inconsistente, o que implica que em muitos casos os produtos são preteridos por produtos que vêm de economias mais industrializadas da região e do resto do mundo que possuem padrões internacionais de maior qualidade.

9.7 Coordenação dos Vários Intervenientes

No caso específico de um segmento das PME's, a coordenação de uma multiplicidade de intervenientes é uma tarefa que requer trabalho constante em áreas sectoriais diferenciadas e complementares.

As PME's encontram-se dispersas em vários sectores de actividade e existem muitos temas transversais ao segmento. As questões relativas ao ambiente de negócios, ao género, a educação e formação profissional, ao empreendedorismo, a cidadania e ao desenvolvimento de negócios inclusivos são questões transversais que devem ser consideradas em todas as políticas adoptadas pelo Governo, não sendo as PME's uma excepção.

Além dos temas transversais, as PME's devem ser alvo de considerações específicas no âmbito sectorial como indústria, comércio, o turismo, agricultura, pescas, recursos minerais além dos serviços e infra-estruturas. Apesar do segmento das PME's ser considerado como prioritário nos programas orientadores do Governo, actualmente falta uma coordenação eficaz entre os vários intervenientes no apoio e desenvolvimento das PME's, o que leva a uma assimetria de informação e a duplicação de acções tanto por parte do Governo como por parte dos parceiros de cooperação.

Esta falta de coordenação pode implicar o uso de recursos de forma excessiva em alguns sectores e/ou a não abrangência de sectores importantes.

Além disso, a nova classificação das PME's, definida pelo Estatuto Geral das PME's ainda não foi adoptada em algumas instituições do Governo e dos parceiros de cooperação facto que pode levar a que alguns estudos e/ou políticas desenvolvidas não sejam comparáveis e possam criar alguma confusão e ineficácia na sua implementação.

Referências

- Conselho de Ministros (2007): Estratégia Para o Desenvolvimento das Pequenas e Médias Empresas.
- Conselho de Ministros (2011): Estatuto Geral das MPMEs em Moçambique.
- Conselho de Ministros (2010): Estratégia Nacional da ciência e Tecnologia.
- Conselho de Ministros (2007): Estratégia Para o Desenvolvimento das Pequenas e Médias Empresas.
- Conselho de Ministros (2013): Estratégia de Desenvolvimento do Sector Financeiro.
- Conselho de Ministros (2014): Estratégia Nacional de Desenvolvimento.
- Finmark Trust (2012): FinScope MSME Survey Mozambique 2012.
- Finmark Trust (2014): FinScope Consumer Survey Mozambique 2014.
- IPEME (2014): PME em Moçambique, Desafios e Oportunidades.
- Instituto Nacional de Estatísticas (INE) (2004): Ficheiro de Dados Estatísticos.
- Instituto Nacional de Estatísticas (INE) (2012): Ficheiro de Dados Estatísticos.
- Instituto Nacional de Estatísticas (INE) (2013): Ficheiro de Dados Estatísticos.
- IPEME (2015): Estratégia Para o Desenvolvimento das Pequenas e Médias Empresas em Moçambique.
- IPEME (2014): Nichos de Negócios em Moçambique.
- Lall S. (2000): Strengthening SMEs for International Competitiveness. Working Paper.
- Ministério de Planificação e Desenvolvimento (2012): Inquérito as Indústrias Manufactureiras.
- USAID-SPEED (2013): Pagamento de Impostos em Moçambique.

Enquadramento Legal das PME

Taciana Peão Lopes
e Advogados Associados

Capítulo 4

REGIME ESPECÍFICO DAS PEQUENAS EMPRESAS NA LEGISLAÇÃO MOÇAMBICANA

A tabela a seguir mostra a legislação em vigor com importância para as empresas de pequena dimensão. A tabela abaixo visa a dar uma orientação aos pequenos empresários bem como a reguladores, investidores e doadores.

LEGISLAÇÃO/ÁREA	DIPLOMA	TRATAMENTO ESPECIAL/ ISENÇÃO	GRUPO-ALVO
Constituição da República	Constituição de 2015	<p>○ Estado reconhece a contribuição da produção de pequena escala para a economia nacional e apoia o seu desenvolvimento como forma de valorizar as capacidades e a criatividade do povo (artigo 106).</p> <p>○ Estado cria os incentivos destinados a proporcionar o crescimento do empresariado nacional em todo o país, em especial nas zonas rurais (artigo 107, n° 2).</p> <p>○ Estado incentiva e apoia a produção do sector familiar e encoraja os camponeses, bem como os trabalhadores individuais, a organizar-se em formas mais avançadas de produção (artigo 105, n° 2).</p>	<p>Produção em pequena escala</p> <p>Empresariado nacional situado nas zonas rurais</p> <p>Produção do sector familiar</p>

LEGISLAÇÃO/ÁREA	DIPLOMA	TRATAMENTO ESPECIAL/ISENÇÃO	GRUPO-ALVO
Estratégia para o Desenvolvimento das Pequenas e Médias Empresas em Moçambique	Aprovada pela 22ª Sessão Ordinária do Conselho de Ministros em 21 de Agosto de 2007	<p>O Governo define a estratégia para o desenvolvimento das PME's, de modo que esta contribua para a revitalização do sector das PME's e permita o alcance dos objectivos estabelecidos no PARPA II. Para o efeito, são definidos os seguintes vectores estratégicos :</p> <p>(1) a melhoria do ambiente de negócios, (2) a criação da capacidade tecnológica e de gestão e (3) o desenvolvimento do apoio estratégico para as PME's.</p> <p>Os vectores são apoiados por uma diversidade de planos de acção que facilitarão a implementação da Estratégia.</p>	PME's
Instituto para a Promoção das Pequenas e Médias Empresas	Decreto n.º 47/2008 de 3 de Dezembro	É criado o Instituto para a Promoção das Pequenas e Médias Empresa (IPEME) instituição que garante a implementação da Estratégia das Pequenas e Médias Empresas, capaz de incentivar o desenvolvimento propício de negócios das empresas, em geral, e das pequenas e médias em especial.	IPEME Pequenas e médias empresas
Política e estratégia industrial	Resolução n.º 38/2007 de 18 de Dezembro	Define como principais objectivos de desenvolvimento do sector da indústria, entre outros, o desenvolvimento de micro, pequenas e médias empresas.	Pequenas e médias empresas

LEGISLAÇÃO/ÁREA	DIPLOMA	TRATAMENTO ESPECIAL/ISENÇÃO	GRUPO-ALVO
Estratégia e política de biocombustíveis	Resolução n.º 22/2009 de 21 de Maio (aprova a estratégia e política de biocombustíveis)	<p>São objectivos da estratégia e política de biocombustíveis, entre outros, promover o desenvolvimento rural através de investimentos em biocombustíveis e do apoio aos produtores de pequena escala.</p> <p>A plataforma da Política assenta na promoção da pesquisa em iniciativas inovadoras que favoreçam o estabelecimento de pequenas e médias empresas (PMEs), atraindo investimentos em tecnologias apropriadas para a produção e o consumo de biocombustíveis no país.</p>	<p>Produtores de pequena escala</p> <p>Pequenas e médias empresas</p>
PMEs	Decreto n.º 44/2011 de 21 de Setembro (Aprova o Estatuto Geral das Micro, Pequenas e Médias Empresas)	Estabelece as normas gerais relativas ao tratamento específico aplicável às Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPME's) e aos critérios gerais da sua classificação, e é aplicável às MPME's constituídas à luz do direito moçambicano, com excepção das MPME's que desenvolvam as actividades de fabrico de armas, munições e explosivos, ou se dediquem à exploração de jogos de fortuna e azar.	Pequenas e médias empresas
Promoção do investimento nas Zonas Económicas Especiais e Zonas Francas Industriais	Diploma Ministerial n.º 22/2015, de 21 de Janeiro que aprova o Estatuto-tipo das Delegações Regionais do Gabinete das Zonas Económicas de Desenvolvimento Acelerado (GAZEDA)	<p>São funções do gabinete regional do GAZEDA promover a criação de parcerias entre investidores nacionais e estrangeiros, bem como oportunidades de ligações empresariais entre os projectos de grande dimensão e as pequenas e médias empresas nacionais</p> <p>O Departamento de ZEE</p>	Pequenas e médias empresas

LEGISLAÇÃO/ÁREA	DIPLOMA	TRATAMENTO ESPECIAL/ISENÇÃO	GRUPO-ALVO
		e ZFIs tem como função a tramitação de pedidos de benefícios de isenção de direitos aduaneiros formulados por empresas com projectos já aprovados (artigo 8, n° 3, alínea c)).	
Promoção de investimentos (parcerias público-privadas)	Lei n.º 15/2011 de 10 de Agosto (Lei das PPP, projectos de grandes dimensões e concessões empresariais)	<p>A contratação de empreendimentos de PPP, PGD e CE sujeita-se à observância, entre outros, do princípio do estabelecimento de parcerias empresariais entre os empreendimentos de PPP, PGD e CE e as micro, pequenas e médias empresas, bem como a transferência de tecnologia e do “saber fazer” (artigo 4, alínea h)).</p> <p>O contrato de concessão do empreendimento de PPP, PGD e CE deve, ainda, conter cláusulas que especifiquem, de forma expressa, os benefícios sócio-económicos a proporcionar por cada empreendimento, a expensas próprias deste, para a economia nacional e para a sociedade moçambicana, nomeadamente, os benefícios relativos a contribuição para o desenvolvimento de negócios de pequenas e médias empresas moçambicanas, via ligações empresariais e tecnológicas entre o empreendimento e tais empresas (artigo 34, alínea e)).</p>	Pequenas e médias empresas
Promoção de investimentos (parcerias público-privadas)	Decreto n° 16/12, de 4 de Junho (aprova o Regulamento da Lei sobre Parcerias Público-Privadas, Projectos de Grande Dimensão e Concessões Empresariais)	A entidade responsável pela tutela do sector das PPP deve garantir, relativamente a cada tipo de empreendimento o estabelecimento de parcerias empresariais entre cada	Pequenas e médias empresas

LEGISLAÇÃO/ÁREA	DIPLOMA	TRATAMENTO ESPECIAL/ISENÇÃO	GRUPO-ALVO
		<p>empreendimento e as micro micro, pequenas e médias empresas (artigo 5, n° 2, alínea c))</p> <p>O contrato de PPP, PGD e CE deve ainda conter cláusulas que explicitem a partilha dos benefícios financeiros e a prossecução dos benefícios sócio-económicos previstos, de modo particular o estabelecimento de parcerias empresariais entre os empreendimentos e as micro, pequenas e médias empresas (artigo 37, n° 2, alínea d)).</p>	
Promoção do Investimento (exportação)	Decreto n° 74/2013, de 31 de Dezembro Diploma Ministerial n° 107/2014 de 30 de Julho (aprova o Estatuto Orgânico do Instituto Nacional de Normalização e Qualidade)	Compete ao Departamento Jurídico do Instituto Nacional de Normalização e Qualidade actuar como Ponto Focal de Barreiras Técnicas ao Comércio, auxiliando as pequenas e médias empresas na componente exportação, visando à superação de barreiras técnicas (artigo 20, n° 1, alínea k)).	Pequenas e médias empresas
Promoção de pequenas e médias empresas (Instituto para a Promoção das Pequenas e Médias Empresas)	Diploma Ministerial n° 312/2012 de 21 de Novembro (aprova o Plano de Classificação e a Tabela de Temporalidade de Documentos das Actividades-fim do Instituto para a Promoção das Pequenas e Médias Empresas)	O Plano segue o método de classificação por assunto, à semelhança do Plano das Actividades-meio, obedecendo o critério funcional. É constituído por três (3) classes, e estas por sua vez subdividem-se em subclasses que traduzem as actividades da mesma instituição, e segue relativamente às actividades, os tipos e espécies documentais que representam globalmente as funções atribuídas ao IPEME, à luz do Decreto n° 47/2008, de 3 de Dezembro, que aprova o Estatuto Orgânico desta instituição.	Instituto para a Promoção das pequenas e médias empresas

LEGISLAÇÃO/ÁREA	DIPLOMA	TRATAMENTO ESPECIAL/ISENÇÃO	GRUPO-ALVO
		As três classes contidas no plano: 100: Desenvolvimento Técnico e Produtividade 200: Marketing e Assistência Financeira 300: Estudos e Estatísticas.	
Comercial	Decreto-lei n° 2/2005, de 27 de Dezembro (aprova o Código Comercial)	Os pequenos empresários podem ser dispensados no todo ou em parte das obrigações especiais dos empresários comerciais, nomeadamente das obrigações de adoptar uma firma, escriturar em ordem uniforme as operações, inscrever na entidade competente os actos sujeitos ao registo comercial, e prestar contas (artigos 16, 17 e 43).	Pequenos empresários Nota: a norma não está regulamentada
Licenciamento comercial	Decreto n° 34/2013 de 2 de Agosto (aprova o Regulamento do Licenciamento da Actividade Comercial)	Compete ao Director Executivo do Balcão de Atendimento Único autorizar o licenciamento do exercício do comércio a grosso, comércio a retalho, de prestação de serviços e o registo de operadores de comércio externo e emissão de cartão de operador de comércio externo. No entanto, onde não existam os Balcões de Atendimento Único, compete ao Administrador Distrital autorizar o licenciamento do exercício do comércio a retalho e de prestação de serviços por parte de micro e pequenas empresas tal como definidas no estatuto aprovado pelo Decreto n.º 44/2011, de 21 de Setembro (artigo 4, n.º 2 e 3).	Micro e pequenas empresas

LEGISLAÇÃO/ÁREA	DIPLOMA	TRATAMENTO ESPECIAL/ISENÇÃO	GRUPO-ALVO
Licenciamento da actividade industrial	Decreto 22/2014, de 16 de Maio (aprova o Regulamento do Licenciamento da Actividade Industrial e altera o Decreto nº 5/2012 de 7 de Março que aprovou o Regulamento do Licenciamento Simplificado para Exercício de Actividades Económicas)	<p>Estabelece o regime jurídico do licenciamento simplificado das actividades económicas.</p> <p>O exercício das actividades económicas abrangidas está isento do Estudo do Impacto Ambiental e da Vistoria prévia (artigo 6).</p> <p>A entidade competente deve emitir a licença simplificada presencialmente e no prazo máximo de um dia (artigo 9).</p>	Todas empresas que, pela sua natureza, não acarretam impactos negativos para o ambiente, saúde pública, segurança e para a economia em geral.
Concorrência	Decreto nº 97/2014, de 31 de Dezembro (aprova o Regulamento da Lei da Concorrência)	Ao determinar se uma operação de concentração pode ou não justificar-se por razões de interesse público, a Autoridade Reguladora da Concorrência deve considerar o efeito que a operação terá sobre a capacidade das pequenas empresas, ou empresas controladas ou pertencentes a pessoas historicamente desfavorecidas, para se tornarem competitivas (artigo 18, nº 6, alínea c)).	Pequenas empresas ou empresas controladas por pessoas historicamente desfavorecidas.
Trabalho	Lei nº 23/2007, de 1 de Agosto	<p>As pequenas e médias empresas podem livremente celebrar contratos a prazo certo, nos primeiros dez anos da sua actividade (artigo 42, nº 3).</p> <p>O “delegado sindical” é o órgão representativo dos trabalhadores nas pequenas empresas (artigo 152, nº 2, alínea a)).</p>	<p>Pequenas e médias empresas</p> <p>Pequenas empresas são aquelas que empregam até dez trabalhadores (artigo 34, nº 1, alínea c)).</p> <p>Médias empresas são aquelas que empregam de dez até ao máximo de cem trabalhadores (artigo 34, nº 1, alínea b)).</p> <p>Nota: o número de trabalhadores corresponde à média dos trabalhadores existentes no civil anterior; e no primeiro ano de actividade, o número de tra-</p>

LEGISLAÇÃO/ÁREA	DIPLOMA	TRATAMENTO ESPECIAL/ISENÇÃO	GRUPO-ALVO
			balhadores reporta ao do início de actividade (artigo 34, nº 3 e 4).
Higiene e segurança no trabalho	Lei nº 23/2007, de 1 de Agosto	As pequenas e médias empresas não são obrigadas a providenciar, directamente ou por terceiro, um serviço para prestar primeiros socorros, em caso de acidente, doença súbita, intoxicação ou indisposição, a não ser que aquelas que cujas actividades sejam penosas, insalubres ou envolvam um alto grau de perigosidade a que os trabalhadores estejam permanentemente expostos (artigo 219).	
Contratação de trabalhadores estrangeiros	Decreto nº 55/2008 de 30 de Dezembro	<p>O empregador, consoante o tipo de classificação da empresa, pode ter ao seu serviço cidadãos estrangeiros de acordo com as seguintes quotas:</p> <p>a. 8% da totalidade dos trabalhadores, nas médias empresas;</p> <p>b. 10% da totalidade dos trabalhadores, nas pequenas empresas (artigo 5).</p> <p>No entanto, as pequenas empresas podem ter ao seu serviço um cidadão estrangeiro, mesmo que o número total de trabalhadores nacionais seja inferior a dez (artigo 4, nº4).</p>	
Contratação de trabalhadores estrangeiros nos sectores petrolífero e mineiro	Decreto nº 63/ 2011 de 7 de Dezembro	O empregador, consoante o tipo de classificação da empresa, pode ter ao seu serviço cidadãos	Pequenas e médias empresas

LEGISLAÇÃO/ÁREA	DIPLOMA	TRATAMENTO ESPECIAL/ISENÇÃO	GRUPO-ALVO
		<p>estrangeiros de acordo com as seguintes quotas:</p> <p>a. 8% da totalidade dos trabalhadores, nas médias empresas;</p> <p>b. 10% da totalidade dos trabalhadores, nas pequenas empresas (artigo 5).</p> <p>No entanto, as pequenas empresas podem ter ao seu serviço um cidadão estrangeiro, mesmo que o número total de trabalhadores nacionais seja inferior a dez (artigo 4, n.º 4).</p>	<p>Nota: a classificação das empresas segue o critério estabelecido na Lei do Trabalho</p>
Contabilidade	Decreto n.º 70/2009 de 22 de Dezembro	Aprovação do Sistema de Contabilidade para o Sector Empresarial (SCE), o qual se baseia nas Normas Internacionais de Relato Financeiro e integra o Plano Geral de Contabilidade para Empresas de Grande e Média Dimensão (PGC-NIRF) e o Plano Geral de Contabilidade para as pequenas e demais empresas (PGCPE), e ajustamento do Plano Geral de Contabilidade em vigor, aprovado pelo Decreto n.º 36/2006, de 21 de Setembro, e revogação do referido diploma.	Pequenas e médias empresas

LEGISLAÇÃO/ÁREA	DIPLOMA	TRATAMENTO ESPECIAL/ISENÇÃO	GRUPO-ALVO
Fiscal (IRPC)	Lei n° 34/2007 de 31 de Dezembro (com alterações introduzidas pela Lei n° 19/2013)	<p>Ficam abrangidos pelo regime simplificado de determinação do lucro tributável os sujeitos passivos residentes que exerçam a título principal, uma actividade de natureza comercial, industrial ou agrícola, com a excepção dos que sejam obrigados a possuir contabilidade devidamente organizada e que apresentem, um volume de negócios não superior a 2.500.000,00MT e que não tenham optado pelo regime de escrituração simplificada; ou Pessoas colectivas e outras entidades residentes que não exerçam, a título principal, actividade comercial, industrial ou agrícola (artigo 47).</p> <p>Regime simplificado de escrituração para entidades que exercem actividade comercial a título principal, mas que não possuem uma contabilidade organizada (artigo 76).</p> <p>Regime simplificado de escrituração para entidades que não exercem actividade comercial a título principal (artigo 76).</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Empresas com volume de negócios não superior a 2.500.000,00 MT; • Empresas que não possuem uma contabilidade organizada; • Empresas não exercem, a título principal, a actividade comercial.
Fiscal (IRPS)	Lei n° 33/2007 de 31 de Dezembro (com as as alterações introduzidas pela Lei 20/2013)	Ficam abrangidos pelo regime simplificado de determinação do rendimento colectável os sujeitos passivos enquadrados na Segunda Categoria (rendimentos empresariais e profissionais) que não tendo optado pelo regime de contabilidade organizada ou pelo regime simplificado de escrituração, e apresentem, no exercício anterior ao da aplicação do regime, um volume total anual de negócios não superior a 2 500.000,00MT (artigo 33).	Empresários e profissionais cujos rendimentos anuais não sejam superiores a 2 500.000,00MT.

LEGISLAÇÃO/ÁREA	DIPLOMA	TRATAMENTO ESPECIAL/ISENÇÃO	GRUPO-ALVO
Fiscal (IVA)	Lei n.º 32/2007 de 31 de Dezembro (com as alterações introduzidas pela Lei 3/2012)	Os contribuintes sujeitos ao regime de tributação simplificada, apuram o imposto devido ao Estado através da aplicação de percentagem de 5% ao valor das vendas realizadas ou serviços realizados, com excepção das vendas de bens de investimento corpóreos que tenham sido utilizados na actividade por eles exercida (artigo 42).	Contribuintes com volume anual de negócios superior a 750.000,00MT e inferior a 2.500.000,00MT, que não possuindo, nem sendo obrigados a possuir, contabilidade regularmente organizada para efeitos de tributação sobre o rendimento, não efectuem operações de importação, exportação ou actividades conexas.
Fiscal (benefícios fiscais)	Lei n.º 4/2009 de 12 de Janeiro	Consideram-se benefícios fiscais, as medidas que impliquem a isenção ou redução do montante a pagar dos impostos em vigor, com o fim de favorecer as actividades de reconhecido interesse público, bem como incentivar o desenvolvimento económico do país. São concedidos benefícios a quase todas áreas de actividade, sendo que o regime varia em função do local (província, ZEE, ZFIs, etc.) do investimento.	Pessoas singulares e colectivas, desde que devidamente registadas para efeitos fiscais.
Fiscal (benefícios fiscais)	Decreto n.º 56/2009 de 7 de Outubro	Aprova o Regulamento do Código dos Benefícios Fiscais o qual estabelece a forma e os procedimentos necessários à operacionalização do gozo dos benefícios previstos no Código dos Benefícios Fiscais, aprovado pela Lei n.º 4/2009, de 12 de Janeiro.	
Fiscal (benefícios fiscais)	Despacho de 17 de Março de 2010	Tornando-se necessário estabelecer os mecanismos de implementação do Regulamento do Código dos Benefícios Fiscais, foram aprovados vários modelos de impressos.	Pessoas singulares e colectivas, desde que devidamente registadas para efeitos fiscais.

LEGISLAÇÃO/ÁREA	DIPLOMA	TRATAMENTO ESPECIAL/ISENÇÃO	GRUPO-ALVO
Fiscal (Isenção de Imposto sobre Produção Mineira)	Lei n° 28/2014 de 23 de Setembro (aprova o regime específico de tributação e de benefícios fiscais da actividade mineira)	<p>Estão isentos do IPM:</p> <p>a. os produtos mineiros extraídos para a construção, em áreas não sujeitas a título mineiro ou autorização mineira;</p> <p>b. os produtos mineiros extraídos para investigação geológica, realizada pelo Estado através de empresas públicas especializadas, por instituições educacionais ou de investigação científica, nos termos da Lei de Minas;</p> <p>c. o auto-consumo do minério, desde que autorizado no quadro de um plano de lavra aprovado ao abrigo da Lei de Minas;</p> <p>d. as amostras de minerais, sem valor comercial, extraídas pelas entidades que exerçam operações de prospecção e pesquisa (artigo 8).</p> <p>Os sujeitos passivos do ISS ficam isentos do pagamento da taxa anual de uso e aproveitamento da terra, relativamente à área de título mineiro (artigo 22).</p>	<p>Pessoas singulares, na terra onde é usual realizar-se essa extracção, quando os materiais extraídos são para ser usados nessa região, na construção de habitações e outras instalações, desde que seja para fins não lucrativos.</p> <p>Pessoas singulares utentes de terra, quando esses materiais são para a produção artesanal de cerâmica, incluindo a construção de habitações, armazéns e instalações nas áreas de extracção.</p> <p>Pessoas singulares ou colectivas, que destinem esses materiais a projectos de construção, reabilitação ou manutenção de estradas, linhas férreas, barragens e outros trabalhos de engenharia ou infra-estruturas de domínio público, em terra sujeita a título de uso e aproveitamento da terra, quando os mesmos projectos sejam realizados pelas mesmas pessoas, mediante aprovação do sector de tutela da respectiva actividade.</p> <p>Pessoas singulares ou colectivas, detentoras ou não de título mineiro, que desenvolvam a actividade mineira em território nacional.</p>
Aduaneiro (desembaraço)	Decreto n° 34/2009 de 6 de Julho (aprova as Regras Gerais do Desembaraço Aduaneiro de Mercadorias)	<p>As formas de declaração aduaneira de mercadorias são:</p> <p>a. Documento Único (DU);</p> <p>b. Documento Único Abreviado (DUA);</p> <p>c. Documento Simplificado (DS);</p> <p>d. Outras previstas na lei. (artigo 6).</p>	<p>Importadores exportadores de pequenas quantidades.</p> <p>Empresas que operem em zonas francas industriais.</p>

LEGISLAÇÃO/ÁREA	DIPLOMA	TRATAMENTO ESPECIAL/ ISENÇÃO	GRUPO-ALVO
		<p>O Sistema Abreviado para Importação e Exportação constitui a forma de despacho aduaneiro de mercadorias em quantidades reduzidas, destinadas a fins comerciais, usando a mesma forma de Documento Único (DU), mas com menos caixas obrigatórias (artigo 7).</p> <p>Zona Franca é o regime especial aplicável a uma área física de livre comércio de importação e exportação e estabelecida com a finalidade de criar exclusão dentro do território aduaneiro.</p> <p>As mercadorias destinadas às zonas francas gozam de suspensão de direitos aduaneiros e demais imposições.</p> <p>As mercadorias que se encontrem nas Zonas Francas e que sejam introduzidas para o consumo no mercado interno, são equiparadas à importação (artigo 36).</p>	
Aduaneiro (desembaraço)	Diploma Ministerial nº 16/2012 de 1 de Fevereiro (aprova o Regulamento do Desembaraço Aduaneiro de Mercadorias)	As importações e exportações cujo valor FOB seja igual ou inferior a 100 000,00MT podem ser desembaraçadas através de Documento Único Abreviado. É também permitida a utilização do Sistema Abreviado na importação e exportação de peças, sobressalentes de reposição urgente, para máquinas e equipamentos de unidades produtivas, incluindo sistemas de comunicação, de fornecimento de energia, água e unidades industriais, sem limite de valor, nos portos e aeroportos. (artigo 46)	Pequenos importadores e exportadores. Operadores de ZEEs e ZFIs.

LEGISLAÇÃO/ÁREA	DIPLOMA	TRATAMENTO ESPECIAL/ ISENÇÃO	GRUPO-ALVO
		<p>Zona Económica Especial (assim como a zona franca) é o regime especial aplicável a uma área geográfica de livre comércio de importação e exportação para as entidades certificadas e estabelecidas com a finalidade de criar exclusão dentro de território aduaneiro.</p> <p>As mercadorias importadas que se destinem às entidades certificadas para operar nas zonas económicas especiais, gozam de suspensão de direitos aduaneiros e demais imposições. (artigos 30 e 31).</p>	
Fiscal e aduaneiro (ZEEs e ZFIs)	Diploma Ministerial n.º 202/2010 de 24 de Novembro (aprova o Regulamento do Regime Fiscal e Aduaneiro das Zonas Económicas Especiais e das Zonas Francas Industriais)	<p>Os operadores e empresas de ZEE, bem como os operadores de ZFI, gozam de isenção de direitos aduaneiros na importação de materiais de construção, máquinas, equipamentos, acessórios, peças sobressalentes, acompanhantes e outros bens destinados à prossecução da actividade licenciada nas ZEE e ZFI, nos termos do Código dos Benefícios Fiscais.</p> <p>Esta isenção é extensiva ao IVA, incluindo o devido nas aquisições efectuadas no mercado interno. Estão, igualmente, isentas do IVA, nos termos do Código do IVA, as transmissões de bens e prestações de serviços que se efectuarem na área geográfica das ZEE e ZFI, assim como as prestações de serviços directamente conexas com tais transmissões e prestações de serviços enquanto permanecerem em tais zonas. (artigo 8)</p>	Empresas que operem nas ZEEs e ZFIs

LEGISLAÇÃO/ÁREA	DIPLOMA	TRATAMENTO ESPECIAL/ISENÇÃO	GRUPO-ALVO
Aduaneiro	Diploma Ministerial nº 25/2012 de 12 de Março	Determina o uso do Sistema da Janela Única Electrónica para a submissão da declaração aduaneira e prestação de demais informação inerente ao desembaraço aduaneiro de mercadorias .	Todos importadores de mercadorias
Mercado de valores mobiliários	Decreto-Lei nº 4/2009 de 24 de Julho (aprova o Código do Mercado de Valores Mobiliários)	Na bolsa de valores existirá um Segundo Mercado, destinado à transacção de valores mobiliários emitidos por pequenas e médias empresas (artigo 82, nº 1).	Pequenas e médias empresas
Minas	Lei 20/2014, de 18 de Agosto (Aprova a Lei de Minas)	Compete ao Instituto Nacional de Minas promover, controlar e apoiar a mineração de pequena escala (artigo 26, nº 2, alínea e)). Às pessoas singulares e colectivas que realizem operações mineiras de pequena escala é atribuído um certificado mineiro (artigo 45, nº 1). Às comunidades locais são atribuídas senhas mineiras (artigo 49).	
Pesca	Decreto nº 62/98, de 24 de Novembro	Aprova o Estatuto Orgânico do Instituto Nacional de Desenvolvimento da Pesca de Pequena Escala (IDPPE) que tem a função de promover acções conducentes ao desenvolvimento da pequena produção pesqueira, com realce para a pesca de pequena escala, a nível nacional.	
Pescas	Diploma Ministerial nº 39/2008 de 24 de Abril	Aprova o Regulamento Interno do Instituto Nacional de Desenvolvimento da Pesca de Pequena Escala (IDPPE).	

LEGISLAÇÃO/ÁREA	DIPLOMA	TRATAMENTO ESPECIAL/ISENÇÃO	GRUPO-ALVO
Pescas	Lei nº 22/2013 de 1 de Novembro (aprova a Lei das Pescas)	<p>Estabelece o regime jurídico das actividades pesqueiras e das actividades complementares da pesca, tendo em vista a protecção, conservação e utilização sustentável dos recursos biológicos aquáticos nacionais.</p> <p>Compete ao Governo:</p> <p>a. Promover a implementação de medidas de política geral para a criação de oportunidades económicas às pessoas nacionais para o acesso às actividades relacionadas com recursos biológicos aquáticos, a salvaguarda dos sistemas de vida das comunidades piscatórias e a contribuição dessas actividades para a melhoria da segurança alimentar;</p> <p>b. Incentivar as parcerias público-privadas na gestão e/ou investimento para desenvolvimento de infra-estruturas portuárias de pesca. (artigo 6).</p> <p>Com vista a um melhor ordenamento das actividades pesqueiras o Governo adopta, entre outras, medidas relativas à capacitação dos profissionais do sector pesqueiro, com destaque para a pesca, actividades complementares da pesca, gestão das pescarias e aquacultura de pequena escala. (artigo 12).</p> <p>O Governo incentiva e apoia o desenvolvimento das formas produtivas de pequena escala, com destaque para a pesca artesanal e actividades de pequena produção</p>	<p>Pesca de pequena escala</p> <p>Pesca artesanal</p>

LEGISLAÇÃO/ÁREA	DIPLOMA	TRATAMENTO ESPECIAL/ISENÇÃO	GRUPO-ALVO
		<p>que lhe estão associadas. (artigo 20).</p> <p>A pesca de subsistência é isenta de licenciamento, sem prejuízo da inscrição obrigatória das artes de pesca usadas. (artigo 39, nº 3)</p>	
Acesso à terra	Lei 19/97, de 1 de Outubro (aprova a Lei de terras)	<p>Podem ser sujeitos do direito de uso e aproveitamento da terra as pessoas nacionais, colectivas e singulares, homens e mulheres, bem com as comunidades locais;</p> <p>As pessoas singulares e colectivas estrangeiras podem ser sujeitos de direito de uso e aproveitamento desde que tenham um projecto devidamente aprovado. Neste caso, as pessoas singulares deverão residir em Moçambique há mais de cinco anos; e as pessoas colectivas devem estar constituídas ou registadas em Moçambique.</p>	
Terra (pagamento de taxas)	Lei 19/97, de 1 de Outubro (aprova a Lei de terras)	<p>Os titulares do direito de uso e aproveitamento da terra estão sujeitos ao pagamento de taxas anuais e de autorização, determinada em função da sua dimensão, localização e finalidade do uso (artigo 28).</p> <p>O direito de uso e aproveitamento da terra é gratuito quando se destina às explorações familiares, às comunidades locais e cooperativas e associações agro-pecuárias de pequena escala (artigo 29).</p>	<p>Titulares de DUAT</p> <p>Comunidades locais</p> <p>Cooperativas e associações agro-pecuárias de pequena escala</p>

LEGISLAÇÃO/ÁREA	DIPLOMA	TRATAMENTO ESPECIAL/ISENÇÃO	GRUPO-ALVO
Ambiente	Decreto n° 45/2004, de 29 de Setembro (aprova o Regulamento sobre o Processo de Avaliação do Impacto Ambiental)	<p>As actividades da categoria B estão sujeitas à realização de Estudo Ambiental Simplificado.</p> <p>As actividades da categoria C estão apenas sujeitas à observância de normas relativas à boa gestão ambiental. (artigo 3)</p>	<p>As actividades das categorias B e C estão, respectivamente definidas nos anexos II e III do Regulamento sobre o Processo de Avaliação do Impacto Ambiental.</p> <p>A classificação das actividades depende da dimensão dos projectos e dos impactos ou riscos ambientais que comportam. Por ordem decrescente, as actividades podem ter a classificação A, B ou C.</p>
Bancário	Decreto n° 57/2004, de 10 de Dezembro	<p>Estabelece o regime jurídico das microfinanças e respectivos operadores, excluindo os Bancos que operam neste sector.</p> <p>A decisão sobre o pedido de constituição de microbancos e cooperativas de crédito é tomada pelo Governador do Banco de Moçambique, num prazo de 90 dias (artigos 8 e 10).</p> <p>Estão sujeitos a uma supervisão prudencial por parte do Banco de Moçambique. Quando a dimensão, localização ou outros elementos relativos às cooperativas de crédito não o justificarem, o Banco de Moçambique poderá dispensar a supervisão prudencial, passando sobre as mesmas a efectuar-se apenas uma monitorização. (artigos 25 e seguintes).</p>	<p>Operadores de microfinanças das seguintes categorias:</p> <p>A - Operadores que recebem depósitos do público;</p> <p>B - Operadores que recebem depósitos apenas dos seus membros;</p> <p>C - Operadores que concedem créditos;</p> <p>D - Operadores que intermediam a a captação de depósitos.</p>

5.1 Pequenas e Médias Empresas:

Sua Importância para o Crescimento e Redução da Pobreza

António S. Franco, Moza

Estima-se que cerca de 90% dos negócios mundiais são gerados por pequenas e médias empresas (PMEs). Estas, em geral, empregam 60% dos trabalhadores do sector privado e geram cerca de 50% do valor bruto acrescentado das economias. Estes números demonstram a importância das PME no mundo. Em países de baixo rendimento *per capita*, como é o caso de Moçambique e da grande maioria da África Subsaariana, as microempresas agregam a maioria do emprego e rendimento gerado pelos mais pobres.

Em 2010, o Banco Mundial/IFC estimava que existiam cerca de 125 milhões de micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) das quais 89 milhões estão nas Economias Emergentes, o grupo de países de que Moçambique faz parte. Um estudo do IFC¹ e McKinsey em 2010 projectava mesmo que o número de MPMEs nas Economias Emergentes poderia andar entre os 80 e 100 milhões.

Este pequeno artigo tenta fazer uma breve explanação da importância das MPMEs nas economias e como Moçambique deve estimular estas empresas no objectivo crucial de criação de emprego e rendimento, veículos críticos para o crescimento e redução da pobreza.

5.1.1 Importância das PME e MPMEs a nível internacional

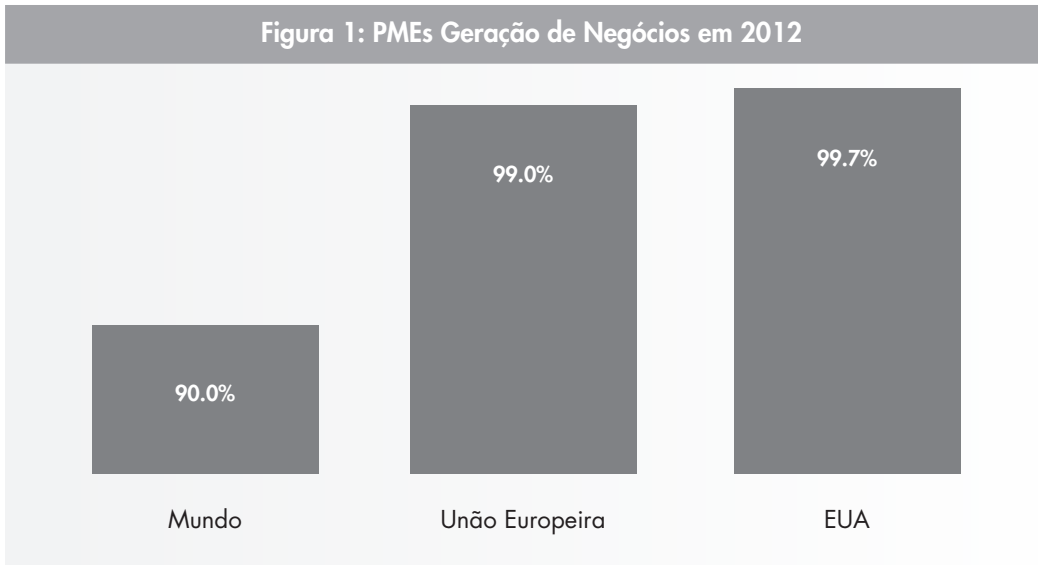
Existe uma ampla pesquisa e literatura que mostram que, a nível mundial, as MPMEs são um veículo crítico e importante na geração de rendimentos e emprego em todas as economias. A importância das PME varia de economia para economia. Em geral, elas representam cerca de 90% dos negócios, a nível mundial, e mais do que 60% do emprego criado. A Figura 1 (no topo da página seguinte) mostra a importância das MPMEs no mundo, na União Europeia e nos Estados Unidos da América.

A pesquisa mostra também que, quanto mais altos forem os rendimentos individuais (*per capita*) das economias, maior será a importância das MPMEs na economia. A Figura 2 (segunda da página seguinte) ilustra essa importância por regiões. A região da África Subsaariana, com o menor rendimento individual, tem uma densidade² de MPMEs que é a mais baixa do mundo em torno de 5 empresas por cada 1 000 habitantes.

¹ IFC é a Internacional Finance Corporation do Banco Mundial.

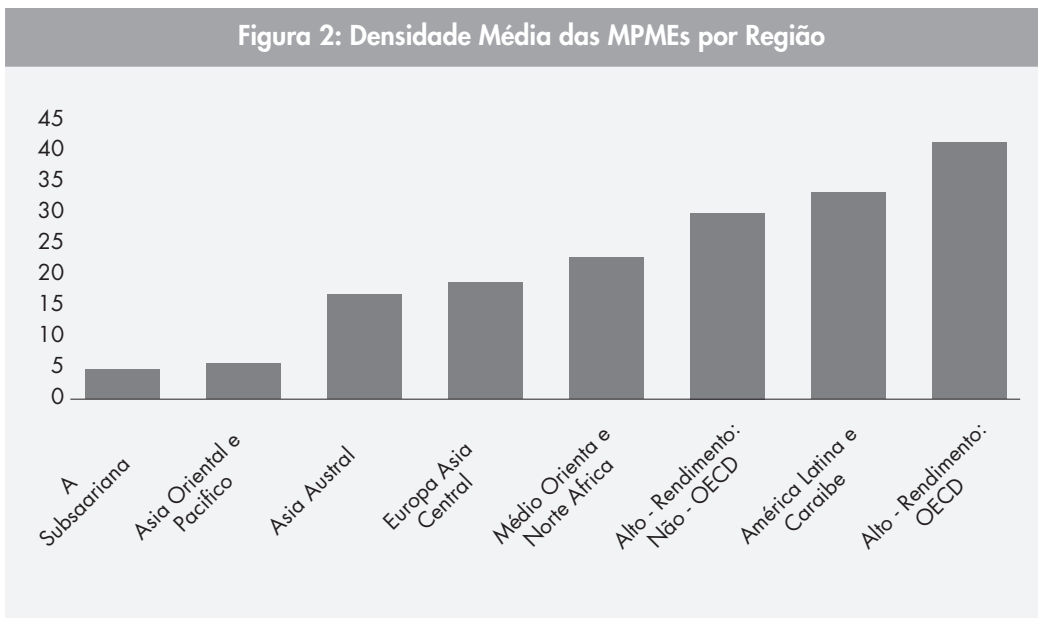
² A densidade é o número de MPMEs que existem por cada 1 000 habitantes. O país com a maior densidade no mundo (em 2010) é o Brunei com 122 MPMEs por cada 1 000 habitantes.

Figura 1: PMEs Geração de Negócios em 2012



Fonte: Organização Mundial do Trabalho – OIT.

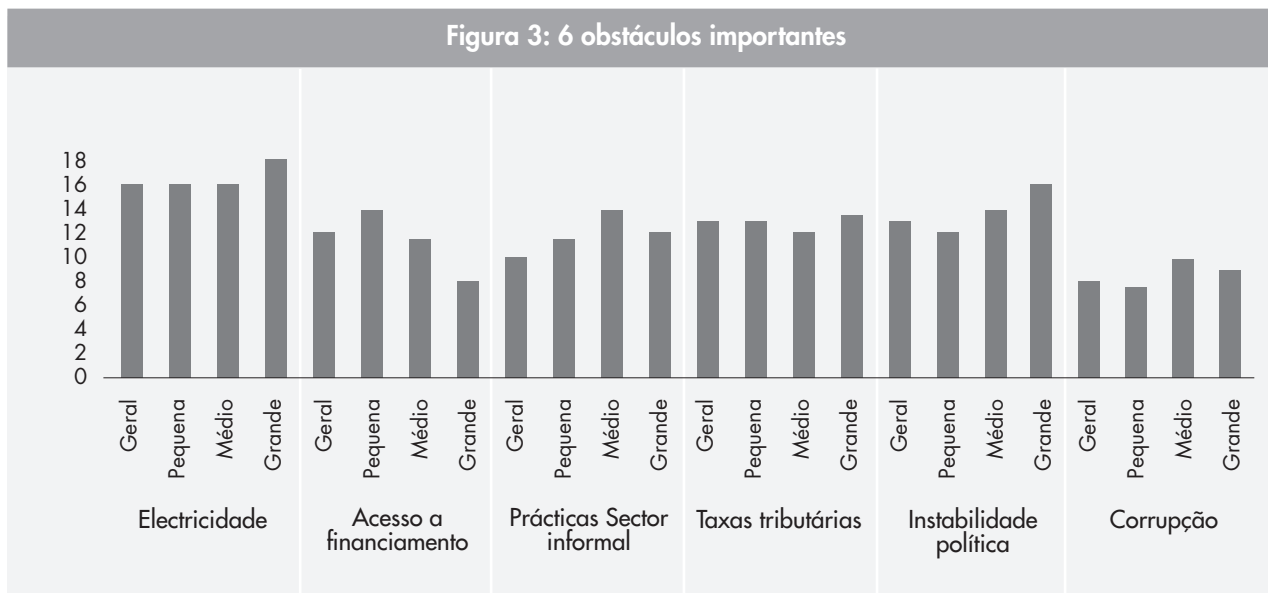
Figura 2: Densidade Média das MPMEs por Região



Fonte: Banco Mundial/IFC.

As empresas em geral, sendo grandes ou PMEs enfrentam o mesmo grupo de obstáculos para o seu desenvolvimento e sustentabilidade. O IFC realizou um inquérito extensivo que permite identificar aqueles que são os principais obstáculos ao desenvolvimento empresarial em mais de 170 países. Os 6 principais obstáculos identificados são:

- i. Electricidade e sua qualidade;
- ii. Acesso a financiamento;
- iii. Práticas do sector informal;
- iv. Taxas tributárias;
- v. Instabilidade política, e
- vi. Corrupção.



Fonte: Banco Mundial/IFC.

A Figura 3 mostra que estes 6 obstáculos mais importantes, são importantes para todas as empresas a nível mundial independentemente da sua dimensão. Nota-se claramente que o obstáculo mais importante é o acesso à electricidade e sua qualidade, seguido de imediato pelo acesso ao financiamento. Estes 6 elementos estão todos relacionados com o ambiente de negócios e a problemática da estabilidade política.

A melhoria do ambiente de negócios é crítica para o desenvolvimento das empresas micros, pequenas e médias. Em geral, o ambiente de negócios afecta desigualmente este grupo de empresas que, notoriamente, não detém as capacidades de gestão, contabilidade e pessoal técnico que as grandes empresas têm, nem os recursos financeiros muitas vezes necessários. Os sistemas demasiadamente burocratizados definidos para as empresas médias e grandes são, em geral, replicados e os mesmos que têm que ser seguidos pelas MPMEs que, muitas vezes no continente Africano, optam por ficar no sector informal. Adicionalmente, é prática comum aplicarem-se também os mesmos regimes tributários com altas taxas e sistemas complicados. As MPMEs, sendo a grande maioria das empresas e com as menores capacidades, deveriam ter regimes simplificados e taxas baixas para que possam desenvolver-se, expandir e sustentar-se, a médio e longo prazo.

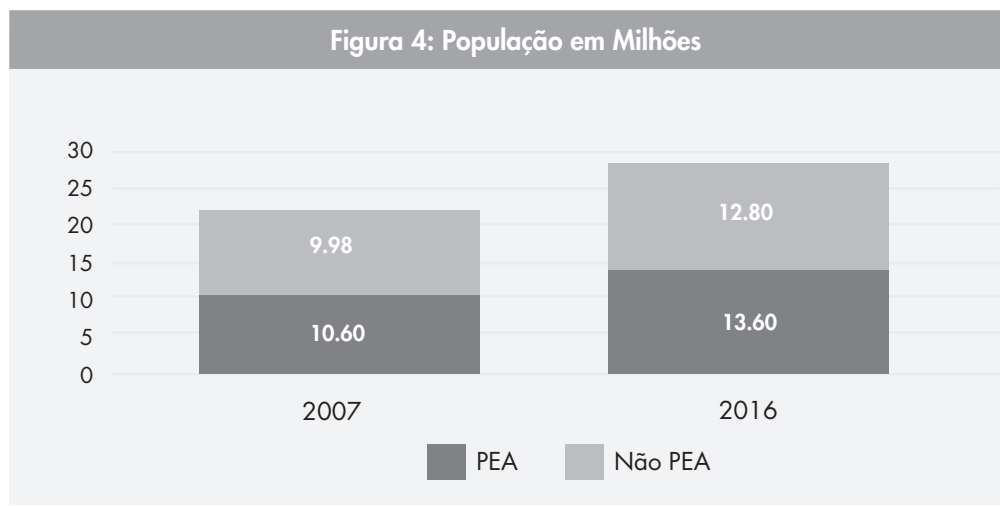
Em breve sumário, pode dizer-se que as micros, pequenas e médias empresas são de grande importância para todos os países. Isto não só porque elas são a grande maioria das empresas existentes, mas também porque criam emprego para proporções significativamente grandes das populações locais. A contribuição destas empresas na criação do produto nacional e emprego aumenta à medida que os rendimentos nacionais aumentam, pelo que políticas direccionadas ao crescimento económico são de carácter vital. A pesquisa, a nível mundial, mostra que a melhoria do ambiente de negócios contribui para o acelerar e desenvolvimento de todas as empresas mas, em particular, das MPMEs e que esse crescimento vai, então, contribuir para o crescimento económico global da economia nacional e para uma melhor distribuição de rendimentos individuais e redução da pobreza.

A conclusão importante é que a melhor decisão de política não é somente subsidiar as empresas micro, pequenas e médias como era prática no passado. O objectivo das políticas deve ser melhorar o ambiente de negócios e, em particular, aquele que mais afecta directamente as micro, pequenas e médias empresas. Esta melhoria do ambiente de negócios principalmente concentrado no início e encerramento de empresas, impostos e sistemas tributários, acesso a financiamento e acesso e estabilidade da

electricidade irá permitir crescimentos mais acelerados que irão contribuir para maiores rendimentos individuais.

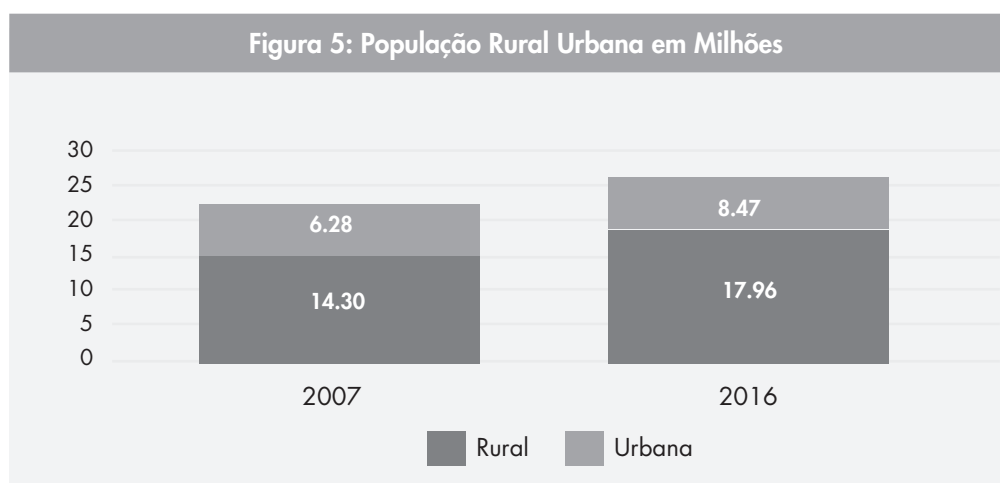
5.1.2 Importância das MPMEs em Moçambique

Moçambique é caracterizado por ter cerca de 26,4 milhões de habitantes³ e uma população economicamente activa (PEA)⁴ na ordem dos 13,6 milhões, em 2016. Em 2007, aquando do último recenseamento geral da população, a população total era de 20,6 milhões e a população economicamente activa incluía 10,6 milhões, como mostra a Figura 4. Isto representa que a PEA tem estado a crescer a mais do que 300.000 novos entrantes por ano.



Fonte: INE.

Por outro lado, a população Moçambicana é maioritariamente rural como demonstra a Figura 5, a seguir inserida. A população rural encontra-se a diminuir ligeiramente quando comparada, em termos relativos,



Fonte: INE.

³ Projecção do INE-Instituto Nacional de Estatística.

⁴ PEA é definida pelo INE define como a população acima dos 15 anos de idade. Do ponto de vista de força de trabalho e do ponto de vista legal é a população acima dos 18 anos de idade.

com a população urbana. Projecta-se que, em 2016, a população rural represente 68% do total da população, quando foi de 69% em 2007. Isto quer dizer, que a população rural está, possivelmente, a reduzir em cerca de 1 ponto percentual relativamente à população total do país, em cada 10 anos.

Pode-se, assim, dizer que a grande maioria da PEA está localizada nas zonas rurais. Segundo os dados de inquéritos do INE, esta gera os seus rendimentos fundamentalmente na agricultura e através de pequenas explorações familiares (ou de subsistência como é vulgar chamar-se) e com níveis de produtividade muito baixos, que não têm variado nos últimos 30 ou mais anos.

O grande desafio de Moçambique é mesmo como gerar rendimentos e emprego para esta população de mais do que 300 mil jovens que irão entrar no mercado de trabalho em cada ano. O sector formal da economia por outro lado incorpora, neste momento, cerca de 1 milhão de empregados⁵ e projecta-se que esteja a crescer por volta de 20.000 novos empregos por ano. Isto quer dizer que, em cada 5 anos, a PEA deve crescer mais do que 1,5 milhão de pessoas e os novos empregos no sector formal da economia devem possivelmente aumentar entre 100-150.000. Na realidade, a grande maioria destes jovens que irá entrar na faixa da população economicamente activa têm uma probabilidade enorme de ficar no sector informal da economia e nas empresas micros que estão maioritariamente no sector informal.

Estimular o desenvolvimento de empresas micros, pequenas e médias tem, portanto, que estar no centro das políticas e decisões a tomar. Sem essa focalização corre-se o grande risco de manter números cada vez maiores de jovens no emprego informal, mantendo-os em níveis de rendimento abaixo da linha da pobreza.

5.1.3 O que então fazer?

Antes de se falar sobre as principais acções, apresentam-se aqueles que são identificados pelas empresas Moçambicanas como os principais obstáculos ao seu início, desenvolvimento e expansão, e sustentabilidade a médio e longo prazo.

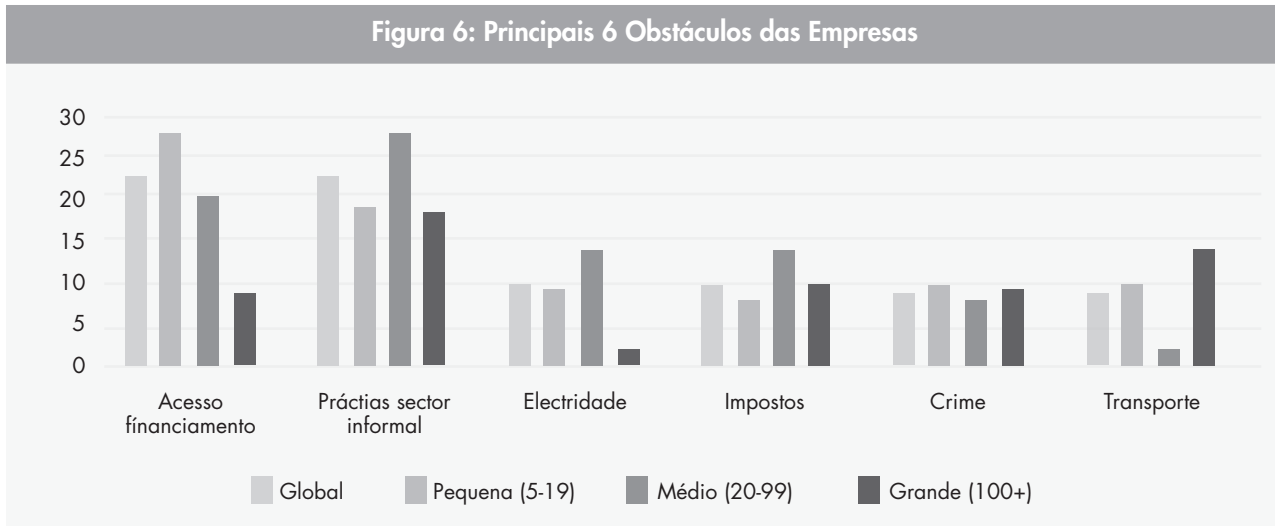
A Figura 6, na página seguinte, mostra aqueles que são os seis obstáculos mais importantes para as empresas Moçambicanas em resposta ao inquérito feito pelo IFC e INE. Os dois obstáculos mais importantes são o acesso a financiamento e as práticas do sector informal, seguidos de imediato pelo acesso e qualidade da electricidade. O acesso a financiamento é identificado por dificuldade de acesso aos bancos, altas taxas de juro e necessidade de colaterais para garantir os créditos o que, em grande medida, inviabiliza os projectos do ponto de vista financeiro. Quanto às práticas do sector informal as queixas são fundamentalmente baseadas em competição desleal uma vez que estão a vender produtos a preços mais baixos porque não pagam impostos e outros custos relacionados com o fraco ambiente de negócios do país que as pequenas, médias e grandes empresas enfrentam. A electricidade afecta o sector empresarial em termos de impacto na produção directamente e também nas avarias do equipamento derivados dos cortes de energia e/ou da má qualidade dessa energia.

O inquérito cobriu mais de vinte indicadores. Todos eles ligados ao ambiente de negócios. Como já visto acima:

- Quanto melhor for o ambiente de negócios, maior será a possibilidade que as empresas micros, pequenas e médias, assim como as grandes empresas, têm de emergir, expandir-se e sustentar-se a curto prazo, criando deste modo rendimentos e emprego;

⁵ Empresas públicas e privadas, instituições do estado, agências internacionais e nacionais, organizações não-governamentais, associações religiosas e outras que têm trabalhadores registados que pagam IRPS/ISPC e descontam para a segurança social.

Figura 6: Principais 6 Obstáculos das Empresas



Fonte: IFC e INE.

- As MPMEs, nas economias mais desenvolvidas no mundo, chegam a representar mais de 90% do número de empresas e mais do que 2/3 do emprego criado.
- Quanto melhor for o ambiente de negócios, mais empresas existirão e sobreviverão e mais sustentabilidade se estimula no crescimento da produção nacional e no aumento dos rendimentos individuais e, eventualmente, na redução da pobreza.

Deste modo, é crucial que se melhore o ambiente de negócios. Esta melhoria vai permitir um melhor e mais rápido desempenho das empresas e um acelerar na geração de emprego, vital para Moçambique. Para isso propõe-se que as seguintes acções sejam desenvolvidas o mais rapidamente possível para melhorar o ambiente de negócios:

1. **Acesso a financiamento.** Definir um programa harmonizado do sector bancário, em particular, para melhorar o acesso ao financiamento. Este pode e deve incorporar:
 - a. **Legislação para colaterais** – como facilitar a definição de colaterais e amplitude de colaterais.
 - b. **Formação de incubadoras** – a agregação de pequenas empresas num local onde podem partilhar acesso a formação em gestão e contabilidade, informação e experiência entre elas e como aceder a financiamento, aos mercados e à formação, contribui para o rápido sucesso destas empresas.
 - c. **Linhas de crédito especializadas** – alguns bancos comerciais estão já a utilizar estas linhas mas é ainda cedo para se conhecer o impacto geral deste financiamento.
2. **Práticas do sector informal** – o melhor impacto da melhoria do ambiente de negócios será a maior formalização da economia mesmo para as micros e pequenas empresas. As empresas em geral querem ser formalizadas para poderem concorrer a contractos e exportação. Se não o fazem é porque o ambiente de negócios é muito pesado, os custos de administração dessa formalidade são demasiadamente altos e as taxas dos impostos são de certo modo altos. Policiar este sector não faz muito sentido porque é aqui que a grande maioria da população activa vai gerar os seus rendimentos nas zonas urbanas e rurais, pelo que a melhoria do ambiente de negócios é a solução.

3. **Entrada e saída de empresas** – importante que se simplifique o registo e licenciamento de empresas, em particular para as micros e pequenas. Em paralelo, garantir que as empresas que se inviabilizem possam terminar rapidamente o seu processo de reestruturação ou liquidação de forma a salvaguardar os interesses dos empresários e seus credores. Uma arbitragem simples e rápida é fundamental para empresas micros, pequenas e médias porque lhes permite resolver os seus casos sem ter que recorrer aos tribunais que estão geralmente sobrecarregados e, por conseguinte demoram.
4. **Impostos e despachos aduaneiros** – estes são os obstáculos 4 e 7 identificados pelas empresas em Moçambique. Deveria continuar-se a simplificar os sistemas tributários e de administração das alfândegas para que as empresas micros e pequenas se formalizem. Existe já um grande caminho andado em termos do imposto simplificado para pequenos contribuintes (ISPC) mas mesmo assim é ainda burocratizado e os montantes são baixos para atrair as pequenas empresas do sector informal para o sector formal.
5. **A electricidade, crime e transportes** – são obstáculos críticos. Eles dependem de uma acção mais forte de investimento nos sectores de energia, transportes, vias de acesso, Justiça e segurança pública bem como na simplificação do registo de empresas. Estas acções devem ser colocadas entre as acções principais a desenvolver pelo governo em paralelo com a concentração de investimentos e esforços na formação de capital humano (Educação, Saúde, Água e Saneamento) e produtividade da agricultura.

5.1.4 O Valor das PMEs no Moza

O **Moza** iniciou a sua actividade em 2008, fundado por um grupo de moçambicanos representados pela Moçambique Capitais, accionista maioritário, que detém actualmente 51% das Participações. O crescimento do Moza foi notável desde o primeiro ano de existência e a sua evolução tem sido gradual e constante ao longo deste período.

Em finais de 2013, o Banco redefiniu o seu plano estratégico para o quinquénio 2014-2018 e iniciou um programa de profunda transformação organizacional, de expansão da sua presença geográfica, de modernização e reforço da infra-estrutura tecnológica com o claro objectivo de se transformar e estabelecer-se como uma instituição financeira universal, relevante em Moçambique, e que contribui activamente no processo de desenvolvimento socioeconómico do País.

Cientes do papel preponderante das MPMEs na promoção do crescimento e redução da pobreza, em Moçambique, o Moza tem dedicado um enfoque especial a este segmento de empresas, onde se destaca para além da facilitação do acesso a financiamento, a criação de soluções específicas que visam estimular o seu surgimento, desenvolvimento e sustentabilidade, através da oferta de condições preferenciais e redução dos custos de crédito.

De igual modo, o Moza, tem vindo a estabelecer diversas parcerias com instituições multilaterais por forma a disponibilizar linhas de financiamento especiais para operações específicas com as PMEs.

As Linhas de Crédito actualmente disponibilizadas pelo Moza são:

- Linha AGF (African Guarantee Fund)
- Linha FECOP (Fundo Empresarial da Cooperação Portuguesa)
- Linha PRSP (Programa de Relançamento do Sector Privado)
- Linha USAID (United States Agency for International Development)

- Linha Fundo Agro Garante
- Linha BAD (Banco Africano de desenvolvimento)
- Linha ITFC (Islamic Trade Finance Corporation)

Estas Linhas de Crédito para além de facilitar o acesso ao Crédito às Pequenas e Médias Empresas, apresentam condições bastante competitivas e assistência técnica para uma melhor estruturação dos planos de negócio⁶.

Através do apoio crescente e consistente às MPMEs, por via da disponibilização de soluções integradas para as suas diversas necessidades, o Moza tem prestado um importante contributo na geração de Valor para economia nacional.

Referências

Brookings – Defining SMEs: A Less Imperfect Way of Defining Small and Medium Enterprises in Developing Countries, Tom Gibson and H. J. van der Vaart

http://www.brookings.edu/~media/research/files/papers/2008/9/development%20gibson/09_development_gibson.pdf

German Statistics on SMEs

https://www.destatis.de/EN/Publications/WirtschaftStatistik/TheEconomicImportance_Soellner_12014.pdf?__blob=publicationFile

INE Homens e Mulheres em Moçambique: Indicadores Seleccionados de Género 2011

https://www.ine.gov.mz/%2Festatisticas%2Fpublicacoes%2Fmulheres-e-homens%2Fmulheres-e-homens.pdf%2Fat_download%2Ffile&usg=AFQjCNEmJciP5hR1EYrTL7WMEoKTG8j6vQ&sig=2=EbKOE6SjPjSLAjRzl3OPwoQ&bvm=bv.113370389,d.d2s

INE - INCAF Inquérito Continuo aos Agregados Familiares

<file:///C:/Users/Samsung/Downloads/INCAF%20Relatorio%20do%20Primeiro%20TrimestreJulho%20-%20Setembro%20de%202012.pdf>

INE – Relatório Final do Inquérito ao Orçamento Familiar – IOF 2014/15

<http://www.ine.gov.mz/operacoes-estatisticas/inqueritos/inquerito-sobre-orcamento-familiar/relatorio-final-do-inquerito-ao-orcamento-familiar-iof-2014-15/view>

OECD Small and Medium-sized Enterprises: Local Strength, Global Reach

<http://www.oecd.org/cfe/leed/1918307.pdf>

WB/OECD – Financing SMEs and Entrepreneurs: Understanding and Developing an OECD Scoreboard

http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2012/07/23/000333037_20120723004459/Rendered/PDF/713140PUB0fina00Box370065B00PUBLIC0.pdf

WB - SMEs, Growth and poverty -- http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2004/09/08/000009486_20040908165006/Rendered/PDF/298980PAPER0VP02681private.pdf

⁶ Informação mais detalhada sobre estas Linhas de Crédito pode ser obtida via www.mozabanco.co.mz

WB - Investing in SMEs

http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2005/11/30/000090341_20051130090817/Rendered/PDF/343720SEAF0Model0sme0issue0v2n1.pdf

WB - Technology Absorption by Innovative SMEs

http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2012/06/20/000425970_20120620142841/Rendered/PDF/699500ESWOP10800proceedings10final..pdf

WB - Export Financing for SMEs: The Role of Factoring

http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2006/12/21/000090341_20061221162155/Rendered/PDF/382390Trade1Note1291Klapper01PUBLIC1.pdf

WB - Principles for Public Credit Guarantees for SMEs

http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2015/12/10/090224b-083c4905d/1_0/Rendered/PDF/Task0force0for0tee0schemes0for0SMEs.pdf

IFC/WB - Doing Business Reports

<http://www.doingbusiness.org/>

IFC/WB - Micro, Small and Medium Enterprises Around the World: How Many are There, and What Affects the Count

<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/9ae1dd80495860d6a482b519583b6d16/MSME-CI-Analysis-Note.pdf?MOD=AJPERES>

IFC/WB - How Do Economies Define Micro, Small and Medium Enterprises?

<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/624b8f804a17abc5b4acfd9332b51/msme-ci-note.pdf?mod=ajperes>

IFC/WB and McKensie - Two Trillion and Counting

<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/3d5d09804a2d54f08c1a8f8969adcc27/Two+trillion+and+counting.pdf?MOD=AJPERES>

USITC - SMEs Overview and Participation in Exports

<https://www.usitc.gov/publications/332/pub4125.pdf>

The Role of SMEs

<http://www.management.ase.ro/reveconomia/2011-1/25.pdf>

Savlovschi, Iudovica I., Robu, Nicoleta R., The Role of SMEs in Modern Economy

<https://core.ac.uk/download/files/153/6342207.pdf>

SMEs Competitiveness Outlook

http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/SME_Comp_2015_Jan_version_low_res.pdf

5.2 PME EM MOÇAMBIQUE - CONDIÇÕES PARA O SEU SUCESSO

Carrie Davies, USAID/SPEED &
Teresa Graça, RSM Moçambique

1. Introdução

O actual contexto de crescimento sustentado em Moçambique é resultado do investimento realizado por todos os agentes económicos no sentido da implementação de um modelo de desenvolvimento integrador, solidário e ambientalmente responsável. Após a concretização dos primeiros objectivos macroeconómicos de criação de um ambiente de estabilidade política, social e monetária propício ao crescimento económico, foram realizados os grandes investimentos em sectores de actividade considerados críticos. Tal permitiu que grandes empresas assumissem a liderança de um processo de evolução estruturante na sociedade moçambicana, no entanto, a manutenção desta dinâmica positiva traz consigo novos e mais ambiciosos desafios.

O próximo passo é assegurar que a melhoria das condições de vida, através do emprego e a satisfação e realização pessoal, chega a todos e de forma equilibrada, pelo que o motor desse processo, como em qualquer economia desenvolvida do mundo, é o sucesso das Pequenas e Médias Empresas.

Em 2014, um trabalho foi realizado pelo IPEME e USAID/SPEED, em parceria com Baker Tilly Moçambique, com o principal objectivo de contribuir, de forma sólida, para o alargamento da base de pequenas e médias Empresas¹ do país e criar condições para o seu sucesso num contexto cada vez mais competitivo. Este artigo é baseado naquele estudo, cujos resultados estão aqui disponíveis em forma mais detalhada².

2. Importância das MPME

As PME³ constituem um bloco empresarial muito importante para a economia do país, sendo que 98,6% do mercado é constituído por este tipo de empresas⁴. Assim, o crescimento económico do país, a criação de emprego e a redução da pobreza estão altamente dependentes do sucesso das PME.

Foi notado que as pequenas e médias empresas, apesar da sua dimensão e do seu volume de negócios reduzido, absorvem mais força de trabalho nacional do que as grandes empresas, devido à fraca automatização de processos produtivos (Moçambique, Ministério da Indústria e Comércio, 2007).

¹ Para definições PME, veja capítulo 1.

² <http://www.speed-program.com/our-work/by-topic/doing-business/study-of-mozambican-small-and-medium-sized-enterprises>.

³ No presente documento utilizaremos alternadamente os termos PME e MPME (micro, pequenas e médias empresas).

⁴ <http://www.speed-program.com/our-work/by-topic/doing-business/study-of-mozambican-small-and-medium-sized-enterprises>.

Devido ao facto de estas empresas estarem dispersas pelo país, mesmo em locais rurais, oferecem oportunidade de trabalho não centradas na capital do país e em zonas industriais - vantagem em relação às grandes empresas. Pelo mesmo motivo, estas assumem o papel de re-distribuidoras do rendimento por todo o país, reduzindo as disparidades de rendimento entre zonas rurais e urbanas.

Por outro lado, pelo facto de existir um elevado número de empresas a competir no mesmo sector e com capacidades financeiras limitadas, estas focam-se em criar factores de diferenciação em relação à concorrência, gerando um ambiente de negócio saudável e criando oportunidades de inovação e de diversificação de produtos/serviços oferecidos - o que beneficia principalmente o mercado e os consumidores finais.

As instituições públicas têm um papel crítico no sucesso das PME. As políticas desenhadas, as leis implementadas, os apoios prestados, as oportunidades lançadas e até mesmo a informação difundida têm grandes impactos nas empresas que estão há pouco tempo no mercado e têm estruturas fragilizadas. É importante que as PME sejam um ponto de atenção coordenada das instituições públicas e de outros agentes, de modo a criarem/desenvolverem estruturas internas suficientemente coesas e robustas que lhes permitam fornecer serviços/produtos de qualidade e competitivos no mercado. Assim, por um lado, estarão capazes de competir com empresas estrangeiras concorrentes e, por outro, conseguirão aproximar-se de grandes empresas, podendo vir a obter contratos de fornecimento com algumas destas.

3. O estudo

O estudo realizado por Baker Tilly Moçambique, ao pedido de IPEME e USAID/SPEED, foi baseado numa ronda de entrevistas, presenciais e não presenciais, a 23 empresas participantes, entre os dias 5 a 19 de Novembro de 2014, com o intuito de entender a realidade destas empresas, perceber os seus desafios e identificar pontos de aprendizagem que possam ser partilhados com outras entidades.

As conclusões apresentadas no presente documento têm por base a informação recolhida junto das empresas, a par de uma análise interna da Baker Tilly Moçambique.

O universo do estudo são 344 empresas de micro, pequena ou média dimensão, classificadas pelo nº de trabalhadores ou volume de negócios anual - factor que prevalece na classificação - inscritas na base de dados do Instituto para a Promoção das Pequenas e Médias empresas (IPEME).

Os critérios de selecção de empresas para a sua inclusão no estudo foram os seguintes:

- Distribuição geográfica representativa do universo de empresas;
- Distribuição por sector de actividade representativo do universo de empresas;
- Distribuição pela classificação no concurso das 100 Melhores PME em Moçambique de 2014 (48% classificadas, 52% não classificadas).

Foram excluídas da amostra empresas que, embora estejam classificadas como PME, comunicaram um volume de negócio muito acima do limite máximo, estipulado pelo Estatuto Geral das Micro, Pequenas e Médias Empresas (Decreto nº 44/2011, de 21 de Setembro).

De acordo com o Estatuto Geral das Micro, Pequenas e Médias Empresas, a amostra era composta por 13% empresas de micro dimensão (até 4 trabalhadores / volume de negócio inferior a 1.2 milhões de Meticais), 65% empresas de pequena dimensão (entre 5 e 49 trabalhadores / volume de negócios entre 1.2 e 14.7 milhões de Meticais) e 22% empresas de média dimensão (entre 50 a 100 trabalhadores / volume de negócios entre 14.7 e 29.97 milhões de Meticais).

A amostra era constituída por 39% das empresas da zona Norte (8% Cabo Delgado, 8% Niassa e 23%

Nampula), 34% da zona Centro (15% Zambézia, 15% Sofala e 4% Tete) e 27% da zona Sul (8% Gaza e 19% Maputo).

Os sectores de actividade com maior representatividade na amostra são prestação de serviços (23%), indústria (15%) e comércio (15%).

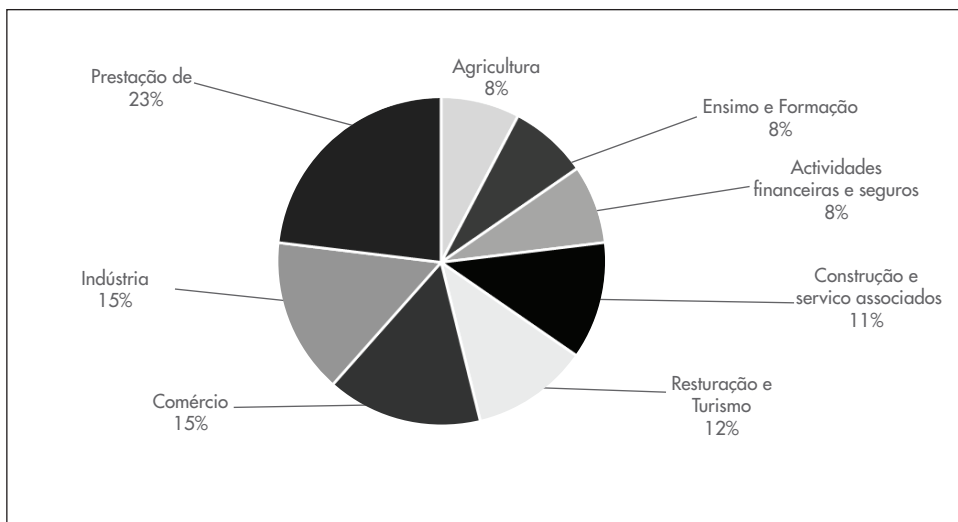


Figura 1: Sectores de actividade representados na amostra

O nível de sofisticação da empresa foi medido tendo em conta a classificação no concurso 100 Melhores PME de Moçambique 2014.

Assim, 48% das empresas foram classificadas no concurso, representando perto de metade da amostra com nível de sofisticação acima da média das PME.

Do mesmo modo, 52% das empresas não foram classificadas, representando empresas com nível de sofisticação abaixo da média das PME moçambicanas.

Mais de metade das empresas da amostra operam no mercado nacional há mais de 1 ano e a menos de 5 anos (54% das empresas), seguidas das que operam há mais de 10 anos (23% das empresas), as que operam há mais de 5 anos e menos de 10 (19% das empresas) e por fim, as que operam há menos de um ano (4% das empresas).

Das empresas entrevistadas, 42% têm um volume de negócios compreendido entre 1 a 5 milhões de Meticais, sendo que cerca de 50% da amostra global facturam menos que 15 milhões de Meticais.

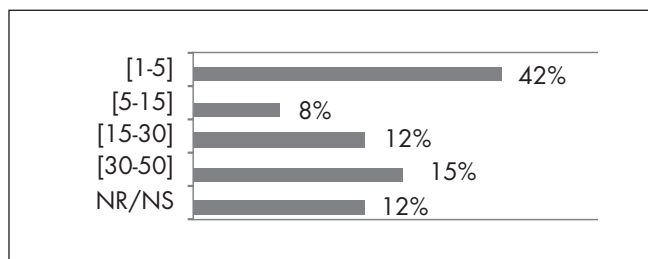


Figura 2: Volume de negócios por empresa

Em relação ao comércio com o exterior, 61% das empresas não importam nem exportam pela falta de capacidade produtiva ou financeira. Cerca de 27% das empresas importam, maioritariamente matéria-prima e equipamento de produção, e 8% exportam. Apenas 4% das empresas importam e exportam.

Mais de metade das empresas entrevistadas (54%) encontram-se organizadas como uma sociedade por quotas, maioritariamente familiar ou conhecidos, e 27% das empresas são detidas por um único proprietário.

Em termos de estrutura empresarial, 15% das empresas pertencem a um grupo de empresas, sendo que destas, em 75% dos casos, o grupo é nacional.

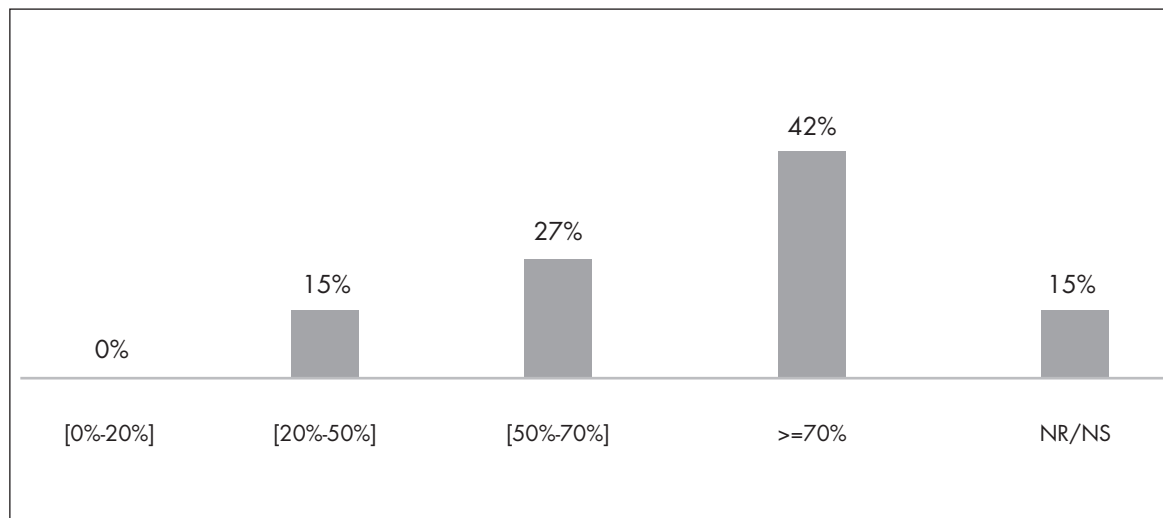


Figura 3: Rácio de custos/volume de negócios das empresas entrevistadas (em percentagem)

Cerca de 42% das empresas entrevistadas apresentam um rácio de custos/volume de negócios acima de 70%.

No desenvolvimento do estudo foram identificados alguns aspectos que dificultaram a recolha de informação e limitaram as análises realizadas:

- Listagem do universo de empresas contemplava empresas fora do âmbito do estudo, i.e. não PME, resultando em substituições frequentes de empresas;
- Dificuldade em estabelecer contacto com as empresas devido a interrupções nas linhas e falhas de rede;
- Falta de disponibilidade das empresas para participarem no estudo;
- Elevado grau de perguntas sem resposta ou para as quais os entrevistados não dispunham de informação – este facto intensifica-se em entrevistas realizadas a colaboradores e não aos responsáveis/donos das empresas.
- Falta de informação prévia acerca de dimensão da empresa de modo a garantir distribuição de micro, pequenas e médias empresas representativa do universo;
- Não-inclusão de outros factores – e.g. longevidade, comércio com exterior - nos critérios de selecção da amostra, de modo a garantir um número aproximado de empresas pelos intervalos.

4. Factores macroeconómicos

O sucesso das empresas não depende exclusivamente do seu *modus operandi*. O meio envolvente tem um peso significativo no desempenho das mesmas.

O ambiente económico pode, por sua vez, ser dividido em vários aspectos, sendo que um deles é o estado da economia em geral - uma economia que está em fase de crescimento tem capacidade de oferecer às empresas oportunidades de crescimento mais atractivos pelo que, por outro lado, uma economia em fase de recessão apresenta maiores constrangimentos para que as empresas se desenvolvam, consigam aumentar a quota de mercado e obtenham lucros satisfatórios (Berry et al., 2002). Moçambique encontra-se neste momento com uma taxa de crescimento do PIB de 8.1% e previsão de 8.6% em 2015 (The World Bank, 2014), com uma forte previsão de entrada de investimento directo do estrangeiro (IDE) no mercado. Estes factores geram uma perspectiva de oportunidades no mercado bastante positiva.

Paralelamente, o ambiente económico é igualmente outro factor determinante. O tamanho do mercado, o nível de oferta para satisfazer a procura, a facilidade de entrada de novas empresas e a existência de produtos complementares e substitutos, impactam o sucesso das empresas (Huang & Brown, 1999).

Do mesmo modo, também as disposições legais e políticas influenciam a saúde das empresas, pelo facto de ser difícil garantir a sua sobrevivência quando não são garantidas condições favoráveis ao seu crescimento e à estabilidade no mercado.

Outro factor crítico indicado no estudo, é o estado das infra-estruturas de transporte e serviços públicos disponíveis, que condicionam o nível de sofisticação de equipamento que a empresa poderá adquirir, os métodos de distribuição seleccionados, e irão impactar nos níveis de serviço e custos operativos.

As empresas analisadas no estudo reconheceram a importância global do contexto macroeconómico na sua actividade, identificando um conjunto de eventuais oportunidades de melhoria que, na sua opinião, poderiam assegurar o alcance de um novo e mais elevado paradigma de eficácia e eficiência da operação corrente. As políticas e intervenção do Estado eram consideradas como tendo relevância significativa nas actividades das empresas, influenciando directamente a eficiência dos processos em termos de tempo e custos. As PME especificamente caracterizavam a legislação laboral como exageradamente protectora, e indicavam que a elevada carga tributária para jovens empresas e empresas em crescimento e os processos de tributação do IVA são, nas opiniões dos entrevistados, ineficientes.

Apesar disso o ambiente de negócios foi globalmente considerado positivo, sendo reconhecido um aumento gradual da concorrência. A principal dificuldade sentida centrou-se nos processos de movimentação de mercadorias, nacional ou internacionalmente, tendo sido identificadas oportunidades de melhoria no que concerne à eficiência e celeridade dos processos de comércio internacional, bem como nas infra-estruturas associadas ao transporte rodoviário. O fornecimento de serviços básicos como água e electricidade é também reconhecido como factor chave para a competitividade das empresas.

Os aspectos culturais do meio envolvente a cada uma das empresas da amostra foram considerados como extremamente relevantes no que concerne à eficiência e eficácia da actividade. O impacto sentido é mais relevante nas dimensões de recrutamento de mão-de-obra técnica/qualificada, absentismo e na comunicação com colaboradores, clientes e parceiros. A aposta das empresas, por forma a ultrapassar as dificuldades, passa pela implementação de programas de desenvolvimento de competências internas.

A importância e necessidade da implementação de sistemas informáticos capazes é amplamente reconhecida, sendo que apenas 35% das empresas dispõem de ferramentas consideradas adequadas. A principal dificuldade sentida centra-se na aquisição de maquinaria industrial especializada ou de tecnologias avançadas no mercado nacional, representando este facto custos adicionais para as empresas, pela necessidade de recorrer ao mercado externo.

5. Perfil de PMEs

O funcionamento interno das empresas age como factor de diferenciação no mercado. Em primeiro lugar, e o ponto mais crítico prende-se com as capacidades de gestão dos responsáveis das empresas (Naicker, 2006). Numa primeira fase, é a visão e a experiência de negócio que irão determinar a sobrevivência da empresa. Numa segunda fase, a capacidade de planear estrategicamente e de definir objectivos estratégicos determinarão o rumo da empresa e o seu estabelecimento no mercado.

Outro ponto importante é o modo de operar cada uma das áreas da cadeia de valor. Para isso, é necessário ter, internamente ou com recurso a serviços externos, conhecimentos e capacidades de gestão específicos de cada área.

Adicionalmente, os recursos humanos das empresas desempenham um papel crítico no sucesso das mesmas: a taxa de rotatividade, a taxa de produtividade, as habilitações e a capacidade de inovar são aspectos que influenciam o sucesso das PME (Williamson, 2000).

O actual foco das empresas analisadas, a par das dimensões de vendas e de produção, passa pela gestão do capital humano. O desenvolvimento de políticas e práticas evoluídas é considerado como prioritário de forma a assegurar uma maior competitividade das organizações e como meio de possibilitar o desenvolvimento das restantes dimensões da cadeia de valor.

Como acções impulsionadoras ao crescimento, as empresas mencionaram a diversificação de produtos e serviços (27%), expansão de actividade para outras localizações (18%), aumento da carteira de clientes (16%), melhoria da qualidade de produtos/serviços prestados (14%) e investimento em equipamento de produção (11%) como estratégias de crescimento para os próximos anos.

A preocupação com processos não directamente relacionados com vendas e produção, como a criação de valor para o cliente, reforço da componente de marketing e a formação de colaboradores, permite identificar um crescente grau de maturidade dos responsáveis de empresas.

A área de recursos humanos é considerada, globalmente, como estrutural para as empresas, tendo sido, contudo, tendo sido as práticas, identificadas a este nível, ainda rudimentares, muito embora já atentas à necessidade de formação de colaboradores.

As empresas evidenciam uma estrutura rígida de financiamento com poucas empresas a aceder a crédito bancário, pela existência de uma percepção negativa das condições de acesso.

As empresas apresentam fraca capacidade de gestão financeira, o que limita os benefícios a médio-longo prazo.

As boas práticas, identificadas na área de aprovisionamento, passam pela lógica *make-to-order*, com preocupação crescente em desenvolver práticas de gestão de inventário. Ao nível da logística, as condições das infra-estruturas de transporte representam custos adicionais para as empresas.

A boa relação com os clientes, a manutenção de conhecimentos da área de negócio, a participação em concursos e feiras foram identificadas como sendo as melhores práticas na vertente comercial. Verificou-se não ser uma prática comum, a realização de estratégias ou definição de objectivos comerciais.

A dimensão marketing foi considerada como incipiente, contudo, diversas empresas definem já os seus clientes alvo e ajustam os produtos/serviços em resposta ao mercado.

A preocupação com a sofisticação organizativa e os processos internos, embora evidente, ainda não se reflecte na utilização massiva de sistemas informáticos ou na contratação de colaboradores especializados.

O investimento em investigação e desenvolvimento não é considerado como prioritário, no entanto, existem já soluções alternativas para as empresas com necessidade deste tipo de actividades, como sendo a recolha de informação relevante junto de universidades ou institutos de investigação.

As empresas desenvolvem acções de responsabilidade social principalmente com os objectivos de promover uma relação próxima e positiva com a população local, manter boas ligações com o Estado, divulgar a marca da empresa e motivar os trabalhadores.

6. Obstáculos Identificados e Recomendações

Apesar do desenvolvimento das PME ser benéfico para a economia e para o país como um todo, as empresas sentem algumas dificuldades que impedem o seu crescimento rápido e sustentável. Os principais problemas prendem-se com o ambiente macro económico em que as empresas se inserem, aspectos internos às mesmas e o papel de instituições públicas neste processo (Smit & Watkins, 2012).

A análise das evidências, recolhidas pelas entrevistas às empresas que compõem a amostra do estudo, permitiu identificar um conjunto de principais obstáculos que as PME, em Moçambique, enfrentam na sua actividade. Para cada obstáculo identificado foram também propostas recomendações. Estas estão direccionadas a três agentes principais: as PME, o Estado e as instituições de apoio às PME.

6.1 Mão-de-Obra Pouco Qualificada

O problema da fraca qualificação da mão-de-obra no mercado nacional é uma preocupação exposta pela maioria das empresas participantes no estudo. Esta fragilidade da população moçambicana vai desde a alfabetização, à reduzida percentagem de pessoas que concluíram o ensino médio/técnico. Este factor tem um impacto negativo no crescimento das empresas pois representa uma força laboral pouco competente e custos acrescidos de formação, geral e técnica.

Já estão em acção esforços para melhorar esta situação, contemplados na Estratégia II de Alfabetização e Educação de Adultos (AEA) para 2010-2015 do Ministério da Educação, que visa reduzir a taxa de não-alfabetização para 30% até 2015 e proporcionar oportunidades de desenvolvimento pessoal e profissional aos cidadãos moçambicanos.

O sector do turismo tem um conjunto de iniciativas que exemplifica o tipo de acções tomadas por parte do Estado para colmatar o problema, como os acordos entre empresas e Direcções Provinciais de Turismo para a formação e capacitação de trabalhadores, entre outros.

O problema da mão-de-obra pouco qualificada é sentido em todo o país, embora os impactos sejam mais centrados no norte do país devido à menor concentração de instituições de ensino nessa zona. O impacto por sector de actividade é transversal a todos os sectores representados na amostra.

Recomendações direccionadas às PME:

- Criar planos de formação e capacitação;
- Promover inscrição de trabalhadores em institutos de ensino em regime pós laboral;
- Apoiar no pagamento de propinas escolares.

Recomendações direccionadas ao Estado:

- Expandir a rede de institutos médios/técnicos e escolas industriais pelo país e melhorar a quali-

dade de ensino;

- Adaptar currículos académicos às necessidades actuais do mercado;
- Incentivar as empresas a desenvolver práticas favoráveis a trabalhadores estudantes;
- Consciencializar a população em relação à ética profissional e criação de hábitos de trabalho.

Recomendações direccionadas às Instituições de apoio às PME:

- Divulgar às PME os planos de formações de diversas instituições para os próximos períodos, incidindo nas áreas de maior interesse para as empresas, tendo em conta o sector de actividade, localização e as necessidades sentidas;
- Desenvolver um programa nacional de estágios profissionais e pré-profissionais para PME, através de parcerias entre instituições de ensino e o IPEME;
- Criar um pacote de intercâmbios provinciais para estagiários, em especial, de Maputo para as províncias.

6.2 Gestão Financeira Ineficiente

Foi notado que todas as empresas participantes do estudo realizam um relatório de fecho de contas no final do período (anual para empresas no regime normal de IRPC e trimestral para empresas no regime simplificado ISPC).

Contudo, a qualidade da informação que consta nestes relatórios não foi avaliada.

É extremamente importante que as empresas tenham a contabilidade organizada, reportem dados verídicos e tomem iniciativas de gestão financeira na empresa.

A gestão financeira é fortemente preponderante, visto que pode resultar em maior informação credível que poderá ser usada como base para a tomada de decisões estratégicas pelo gestor, reduzindo a margem de erro e contribuindo para uma gestão mais eficiente da empresa.

Nisto, é necessário formalizar o processo de transacções financeiras, conhecer a origem de cada fluxo, ter a capacidade de avaliar em que períodos existe uma escassez ou uma abundância de fundos - o que dependerá da estratégia traçada e influenciará a procura por financiamento externo - e ser capaz de tomar decisões que apontem para o crescimento da empresa.

A falta de capacidade de gestão financeira foi evidenciada na generalidade de empresas entrevistadas, nas três zonas do país e em todos os sectores de actividade representados na amostra.

Recomendações direccionadas às PME:

- Internalizar actividades de contabilidade e finanças com quadros técnicos qualificados;
- Garantir competências de gestão financeira a nível da gestão da empresa;
- Realizar auditorias de auditores externos de modo a identificar eventuais problemas.

Recomendações direccionadas ao Estado:

- Desenvolver sistema de incentivos para empresas que apresentem qualidade na informação financeira, de acordo com critérios estabelecidos;
- Dinamizar acções regulares de inspecção financeira às empresas.

Recomendações direccionadas às Instituições de apoio às PME:

- Consciencializar sobre a importância de gestão financeira;
- Desenvolver *workshops* de boas práticas de contabilidade e gestão financeira;
- Auxiliar no recrutamento de quadros qualificados;
- Auxiliar na identificação e escolha de empresas de contabilidade certificadas.

6.3 Estrutura de Financiamento Rígida

Algumas empresas identificam a falta de fundos como entrave para crescerem e expandirem as suas actividades, resultando numa fraca capacidade de investimento (em capital fixo, I&D, inovação) e um modelo de funcionamento centrado no curto prazo.

Esta realidade resulta de uma estrutura de financiamento rígida, altamente dependente do reinvestimento de lucros e de uma percepção generalizada, negativa, por parte das empresas, sobre as condições de acesso ao crédito.

No mercado é notório que estão a ser tomadas medidas neste âmbito, nomeadamente, pelas instituições financeiras privadas que estão a apostar em ofertas específicas para PME e fundos estatais e externos para a promoção do desenvolvimento económico – seja através de fundos específicos para certos sectores de actividade ou fundos mais generalistas.

Do lado do sector privado, as principais dificuldades no acesso ao financiamento são as elevadas taxas de juro e a exigência de garantias reais.

É também possível concluir que as empresas não só têm pouco conhecimento sobre as oportunidades de financiamento, disponíveis no mercado, como têm dificuldade em identificar as melhores opções para o seu negócio.

O impacto deste obstáculo é mais notado no norte do país, onde há maior concentração de micro e pequenas empresas, e no sector do comércio, onde a actividade de aprovisionamento é feita somente após efectivação de encomendas.

Recomendações direccionadas às PME:

- Procurar informação sobre o uso e os benefícios da diversificação de fontes de financiamento, bem como de seguros e corretagem de seguros.

Recomendações direccionadas ao Estado:

- Ajustar financiamentos para que se apliquem a toda a cadeia de valor, em detrimento de financiamentos específicos para uma área;
- Promover acordos para a constituição de fundos de co-garantia;
- Promover a captação de fundos externos com condições mais acessíveis às PME (taxas de juro inferiores, menos exigências).

Recomendações direccionadas às Instituições de apoio às PME:

- Divulgar oportunidades de financiamento existentes;
- Esclarecer sobre a metodologia de candidatura aos diferentes tipos de financiamentos e critérios exigidos;

- Desenvolver acordos com a banca comercial no sentido de facilitar o acesso das PME a financiamento;
- Promover protocolos com institutos de micro-finanças como meio de chegar às PME em zonas mais rurais;
- Desenvolver *workshops* de simulação de acesso a financiamento e criar linhas de apoio para o esclarecimento das melhores opções no mercado.

6.4 Limitada Capacidade de Planeamento e Visão Estratégica

Apesar de algumas empresas já estarem devidamente enquadradas no mercado e terem a capacidade de gerar lucro, a maioria não desenvolve planeamento estratégico e determina as suas necessidades de forma pouco organizada.

Em outras palavras, as empresas operam numa lógica de curto prazo, sem estruturar/definir objectivos estratégicos para o longo prazo e as medidas que terão de tomar para os alcançar.

Assim, oportunidades de redução de custos, de economias de escala e de financiamento, que poderiam induzir a uma taxa de crescimento mais acelerada e sustentada, passam despercebidas e não são aproveitadas por estas empresas.

Empresas com planos estratégicos e planos de negócio definidos, com uma clara visão do mercado e das oportunidades internas e externas, têm maior probabilidade de obter financiamento, de capturar maior quota de mercado e de transmitir confiança e estabilidade para clientes, fornecedores e investidores.

Os empresários já estão a receber apoio através de instituições de apoio às PME para colmatar este problema, mas esta lacuna é sentida em todo o país e transversal a todos sectores de actividade representados na amostra. Não se evidenciou a definição de planos estratégicos, planos comerciais ou objectivos comerciais na generalidade de empresas entrevistadas.

Recomendações direccionadas às PME:

- Planear a longo prazo, definir objectivos e metas;
- Separar a relação familiar da gestão profissional da empresa.

Recomendações direccionadas ao Estado:

- Criar políticas de favorecimento às PME que apresentem um conjunto de aspectos para atingir níveis de competitividade mais elevados (planeamento de médio-longo prazo, planos de negócio, objectivos estratégicos e comerciais, contabilidade organizada e relatórios de contas regulares, contratualização formal de todos os colaboradores, entre outros).

Recomendações direccionadas às Instituições de apoio às PME:

- Divulgar iniciativas em curso que visam a capacitação das PME em competências de gestão e desenvolvimento empresarial (CORE, SME ToolKit Moçambique, OCAM, entre outros);
- Oferecer *workshops* de elaboração de planos estratégicos, planos de marketing e comunicação e de definição de objectivos comerciais;
- Criar *workshops* e outras soluções em formatos alternativos de modo a atingir empresas em locais de difícil acesso e sem internet/computador.

6.5 Barreiras ao Comércio com o Exterior

A percentagem de empresas que estabelece comércio com o exterior é relativamente baixo. Este facto pode ser explicado pela dimensão/capacidade produtiva actual das empresas e pelas barreiras impostas ao comércio com o exterior.

Estima-se que para exportar, demora-se cerca de 21 dias (contra os 10.5 da OECD), são necessários 7 documentos (contra 4 da OECD) e há um custo associado de aproximadamente 31,000 meticais por contentor. (Doing Business Report, 2015)

Para importar, demora-se cerca de 25 dias (contra 9.6 da OECD), são necessários 9 documentos (contra 4 da OECD) e há um custo associado de aproximadamente 48,000 meticais por contentor. (Doing Business Report, 2015)

Já existem iniciativas de desburocratização do comércio com o exterior, como a implementação da *janela única electrónica*, contudo, para além de questões burocráticas, as empresas mencionam actos de corrupção por parte de agentes alfandegários que dificultam os processos, exigindo valores monetários que encarecem os produtos, traduzindo-se na perda de competitividade.

Este obstáculo tem mais impacto nas zonas sul e centro devido à maior concentração de médias empresas nestas áreas e existência de pequenas empresas no norte que apresentam comércio com o exterior limitado e maioritariamente na vertente importação.

Recomendações direccionadas às PME:

- Reforçar a ética profissional na empresa, reportar e não ceder em situações de corrupção;
- Procurar informação relativa aos procedimentos e benefícios de importação/exportação;
- Ter em mente o processo real de comércio com o exterior aquando da estipulação de prazos.

Recomendações direccionadas ao Estado:

- Reduzir as taxas alfandegárias;
- Criar políticas favoráveis à importação de produtos benéficos para o país;
- Regular a importação de substitutos directos dos produtos produzidos nacionalmente - proteger e valorizar marca "*Made in Mozambique*";
- Desburocratizar a exportação;
- Aumentar parcerias com países SADC.

Recomendações direccionadas às Instituições de apoio às PME:

- Consciencializar agentes económicos sobre o papel da exportação no desenvolvimento económico do país;
- Divulgar informação sobre iniciativas já desenvolvidas para a melhoria do comércio com o exterior;
- Esclarecer sobre procedimentos a seguir aquando da importação e exportação;
- Criar linhas de apoio às PME para encaminhamento de questões;
- Criar uma linha directa de denúncia de situações críticas;
- Sensibilizar junto do governo para a redução de taxas para a importação/exportação.

6.6 Infra-estruturas Públicas Pouco Satisfatórias

A questão das infra-estruturas, tanto de transportes (rodoviário, marítimo, ferroviário e aéreo) como de energia eléctrica e água potável, é motivo de preocupação para alguns empresários.

Encontram-se no país zonas sem abastecimento de água potável e sem postes de energia eléctrica. Neste cenário, as empresas não conseguem desenvolver as suas actividades sem que seja feito um investimento próprio na criação de condições mínimas de trabalho - o que resulta em elevados custos operacionais.

Este obstáculo afecta a capacidade de crescimento das empresas, a qualidade dos seus produtos/serviços, a proporção de custos em percentagem do volume de negócios e induz, também, a problemas de saneamento, higiene e saúde pública.

Este impacto é mais sentido na zona norte do país devido ao pior estado de conservação das vias e infra-estruturas com menor nível de sofisticação. Os sectores de actividade mais afectados são o comércio, a indústria, e a prestação de serviços.

Recomendações direccionadas às PME:

- Instalar métodos alternativos para dar resposta às lacunas sentidas, em especial no que diz respeito à higiene e à saúde pública.

Recomendações direccionadas ao Estado:

- Implementar soluções alternativas para diminuir o impacto sentido no curto prazo ou apoiar as empresas em adquirir soluções alternativas;
- Melhorar as infra-estruturas já existentes e criar infra-estruturas adicionais;
- Co-responsabilizar por danos resultantes do mau funcionamento dos serviços públicos oferecidos.

Recomendações direccionadas às Instituições de apoio às PME:

- Divulgar soluções simples que empresários nas zonas mais afectadas podem adoptar, sem grandes custos acrescidos;
- Apoiar no desenvolvimento de soluções alternativas que dêem resposta aos problemas sentidos ao nível das infra-estruturas de transporte, electricidade e água.

6.7 Corrupção e Complexidade dos Processos Públicos

Os níveis de ineficiência nos processos do Estado, a baixa confiança nos políticos e os elevados níveis de corrupção, inserem-se na lista de obstáculos mencionados pelas PME.

As empresas afirmam que os processos públicos são muito complicados e que, na generalidade, envolvem mais do que uma instituição, o que se traduz na perda de mais do que um dia de trabalho para tratamento de algum documento necessário. Outro ponto é o nível de corrupção sentido na relação com os trabalhadores públicos e o elevado tempo de resposta acerca de algum processo pendente.

O impacto destes obstáculos é mais sentido em empresas jovens e com menor volume de negócios, o que pode constituir uma barreira à entrada de novas empresas no mercado.

Actualmente, estão já em curso iniciativas para a redução dos níveis de corrupção em instituições públicas.

Este obstáculo tem menor impacto na zona norte do país devido ao tamanho reduzido do meio em-

presarial e elevado nível de convivência entre cidadãos, o que reduz o nível de corrupção. Os sectores que sentem esta lacuna com maior intensidade são a prestação de serviços, comércio, agricultura, construção e serviços associados e indústria.

Recomendações direccionadas às PME:

- Reforçar a ética profissional na empresa e recorrer a outros mecanismos por forma a não recorrer à corrupção como forma de acelerar processos.

Recomendações direccionadas ao Estado:

- Criar e divulgar procedimentos a seguir em caso de corrupção e de situações críticas;
- Consciencializar os trabalhadores de instituições públicas em ética de trabalho e valores a seguir;
- Implementar leis de prevenção à corrupção;
- Implementar sistemas de avaliação de desempenho e de satisfação do cliente no sector público.

Recomendações direccionadas às Instituições de apoio às PME:

- Divulgar iniciativas já implementadas de apoio às empresas quando se encontram em algum processo com o Estado.

6.8 Relacionamento entre Sector Público e Privado

Muitas empresas manifestaram vontade e interesse em desenvolver uma relação mais próxima com as instituições públicas de apoio empresarial.

As empresas demonstram vontade em desenvolver uma relação activa e mais próxima com o Estado que proporcione, por um lado, a partilha de informação interna para auxiliar na estruturação de medidas mais adequadas às suas necessidades como, por outro, poderem beneficiar em maior medida das iniciativas já existentes, criando assim *win-win situations*.

O objectivo principal desta interacção não é para motivar uma maior concessão de apoios monetários entre o sector público e o sector privado, mas sim fazer sentir aos empresários, investidores nacionais e internacionais que o Estado acredita no potencial das PME moçambicanas e toma uma posição presente no seu desenvolvimento.

Diversas iniciativas estão a ser desenvolvidas neste âmbito, nomeadamente pelo IPEME, que deverão ser promovidas e continuadas, garantindo assim um impacto crescente junto das organizações. Estas instituições poderão também ter um papel importante em estreitar as relações entre PME e grandes empresas.

O impacto deste constrangimento é mais sentido nas zonas norte e centro devido ao direccionamento da maior parte de iniciativas de apoio às PME à zona sul do país, capitais provinciais e zonas de fácil acesso. As actividades financeiras e seguros, a indústria e a prestação de serviços são os sectores mais afectados por esta lacuna.

Recomendações direccionadas às PME:

- Partilhar informação que possa ser relevante para outras empresas;
- Manter uma postura pró-activa de mudança e busca de novas soluções.

Recomendações direccionadas ao Estado:

- Consciencializar sobre a importância de trabalhar junto das empresas e criar linhas de apoio direc-

cionadas e padronizadas às suas necessidades;

- Manter abertos os canais de contacto com as empresas, garantindo interacções regulares entre as partes (pública e privada) para promover o sentimento de proximidade.

Recomendações direccionadas às Instituições de apoio às PME:

- Promover e divulgar mais fortemente iniciativas de instituições de apoio às PME, utilizando diversos canais de comunicação;
- Desenvolver eventos de networking entre empresas e o sector público onde seja possível partilhar experiências e promover redes de contactos;
- Criar uma rede de agentes que se dirija regularmente a empresas seleccionadas, de forma a acompanhar o seu desenvolvimento;
- Criar uma *newsletter* para partilha de informações pertinentes.

7. Conclusão

Em resultado da análise feita podemos tirar as seguintes conclusões:

A área de recursos humanos é considerada, globalmente, como estrutural para as empresas, contudo, tendo sido as práticas, identificadas a este nível, ainda rudimentares, muito embora, já atentas à necessidade de formação de colaboradores.

As empresas evidenciam uma estrutura rígida de financiamento com poucas empresas a aceder a crédito bancário, pela existência de uma percepção negativa das condições de acesso. As empresas apresentam fraca capacidade de gestão financeira, o que limita os benefícios a médio-longo prazo.

As boas práticas, identificadas na área de aprovisionamento, passam pela lógica *make-to-order*, com preocupação crescente em desenvolver práticas de gestão de inventário. Ao nível da logística, as condições das infra-estruturas de transporte representam custos adicionais para as empresas.

A boa relação com os clientes, a manutenção de conhecimentos na área de actuação do negócio, a participação em concursos e feiras, foram identificadas como sendo as melhores práticas na vertente comercial. Verificou-se não ser uma prática comum a implementação de estratégias ou definição de objectivos comerciais.

A dimensão marketing foi considerada como incipiente, contudo, diversas empresas definem já os seus clientes alvo e ajustam os produtos/serviços em resposta ao mercado.

A preocupação com a sofisticação organizativa e dos processos internos, embora evidente, ainda não se reflecte na utilização massiva de sistemas informáticos ou na contratação de colaboradores especializados.

O investimento em investigação e desenvolvimento não é considerado como prioritário, no entanto, existem já soluções alternativas para as empresas com necessidade deste tipo de actividades.

As empresas desenvolvem acções de responsabilidade social, principalmente com os objectivos de promover uma relação próxima e positiva com a população local, manter boas ligações com o Estado, divulgar a marca da empresa e motivar os trabalhadores.

Em síntese, foi possível identificar um conjunto de aspectos ao nível interno das PME ou ao nível externo, do contexto envolvente, que deverão ser alvo de melhorias com vista a atingir objectivos de eficiência e eficácia no desempenho das empresas.

Referências

Berry, A. Et al. (2002) *The Economics of SMMEs in South Africa*. Trade and Industrial Policy Strategies South Africa, December 2002

Doing Business Report 2015, *Ease of Doing Business in Mozambique*. [online] disponível em: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/mozambique/> [visto em 12-12-2014]

Huang, X., Brown, A. (1999) *An Analysis and Classification of Problems in Small Business*. International Small Business Journal, 18: 73-85, October 1999

INE. (2014) INE Realiza II Censo de Empresas. [online] disponível em: <http://www.ine.gov.mz/news/ine-realiza-ii-censo-de-empresas> ; [Visto em 15-12-2014].

Moçambique. Instituto Nacional de Estatística (2004) Censo de Empresas 2004 (CEMPRE 2004)

Moçambique. Ministério da Indústria e Comércio. (2007) *Estratégia para o Desenvolvimento das Pequenas e Médias Empresas em Moçambique*. Aprovada pela 22ª sessão Ordinária do Conselho de Ministros em 21 de Agosto de 2007

Naicker, N. I. (2006) *Factors contributing to women being successful in the SMME sector*. Mini dissertation submitted in partial fulfillment of the requirements for the degree Masters in Business Administration in the Faculty of Management at the University of Johannesburg

Smit, Y., Watkins, J.A. (2012) *A literature review of Small and Medium Enterprises (SME) Risk Management Practices in South Africa*. *African Journal of Business Management*, 6(21): 6324-6330, May 2012

The World Bank. (2014) Country Data: Mozambique. [online] disponível em: <http://data.worldbank.org/country/mozambique> [visto em 10-12-2014]

Williamson, I. O. (2000) *Employer legitimacy and recruitment success in small business*. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 25: 27-42

5.3 DIALOGO PÚBLICO

PRIVADO, AMBIENTE DE NEGÓCIO E COMPETITIVIDADE DAS PMES

Eduardo Sengo, CTA

1. Diálogo Público Privado

O Diálogo Público-Privado (DPP) iniciou com a criação da CTA em 1996 e evoluiu para uma etapa de relações institucional entre a CTA e o Governo. Para a efectivação do DPP, foram criados níveis de diálogo, existindo a nível provincial e central. A nível central, foram criados diversos fóruns, nomeadamente a CASP, a CAC e o CEN, a CTA estruturou-se em Pelouros organizados com base nos sectores económicos relevantes para a economia empresarial, que interagem e debatem, cada um, com um ponto focal sectorial ou transversal do Governo. Nesse contexto diversas matérias são discutidas versando a reforma de políticas e estratégias de desenvolvimento do sector privado, mas sempre uma interacção Público-Privado. A nível provincial a interacção é feita através dos Conselhos Empresarias Provinciais (CEP's), através dos grupos de trabalho criados com base na estrutura e potencial económico de cada Província, enquanto, ao nível central.

O objectivo central do DPP, tanto a nível central como provincial, é remover constrangimentos ao surgimento, crescimento e consolidação de empresas.

Após pouco mais de 20 anos de abertura de economia à iniciativa privada e maior integração económica à economia mundial, a maior parte dos empresários em Moçambique, ainda enfrentam diversos constrangimentos o que, de certa forma, afecta os planos de negócios e realização de novos investimentos. No que respeita ao processo de diálogo permanente consubstanciado nas CASP's, entre o Governo e a CTA, registou-se progressos ao nível das reformas necessárias para permitir o desenvolvimento da economia de Moçambique de modo a criar empregos e a permitir a geração de riqueza. Contudo, o passo de implementação de reformas tem sido considerado lento, tendo em conta a quantidade de reformas que o País precisa. A figura 1 mostra o fluxo de questões que os empresários consideram necessárias de reformar.

A figura 1 mostra as questões foram sendo alistadas pelos empresários para integrarem a matriz do DPP. Destas questões, em cada ano, eram priorizadas 21 questões para resolução e designadas Prioridades da CAC. O quadro 1, a seguir, mostra o exemplo do Balanço das Prioridades CAC em 2013.

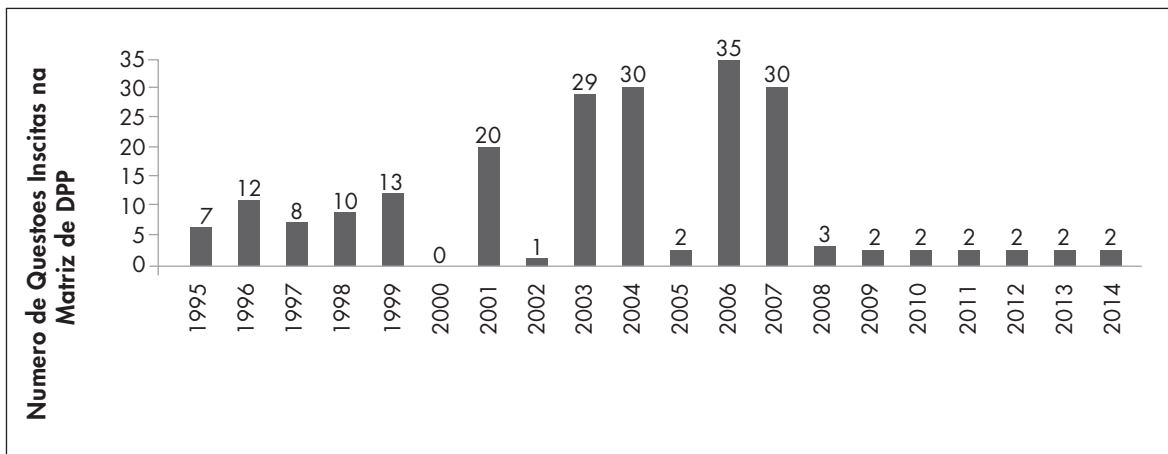


Figura 1: Dinâmica da Matriz de DPP, 1995-2014.

Nº	Prioridades CAC-2013
1	Efectiva Isenção do IVA na Agricultura
2	Implementação do Diploma Ministerial 118/2005 (Incentivo ao Gasóleo previsto para a Agricultura)
3	Aprovação do Diploma Conjunto sobre a Revisão dos Preços
4	Promoção de empresas nacionais de construção
5	Revisão da Política Industrial
6	Revisão da Lei do Medicamento (Lei nº 4/98 de 14 de Janeiro)
7	Isenção de Direitos Aduaneiros e Demais Imposições Fiscais sobre o Gasóleo destinado às Embarcações de Pesca
8	Lei das Pescas (Lei nº 3/90 de 26 de Setembro)
9	Actualização das Tarifas de Transporte Rodoviário
10	Terreno para a Construção do Centro de Formação Profissional
11	Criação do Órgão Regulador do Sector dos Transportes
12	Gestão do Instituto de Aviação Civil de Moçambique
13	“Clearance” / Permissão de entrada
14	Predominância da Caça Furtiva
15	Liberalização do Espaço Aéreo
16	Criação da Central de Registo de Crédito Privada
17	Inspecção não Intrusiva de Mercadorias (Scanner)
18	Inspecção Pré-embarque (Lista Positiva)
19	Conclusão da Regulamentação da Lei do Trabalho
20	Informatização Integrada do Processo de Licenciamento de Actividades Económicas
21	Interoperabilidade de Sistemas de Licenciamento de Actividades Económicas

Tabela 1: Balanço das Prioridades da CAC, 2013.

A matriz prioridades CAC 2013 continha 21 actividades. Destas, quatro foram integralmente realizadas, o que corresponde a uma realização de 19%, sendo que está em curso a implementação de 12 actividades,

o que corresponde a 57% e para as restantes cinco actividades não foi desencadeada nenhuma acção para a sua implementação, o que significa 24% de estagnação, como mostra a figura 2.

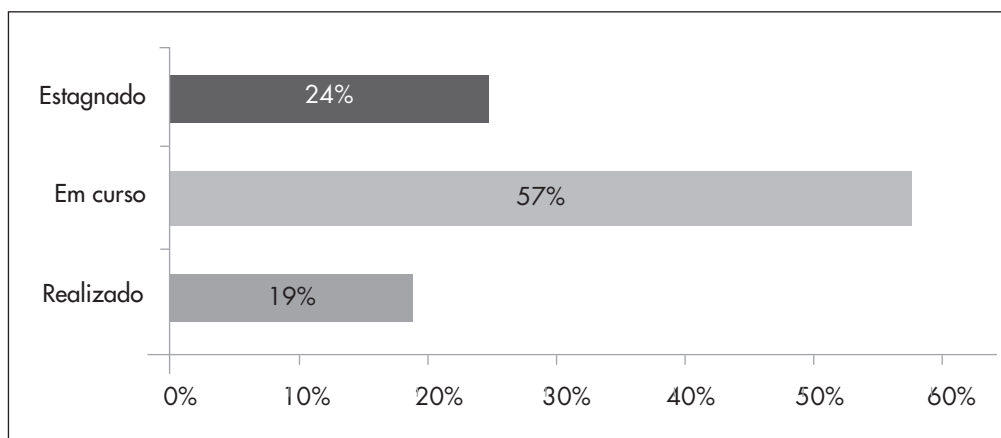


Figura 2: Desempenho da matriz CAC, 2013, Fonte: Adaptação do relatório da UMC, 2013.

De referir que até á realização da CAC 2013 em Agosto de 2013, a Matriz CAC 2013 apresentava um desempenho de duas actividades realizadas, 11 em curso e 8 estagnadas, o que correspondia a 10%, 52% e 38%, respectivamente. Todavia, até Dezembro de 2013, o desempenho da mesma matriz melhorou, substancialmente, ao realizar mais duas actividades, o que perfaz quatro realizadas e uma percentagem de realização de 19%, um crescimento de 9 pontos percentuais (pp); os indicadores cuja implementação está em curso passaram de 11 para 12 o que corresponde a 57% até Dezembro de 2013 contra 52% até a CAC 2013, representando um crescimento de 5 pp; os indicadores que não registaram nenhum avanço, permanecendo estagnado passaram de 8, na altura da realização da CAC 2013 para 5 em Dezembro de 2013, passando de 38% para 24% estagnados, uma redução de 14pp.

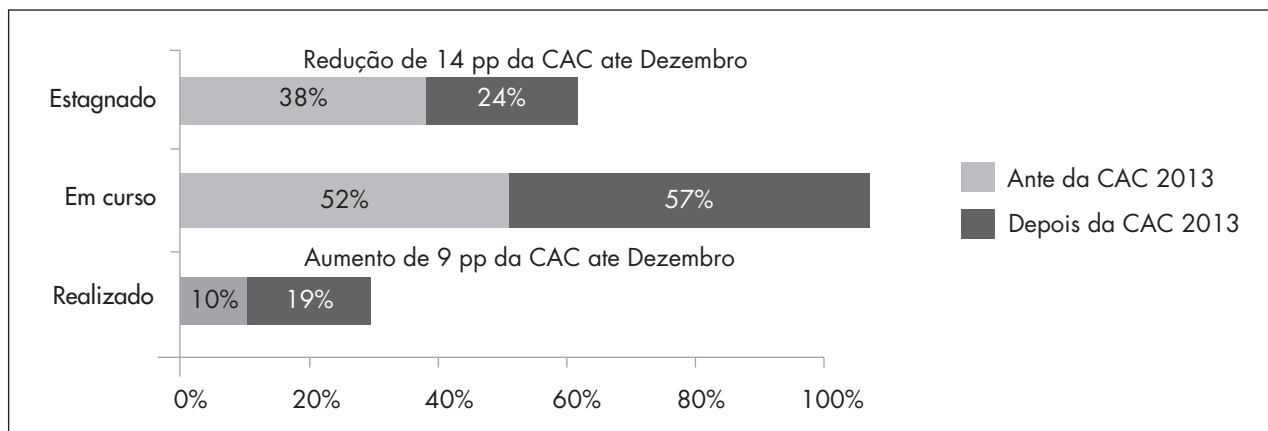


Figura 3: Análise comparativa da evolução do desempenho da Matriz CAC 2013, Fonte: Adaptação do relatório da UMC, 2013.

Houve uma tendência de se estabelecerem compromissos, mas não se dá um seguimento regular dos assuntos e, fundamentalmente, não existe um consenso amplo entre o sector público, as empresas e a sociedade civil, sobre como alcançar o desenvolvimento económico. A participação do sector privado em programas de desenvolvimento por exemplo no PARPA, ENDE ou EMAN, reconhecem que o sector privado, particularmente as PME's são cruciais para o emprego e para um crescimento de base alargada. No entanto, estas não são transformadas em acções concretas, em termos da legislação que é efectivamente implementada.

São as seguintes as principais questões identificadas:

- Potencial de reformas previstas não foi materializado (nos últimos 18 anos);
- Ausência de uma visão comum sobre o desenvolvimento do País;
- Ausência de uma abordagem abrangente e integrada para impulsionar o ambiente de negócios;
- Fraca capacidade de implementação das reformas sectoriais e transversais e ausência de um sistema de monitoria permanente de resultados;
- Em consequência, o processo de Diálogo Público Privado não se traduziu em resultados notórios.

Face ao quadro, recomendou-se:

- i. Reformulação do modelo de DPP;
- ii. Estabelecimento de um compromisso formal do DPP;
- iii. Responsabilização das partes; e
- iv. Definição de prazos para a resolução das questões;
- v. Aprimoramento dos mecanismos de M&A.

Este estudo resulta da constatação de que os esforços feitos ao longo das últimas quase duas décadas para melhorar o ambiente de negócios e fortalecer o sector privado em Moçambique, têm sido insuficientes.

Facto que se reflecte no Índice de Ambiente de Negócios de Moçambique (estacionário nas últimas duas décadas), na sua classificação no índice de Doing Business (146º dos 185 países em 2013) e no seu desempenho no Índice de Desenvolvimento Humano das Nações Unidas (penúltimo lugar dos 186 países em 2013).

2. Ambiente de negócios na base do relatório do Banco Mundial

Fazer negócios em Moçambique para as Pequenas e Médias Empresas (PME's) tem sido cada mais facilitado, segundo o relatório do Banco Mundial *Doing Business 2015*. Em segundo ano consecutivo, a economia de Moçambique viu a sua classificação no *ranking Doing Business* melhorada, desta vez, em 15 posições, mercê das reformas introduzidas, como resultado do Diálogo Público-Privado liderado pela CTA e que reflectiu-se no estabelecimento do quadro legal sobre a insolvência. Assim, Moçambique subiu 15 lugares, passando de 142 para 127 num universo de 189 países. Esta subida foi impulsionada pelas reformas nos indicadores de Insolvência (melhorou 46 lugares) e Registo de Propriedade (melhorou 24 lugares). O país beneficiou, igualmente, da alteração de metodologia no indicador relativa a obtenção de crédito (subiu 47 lugares).

Começar um negócio em Moçambique demora treze dias, o mesmo número da avaliação anterior, mas ainda longe dos líderes da lista. Em Singapura, país que ocupa a primeira posição do ranking, são apenas dois dias e meio e nos EUA, o quarto lugar, são cinco dias. Em outros indicadores isolados, usados para fazer o *ranking* geral, Moçambique também ocupa posições do fundo da classificação. Na facilidade para uma PME conseguir crédito, está no 131º lugar; em impostos, em 123º; na facilidade para registos de propriedades, em 101º. Conseguir permissão para construção em Moçambique demora em média 144 dias, posição 84ª no *ranking*.

As cinco primeiras posições do *ranking* geral ficaram com Singapura, pelo oitavo ano consecutivo, Hong Kong, Nova Zelândia, Dinamarca e Coreia do Sul, todos nos mesmos lugares do *ranking* do ano passado,

Indicador	DB11	DB12	DB13	DB14	DB15
<i>Starting a Business</i>	65	70	70	95	107
<i>Dealing with Construction Permits</i>	155	126	126	77	84
<i>Getting Electricity</i>	0	172	172	171	164
<i>Registering Property</i>	144	156	156	152	101
<i>Getting Credit</i>	128	150	150	130	131
<i>Protecting Investors</i>	44	46	46	52	94
<i>Paying Taxes</i>	101	107	107	129	123
<i>Trading Across Borders</i>	133	136	136	131	129
<i>Enforcing Contracts</i>	132	131	131	145	164
<i>Resolving Insolvency</i>	129	143	143	148	107
Total (Rank)	126	139	142	139	127

Tabela 2: Evolução da classificação de Moçambique no Doing Business.
Fonte: Dados dos Relatórios do Banco Mundial (vários anos).

excepto a Coreia do Sul que trocou com os EUA. O último lugar ficou com o Eritreia. Na SADC, o país mais bem colocado é as Maurícias (28º lugar) que caiu oito lugares, seguido pela África do Sul (43º). Moçambique encontra-se no 7º lugar, comparando com os países da SADC. Maurícias é, igualmente, o país da SADC que mais reforma fez, com três no período em análise.

O relatório conclui que houve progressos na melhoria da regulamentação pelo mundo com o objectivo de facilitar os negócios para as PME's, sobretudo em países de alta renda da Europa, da Ásia central e da África. Em 114 países houve avanços na regulação para fazer negócios, uma expansão de 18% na comparação com o relatório anterior. Foram implementadas 238 reformas regulatórias em todo o mundo, considerado o segundo maior volume de reformas desde a crise mundial.

A elaboração e aprovação da Legislação de insolvência foi liderada CTA pelo entendimento da necessidade de permitir, tanto uma reestruturação do negócio para que possa continuar a operar e pagar as suas dívidas, ou um encerramento estruturado realizado de tal forma que o maior número de credores possíveis possa receber pelo menos uma parte do que lhes é devido. A nível de crédito, a CTA, em parceria com o Banco de Moçambique, elaborou a proposta de lei sobre as centrais privadas de informação de crédito que permitiram maior disponibilidade de informação relevante para a avaliação positiva dos potenciais tomadores de crédito, o que vai impactar no nível da taxa de juro de mercado. Uma vez aprovada esta lei, terá, igualmente, impacto positivo no *ranking* do *Doing Business*, mais concretamente no indicador sobre a facilidade de obtenção de crédito.

3. Competitividade das PMEs

Estando integradas no comércio externo, então significa que as MPME's enfrentam, actualmente, uma concorrência de nível regional e até global. A este nível, para serem competitivas, não basta uma boa gestão interna para ganhar a concorrência. É necessário que as políticas globais possam acompanhar este processo. Para fundamentar este ponto de vista, fez-se um levantamento comparativo de alguns custos relativos à maior de obra.

ECONOMIA	Salário Mínimo (USD)	Porcentagem do quanto da produção de cada trabalhador é absorvido pelo Salário Mínimo	Quanto Dias Trabalha por semana	Quantos Dias a Empresa paga a trabalhador no período de férias/ano	PIB Per Capita
África do Sul	336,46	0,36	6	15	6 618,00
Angola	151,07	0,18	6	22	5 783,37
Botswana	96,99	0,09	6	15	7 315,02
Namíbia	Não Tem SM				
Maurícias	241,90	0,22	6	17	9 210,00
Malawi	15,72	0,36	6	24	226,46
Zâmbia	292,99	1,21	5,5	24	1 844,80
Zimbábue	255,49	2,11	6	22	226,00
Suazilândia	174,92	0,4	5,5	11	3 034,22
Lesoto	158,70	0,73	6	12	1 125,59
RDC	65,00	1,02	5	13	484,21
Madagascar	49,83	0,36	6	24	462,97
Moçambique	139,33	1,45	5,5	24	753,1

Tabela 3: Competitividade sob ponto de vista de custos.

Fonte: Dados compilados do Relatório do Banco Mundial (2015), sobre *Doing Business*.

Da tabela anterior, pode-se depreender:

- Moçambique possui um dos salários mínimos mais elevado da região da SADC. Naturalmente, as economias com alto rendimento ou PIB per capita (Maurícias, África do Sul) têm salários mínimos mais elevados;
- Do valor da produção adicional por trabalhador em Moçambique, 145 é absorvido pelo salário mínimo. Ou seja, dada a baixa produtividade do factor trabalho, aquilo que o trabalhador adiciona na produção não suficiente para pagar o seu salário, em média. Sendo assim, a empresa acrescenta 45% para o seu pagamento;
- Em Moçambique, a empresa deve pagar por 24 dias úteis de férias/ano a cada trabalhador. A média da SADC são 18 dias.

Ou seja, de facto, a questão laboral constitui, de facto, um aspecto negativo na concorrência das MPME's, considerando o contexto regional da SADC.

Remane (2013) concluiu que, em Moçambique, são 42 os impostos que se pagam numa base anual e que se aplicam a todas as empresas, de uma forma geral. Das opiniões colhidas, a ideia geral é de que o número de impostos que as empresas têm que pagar anualmente não é propriamente o maior problema, mas sim (1) as taxas elevadas e (2) a complexidade dos procedimentos para o pagamento, os quais obrigam a que as empresas suportem custos elevados decorrentes maioritariamente do tempo necessário para se proceder ao pagamento.

De facto, uma análise comparativa regional, constante na tabela 2, sugere a confirmação do argumento de Remane (2013).

ECONOMIA	Custo da Electricidade (% do PIB Per capita)	Cobertura do Registo de crédito (% de adultos)	Carga Fiscal (36,6% dos lucros)
Africa do Sul	729,50	55,40%	28,80
Angola	660,00	1,80%	52,00
Botswana	340,40	51,80%	25,30
Namibia	391,20	64,30%	20,70
Mauricias	277,00	71,90%	24,50
Malawi	6 131,50	0,00%	35,50
Zambia	3 057,40	5,80%	32,80
Zimbabwe	837,50	7,30%	14,80
Seycheles	454,70	0,00%	31,70
Suazilandia	1 039,10	42,10%	35,60
Lesotho	1 047,50	0,00%	13,60
RDC	16 191,70	0,00%	54,70
Madagascar	8 583,30	0,00%	35,10
Moçambique	2 484,80	5,70%	36,6

Tabela 4: Análise comparativa do peso dos impostos nas empresas a nível regional
 Fonte: Dados compilados do Relatório do Banco Mundial (2015), sobre *Doing Business*.

Da tabela anterior, pode-se depreender:

- O Custo de acesso a electricidade, ainda, é muito alto. Em Moçambique, em média, uma empresa gasta 2 484,8% do rendimento *per capita* para ter electricidade. Isto corresponde a 18 713,03 USD/média por ano para ter electricidade;
- O Acesso ao financiamento ainda é baixo, tendo como um dos factores o custo do dinheiro (taxa de juro e outros custos de transacção). Isto é, em parte, ligado a avaliação negativa que o mercado financeiro faz aos que procuram empréstimo.
- Esta avaliação negativa está ligada ao baixo nível de informação de cada potencial tomador de crédito. A central de informação de crédito existente cobre, apenas, 5,7% dos adultos e só providencia informação bancária.

Portanto, nesta dimensão confirma-se, inclusive a questão das deficientes infra-estruturas como uma dos entraves das MPME's e que podem torna-las pouco competitivas, estando integradas no comércio externo. O exemplo disso, é deficiência das infra-estruturas de transporte e distribuição de energia eléctrica que tornam o seu custo de acesso bastante elevado.

Se a competitividade no sector empresarial diminui devido aos constrangimentos decorrentes de políticas, legislação e procedimentos adversos ao investimento e ao desenvolvimento de negócios; esta situação pode levar retracção do investimento em consequência do ambiente de negócios desfavorável. Os constrangimentos que persistem no quadro do ambiente de negócios conjugados com os fracos resultados do DPP podem tornar-se num risco para o ambiente de negócios em Moçambique. Por isso, urge

desenhar um modelo de DPP que responda as preocupações do sector privado com sentido de urgência e responsabilidade necessárias e garantir a participação do sector privado na melhoria do ambiente de negócios.

4. Conclusão

Moçambique tem vindo a dar passos concretos no que se refere a reformas para a melhoria do ambiente de negócios. Entretanto, esses passos têm sido lentos, tendo em conta o fluxo de questões consideradas necessárias de serem reformadas e o número de reformas efectivadas. Apesar disso, as reformas feitas possibilitaram o País melhorar no ranking do Doing Business em dois anos consecutivos, algo inédito para Moçambique. Isto significa que, se o processo de reformas tivesse sido mais rápido, Moçambique poderia estar numa posição de destaque no Doing Business.

As reformas propostas têm impacto directo na competitividade das empresas. A comparação que é feita, actualmente, mostra que os custos de transacção e de alguns factores, como o trabalho, têm contribuído para a melhoria de competitividade não seja rápida. No caso do trabalho, o aspecto central é a sua produtividade considerada baixa, fazendo com que, o que a sua remuneração seja elevada que o produto adicional.

Referências

Baker Tilly, (2014): PME em Moçambique Oportunidades e Desafio. Trabalho encomendado pelo IPEME e financiado pela USAID-SPEED.

DNEAP (2006): "Enterprise Development in Mozambique: Results Based on Manufacturing Surveys Conducted in 2002 and 2006", National Directorate of Studies and Policy Analysis, Ministry of Planning and Development, Mozambique.

ICA (2009): "Mozambique InvestmentClimate Assessment", the World Bank, Regional Program for Enterprise Development (RPED), Africa Finance and Private Sector (AFTFP).

INE (2011): "CEMPRE 2002" (revised in 2011), Instituto Nacional de Estatística (INE).

INE (2012): "Estatísticas das Empresas 2009", Instituto Nacional de Estatística (INE), Maputo, Mozambique. Available online here (31st December 2012): <http://www.ine.gov.mz/ResourceCenter/Default.aspx>

Remane, Natércia V. (2013): "Pagamento de impostos em Moçambique". Estudo sobre o pagamento de impostos em Moçambique no âmbito dos resultados apresentados pelo Banco Mundial no relatório "Doing Business 2012". Este documento foi encomendado pela CTA com financiamento da Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional (USAID) através do Projecto Speed. Junho.

World Bank: Doing Business (2015): Going Beyond Efficiency, Washington DC.
See <http://www.doingbusiness.org/reports>

5.4 PMEs E AS EMPRESAS MANUFACTUREIRAS

Resultados dum Inquérito de Moçambique 2012

Dina Guambe & Fausto Mafambissa, DNAEP

1. Introdução

O comportamento e desempenho das pequenas e médias empresas são fundamentais no desenvolvimento da economia moçambicana, dado que compõem 78% do universo empresarial (CEMPRE 2002), empregando aproximadamente 67% da força do trabalho (MIC, 2006). Na tentativa de aprofundar o conhecimento do sector empresarial moçambicano no geral, e das pequenas e médias empresas em particular, foi levado a cabo um inquérito às empresas do sector manufactureiro em 2012, planificado e conduzido pela Direcção Nacional de Estudos e Análise de Políticas (DNEAP) no Ministério da Planificação e Desenvolvimento (MPD), Confederação das Associações Económicas de Moçambique (CTA) e o Grupo de Pesquisa de Economia do Desenvolvimento (DERG) da Universidade de Copenhaga com o apoio financeiro da Agência Dinamarquesa para o Desenvolvimento Internacional (DANIDA). O IIM2012 é a continuação de outros inquéritos conduzidos pela DNEAP (2006) e pelo Banco Mundial (ICA 2009) e faz o acompanhamento de 216 empresas abrangidas nestes dois inquéritos, procurando alargar o número de empresas entrevistadas e cobertura geográfica do que nos inquéritos anteriores. Este inquérito teve dois objectivos principais:

- i. fazer o acompanhamento do maior número possível de empresas inqueridas anteriormente por forma a ter uma ideia sobre a sua taxa de sobrevivência e das mudanças no sector e,
- ii. obter uma amostra do universo actual das PMEs, que seja representativa de Moçambique. Os principais tópicos cobertos tem a ver com a dinâmica das empresas, as questões relativas ao ambiente de negócios, acesso ao financiamento, investimentos, formalização de empresas, condições de trabalho e comércio.

Com base em informações subjectivas das percepções de empresários e dados fornecidos pelas mesmas empresas, é possível fazer uma comparação entre percepções e a realidade. Deste modo, os resultados aqui apresentados realçam as experiências diversas de empresas de diferentes tamanhos, as suas perspectivas sobre o ambiente de negócios e o impacto no comportamento e crescimento delas. Os resultados mostram que o acesso ao financiamento, instabilidade política, regulamentos laborais e electricidade parecem menos importantes comparados com 2006. Os resultados também apontam para um agravamento severo relativo a percepção de questões ligadas a corrupção no geral e acesso a terra.

Embora haja estas percepções, no geral, as evidências sugerem que o clima de negócios tem melhorado desde 2006. Mesmo assim, o emprego total da amostra registou uma queda no seu crescimento o que sugere que algumas empresas têm vindo a crescer muito rapidamente, enquanto a maioria das empresas têm estado a demitir os trabalhadores durante o período considerado. Análise de empresas por categoria de tamanho também realça diferenças notáveis em diversos aspectos do ambiente de negócios e nos constrangimentos enfrentados.

O presente capítulo tem cinco secções. A secção 2 descreve a amostra com as características gerais das PMEs entrevistadas. A seguir, a secção 3 apresenta alguns resultados relacionados com o comportamento e desempenho das empresas. Sob hipótese de que as diferenças realçadas possam ser relacionadas com o ambiente de negócios, a secção 4 apresenta algumas percepções de empresários entrevistados enquanto a secção 5 mostra as evidências relevantes e por último a secção 6 conclui o capítulo.

2. Descrição da Amostra e Características das Empresas

A amostra para presente análise é composta por 761 empresas e cobriu apenas as Micro, Pequenas e Médias empresas (MPMEs). As empresas encontram-se localizadas nas maiores cidades das sete províncias seleccionadas a destacar: Maputo Cidade, Maputo Província, Gaza, Sofala, Manica, Tete e Nampula, e englobam empresas tanto do sector formal (78.1%) como do informal (21.9%). Desta amostra de empresas (761), 216 participaram em dois inquéritos anteriores realizados pela DNEAP em 2006 e o ICA em 2009.

As empresas inqueridas pertencemna sua maioria a seis sectores do ramo manufactureiro presentes em todas as províncias inqueridas, nomeadamente: (i) alimentos e bebidas, (ii) produtos fabricados de metal, (iii) mobiliário, (iv) vestuário, (v) madeira e(vi) produtos minerais não metálicos. Os sectores de Alimentação, produtos metálicos e de mobiliário destacam-se como os maiores, constituindo cada um entre 15-22% da amostra. Seguidos dos sectores de vestuário, madeira e de produtos minerais não metálicos compondendo entre 8-13% da amostra. Sendo que no geral estes sectores representam 90% do total das empresas entrevistadas, confirmando que as indústrias manufactureiras em Moçambique estão concentradas apenas em alguns sectores (veja por exemplo Castelo-Branco, 2010).

Cerca de 44% das médias-empresas encontram-se no sector de alimentação, constituindo como um todo apenas 17% do total da amostra. Por outro lado, os sectores de vestuário, madeira, metal e mobiliário constituem no seu conjunto mais de 75% de microempresas existentes na amostra.

Embora a amostra tenha cobrido as três dimensões de MPMEs, a maior parte são micro, como se pode verificar na tabela no 1 abaixo. A tabela ilustra a distribuição das empresas por sector e tamanho no inquérito e na população de empresas (CEMPRE), para permitir comparações.

Sector	Micro (1-9)	Pequena (10-19)	Media (50-299)	Grande (300+)	Total
CEMPRE	2512	537	167	29	3245
Proporção	77.4	16.5	5.1	0.9	100
Inquérito	517.0	178.0	66.0	-	761.0
Proporção	67.9	23.4	8.7	-	100.0

Tabela 1: Amostra por sector.

Fonte: IIM, 2012 e CEMPRE, 2002

A distribuição da amostra por tamanho apresenta mais distorções em comparação com a população de empresas do CEMPRE. O inquérito cobre apenas as categorias de micro (1-9 trabalhadores), pequenas (10-49 trabalhadores) e médias empresas (50-299 trabalhadores). Sendo que 67.9% são micro em comparação com 77.4% do CEMPRE, 23.4% são pequenas e 8.7% são compostas por médias empresas.

Como se pode depreender do tamanho da amostra do inquérito, as empresas na sua maioria são constituídas por micro (IIM2012), concentradas fundamentalmente nos ramos de Mobiliário (24.6%), produtos fabricados de metal (24.2%), vestuário (14.5%), madeira (13.7%) e alimentação e bebidas (9.6%). Em relação as pequenas empresas, a distribuição sectorial é quase similar as micro, com (27%) das empresas no sector de alimentação e bebidas, (18.5%) produtos fabricados e metal, (16.3%) Mobílias e (11.8%) Madeira. As médias empresas apresentam-se concentradas em grande medida no sector de alimentação e bebidas com 43.9% da amostra total das médias.

As empresas inqueridas estão mais concentradas nas províncias de Maputo Cidade e Sofala, com 35% e 18.8% da amostra total. Embora a amostra do estudo não seja estatisticamente representativa ao nível nacional, de tal forma que os resultados possam ser inferidos para todo o universo empresarial moçambicano, serve de base para tirar algumas indicações interessantes no que diz respeito ao ambiente de negócios e as variações que existem entre empresas de diferentes tamanhos.

Segundo os dados do inquérito, o principal cliente das empresas continua sendo o sector privado doméstico, variando entre indivíduos privados e empresas (não estatais, públicas e estrangeiras). A figura 1 ilustra a contribuição das vendas por grupo de clientes e categoria de empresa.

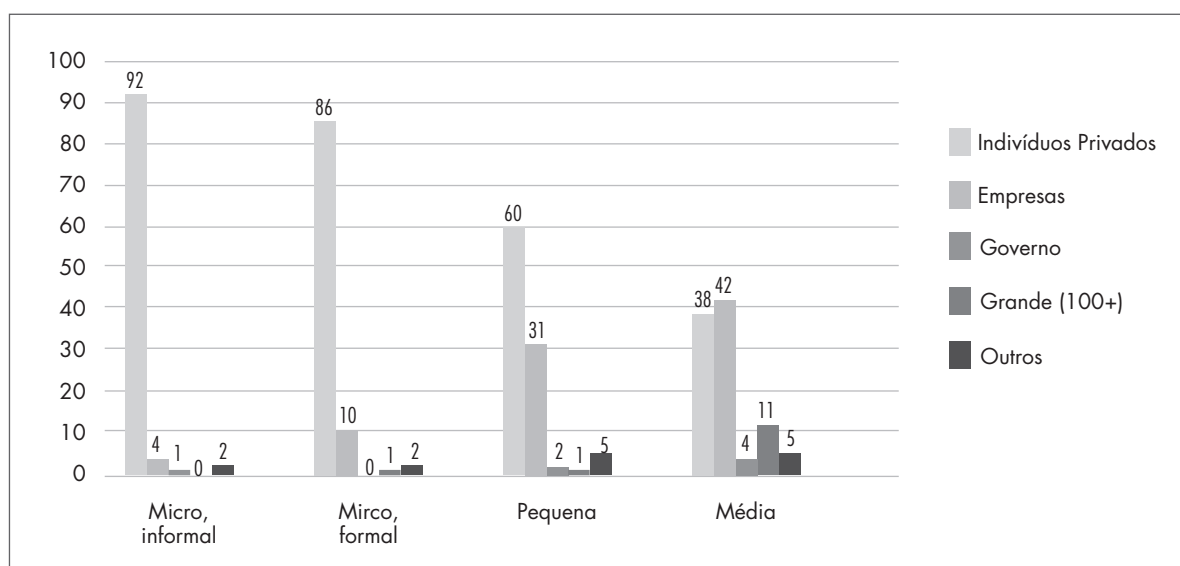


Figura 1: Vendas grupo de clientes, categoria da empresa, % do total das vendas. Fonte: IIM 2012.

Nota: "Empresas" inclui domésticas, empresa não-estatal, empresas públicas/estatais e empresas estrangeiras. "Outras" inclui turistas e outras. Número de observações: 752 (9 em falta).

As Micro e pequenas empresas apresentam uma concentração de clientes nas pessoas individuais enquanto médias empresas tem uma base mais diversificada de clientes entre os sectores domésticos (empresas, indivíduos, governo) e estrangeiro (empresas estrangeiras).

A particularidade verificada nas vendas de microempresas quer formais ou informais, é que ambas apresentam características comuns na sua carteira de clientes (pessoas individuais), em cerca de 86%

e 92%, respectivamente. O mesmo se verifica entre as pequenas empresas onde a venda a pessoas individuais chega aos 60%, e somente 10% correspondem vendas as empresas domésticas e 2% as empresas estrangeiras. Enquanto as vendas das médias empresas apresentam uma variação na sua carteira de clientes principais, redistribuídos em 42% empresas domésticas, 38% pessoas individuais, 11% empresas estrangeiras.

O tipo de cliente pode ter impacto nas possibilidades de expansão da empresa, adopção de novas tecnologias, produtividade dos seus trabalhadores, entre outros benefícios, reflectindo assim os limites do mercado. O mercado internacional constitui ainda um privilégio de poucas empresas, sendo que somente do total da mostra, apenas 22 empresas são exportadores, correspondendo a (3%). Este comportamento pode estar associado ao baixo nível de produtividade e qualidade do produto final, aliado ao desconhecimento de procedimentos necessários para exportação. Estes dados fornecem uma indicação de que ainda persiste um nível baixo de integração da maior parte do empresariado moçambicano no mercado internacional.

3. Comportamento e Desempenho das Empresas

O desenvolvimento e a expansão do sector privado são conduzidos pelas dinâmicas da empresa. No nível mais básico, a dinâmica empresarial apresenta duas componentes fundamentais: (i) O crescimento e o declínio de empresas existentes e (ii) a entrada de novas empresas e saída de empresas antigas. Analisando o comportamento das empresas entre 2006 e 2011, verificamos no geral que a maioria permaneceu na mesma categoria, isto é, não transitou para a outra categoria, conforme os dados da tabela no 2 abaixo, que apresenta a transição de empresas de uma categoria de tamanho para outra, para os anos de 2006 e 2011.

Categorias de tamanho em 2011				
Categoria de tamanho em 2006	Micro	Pequena	Média	Total
Micro (%)	82 (91.1)	6 (6.7)	2 (2.2)	90 (100)
Pequena (%)	23 (25.0)	58 (63.0)	11 (12.0)	92 (100)
Média (%)	0 (0.0)	7 (20.6)	27 (79.4)	34 (100)
Total (%)	105 (48.6)	71 (32.9)	40 (18.5)	216 (100)

Tabela 2: Matriz de transição da categoria de tamanho da empresa, 2006-2011.
Fonte: IIM 2012, DNEAP (2006) e ICA (2009).

Nota: Os números entre parênteses indicam percentagens.

Como vem apresentado na matriz, da amostra pode-se depreender que as micro empresas estão mais propensas a permanecer micro, tendo transitado somente 7% a pequenas e 2% a média empresas. Para as categorias de pequenas e médias empresas a maioria das empresas permaneceu no seu tamanho, sendo que 25% das pequenas passou a micro e 12% a média empresas, e 21% das médias tornaram-se pequenas, respectivamente.

Analisando as saídas¹ das empresas por tamanho, os dados acima sugerem que as micro e pequenas empresas apresentam uma taxa de sobrevivência anual inferior do que as médias empresas, este resultado é oposto ao do painel de 2002-2006, mas consistente com a literatura sobre a dinâmica da empresa (ver, por exemplo Jovanovic, 1982). Poderia ser devido ao facto de grandes empresas serem geridas de forma mais eficiente ou ser mais fácil para liquidar o capital (físico e humano) duma empresa pequena, quando se torna não lucrativa.

Em termos de crescimento do emprego nas empresas, registou-se um crescimento médio de -5%) e um crescimento mediano (-19%) ao longo do período. O número total de funcionários nas empresas do painel equilibrado permaneceu praticamente constante ao longo do período, tendo uma variação de 6.128 em 2006 para 6.038 em 2011, o que corresponde a uma queda de 1,5%. Isto sugere que algumas empresas têm vindo a crescer muito rapidamente, enquanto a maioria das empresas têm estado a demitir os trabalhadores durante o período considerado.

	Crescimento Médio	Crescimento Médio, sem extremos*	Crescimento Mediano	Crescimento, grupo como um todo	Nº de obs.
Todas	1.3	-5.1	-18.6	-1.5	216
Micro	0.2	-17.5	-33.3	0.6	90
Pequena	3.9	6.1	-13.8	5.8	92
Média	-2.9	-2.9	-5.4	-6.4	34
Informal	-18.2	-18.2	-40	6.5	29
Formal	4.3	-3.1	-14.8	-1.9	187

Tabela 3: Crescimento do emprego 2006-2011 por tipo de empresa, %, Fonte: IIM 2012

Do mesmo modo que a amostra apresenta que o emprego total reduziu ao longo do período em análise, dos dados sugerem igualmente uma redução na receita média por trabalhador entre 2006 e 2011, em todas as três categorias de empresas, (Figura 2) na próxima página. Esta redução pode ser resultado, por um lado, do número reduzido de observações, o que torna difícil concluir decisivamente, por outro lado devido ao declínio da produtividade do trabalho entre as indústrias manufactureiras em Moçambique.

No mínimo, os números não sugerem um aumento geral da produtividade do trabalho para as empresas manufactureiras em Moçambique, de acordo com as constatações de Bila e Rand (2011). Tendo em vista crescimento anual de 7-8% da economia de Moçambique como um todo, isto sugere que a indústria manufactureira das PME está ficando muito atrás do crescimento no resto da economia. Isto é consistente com as constatações da KPMG Top 100 Companies Report (KPMG, 2011), que o PIB da indústria manufactureira em Moçambique tem vindo a crescer a taxas muito baixas desde Mozal atingiu os atuais níveis de produção desde 2004, sendo superado por praticamente todos os outros sectores da economia moçambicana.

¹ As saídas se refere as empresas que se encontram a operar como sobreviventes, mesmo que: (i) mudem de sector, (ii) não tenham funcionado em todos os momentos durante 2009-2011, (iii) não tenham participado do inquérito.

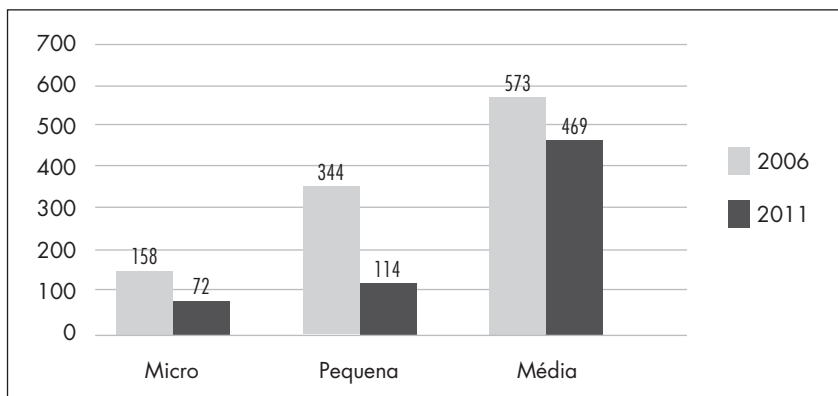


Figura 2: Receita média por trabalhador, em 2006 e 2011, pela categoria da empresa, em 103 MZN. Fonte: IIM 2012, DNEAP (2006) e ICA (2009).

Nota: painel não equilibrado, ou seja, não seguindo as mesmas empresas ao longo do tempo. Usando um painel equilibrado vez não faz uma diferença qualitativa. Outliers (valores abaixo de 2º percentil e acima do percentil 98) foram excluídos. Número de observações em 2006: 365 (77 em falta), em 2011: 319 (442 em falta). Quatro empresas com mais de 299 trabalhadores excluídos em 2006.

4. Percepções Sobre o Ambiente de Negócios ao Nível Macro

Para obter uma percepção do ambiente de negócios no país, foram inqueridos empresários em Maputo, Matola e Beira (como cidades grandes e a questão ser mais urgente que em cidades menores) sobre o nível dos obstáculos que as empresas enfrentam, representado por 19 potenciais constrangimentos. Os resultados do inquérito indicam que, houve algumas melhorias de 2006 para 2012 destacando quatro categorias de constrangimentos nomeadamente, o acesso ao financiamento, a instabilidade macroeconómica que se tornou menos restritiva, a regulação do trabalho que se mostrou menos limitante tendo como causa provável a introdução da nova lei de trabalho² em 2007, ea electricidade relativo as reduções constantes na falta de energia (tabela 4 abaixo). Esta tabela apresenta os constrangimentos considerados de natureza macroeconómica.

	2006	2012
Acesso ao crédito interno	58.0	38.7
Acesso ao crédito estrangeiro	35.5	42.9
Custo de financiamento (ex. taxas de juro)	66.2	47.5
Instabilidade Política e económica	40.3	32.8
Instabilidade Macroeconómica (taxa infl.e câmbio)	61.6	33.8
Crime, roubo e desordem	30.7	33.8
Práticas anti concorrenciais (ex.monopólio)	26.4	39.0
Abertura aos mercados internacionais	17.9	36.5
Concorrência de importações ilegais/contrabando	54.8	56.8

Tabela 4: Percepção de Aspectos Macroeconómicos, Fonte: IIM 2012 e DNEAP (2006).

Nota: Factores problemáticos para funcionamento e crescimento das empresas (%. responderam “grande obstáculo” ou “sério obstáculo”). Números em negrito indicam que a constrangimento classificada entre os cinco primeiros no ano indicado. Painel equilibrado, ou seja, seguindo as mesmas empresas ao longo do tempo.

² Veja GoM (2007a) e ICA (2009).

Embora, que os resultados sugerem que as empresas se sentem, no geral, menos constrangidas, quanto a alguns factores comparado com o inquérito 2006, elas apontam para a piora de dois factores em particular: a *corrupção* no geral que se tornou mais severa comparada com 2006 e o *acesso a terra* que se tornou um grande obstáculo para mais de metade das empresas inqueridas em 2012.

As habilidades e educação dos trabalhadores são percebidas como constrangimentos por apenas um número reduzido de empresas, o que é surpreendente, dada o nível baixo de educação da força de trabalho moçambicana. Uma interpretação possível é que o nível de qualificação dos trabalhadores é um factor fundamental que profundamente influenciou a decisão discretada começar um negócio. Se os trabalhadores altamente qualificados não estão disponíveis, algumas indústrias simplesmente não vão estabelecer-se em Moçambique. Isto implica que uma actualização geral das habilidades em níveis de educação dos trabalhadores moçambicanos poderia induzir as empresas a começar a produção mais avançada.

As limitações que variam de acordo com o tamanho da empresa, as pequenas e micro empresas são especialmente muito constrangidas pelo crédito e acesso à terra. É um resultado comum nas empresas menores que têm menos acesso aos mercados financeiros. Uma das razões por que as empresas menores têm menos acesso ao crédito é o facto de elas não terem muita garantia, tornando mais arriscado o crédito. Enquanto a preocupação com a instabilidade macroeconómica é percebida pelas pequenas e médias empresas, devido ao facto dos seus *inputs* primários e intermédios serem importados em cerca de 50%, comparados com as micro-empresas que a maior parte dos seus *inputs* consumidos pelas serem de origem doméstica.

	Todas	Micro	Pequena	Média
Acesso ao crédito estrangeiro	54.6	59.0	49.5	40.8
Acesso ao crédito interno	53.8	58.9	46.3	35.1
Custo de financiamento (ex. taxas de juro)	52.6	52.5	52.2	54.4
Acesso à terra	51.9	54.2	47.5	44.1
Abertura aos mercados internacionais	47.3	49.8	40.6	47.1
Corrupção geral	47.2	44.4	52.3	55.9
Concorrência de importações ilegais/contrabando	46.2	45.2	46.2	52.4
Acesso aos serviços de apoio às empresas	46.2	46.9	46.8	39.1
Crime, roubo e desordem	45.8	45.7	44.4	50.8
Administração aduaneira e regulação do comércio	42.5	38.5	43.9	56.0
Instabilidade Macroeconómica (taxa de infl e de cambio)	42.1	39.2	47.1	48.3
Corrupção relacionada com as alfândegas	42.1	37.3	46.7	57.7
Número de observações	761	517	178	66

Tabela 5: Instabilidade Macroeconómica como obstáculo. Fonte: IIM 2012.

Nota: Os factores problemáticos para a operação eo crescimento das empresas (pct. terem respondido “grande obstáculo” ou “sério obstáculo”). Números em negrito indicam que a constrangimento classificado entre os cinco primeiros anos dados. Painel equilibrado.

O acesso ao crédito bancário e facilidades de descoberto continua limitado mesmo comparado com os padrões africanos, e para maioria das empresas manufactureiras moçambicanas investigadas neste inquérito, obter crédito externo não é fácil.

Acesso ao crédito e o custo do financiamento do negócio continua no topo de lista como dos principais constrangimentos mesmo que as empresas em média se sintam menos constrangidas por este factor do que 2006. Acesso aos mercados financeiros terá modestamente melhorado desde 2006, mas 23% das empresas na amostra continua a serem constrangidos pelo acesso ao crédito e a maioria destas empresas ainda faz investimentos com recursos próprios. As microempresas têm maior propensão de serem afectadas com problemas de crédito que as grandes empresas, muito porque aquelas não conseguem satisfazer os requisitos em relação as garantias e os procedimentos de candidatura ao crédito bancário. Duma maneira geral, crédito continua a ser um constrangimento importante, mas a avaliação subjectiva exagera a real extensão do constrangimento ao crédito que afecta o sector manufactureiro.

5. Percepções sobre o ambiente de negócio-Aspectos de Informalidade e suborno

Neste tópico procura-se descrever a natureza e os efeitos da informalidade e suborno para a presente amostra de empresas da indústria manufactureira em Moçambique. A informalidade interessa seja ou não a uma empresa registada (que paga impostos) e faz parte da economia formal. O estar registado implica vantagens como desvantagens. Assegurar negócios com grandes empresas, atrair mão-de-obra qualificada e cooperar com as autoridades pode ser mais difícil para os negócios informais. Por outro lado, ser informal pode reduzir os custos de operação para a empresa.

5.1 Informalidade

A medição da informalidade tem provocado muitos debates, dado que pode se referir a aspectos diferentes e fenómenos interligados. Ostrom et al (2006) considera a melhor forma de abordagem é designar de informal as actividades não registadas pelo governo, que é a mesma considerada neste artigo³. Actualmente, o sector informal tem recebido uma atenção renovada em Moçambique, pode ser explicado pelo facto de ser considerado um reservatório de criação de emprego em reconhecimento de que a esmagadora maioria da força de trabalho não ter emprego formal (veja por exemplo Jones e Tarp, 2012). A figura 3 abaixo, mostra dois diferentes aspectos de formalidade, nomeadamente a participação ou per-

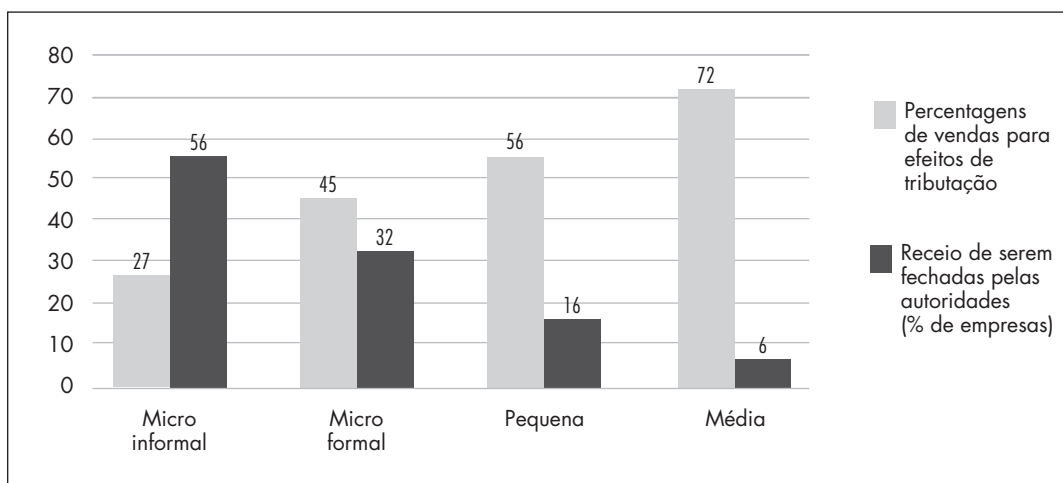


Figura 3: Contribuição das vendas reportadas para efeitos de tributação por categoria de empresa, %. Fonte: IIM 2012.

³ Neste artigo a designação empresa formal é baseada no estado do Nuit como medida preferida, pois, muitas empresas apresentam o Nuit mas não se encontram registadas nas Entidades Legais e dificilmente se registam.

centagem das vendas destinadas ao pagamento de impostos e a participação ou percentagem das empresas com “receio de serem fechadas pelas autoridades”. As empresas moçambicanas dão a impressão de que não reportam as suas vendas em todas as categorias, em média, 48% das empresas na amostra declararam vendas para efeitos de tributação. As empresas com receio de fecho pelas autoridades é igualmente maior correspondendo a 35% de toda amostra.

Grandes empresas em média reportam elevadas percentagens para efeitos de tributação e têm menos receio de serem fechadas pelas autoridades. Mais de 50% das microempresas têm receio de serem fechadas pelas autoridades, que é o caso de apenas 6% das médias-empresas. Enquanto as médias-empresas em média reportam 72% das suas vendas para efeitos de tributação, este número é menos 30% que os negócios informais⁴. Isto porque é mais fácil esconder a produção quando se trata de produção em menos escala.

Como foi indicado, a consequência de operar informalmente pode ser o receio de que o negócio pode fechar por causa do não cumprimento dos regulamentos oficiais. Tal receio não é sem fundamento em Moçambique, dadas as declarações das autoridades sobre (execução) perseguição do sector informal⁵.

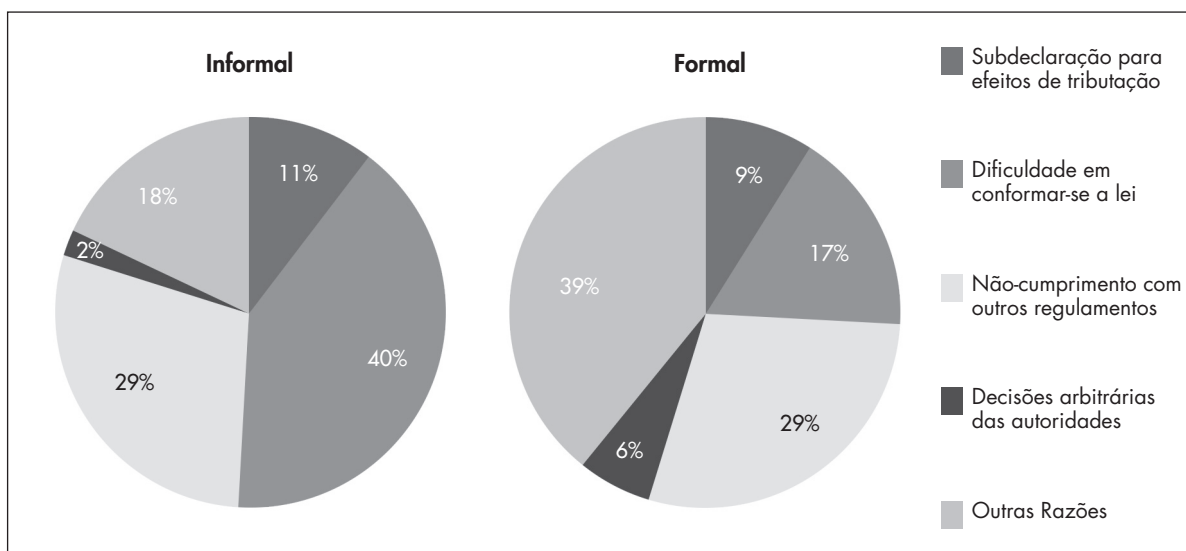


Figura 4: Razões para ter receio de fecho de Negócios pelas autoridades por formalidade, Fonte: IIM 2012.

Nota: Somente empresas com receio de serem fechadas estão incluídas. Número de observações: 267 (104 informais 163 formais).

Na figura 4 apresenta-se a análise das razões por que as empresas têm receio de fecho, divisão no estado de formalidade. Verificamos que ¼ de negócios formais e cerca de metade dos negócios informais respondem “subdeclaração para efeitos de tributação” ou “dificuldade em conformar-se com a lei”. Cerca de um terço mencionam “não-cumprimento com outros regulamentos” em ambos os casos. Isto parece que muitos dos negócios não estão a operar em obediência as leis. Surpreendentemente “decisões arbitrárias das autoridades” não aparece como uma causa comum nos dois casos, sugerindo que os negócios na generalidade não são fechados sem uma razão.

⁴ É possível pagar impostos sem a empresa dispor de NUIT usando o NUIT pessoal

⁵ Veja AIM, 13 de Março, 2012 ou o Pais, 8 de Março de 2012

5.2 Suborno

Com relação ao suborno foi analisado como variou a sua incidência nas diferentes empresas e como as empresas com maior percentagem de vendas pagam os subornos (tabela 6). No geral cerca de 54% da amostra paga suborno, estas empresas pagam 10% das vendas em subornos, um aumento marcado de 5.7% encontrado no DNEAP (2006). As pequenas empresas têm menor propensão do que as micro e médias empresas mas também pagam menos quando os subornos são feitos. Empresas informais têm maior propensão em pagar subornos e também pagam valores substanciais das suas vendas em subornos.

	Paga suborno	Suborno como % das vendas	Obs.
Todas	53.6	9.9	386
Micro	55.9	10.4	247
Pequena	48.5	8.3	101
Media	52.6	9.8	38
Informal	68.8	12	80
Formal	49.7	9.2	304

Tabela 6: Incidência do suborno, %. Das empresas e valores do suborno, média % das vendas por empresa. Fonte: Cálculos dos autores usando IIM 2012.

Nota: Valor do suborno a 25% das vendas. Observações em falta: 375.

A tabela 7 abaixo, mostra a matriz de transição do pagamento de subornos em 2006 e 2012. Duma maneira geral, cada vez maior número de empresas está a pagar suborno do que em 2006- enquanto 31% das empresas pagavam suborno em 2006, 56% estão a pagar suborno presentemente. Empresas que pagaram e empresas que não pagaram em 2006 são de igual forma propensas a pagar suborno em 2012.

	Não pagou suborno em 2012	Pagou suborno em 2012	Total
Não pagou suborno em 2006	28	35	63
(%)	(44.4)	(55.6)	(100)
Pagou suborno em 2006	9	20	29
(%)	(31.0)	(69.0)	(100)
Total	37	55	92
(%)	(40.2)	(59.8)	(100)

Tabela 7: Matriz de transição sobre pagamento de suborno, 2006-2012. Fonte: IIM 2012, DNEAP (2006) e ICA (2009).

Nota: Painel equilibrado, exi. e. seguir a mesma empresa por um período. Numero em parenteses indicam percentagens. Nº de observações em falta: 118.

As empresas que pagam subornos parecem pagar mais em 2012 onde a média por empresas no painel equilibrado sugere 10.6% das vendas em suborno. A média em suborno em 2006 para empresas num painel equilibrado era relativamente baixa tendo-se fixado em 8.6% do total das vendas.

6. Conclusões

A grande maioria das empresas manufactureiras moçambicanas caracterizam-se por ser muito pequenas, empregar menos de 10 trabalhadores, produzir produtos homogéneos com uso de tecnologia básica e tem mercado limitado (a localidade onde a empresa encontra-se localizada). Sem dúvidas, as empresas do tipo artesanal dificilmente podem ser os únicos impulsionadores da industrialização. É extremamente importante, por um lado, garantir boas condições para as pequenas empresas e por outro lado, Moçambique deve atrair médias empresas produtivas.

O crescimento médio do emprego nas empresas manufactureiras foi ligeiramente negativo no período de 2006-2011, enquanto o emprego mediano foi fortemente negativo. O tamanho e a formalidade das empresas não tiveram efeito significativo sobre o crescimento, mas as empresas estrangeiras bem como as empresas de alimentos e os sectores de minerais não-metálicos experimentaram taxas de crescimento mais elevadas do que a média.

Os dados do IIM 2012 não sugerem uma melhora da produtividade desde 2006 e de acordo com algumas medidas, tem estado em declínio. A luz do crescimento anual de 7-8% da economia de Moçambicana, isto sugere que a produtividade no sector, especialmente ao nível das PME, tem estado atrasado em relação ao crescimento do resto da economia. A participação das empresas a investir baixou de 67% das empresas em 2006 para 56% em 2012. Mais ainda, a participação das empresas a providenciar formação aos seus trabalhadores baixou desde 2006. Mais pesquisas são necessárias para compreender a evolução da produtividade entre as empresas manufactureiras moçambicanas, dado que o ganho da produtividade no sector industrial deverá ser a principal meta da política como forma de assegurar crescimento integrado.

Muito poucas empresas manufactureiras exportam, na amostra apenas cerca de 3% praticam actividade exportadora, e o seu desempenho tem melhorado num conjunto de indicadores, especialmente relativos à produtividade. Muitos estudos sugerem que muitas empresas aprendem através da actividade exportadora e que as repercussões para o resto da economia podem ser grandes, dependendo da estrutura de propriedade do exportador. Portanto é preocupante que poucas empresas exportam, duas razões são apontadas: (i) os regulamentos aduaneiros e corrupção que são entendidos como os factores que mais constroem o comércio internacional (exemplo empresas em Maputo ou as médias empresas). Isto significa que existe sérios constrangimentos no relacionamento deste com as alfândegas o que deveria ser melhorado para facilitar exportações. (ii) A falta de conhecimento de mercados potenciais por parte das empresas não exportadoras, isto revela que os esforços para a promoção de exportações deverão ser incrementados, talvez através do Instituto para a Promoção de Exportações, IPEX.

O acesso aos mercados financeiros (crédito, custo de financiamento do negócio...) continua no topo de lista como dos principais constrangimentos mesmo que as empresas, em média, se sintam menos constrangidas por este factor do que 2006. Embora tenha modestamente melhorado desde 2006, 23% das empresas na amostra continuam constrangidos pelo acesso ao crédito e a maioria destas empresas ainda faz investimentos com recursos próprios. As microempresas têm maior propensão de serem afectadas com problemas de crédito do que as grandes empresas, porque aquelas não conseguem satisfazer os requisitos em relação as garantias e os procedimentos de candidatura ao crédito bancário. Duma maneira geral, crédito continua a ser um constrangimento importante, mas a avaliação subjectiva exagera a real extensão do constrangimento ao crédito que afecta o sector manufactureiro.

O acesso a terra como constrangimento subiu consideravelmente, com mais de metade das empresas em 2012 a sentirem-se mais constrangidas. Este resultado é mais influenciado pelas empresas em Maputo, Matola e Beira, este assunto é menos pressionante nas pequenas cidades. A provável causa é a combinação da rápida e inadequada urbanização e a especulação da terra. Dado que o "stress" da terra irá aumentar em Moçambique, deverá haver uma prudente gestão da terra urbana e coordenar os vários interesses relevantes (por exemplo habitação, indústria e espaços públicos).

Os subornos são relativamente grandes, mas com grande variação regional, na frequência e tamanho. Estudos mostram que este é o problema ou a distorção principal para fazer negócio. Um proporção maior de empresas informais pagam subornos, pagam menos impostos como percentagem das vendas do que as empresas formais e têm receio de serem fechadas, sobretudo porque elas têm dificuldade em cumprir com os regulamentos fiscais, parece que a hipótese "subornar para esconder" de (Svensson, 2003) pode ter alguma relevância para as empresas manufactureiras moçambicanas. Mais ainda, é de alguma preocupação que os subornos envolvidos são enormes, 10% das receitas configura sérios custos para negócio e mais pesquisas são necessárias para compreender como subornos e corrupção constroem as empresas e o que fazer para conter esta situação.

De modo geral, as empresas moçambicanas tem cada vez mais abertura para expansão mas devido a fraca capacidade de produção e produtividade a sua oferta é reduzida o que sugere necessidade de esforços paralelos em várias frentes para impulsionar o sector privado para ter um crescimento económico contínuo e sustentável.

Referências

- Barr, A.M. (2000), "Social Capital and Technical Information Flows in the Ghanaian Manufacturing Sector", *Oxford Economic Papers*, Vol. 52, pp. 539-559.
- Bigsten, A.P. et al. (2000), "Contract Flexibility and Dispute Resolution in African Manufacturing", *Journal of Development Studies*, Vol. 36, No. 4, pp. 1-37.
- Bigsten, A.; Collier, P; et al. (2003), "Credit Constraints in Manufacturing Enterprises in Africa", *Journal of African Economies*, vol. 12, pp. 104-125.
- Bigsten, A.; Collier, P; Dercon, S.; Fafchamps, M.; Gauthier, B.; Gunning, J.W.; Oduro, A.; Oostendorf, R.; Patillo, C.; Söderbom, M.; Teal, F. and Zeufack, A. (2004), "Do African Manufacturing Firms Learn from Exporting?", *The Journal of Development Studies*, Vol. 40, No. 3, pp. 115-141.
- Bigsten Arne and Söderbom, Måns (2006): "What Have We Learned from a Decade of Manufacturing Enterprise Surveys in Africa?", *World Bank Research Observer*, World Bank Group, Vol. 21, No. 2, pp. 241-265.
- Bila, Sandra and Rand, John (2011), "Reconsidering the Association between Firm-Level Technical Efficiency and Constraints to Doing Business: The Case of Mozambican Manufacturing", DNEAP discussion paper 71E, Mozambique.
- Bjerge, Benedikte (2013), *Ethnographic fieldwork*, University of Copenhagen. Mimeo.
- Burt, R. (1992), "Structural Holes. The Social Structure of Competition", Cambridge MA, Harvard University Press.
- Byiers, Bruce (2008), "Firm Growth Threshold Effects – a case study of Mozambican Manufacturers".

- Byiers, Bruce (2009), "Informality in Mozambique: Characteristics, Performance and Policy Issues". Disponível on-line (31 Dezembro 2012): http://www.tipmoz.com/library/resources/documents/-byiers_-informalityinmozambique_181109.pdf
- Byiers, Bruce; John Rand; Finn Tarp and Jeanet Bentzen (2010), "Credit demand in Mozambican manufacturing", *Journal of International Development*, vol. 22(1), pp. 37-55.
- Castel-Branco, Carlos N. (2010), "Economia extractiva e desafios de industrialização em Moçambique", pp. 19-128 in *Economia extractiva e desafios de industrialização em Moçambique*, IESE, Maputo, Moçambique, 2010.
- Clarke, George R.G. (2012), "Manufacturing firms in Africa", chapter 3 in Dinh, Hinh T. and Clarke, George R.G. (eds.) *Performance of Manufacturing Firms in Africa – An Empirical Analysis*, the World Bank, Washington DC.
- Cochran, W.G. (1977), "Sampling Techniques", A Wiley Publication in Applied Statistics, Wiley and Sons, New York.
- Cruz, António; Newman, Carol; Rand, John and Tarp, Finn (2013), "Learning by Exporting: The Case of Mozambican Manufacturing", documento preparado conjuntamente com a UNU-WIDER / Brookings Institution no âmbito do projecto *Learning to Compete*.
- DNEAP (2006), "Enterprise Development in Mozambique: Results Based on Manufacturing Surveys Conducted in 2002 and 2006", *National Directorate of Studies and Policy Analysis*, Ministry of Planning and Development, Mozambique.
- DNEAP (2010), "Third National Poverty Assessment", *National Directorate of Studies and Policy Analysis*, Ministry of Planning and Development, Mozambique.
- Doner, R. F. and B. R. Schneider (2000), "Business Associations and Economic Development: Why Some Associations Contribute More Than Others", *Business and Politics*, Vol. 2, No. 3, pp. 261-288.
- EDM (2010), "Sumário Estatístico 2010", Maputo. Disponível on-line (21 de Março 2013): http://www.edm.co.mz/index.php?option=com_docman&task=doc_download&gid=80&Itemid=68&lang=pt
- Fafchamps, M. (1992), "Solidarity Networks in Preindustrial Societies: Rational Peasants with a Moral Economy", *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 41, No. 1, pp. 147-174.
- Fafchamps, M. and Minten, B. (2002), "Returns to social network capital among traders", *Oxford Economic Papers*, Vol. 54, pp. 173-206.
- Fafchamps, M. and Söderbom, M. (2011), "Network Proximity and Business Practices in African Manufacturing", CSAE Working Paper.
- GoM (2003), "Regulamento do Licenciamento da Actividade Industrial", *Boletim da República*: Decreto n. 39/2003.
- GoM (2007a), "Lei do Trabalho", *Boletim da República*: lei n.º 23/2007.
- GoM (2007b), "Política e Estratégia Industrial", *Boletim da República*: resolução n.º 38/2007.
- GoM (2010), "Plano Económico e Social para 2010". Disponível on-line (31 Dezembro 2012): http://www.-portaldogoverno.gov.mz/docs_gov/programa/PES_2010_APROVADO_A_16_de_Abril.pdf/view

GoM (2011), "Poverty Reduction Action Plan (PARP) 2011-2014", retirado do Relatório do FMI No. 11/132 (Junho, 2011).

Granovetter, M. (1995), "Getting a Job: A Study of Contacts and Careers", 2nd edition, Chicago and London: University of Chicago Press.

Hanlon, Joseph (2011), "Graphs and tables linked to MOZAMBIQUE 182 – News reports & clippings, 11 July 2011". Disponível on-line (20 Março, 2013): http://www.open.ac.uk/technology/mozambique/sites/_www.open-.ac.uk.technology.mozambique/files/pics/d130987.pdf

Hansen, Henrik and Rand, John (2012), "Another Perspective on Gender Specific Access to Credit in Africa", Working paper. Disponível on-line (29 Janeiro 2013): http://econpapers.repec.org/scripts/redirect.pf?-u=http%3A%2F%2Fokonomi.foi.dk%2Fworkingpapers%2FWPpdf%2FWP2011%2FWP_2011_14_gender_specific_credit.pdf;h=repec:foi:wpaper:2011_14

ICA (2003), "Mozambique Industrial Performance and Investment Climate 2003", the World Bank, *Regional Program for Enterprise Development (RPED)*, Africa Private Sector Group.

ICA (2009), "Mozambique Investment Climate Assessment", the World Bank, *Regional Program for Enterprise Development (RPED)*, Africa Finance and Private Sector (AFTFP).

IMF (2012), "Maputo Headline Inflation – April 2012", Escritório do Representante Residente, Maputo, Mozambique. Disponível on-line (31 Dezembro 2012): <http://www.imf.org/external/country/moz-/rr/2012/040112.pdf>

INE (2011), "CEMPRE 2002" (revised in 2011), *Instituto Nacional de Estatística (INE)*

INE (2012), "Estatísticas das Empresas 2009", Instituto Nacional de Estatística (INE), Maputo, Mozambique. Disponível on-line (31 Dezembro 2012): <http://www.ine.gov.mz/ResourceCenter/Default.aspx>

Jones, Edward S. and Tarp, Finn (2012), "Jobs and Welfare in Mozambique – Country Case Study for the 2013 World Development Report". Disponível on-line (Março 15 2013): http://siteresources.world-bank-.org/-EXTNWDR2013/Resources/8258024-1320950747192/8260293-1320956712276/8261091-1348683883703/WDR2013_bp_Jobs_and_Welfare_in_Mozambique.pdf

Jovanovic, Boyan (1982): "Selection and the Evolution of Industry", *Econometrica*, Vol. 50, No. 3 (May 1982), pp. 649-670.

KPMG (2010), "100 XII Edição – 2010 – As 100 Maiores Empresas de Moçambique", *KPMG Moçambique*. Disponível on-line (31 Dezembro 2012): <http://www.kpmg.com/MZ/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/top-100-companies-Mozambique/Documents/Top%20100%20Companies%20of%20Mozambique%202010.pdf>

KPMG (2011), "100 XIII Edição – 2011 – As 100 Maiores Empresas de Moçambique", *KPMG Moçambique*. Disponível on-line (31 Dezembro 2012): http://www.kpmg.com/MZ/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications-/top-100-companies-Mozambique/Documents/KPMG_1002011WEB.pdf

Kranton, R. (1996), "Reciprocal Exchange: A Self-Sustaining System", *American Economic Review*, Vol. 86, No. 4, pp. 830-851.

Krause, Matthias and Kaufmann, Friedrich (2011), "Industrial Policy in Mozambique", Discussionpaper 10/2011, *Deutsches Institut für Entwicklungspolitik*.

- Levy, P.S. and Lemeshow, S. (1999), "Sampling of Populations: Methods and Application", Wiley Series in Probability and Statistics, John Wiley and Sons, INC, New York.
- Liedholm, C. and Mead, D.C. (1999), "Small Enterprise and Economic Development. The Role of Micro and Small Enterprises", Routledge Studies in Development Economics, Routledge, London and New York.
- McMillan, J. and Woodruff, C. (1999), "Interfirm Relationships and Informal Credit in Vietnam", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114, No. 4, pp. 1258-1320.
- de Nicola, Francesca and Giné, Xavier (2012): "How Accurate are Recall Data? Evidence from Coastal India", World Bank Research Working Paper 6009. Disponível on-line (Fevereiro 10): <http://elibrary.worldbank.org/content/workingpaper/10.1596/1813-9450-6009>
- Ostrom, Elinor; Basudeb Guha-Khasnobis; Ravi Kanbur (2006), "BeyondFormality and Informality", Working paper, Department of Applied Economics and Management, Cornell University, Ithaca, New York. Disponível on-line (31 Dezembro 2012): http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/127038/2/Cornell_Dyson_wp0606.pdf
- Page, John (2012), "Can Africa Industrialise?", *Journal of African Economies*, Vol. 21, AERC Supplement 2, pp. ii86-ii125.
- Page, John and Söderbom, Måns (2012), "Is Small Beautiful? – Small Enterprise, Aid and Employment in Africa", Documneto apresentado no seminário da UNU-WIDER sobre "Ajuda e Emprego", Copenhagen, Denmark 8Outubro 2012. Disponível on-line(31Dezembro 2012): <http://www.soderbom.net/WIDER%20P-S%20rev%20221012.pdf>
- Putnam, R. (1993), "Making Democracy Work: CivicTraditions in ModernItaly", Princeton NJ, Princeton University Press.
- Ramachandran, Vijaya and Shah, Manju K (1999), "Minority entrepreneurs and firm performance in sub-Saharan Africa", *The Journal of Development Studies*, Vol. 36, No. 2, pp. 71-87.
- Rand, John (2008), "Access to Credit in Mozambique – Results based on the most recent Investment Climate Assessment (ICA)".
- Rand, John and Schou, Søren (2012), "Has the business environment in Mozambique improved during the past 10 years?", *GREAT Insights*, Volume 1, Issue 10. December 2012.
- Rennie, Michael W (1993), "Born global", *The McKinseyQuarterly*, No. 4, 1993, pp. 45-52.
- RPED (1999), "Structure and Performance of Manufacturing in Mozambique", RPED Paper No. 107, The World Bank, August 1999.
- Svensson, Jakob (2003), "Who Must Pay Bribes And How Much? Evidence From A Cross Section Of Firms", *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, Vol. 118, No. 1 (February), pp. 207-230.
- Söderbom, Måns and Page, John (2012), "Is Small Beautiful? – Small Enterprise, Aid and Employment in Africa", Paper presented at the UNU-WIDER seminar on "Aid and Employment", Copenhagen, Denmark Outubro 8, 2012, Brookings Institution.
- Warren-Rodriguez, Alex (2010), "Uncovering Trends in the Accumulation of Technological Capabilities and Skills in the Mozambican Manufacturing Sector", *Oxford Development Studies*, vol.38, No. 2, June 2010, pp. 171-198.

World Bank (2012), "Doing Business 2012: Doing Business in a More Transparent World - Economy Profile: Mozambique", World Bank/IFC, Washington D.C.

World Bank (2013), "World Development Report 2013". Disponível on-line (Março 15, 2013): <http://econ.worldbank.org/external/default/main?contentMDK=23044836&theSitePK=8258025&piPK=8258412&pagePK=8258258>

Jornais, boletins informativos e páginas web

A Verdade, Outubro 4, 2012 "Os interesses empresariais dos "sobreviventes" da Comissão Política". Disponível on-line (31 Dezembro 2012): <http://www.verdade.co.mz/destaques/democracia/30980-os-interesses-empresariais-dos-sobreviventes-da-comissao-politica>

Allafrica.com, Agosto 28, 2012, "Mozambique: Mozal Accounts for Almost Half Mozambican Exports". Disponível on-line (Fevereiro 10, 2013): <http://allafrica.com/stories/201208310791.html?page=1>

AIM, Março 13, 2012, "Maputo: Mayor promises to move stalls away from schools". Disponível on-line (31 Dezembro 2012): <http://www.clubofmozambique.com/solutions1/sectionnews.php?secao=mozambique&id=-24367&tipo=one>

Club of Mozambique, Abril 28, 2011, "New Minimum Wages Announced". Disponível on-line (31 Dezembro 2012): <http://www.clubofmozambique.com/solutions1/sectionnews.php?secao=business&id=21587&tipo=one>

Mozambique News Reports & Clippings, November 7th, 2012, "Interest rates: down but not down". Disponível on-line (31 Dezembro 2012): <http://www.open.ac.uk/technology/mozambique/pics/d136950.pdf>

O País, Março 8, 2012, "Por que Simango perdeu a guerra com os informais?". Disponível on-line (31 Dezembro 2012): <http://www.opais.co.mz/index.php/opinioao/90-jeremias-linga/19374-por-que-simango-perdeu-a-guerra-com-os-informais.html>

O País, Abril 18, 2012, "Mozambique: Govt Approves New Minimum Wages". Disponível on-line (31 Dezembro 2012): <http://allafrica.com/stories/201204190233.html>

Portal do Governo de Moçambique, Maio 24, 2007, "Salário mínimo: CCT remete propostas ao Governo". Disponível on-line (Fevereiro 4, 2013): http://www.portaldogoverno.gov.mz/noticias/news_folder_politica/-maio2007/notes_po_364_mai_07/

sapo.mz, Maio 26, 2012, "Sistema Bancário Moçambicano cobre 58 Distritos". Disponível on-line (Março 13, 2013): <http://noticias.sapo.mz/aim/artigo/489926052012180048.html>

5.5 COMPETITIVIDADE DA ECONOMIA MOÇAMBICANA

Máriam Abbas & Natacha Bruna
Observatório-Politécnica

1. Introdução

O desenvolvimento económico, que garante não só crescimento económico mas também uma melhoria no nível de vida da população, é impulsionado, em grande parte, pelas pequenas e médias empresas (PMEs). O crescimento com desenvolvimento estável e duradouro é possível se as economias tiverem capacidade de competir em mercados crescentemente globalizados, ou seja, se as PME's forem competitivas.

A competitividade depende de um conjunto de factores, económicos e não económicos, de curto e longo prazo, que asseguram transformações e ajustamentos das políticas económicas e do tecido empresarial, de condições e recursos naturais e do capital de conhecimento, capazes de se transformarem em tecnologias modernas e eficientes, ajustadas às realidades culturais e institucionais das sociedades, em ambientes favoráveis para a realização dos negócios, de transparência e boa governação.

Segundo o World Economic Forum (WEF)¹, Moçambique tem sido classificado como um dos países menos competitivos do mundo, o que constitui um factor muito grave sobretudo para as PME's. Esta realidade é tanto mais importante quando o país se integra rapidamente na região económica SADC (Southern African Development Community), onde a África do Sul é uma subpotência que possui relações económicas desiguais em consequência da grande diferença de desenvolvimento e devido a mecanismos de longa duração de transferência de recursos das restantes economias.

A globalização implica necessariamente países e economias ganhadoras e perdedoras em termos líquidos e desenvolve processos acelerados de especialização produtiva que impõem capacidades diferenciadas de concorrência e de negociação política e económica. São, regra geral, as economias mais desenvolvidas as que maiores proveitos retiram da globalização. Nestes contextos, é de primeira importância que as economias menos desenvolvidas encontrem formas de convivência com a globalização e as regras de jogo, onde os estados possuem um crescente conhecimento, capacidade e intervenção sobre as economias que possuem cada vez mais lógicas supranacionais não dependentes dos governos.

Portanto, é necessário que as economias conheçam os determinantes das respectivas competitividades, os constrangimentos e obstáculos e que políticas adoptar para alcançar a longo prazo crescentes níveis

¹ Órgão responsável pela divulgação do Índice de Competitividade Global.

de competitividade especializada. Para seleccionar os determinantes do nível de competitividade nacional é necessário que haja uma análise de diferentes indicadores macroeconómicos (inflação, taxa de juros e de câmbio, entre outros), institucionais (corrupção, transparência, entre outros) e variáveis que constituem o ambiente de negócios (principalmente indicadores do *Doing Business*).

Deste modo, os objectivos deste texto englobam a verificação do grau de competitividade de Moçambique comparando com os países vizinhos que possuem maiores relações económicas externas (África do Sul, Malawi e Zimbabwe) com o mesmo e reflexão sobre as diferentes variáveis que directa ou indirectamente influenciam no nível de competitividade, como as variáveis macroeconómicas e o ambiente de negócios.

Para este efeito apresenta-se uma secção contendo uma breve análise da estabilidade macroeconómica, onde se apresenta a evolução das variáveis macroeconómicas que mais afectam o nível de competitividade. Em complementaridade apresenta-se uma análise do ambiente de negócios e outras variáveis institucionais. Deste modo, permite-se então analisar o nível de competitividade Moçambique usando o Índice de Competitividade Global do WEF como referência. Finalmente, apresentam-se algumas considerações finais.

2. Competitividade da Economia Moçambicana

2.1 Breve análise da estabilidade macroeconómica²

Mosca *et al* (2012) demonstra que a estabilidade macroeconómica influencia positivamente na competitividade nacional e empresarial. Refere que o PIB per capita em crescimento (acima dos 3%), taxas de inflação baixas (até 3%), contas públicas estáveis, taxas de juro baixas (até 5%), balanças comerciais sustentáveis e incentivos à poupança (mais de 10% do PIB), são comportamentos que geram/facilitam a competitividade e inovação.

Em síntese as variáveis macroeconómicas que, em teoria, mais influenciam o ambiente de negócios e a competitividade, e que em seguida são analisadas, são: (1) PIB per capita; (2) taxas de juro; (3) taxas de inflação; (4) poupança/PIB; (5) dívida pública/PIB; e, (6) taxa de cobertura (balança comercial).

A Estratégia de Médio e Longo Prazo da Política Monetária, secção 2, a Lei Orgânica do Banco de Moçambique, define como objectivo primário a preservação do valor da moeda nacional e, conseqüentemente, a estabilidade de preços, (Banco de Moçambique, s/data). Esta estabilidade de preços³ ocorre quando a inflação é baixa, sem grandes variações de curto prazo e previsível.

No gráfico 1 pode verificar-se que a inflação tem apresentado grande variabilidade inter-anual, contrariando o princípio de inflação previsível do Banco de Moçambique. É de notar que a inflação tem decrescido nos últimos anos, registando um ligeiro aumento em 2013. Apesar dos níveis de inflação mostrarem uma tendência decrescente, esta tem sido, em média, superior a 2%. De acordo com (Mosca *et al*, 2012), taxas de inflação superiores a 2-3% são consideradas elevadas devido aos efeitos sobre o custo do dinheiro, o investimento, a poupança, o emprego, a taxa de câmbio, o custo de vida, a incidência do “imposto da inflação” nos mais pobres e conseqüências negativas sobre a pobreza.

² Mosca *et al* (2012) aborda um conceito de estabilidade macroeconómica mais amplo incluindo componentes sociais, ambientais e de sustentabilidade. Os autores referem que a estabilidade macroeconómica dá-se pela constância no tempo dos principais indicadores da economia e complementando com a elevação do nível de vida da maioria da população (equidade social) e manutenção dos factores do ambiente e dos stocks de recursos naturais.

³ “A estabilidade de preços deve ser entendida como o ponto em que variações no nível médio de preços não afectam materialmente o processo de tomada de decisão económica”, (Banco de Moçambique, s/data).

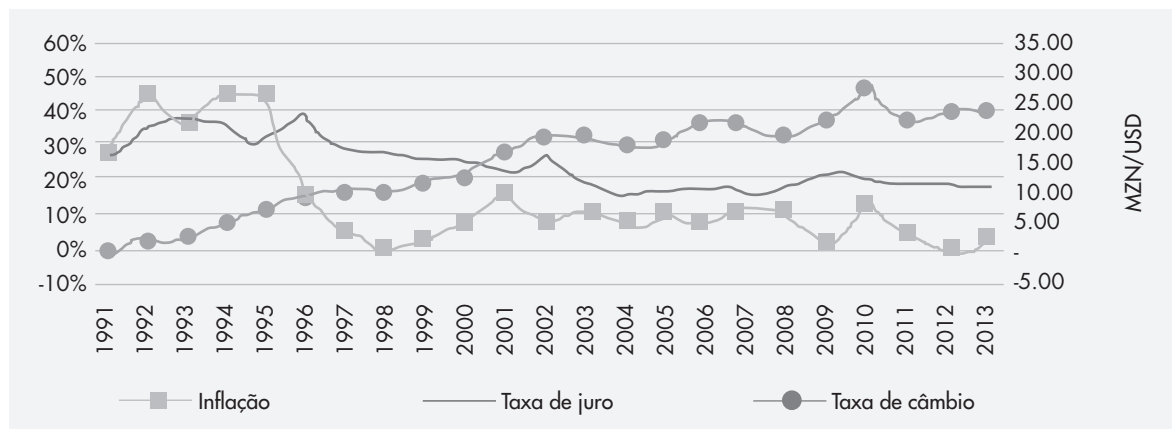


Gráfico 1: Variáveis macroeconómicas.

Fonte: Banco de Moçambique (2014; vários anos) para taxas de juro⁴ e de câmbio; e, INE (2015) para inflação.

Nota: A escala da direita corresponde à taxa de câmbio.

Analisando a partir de 2004, pode verificar-se que as taxas de juro não se têm mostrado muito voláteis. No entanto, são bastante elevadas (embora com tendência decrescente ao longo dos anos). As taxas de juro de referência das operações activas do Banco de Moçambique variaram entre cerca de 21% a 25% nos últimos 10 anos, o que implica taxas comerciais muito elevadas, com efeitos sobre o investimento, a competitividade, a geração do emprego, a dívida pública, entre outros aspectos.

O Metical tem sido constantemente depreciado, com excepção para 2011, onde se observou uma ligeira apreciação. Os dois últimos relatórios anuais do Banco de Moçambique (Banco de Moçambique 2012, 2013) referem que o Metical manteve-se estável nos anos referidos. No entanto, ao analisar a série, pode verificar-se que a moeda nacional tem desvalorizado continuamente, tendo nos últimos anos registado uma desvalorização mais branda, sem que possa ser considerado estável como afirmam os relatórios.

Para analisar a estabilidade económica é necessário ter em conta as variáveis relacionadas com o sector público:

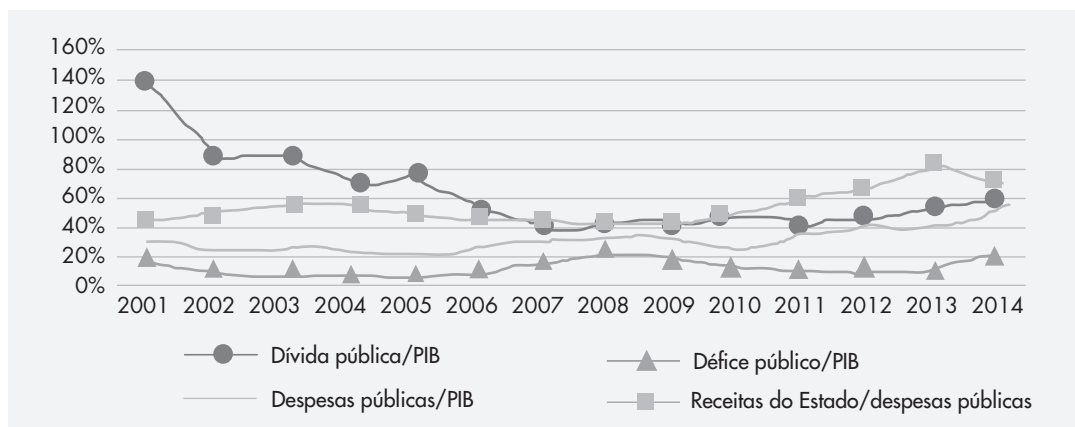


Gráfico 2: Défice, despesas e dívida pública em percentagem do PIB e receitas do Estado/despesas públicas
Fonte: Fundo Monetário Internacional – FMI (2014) para dívida pública/PIB; Instituto Nacional de Estatística (INE) para o PIB; e, Orçamento Geral do Estado (OGE) para défice, receita e despesas públicas.

Nota: a escala da direita corresponde à dívida pública/PIB e receitas do Estado/despesas públicas.

⁴ Referem-se as taxas de juro para operações activas com dois anos de maturidade.

O rácio do défice público/PIB é considerado bom se for inferior a 3% do PIB. De acordo com o gráfico acima, pode verificar-se que o défice público sem recursos externos, em percentagem do PIB, tem sido bastante elevado, embora tenha registado alguns decréscimos entre 2009 e 2013, voltando a agravar-se em 2014. Observa-se que o défice público/PIB registou os valores mais elevados da série em análise a partir de 2007 (situando-se acima dos 15%, com excepção para 2013). Relativamente a dívida pública/PIB constatou-se que esta reduziu consideravelmente, passando de 138% em 2001, para 71% em 2004 e 51% em 2014. No entanto, em termos de valor absoluto, esta tem aumentado consideravelmente (como pode ser visto no quadro 2). Teoricamente, considera-se que a dívida pública em percentagem do PIB à volta dos 50% não é grave. Para o caso de Moçambique, que não tem uma grande capacidade de arrecadação de receitas e, conseqüentemente, não tem capacidade de pagar a dívida sem recorrer a fundos externos, pode dizer-se que a dívida pública/PIB é consideravelmente elevada e de sustentabilidade questionável (de elevado risco), o que traz problemas ao desenvolvimento da actividade económica.

Do exposto, é difícil concordar acerca da estabilidade macroeconómica. Pode verificar-se que não é estável por três razões: (1) pelos indicadores com valores não favoráveis ao crescimento e à competitividade; (2) pelas variações inter-anuais e/ou pela persistência das tendências não positivas para a economia; e, (3) pela sustentação de alguns indicadores por recursos externos, como é o caso do défice público e da taxa de câmbio, neste caso, através de injeção de divisas no mercado pelo Banco Central utilizando as reservas, ou pela valorização artificial de curto prazo do metical ou ainda pela entrada de divisas em espaços curtos de tempo e não sustentáveis, como é o caso dos grandes projectos e dos fundos da cooperação.

Sendo assim, pode concluir-se que o comportamento destas variáveis macroeconómicas não são favoráveis e levam a baixos níveis de competitividade e de atractividade do ambiente de negócios. Em particular, as taxas de juro elevadas e os altos níveis de inflação não são favoráveis ao funcionamento das empresas, ou seja, são considerados constrangimentos para o ambiente de negócios. Para além disso, verificou-se recentemente uma desvalorização contínua da moeda nacional. É consensual que este fenómeno incentiva as exportações, mas é preciso ter em conta também o efeito que uma desvalorização contínua pode ter sobre a actividade económica, pois pode trazer sérios problemas ao ambiente de negócios, tendo um impacto negativo sobre o tecido empresarial, em particular sobre as PMEs. Sem contar que afecta também a dívida pública, as taxas de juro, o investimento, o emprego, e outras variáveis que reflectem a economia real.

2.2 Ambiente de negócios e instituições

O ambiente de negócios de um país engloba um conjunto de factores sociais, legais, económicos, políticos, administrativos e institucionais que afectam a abertura, o funcionamento e o encerramento de uma empresa.

Bruna (2013) refere que a atractividade do ambiente de negócios de um país depende de um conjunto de factores económicos e não económicos, que determinam o nível de produtividade das empresas que nele operam. Por sua vez, a competitividade está directamente influenciada pelo ambiente de negócios e os seus constituintes. Por isso grande parte dos factores determinantes da competitividade constituem o ambiente de negócios.

Para analisar a atractividade do ambiente de negócios recorreu-se aos *rankings* e indicadores do *Doing Business*. Este agrupa os factores que determinam a atractividade do ambiente de negócios em dez indicadores (actualmente). Estes constituem a base de análise para a classificação no ranking. Para Moçambique, apresentou-se a seguinte classificação para o ano de 2015:

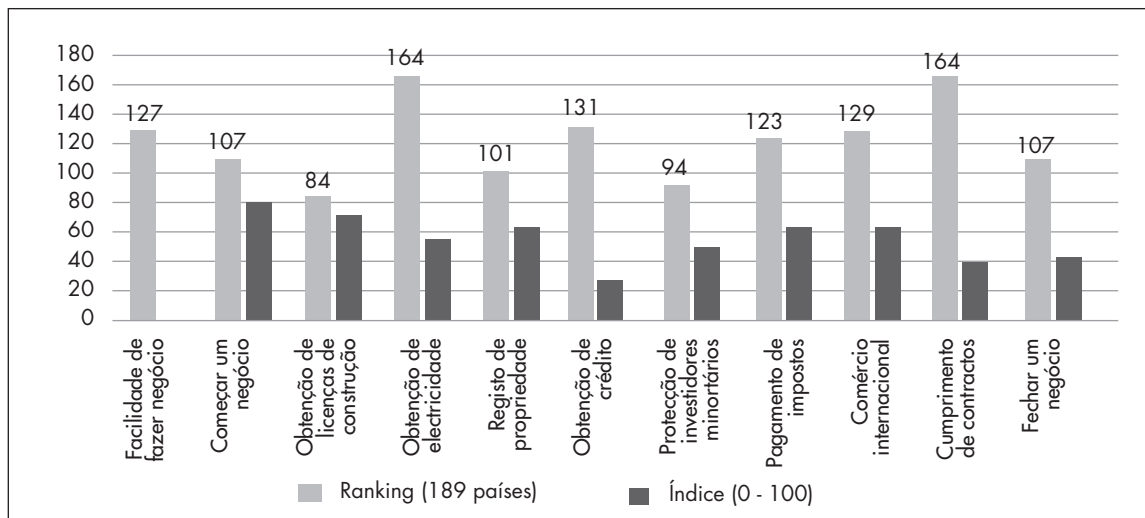


Gráfico 3: Facilidade de fazer negócio e seus indicadores (índice e *ranking*), Fonte: IFC e World Bank (2014).

De entre os 189 países avaliados, Moçambique encontra-se actualmente na posição 127, ou seja, aproximadamente nos 30% de países com pior ambiente de negócio do mundo. Sendo que os principais constrangimentos encontram-se nos indicadores obtenção de electricidade, obtenção de crédito e cumprimento de contratos.

Relativamente às instituições, é possível considerar um vasto conjunto de indicadores que afectam a competitividade. Porém, para o escopo deste trabalho apenas se abordará dentre as mais importantes as questões legais e a corrupção. Em relação às questões ligadas à legislação, os direitos de propriedade são os mais relevantes na actualidade devido ao facto de que a terra é por lei propriedade do Estado e as questões a volta da lei de terras e a aplicação da mesma está aquém de permitir a existência de direitos de propriedade de natureza segura, flexível e justa.

Nos relatórios da WEF, Moçambique surge no indicador “direitos de propriedade” no ranking na posição 117 em 144 países (2014) contra os 116 em 2008, e em 117 em 2009 e 2010, entre 134, 133 e 139 países avaliados respectivamente. Portanto, este factor institucional assim como outros de ordem legal surgem como um constrangimentos à actividade empresarial.

Um outro factor importante na análise dos indicadores institucionais, senão o mais importante, é o nível de corrupção. De acordo com o índice de percepção da corrupção, Transparency International (2015), Moçambique encontra-se no grupo dos 30% de países mais corruptos do mundo.

De acordo com Mosca *et al* (2012) a corrupção e a falta de transparência são fenómenos importantes em Moçambique, representando um grande défice das instituições públicas. Estes autores identificam distorções, atropelos de funcionamento da democracia, lacunas legislativas e o financiamento de actividades do Estado à margem da lei tributária pelas empresas públicas como sendo exemplos de altos níveis de corrupção no país.

Neste contexto, num estudo conduzido por Mosca *et al* (2012) que teve como metodologia a aplicação de questionário a empresários, constataram que os principais constrangimentos a actividade económica são os seguintes: (1) o favorecimento por lobbies; (2) roubo nas empresas; (3) carga fiscal elevada; (4) custos altos de transacção (especialmente alfandegários); (5) rigidez da legislação laboral; e, (6) dificuldades de acesso ao crédito.

Num estudo por inquérito conduzido pelo WEF, constatou-se que os maiores constrangimentos no ambiente de negócios relacionam-se com obtenção de crédito (parcialmente justificado pelas altas taxas

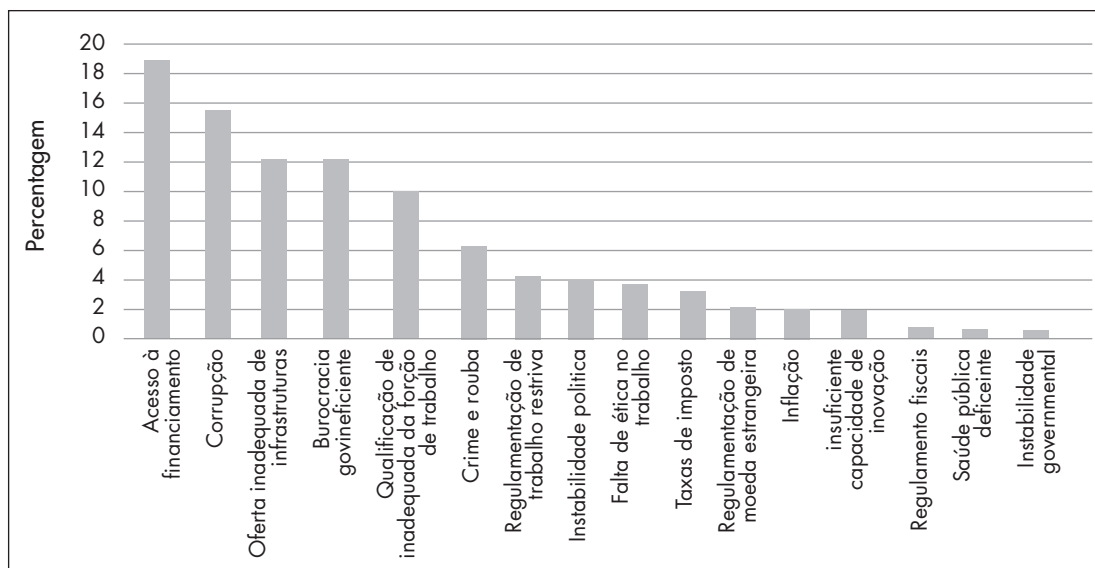


Gráfico 4: Factores mais problemáticos no ambiente de negócios, Fonte: WEF (2014).

de juro), factores institucionais como corrupção e burocracia e infra-estruturas. Como se pode verificar, existem no ambiente de negócios, e em particular, a nível institucional, um conjunto de constrangimentos que interferem negativamente na produtividade empresarial assim como nacional, que por sua vez influencia negativamente no nível nacional de competitividade.

2.3 Índice de Competitividade Global (ICG)

O WEF publica o ICG para Moçambique desde 2004. Este índice mede a competitividade nacional, englobando condições micro e macroeconómicas. A análise do ICG é facultada por 12 pilares da competitividade, e estes, por sua vez, subdividem-se em indicadores⁵.

Pilares	Sub-índice	Fase de desenvolvimento
1º Instituições 2º Infra-estruturas 3º Ambiente macroeconómico 4º Saúde e educação primária	Requisitos Básicos	Impulsionado por FACTOR ⁶
5º Educação superior e formação 6º Eficiência no mercado de bens 7º Eficiência no mercado de trabalho 8º Desenvolvimento do mercado financeiro 9º Disponibilidade de tecnologia 10º Dimensão do mercado	Potenciadores de eficiência	Impulsionado pela EFICIÊNCIA
11º Sofisticação do negócio 12º Inovação	Factores de inovação e sofisticação	Impulsionado pela INOVAÇÃO

Tabela 1: Os 12 Pilares do Índice de Competitividade Global (ICG), Fonte: WEF (2010/2011).

⁵ Os indicadores de cada pilar podem ser observados nos relatórios do WEF.

⁶ Significa que os países que se encontram na fase de desenvolvimento impulsionado por factor, assentam a sua competitividade na existência de recursos menos escassos (trabalho e recursos naturais).

Os 12 pilares da competitividade não são independentes, o que significa que se influenciam positiva e negativamente. Estes pilares agrupam-se em três sub-índices, que por sua vez se enquadram em três estágios de desenvolvimento.

O conceito de competitividade indica a existência de competição entre duas ou mais entidades. Portanto, ao analisar o nível de competitividade implica necessariamente fazer uma análise comparativa. Deste modo, apresenta-se no gráfico acima a comparação do nível de competitividade de Moçambique com países de maiores relações comerciais e que se encontrem num nível similar de desenvolvimento. Para esta análise foram escolhidos três países: África do Sul, Malawi e Zimbabwe. Apresentam-se os *rankings* dos quatro países em análise para os últimos quatro anos:

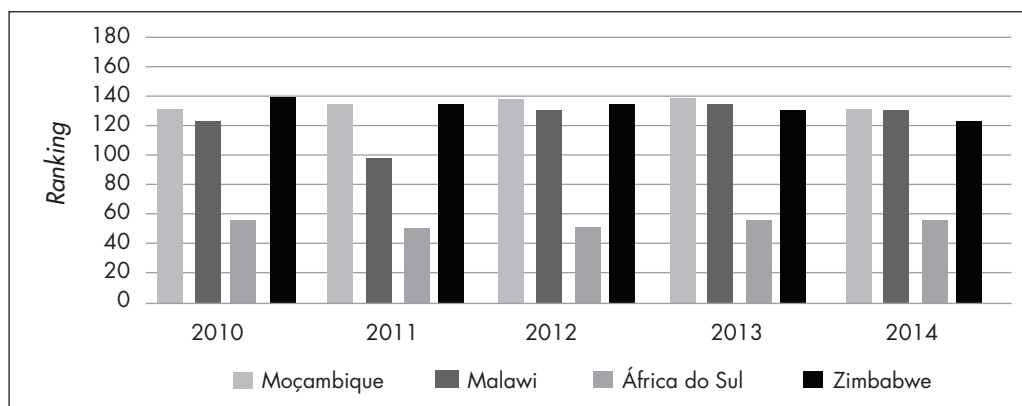


Gráfico 5: Índice de Competitividades Global (*ranking*), Fonte: WEF (vários anos).

Nos cinco anos de análise Moçambique manteve-se acima da posição 130, sendo que em 2014 situou-se na posição 133 em 144 países avaliados, portanto, Moçambique encontra-se nos 8% de países menos competitivos do mundo. E o menos competitivo de entre os analisados neste texto para o ano de 2014.

O Zimbabwe e o Malawi encontram-se ligeiramente melhores que Moçambique em termos de *ranking* para o último ano em análise. Por sua vez, a África do Sul destaca-se pelo alto nível de competitividade registado, principalmente comparativamente aos restantes países analisados. Esta encontra-se no grupo dos 40% dos países mais competitivos do mundo.

O nível de competitividade também pode ser analisado em termos do valor do índice (que varia de zero a sete, onde zero representa menor nível de competitividade e sete maior nível de competitividade) registado por cada um dos países, que se apresenta a seguir:

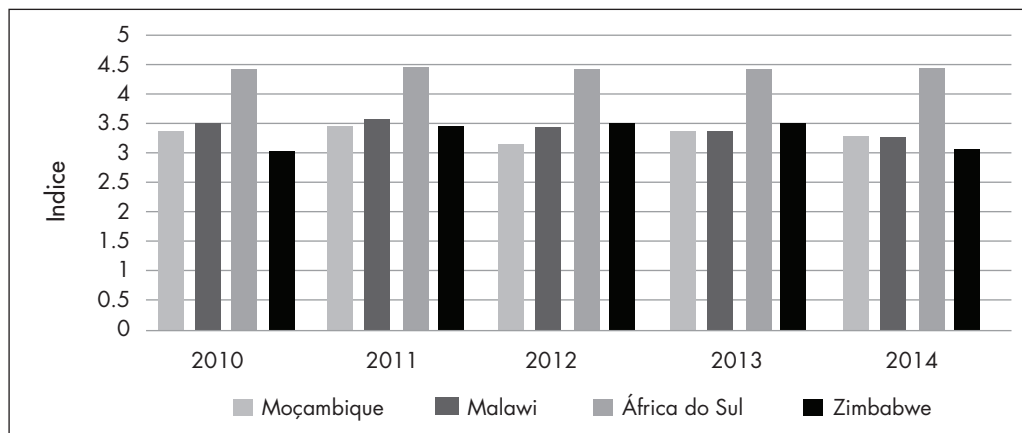


Gráfico 6: Índice de Competitividades Global (índice), Fonte: WEF (vários anos).

Os valores do índice confirmam o cenário descrito acima. Dos países analisados, o Zimbabue foi o que apresentou mais melhorias, porém não atingiu o nível de competitividade registado pela África do Sul, considerado o país mais competitivo dentre os analisados.

Para o caso particular de Moçambique, notou-se um decréscimo no índice de 2010 a 2012, de 3.32 para 3.17, respectivamente. Em 2014 o índice de competitividade global para Moçambique alcançou o valor de 3.24 numa escala de zero a sete, sem ter ainda atingido o valor registado em 2010. Este facto deveu-se ao deterioramento dos subíndices ou determinantes “Requisitos básicos” e “Potenciadores de eficiência”.

Para complementar esta análise, optou-se por analisar os indicadores individuais que constituem vantagens competitivas (abaixo da posição 50) e os que constituem os maiores constrangimentos (considerados pelas autoras os indicadores acima da posição 134, ou seja, as 10 últimas posições no *ranking*). Deste modo seguem os quadros:

Pilar	Indicador individual	MOZ	AS	MAL	ZIM
Instituições	Poder de proteção do investidor	45	10	68	105
Eficiência no mercado de bens	Impacto das regras do IDE nos negócios	39	104	99	142
	Importações (me % do PIB)	28	85	32	65
Eficiência no mercado de trabalho	Participação da mulher no mercado de trabalho	2	33	1	16

Tabela 2: Indicadores individuais de Moçambique considerados com melhor classificação – ICG (2014).
Fonte: WEF (2010/2011).

Dos indicadores melhores posicionados, ou mais competitivos para Moçambique, apenas dois destes podem ser considerados vantagens competitivas para Moçambique: o impacto do IDE nos negócios e as importações em percentagem do PIB. Este facto merece uma análise mais profunda visto que ambos são indicadores de dependência externa de Moçambique.

Pilar	Indicador individual	MOZ	ZA	MW	ZW
Infra-estruturas	Subscrições de telefone móvel/100 habitar	136	125	141	9
	Linhas de telefone fixo/100 habitarites	137	90	143	119
Educação primária e saúde	Casos de tuberculose/100 000 habitantes	138	143	137	139
	Prevalência de HIV (% da população adulta)	136	140	135	139
	Impacto do HIV/SIDA nos negócios	134	136	142	126
	Esperança de vida	140	129	132	127
Educação superior e formação	Qualidade da educação primária	139	133	127	54
	Qualidade das escolas de gestão	134	24	127	80
Eficiência no mercado de trabalho	Despesas de despedimento	135	33	80	142

Tabela 3: Indicadores individuais que posicionam Moçambique acima do ranking 134 – ICG (2014), Fonte: WEF (2010/2011).

Pela análise dos indicadores menos competitivos de Moçambique pode constatar-se que o sector da educação caracteriza-se pela existência de deficiências, principalmente no que se refere à qualidade de ensino. Relativamente à saúde nota-se uma influencia negativa do HIV/SIDA no nível de competitividade, na medida em que interfere com a produtividade do factor trabalho.

Requisitos básicos

De acordo com o ICG, os requisitos básicos englobam quatro pilares: instituições, infra-estruturas, ambiente macroeconómico e saúde e educação primária.

A posição de Moçambique nos pilares que constituem os requisitos básicos estiveram sempre acima da posição 120 em 144 países avaliados, excepto para o pilar ambiente macroeconómico. Comparando com os outros países, em nenhum dos pilares Moçambique se encontra na melhor posição, sendo esta sempre ocupada pela África do Sul, com excepção do pilar ambiente macroeconómico.

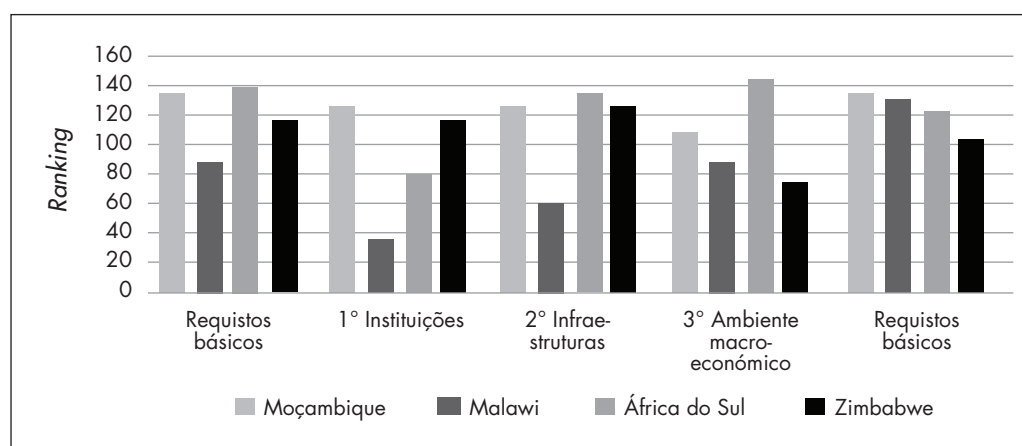


Gráfico 7: Requisitos básicos, Fonte: WEF (2014).

A posição de Moçambique no pilar instituições (127 em 144 países avaliados) confirma a debilidade das instituições referida na secção anterior. Relativamente ao pilar saúde e educação primária o indicador impacto do HIV/SIDA nos negócios apresenta-se numa posição crítica, entre os 10 países no fim do *ranking* global. Por sua vez, a esperança de vida⁷ reflecte as condições de saúde, salubridade, nutrição e outros aspectos das condições básicas de vida. O cálculo deste indicador é fortemente influenciado pelo número de mortes precoces. A esperança de vida em Moçambique em 2007 era de 50,9 anos com uma projecção para 54,5 anos em 2020, (INE, 2010).

Potenciadores de eficiência

O determinante "melhoria de eficiência" engloba seis pilares, nomeadamente: educação superior e formação, eficiência no mercado de bens, eficiência no mercado de trabalho, desenvolvimento no mercado financeiro, disponibilidade de tecnologia e dimensão do mercado.

⁷ Um dos indicadores-chave no cálculo do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH). A nível mundial, a esperança de vida ao nascer é, em média, de 64 anos e na África Subsaariana, região que possui os níveis de mortalidade mais elevados do mundo, é apenas de 51 anos, (INE, 2010).

Tal como no determinante anterior (requisitos básicos), Moçambique encontra-se posicionado acima da 100ª posição em todos os pilares deste determinante. Este cenário pode ser justificado pelo baixo nível de educação/formação do capital humano e pela falta de disponibilidade de mão-de-obra qualificada que condiciona os factores de produção.

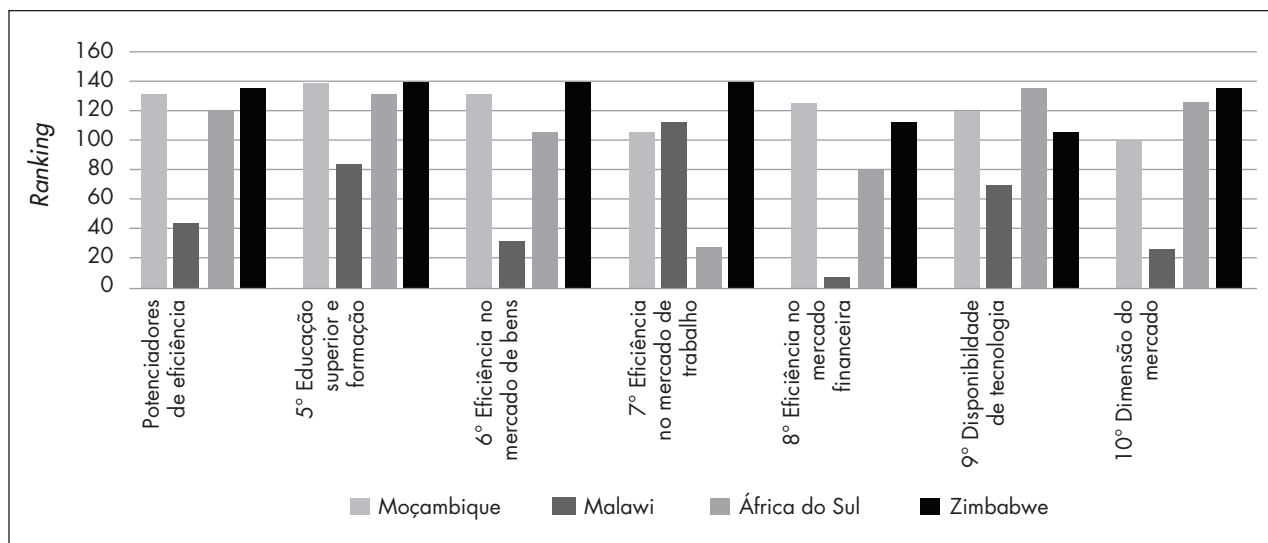


Gráfico 8: Potenciadores de eficiência, Fonte: WEF (2014).

A África do Sul destaca-se pelos seus *rankings* considerados vantagens competitivas principalmente neste determinante (potenciadores de eficiência). O que demonstra um nível elevado de eficiência económica que leva a altos níveis de competitividade. Por sua vez, Moçambique são os menos competitivos neste determinante numa maneira global.

Factores de inovação e sofisticação

Mosca *et al* (2012) referem que fazem parte deste determinante dois pilares: sofisticação do negócio e inovação, que segundo o WEF (2010), são as condições para criar vantagens competitivas das economias através das suas organizações públicas e privadas. Por um lado, a sofisticação, que inclui a qualidade da conexão de negócios de um país e a qualidade das operações estratégicas das empresas nele inseridas, conduz a maior eficiência na produção de bens e serviços. Consequentemente, o incremento da produtividade aumenta a competitividade da economia. Apesar dos países em vias de desenvolvimento ainda recorrerem a adopção de tecnologias já existentes para o aumento da produtividade, os países desenvolvidos requerem um ambiente mais inovador suportado pelo sector público e privado. Isto significa que os países desenvolvidos, possuem um elevado investimento em pesquisa e desenvolvimento.

Em comparação com os países avaliados, Zimbabwe é o que menos competitividade apresenta neste determinante. Moçambique não se encontra muito longe em termos de *ranking* (120 de 144), apesar de ser o melhor posicionamento de Moçambique comparando com os restantes dois determinantes.

De um modo geral, Moçambique não é competitivo comparando com os países em estudo. Pode-se afirmar que os pilares mais críticos (por não apresentar nenhum indicador posicionado entre os primeiros 50) seriam todos, exceptuando os pilares instituições, eficiência no mercados de bens e eficiência no mercado de trabalho por apresentarem, cada um destes, um único indicador abaixo da 50ª posição entre os 139 países, sem contudo superar a competitividade de nenhum dos três países considerados para comparação.

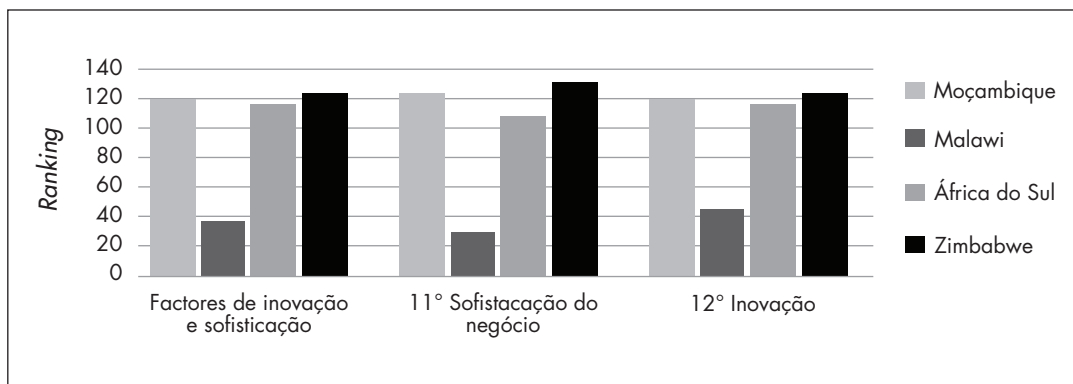


Gráfico 9: Factores de inovação e sofisticação, Fonte: WEF (2014).

Neste contexto, Mosca *et al* (2012) apresenta a estimação de um modelo de regressão em que se pode concluir que para o caso de Moçambique, o ICG é apenas influenciado de forma significativa e negativa pela taxa de cobertura da balança comercial.

3. Considerações Finais

Pela análise das variáveis que em princípio mais influenciam na competitividade de uma economia, tudo indica que a evolução e os parâmetros verificados no período em análise não são favoráveis à melhoria da competitividade, razão que justifica a evolução muito ténue dessa variável e o posicionamento de Moçambique no *ranking* internacional.

Para o caso particular de Moçambique, notou-se um decréscimo no índice de 2010 a 2012, de e em 2014 alcançou o valor de 3.24 numa escala de zero a sete, o que indica um baixo nível de competitividade mesmo considerando apenas os quatro países. Em termos de *ranking*, Moçambique manteve-se acima da posição 130, sendo actualmente situa-se na posição 133 em 144 países avaliados, portanto, Moçambique encontra-se nos 8% de países menos competitivos do mundo. E o menos competitivo de entre os analisados neste texto para o ano de 2014. Dos países analisados, o Zimbabwe foi o que apresentou mais melhorias, porém não atingiu o nível de competitividade registado pela África do Sul, considerado o país mais competitivo dentre os analisados.

De acordo com a análise dos principais indicadores macroeconómicos não se confirma a suposta estabilidade macroeconómica. Os parâmetros dos indicadores e a variabilidade inter-anual, revelam instabilidade. Onde há estabilidade e/ou melhorias dos indicadores, é resultado da injeção de recursos externos e/ou de políticas monetárias conjunturais e com efeitos fictícios. Este facto influencia negativamente no nível de competitividade do país.

Relativamente ao ambiente de negócios e aos factores institucionais, nota-se um aprofundamento negativo embora existam melhorias em alguns outros indicadores, sobretudo os relacionados com o *Doing Business*, pelo facto de terem existido medidas de política económica que favoreceram ligeiramente o ambiente de negócios e a atracção de investimentos. Porém, não existem políticas que alterem as causas estruturais da não competitividade e dos desequilíbrios e instabilidade macroeconómica.

A nível institucional, verifica-se a existência de factores institucionais de longa duração que constituem grandes desafios para a competitividade futura e para a promoção de um desenvolvimento estável, duradouro e endógeno de longo prazo, pois persistem factores estruturais e institucionais de curto e

longo prazo que dificultam a competitividade económica. Estes relacionam-se com os mercados, o tecido empresarial, direitos de propriedade, factores legais e de funcionamento das burocracias e a corrupção, indicando deste modo, a necessidade de reformas profundas.

Em síntese, apesar das ligeiras melhorias registadas ocasionalmente ao longo da série analisada, Moçambique ainda apresenta baixos níveis de competitividade. Estes níveis podem ser justificados pela existência de instabilidade macroeconómica que interfere negativamente no ambiente de negócios, que por sua vez, apresenta fragilidades causadas pelas debilidades institucionais, como a corrupção e os altos níveis de burocracia. Por sua vez, as PME's apresentam maiores dificuldades em ultrapassar estas deficiências e têm menor influência à nível político, sendo assim, mais dependentes do ambiente de negócios em relação as multinacionais. Portanto, a melhoria do ambiente de negócios torna-se também um desafio para o empresariado nacional, ou seja, as PME's.

Referências

Bruna, Natacha (2013). Ambiente de negócios e a competitividade da economia Moçambicana. In: Mosca, João, Abbas, Máriam e Bruna, Natacha (Eds.) *Economia de Moçambique 2001-2010: Um mix de populismo económico e mercado selvagem*. Maputo: Escolar Editora.

Fundo Monetário Internacional (2014). *World Economic Outlook Databases* [Base de dados]. Washington: FMI. Disponível em: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/download.aspx>

INE (2010). *3º Censo Geral da População e Habitação 2007* [Em linha]. Disponível em: www.ine.gov.mz/censo2007 [Acesso em: 09/2011].

Instituto Nacional de Estatística (2014). *PRODUTO INTERNO BRUTO, per capita, 1991_2013* [Base de dados]. Maputo: INE. Disponível em: http://www.ine.gov.mz/estatisticas/estatisticas-economicas/contas-nacionais/anuais-1/per-capita/produto-interno-bruto-per-capita-1991_2013.xlsx/view

IFC e World Bank (vários anos). *Doing Business*. Washington, DC; WB.

Mosca, João, Barreto, Gizelda, Abbas, Máriam e Bruna, Natacha (2012). *Competitividade da Economia Moçambicana*. Maputo: Escolar Editora.

Orçamento Geral do Estado (vários anos). *Boletim da República* [Em linha]. Disponível em: http://www.portaldogoverno.gov.mz/docs_gov/orcamento.

Orçamento Geral do Estado (vários anos). *Boletim da República* [Em linha]. Disponível em: <http://www.dno.gov.mz>.

TransparencyInternational (2015): Corruption perception index.

World Economic Forum (2010). *The global competitiveness report 2010-2011*. Geneve, Suíça.

World Economic Forum (2014). *The Global Competitiveness Report 2014-2015*. Geneva.



6.1 AS PARTICULARIDADES DO ACESSO AO CRÉDITO PARA PMEs

Friedrich Kaufmann, AHK &
Willy Parlmeyer, Consultor

1. Problemas gerais

Em Moçambique, o mercado de capital bem como o sector bancário, aparentemente, têm problemas pertinentes. As Pequenas e Médias Empresas (PMEs) encontram constrangimentos, não só de natureza financeira mas também não financeira, que as excluem do sistema ou pelo menos encarecem o acesso ao capital. A falta de mercados eficientes de capital e das respectivas instituições dificultam extremamente a vida e as perspectivas de crescimento das empresas. Até hoje e já desde muito tempo, qualquer pesquisa entre empresários mostra que o acesso ao financiamento é um dos problemas mais graves para o sector privado (KPMG 2011, Finmarktrust 2013, ICC 2014, Baker Tilly 2014, Worldbank 2015, WEF 2015). Além disso, o nível de juros em Moçambique e o custo de capital em geral são ainda muito alto. O *ranking* do Banco Mundial do *Doing Business* mostra que o sistema financeiro ainda está longe de ser competitivo, obter crédito (*getting credit*) é mais complicado e mais caro que na média dos países da África subsariana. (World Bank 2015)

Outros factores importantes, que não podemos discutir aqui, são mais da natureza socioeconómica. É frequente PMEs constituírem um sistema social-família com responsabilidades e expectativas da família, muitas vezes não permitindo a acumulação dentro da empresa (autofinanciamento).

Um fenómeno global são os custos de financiamentos, facultados pelas instituições financeiras às pequenas e médias empresas, relativamente elevados quando comparado com as empresas de grande dimensão. Porém, o teorema da irrelevância do financiamento não é válido na realidade, dadas as imperfeições do mercado de capital (Miller/Modigliani 1958).

A questão é: Quais são os argumentos que jogam um papel fulcral na perspectiva das pequenas e médias empresas em Moçambique? Antes de respondermos à questão em discussão, convém enumerarmos desde já os factores típicos que jogam um papel chave no acesso ao crédito para todas as PME, dadas as suas características e a sua dimensão (Kaufmann 1997):

- os custos de transacção de capital;
- as assimetrias de informação;
- a falta de fungibilidade de títulos de financiamento;

- falta de informação e planificação da própria empresa;
- falta de poder de negociação;
- os riscos e
- as garantias existentes.

Custos de transacção de capital

Os custos de transacção monetária, por exemplo, possuem a característica típica e comum de eles serem de natureza decrescente. Isto é, quanto maior for o valor do empréstimo, menor serão os custos de transacção. Isto quer dizer que, para transacções de baixo porte, ou seja as realizadas pelas PME, os custos são elevados. Em certos casos são elevados também pelo carácter fixo dos custos, ou seja, independentemente de as transacções serem ou não elevadas, aplicar-se-ão custos fixos. O mesmo se verifica com os custos de transacção, originados por um pedido de crédito, que vão desde a verificação da bondade, a monitoria, o registo de garantias, entre outros. Eles variam relativamente pouco ou nada em função do volume de crédito. Sendo assim, pequenas empresas, que tipicamente pedem pequenos valores, hão-de contrair maiores custos de transacção por unidade de crédito do que as grandes empresas. Por outro lado, sabendo isso, a banca oferece menos produtos para PMEs, porque os seus custos administrativos são relativamente mais caros e tais produtos lucram menos.

Assimetrias de informação

A inexistência de informações objectivas, credíveis e transparentes em relação a determinada empresa, faz com que o credor (banco ou instituições financeiras) peça uma certa compensação particular para este tipo de risco adicional. Quanto mais grave as assimetrias entre credor e devedor, mais alta será a compensação. Em casos extremos poderá suceder o caso de o financiamento ser reprovado (*credit rationing*), (veja Stiglitz/Weiss 1981).

Existem três tipos de assimetrias de informação que podem criar barreiras ao financiamento:

- Informação relativa ao tomador do empréstimo e/ou financiamento: Incertezas sobre o carácter e habilidades do empresário / empresa;
- Incerteza sobre o comportamento do empresário/ empresa respectivamente às actividades e à aplicação dos fundos;
- Incerteza sobre o aproveitamento de lacunas específicas nos contractos de investimento.

Em geral, o empresário ou a empresa que está a pedir capital sabe mais e melhor destes assuntos que um potencial financiador. Assim existe uma assimetria de informação. A falta ou a incerteza de informação sobre estas situações implica custos adicionais do financiamento (veja também Worldbank 2015). A geração de informações ou de garantias para evitar problemas deste género é complicada e custosa e, mais uma vez, custa relativamente mais às pequenas empresas, por estas carecerem normalmente de informações na praça (tais como registos contabilísticos credíveis, falta de auditoria, entre outros (Finmarktrust 2013)). E a maioria das PME não tem nenhuma reputação ou historial sólido. Isto para não falarmos das PME emergentes ou de índole inovador. Pois as grandes empresas, principalmente as de sociedade anónima, funcionam mais transparentes, as actividades desenvolvidas são do conhecimento e de fácil acesso; mesmo porque a demonstração de resultados e a posição (*ranking*) é publicada pelos órgãos de informação.

A própria PME em Moçambique, e sobretudo pequenas e micro empresas, raramente dispõem de contas bancárias, planos de negócio e estratégias transparentes. O nível de *literacia financeira* ainda está muito baixo (Ayani 2013; Finmarktrust 2013, veja também capítulo 5).

Falta de fungibilidade de títulos de financiamento

Tipicamente, PME's não têm acesso ao mercado de capital organizado. Não podem, por exemplo, emitir acções com vista à capitalização da própria empresa em casos de necessidades ou mesmo por motivos estratégicos, mesmo porque elas raramente se adoptam a este tipo de estatuto.

Tocando um pouco mais neste caso de participações (capital próprio), muitas empresas não gostam da intervenção de outros agentes, instituições ou de novos sócios. Sendo assim, as tais empresas excluem antemão possibilidades de capitalização e financiamento por motivos psicológicos. O facto de se pautar por um capital familiar (por exemplo) limita eventuais potencialidades de crescimento da própria empresa.

Falta de informação e planificação da própria empresa

Um problema geral é a falta de informação relativamente ao mercado local, nacional ou mesmo internacional por parte das empresas/ empresários. Muitas das vezes, encontram-se no mercado alternativas de financiamento, tais como as instituições micro financeiras, as ONGs com programas de financiamento em determinados sectores económicos, linhas de crédito bonificadas e muitos outros fora da visão ou da capacidade do próprio empresário. Muitas empresas não conhecem as instituições para se informar (como p.ex. o IPEME). Outros grupos não fazem devidamente uma planificação e preparação interna para pedir créditos a tempo.

Falta do poder de negociação

Como em todos os mercados, pequenas empresas têm menor poder de negociação para com os bancos comerciais relativamente às grandes empresas, seja pelo volume menor ou pela falta de informação e acesso a outras possíveis alternativas (no estrangeiro, por exemplo).

O que se tem verificado é que determinadas PME's não conseguem, no final do exercício, reinvestir parte do lucro na empresa. Este facto pode-se explicar pelo facto de a empresa ter gerado resultados negativos ou irrisórios. Esta falha deve-se ao facto delas (as empresas/ empresários) terem uma visão de curto prazo em relação ao desenvolvimento e oportunidades de investimento no futuro. Se o fluxo de caixa e a situação económica permitirem acumular lucros, urge-se a necessidade de um financiamento interno, reduzindo cada vez mais a dependência em relação aos bancos. Contudo, as pequenas empresas, em processo de crescimento, ainda não têm esta capacidade e, assim sendo, dependem mais do financiamento externo.

Riscos elevados

No negócio, riscos traduzem-se em custos. Quanto maior a exposição a riscos, maior é a compensação/prejuízo. Sem dúvida, o capital investido numa típica PME encontra-se sujeito a maiores riscos relativamente ao capital de uma grande empresa. Na Alemanha, por exemplo, a rentabilidade do capital das PME's é muito mais variável do que a das grandes empresas. Consequentemente, o risco da falência é mais alto.

A diversificação interna de riscos não é possível num país como Moçambique, em que uma PME tem poucos projectos, poucos produtos e um só mercado. Além disso, o rumo da empresa depende de uma ou de poucas pessoas; o controlo interno e a avaliação da estratégia são mais fracos.

As PME's poucas vezes conseguem receber ajuda e subvenções importantes do Estado. O risco de per-

der todo o capital é maior. Em última consequência, uma grande empresa tem acesso mais fácil a subvenções ou outros apoios para “salvar a sua vida” e os postos de trabalho.

Falta de Garantias de Crédito

Uma PME pode ter menos possibilidades de oferecer garantias reais do que uma grande empresa. Além disso, registar propriedade ainda não é fácil em Moçambique (Worldbank 2015). Este problema de falta de garantias reais está agravado para empresas recém-fundadas ou tecnológicas que investem mais em recursos humanos e no saber-fazer. A banca ainda prefere exigir garantias reais em vez de estudar as perspectivas económicas ou confiar no futuro e num bom plano de negócio. (ICC 2014).

Além disso, garantias reais, penhoradas das PMEs, podem ser muito específicas de modo que a liquidação das mesmas cause dificuldades. Para agravar a situação, o sistema legal produz custos relativamente elevados e/ou até proibitórios no processo de liquidação de garantias (ILO 2004, World Bank 2015). Também, o tempo para o *enforcement* dum contrato é extremamente longo, o que significa um custo, respectivamente um risco. O *Doing Business* calcula que o custo de *enforcement* pode ser mais alto (119%) do que o valor em disputa (World Bank 2015)!

Para se obter um crédito, as PMEs não têm garantias suficientes a oferecer ao sistema financeiro. A terra não pode servir de garantia, dado que a propriedade privada da mesma é proibida em Moçambique. Muitas das vezes, os níveis de garantias reais, requeridas pelas instituições financeiras, atingem mais de 100 % do valor do crédito, facto que parece excessivamente exigente.

2. A Banca e o Crédito

Actualmente, a banca em Moçambique é constituída por 19 bancos comerciais, 8 micro bancos, 7 cooperativas de crédito e uma agência de *leasing* (Banco de Moçambique 2015). O sistema está em expansão, mas ainda com um nível de competição relativamente baixo. Os três maiores bancos representam acerca de 85% dos activos do sector e têm uma rentabilidade muito alta (Castel-Branco 2015; Ayani 2013).

Tal como foi mencionado anteriormente, a população em geral e as PMEs em Moçambique, ate hoje, têm dificuldades em aceder o financiamento. Estima-se que apenas 46% da população nos centros urbanos e 19% nas zonas rurais têm uma conta bancária (Banco Mundial 2014). E só poucas (acerca de 2%) das MPMEs trabalham com crédito bancário. Mas tem havido progresso também: Havia certas melhorias, tal como uma expansão do crédito, o ratio crédito/BIP melhorou entre 2005 e 2012 de 13,2% a mais de 28%. Há melhor atenção dos bancos ao segmento PME com mais agências e novas linhas de crédito bonificado e outras formas de apoio pelos doadores no país (Ayani 2013). Mas isto não resolve realmente e duma maneira sustentável o fundo do problema do mercado; ainda ficam problemas. As razões deste mal são atribuídas à oferta limitada de crédito às PMEs e ao baixo *ratio* empréstimo/depósito. A oferta limitada, por sua vez, é causada por varios factores:

- O risco proveniente do crédito às PMEs, excluindo muitas vezes sectores produtivos como agricultura e industria com um crescente focus nos sectores construção, transporte e o sistema extractivo (Castel Branco 2015).
- A falta de capital próprio (...mão funcionamento da bolsa de valores), que dificulta o financiamento com capital alheio.
- O fluxo de crédito para o governo e grandes firmas.
- A falta de competição, inovações e duma melhor gestão no sector financeiro para PMEs.
- Uma infra-estrutura ainda deficiente (com uma presença e concorrência limitada da banca so-

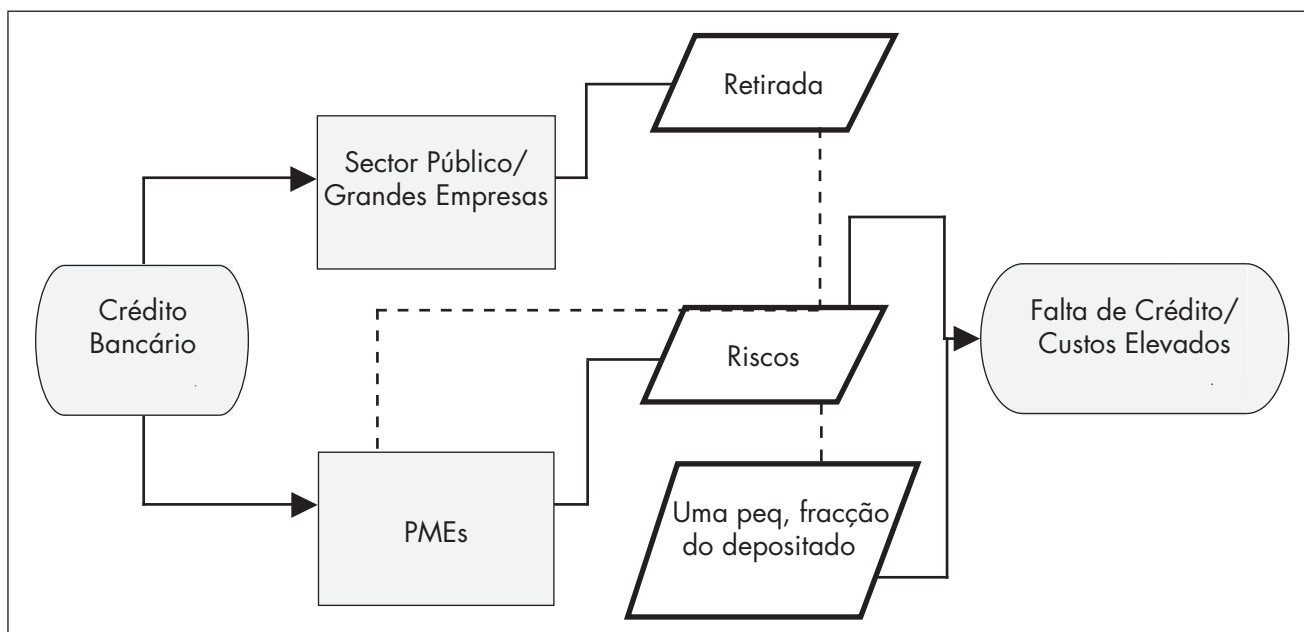
bretudo nas zonas rurais) (Beck et al. 2011). A oferta está concentrada nos centros urbanos, mas a maioria das pequenas empresas, incluindo microempresas, está nas zonas rurais.

- E, finalmente, a competição com programas públicos, que têm elementos de subvenção (por exemplo “7 Milhões”) e que nem sempre têm uma boa “cultura de crédito”.

Dada a história e a experiência do sistema financeiro em Moçambique, a expansão do crédito para as PME's envolve um grande risco aos bancos devido a incertezas de lucratividade das PME's. Existem poucos bancos vocacionados para as PME's e com verdadeiros peritos na matéria dos PME's. Daí que os bancos não esperam grandes proveitos de serviços bancários prestados às PME's e buscam muitas vezes negócios mais fáceis ou lucrativos. Prova disso é o facto de existirem poucos grandes bancos que dominam o sector micro financeiro, duas das quais ascenderam à categoria de banco comercial. Ainda no sector de micro crédito verifica-se um fluxo de concessão de créditos altamente concentrado nas principais cidades do país (em detrimento da área rural).

Em adição, os bancos correm grandes riscos devido à falta de informações e de centrais dos credores. Isto torna os bancos relutantes à oferta de crédito às PME's (o tal aspecto de imperfeição do mercado). O outro risco encontra-se relacionado com o sistema judicial vigente em Moçambique. Leva muito tempo e acarreta custos contratuais, isto é, o registo de colaterais (penhor), a colecção de registo de revelia ao pagamento de empréstimos, e outros. Tudo isto faz com que os bancos evitem as PME's ou estão a pedir taxas de juros bastante altas. Não constitui surpresa nenhuma que em Moçambique grande porção do crédito bancário vai para o sector público. Uma vez que o crédito para o sector público é mais seguro e lucrativo, bancos preferem o sector público a PME's aquando da decisão do crédito (problema de crowd-ing out). Este efeito de “exclusão” faz com que a oferta de crédito às PME's seja irrisória.

Os bancos em Moçambique sofrem dificuldades na canalização de depósitos de forma a usarem-nos para fins de empréstimos. Isto é ilustrado pelo *ratio* de transformação de depósitos em empréstimos. Um fraco *ratio* empréstimo/depósito irá trazer despesas elevadas e receitas baixas para os bancos. Bancos comerciais são altamente avessos a riscos. As PME's, especialmente na agricultura e na agro-indústria, são negativamente discriminadas em comparação com outros sectores da economia como o comércio e os serviços, devido à expectativa de retornos relativamente baixos, risco e período de recuperação relativamente longos.



Fonte: Lee, Jae-Hoon: Korean Small Business Institute, República de Moçambique/MIC (2008).

A informação assimétrica entre credores e devedores gera uma elevada incerteza no ambiente de negócio. Então, para reduzir o risco de fracasso, credores estabelecem taxas de juro exorbitantes e o crédito fica propenso a grandes empresas e empresas de propriedade estrangeira. Os bancos, para expandirem os seus poderes e alcançarem seus objectivos, criam fortes ligações com companhias bem estabelecidas em detrimento das PME's, consideradas ineficientes, de grande risco, portanto, não merecedoras de créditos.

Além disso, os bancos não queriam tornar mais transparentes a estrutura dos custos para os clientes, que são considerados muito altos em Moçambique.

3. Como melhorar o acesso ao financiamento

A questão do acesso ao crédito é uma função que deve ser respondida por várias medidas e factores. A título de exemplo, referimo-nos a variáveis como: o ambiente de negócio, incentivos fiscais, o sistema judicial, a situação política e, acima de tudo, a capacidade e habilidade de gestão e de iniciativas empresariais. Porém, a nossa abordagem cingiu-se em redor do assunto em epígrafe: "acesso ao crédito". É verdade que o problema de acesso ao crédito ou da falta de capital é um desafio do próprio país em si. Isto incluiu também o acesso ao capital próprio (ICC 2014). Só com uma boa base de capital próprio e acesso ao crédito será mais fácil.

A chave para o financiamento de um projecto ou de uma empresa é sempre a expectativa de uma rentabilidade atractiva sobre o capital aplicado com um risco adequado. Os argumentos acima mencionados indicam que o financiamento das PME's é de facto mais difícil respectivamente a grandes empresas, mais custoso e até impossível em casos extremos.

Sendo assim, as empresas têm que fazer esforços para melhorarem dramaticamente seus níveis de produtividade e competitividade. As empresas têm que melhorar em termos de qualidade de informações, profissionalismo no trabalho e de mentalidade. No mercado de capital, o nível de concorrência tem que ser sofisticado e melhorado, os custos de transacções e os juros devem ser reduzidos e a oferta de produtos financeiros diversificada.

Talvez, a melhoria do clima de investimento, do clima de negócios e na criação de um ambiente favorável seja mais importante. Só assim a empresa privada pode ser capaz de responder às exigências dos mercados de capital e de crédito.

Para tal propõem-se os seguintes desafios com vista a melhorar a qualidade de acesso ao crédito bem como aumentar e expandir os serviços bancários:

- i. Melhorar o ambiente de negócio em geral;
- ii. Profissionalizar a gestão das empresas e aumentar a competitividade das mesmas;
- iii. Fazer com que mais recursos financeiros se encontrem disponíveis às PME's (incluindo créditos de fornecedores, pagamento imediato de facturas do estado);
- iv. Reduzir taxas de juro em geral e dos T-Bills em particular como ponto de referência para o crédito ao sector privado;
- v. Reduzir o risco de empréstimos para as PME's; (sistema de garantias, sistema judicial mais eficiente, mais transparência no mercado de crédito e capital, reduzir assimetrias e melhorar a informação e transparência (Centrais de Registo de Crédito);
- vi. Aumentar o nível de competição a nível do sector bancário (exigir transparência dos custos para os clientes, admitir novos bancos);

- vii. Promover alternativas (*leasing, factoring, business angels*);
- viii. Desenvolver e abrir mercados de capital (bolsa de valores) e melhorar acesso e conhecimentos sobre formas de capital próprio para PME's;
- ix. Estimular e consolidar financiadores de micro-negócios incluindo uma plataforma *business angels*;
- x. Melhorar os serviços das associações e do IPEME, prestando mais e melhor informação e assistência respectivo ao financiamento das PME's.

Referências

- Ayani (2013): MSME credit lines in Mozambique, submitted to DFID, October, Maputo.
- Baker Tilly (2014): PME em Moçambique, Maputo
- Banco Mundial (2014): Fortalecendo a Capacidade e a inclusão Financeira em Moçambique, Julho, Washington.
- Beck, Th. et al. (2011): Financing Africa, Washington.
- Belchior, O. (2015): Financiamento PME, Maputo.
- Bolnick, B.; Tite, A. (2007): Overcoming Financial Sector Constraints to Private Sector Development in Mozambique, presentation 22.2.2007, CTA
- Borgarello, A., Marignani, D., Zaqueo Mavura P. Sande (2004): What Hinders Small and Medium Entrepreneurs in Mozambique? Quaderni della Cooperazione Italiana n. 4, Ambasciata d'Italia, Maputo,
- Castel-Branco, N. (2015): Growth, capital accumulation and economic porosity in Mozambique: Social losses, private gains, in: Review of African Political Economy, Vol. 41, no. S1, p. 26-48.
- Djankov, S., McLiesh, C., Shleifer, A. (2006): Private Credit in 129 Countries Worldbank Paper, Revised January.
- Finmarktrust (2013): Pesquisa FinScope MPME Moçambique 2012, Maputo
- ILO (2004): Guaranty Funds for small enterprises, Geneva
- ICC (2014): Improving Access to Finance for Mozambican SMEs, July, Maputo
- KPMG (2011). Business Confidence Index. Maputo.
- Miller, M./Modigliani, F. (1958): The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment, in: American Economic Review, Vol. 48, p. 261-297
- Kaufmann, F. (1997): Besonderheiten der Finanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen, in: Kredit und Kapital, Heft 1, p. 140-155
- Kaufmann, F; Parlmeyer, W. (2007): O Acesso ao Crédito e ao Capital para as PME's, em: Pequenas e Medias Empresas em Moçambique (MIC), p.105-110, Maputo.

República de Moçambique/MIC (2008): Estratégia para a Melhoria do Ambiente de Negócios em Moçambique 2008-2012, Maputo.

Stiglitz, J; Weiss A. (1981): Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, in: American Economic Review, Vol. 71, p. 393-410.

Worldbank (2014). Doing Business 2015, Country Report Mozambique, Washington.

World Economic Forum (2015): The Global Competitiveness Report 2014–2015, Geneva.



6.2 O PAPEL DOS INVESTIMENTOS DE CAPITAL NO ACESSO AO FINANCIAMENTO POR PARTE DAS PMES EM MOÇAMBIQUE:

Análise do “Business Case” da AgDevCo e Gapi¹

Santiago Goicoechea, Monitor Deloitte
Henriqueta Hunguana, ICC

Objectivos principais

O objetivo deste estudo vai para além do fornecimento de descrições estatisticamente representativas das PME moçambicanas. Tem também como objectivo, apresentar aos doadores e as instituições financeiras em Moçambique, as conclusões obtidas através das entrevistas feitas ao grupo seleccionado de PMEs.

O estudo examina quatro áreas principais:

1. **Demanda:** análise das PMEs que têm dificuldades de acesso ao financiamento e que possuem potencial para reverter esta situação através de modalidades alternativas de financiamento, tais como utilização do capital próprio e o financiamento intercalado.
2. **Oferta:** perceber os diferentes modelos de financiamento, a sua eficácia e as lições aprendidas por outras companhias de renome moçambicanas.
3. **Desenvolvimento** do produto: análise dos produtos alternativos não-agrícolas, os seus custos de “due diligence” originados nas operações de investimento e o seu potencial impacto nos investidores.
4. **Iniciativas de doadores:** análise das formas alternativas de financiamento (excluindo as linhas de crédito e o modelo de financiamento com base em garantias, que foram o foco de um estudo em separado).

1. A demanda (Procura)

1.1 Principal meta

O foco principal do estudo são as pequenas (não micro) e médias empresas que podem se beneficiar dos investimentos de capital, dos modelos intermediários de financiamento e da assistência educacional (*Teaching Assistance*).

¹ Este capítulo foi publicado com a autorização de DFID

As demonstrações empíricas sugerem que as micro e pequenas empresas geram oportunidades de emprego em um curto espaço de tempo, porém destroem as mesmas oportunidades de emprego também em um curto espaço de tempo, devido a elevada possibilidade de fracasso. Isso demonstra que a transformação das micro e pequenas empresas em grandes companhias deve ser a principal estratégia.

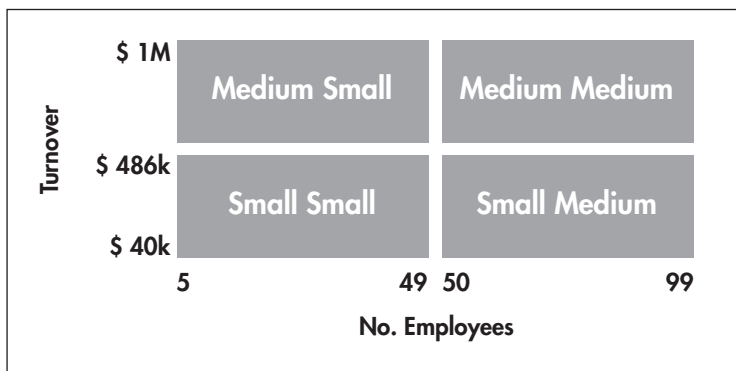


Figura 1: Definição legal das PMEs em Moçambique

Com base na combinação do volume de negócios e de emprego é possível obter 4 cenários de PMEs distintos. O regulamento vigente em moçambique define como pequenas empresas, aquelas que possuem entre 5 a 49 funcionários e que possuem um volume de negócios com um retorno entre 1,2 milhões e 14,6 milhões de meticais (\$40,000 - \$486,666). E são consideradas como médias empresas aquelas que empregam entre 50 a 100 trabalhadores e que possuem um retorno entre 14,6 milhões a 30 milhões de meticais (\$486,666- US \$1,000,000).

1.2 Capacidade de evolução

As empresas que foram entrevistadas, possuem probabilidades positivas de crescimento, uma vez que todas são registradas, efectuam o pagamento regular de impostos e tiveram acesso a produtos bancários pelo menos uma vez.

Nos últimos dez anos, tem-se verificado o aumento do número de PMEs em simultâneo com o crescimento de toda economia moçambicana. Em 2014, considerando a taxa de crescimento média do PIB (7,3% entre 2004 e 2013) como um indicador (proxy) para o aumento do número de PMEs, verificam-se 7.076 empresas com um bom potencial para investimento em um universo de 58,408 empresas.

Fontes de financiamento

Actualmente existem fontes de financiamento formais e informais para as PMEs. A maioria das empresas entrevistadas requereramaos bancos comerciais para obtenção de financiamento. Numa fase inicial, praticamente todas as empresas iniciaram o seu negócio, fazendo uso do seu capital próprio e de fundos familiares a longo prazo, mais conhecidos como os capitais de arranque. Algumas empresas de maior dimensão solicitaram investimentos de capitais adicionais de á investidores privados ou públicos.

Os serviços financeiros comumente usados são:

1. As contas correntes caucionadas;

2. Os créditos bancários com taxas de juros em torno de 17% a 20%,
3. O "leasing", com especial destaque para o "leasing" de capital.

Necessidades financeiras e a assistência técnica

As empresas possuem elevadas necessidades financeiras, mas por outro lado são relutantes em envolver-se com instituições bancárias e possuem receio de perder o controlo das suas actividades, caso sejam inseridos novos investidores. Porém, possuem curiosidade em relação aos produtos financeiros inovadores (dívida e património) que eventualmente poderão satisfazer as necessidades dos seus negócios.

Algumas das PME's entrevistadas enfretam dificuldades em escolher o modelo de financiamento mais viável. Na verdade, as empresas afirmaram que foram abordadas por alguns bancos comerciais que oferecem produtos financeiros, mas o alto custo de financiamento e a insensibilidade dos bancos para operações comerciais (por exemplo: a urgência para receber reembolsos, independentemente das circunstâncias de negócios) foram observados como factores desencorajadores.

Processos de gestão e financiamento de negócios e empresas

As PME's entrevistadas possuem uma boa compreensão acerca do conceito de finanças corporativas e de negócios existentes.

As PME's enfrentam dificuldades nas seguintes áreas:

- Contabilidade financeira: as PME's utilizam serviços de contabilidade financeira de subcontratados (subcontratação) e afirmaram que possuem pouco interesse em melhorar estas habilidades;
- A maioria das empresas não está familiarizada com as diferenças existentes entre as estratégias de gestão para o futuro financeiro (incluindo contabilidade de gestão) e a contabilidade financeira retrógrada. Como resultado, a gestão financeira é raramente compreendida como uma função de agregação de valor ou como função que permite desenvolver uma vantagem competitiva;
- A outra área que não é bem compreendida é a área estratégica. A maioria das PME's afirmaram que têm estratégias claras, mas que maior parte delas requer serviços altamente estratégicos, como treinamento, parcerias ou melhor percepção acerca das tendências do mercado;
- Conhecimentos sobre produtos financeiros ainda não oferecidos pelo mercado são muito limitados;
- Dificuldade de entender as inovações dos produtos e a capacidade de identificar os produtos financeiros adequados para cada tipo de necessidade de negócio.

Requisitos chave de Assistência Técnica

As empresas têm um elevado nível de procura por Assistência Técnica (AT) especialmente serviços técnicos, certificações profissionais e serviços de negócios de modo a melhorar a eficácia organizacional utilizando processos e sistemas ideais.

A tabela 1 descreve os requisitos de assistência técnica das PME's previamente entrevistadas:

Enterprise	Bytes & Pieces	Medimoc	Riplex	Transportadora Leão	Asma Catering	Yola	Ologa	Maida Fashion	Markitex, Lda	Maputo Printer	Total
Size	Large+medium	Large+medium	Large+medium	Large+medium	Large+medium	Medium-small	Medium-small	Small-small	Small-small	Small-small	
Sector	Commerce & Services	Commerce	Manufacturing	Services	Services	Manufacturing & Commerce	Commerce & Services	Services	Commerce	Services	
Industry	ICT	Medicines Import-Export	Plastics	Freight transport	Catering	Furniture	ICT	Furniture	Water Distribution	Printing and office supplies	
TA Requirements											
Strategic Planning	No	Yes	No	No	No	No	No	No	No	No	1
Marketing	Yes	Yes	No	No	No	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	7
Financial Accounting & Audit	No	No	No	No	Yes	No	No	No	No	No	1
Human Resources	Yes	Yes	No	Yes	No	No	Yes	Yes	No	No	5
Organizational Development	No	Yes	No	No	Yes	Yes	No	Yes	No	No	4
Other	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	No	Yes	9
Other: Which	Quality Mgmt Professional certifications	Cold systems	Production processes New production technologies	Cold systems	BPO*	Sales	Financial Mgmt Professional certifications CRM** Coaching	Sales		New production technology	

Tabela 1 : Requisitos de Assistência Técnica - AT das PMEs entrevistadas

* Business Process Optimisation

** Customer Relationships Management

As tendências gerais descrevem que as PME são diferentes em termos de exigências, onde algumas são muito fortes em certas áreas e fracas em outros. Existem áreas de AT que são frequentemente procuradas, como por exemplo o desenvolvimento organizacional, incluindo processos e sistemas de otimização.

A outra área predominante é a de serviços organizacionais mais técnicos, relacionadas com a indústria onde as PMEs operam (cold systems, gestão da qualidade, e produção/fabricação).

As perspectivas de oportunidades de investimento de capital

A maior parte das empresas identificaram projetos CAPEX específicos, que requerem financiamento, enquanto outros têm planos de expansão mais abrangentes que requerem financiamento de capital a longo prazo.

A construção de um Pipeline bem sólido e detalhado de oportunidades de investimento em Moçambique exige um esforço concentrado e prolongado. Os principais destaques deste Pipeline são:

- A relutância em compartilhar a estrutura de monitorização da empresa;
- Abertura para experimentar produtos de financiamento / estruturas inovadoras;
- O retorno do investidor poderá ser em forma de direitos de autor ou lucro;
- A maior parte das vezes, as necessidades de capital já foram anteriormente identificadas, principalmente sob a forma de capital de investimento, ligados a projetos específicos envolvendo CAPEX;
- Como pode-se observar na seção anterior, há uma forte demanda por Assistência Técnico-profissional e serviços de negócios.

As oportunidades de investimento são resumidas na tabela abaixo:

Enterprise	Bytes & Pieces	Medimoc	Riplex	Transportadora Leão	Asma Catering	Yola	Ologa	Maida Fashion	Markitex	Maputo Printer
Type	Limitada	Anónima	Limitada	Limitada	Limitada	Limitada	Limitada	Limitada	Limitada	Limitada
Sector	Commerce & Services	Commerce	Manufacturing	Services	Services	Manufacturing & Commerce	Commerce	Manufacturing & Commerce	Commerce	Commerce
Activity	ICT	Medicines Import-Export	Plastics	Freight transport	Catering	Furniture	ICT	Furniture	Beverages & Equipment	Stationary
Experience	18 years	37 years	19 years	18 years	12 years	14 years	3 years	5 years	14 years	6 years
Turnover	\$ 13m	\$ 6.7m	\$ 2.5m	\$ 600k	N/A	N/A	\$ 300k	\$ 55k	N/A	\$ 250k
No. Workers	52	87	30	60	41	59	13	25	30	16
Equity Investor	Lonhio (65%)	Govt (77%)	None	None	None	None	GAP (51%)	None	None	None
Needs capital ?	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Capital need	\$ 3m	N/A	\$ 150k	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	\$ 70k	\$ 100k
Purpose	Expansion	Competence Improvement	Asset Acquisition	Asset Acquisition	Expansion	Innovation	Competence Incubation	Supplies Acquisition	Asset Acquisition	Asset Acquisition
Capital modality	Investment Capital			Investment Capital	Investment Capital	Innovative Service	Innovative Service	Innovative Service	Investment Capital	Investment Capital
Control shared ?	No	Yes	No	No	No	No	No	No	No	No
Return modalities										
Earnings	No	Yes	Yes	Yes	No	Yes	Yes	No	Yes	Yes
Royalties	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes

Figura 2: Perspectivas das potenciais oportunidades de investimento

2. A oferta: Lições Aprendidas com base na experiência da GAPI e AgDevCo

2.1 Experiência da GAPI

A GAPI é uma instituição financeira de desenvolvimento moçambicana, criada em Março de 1990. Inicialmente havia sido desenvolvida como um projecto de suporte as pequenas empresas.

AGAPI tem como principais objectivos:

- Promover a inclusão financeira e o desenvolvimento de negócios das Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPMEs);
- Diversificar o sector financeiro através do fornecimento de apoio às redes de micro-bancos;
- Desenvolver produtos de capital de risco adaptados às necessidades MPMEs.

As tabelas apresentadas abaixo fornecem uma visão do processo de transformação da GAPI.

	1990	2012
Equity	\$ 68,000	\$ 12,000,000
Assets	\$ 0	\$ 32,000,000
Liabilities	\$ 0	\$ 20,000,000
Profit After Tax	\$ 0	\$ 50,300,000
Staff	5	120
Delegations	1	16
Shareholding	Govt	PPP
Clients	2	50

Tabela 2: Evolução da GAPI 1990-2012

Shareholder	Ownership
IGEPE (Government)	30%
GapiGest (Investors)	20%
GTT's (Managers)	20%
CTA (Business Association)	15%
FDC (Social NGO)	8%
CVM (Red Cross)	7%

Tabela 3: Grupo de Acionistas da GAPI

2.2 Lições Aprendidas pela GAPI no processo de investimentos de capital

Durante os últimos 15 anos, aGAPI adquiriu várias lições no processo de investimentos e apoio as PMEs. Com base na experiência adquirida, foi possível elaborar uma estratégia de médio prazo para os próximos cinco anos:

- A GAPI verificou que apenas o fornecimento de financiamento não é suficiente. Existem outros fatores-chave para o sucesso operacional de financiamentos de capital próprio que deverão ser observados com muita atenção, como por exemplo o aconselhamento estratégico e de orientação, "hand-holding" e a transformação operacional e o controle estratégico;
- Geralmente, as PMEs actuam inconscientemente pois recorrerem aos bancos comerciais para obtenção de empréstimos de capital ao longo prazo. O principal problema a nível de financiamentos bancários são as dívidas impostas, uma vez que os mesmos concedem atenção supletiva à qualidade das garantias formais.
- A outra lição adquirida pela GAPI quando investiu em uma PME de produção de frango com sede em Nampula, foi a necessidade de controlo e monitoramento estratégico de modo a evitar parcerias oportunistas;

- De acordo com os critérios de segmentação, é importante notar que as empresas com um considerável impacto económico, socioeconómico e até ambiental, nem sempre possuem um volume de negócios pequeno ou médio.

A tabela embaixa demonstra a contribuição da diversificação do sector financeiro através da promoção do acesso ao financiamento por segmentos/clientes negligenciados e omitidos pelos bancos comerciais, no sector da agricultura, áreas rurais, empreendimentos femininos e *MPMEs* (Banco Terra, Socremo, Caixa da Mulher, Banco Yngwe, Caixa de Poupança Postal de Moçambique (CPPM), Caixa Financeira Rural de Caia).

No.	Enterprise	Enterprise Focus	Location (HQ)
1	TCT Dalmann	Forestry Mgt, furniture manufacturing and commercialization	Sofala
2	CITRUM	Citrus production and commercialization company	Maputo Province
3	Ologa	ICT Start-up	Maputo City
4	IKURU	Smallholders Agricultural Company	Nampula
5	Empresa Orizicola da Zambesia (EOZ)	Rice processing and commercialization Company	Zambesia
6	Banco Terra	Commercial Agricultural Bank	Maputo City
7	Banco Socremo	Former MFI now Commercial Bank	Maputo City
8	Caixa da Mulher	Urban Microbank	Maputo Province
9	Banco Yngwe	Rural Microbank	Inhambane
10	Caixa Fin. Rural de Caia	Rural Microbank	Sofala
11	Centagri	Agro-industrial Company	Manica
12	Caixa de Poupança Postal Moçambique (CPPM)	Urban Microbank	Niassa
13	Eco Serviços	Environmental and Civil Engineering Portuguese Group	Maputo
14	Moz Log	Shipping and Logistics Company	Maputo
15	Campo Verde	Agro-processing and Extension Services Company	Maputo
16	BLC	Construction and commercialization of construction materials Company	Zambesia

Tabela 4: Investimentos de capital selecionados pela GAPI

No.	Enterprise	Year of Investment	PV of Original Investment*	Capital Modality	% Shares Acquired	Ownership Level	Ownership Level
1	TCT Dalmann	2000	\$346,659	Equity and Debt	26%	Minority interest	Strategic Advisory, Proprietorship and TA
2	CITRUM	2008	\$657,941	Equity and Debt	100%	Sole owner	Strategic Advisory and TA
3	Ologa	2010	\$2,098	Equity	51%	Majority	Supplier Contract
4	IKURU	2004	\$242,256	Equity and Debt	45%	Largest minority	Strategic Advisory, TA
5	Empresa Orizicola da Zambesia (EOZ)	2013	\$93,003	Equity and Debt	30%	Minority interest	TA
6	Banco Terra	2009	\$14,129,223	Equity	Initially 29.4% now 6.2%	Minority interest	Catalytic investment, PPP for TA, new shareholders
7	Banco Socremo	2005	\$1,131,993	Equity	16%	Minority interest	TA and new shareholders
8	Caixa da Mulher	2013	\$186,667	Equity	30%	Minority interest	Partnership (MCB) and TA
9	Banco Yngwe	2011	\$140,493	Equity	50.1%	Majority	Partnership (MCB) and TA
10	Caixa Fin. Rural de Caia	2010	N/A	Equity	35%	Minority interest	Partnership (MCB) and TA
11	Centagri	2014	\$16,667	Equity	75%	Majority	Proprietorship, TA
12	Caixa de Poupança Postal Moçambique (CPPM)	2017	\$25,000	Equity	35%	Minority interest	TA
13	Eco Serviços	N/A	N/A	Equity	100%	Sole owner	Proprietorship, Supplier Contract
14	Moz Log	2012	\$27,597	Equity	N/A	N/A	N/A
15	Campo Verde	2011	\$773	Equity	50%	Largest minority	N/A
16	BLC	N/A	N/A	Equity	75%	Majority	N/A

Tabela 5: Investimentos e suportes não-financeiros oferecidos pela GAPI

A tabela acima demonstra que o apoio da GAPI não é apenas em forma de investimento (utilizando tanto capital e dívida), mas também em forma de apoio não financeiro. A tabela também indica tanto o valor presente (VP) do investimento inicial bem como o apoio não-financeiro fornecido a *empresa-alvo*. A GAPI para além de fornecer apoios financeiros também auxilia as PMEs com formações de aconselhamento estratégico, gestão financeira, contratações de fornecedores e outros.

2.3 Experiência da AgDevCo

A AgDevCo é uma organização sem fins lucrativos registrada em Londres. Esta companhia provê fundos fornecidos por doadores às empresas agrícolas e do agro-negócio em Moçambique (*onde iniciou*), Tanzânia, Malawi, Zâmbia e Gana.

Desde a sua criação em 2010, a AgDevCo tem investido cerca de US\$ 12 milhões em cerca de 20 projetos em Moçambique. No entanto, os níveis de investimento por projecto variam, sendo o máximo de US\$ 2.3 milhões e o mínimo de US\$ 20.000.

AgDevCo desenvolveu um portfólio de 20 investimentos e actualmente está investindo capitais do *DFID HQ* em operações agrícolas e de processamento em Moçambique de *"hub and spoke"*. A AgDevCo tem uma experiência de quatro anos em Moçambique na área de financiamentos para cobertura de dívidas, que é nesta altura a modalidade preferida no caso dos pequenos projetos.

Median Values	USD
Debt	\$ 145 000
Mix	\$ 719 500
Equity	\$ 309 000

Tabela 6: Os valores médios dos projectos da AgDevCo em Moçambique

2.3.1 Lições Aprendidas pela AgDevCo no processo de investimentos de capital

- A AgDevCo verificou que o quadro legal moçambicano deve promover e não dificultar o financiamento de capitais próprios;
- A AgDevCo compreendeu que o investimento de capital é uma modalidade extremamente recomendável para a maioria das PME's e não apenas para as do sector agrícola. Porém é necessário que os proprietários e gestores das PME's estejam preparados para poder elevar o potencial das suas empresas.
- Existe um escasso número de gestores com habilidades sólidas, especialmente nas áreas de estratégia, finanças e marketing, contudo o mercado de serviços de negócios poderá exercer um papel complementar que pode minimizar esta lacuna.
- Nos próximos 10 anos, as PME's poderão exigir um engajamento superior em relação as empresas de maior dimensão.
- Encontrar potenciais compradores para as PME's é mais difícil do que para as grandes empresas;
- Considerando a experiência da AgDevCo, os custos das transações possuem a tendência de aumentar rapidamente no caso de existência de uma estruturação complexa das operações de investimento.
- As PME's de mão-de-obra intensiva, possuem um grande impacto económico, social e/ou ambiental, mas possuem em simultâneo uma baixa capacidade de retorno e volume de negócios. Comumente porque estão á muito pouco tempo a operar no mercado (por exemplo: algumas das empresas agrícolas visadas pela AgDevCo) ou porque dispõem de poucos recursos financeiros.

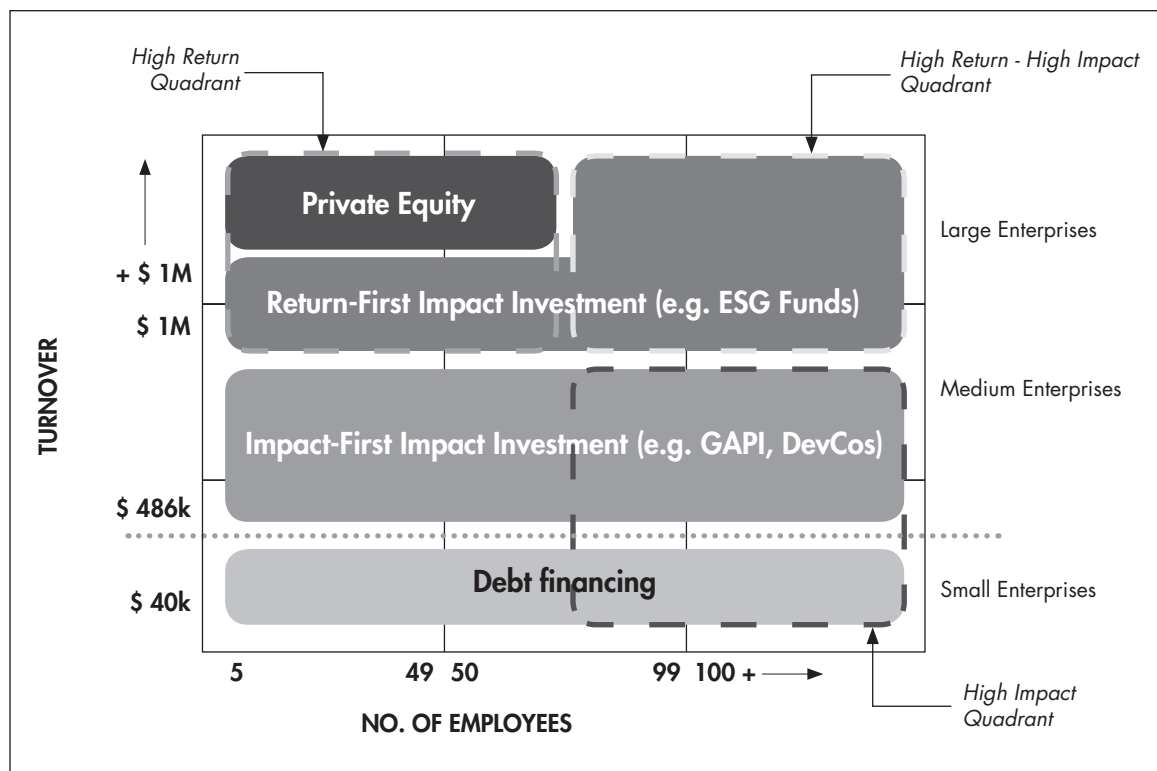


Figura 3: Fontes alternativas de financiamento para as PME's

2.3.2 Abordagem estratégica da AgDevCo

A abordagem estratégica da AgDevCo é baseada no encerramento dos investimentos no âmbito comercial. Esta estratégia gerou bons resultados na Tanzânia, onde os seus investimentos foram transferidos de Sourhill para Silverston (equidade privada). Em Moçambique, a AgDevCo está a preparar um documento para definir a sua estratégia.

A AgDevCo apresentou diferentes abordagens para a concessão de financiamento às PME's, mas o Banco Central rejeitou algumas destas abordagens que em outros países foram aceites, como por exemplo o *financiamento baseado no prémio*.

Factores críticos de sucesso com base em estudos desenvolvidos pela GAPI e AgDevCo

- Um ambiente de regulamentos mais amigável, caracterizado por diferenciados requisitos Macro prudenciais e operacionais para instituições de investimento de grande impacto em Moçambique.
- A inovação do produto têm que ser compatível com as necessidades dos negócios das diferentes PME's.
- A adaptação do quadro regulamentar para a inovação de produtos é um factor muito crítico e que tem de ser considerado.
- Realizar no país todas as etapas importantes do ciclo de investimento (incluindo o pré, em curso e pós consultoria de investimento), por empresas profissionais, evitando assim a "migração" de informações, conhecimento técnico e experiência para fora de Moçambique;
- Garantir a educação financeira por parte das PME's de modo a assegurar competitividade.

Proteção legal para evitar abusos criados por organizações de concessão de empréstimos não garantidos, mais conhecidos por Micro-Credores na África do Sul, sob o pretexto de ampliar o acesso ao financiamento á grupos anteriormente excluído

- A clareza e transparência em todos os processos de investimentos realizados, e nos retornos esperados. A Bolsa de Valores poderá ter um papel complementar na promoção da transparência e na redução das lacunas de informação entre investidores e patrocinadores. Como por exemplo, em vários países europeus, diversas companhias registradas na Bolsa de Valores, são obrigadas a disponibilizar todo o seu plano de investimento.
- Auditorias éticas a empresas orientadas para investimentos de grande impacto.
- Elaboração e apresentação de relatórios regulares por parte das organizações de investimento com maior impacto ambiental, governamental, económico-financeiro e social.
- Utilização extensiva de conhecimentos locais, como forma de identificar os percursos mais eficientes para assegurar um impacto positivo a nível de investimentos, com objectivo de garantir um ecossistema de serviço capaz de fornecer e suportar os impactos dos investimentos.
- Ênfase reduzida na formação genérica e mais foco em métodos de treinamento técnicos e práticos, tais como *“coaching”* e *“on-the-job mentoring”*.
- Tanto a experiência do AgDevCo bem como a do GAPI sugerem que os investimentos de capital próprio podem não ser suficientes para transformar uma pequena ou média empresa em uma grande empresa. É necessário um apoio não financeiro especializado acompanhado das noções tradicionais de assistência técnica.

3. Desenvolvimento do produto

Muitas necessidades financeiras das PME em Moçambique não estão a ser adequadamente atendidas pelo sector financeiro, especialmente pelo sector bancário. Existe uma grande necessidade de ampliação (e aprofundamento) dos mercados financeiros.

Os investimentos de capital e os produtos financeiros intermediários têm um papel fundamental á desempenhar no preenchimento das lacunas de financiamento não abrangidas pelo sector bancário

3.1 Potencialidades dos Produtos

Os produtos criados através do capital próprio são mais focados às necessidades específicas das empresas individuais em comparação aos produtos de financiamento de dívida. Portanto, existem poucos padrões de referência na taxa de retorno, sendo importante diferenciar entre produtos de capital de risco oferecidos num panorama comercial e os oferecidos em uma base de impacto social. A fim de aumentar a eficácia é necessário combinar o capital de risco para as necessidades de médio e longo prazo com financiamento da dívida para as necessidades de curto prazo. Além disso, a adaptação do apoio não financeiro a nível de Conselho Consultivo, estratégia corporativa e operacional é muitas das vezes crucial.

Com base nas lições aprendidas durante o processo de entrevistas e pesquisa sobre o ambiente de trabalho, as características dos produtos de capital de risco inovadores para financiar as PME moçambicanos não agrícolas são:

1. Premiados competitivos (ou orientada para a procura) para evitar efeitos de distorção no mercado;

- Disponíveis publicamente, porém com alguns detalhes sensíveis que não podem ser publicados;
- Consoante as necessidades de financiamento das empresas, o retorno dos investidores pode ser sob forma de lucros acumulados, direitos de autor e/ou dividendos;
- Na maioria dos casos possui implicações mínimas em termos de controlo.
- Adequados para os negócios específicos, necessidades e oportunidades das PME
- Apoio não financeiro também deve ser adaptado.

A tabela abaixo ilustra os produtos de capital de risco específicas e seu potencial em Moçambique, tendo em conta as condições prevalentes nos locais:

Risk Capital Form	Instrument	Horizon	Typical Maturity	Typical Returns	Potential in Mozambique	Offered by GAPI?	Offered by AgDevCo?
Equity	Seed Capital	Permanent	Till Exit	Earnings	Low	Yes	No
	Start-up Capital	Permanent	Till Exit	Earnings	Medium	Yes	No
	Venture Capital	Permanent/long term	Till Exit/Agreed milestone	Earnings	High	Yes	Yes
	Development Capital	Long term	linked to asset use	Royalties	High	Yes	No
	Investment Capital	Long-medium term	Linked to asset use	Royalties	High	Yes	No
Quasi-equity	Preference Shares	Permanent/long-term	Till Exit/Agreed milestone	Earnings	Low	No	No
Mezzanine	Shareholder Loan	Long term	24 months - till agreed milestone	Interest	High	Yes	Yes
	Subordinated Loan	Long-medium term	24 months - till agreed milestone	Interest	High	Yes	No
	Hybrid Loan Stock	Long-medium term	24 months - till agreed milestone	Interest	High	No	No
	Bonds	Medium term	24 months - 7 years	Interest	Low/High*	No	No
Debt	Development Capital	Medium term	12-48 months	Interest or Royalties	High	Yes	No
	Investment Capital	Medium term	12-24 months	Interest or Royalties	High	Yes	No
	Supplier Finance	Short to medium term	1-12 months	Interest	Interest	No	No

Tabela 7: Produtos de capital de risco e o seu potencial em Moçambique

Lista das PME's entrevistadas

No.	Company	Sector	Status
1	Auto-Gás	Gas retail	Declined
2	Carpintaria Carlos	Furniture manufacturing	Declined
3	Yola Ltda	Furniture manufacturing and retail	Interviewed
4	Transportes Leão, Lda	Freight Transport	Interviewed
5	Escola de Culinária Assma	Food catering services	Interviewed
6	Dot Com Ltda	IT software development	Postponed
7	Empresa Metalúrgica de Moçambique SARL	Metal parts manufacturing	Declined
8	Serigrafia Mocambicana	Printing services	Scheduled
9	Maputo Printer	Printing services	Interviewed
10	SOMOFER	Ironmongery	Declined
11	GCI - Sociedade de Capital de Risco, SA.	Risk Capital/Private Equity	Unreachable
12	Palace Complexo Lda	Hospitality services	Emailed
13	MEDIMOC	Medicines wholesale	Interviewed
14	Bytes and Pieces	IT hardware retail	Interviewed
15	TCT Dalmann	Furniture manufacturing and retail	Emailed
16	Ervendas Comercial	Wooden products manufacturing	Declined
17	Modet - Sociedade moçambicana de detergentes	Chemicals manufacturing	Declined
18	Politejo de Mocambique	Plastic manufacturing	Emailed
19	Riplex Industria Embalagens	Plastic manufacturing	Interviewed
20	New Tintas Ltda	Paint and varnish manufacturing	Declined
21	Maida Fashion House	Furniture manufacturing and retail	Interviewed
22	Ologa	ICT	Interviewed
23	Mozambique Capital Partners Ltd	Risk Capital/Private Equity	Unreachable
26	Markitex Safety Moçambique, Lda	Security services	Scheduled
27	Afrena SA	Construction	Postponed
28	Canol Ltda	Civil works	Postponed

Referências

Corporação de Capital Internacional (ICC) (2014). *Improving access to finance for Mozambican SMES: Report on the potential role of equity finance for Mozambican SMES*, pp.5-33 & 49.

6.3 FINANCIAMENTO ÀS PMEs ATRAVÉS DA BOLSA DE VALORES DE MOÇAMBIQUE

Anabela Chambuco
Bolsa de Valores de Moçambique

Etapas	Venda ou Emissão de Acções	Emissão de Obrigações	Emissão de Papel Comercial
Venda ou Emissão	<p>As Empresas podem-se financiar pela venda das suas próprias acções (Oferta de Venda) ou pela emissão de novas acções da empresa (Oferta de Subscrição).</p> <p>Esta forma de financiamento permite à empresa obter os recursos financeiros que precisa junto dos investidores, através do mercado de capitais, por contrapartida da distribuição do lucro da empresa na proporção das acções detidas. Aos detentores de acções chamam-se accionistas, e ao lucro da empresa que lhes é distribuído chama-se dividendo.</p>	<p>Uma emissão de Obrigações (também designada por emissão obrigacionista) é um empréstimo de médio/longo prazo (mais de 1 ano), onde a empresa vai obter os recursos financeiros que precisa junto dos investidores, através do mercado de capitais, pela contrapartida de uma taxa de juro e pela devolução do valor investido até ao final do período do empréstimo.</p>	<p>Uma emissão de Papel Comercial é um empréstimo de curto prazo (até de 1 ano), onde a empresa vai obter os recursos financeiros que precisa junto dos investidores, através do mercado de capitais, pela contrapartida de uma taxa de juro e pela devolução do valor investido até ao final do período do empréstimo.</p>
Quem pode emitir	<p>As entidades que podem fazer a venda de acções da empresa ou a emissão de novas acções são todas as entidades cujo capital social seja representado sob a forma de acções, nomeadamente as Sociedades Anónimas.</p> <p>Uma sociedade por quotas que se queira financiar por via de Acções terá primeiro de se constituir como sociedade anónima.</p>	<p>As entidades que podem fazer emissão de Obrigações são:</p> <ul style="list-style-type: none"> • O Estado; • As Sociedades Anónimas. <p>O Estado pode emitir obrigações (chamam-se Obrigações do Tesouro) até ao montante estipulado para o efeito no Orçamento do Estado, sendo as condições da sua emissão regulamentada por Diploma do Ministro</p>	<p>As entidades que podem fazer emissão de Papel Comercial são:</p> <ul style="list-style-type: none"> • As Sociedades Anónimas; • Sociedades Comerciais; • Sociedades Civas sob a forma comercial; • Cooperativas; • Empresas Públicas. <p>As empresas podem emitir títulos de Papel Comercial até ao valor do seu capital social</p>

Etapas	Venda ou Emissão de Acções	Emissão de Obrigações	Emissão de Papel Comercial
Quem pode emitir		<p>de Economia e Finanças.</p> <p>As empresas que sejam sociedades anónimas podem emitir obrigações (chamam-se Obrigações Corporativas) até ao valor do seu capital social inscrito no último Balanço e Demonstração de Resultados, e a sua emissão está sujeita a autorização da sua Assembleia Geral, ou do seu Conselho de Administração, conforme estipulado nos seus Estatutos.</p>	<p>inscrito no último Balanço e Demonstração de Resultados, e a sua emissão está sujeita a autorização da sua Assembleia Geral, ou do seu Conselho de Administração, conforme estipulado nos seus Estatutos.</p> <p>Se o valor do financiamento pretendido ultrapassar o limite acima mencionado, a empresa deverá obter por parte de uma instituição financeira uma garantia adicional para o valor de financiamento que ultrapassa o limite autorizado.</p>
Razões para Emissão	<p>Uma empresa opta pelo financiamento através de emissão de Acções, para:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Projectos de capacitação e expansão da empresa; • Diversificar alternativas de financiamento; • Os accionistas reembolsam o valor investido, através da venda das acções de que são titulares, não sendo essa uma obrigação da empresa; • Os rendimentos distribuídos aos accionistas (dividendos) dependem dos resultados da empresa. 	<p>Uma empresa opta pelo financiamento através de emissão de Obrigações, para:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Projectos de capacitação e expansão da empresa cujo retorno de investimento é posterior a 1 ano; • Reestruturação financeira da empresa; • Diversificar alternativas de financiamento. 	<p>Uma empresa opta pelo financiamento através de emissão de Papel Comercial, para:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cobertura do défice de tesouraria da empresa; • Diversificar alternativas de financiamento; • Instrumento de financiamento fácil para Pequenas e Médias Empresas.
As condições de Emissão	<p>Na deliberação da venda de acções ou da emissão de novas acções, deverão ser tomadas em consideração as seguintes características:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Deve-se estabelecer o montante da venda de acções ou da emissão de novas acções – representa o valor de financiamento; • Preço por cada acção. <p>As condições da venda de acções ou da emissão de novas acções da empresa acções são previamente estabelecidas num documento designado por</p>	<p>As condições de uma emissão obrigacionista são previamente estabelecidas à sua emissão, num documento designado por Ficha Técnica da Emissão, e que contém:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Montante e Prazo da Emissão; • Valor nominal e valor de subscrição da obrigação; • Natureza das obrigações (portador ou nominativo); • Representação das obrigações (titulado ou escritural); • Taxa de juro e periodicidade de pagamento; • Modalidade de amortiza- 	<p>As condições de uma emissão do Papel Comercial são previamente estabelecidas num documento designado por Ficha Técnica da Emissão, e que contém:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Montante e Prazo da Emissão; • Valor nominal e valor de subscrição do Papel Comercial; • Natureza do Papel Comercial (portador ou nominativo); • Taxa de juro e periodicidade de pagamento; • Modalidade de amortização do empréstimo; • Regime Fiscal;

Etapas	Venda ou Emissão de Acções	Emissão de Obrigações	Emissão de Papel Comercial
	<p>Ficha Técnica da Emissão, e que contém:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Montante da Emissão; • Valor nominal e valor de subscrição de acções; • Natureza das acções (portador ou nominativo); • Regime Fiscal; • Condições de Liquidação Financeira; • Instituição Financeira Líder; • Outras condições relevantes. 	<p>ção do empréstimo;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Regime Fiscal; • Registo das Obrigações; • Condições de Liquidação Financeira; • Instituição Financeira Responsável; • Outras condições relevantes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Condições de Liquidação Financeira; • Instituição Financeira Responsável; • Outras condições relevantes.
Tempo de Processo de Emissão	<p>Tempo médio de um processo de emissão ou venda de acções, variável conforme Oferta Privada ou Oferta Pública, e dependente ainda da Emitente em termos da recolha, prestação e elaboração da informação:</p> <p>90 a 180 dias.</p>	<p>Tempo médio de um processo de emissão de Obrigações, variável conforme Oferta Privada ou Oferta Pública, e dependente ainda da Emitente em termos da recolha, prestação e elaboração da informação:</p> <p>30 a 90 dias.</p>	<p>Tempo médio de um processo de emissão de Papel Comercial, variável conforme Oferta Privada ou Oferta Pública, e dependente ainda da Emitente em termos da recolha, prestação e elaboração da informação:</p> <p>30 a 60 dias.</p>
Taxa de Financiamento	<p><i>CDM, 2001</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Financiamento de 280 milhões MT - Valor actual de 3 780 milhões MT <p><i>CMH, 2008</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Financiamento de 163 milhões MT - Valor actual de 386 milhões MT <p><i>CETA, 2012</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Financiamento de 458 milhões MT - Valor actual de 525 milhões MT <p><i>CDM, 2012</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Financiamento de 1 100 milhões MT - Valor actual de 1 307 milhões MT <p><i>EMOSE, 2013</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Financiamento de 314 milhões MT - Valor actual de 314 milhões MT 	<p>Taxa média ponderada das emissões de obrigações emitidas anualmente, excluindo as emissões do Estado:</p> <p>2013 - 13,70%, financiamento total de 1 300 milhões MT</p> <p>2014 - 12,49%, financiamento total de 419 milhões MT</p> <p>2015 - 12,27%, financiamento total de 931 Milhões MT (Setembro 2015)</p>	<p>Taxa média ponderada das emissões de Papel Comercial emitidas anualmente:</p> <p>2013 - 12,25%, financiamento total de 1 500 milhões MT</p> <p>2014 - 11,55%, financiamento total de 1 958 milhões MT</p> <p>2015 - 15,00%, financiamento total de 400 milhões MT (Setembro 2015)</p>

Etapas	Venda ou Emissão de Acções	Emissão de Obrigações	Emissão de Papel Comercial
Quem compra ou subscrive	<p>Uma venda de acções ou emissão de novas acções da empresa pode ser colocada junto de um universo pré-determinado de investidores (modalidade de Oferta Privada) ou junto de um universo indeterminado de investidores (modalidade de Oferta Pública).</p> <p>Uma operação de venda de acções ou emissão de novas acções pode ser colocada junto dos investidores, simultaneamente nas modalidades de Oferta Privada e Oferta Pública, sendo que neste caso, a operação como um todo é considerada como sendo uma Oferta Pública.</p>	<p>Uma emissão de obrigações pode ser colocada para subscrição junto de um universo pré-determinado de investidores (modalidade de Oferta Privada) ou junto de um universo indeterminado de investidores (modalidade de Oferta Pública).</p> <p>Uma emissão de obrigações pode ser colocada junto dos investidores, simultaneamente nas modalidades de Oferta Privada e Oferta Pública, sendo que neste caso, a emissão de Obrigações como um todo é considerada como sendo uma Oferta Pública.</p>	<p>Uma emissão de Papel Comercial pode ser colocada para subscrição junto de um universo pré-determinado de investidores (modalidade de Oferta Privada) ou junto de um universo indeterminado de investidores (modalidade de Oferta Pública).</p> <p>Uma emissão de Papel Comercial pode ser colocada junto dos investidores, simultaneamente nas modalidades de Oferta Privada e Oferta Pública, sendo que neste caso, a emissão como um todo é considerada como sendo uma Oferta Pública.</p>
Emissão Por Oferta Privada	<p>A venda de acções da empresa ou a emissão de novas acções da empresa que seja feita na modalidade de Oferta Privada, não está sujeita a autorização do Banco de Moçambique, pelo que se trata de uma relação entre a Empresa e os compradores ou subscritores das Acções.</p>	<p>A emissão de obrigações na modalidade de Oferta Privada está sujeita a autorização, da própria empresa (Assembleia Geral, Conselho de Administração).</p>	<p>A emissão de Papel Comercial na modalidade de Oferta Privada não está sujeita a autorização do Banco de Moçambique, pelo que se trata de uma relação entre a Entidade e os Tomadores da Emissão.</p>
Emissão Por Oferta Pública	<p>Já as de venda ou emissão de novas acções da empresa que sejam feitas na modalidade de oferta pública, está sujeita a autorização prévia do Banco de Moçambique, na sua qualidade de Supervisor do Mercado de Valores Mobiliários.</p> <p>Antes do lançamento de uma operação de Acções na modalidade de oferta pública, a empresa tem de apresentar ao Banco de Moçambique, através de uma instituição financeira, um processo documental constituído por:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cópia das Actas das deliberações ou resoluções dos órgãos sociais da entidade 	<p>Com excepção do Estado, as ofertas públicas por parte de empresas ou de outras entidades, está sujeita a autorização prévia do Banco de Moçambique, na sua qualidade de Supervisor do Mercado de Valores Mobiliários.</p> <p>Antes do lançamento de uma emissão de obrigações na modalidade de oferta pública, a empresa tem de apresentar ao Banco de Moçambique, através de uma instituição financeira, um processo documental constituído por:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cópia das Actas das deliberações ou resoluções dos órgãos sociais da entidade emitente; 	<p>As ofertas públicas por parte de empresas ou de outras entidades, está sujeita a autorização prévia do Banco de Moçambique, na sua qualidade de Supervisor do Mercado de Valores Mobiliários.</p> <p>Antes do lançamento de uma emissão de Papel Comercial na modalidade de oferta pública, a empresa tem de apresentar ao Banco de Moçambique, através de uma instituição financeira, um processo documental constituído por:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cópia das Actas das deliberações ou resoluções dos órgãos sociais da entidade emitente; • Exemplar actualizado dos

Etapas	Venda ou Emissão de Acções	Emissão de Obrigações	Emissão de Papel Comercial
	<p>emitente;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exemplar actualizado dos estatutos da entidade emitente; • Certidão de registo comercial; • Os relatórios de gestão, contas, pareceres dos órgãos de fiscalização e certificação legal de contas da entidade emitente, referente aos últimos exercícios. <p>Se a Oferta Pública de Venda ou Subscrição de Acções for acompanhada por qualquer campanha de publicidade, também as peças publicitárias terão de ser autorizadas pelo Banco de Moçambique antes de poderem ser divulgadas ao público.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Exemplar actualizado dos estatutos da entidade emitente; • Certidão de registo comercial; • Os relatórios de gestão, contas, pareceres dos órgãos de fiscalização e certificação legal de contas da entidade emitente, referente aos últimos exercícios. <p>Se a Oferta Pública de Obrigações for acompanhada por qualquer campanha de publicidade, também as peças publicitárias terão de ser autorizadas pelo Banco de Moçambique antes de poderem ser divulgadas ao público.</p>	<p>estatutos da entidade emitente;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Certidão de registo comercial; • Os relatórios de gestão, contas, pareceres dos órgãos de fiscalização e certificação legal de contas da entidade emitente, referente aos últimos exercícios. <p>Se a Oferta Pública de Papel Comercial for acompanhada por qualquer campanha de publicidade, também as peças publicitárias terão de ser autorizadas pelo Banco de Moçambique antes de poderem ser divulgadas ao público.</p>
Registo na Central de Valores Mobiliários	<p>Até à data da Oferta Privada/Pública de Venda/Subscrição de Acções, a empresa procede ao registo da emissão junto da Central de Valores Mobiliários, e as instituições financeiras ao registo dos titulares das Acções.</p>	<p>Na data de emissão obrigacionista, a empresa procede ao registo da emissão junto da Central de Valores Mobiliários, e as instituições financeiras ao registo dos titulares das obrigações (denominados de obrigacionistas).</p>	<p>Na data de emissão do papel comercial, a empresa procede ao registo da emissão junto da Central de Valores Mobiliários, e as instituições financeiras ao registo dos titulares do papel comercial.</p>
Como requerer o registo na Central	<p>A entidade emitente poderá requerer à Central de Valores Mobiliários o registo de valores mobiliários por si ou através de um intermediário financeiro ou advogado, mediante a apresentação da seguinte documentação:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estatutos da entidade emitente; • Conformidade legal da sociedade emitente; • Identificação de todos os membros dos órgãos de administração e fiscalização; • Conformidade legal da aprovação da emissão; • Indicação da quantidade de valores mobiliários emitidos, valor nominal, forma de representação e de subscrição; 	<p>A entidade emitente poderá requerer à Central de Valores Mobiliários o registo de valores mobiliários por si ou através de um intermediário financeiro ou advogado, mediante a apresentação da seguinte documentação:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estatutos da entidade emitente; • Conformidade legal da sociedade emitente; • Identificação de todos os membros dos órgãos de administração e fiscalização; • Conformidade legal da aprovação da emissão; • Indicação da quantidade de valores mobiliários emitidos, valor nominal, forma de representação e de subscrição; 	<p>A entidade emitente poderá requerer à Central de Valores Mobiliários o registo de valores mobiliários por si ou através de um intermediário financeiro ou advogado, mediante a apresentação da seguinte documentação:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estatutos da entidade emitente; • Conformidade legal da sociedade emitente; • Identificação de todos os membros dos órgãos de administração e fiscalização; • Conformidade legal da aprovação da emissão; • Indicação da quantidade de valores mobiliários emitidos, valor nominal, forma de representação e de subscrição;

Etapas	Venda ou Emissão de Ações	Emissão de Obrigações	Emissão de Papel Comercial
	<ul style="list-style-type: none"> Eventuais direitos e obrigações especiais ou privilégios da respectiva categoria de valores mobiliários e eventuais limites à titularidade dos valores a inscrever; Identificação do intermediário financeiro em que se encontrem registados ou depositados os valores integrantes da emissão, com indicação da quantidade de valores afectos a cada um, se forem mais do que um. 	<ul style="list-style-type: none"> Eventuais direitos e obrigações especiais ou privilégios da respectiva categoria de valores mobiliários e eventuais limites à titularidade dos valores a inscrever; Identificação do intermediário financeiro em que se encontrem registados ou depositados os valores integrantes da emissão, com indicação da quantidade de valores afectos a cada um, se forem mais do que um. 	<ul style="list-style-type: none"> Eventuais direitos e obrigações especiais ou privilégios da respectiva categoria de valores mobiliários e eventuais limites à titularidade dos valores a inscrever; Identificação do intermediário financeiro em que se encontrem registados ou depositados os valores integrantes da emissão, com indicação da quantidade de valores afectos a cada um, se forem mais do que um.
Custos da Central de Valores Mobiliários	<p>Taxa de Registo</p> <p>Pagador: Entidade Emitente Periodicidade: Única Incidência: Valor Nominal do Capital a Admitir</p> <p>Valores Mobiliários Cotados, Escriturais: 0,08%; Valores Mobiliários Cotados, Titulados : 0,10%.</p> <p>Valores Mobiliários Não Cotados, Escriturais: 0,10%; Valores Mobiliários Não Cotados, Titulados : 0,15%.</p>	<p>Pagador: Entidade Emitente Periodicidade: Única Incidência: Valor Nominal do Capital a Admitir</p> <p>Valores Mobiliários Cotados, Escriturais: 0,08%; Valores Mobiliários Cotados, Titulados : 0,10%.</p> <p>Valores Mobiliários Não Cotados, Escriturais: 0,10%; Valores Mobiliários Não Cotados, Titulados : 0,15%.</p>	<p>Pagador: Entidade Emitente Periodicidade: Única Incidência: Valor Nominal do Capital a Admitir</p> <p>Valores Mobiliários Cotados, Escriturais: 0,08%; Valores Mobiliários Cotados, Titulados : 0,10%.</p> <p>Valores Mobiliários Não Cotados, Escriturais: 0,10%; Valores Mobiliários Não Cotados, Titulados : 0,15%.</p>
	<p>Taxa de Manutenção</p> <p>Pagador: Entidade Emitente Periodicidade: Anual Incidência: Valor Nominal do Capital Admitido</p> <p>Valores Mobiliários Cotados, Escriturais: 0,06%; Valores Mobiliários Cotados, Titulados : 0,08%.</p> <p>Valores Mobiliários Não Cotados, Escriturais: 0,08%; Valores Mobiliários Não Cotados, Titulados : 0,12%.</p>	<p>Pagador: Entidade Emitente Periodicidade: Anual Incidência: Valor Nominal do Capital Admitido</p> <p>Valores Mobiliários Cotados, Escriturais: 0,06%; Valores Mobiliários Cotados, Titulados : 0,08%.</p> <p>Valores Mobiliários Não Cotados, Escriturais: 0,08%; Valores Mobiliários Não Cotados, Titulados : 0,12%.</p>	<p>Pagador: Entidade Emitente Periodicidade: Anual Incidência: Valor Nominal do Capital Admitido</p> <p>Valores Mobiliários Cotados, Escriturais: 0,06%; Valores Mobiliários Cotados, Titulados : 0,08%.</p> <p>Valores Mobiliários Não Cotados, Escriturais: 0,08%; Valores Mobiliários Não Cotados, Titulados : 0,12%.</p>
Admissão à Cotação na Bolsa de Valores	<p>As ações podem ser admitidas à cotação na Bolsa de Valores de Moçambique, tendo a empresa de cumprir com um conjunto de requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> Natureza financeira (capitalização bolsista, capitais 	<p>A emissão de obrigações pode ser admitida à cotação na Bolsa de Valores de Moçambique, se a empresa cumprir com um conjunto de requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> Natureza financeira (capi- 	<p>A emissão de Papel Comercial é obrigatoriamente admitida à cotação na Bolsa de Valores de Moçambique, tendo a empresa ainda de cumprir com um conjunto de requisitos:</p>

Etapas	Venda ou Emissão de Acções	Emissão de Obrigações	Emissão de Papel Comercial
	<p>próprios, publicação de contas);</p> <ul style="list-style-type: none"> Natureza jurídica (conformidade legal da empresa, conformidade legal dos títulos); Natureza de mercado (dispersão pelo público, obrigatoriedade de prestação de informação). 	<p>talização bolsista, capitais; próprios, publicação de contas);</p> <ul style="list-style-type: none"> Natureza jurídica (conformidade legal da empresa, conformidade legal dos títulos); Natureza de mercado (dispersão pelo público, obrigatoriedade de prestação de informação). 	<ul style="list-style-type: none"> Natureza financeira (capitalização bolsista, capitais próprios, publicação de contas); Natureza jurídica (conformidade legal da empresa, conformidade legal dos títulos); Natureza de mercado (dispersão pelo público, obrigatoriedade de prestação de informação).
Vantagens de estar Cotado em Bolsa	<p>A admissão à cotação no mercado bolsista das emissões de acções oferece às empresas que as emitem um conjunto de vantagens:</p> <ul style="list-style-type: none"> Credibilidade da empresa; Maior visibilidade da empresa; Potencial de valorização das acções; Maior confiança junto dos investidores; Regime fiscal mais favorável. 	<p>As empresas promovem a admissão à cotação no mercado bolsista das suas emissões de obrigações, pelas vantagens que lhe são inerentes:</p> <ul style="list-style-type: none"> Credibilidade da empresa; Maior visibilidade da empresa; Maior confiança junto dos investidores; Regime fiscal mais favorável. 	<p>A admissão à cotação no mercado bolsista das emissões de Papel Comercial oferece às empresas que as emitem um conjunto de vantagens:</p> <ul style="list-style-type: none"> Credibilidade da empresa; Maior visibilidade da empresa; Maior confiança junto dos investidores; Regime fiscal mais favorável.
Custos da Bolsa de Valores	<p>Taxa de Admissão à Cotação</p> <p>Pagador: Emitente Periodicidade: Única Incidência: Valor Nominal do Capital a Admitir Taxa de Admissão: 0,50 por mil</p>	<p>Pagador: Emitente Periodicidade: Única Incidência: Valor Nominal do Capital Emitido Taxa de Admissão: 0,25 por mil</p>	<p>Pagador: Emitente Periodicidade: Única Incidência: Valor Nominal do Capital Emitido Taxa de Admissão: 1,00 por mil</p>
	<p>Taxa de Manutenção Periódica na Cotação</p> <p>Pagador: Emitente Periodicidade: Anual Incidência: Valor Nominal do Capital Admitido Taxa:</p> <p>a) 0,10 por mil se capital <= 100 000,00 MT b) 0,08 por mil se capital > 100 000,00 MT</p>	<p>Pagador: Emitente Periodicidade: Anual Incidência: Valor Nominal do Capital Admitido Taxa:</p> <p>a) 0,05 por mil se capital <= 25 000,00 MT b) 0,04 por mil se capital > 25 000,00 MT</p>	<p>Pagador: Emitente Periodicidade: Anual Incidência: Valor Nominal do Capital Admitido Taxa:</p> <p>a) 0,20 por mil se capital <= 100 000,00 MT b) 0,16 por mil se capital > 100 000,00 MT</p>
Suporte às PMEs	<p>GABINETE DE APOIO ÀS EMPRESAS</p> <p>Tel: +258 21 308826/7/8 Fax: +258 21 310559 Mail: apoio.empresas@bvm.co.mz</p>	<p>GABINETE DE APOIO ÀS EMPRESAS</p> <p>Tel: +258 21 308826/7/8 Fax: +258 21 310559 Mail: apoio.empresas@bvm.co.mz</p>	<p>GABINETE DE APOIO ÀS EMPRESAS</p> <p>Tel: +258 21 308826/7/8 Fax: +258 21 310559 Mail: apoio.empresas@bvm.co.mz</p>

REQUISITOS DE ADMISSÃO À COTAÇÃO NA BOLSA DE VALORES DE MOÇAMBIQUE

VALORES MOBILIÁRIOS	REQUISITOS DE ADMISSÃO À COTAÇÃO EM	MERCADO DE COTAÇÕES OFICIAIS (M.C.O.) Grandes Empresas		SEGUNDO MERCADO (PME) Pequenas e Médias Empresas	
		Situação Anterior	Situação Anterior	Situação Anterior	Situação Actual
ACÇÕES	Capitalização Bolsista ou Capitais Próprios Relatórios e Contas Dispersão pelo Público	Mínimo de 28.000.000 MT Últimos 2 anos, auditados e publicados	Mínimo de 16.000.000 MT <i>sem alteração</i>	Mínimo de 7.000.000 MT Mínimo de últimos 9 meses Mínimo de 5% do capital social	Mínimo de 4.000.000 MT <i>sem alteração</i>
OBRIGAÇÕES	Montante da Emissão Relatórios e Contas	Mínimo de 16.000.000 MT Últimos 2 anos, auditados e publicados	Mínimo de 8.000.000 MT <i>sem alteração</i>	Mínimo de 4.000.000 MT Mínimo de últimos 9 meses	Mínimo de 2.000.000 MT <i>sem alteração</i>
PAPEL COMERCIAL	Montante da Emissão Capitais Próprios Relatórios e Contas	Até ao limite dos capitais próprios, ou se acima daquele valor necessário garantia de instituição de crédito Mínimo de 17.000.000 MT, ou apresentar situação líquida positiva (substituível por garantia de instituição de crédito) Últimos 2 anos, auditados e publicados	<i>sem alteração</i> <i>sem alteração</i> <i>sem alteração</i>	Até ao limite dos capitais próprios, ou se acima daquele valor necessário garantia de instituição de crédito Se montante da emissão for superior a 500 mil MT, aplicam-se os requisitos do M.C.O. Mínimo de últimos 9 meses	<i>sem alteração</i> <i>sem alteração</i> <i>sem alteração</i>

6.4 INCLUSÃO FINANCEIRA DAS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS EM MOÇAMBIQUE

O Potencial dos Serviços Financeiros Digitais

Katharina Braun, GIZ & Anna Luisa Paffhausen,
Universidade de Passau – Alemanha

Muito já foi dito e escrito sobre a necessidade de criar produtos financeiros adequados para pequenas e médias empresas (PMEs) em Moçambique. Referencia-se sobre todo o acesso ao crédito e outras fontes de financiamento, tais como capital de risco, acesso à bolsa de valores etc. (ver capítulo 6.3). No entanto, além do crédito, existem outros serviços financeiros de extrema importância para o crescimento das micro, pequenas e médias empresas (MPMEs). Especialmente serviços de pagamento, serviços de transferência, e poupança são de relevância para as MPMEs. Os serviços financeiros digitais têm um grande potencial de levar estes serviços ao encontro das pequenas empresas e dos pequenos empresários. Este capítulo analisa o potencial dos serviços financeiros digitais para as MPMEs, bem como os desafios para a sua expansão.

O capítulo está organizado da seguinte maneira: primeiro referencia a situação actual das MPMEs em relação à inclusão financeira das mesmas no sistema financeiro actual. A seguir são definidos os principais conceitos de Serviços Financeiros Digitais (SFD). Depois seguem alguns exemplos de SFD bem sucedidos em outros países. Posteriormente o capítulo concentra-se na situação actual dos SFD em Moçambique, incluindo o seu potencial para as MPMEs e os desafios para a sua expansão. Conclui com algumas reflexões finais e recomendações.

1. Situação Actual da Inclusão Financeira das Micro, Pequenas e Médias Empresas em Moçambique

Cerca de 50% da população adulta possui ou trabalha numa MPME em Moçambique e a maioria destas empresas está localizada em áreas rurais (Finmark Trust 2012: 13-15). Tendo em conta ainda que mais de 90% das empresas consistem de um empresário individual, quer dizer, não empregam nenhum trabalhador, não é muito surpreendente que as características de acesso aos serviços financeiros não se diferenciam muito da população geral. De facto, as MPMEs e os seus donos têm ainda mais dificuldade em aceder aos serviços financeiros comparado com a população geral. Em 2012, apenas 9% das MPMEs estavam bancarizadas¹ enquanto em 2014, já 20% da população geral estava incluída no sector bancário (ibid: 24; Finmark Trust 2014: 30). Apenas uma pequena parte das MPMEs acede ao crédito para iniciar, aumentar ou expandir o negócio, mesmo contando com mecanismos informais, pois a maioria usa capital próprio (também veja capítulo 6.2) (ibid. 31).

¹ Entende-se por bancarizados, pessoas que “têm ou usam produtos ou serviços financeiros prestados por um banco regulamentado pelo Banco de Moçambique” (Finmark Trust 2014: 29).

Motivos para a baixa inclusão financeira das MPMEs são, por um lado, ligados aos rendimentos baixos e instáveis das MPMEs, e por outro lado à distância das instituições que impede muitas MPMEs de usar os serviços financeiros formais. Além disso, apenas uma fracção das MPMEs está formalizada, uma pré-condição importante para aceder aos serviços financeiros formais em nome das empresas. Por esta razão, muitos empresários recorrem ao uso de contas pessoais em vez de contas das empresas, e mesmo assim, a percentagem mantém-se muito baixa.² O estudo Finscope 2012, uma pesquisa das MPMEs em Moçambique, conclui que a falta de infraestruturas e a falta de acesso aos serviços financeiros são os maiores constrangimentos para aumentar o negócio das MPMEs (Finmark Trust 2012: 39). Da mesma forma, para os provedores de serviços financeiros o principal constrangimento ao acesso á serviços financeiros é a falta de infraestrutura essencial, como estradas e energia elétrica que inibem a expansão de agências bancárias para as áreas rurais do país. Sendo um país geograficamente grande, mas com uma densidade populacional baixa e muito dispersa, a expansão de infraestruturas em Moçambique torna-se bastante cara.

No debate internacional sobre a inclusão financeira, e também em Moçambique, a prestação de serviços bancários fora das filiais tradicionais, chamado *branchless banking*, tem sido reconhecido como uma ferramenta eficaz para reduzir substancialmente os custos dos serviços financeiros, e ao mesmo tempo aumentar consideravelmente a sua proximidade. Ao oferecer produtos que atendam às necessidades da população sem conta bancária e aproveitando os custos reduzidos de distribuição destes, *branchless banking* pode ser transformacional, atendendo a clientes que não podem ser alcançados de forma rentável com serviços financeiros baseados em filiais e modelos de distribuição tradicionais.

Assim, há sensivelmente dez anos estão a expandir modelos alternativos de provisão de serviços financeiros que não requerem de filiais tradicionais, especialmente nos países em via de desenvolvimento. Existem exemplos bem-sucedidos em quase todos os continentes, os exemplos mais conhecidos sendo provavelmente o caso do dinheiro móvel M-Pesa no Quênia e o dos agentes bancários no Brasil.

2. Serviços Financeiros Digitais – Definições e Conceitos

Entende-se por Serviços Financeiros Digitais (SFD)³ serviços financeiros que podem ser acedidos através de tecnologias digitais, quer através de telemóveis, através de computadores ou através de cartões. Uma das características principais dos SFD são: (i) o ponto de encontro entre a instituição financeira e o cliente já não são as agências bancárias, mas terceiros subcontratados pela instituição financeira, e (ii) o uso de tecnologias digitais para efectuar transacções (AFI 2012: 3).

A gama de serviços financeiros que podem ser oferecidos através de canais digitais é ampla e pode incluir serviços como poupança e crédito, pagamentos electrónicos assim como funções informativas (por exemplo, consulta de saldo, estratos simplificados da conta e notificações). Porteous (2006: 17) define os pagamentos móveis como “transacções financeiras realizadas utilizando um dispositivo móvel, como um telefone celular, ou simplesmente a transferência de valor a partir do pagador para o recebedor”. São uma forma de pagamentos electrónicos (e-pagamentos) e podem implicar a criação de um novo instrumento, como dinheiro ou moeda electrónica. Pagamentos móveis podem assumir uma variedade de formas, tais como (i) pagamentos pessoa-para-pessoa; (ii) pagamentos pessoa-para-negócio; (iii) pagamentos negócio-para-pessoa; e (iv) pagamentos governo-para-pessoa.

¹ Entende-se por bancarizados, pessoas que “têm ou usam produtos ou serviços financeiros prestados por um banco regulamentado pelo Banco de Moçambique” (Finmark Trust 2014: 29).

² Segundo o estudo Finscope 2012, apenas 6% das MPMEs estão registadas e 14% têm uma licença. Somente 0,3% das MPMEs usam uma conta bancária em nome da empresa, enquanto 4,4% usam uma conta bancária pessoal mas principalmente para fins relacionados à empresa. Outros 4,6% usam a conta bancária pessoal mas principalmente para fins pessoais. (Finmark Trust 2012: 20; 28).

³ SFD também são conhecidos por Serviços Financeiros Móveis ou Banca Móvel, entre outros.

Quando se refere ao potencial dos serviços financeiros digitais para aumentar o acesso ao financiamento, a literatura distingue entre modelos aditivos e modelos transformacionais. Modelos aditivos têm como alvo principal os clientes já existentes de instituições financeiras convencionais e oferecem SFD como um canal adicional para aceder a serviços financeiros de uma forma mais conveniente. Modelos transformacionais, em contraste, são intencionalmente dirigidos à população sem conta bancária. Isso está sendo feito por um lado através da oferta de produtos que atendem às necessidades da população sem conta bancária. E por outro lado, aproveita-se o facto de que os SFD podem reduzir os custos da entrega de serviços financeiros. CGAP (2008) identificou o uso de agentes como um elemento comum em modelos de serviços bancários móveis transformacionais. Agentes são normalmente pequenos comerciantes que se comprometem a fazer transacções para o provedor dos serviços financeiros digitais contra uma comissão. “Os agentes são indispensáveis, porque eles podem operar a uma fracção do custo de abertura e operação de agências bancárias convencionais (fazendo possível a chegada lucrativa a novos e vastos grupos de clientes de baixos rendimentos), e porque eles oferecem aos clientes conveniência e um meio no qual eles já se encontram confortáveis de fazer transacções de negócios” (CGAP 2008: 8).

De acordo com Porteous (2006), os serviços financeiros digitais têm o potencial de serem transformacionais, pelas seguintes razões: (i) usam infraestruturas de comunicação móvel que já atingem pessoas sem conta bancária existente; (ii) podem ser impulsionados por novos actores, tais como empresas de telecomunicações, com diferentes mercados-alvo dos bancos tradicionais; (iii) podem aproveitar o poder de novas redes de distribuição de transacções em dinheiro, além de POS⁴ nos comerciantes convencionais ou redes de ATMs dos bancos; e (iv) podem ser mais barato do que o sistema bancário convencional, se a oferta é competitiva. No entanto, o autor acautela que “a medida em que o serviço bancário móvel será, de facto, transformacional num país dependerá, em grande medida, de se o ambiente é propício” (Porteous, 2006: 3).

3. Exemplos de outros países

3.1 Dinheiro Móvel – o caso do M-Pesa no Quénia

O serviço de dinheiro móvel no Quénia, M-Pesa, é provavelmente o caso mais conhecido e tal vez o caso mais bem sucedido de dinheiro móvel. M-Pesa no Quénia foi lançado pela operadora de telefonia móvel, Safaricom (parte do grupo Vodafone), em 2007 após um projecto piloto de pagamento de micro-créditos via telemóvel. Inicialmente, M-Pesa oferecia os serviços básicos de dinheiro móvel, quer dizer, depósitos, levantamentos, e transferências. O serviço foi aceite muito rápido e durante o primeiro ano registou 2 milhões de usuários (Safaricom 2013; Jack e Suri 2011: 9). Hoje em dia, mais do que a metade da população adulta do Quénia usa o M-Pesa regularmente, somando para mais de 12 milhões de usuários (McKay e Mazer 2014). Devido ao sucesso inicial, M-Pesa começou a oferecer serviços mais sofisticados aos seus clientes, assinando acordos com várias instituições financeiras. Por exemplo, a vinculação dos seus serviços com contas bancárias dos bancos parceiros, um serviço (M-Shwari) que oferece micro créditos e poupanças, e transferências ao estrangeiro através de um acordo com Western Union (Safaricom 2013).

O sucesso do M-Pesa inspirou o lançamento de inúmeros serviços de dinheiro móvel em todo o mundo. Actualmente, e como pode ser visto no gráfico 1 abaixo, existem 255 serviços de dinheiro móvel em 89 países do mundo, mais do que a metade deles na África Subsariana (GSMA 2014: 14).

⁴ POS, inglês para Point of Sale, são máquinas para facilitar a venda com cartões de débito ou crédito.

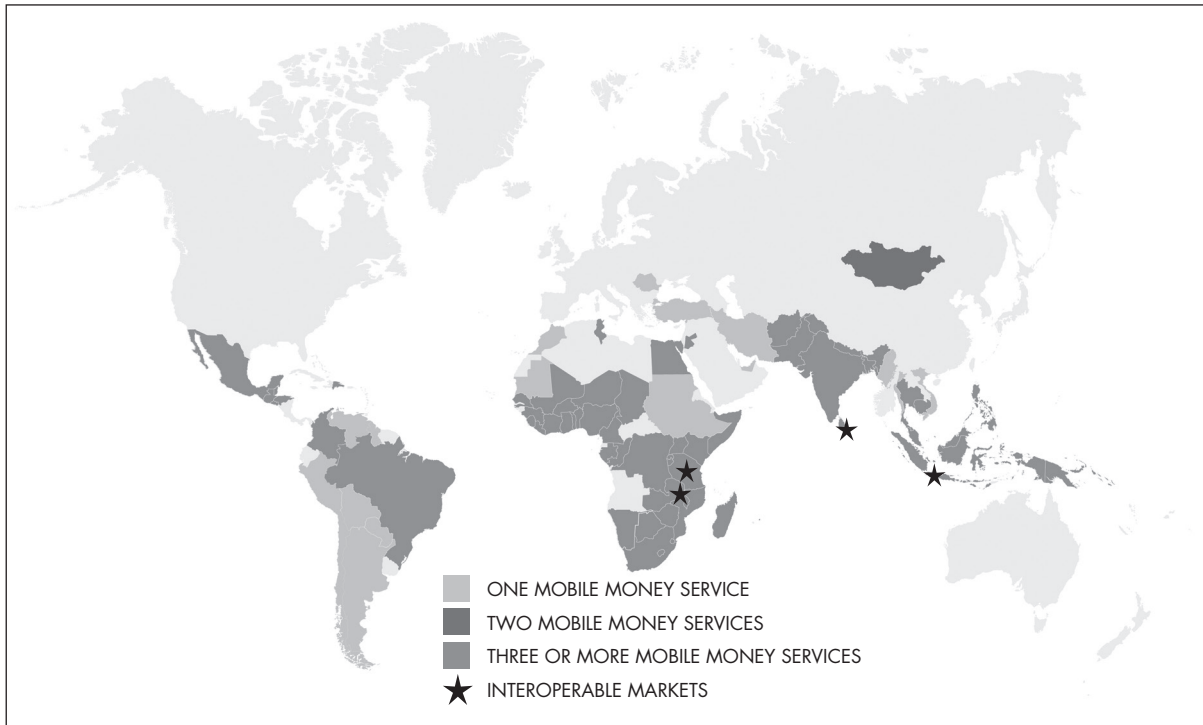


Gráfico 1: Número de Serviços de Dinheiro Móvel por País (GSMA 2014: 16).

No entanto, embora os serviços de dinheiro móvel estejam a crescer em todo o mundo, até hoje poucos conseguiram replicar o sucesso do M-Pesa no Quênia. Quais são os motivos para tal? O sucesso do M-Pesa no Quênia deve-se a uma série de factores. Por um lado, a Safaricom teve a rede mais abrangente no mercado e por tanto uma marca bem conhecida e na qual a população teve confiança. Por outro lado, houve também factores externos que facilitaram a expansão do M-Pesa. A violência depois das eleições de 2008 fez com que muitas pessoas usassem o M-Pesa para transferir dinheiro para os seus familiares, seja porque os bancos estavam fechados, ou seja, porque faltava a confiança nos bancos uma vez que estavam também envolvidos em conflitos étnicos. No entanto, um aspecto muito importante do sucesso foi o teste piloto que a Safaricom implementou antes do lançamento (Cracknell 2015: 1-2). Este teste piloto revelou a importância da simplicidade para o usuário, a importância da educação do cliente e acima de tudo, a importância do apoio ao agente. É possível que muitos operadores de dinheiro móvel não investiram o suficiente na fase piloto e na adaptação dos serviços de dinheiro móvel para as realidades locais, o que resulta numa adopção mais lenta do serviço (ibid).

3.2 Agentes bancários – o caso do Brasil

Agentes bancários, também conhecidos por correspondentes bancários, existem no Brasil desde 2000. Contrário ao caso do M-Pesa, agentes bancários são contratados por bancos para efectuar transacções bancárias de vários níveis em sítios onde o banco não possui uma agência tradicional. Enquanto do ponto de vista tecnológico podiam-se usar telefones igual ao dinheiro móvel, a maioria dos bancos que opera através de agentes utiliza cartões e POS. Além de mercearias, farmácias, supermercados etc., os bancos brasileiros usam redes de retalho já existentes, tais como os correios no caso do Banco Bradesco (Kumar et al. 2006: 9-10). O crescimento dos agentes bancários é notável e contribuiu bastante para a cobertura do país com serviços financeiros. Hoje existem mais de 300.000 agentes bancários no Brasil, sensivelmente dez vezes mais do que agências bancárias tradicionais (Sanford 2013: 2; ver também o gráfico 2 abaixo). O uso de agentes bancários fez com que hoje em dia todos os municípios brasileiros tenham acesso aos serviços financeiros e assim a maioria dos brasileiros vive

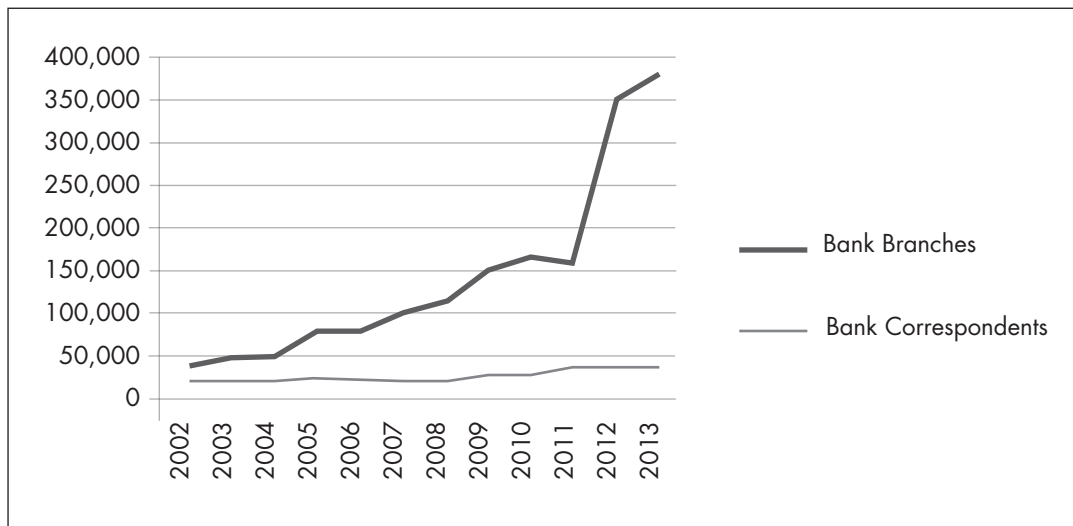


Gráfico 2: Crescimento de agentes bancários e agências bancárias no Brasil (Sanford 2013: 2).

não mais do que 5 quilómetros de distância de um ponto de acesso aos serviços financeiros, seja uma agência bancária ou um agente bancário (ibid: 4).

Além de facilitar a maior cobertura com serviços financeiros sem os custos de expandir agências bancárias, o uso de agentes bancários também tem outros benefícios para um banco. Por exemplo, pode descongestionar agências bancárias direccionando transacções mais fáceis para agentes, pode terceirizar a maioria de transacções seguindo uma estratégia de tornar-se um banco virtual, e pode atrair clientes que em condições normais não iriam usar os serviços financeiros, mas sentem-se confortável em experimentar os serviços por ter confiança no agente (Mas e Siedeck 2008: 8-9). A regulação actual no Brasil distingue entre diferentes tipos de agentes. Os agentes que oferecem todos os serviços na maioria trabalham exclusivamente para um banco, enquanto os agentes especializados oferecem apenas certos tipos de serviços, tais como pagamento de facturas, recepção e encaminhamento de abertura de contas e de pedidos de empréstimo, levantamentos e depósitos para vários bancos. No entanto, os serviços mais usados são o pagamento de facturas, o que não pressupõe ter uma conta bancária. Isto levanta a pergunta de se os agentes bancários realmente contribuem a uma maior e mais abrangente inclusão financeira. Mesmo assim, parece que os agentes bancários no Brasil têm tido um impacto na inclusão financeira da população de baixa renda, pois é essa faixa social que usa a maior gama de serviços financeiros oferecidos no agente (ibid: 9-16).

3.3 Musoni - Um banco de micro-finanças digital no Quénia

Recentemente um banco de micro-finanças queniano experimentou com tecnologias digitais, passando todas as suas transacções para transacções digitais (Accion 2015a). Os oficiais de crédito utilizam tablets com os quais podem fazer todas as transacções directamente no campo. Isto implica também que os clientes já não têm que fornecer fotografias, nem fotocópias de documentos de identificação, pois todos os dados dos clientes são capturados através do tablet. Isto permite aos clientes poupar tempo e dinheiro, o que pode ser considerável dependendo da localização do cliente. Além disso, também significa uma poupança para o banco, pois já não precisa transcrever todos os dados manualmente no back office uma vez que os dados estão a ser transferidos directamente do tablet do oficial para o sistema geral do banco. No primeiro ano, o banco conseguiu aumentar os seus rendimentos por mais de 80.000 USD e poupar custos num valor de quase 30.000 USD por causa da maior eficiência

(ibid: 15). Além do sucesso comercial, digitalizar os serviços do banco também ajudou a melhorar o serviço ao cliente, por exemplo, os créditos passaram a ser desembolsados com mais rapidez.

Estes exemplos demonstram como SFD podem servir como alternativas viáveis para a oferta de serviços financeiros à clientes menores e mais remotos, como é o caso da maioria das MPMEs em Moçambique.

4. Situação actual dos SFD para MPMEs em Moçambique

4.1 Provisão de SFD por instituições não-bancárias

O regulamento moçambicano para as instituições de crédito e sociedades financeiras permite a provisão de SFD por instituições não-bancárias através das chamadas instituições de moeda electrónica. Estas instituições de moeda electrónica são definidas como uma instituição de crédito cujo negócio principal é a emissão de meios de pagamento, chamados moeda electrónica. A moeda electrónica é definida como sendo representada por um crédito do emitente que (i) é armazenado num meio electrónico; e (ii) é aceite como meio de pagamento por outras entidades além do emitente.

Actualmente existem duas instituições de moeda electrónica em Moçambique, oferecendo os produtos mKesh e M-Pesa respectivamente. A primeira instituição de moeda electrónica em Moçambique, Carteira Móvel, uma subsidiária da companhia de telefonia móvel mCel, lançou o serviço mKesh em 2011. Para cumprir com a lei acima referida, o serviço de dinheiro móvel apenas pode ser oferecido por instituições de moeda electrónica, não por companhias de telefonia móvel. Por isso, a subsidiária Carteira Móvel foi criada em vez de lançar o mKesh como um produto de mCel. Um dos motivos principais para introduzir o mKesh era reduzir a taxa de migração de clientes. Em 2013, a segunda instituição de moeda electrónica registou-se em Moçambique, nomeadamente Vodafone M-Pesa, uma subsidiária da Vodacom Moçambique. Igual à Carteira Móvel, a Vodacom também tinha que criar uma instituição financeira para cumprir com a lei, ao invés de oferecer o serviço de dinheiro móvel através da Vodacom.

As duas instituições de moeda electrónica oferecem serviços similares: depósitos e levantamentos, transferências⁵, pagamentos no agente, e pagamentos de empresas para pessoas (B2P), como por exemplo salários, bem como de pessoas para empresas (P2B), tais como pagamentos de água, electricidade, e televisão, entre outros. Além de agentes, os dois serviços também operam através de lojas operadas pela Vodafone M-Pesa e mCel respectivamente.

Como o mKesh e o M-Pesa oferecem serviços em grande parte similares, os factores distintivos desses dois serviços são a disponibilidade e o atendimento aos clientes. A disponibilidade do serviço mKesh e M-Pesa depende tanto da cobertura da respectiva rede de telefonia móvel como da presença de um agente do respectivo serviço. A experiência do cliente com o agente é chave, pois se o cliente não é capaz de efectuar a transacção que pretende, é provável que perca a confiança no produto e não use mais o dinheiro móvel. Ao mesmo tempo, a gestão dos agentes e sobre todo o fluxo de caixa deles é um dos maiores desafios não só em Moçambique e requer de um investimento de longo prazo da companhia mãe.

Alguns anos atrás, a Carteira Móvel, começou a terceirizar a gestão dos agentes, alocando os agentes existentes a chamados super-agentes. No entanto, os super-agentes não eram capazes de investir o suficiente nos agentes, podendo contar apenas com comissões. A tentativa falhou e recentemente a Carteira Móvel voltou à gestão directa de agentes. No entanto, neste processo a Carteira Móvel perdeu uma grande parte tanto dos agentes como dos clientes activos.

⁵ Os dois serviços permitem fazer transferências também para números registados em outras companhias de telefonia móvel.

O M-Pesa teve a vantagem de ter experiências de outros países onde o serviço já está a operar com bastante sucesso. Conhecendo as dificuldades do início do negócio, o M-Pesa está disposto a um investimento de longo prazo e acompanhamento por perto dos agentes. Actualmente, o M-Pesa conta com mais de 1 milhão de usuários registados em Moçambique, dos quais apenas 400.000 são clientes activos. Além disso, conta com uma rede de 6.000 agentes activos.

4.2 Possibilidade de prestar serviços financeiros através de agentes

Desde 2014, instituições financeiras regulamentadas pelo Banco de Moçambique são permitidas a prestar serviços através de agentes. Os agentes podem efectuar a maioria das transacções bancárias, sendo o banco o responsável pelas acções do agente e por tanto, também sendo o banco a entidade que define limites transacionais e outros detalhes no seu contrato com o agente. A regulação prevê que os agentes não podem ser exclusivos de uma só instituição de modo que um agente pode operar em nome de várias instituições financeiras, incluindo as instituições de moeda electrónica.

Actualmente, vários bancos em Moçambique estão a preparar projectos pilotos para actuar através de agentes bancários. Enquanto para os bancos maiores o principal motivo é descongestionar as suas agências bancárias e ATMs, para os bancos mais pequenos a terceirização dos serviços prestados é uma oportunidade para expandir à zonas rurais e atrair novos segmentos de clientes.

4.3 Uso de SFD por instituições de micro-finanças

As instituições de micro-finanças podem fazer uso de serviços financeiros digitais para reduzir os custos e o tempo de transacção tanto para a instituição como para o cliente. Por exemplo, pode-se usar os canais digitais para desembolsos e pagamentos de créditos, bem como depósitos. Além disso, a instituição de micro-finanças também pode actuar como agente para uma instituição financeira comercial ou uma instituição de moeda electrónica e desta forma ter novas fontes de rendimentos. (Kumar et al. 2010).

No entanto, bem que as instituições de micro-finanças tipicamente servem o sector de retalho pequeno e informal, os autores acham que não são os mais indicados para criar os seus próprios canais digitais ou agentes bancários, pois muitas vezes lhes faltam os recursos para tal. Além disso, as instituições de micro-finanças tradicionalmente concentram-se na alocação de créditos, e por vezes poupanças, enquanto os serviços financeiros digitais são mais indicados para transacções e pagamentos.

Em Moçambique, várias instituições de micro-finanças estão a fazer uso do dinheiro móvel para reduzir custos de transacção e melhorar os serviços ao cliente. Um exemplo é o Banco Oportunidade de Moçambique (BOM). Desde Março de 2015, o BOM oferece a possibilidade de pagar prestações de crédito via o serviço de dinheiro móvel M-Pesa, usando o serviço de pagamentos pessoa-para-negócio (C2B). Isto permite ao cliente pagar as prestações de qualquer lugar, sem ter que se deslocar até a agência do banco. O BOM ainda não oferece o desembolso de crédito via dinheiro móvel por causa da limitada capacidade financeira de muitos agentes de dinheiro móvel especialmente em áreas rurais. Isto quer dizer que muitos agentes ainda não estão capazes de efectuar levantamentos de valores altos. Enquanto as limitações dos agentes são maiores em relação a levantamentos (o que lhes obriga a dispor de dinheiro em numerário), também nota-se uma falta capacidade para efectuar os pagamentos pessoa-para-negócio. Do ponto de vista do agente, um pagamento pessoa-para-negócio é um depósito e lhe obriga a dispor de dinheiro electrónico, e.g. float).

4.4 Bancos comerciais e novos caminhos para servir as MPMEs

Para os bancos comerciais é tipicamente pouco atractivo servir às MPMEs devido aos custos elevados e baixos volumes das transacções. Ainda mais, para os bancos comerciais em Moçambique, os empréstimos à grandes empresas e títulos do governo ainda são alternativas mais lucrativas do que servir o sector das MPMEs. Assim, na sua maioria, os bancos comerciais até agora só oferecem modelos aditivos de banca móvel, tendo como público-alvo os clientes já existentes e oferecendo os SFD como um canal adicional para aceder a serviços financeiros de forma mais conveniente.

Obviamente, bancos comerciais oferecem serviços financeiros com fins lucrativos, e mesmo as instituições de micro-finanças precisam ser sustentáveis. Por tanto, oferecer serviços financeiros tem que ser lucrativo. Provedores de serviços financeiros tem uma série de custos fixos, tais como custos das instalações (eletricidade, conexão, segurança, pessoal, etc.). E além destes custos fixos, também existe uma série de custos variáveis, quer dizer custos que dependem das transacções (Beck et al. 2011: 107). Os rendimentos dos bancos são, porém, na sua maioria, rendimentos variáveis, quer dizer, rendimentos que dependem de transacções. Estes rendimentos são tanto mais lucrativos quanto maior e menos frequente a transacção. No entanto, MPMEs normalmente fazem muitas transacções de pequena escala (volume). Por isso, os bancos têm que descobrir alternativas que fazem comercialmente viável oferecer serviços financeiros aos pequenos clientes tais como as MPMEs.

Um exemplo notável em Moçambique é o caso do banco comercial Moza Banco, que redefiniu a sua estratégia com fim de aumentar a sua clientela. Nesta perspectiva criou o conceito de mini-balcões bancários localizados dentro de mercados. Estes mini-balcões são feitos de contentores, o que permite a expansão de agências bancárias a um custo muito reduzido quando comparado com agências bancárias tradicionais. Os mini-balcões do Moza Banco oferecem quase todos os serviços que as agências tradicionais oferecem, incluindo uma ATM. Fora da localização dentro de mercados, o Moza Banco também oferece produtos financeiros especiais para os clientes dos mercados. Resumindo, o modelo de mini-balcões permitiu ao Moza Banco oferecer serviços financeiros aos mercados sem ter que abrir uma agência tradicional. E para aumentar ainda mais a sua presença no mercado, o Moza Banco também planifica agir através de agentes bancários, similar ao exemplo do Brasil dado acima. Os mini-balcões serão ideais para dar suporte aos agentes do banco na gestão do fluxo de caixa. Este exemplo demonstra que existem muitas formas de oferecer serviços financeiros aos micro, pequenos e médios empresários de uma maneira lucrativa.

5. Potencial de Serviços Financeiros Digitais para as Micro, Pequenas e Médias Empresas em Moçambique

Moçambique tem muitas características que tornam difícil a expansão de serviços financeiros da maneira tradicional, quer dizer através da expansão de agências bancárias. Entre eles, o tamanho do país, a falta de infraestruturas essenciais em muitos distritos, tais como energia, estradas, etc., a baixa educação financeira, e o baixo rendimento da maioria da população. Neste contexto, os serviços financeiros digitais têm um potencial grande para a inclusão financeira das MPMEs em Moçambique. Seguem abaixo quatro motivos para a importância dos serviços financeiros digitais na inclusão financeira das MPMEs em Moçambique.

- I. **Redução de custos dos serviços financeiros.** A maioria das transacções das MPMEs são de pequena escala e por tanto pouco atractivo para as instituições financeiras tradicionais. Para poder oferecer serviços financeiros às MPMEs, os bancos precisam de descobrir vias de reduzir os seus custos fixos, pois os rendimentos dos bancos são na sua grande maioria rendimentos variáveis, quer dizer, dependem das transacções. Como já foi referenciado acima, os SFD oferecem a possibilidade de reduzir drasticamente os custos fixos de instituições financeiras e

por tanto, são uma alternativa para poder oferecer serviços financeiros aos pequenos clientes de uma maneira comercialmente viável.

II. Criação de um historial financeiro. Utilizando os SFD os empresários das MPMEs criam um historial financeiro. Segundo Accion (2015b) um historial financeiro é importante para o provedor de serviços financeiros para tomar uma decisão sobre a alocação de crédito. Desta maneira pode reduzir o risco na alocação de crédito e os custos operacionais e ao mesmo tempo aumentar o volume de crédito. Isto faz com que a instituição financeira se torne mais rentável e possa alocar os créditos a um custo mais baixo para o consumidor. Assim, historiais financeiros são importantes para instituições financeiras. Além disso, um historial financeiro também é importante para o consumidor, pois o cliente pode demonstrar que é credível e solvente e ao mesmo tempo o historial financeiro protege o cliente de sobreendividamento. Sem ter acesso aos serviços financeiros formais, é impossível estabelecer um historial financeiro que seja aceite por uma instituição financeira formal. Dado que através dos SFD a população previamente não bancarizada é conectada á serviços financeiros formais, o uso dos mesmos contribui para a criação de um historial financeiro. E já existem exemplos onde instituições financeiras tomam decisões de alocação de crédito sob informação do uso do telefone móvel. Informações sobre o pagamento de facturas via dinheiro móvel, sobre frequência e volumes de transferências, entre outros, também podem fazer parte de um historial financeiro.

III. Possibilidade de se tornar agente. Como mostramos anteriormente, a legislação moçambicana não só permite a provisão de SFD por instituições não-bancárias através das instituições de moeda electrónica, mas também modelos de agentes bancários em que as instituições financeiras regulamentadas pelo Banco de Moçambique prestam os seus serviços através de agentes. Esses agentes são geralmente pequenas empresas e lojas que já fornecem outros bens e serviços. Como apresentamos acima, o modelo de agentes bancários tem sido bem sucedido sobretudo no Brasil, onde segundo Kumar et al. (2006) foi o principal motor por trás do crescimento excepcional da divulgação de serviços financeiros no Brasil.

As MPMEs do sector de retalho moçambicano, como pequenas lojas e quiosques, mas também os prestadores de serviços, tais como por exemplo cabeleireiros constituem potenciais agentes. Segundo Davidson e Leishman (2010) um bom agente tem que ter as seguintes características: ser ubíquo, ter a confiança da comunidade, ser de baixo custo, ser líquido e ser suficientemente educado para explicar os serviços prestados ao público alvo que geralmente não tem tido conta bancária previamente. Ainda mais, a experiência de mKesh em Moçambique sugere que, embora a confiança em pequenas lojas como agentes de serviços financeiros é geralmente baixa entre uma amostra de clientes-piloto, há uma série de características como o tamanho da loja, a quantidade de produtos e os anos que a loja vem operando, que são cruciais para determinar o nível de confiança inspirado por estes comerciantes (veja Vicente et al., 2012). Lojas com consideráveis estoques de produtos e que já existem por pelo menos alguns anos recebem altos níveis de confiança na amostra de clientes-piloto (ibid).

Tornando-se um agente de SFD as MPMEs também podem obter uma outra fonte de rendimentos. Como mostraremos abaixo, a construção de uma rede de agentes amplamente ramificada é um factor essencial para o sucesso dos SFD. Por tanto, essa possibilidade tem o potencial de levar a uma situação de beneficio mútuo.

IV. Transacções electrónicas. As MPMEs também podem aceitar pagamentos electrónicos. Isso não é só mais seguro, mas também mais transparente e as vezes mais rápido. Actualmente existem em Moçambique exemplos em que compradores de um valor mais elevado depositam o valor na conta do vendedor. Isto implica aturar uma fila longa no banco e voltar à loja com o talão de depósito sem ter a certeza de que o produto ainda está disponível. Aceitando pagamentos digitais via POS ou telemóvel reduz, por tanto, consideravelmente o tempo e custo deste tipo de transacção.

6. Desafios para os Serviços Financeiros Digitais em Moçambique

Como acima referido, existe um grande potencial para expandir os serviços financeiros para MPMEs através de canais digitais. No entanto, também existem desafios:

- I. **Rede de agentes.** O grande desafio para viabilizar os SFD é ter uma rede de agentes funcional. O facto de que o mercado de SFD é muitas vezes sujeito a efeitos de rede positivos, tem o potencial para levar a um *'tipping'* do mercado de banca móvel para um único operador dominante (CGAP 2008). O mesmo é válido para os modelos de agentes bancários. Assim Beck et al. (2011) alertam que acordos de exclusividade com agentes podem tornar-se de facto barreiras à entrada para novos fornecedores. Essas falhas de mercado podem, em seguida, ter consequências negativas para a eficiência do mercado e a divulgação dos SFD para a população não bancarizada. Não obstante, também existem argumentos a favor de acordos exclusivos. Em primeiro lugar, conseguir escala rapidamente é importante para os fornecedores de banca móvel, porque as taxas por transacção são pequenas e os custos fixos iniciais são elevados (AFI 2010). Além disso, a fim de ser atraente para os clientes, os serviços financeiros oferecidos devem contar com uma rede de agentes grande e generalizada. A criação de uma tal rede é cara e demorada. Klein e Mayer (2011) sugerem, portanto, que a capacidade dos prestadores de SFD a ter relações exclusivas com agentes possa ser um fator necessário para que eles investam no desenvolvimento de uma tal rede. Também CGAP (2008) observa que um foco na interoperabilidade dos sistemas de SFD numa fase inicial pode reduzir os incentivos para os provedores destes serviços a entrarem neste novo mercado.

O desenvolvimento de redes de agentes, como forma de prestação de serviços financeiros é uma novidade em Moçambique e ao mesmo tempo um desafio. O lento desenvolvimento de redes de agentes, especialmente nas áreas rurais, é considerado um dos principais constrangimentos para o desenvolvimento dos SFD em Moçambique. A experiência de mKesh mostra que a capacidade de desenvolver redes de agentes, mas também para gerir estas mesmas ainda não existe em Moçambique; enquanto mKesh tinha recrutado cerca de 3000 agentes no início de sua operação em 2011, apenas 400 a 500 deles estavam activos em 2014 (GIZ, 2014).

Olhando para a entrada de agentes bancários no país, o desafio de criar, gerir e supervisionar uma rede de agentes torna-se ainda maior. Pois acredita-se que para os bancos a gestão de agentes será um desafio ainda maior do que para as instituições de moeda electrónica. Isto se deve ao facto de que as instituições de moeda electrónica, por vinculação às companhias de telefonia móvel, já tinham uma relação com agentes de retalho, neste caso, da venda de recargas. No caso dos bancos, a gestão de agentes é uma área de negócios completamente nova.

- II. **Gestão de fluxo de caixa.** A maioria das transacções feitas nos agentes são levantamentos e depósitos mas também pagamento de serviços e abertura de contas podem ser feitos nos agentes, dependendo da legislação aplicável no respetivo país. Para poder fazer estas transacções, o agente precisa de fluxo de caixa, chamado *float*. *Float* é um valor electrónico pre-pago que o agente compra da instituição financeira para poder transacionar. Quando um cliente quer fazer um depósito, o agente precisa de ter o equivalente do depósito em *float* que está a ser creditado ao cliente. Quando o cliente quer fazer um levantamento, o agente precisa de numerário, e o *float* passa do cliente ao agente. É, por isso, necessário que o agente sempre tenha tanto *float* como numerário para poder transaccionar. A gestão de *float* e numerário é um dos maiores desafios na gestão dos agentes. Dependendo do tamanho de cada agente, é natural que este prefere não ficar com muito numerário na caixa, mas logo não pode efectuar levantamentos de valores mais elevados. Especialmente para os micro e pequenos empresários é uma vantagem poder depositar e levantar dinheiro perto das suas instalações, sem ter que se descolar até uma agência bancária. No entanto, para isso é preciso um agente funcional que seja capaz de fazer estas transacções. Também é uma vantagem para os empresários poder fazer transferên-

cias e pagamentos sem ter que se deslocar. No entanto, para poder fazer uma transferência é necessário ter o dinheiro na conta, quer dizer fazer um depósito primeiro.

III. Conectividade. Em última instância os SFD são todos baseados em tecnologias e conectividade de rede. Assim, se por exemplo estão baseados em redes de telefonia móvel, a conectividade a esta rede tem que ser garantida. Isto não é sempre o caso em Moçambique, como foi uma das experiências de um dos pioneiros de banca móvel em Moçambique. Outros modelos, por exemplo modelos baseados em POS, dependem de acesso á internet, o que em Moçambique também ainda não é muito comum, especialmente nas áreas rurais. Assim, é muitas vezes desconhecido que o grande sucesso do modelo brasileiro de agentes bancários por exemplo não só é devido à existência de uma rede amplamente ramificada e já existente de lojas de retalho que serviram de agentes, mas também ao facto de que o Brasil é um país de rendimento médio constituído por um público-alvo com o poder de compra necessário, e com uma ampla cobertura de internet e tecnologias relevantes para a provisão de SFD.

7. Reflexões finais e recomendações

Resumindo, a situação actual das MPMEs em Moçambique e o contínuo avanço dos SFD prometem um grande potencial para a inclusão financeira dos micro e pequenos empresários. No entanto, os desafios também são vastos, facto pelo qual este capítulo conclui com algumas recomendações:

Aproveitar estruturas de rede já existentes para a construção de redes de agentes

Segundo a GSMA (veja Davidson e Leishman 2010), as seguintes são questões essenciais na construção de redes de agentes que devem ser observadas:

- Crescimento equilibrado de agentes e clientes, começando com um número pequeno de agentes, logo concentrando-se na adesão de clientes novos e em seguida na gerencia de um crescimento controlado e sustentado aumentando o número de agentes e clientes em paralelo. Assim pode ser assegurado que os clientes tenham acesso suficiente a agentes que por sua vez têm um incentivo para gerir bem a sua liquidez porque a sua base de clientes é suficientemente grande para tornar o negócio de banca móvel rentável.
- Garantir que os agentes sejam líquidos incluindo o desenvolvimento de uma cadeia de distribuição que poderia incluir intermediários que actuarão como agentes 'máster'.
- Marketing, incluindo branding e merchandising.
- Monitoria e formação continua dos agentes.

Expansão da rede telemóvel e banda larga

Em última instância os SFD são todos baseados em tecnologias e conectividade de rede. Por tanto, para que os SFD sejam adoptados de forma exitosa em Moçambique e reproduzem os êxitos evidenciados em outros países em termos de inclusão financeira tanto a expansão da tecnologia necessária quanto a garantia da conectividade são fundamentais.

Atender às necessidades dos usuários dos serviços financeiros

Um factor importante identificado pela literatura para garantir o sucesso dos SFD é a provisão de um

producto que atenda à necessidade dos clientes-alvo, fornecendo serviços convenientes a custos razoáveis. Segundo Jack e Suri (2010) a segurança percebida do serviço M-Pesa no Quênia e a sua conveniência foram as principais razões para os primeiros clientes destes serviços para usá-los. E Fatallah et al. (2011) sugerem que a razão pela qual muitos dos modelos emergentes de banca móvel tem tido dificuldades em atrair clientes pode ser que não estejam respondendo às necessidades do grupo alvo. Os autores aconselham por tanto que os provedores de SFD primeiro concentrem-se em entender o seu público-alvo e testem suas ideias por exemplo através de projetos pilotos antes de lançar o produto finalizado.

Referências

Accion Channels & Technology (2015a): Digital Field Applications. Musoni Case Study. Acesível em: https://www.accion.org/sites/default/files/musoni_dfa_study.pdf

Accion (2015b): Financial Inclusion 2020. Progress Report. Credit Reporting & Data.

Acesível em: <http://www.fi2020progressreport.org/credit-reporting-data/>

Alliance for Financial Inclusion (AFI) (2012): Guideline Note. Mobile Financial Services. Basic Terminology.

Beck, Thorsten; Maimbo, Samuel Munzele; Faye, Issa; Triki, Thouraya (2011): *Financing Africa. Through the Crisis and Beyond*. The World Bank.

Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) (2008): Regulating Transformational Branchless Banking: Mobile Phones and Other Technology to Increase Access to Finance. Focus Note No. 43.

Acesível em: <http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Focus-Note-Regulating-Transformational-Branchless-Banking-Mobile-Phones-and-Other-Technology-to-Increase-Access-to-Finance-Jan-2008.pdf>

Cracknell, David (2015): The Safaricom M-PESA Pilot Test. MicroSave Briefing Note No.159. Acesível em: http://www.microsave.net/files/pdf/BN_159_Safaricom_M_PESA_Pilot_Test.pdf.

Davidson, Neil, and Paul Leishman. (2010). *Building, Incentivising and Managing a Network of Mobile Money Agents: A Handbook for Mobile Network Operators [Mobile Money for the Unbanked]*. London, England: GSM Association.

Fatallah, S., Mino, T., & Pickens, M. (2011): The Case for Product Innovation in Mobile Money and Branchless Banking. *Consultative Group to Assist the Poor, Web log post. October 14, 2011*. Acesível em: <http://www.cgap.org/blog/case-product-innovation-branchless-banking>.

Finmark Trust (2012): Finscope MSME Survey Mozambique 2012.

Finmark Trust (2014): Finscope Consumer Survey Mozambique 2014.

GIZ (2014): Conference Summary & Key Findings – Financial Services for Rural Areas, 28-29 October 2014, Maputo, Mozambique.

Acesível em: <http://www.giz.de/de/weltweit/20434.html>.

GSMA (2014), State of the Industry, Mobile Financial Services for the Unbanked. Acesível em: http://www.gsma.com/mobilefordevelopment/wp-content/uploads/2015/03/SOTIR_2014.pdf

Jack, William; Tavneet Suri (2011), *Mobile Money: The Economics of M-PESA*, *NBER Working Paper* No. 16721.

Klein, M., & Mayer, C. (2011, May). *Mobile Banking and Financial Inclusion – The Regulatory Lessons*. *The World Bank Policy Research Working Paper* No. 5664.

Kumar, Anjali; Nair, Ajai; Parsons, Adam; Urdapilleta, Eduardo (2006): *Expanding Bank Outreach through Retail Partnerships. Correspondent Banking in Brazil*. *World Bank Working Paper* No. 85.

Kumar, Kabir; McKay, Claudia; Rotman, Sarah (2010): *Microfinance and Mobile Banking. The Story so Far*. *CGAP Focus Note* No. 62.

Mas, Ignácio; Siedeck, Hannah (2008), *Banking through Networks of Retail Agents*. *CGAP Focus Note* No 47.

McKay, Claudia; Mazer, Rafe (2014), *10 Myths about M-PESA: Update 2014*, *CGAP Blogpost*. Acesível em: <http://www.cgap.org/blog/10-myths-about-m-pesa-2014-update>.

Porteous, D. (2006). *The Enabling Environment for Mobile Banking in Africa*. *BFA Report*. Acesível em: http://bankablefrontier.com/wp-content/uploads/documents/ee.mobil_.banking.report.v3.1.pdf

Safaricom Limited (2013), *Celebrating 7 years of changing lives, Timeline*. Acesível em: http://www.safaricom.co.ke/mpesa_timeline/timeline.html

Safaricom Limited (2014), *FY 14 Presentation, 12th May 2014*. Acesível em: http://www.safaricom.co.ke/images/Downloads/Resources_Downloads/FY_2014_Results_Presentation.pdf

Sanford, Caitlin (2013): *Do agents improve financial inclusion? Evidence from a national survey in Brazil*. *BFA*. Acesível em: <http://bankablefrontier.com/wp-content/uploads/documents/BFA-Focus-Note-Do-agents-improve-financial-inclusion-Brazil.pdf>

Vicente, P. C., Batista, C. & Vilela, A.I., (2012): *A Randomized Impact Evaluation of the Introduction of Mobile Banking in Mozambique*. *International Growth Center Working Paper*.

6.5 PARCERIAS DE DESENVOLVIMENTO COM O SECTOR PRIVADO EM MOÇAMBIQUE

Uma análise estratégica

Denise Cortês-Keyser (ACIS), Tobias Stolz (GIZ),
Paulo Mussanhane (GIZ-Como Consult)

Na última década, as empresas privadas e as associações empresariais tornaram-se um importante parceiro de cooperação para o desenvolvimento internacional, para enfrentar os desafios globais, tais como a pobreza e as alterações climáticas. A razão é bastante simples: as parcerias de desenvolvimento com o sector privado (DPP) podem mobilizar os tão necessários contributos e conhecimentos adicionais¹. No contexto desta publicação, definimos as parcerias de desenvolvimento como projectos conjuntos e mutuamente benéficos, em que as agências doadoras e o sector privado (e ainda, possivelmente, actores do sector público e da sociedade civil) cooperam para alcançar um objectivo conjunto para o desenvolvimento sustentável². As agências doadoras normalmente dão o seu contributo no âmbito de programas específicos com objectivos definidos, critérios de elegibilidade para os parceiros privados e das condições relativas aos níveis máximos/mínimos de apoio e à duração do projecto.

As parcerias de desenvolvimento podem surgir numa vasta gama de sectores e tópicos. Isto inclui medidas de Responsabilidade Social Empresarial (CSR), como empresas que melhoram os serviços de saúde³. Mas a atenção incide nos tópicos que acrescentam mais valor à actividade principal do parceiro privado, como as empresas de agro-processamento que oferecem aos pequenos agricultores serviços que anteriormente não existiam, as empresas que investem na formação técnica e profissional (TVET) para além da sua necessidade imediata, ou as parcerias entre empresas que conduzem à transferência de tecnologia e de conhecimentos.

O objectivo deste capítulo é fornecer uma visão geral das parcerias de desenvolvimento com o sector privado em Moçambique. Examina (1) os objectivos e o âmbito da cooperação, (2) a oferta existente, e (3) uma perspectiva sobre a forma de melhorar ainda mais os resultados da cooperação no país. Quanto à oferta do doador, baseia-se na próxima publicação da Associação de Comércio e Indústria (ACIS) em Maputo⁴.

¹ BMZ (2013). Sector Strategy on Private Sector Development, BMZ Strategy Paper 9 /2013e, Bonn.

² Às vezes, estes projectos também são chamados "parcerias público-privadas (PPP)". No entanto, o termo PPP provém do contexto da aquisição pública e, geralmente, refere-se à transferência de tarefas públicas para um fornecedor privado. Portanto, o termo "Parceria de Desenvolvimento com o Sector Privado" parece ser mais apropriado.

³ Vertigans et al.(2016): CSR in Sub Sahara Africa, Switzerland.

⁴ ACIS (2015): „Cooperação com o sector privado em Moçambique. Oferta actual e informações práticas sobre como ter acesso aos programas dos doadores”.

1. Objectivos e incidência das parcerias de desenvolvimento em Moçambique

Não obstante os dados macroeconómicos de Moçambique mostrarem um crescimento bastante contínuo muito para além dos 7% ao ano, após o fim da guerra civil no início dos anos 90 e a conclusão das “reformas da primeira geração”, a dinâmica dos ciclos económicos nas áreas rurais continua a ser muito fraca e são poucos os bens e serviços produzidos localmente. O crescimento económico deve ser atribuído, significativamente, à assistência concedida (equivalente a metade dos gastos do governo) e aos “mega-projectos” relacionados com a agricultura, a fundição de alumínio ou as indústrias extractivas. Nesse contexto, as DPP podem ser um instrumento importante, por várias razões.

1.1 Barreiras de mercado e riscos

As parcerias de desenvolvimento podem ser usadas para reduzir os entraves no acesso ao mercado e os riscos para as empresas, oferecendo produtos, serviços ou modelos de negócio sustentáveis que criam oportunidades para as PME e/ou pequenos agricultores. Nas economias rurais baseadas na agricultura, como em Moçambique, isto inclui o desenvolvimento da cadeia de fornecimento (cadeia de valor) em parceria com as empresas que vendem insumos agrícolas ou compram matérias-primas agrícolas. Neste contexto, as parcerias de desenvolvimento com “empresas líderes” são, muitas vezes, mais eficazes e eficientes do que a assistência técnica “clássica”, porque o ponto de partida é um claro interesse de mercado da empresa líder, portanto o projecto é orientado pela procura (e não pela oferta da agência doadora, que é frequentemente o caso em mercados fracos). A empresa líder tem um interesse em fornecer uma “solução de pacote completo” e em enfrentar, de forma holística, os desafios da cadeia de valor, para minimizar os riscos comerciais – tais como a falta de insumos de qualidade e de técnicas de produção ou de colheita e de selecção. Na parceria de desenvolvimento, o actor privado contribui com os seus recursos (por exemplo, o acesso a tecnologias modernas e mercados), o que revela às PME e aos pequenos agricultores que existe um interesse “sério” de mercado e aumenta, deste modo, a motivação para se envolverem no processo. Como resultado, as PME e/ou os pequenos produtores são integrados nos ciclos económicos.

Exemplo:

Parceria de Desenvolvimento entre a Green Belt Fertilizer (GBF) e a GIZ para fortalecer o sistema local de distribuição de fertilizantes para os pequenos agricultores em Sofala

A prevalência do uso de fertilizantes pelos agricultores em Moçambique, sendo inferior a cinco por cento, é uma das mais baixas da região. Os fertilizantes, em combinação com as boas práticas agrícolas e a agricultura de conservação, têm um potencial imenso para aumentar a produtividade, permitindo assim que os pequenos agricultores aumentem os rendimentos obtidos com a venda de excedentes e melhorem a segurança alimentar (objectivo de desenvolvimento). A Green Belt Fertilizer (GBF) quer ter acesso ao mercado dos fertilizantes de pequena escala utilizando estratégias de embalagem, de preços e de distribuição adaptadas ao poder de compra dos pequenos agricultores, incluindo misturas adequadas e guias de aplicação para os seus sistemas de cultivo (objectivo privado). O projecto de DPP entre a GBF e a GIZ tem, portanto, o objectivo de fortalecer o sistema local de distribuição de fertilizantes para os pequenos agricultores nas províncias de Sofala (objectivo comum). 30 concessionários de produtos agrícolas são ajudados a diversificar a sua gama de produtos, a alcançar 250 pequenos agricultores e a expor os agricultores a novas técnicas de produção (p.ex: através de parcelas de demonstração geridas por agricultores e apoiadas pelos concessionários de produtos agrícolas, com a ajuda de agrónomos da GBF). Partilha de custos (público / privado): 50% / 50%. Fonte: GizProEcon.

O conceito de envolver empresas líder nas DPP não se limita ao sector agrícola, também pode ser aplicado no comércio e nos serviços, como se vê no exemplo do sector bancário abaixo.

Exemplo:

Parceria de Desenvolvimento entre Bancos Moçambicanos e a GIZ para o desenvolvimento de transacções bancárias através de agências em Moçambique

Nas zonas rurais em Moçambique, o acesso a serviços financeiros adequados é muito limitado. Dos 128 distritos, apenas 63 têm uma agência bancária local. Os serviços financeiros são importantes por múltiplas razões, p.ex: para permitir às pessoas pouparem de forma segura, obterem crédito a preços justos, efectuarem pagamentos de forma conveniente para apoiar actividades económicas (objectivo de desenvolvimento). Para a Moza Banco, por exemplo, atingir mais clientes de baixo rendimento nas áreas rurais é uma oportunidade de negócio (objectivo privado). Portanto, o projecto da DPP com a GIZ visa a inclusão financeira das pessoas que não estão abrangidas ou estão abrangidas de forma insuficiente pelo sistema bancário, apoiando a Moza Banco a desenvolver transacções bancárias através de agências em Moçambique, como um canal alternativo para a prestação de serviços financeiros (objectivo comum). Nos próximos dois anos, a Moza Banco espera atingir 25.000 novos clientes através de cerca de 1.000 agentes. Isto também implica um aumento de rendimento para estes agentes, que normalmente são PME que exercem a actividade de agente como fonte adicional de rendimentos à sua actividade principal. Partilha de custos (público / privado): 25% / 75%. Fonte: GizProEcon

1.2 Ampliação de modelos de negócios inclusivos

As parcerias de desenvolvimento também podem ser usadas para ajudar a ampliar as PME ou empresas emergentes promissoras, oferecendo modelos de negócios inclusivos, que são tão necessários nas economias rurais com um nível muito baixo de actividade económica e de diversificação. A DPP concentra-se então em melhorar o desempenho e a competitividade da própria empresa (comercialização, canais de distribuição, produção e processamento, etc.) e em maximizar os resultados de desenvolvimento (p.ex: através do apoio a regimes de cultivadores subcontratados que criam oportunidades de emprego para outros pequenos agricultores). Embora os novos modelos de negócios ou tecnologias possam ser multiplicados ou ampliados na próxima fase, através de mecanismos de mercado, os tais projectos são muitas vezes de pequena escala na fase inicial. Isto leva a uma baixa eficácia, pois os custos gerais / de transacção são normalmente elevados em comparação com os benefícios directos. No entanto, face à situação económica, em especial nas áreas rurais de Moçambique, esta parece ser uma das poucas abordagens viáveis para estimular a promoção de ciclos económicos nessas regiões.

Exemplo:

Parceria de Desenvolvimento entre a Bio Óleos de Miombo, a Agro Servicos Lda. e a GIZ para o desenvolvimento da produção de óleo de *munhatse*

A falta de alternativas geradoras de receitas para a população rural em rápido crescimento acelerou a exploração de madeira, o que apresenta uma ameaça crescente para o ambiente natural e para a biodiversidade na província de Inhambane. No entanto, a colheita destes recursos naturais de forma sustentável e o acréscimo de valor aos mesmos, tem potencial para se tornar uma fonte principal de rendimento para a população rural, especialmente para as mulheres, e também contribui para os esforços de protecção (objectivos de desenvolvimento). A Bio Óleos

de Miombo (BOM) produz produtos de alta qualidade para cuidados de pele e precisa de aumentar a sua gama de óleos naturais disponíveis localmente, a fim de diversificar a sua gama de produtos para cuidados de pele (objectivo privado 1). A Agro Serviços Lda. é um fabricante de produtos alimentares naturais e prepara-se agora para lançar as operações numa segunda fábrica, no centro da província de Inhambane. A Agro Serviços está interessada em embalar e distribuir *munhatse* como óleo alimentar para diversificar a sua gama de produtos alimentares (objectivo privado 2). O objectivo do projecto de DPP em conjunto é, portanto, melhorar a qualidade do óleo de *munhatse* através de práticas de fabrico melhoradas, de modo a que os pequenos produtores do sexo feminino consigam fornecer aos mercados de alimentos e cosméticos um óleo de alta qualidade e serem integradas nas cadeias de valor correspondentes. Embora o âmbito deste projecto seja bastante pequeno na sua fase piloto em 2015 (15 mulheres produtoras específicas), a produção de óleo a partir de árvores locais oferece oportunidades para além deste segmento de mercado bastante reduzido, que devem ser exploradas nas fases de ampliação subsequentes. Partilha de custos (público / privado): 50% / 50%. Fonte: GizProEcon

1.3. Ligações e CSR

Uma terceira categoria importante de parceiros é constituída pelas grandes empresas (muitas vezes internacionais). Num país rico em recursos tal como Moçambique, as empresas extractivas são actores particularmente importantes. As parcerias de desenvolvimento podem desenvolver-se em torno das tentativas de fornecimento local (promovidas pelo Governo de Moçambique), das necessidades de formação profissional ou das actividades de CSR. Aqui, as empresas mais pequenas e os pequenos agricultores são envolvidos como beneficiários dos esforços de modernização, por exemplo, como destinatários de serviços de formação (veja o exemplo abaixo). Esta é uma forma possível de promover a inclusão sustentável dos pequenos empresários nos ciclos de negócios locais das empresas de maior dimensão.

Exemplo:

Parceria de Desenvolvimento entre um fornecedor de serviços de restauração à indústria extractiva e a GIZ para a aquisição local de ovos (fase de planeamento)

Para além dos efeitos directos de emprego, os acampamentos das indústrias extractivas ainda têm pouco impacto no crescimento económico local. P.ex: existem apenas alguns exemplos de aquisição local de alimentos para esses acampamentos ou operações, a maior parte dos produtos agrícolas ainda é importada da África do Sul e não tem, portanto, nenhum efeito sobre os rendimentos e o emprego dos pequenos agricultores Moçambicanos (objectivo de desenvolvimento). O fornecedor proporciona serviços de acolhimento a uma operação de mineração na província de Inhambane e, em princípio, o abastecimento local seria uma opção atraente, pois poderia reduzir os custos, facilitar a logística e é incentivado pelo cliente (objectivo privado). Actualmente, isto é dificultado pela falta de produtores locais qualificados que consigam entregar os respectivos produtos de acordo com as quantidades, a qualidade e a fiabilidade exigidas. O projecto de DPP em preparação visa, portanto, o desenvolvimento de um regime de produtores subcontratados, comercialmente viável e socialmente inclusivo, para os produtos locais, tais como ovos (objectivo comum). Fonte: GizProEcon

2. Oferta de DPP actualmente em Moçambique

Ao longo dos últimos anos, os parceiros de desenvolvimento internacionais desenvolveram uma ampla gama de ofertas e instrumentos para implementar as DPP. O levantamento das DPP, da ACIS, revelou que quase todos os doadores activos no desenvolvimento do sector privado em Moçambique (e Organizados no Grupo de Trabalho do Sector Privado - PSWG) têm ofertas mais ou menos estruturadas para as empresas se envolverem em vários tipos de parcerias de desenvolvimento.

Algumas delas são programas bastante abertos que abrangem todos os sectores económicos relevantes, desde a agricultura ao turismo, conforme são implementadas, por exemplo, pela Agência Austríaca de Desenvolvimento (ADA) e a Agência Alemã para a Cooperação Internacional (GIZ). Outras concentram-se na transferência de tecnologia de empresa para empresa, por exemplo o Centro para o Comércio, da Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional (USAID), ou no apoio a empresas emergentes e ao negócio inclusivo, por exemplo, a LINK da Organização Holandesa de Desenvolvimento (SNV), ou o Mercado para Alimentos Nutritivos, implementado pela Aliança Global para Melhor Nutrição (GAIN). Um grande número de programas dos doadores concentra-se em sectores ou tópicos prioritários definidos. Vários grandes programas no agro-processamento oferecem às empresas a possibilidade de participar em parcerias de desenvolvimento, por exemplo, FinAgro⁵ e MozaCajú⁶. Nos exemplos de iniciativas orientadas para as indústrias extractivas e/ou a formação profissional, incluem-se o projecto conjunto Competências para Petróleo e Gás África (SOGA), da GIZ & do Departamento para o Desenvolvimento Internacional (DFID), ou o programa Competências para Emprego, da Organização Internacional do Trabalho (OIT). Existem outras ofertas disponíveis da União Europeia (UE), da Cooperação Suíça para o Desenvolvimento (SDC), da Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial (UNIDO) e do Banco Mundial (veja a publicação da ACIS para mais detalhes e exemplos de projectos).

Os critérios e as condições para as empresas poderem participar variam, mas geralmente incluem:

- critérios relativamente à elegibilidade (p. ex: volume mínimo/máximo de negócio, numero de empregos, idade mínima da empresa etc.),
- acordos de partilha de custos (muitas vezes a contribuição privada de 50% no mínimo),
- cláusulas de subsidiariedade/da não-distorção do mercado/ da neutralidade da competitividade,
- concentração geográfica em Moçambique (se aplicável).

3. Experiências e conclusões relativamente às Parcerias de Desenvolvimento com o Sector Privado em Moçambique

No contexto de Moçambique, as DPP são um instrumento importante do desenvolvimento do sector privado, pelas seguintes razões:

- Na ausência de estruturas eficazes de apoio governamental e sendo os mercados de serviços privados disfuncionais e/ou sem capacidade e disponibilidade para pagar (especialmente no sector agrícola), os acordos de serviços incorporados são fundamentais para melhorar a competitividade das PME e dos pequenos agricultores. As DPP são um instrumento muito adequado para mediar e criar uma prestação de serviços incorporada nas cadeias de valor, através das empresas líder, no lado dos insumos ou do comércio.

⁵ FinAgro é um programa de três anos, financiado pela USAID e o Governo de Moçambique, que visa aumentar a competitividade do sector privado moçambicano nas culturas de rendimento e cadeias de valor seleccionadas (p.ex: frutas tropicais, legumes, sementes oleaginosas), através da concessão de subsídios.

⁶ MozaCajú é uma iniciativa de três anos, financiada pela USAID, que apoia a indústria de caju de Moçambique, aproveitando a procura do caju prémio por parte do mercado global e fazendo face aos obstáculos ao longo da cadeia de valor através da assistência técnica.

- Para diversificar a economia rural, as poucas PME existentes com modelos de negócios promissores, inclusivos, devem ser fortalecidas,. Num país com muitas ofertas de doadores, corre-se o risco de a iniciativa privada ficar “afogada” em serviços gratuitos. As parcerias de desenvolvimento são uma forma cautelosa de ampliar, visto que exigem claramente que a empresa forneça os seus próprios contributos e se mantenha à frente do programa.
- As indústrias extractivas são actores económicos importantes e poderosos em Moçambique e as abordagens do desenvolvimento económico devem reflectir esta situação. As DPP oferecem-lhes os conhecimentos das agências doadoras para elaborar medidas significativas que realmente acrescentam valor aos processos de desenvolvimento local.

Uma vez que os parcerias de desenvolvimento se baseiam em situações mutuamente vantajosas que permitem aos parceiros alcançarem o desenvolvimento de políticas e os objectivos empresariais em paralelo, os parceiros devem ser capazes de usar as suas competências e recursos complementares e concordar em partilhar os riscos e os benefícios do projecto conjunto. Os factores de sucesso mencionados nas entrevistas para a publicação da ACIS, e documentados pela GIZ ⁷, incluem, portanto:

- As parcerias devem proporcionar a cada actor um benefício recíproco concreto.
- O benefício da parceria deve exceder os custos de transacção decorrentes da entrada na mesma (burocracia, processos de adjudicação, etc.).
- O projecto deve ser concebido de tal forma que os parceiros possam trazer consigo os seus respectivos pontos fortes e gerir aqueles pacotes de trabalho onde têm uma vantagem comparativa.
- As parcerias são muitas vezes sub-projectos de maiores medidas de desenvolvimento e /ou de medidas iniciadas no estrangeiro. No entanto, elas são complexas por si só e precisam de uma gestão de projecto sólida, incluindo a negociação de objectivos e estratégias, de apoio e acompanhamento na implementação, bem como na monitorização dos resultados.

A este respeito, subsistem alguns desafios que devem ser abordados nos próximos anos para aproveitar plenamente o potencial das DPP:

- **Institucionalização em Moçambique:** Para alicerçar a abordagem de parcerias em Moçambique, devem-se envolver mais os actores locais, p.ex. as Organizações de Associação Empresarial (BMO). O seu papel pode variar, de acordo com as competências, desde passar apenas informações aos sócios até ao desenvolvimento activo do projecto, agindo como mediador entre os doadores e o sector privado.
- **Transparência relativamente à oferta existente, informação fiável e actualizada:** Para facilitar o acesso das empresas e das BMO à oferta do doador, é necessária informação fiável e transparente. A publicação da ACIS irá ajudar, mas precisa de explicação, de actualizações e de apoio específico (p.ex: ancorada com um actor local e direccionada através do PSWG). A publicação revelou igualmente que, muitas vezes, os critérios não estão claramente definidos, o que faz com que as empresas tenham dificuldade a determinar se são tratadas como grupos-alvo, algo que poderia ser melhorado pelas agências doadoras responsáveis, bem como pelas agências governamentais relevantes (p.ex: o IPEME -Instituto Para Promoção das Pequenas e Médias Empresas).
- **As barreiras administrativas, a linguagem:** As empresas de maior dimensão têm mais experiência e mão-de-obra para lidar com a burocracia, enquanto as PME em particular têm frequentemente dificuldade em assumir procedimentos administrativos adicionais. Simplificar a burocracia é uma alavanca para facilitar o acesso das PME. Além disso, para os gestores das PME, as barreiras linguísticas e o jargão de desenvolvimento pode ser um motivo para não contactar as agências doadoras. Provavelmente, as BMO, os consultores locais e as Organizações

⁷ Consulte p. ex.. GIZ (2012): „Cooperação da GIZ com o Sector Privado em Moçambique”.

Não-Governamentais (ONG) podem desempenhar um papel na informação e orientação dos gestores das PME. Têm até a oportunidade de agir como agentes/consultores de subsídios comerciais para prestar serviços de consultoria aos candidatos e/ou à organização doadora, no processo de candidatura (e de implementação) (como é normal na Europa).

- **Aproveitar as forças complementares:** As agências doadoras devem valorizar os pontos fortes e as competências dos parceiros do sector privado, envolvendo-os num estágio inicial de concepção do projecto. Normalmente, as cadeias de valor são segmentadas e os problemas são abordados separadamente com os consultores internacionais e as ONG locais. As medidas correm então o risco de não terem orientação nem ligações com o mercado. As parcerias de desenvolvimento com empresas líder podem ajudar a conceber pacotes de actualização abrangentes e mutuamente vantajosos, que beneficiam todas as partes envolvidas: a empresa líder (acesso ao mercado, melhor qualidade/estabilidade do abastecimento, cumprimento dos requisitos de conteúdo local, etc.), as PME envolvidas (inclusão nas cadeias de abastecimento, acesso a serviços, ligações comerciais estáveis, etc.), os parceiros de desenvolvimento (crescimento económico acelerado e criação de emprego /rendimento sustentável, etc.) e, consequentemente, os grupos-alvo.
- **Monitorização e avaliação:** A evidência sólida dos resultados das parcerias de desenvolvimento ainda é bastante escassa, tanto a nível internacional como em Moçambique (veja DCED 2013). Para deduzir as lições aprendidas, otimizar a oferta e multiplicar as abordagens bem sucedidas, deve-se fortalecer a monitorização. Isto exige esforços, tanto da parte das empresas que devem aceitar que vale a pena participar em inquéritos e medidas de avaliação, como das agências doadoras que devem prever os recursos adequados.

As parcerias de desenvolvimento podem aumentar a influência, a eficiência e a sustentabilidade das medidas de desenvolvimento, porque se baseiam no interesse empresarial e em incentivos, recursos e na vantagem da escala das operações das empresas privadas. Podem alavancar recursos, porque as empresas líder contribuem com o seu conhecimento tecnológico, com o acesso a insumos, crédito e, mais importante, proporcionam o acesso a mercados fiáveis. Se os pontos mencionados acima forem adoptados, o potencial das DPP para conduzir processos de desenvolvimento económico em Moçambique poderia ser reforçado e ganhar sustentabilidade.

Referências

ACIS (2015): „Cooperation with the private sector in Mozambique. Current offer and practical information on how to access donor programs“.

BMZ (2011): “Forms of Development Cooperation Involving the Private Sector”. Strategy Paper 05/2011.

BMZ (2013). Sector Strategy on Private Sector Development, BMZ Strategy Paper 9/2013e, Bonn.

Vertigans et al. (2016): CSR in Sub Sahara Africa, Switzerland

Donor Committee for Enterprise Development (DCED; 2013): “Donor Partnerships with Business for Private Sector Development: What can we Learn from Experience?”.

Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ; 2012): “GIZ’s cooperation with the Private Sector in Mozambique“.

7.1 O DESAFIO DE LIGAR AS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS MOÇAMBICANAS À INDÚSTRIA EXTRACTIVA

Dorival Bettencourt, Consultor

Introdução

Moçambique tem registado, na última década, um crescimento notável impulsionado principalmente pelo investimento directo estrangeiro. No entanto, este forte crescimento económico não se tem traduzido em desenvolvimento e transformação económica. Uma das razões principais por detrás deste paradoxo, crescimento sem desenvolvimento, é a desconexão entre os projectos e a realidade da economia moçambicana. Por um lado temos as indústrias altamente intensivas em capital e tecnologia que operam aos mais elevados padrões de qualidade, eficiência e segurança, por outro temos um país com uma base industrial ainda fraquíssima, um nível de capital humano ainda incipiente e empresas muito pouco competitivas. Esta justaposição faz com que os benefícios dos grandes projectos não sejam transferidos para o resto da economia de modo a que possam servir de catalisadores para transformação estrutural e beneficiar a todos os moçambicanos.

Ao longo dos anos, Moçambique tem ganho alguma exposição e experiência com projectos de grande dimensão. No ano 2000 concluiu-se a construção da Mozal (fábrica de processamento de alumínio situada em Maputo) e uns anos mais tarde a segunda fase desse empreendimento (Mozal II). Um projecto ambicioso que mobilizou um investimento na ordem de \$2 bilhões de dólares sendo, até aquela data, o maior investimento estrangeiro realizado no país. Depois veio o *boom* da mineração, concentrado principalmente no carvão. Este fenómeno trouxe para Moçambique gigantes da mineração internacional como a Vale e a Rio Tinto. Estas empresas investiram em Moçambique bilhões de dólares em activos, equipamento e infraestruturas de logística, destacando-se os investimentos da Vale no corredor de Nacala. O projecto de areias pesadas da mina de Moma (província de Nampula) realizado pela empresa Kenmare também figura entre os grandes projectos da última década constituindo um investimento de perto de \$900 milhões de dólares. Na área dos hidrocarbonetos, o maior projecto até hoje é o da Sasol em Inhambane. O projecto inclui a exploração e desenvolvimento dos campos de gás de Pande e Temane, uma central de processamento de gás e um gasoduto que transporta gás a África do Sul.

Todos estes projectos trouxeram e continuam a trazer benefícios para o país. A questão que se coloca agora é como elevar o impacto dos grandes projectos e assegurar uma participação mais equitativa nos benefícios. Existe também uma grande expectativa por parte dos Moçambicanos no que diz respeito ao impacto que os projectos terão nas suas vidas. Expectativa que o Governo de Moçambique tem levado em conta na sua agenda de governação e que está expressa nos vários documentos oficiais como o PQG (Plano Quinquenal do Governo 2015 - 2019), o PES (Plano Economico Social 2015) e a ENDE (Estratégia Nacional de Desenvolvimento 2015 - 2035).

Como já referido, Moçambique já enfrentou projectos de grande dimensão, no entanto, com as enormes descobertas relativamente recentes de gás na Bacia do Rovuma, ao largo da província de Cabo Delgado, o país está prestes a entrar num patamar completamente novo que tem certamente dimensão para proporcionar um enorme salto qualitativo em termos de industrialização, aumento da competitividade das empresas locais e desenvolvimento do capital humano. A indústria extractiva em geral, e a de petróleo e gás em particular, apesar da sua enorme escala e nível de valor agregado não é uma indústria que induz naturalmente o desenvolvimento da economia de um país. Aliás a observação atenta de alguns países da região confirma este facto. Isto deve-se à circunstância da indústria ser muito intensiva em capital (portanto gera relativamente pouco emprego), e do elevadíssimo nível tecnológico da maior parte dos equipamentos, insumos e serviços associados. No entanto, alguns países em diversas regiões, incluindo a África Subsariana, já demonstram que com a elaboração de políticas adequadas e feitos os investimentos necessários para ligar a economia de um país à sua indústria extractiva, tanto a montante como a jusante, é possível gerar níveis de desenvolvimento económico significativos.

A importância das PME

Pequenas e Médias Empresas constituem uma camada fundamental do tecido económico de um país. Na União Europeia 99% das empresas existentes são PMEs, na Tailândia PMEs empregam cerca de 80% da força laboral e na Alemanha as *Mittelstand*, o termo alemão para designar PMEs, contribuem em cerca de 50% no PIB. Em muitos países as PMEs são também as principais fontes de inovação uma vez que a sua menor dimensão e estrutura simplificada permite-lhes um maior nível de flexibilidade e criatividade empresarial. Aliado a este facto está a variedade de desafios que as PMEs enfrentam (limitações de escala, baixo poder negocial, escassez de capital, etc.) exigindo-lhes uma constante reinvenção e adaptação.

Nos países em desenvolvimento, as PMEs desempenham um papel extremamente importante no processo de transformação económica uma vez que são geralmente o primeiro passo em direcção a actividades de maior valor agregado. Isto deve-se em parte à relativa baixa barreira à entrada de capital e tecnologia que as PMEs apresentam. Igualmente, as PMEs permitem a gradual absorção do trabalho (abundante em economias agrárias) uma vez que empregam processos de produção mais intensivos em mão-de-obra do que as grandes empresas. Outro ponto a salientar é a questão da dimensão da economia informal nos países menos desenvolvidos. Mais uma vez, as PMEs servem como a porta de entrada para a formalidade.

No caso específico da ligação da indústria extractiva (ou qualquer grande projecto) à economia local, as PMEs também se estabeleceram como os principais veículos de transmissão. Da Noruega ao Brasil, as PMEs tem sido as principais transmissoras dos benefícios da indústria extractiva ao resto da economia.

Os ganhos da indústria extractiva para um país podem ser divididos em dois componentes: receita fiscal e conteúdo local (a actividade económica que a indústria gera directamente no país). A componente fiscal, de longe a maior em termos de escala, é composta pelos impostos cobrados às empresas, pelos royalties (ou no caso de Moçambique, impostos de produção) e pelos sistemas de partilha de produção. Este benefício entra na economia do país através do aparelho do Estado e passa por uma série de processos e instituições até chegar à economia sob a forma de despesa pública. Grande parte destes fundos são geralmente investidos em educação, saúde, segurança e infraestrutura com maior ou menor grau de eficiência. A outra componente, a de conteúdo local, é a parte que é injectada directamente na economia através do recrutamento de nacionais e a contratação de empresas locais¹.

¹ Neste texto, "empresa local" é entendido como sendo qualquer empresa registada em Moçambique e que exerce a sua actividade a partir de Moçambique.

Aqui as PME's desempenham uma tripla função. Primeiramente, estimulam o efeito multiplicador do investimento uma vez que as PME's são de modo geral altamente integradas nas cadeias de valor locais.

Em segundo lugar, a própria actividade de fornecer os grandes projectos envolve um processo de capacitação das empresas. Ao integrarem uma cadeia de valor tão avançada e exigente em termos de volume, qualidade, tempo de entrega e segurança, as empresas têm a oportunidade de absorver novas tecnologias, novos sistemas de controlo e novas práticas de gestão. Os funcionários adquirem novas atitudes, métodos de trabalho e habilidades. Este processo de transformação empresarial catalisado pela indústria extractiva pode depois ser transferido a outros sectores da economia. A título de exemplo, uma empresa que fornece bens alimentícios processados a um projecto de mineração em Tete pode depois fornecer a indústria hoteleira em Inhambane, o sector de aviação em Maputo e o porto de Nacala. Da mesma forma, esta transformação pode fazer com que empresas nacionais adquiram economias de escala e níveis de competitividade suficientes para exportarem.

Por último, há que ter em conta o papel das PME's no processo de industrialização. Empresas que fornecem os grandes projectos podem, de forma incremental e com o apoio adequado, dar saltos qualitativos na cadeia de valor entrando assim em áreas mais especializadas e de maior valor agregado. Por exemplo, uma empresa da área metalomecânica pode fornecer hoje estruturas metálicas básicas para construção de habitações mas com o investimento necessário poderá em alguns anos participar na fabricação de certos componentes, embora básicos, utilizados directamente nas operações *offshore*.

Os obstáculos à ligação

Apesar de todo o potencial da indústria extractiva e da importância das PME's, existe ainda um fosso que separa estas duas realidades. Embora existam alguns casos de referência em Moçambique como as dezenas de PME's que fornecem a Mozal, Vale e Sasol, essas experiências são ainda isoladas e não representativas da realidade da relação entre PME's locais e as grandes empresas internacionais. A fonte desta desconexão tem essencialmente quatro vertentes: a procura, a oferta, o meio envolvente e o processo de compra (*procurement*).

- 1) No que diz respeito à procura, as empresas da indústria extractiva têm necessidades de bens e serviços muito diversos e amplos que vão desde serviços básicos, secundários e rotineiros até equipamentos altamente especializados e estratégicos. É importante entender que as empresas da indústria extractiva tomam decisões de subcontratação versus autorrealização (realizar a actividade internamente) tendo em conta dois factores principais: nível de centralidade e nível de risco. Nível de centralidade é o grau em que a actividade corresponde ao "core business"² do cliente. A título de exemplo, o "core business" de uma empresa petrolífera é de exploração, produção e comercialização de hidrocarbonetos. No entanto, construção de uma planta de GNL³ apesar de importante não é uma actividade central dessa empresa. O outro factor chave é o nível de risco: risco operacional, risco financeiro, risco de cronograma e risco de HSE (Saúde, Segurança e Meio Ambiente). O cliente procura sempre formatos de execução que minimizam e melhor gerem o risco, externalizando (subcontratação) ou internalizando (autorrealização) a actividade. É importante salientar que uma actividade pode ser "não central" mas "crítica". O fornecimento de comida (catering) para uma plataforma de produção offshore não é actividade central de uma empresa petrolífera mas é sem dúvida uma área crítica visto que sem isto a plataforma deixa de produzir constituindo uma perda diária enorme. Assim, podemos materializar o raciocínio na seguinte matriz:

² Core business: parte ou actividade central de uma empresa

³ GNL: Gás Natural Liquefeito



Figura 1: Matriz Risco vs. Centralidade.
 Fonte: Construção do autor

2) Em relação à oferta, existe a realidade específica das PME que as impede de competirem efetivamente com empresas grandes e/ou estrangeiras para o fornecimento da industria extractiva. As limitações das PME Moçambicanas são amplamente conhecidas e debatidas mas vale a pena relembrar algumas das principais:

- Baixo nível de capacitação dos recursos humanos;
- Sistemas e processos de gestão inadequados;
- Fraco nível de gestão;
- Falta de acesso ao crédito;
- Falta de certificações internacionais;
- Baixo poder negocial;
- Falta de histórico de desempenho e de contabilidade organizada.

3) Para além das limitações das PME em si, existem também obstáculos de natureza estrutural, a referir:

- Ambiente de negócios (custo e tempo de processos burocráticos);
- Questões fiscais;
- Questões regulatórias;
- Sistema judicial;
- Corrupção;
- Baixa produtividade laboral;
- Insuficiência e/ou elevado custo de infraestrutura (energia, água, estradas, portos, telecomunicações, etc.).

Este cenário faz com que haja uma falta de alinhamento entre a perspectiva do comprador e a do fornecedor local. Segue uma representação gráfica que apresenta uma série de critérios fundamentais para os compradores (preço, qualidade, volume, inovação, etc.) e o nível de importância atribuído a cada critério pelo comprador comparado com o nível de capacidade apresentado pelo fornecedor.

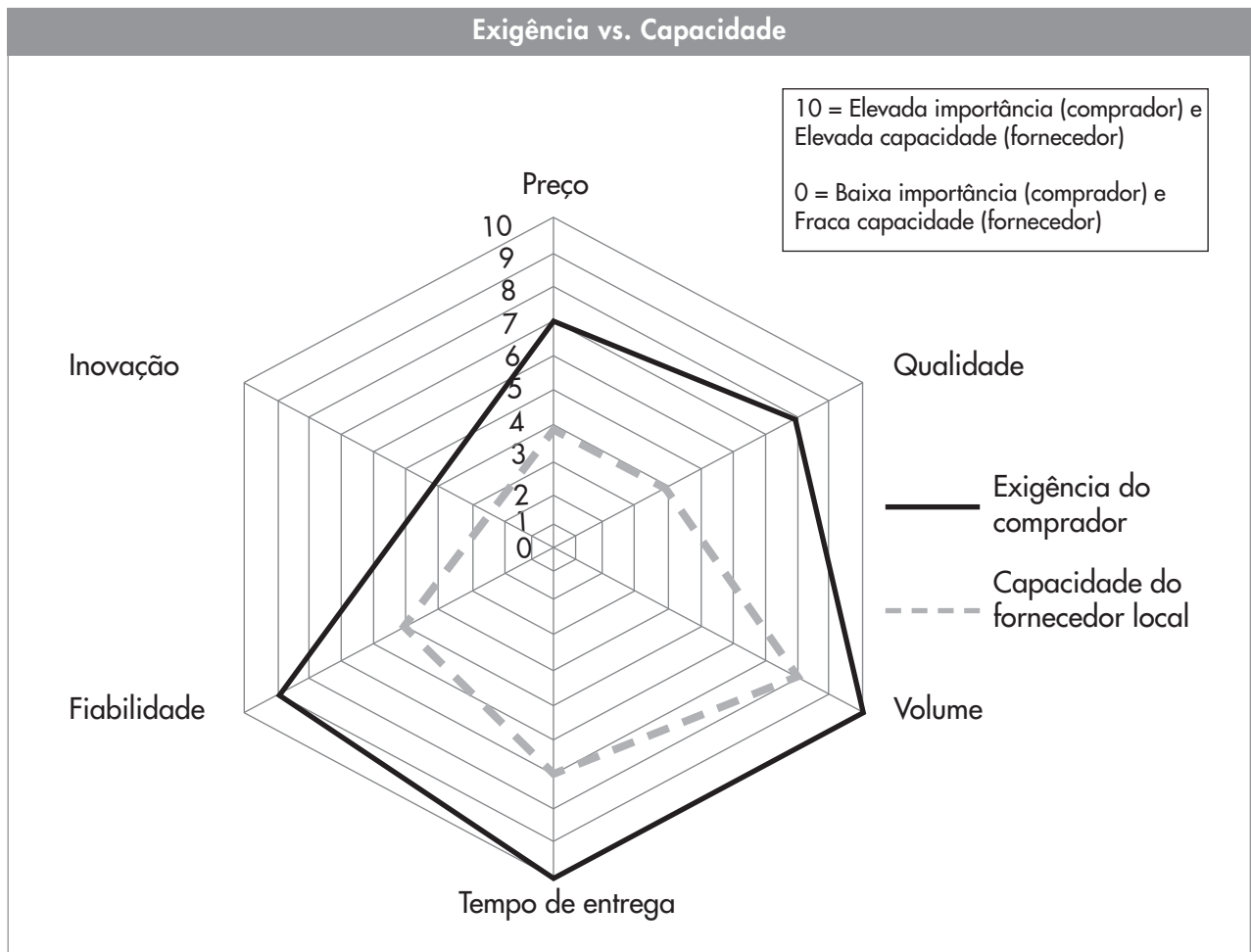


Figura 2: Exigência vs. Capacidade.
Fonte: Construção do autor (dados empíricos).

No caso ilustrado na Figura 2, o comprador tem como foco principal a disponibilidade do produto. Isto ocorre frequentemente em casos de insumos críticos dos quais dependem o funcionamento de uma operação. Sendo assim, o factor preço embora sempre importante deixa de ser a prioridade, ou seja, o cliente está disposto a pagar um valor superior (“premium”) para garantir o acesso ao produto a tempo e em quantidade certa. Note-se que o fornecedor, apesar de estar muito próximo do nível de “Volume” exigido ainda está muito longe no critério “Tempo de Entrega”.

- 4) Finalmente, o próprio processo de *procurement* pode apresentar desafios em termos da participação das PME's locais na cadeia de valor dos projectos. Os processos de *procurement* das grandes corporações são geralmente bastante exigentes e envolvem uma série de etapas que podem apresentar-se como barreiras para as PME's. Uma das principais formas em que o processo de *procurement* age como obstáculo é quando limita o acesso a uma série de oportunidades devido à utilização de *sole sourcing*⁴ ou *single sourcing*⁵.

Em outras situações, contratos são assinados fora do país (por exemplo na sede das empresas internacionais) e por períodos longos que são frequentemente renovados automaticamente caso o fornecedor esteja a atingir níveis satisfatórios de desempenho. Estas práticas eliminam por completo a oportunidade de PME's locais acederem sequer à oportunidade de concorrer aos contratos.

Outra prática que pode restringir o acesso das PME's locais é a de *bundling* em que várias actividades são consolidadas em um único contrato geralmente para facilitar a gestão e para reduzir riscos e custos. O problema é que o pacote de actividades pode incluir itens que poderiam ser realizados por empresas locais e outras que não, no entanto, ao agrupá-las está-se automaticamente a eliminar o acesso a todas as actividades do contrato.

Outro aspecto relacionado é a dos pré-requisitos ou critérios de selecção. Um processo de *procurement* envolve várias etapas sendo a primeira geralmente o registo do potencial fornecedor no sistema da empresa. Este processo é seguido de uma pré-selecção e algumas etapas de selecção até se chegar a um *short-list* (uma lista curta de potenciais fornecedores). A cada etapa são aplicados critérios de selecção que filtram as empresas. O problema é que os critérios geralmente têm o efeito de discriminar contra PME's e particularmente as locais. Alguns exemplos desse tipo de critério incluem: apresentar pelo menos 3 anos de contabilidade organizada; apresentar prova de experiência de pelo menos 5 anos na execução de contratos similares; e apresentar provas do bom funcionamento dos sistemas de Saúde, Segurança e Meio Ambiente. Levando em conta que muitos PME's são empresas jovens e relativamente novas no sector (visto que os sectores em si são novos no país), pode-se entender como este tipo de critério pode servir de factor de exclusão.

Entender as oportunidades

Os projectos associados à indústria extractiva são complexos, multifacetados e de grande magnitude. Quando confrontados com essa realidade, tem-se geralmente uma de duas reações opostas: alguns sobrestimam as oportunidades e acham que cada dólar dos bilhões anunciados nos jornais entrarão

⁴ Sole sourcing: adjudicação directa de um contrato devido à existência de somente um fornecedor capaz de fornecer o bem ou serviço.

⁵ Single sourcing: adjudicação directa de um contrato devido a razões estratégicas (preço, segurança, acordos globais, desempenho do fornecedor, etc.).

na economia moçambicana. E outros subestimam as oportunidades porque vêem-se intimidados pela complexidade e escala da indústria. Os dois casos, apesar de diametralmente opostos, provêm da mesma raiz: falta de informação. Para maximizar os benefícios para a economia moçambicana através da integração das PME nos projectos, no entanto sem prejudicar a competitividade da indústria, é necessário um trabalho de análise profundo de toda cadeia de valor da indústria e ao longo de todo ciclo de vida dos projectos específicos para se poder entender de forma detalhada o que os projectos requerem em termos de habilidades, competências, volumes, especificações, qualidade, entre outros parâmetros.

1) Oportunidades na cadeia de valor

A indústria extractiva possui uma cadeia de valor bastante complexa e abrangente. No caso da indústria de hidrocarbonetos, a cadeia de valor é composta por três fases essenciais: *upstream* (actividades a montante como exploração e produção), *midstream* (actividades intermediárias como armazenamento e transporte) e *downstream* (actividades a jusante como refinação e comercialização). Dentro de cada uma destas fases existe por sua vez uma cadeia de valor específica que engloba uma vasta gama de bens e serviços fornecidos por um grande número de empresas. É necessário decompor estas cadeias de forma a identificar exactamente onde existem as oportunidades de negócio para PMEs locais. Até ao momento, a maior parte das análises feitas em Moçambique apontam para os serviços de apoio, de baixo nível tecnológico e de baixo risco ("não críticos"). Estas actividades incluem áreas como:

- Serviços corporativos;
- Serviços de acomodação e hospitalidade;
- Serviços de transporte e logística;
- Bens e serviços gerais (uniformes, mobílias, eletrodomésticos, agência de viagens, limpeza e higiene, etc.).

Estes são de facto áreas onde PMEs locais estão prontas para fornecer ou podem fornecer com apoio limitado (certificação, apoio no processo de procurement, etc.). No entanto, é importante ir mais a fundo para extrair o verdadeiro valor porque, o enfoque nas áreas mais imediatas traz dois problemas essenciais. O primeiro é que os bens e serviços básicos representam contratos geralmente pequenos em termos de abrangência e de valor e, ao concentrar-se nesta "base da pirâmide", pode-se deixar de aplicar recursos em outras áreas de maior impacto. A indústria extractiva é caracterizada por uma grande concentração de contratos, ou seja, a maioria do investimento está concentrada em poucos grandes contratos, tanto na categoria CAPEX (despesa de capital) como na de OPEX (despesa operacional). No caso da indústria de hidrocarbonetos esses contratos incluem as de Perfuração e Serviços de Poço, Equipamentos e Instalação Subaquática, EPC para a planta de GNL e Operações.

É necessário explorar oportunidades para PMEs locais participarem nesses grandes contratos de alto valor. Logicamente esta participação será inicialmente muito limitada mas obviamente 1% de um contrato de \$2 bilhões de dólares é significativamente mais do que 100% de um contrato de \$500,000.

O segundo problema está na questão do impacto na transformação económica. Por um lado é extremamente importante utilizar a indústria extractiva para capacitar o sector dos serviços mas a verdadeira transformação estrutural só poderá ocorrer se empresas locais entrarem também na área de produção industrial (fabricação, montagem, etc.). Isto é importante por vários motivos. Por um lado a actividade industrial implica um investimento em capital fixo no país (equipamentos, fábricas, linhas de montagem, etc.). Por outro, proporciona novas habilidades técnicas para a economia e tende a ter um efeito multiplicador maior uma vez que se desenvolve uma cadeia de valor para apoiar a nova actividade (outras PMEs e micro empresas que fornecem a PME fabricante).

Para além desta abordagem de cadeia de valor, focada na “extensão”, outra abordagem fundamental é a da “profundidade” da cadeia de valor. A indústria extractiva opera com base numa hierarquia de contratos e fornecedores que inclui fornecedores de primeira linha, subcontractantes de segunda linha e assim sucessivamente. Torna-se portanto necessário garantir que as oportunidades para PME locais são maximizadas em todos os pontos da cadeia. O problema é que a regulamentação e a atenção geralmente estão centradas na actividade de compra directa dos operadores (empresas petrolíferas e de mineração) enquanto as maiores oportunidades podem estar em outros pontos da cadeia de contratação. Uma forma de garantir esta transmissão de responsabilidade é utilizar o processo de *procurement* em todos os passos como um catalisador de oportunidades e medir o envolvimento de PME locais sob a óptica de valor total contribuído para a economia. Segue uma imagem que ilustra este processo:

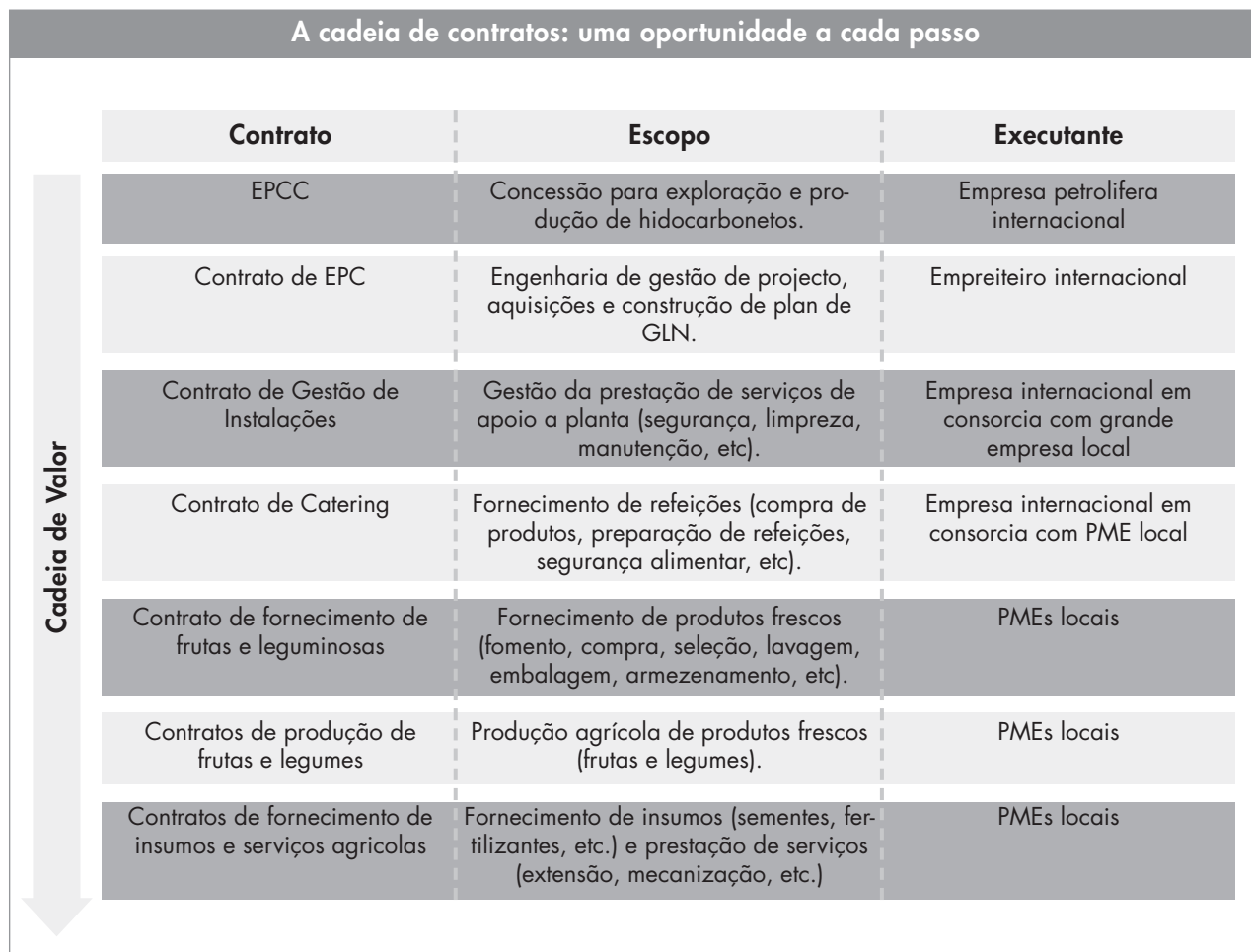


Figura 3: A cadeia de contratos: uma oportunidade a cada passo
 Fonte: Construção do autor

Desta forma, torna-se necessário explorar todos os ângulos se pretendemos maximizar as oportunidades para PME locais. Existem áreas em que empresas locais têm uma vantagem competitiva natural: áreas que requerem activos no país e muito conhecimento local como é o caso do transporte terrestre ou áreas em que a proximidade entre o local de produção e o local de consumo é preferível como é o caso de produtos alimentares frescos. Estas áreas provavelmente irão requerer uma abordagem de apoio mais leve, talvez através de um centro de apoio empresarial para questões de certificação,

gestão de qualidade e gestão de cadeia de suprimentos. Enquanto outras áreas de maior complexidade como a fabricação provavelmente irão necessitar de uma intervenção mais forte como o estabelecimento de JVs (*joint ventures*), acordos especiais de fornecimento com empresas internacionais e a criação de programas corporativos que garantam a transferência gradual de tecnologia e capacidades.

2) Oportunidades ao longo do tempo: ciclo de vida da indústria e dos projectos

A indústria extractiva, e outros grandes projectos, apresentam oportunidades a curto, médio e longo prazo. Cada etapa traz consigo uma série de actividades que necessitam de bens, serviços específicos e abordagens diferentes. A tendência é de concentrar nas oportunidades imediatas uma vez que a sua iminência os faz parecer mais tangíveis. No entanto, países como a Noruega, Brasil e a Malásia, obtiveram resultados económicos significativos através de abordagens que envolveram um elevado nível de investimento e planeamento a longo prazo. Isto não é para dizer que as oportunidades mais próximas devem ser sacrificadas, isto seria inadequado num país como Moçambique com uma vasta população jovem desempregada, ou sub-empregada, e níveis de pobreza ainda muito elevados. É por isso necessário desenvolver planos que assumem uma visão holística e estratégica para se poder viabilizar a indústria extractiva ao longo do tempo, a ligação da indústria com outras indústrias, o papel dos vários intervenientes e os objetivos socio-económicos para o país, sem prejuízo das acções pragmáticas orientadas para o prazo imediato.

Utilizando o exemplo dos hidrocarbonetos para ilustrar o conceito, em Moçambique, a indústria extractiva ainda está na sua fase embrionária. Os projectos avançados da Sasol já passaram pela fase upstream (produzem actualmente cerca de 400 MMcf⁶ de gás natural por dia e cerca de 1000 barris de condensado de gás natural por dia), midstream (gasoduto de 865km à cidade de Secunda na África do Sul) e downstream (central eléctrica a gás de 180MW em Ressano Garcia). No entanto, a indústria moçambicana de hidrocarbonetos só entrará realmente no palco internacional com os projectos da Bacia do Rovuma devido à magnitude das descobertas de gás no local. Até agora, e nos próximos anos, a indústria será muito concentrada na fase de exploração e produção e no midstream (devido à necessidade de transformar o gás em líquido para ser transportado aos mercados). Portanto, são estas as componentes que irão apresentar as maiores oportunidades a curto e médio prazo.

Outro aspecto é a própria evolução da indústria que a certo momento vai começar a envolver a componente *downstream* em que o produto (neste caso gás ou petróleo) é processado no país para aplicações como GTL (*Gas-to-Liquids*⁷), metanol, fertilizantes e energia eléctrica. O pensamento actual deve ser: "Como me posso preparar hoje para servir esta indústria em 10 anos?"

Finalmente, a um nível mais "micro", temos os projectos específicos como é o caso do projecto de uma planta de GNL. Estes projectos também têm um cronograma que traz consigo oportunidades e desafios específicos a cada etapa. Segue uma ilustração para clarificar o conceito:

⁶ MMcf: milhões de pés cúbicos.

⁷ GTL: processo de refinação que converte gás natural em produtos refinados como gasolina e gasóleo.

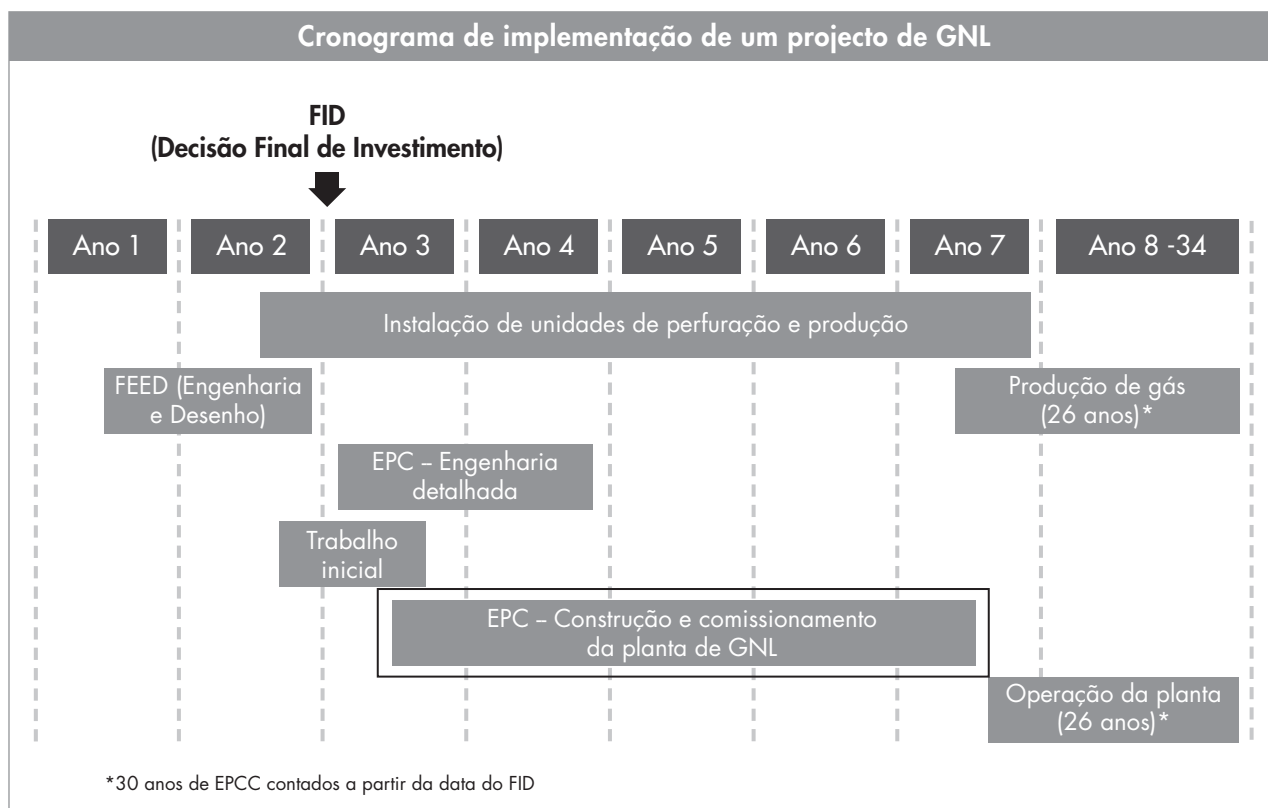


Figura 4: Cronograma de implementação de um projecto de GNL.
Fonte: Construção do autor utilizando alguns dados do projecto AMA1 de Palma.

A figura 4 destaca a fase de construção porque constitui um pico de actividade, investimento e oportunidades. Esta fase é onde ocorre a maior parte do CAPEX e inclui algumas áreas com grande potencial para fornecimento de PME locais (embora como contractantes secundários e/ou terciários). Alguns destes itens são: preparação de terreno, construção da infraestrutura marítima, fabricação e instalação de tanques de armazenamento de GNL, construção de estradas e de pistas de aterragem, fabricação de estruturas metálicas, instalação de sistemas elétricos, hidro-sanitários e de ventilação e fornecimento de materiais (água, cimento, inertes, etc.). A fase de construção é também muito intensiva em mão-de-obra podendo chegar a 10,000 trabalhadores no auge da construção. A presença de um número tão elevado de pessoas, particularmente numa área remota como Palma, apresenta uma vasta gama de oportunidades. Estes serviços incluem: *catering*, transporte de pessoal e de carga, telecomunicações, serviços de saúde, lavanderia, segurança, limpeza, serviços informáticos, gestão de resíduos, serviços financeiros, entre outros.

Na fase operacional regista-se uma queda drástica de mão-de-obra e de gastos. Os gastos passam a ser do tipo OPEX com CAPEX praticamente inexistente (um quantia mínima de CAPEX de manutenção). Este período embora significativamente menos intenso que o período de construção também apresenta oportunidades devido a sua longa duração. Muitas das oportunidades da fase de construção continuarão disponíveis embora em escala reduzida (*catering*, segurança, transporte, etc.). Existem no entanto novas oportunidades ligadas ao fornecimento de insumos e serviços para operação da fábrica, estes incluem itens como fluídos refrigerantes e serviços de controlo de poluição.

Até agora temo-nos concentrado nos operadores e nas PME locais mas existe também um enorme valor a ser aproveitado através dos grandes contractantes particularmente os fabricantes de equipamento e componentes. Esta área é frequentemente excluída devido à natureza dos equipamentos:

tecnologicamente complexos, altamente intensivos em capital, altamente dependentes de escala e regidas por normas elevadíssimas de qualidade e precisão. No entanto, assumindo mais uma vez uma abordagem gradualista ao longo do tempo pode-se criar condições para uma domiciliação incremental da produção. Esta abordagem assenta no princípio de que a vertente principal do conteúdo local não deverá ser a de “propriedade” (capital nacional) mas sim de valor acrescentado no país. Afinal de contas, quem contribui mais para a economia nacional: uma empresa moçambicana de importação ou uma empresa estrangeira com produção local? A criação de incentivos para as empresas internacionais trazerem as suas operações para Moçambique pode gerar os seguintes resultados para as PME:

- a) Desenvolvimento de cadeia de valor local e de clusters (agrupamentos produtivos) à volta da indústria com PMEs locais a fornecer insumos e serviços;
- b) Capacitação das PMEs fornecedoras através da transferência de tecnologia e processos;
- c) Capacitação de mão-de-obra que poderá depois ser empregue por PMEs ou que poderão lançar as suas próprias empresas;
- d) Criação de infraestruturas para a indústria que poderão também ser aproveitados pelas PMEs da região.

A figura a seguir demonstra um processo ilustrativo de domiciliação gradual que uma empresa estrangeira de produção de equipamentos poderia observar em Moçambique partindo do princípio que se criem as condições, os incentivos e os instrumentos legais necessários para estimular tal processo:

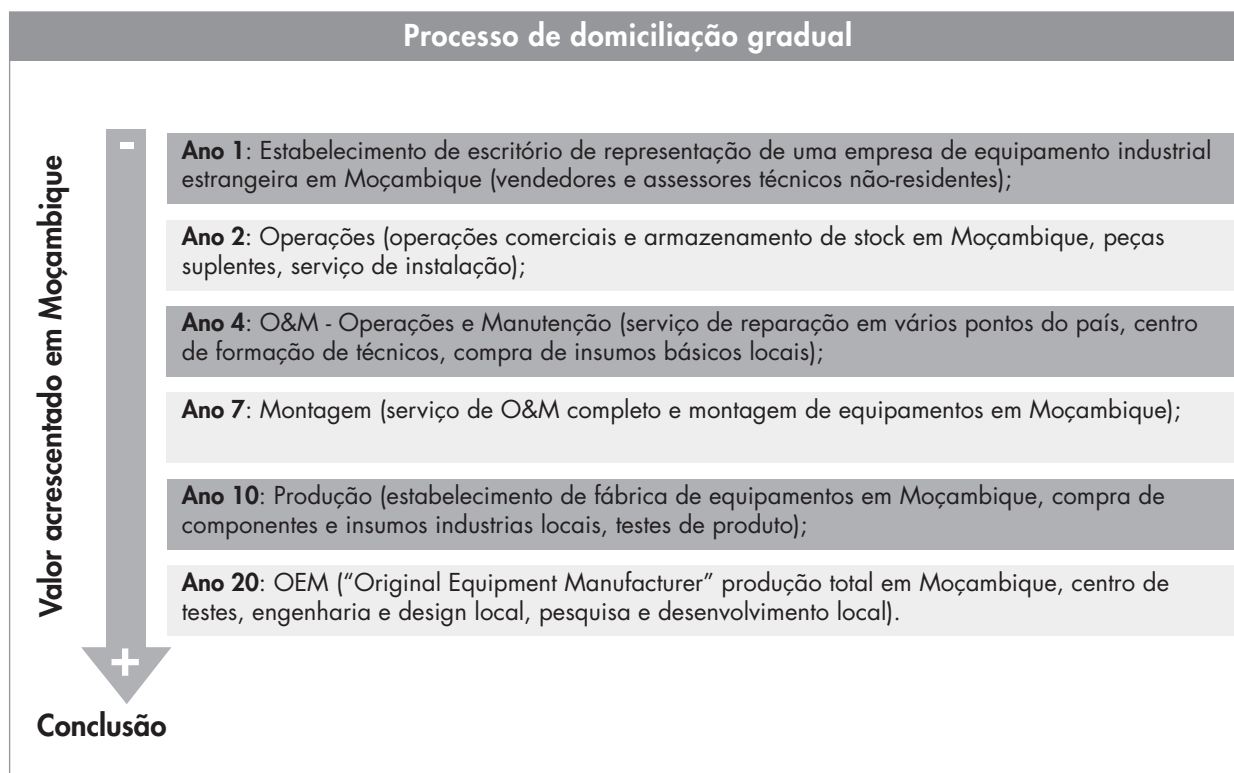


Figura 5: Processo de domiciliação gradual.
Fonte: Construção do autor.

O boom da indústria extractiva em Moçambique representa uma oportunidade singular para impulsionar o país a um novo patamar de desenvolvimento económico e social. No entanto, o grande desalinhamento entre o nível de desenvolvimento da indústria extractiva e o nível de desenvolvimento do país faz com que seja necessário uma política e abordagem estruturada, estratégica e baseada numa análise objectiva. O tema de conteúdo local tende a suscitar uma retórica bastante politizada. Contudo, os países que melhor conseguiram tirar proveito da sua dádiva natural entenderam que não se trata de um confronto de civilizações ou de ideologias mas sim de uma troca comercial e de uma parceria. Moçambique tem de tornar claro o que pretende extrair desta parceria. Talvez seja um grande salto qualitativo em termos de infraestrutura potencializando assim a agricultura, o comércio transfronteiriço e o turismo, talvez um passo significativo em direcção à industrialização para se transformar num hub de processamento na região ou ainda, uma oportunidade de melhorar significativamente o ambiente de negócios e a cultura empresarial, orientando-os para a competitividade. São muitas as oportunidades e cada caminho exige uma abordagem, sacrifícios e investimentos específicos. O país tem nas suas PMEs uma ferramenta chave através da qual poderá converter as políticas em acção e ligar estes dois mundos, o da indústria extractiva e o da economia moçambicana, de forma a gerar benefícios sustentáveis e duradouros para o país e o seu povo.

Referências

- Auty, R.M. (1990), *Resource-based Industrialisation: Sowing the Oil in Eight Exporting Countries*, Oxford: Oxford University Press.
- Blanco Armas, E., Gratcheva, E., Pevzner, D., Sharma, N. (2014). World Bank Mozambique – Policy Note, Washington DC.
- Ernst and Young.(2010). *MozLink II Independent Evaluation*. Maputo.
- Esteves, A.M. et al. (2010) *Procuring from SMEs in Local Communities*. CSR.M: University of Queensland.
- Frühauf, A. (2014). *Mozambique's LNG Revolution*. Oxford Energy Institute Working Paper.
- Genesis and International Capital Corporation (ICC).(2014). *Demand and Opportunity Assessment and Analysis – Linkages in Mozambique*. Maputo: Building Markets.
- Glass, A. J., and K. Saggi (2008). *The Role of Foreign Direct Investment in International Technology Transfer*. In *International Handbook of Development Economics*, edited by A. Dutt and J. Ros. Cheltenham, UK, and Northampton, MA: Edward Elgar Publishing.
- Global Development Solutions, LLC. 2005. *Value Chain Analysis for Strategic Sectors in Mozambique*. Prepared for the World Bank and the Enterprise Development Project. Reston, VA, April.
- IFC (2011) "A Guide to getting started in local procurement." Washington.
- Kaplan, Z. (2013). *Policy Options for Strengthening Local Content in Mozambique*. USAID.
- República de Moçambique. (2014). *Estratégia Nacional de Desenvolvimento (2015-2035)*. Maputo, Julho.
- República de Moçambique. (2015). *Plano Quinquenal do Governo (2015-2019)*. Maputo, Abril.
- República de Moçambique. (2015). *Plano Economico e Social para 2015*. Maputo, Março.

Tordo, S., Warner, M., Manzano, O., Anouti, Y. (2013) *Local Content Policies in the Oil and Gas Sector*. World Bank Publications.

United Nations Industrial Development Organization. 2013. *Industrial Development Report 2013, Sustaining Employment Growth: The Role of Manufacturing and Structural Change*. Vienna.

Warner, M. (2011). *Local Content in Procurement: Creating Local Jobs and Competitive Domestic Industries in Supply Chains*. Sheffield: Greenleaf Publishing Limited.

Wood, T. (2007), *The Natural Wealth of Nations: Transformation of Oil and Gas Producing Economies*, White Paper, USA: Cisco.



7.2 SISTEMA NACIONAL DA QUALIDADE E AS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS MOÇAMBICANAS:

Um desafio ainda por vencer¹

Alfredo Siteo, INNOQ &
Winfried Borowczak, Consultor

1. Introdução

No mundo técnico e económico já surgiram, em milénios passados, tentativas de introduzir métodos e critérios objectivamente mensuráveis ou descritivos destinados a contribuir para conseguir qualidade. Neste contexto, há que destacar os Egípcios que já utilizavam uma unidade para medir a dimensão, que pode ser considerada como um dos precursores do sistema métrico actual. No decorrer do tempo e acompanhando o desenvolvimento económico da sua época foram introduzidas mais unidades de medição, muitas vezes diferentes, mas referindo-se ao mesmo fenómeno e com alcance apenas nacional ou regional (cf. Cruz 2007:19-37).

O crescimento do comércio internacional no século XIX, obrigou os países a uma harmonização e unificação das bases de medição. A Convenção do Metro estabeleceu em Paris, em 1875, a base metrológica internacional vigente até hoje. Este processo foi acompanhado em muitos países pela elaboração de normas técnicas, que descreveram bases comuns para os processos de produção, embora inicialmente apenas com um alcance nacional e actuando mais como barreiras técnicas ao comércio internacional. Surgiram também laboratórios de calibração e de ensaio para assegurar a qualidade das medições e a conformidade dos produtos com as normas estabelecidas.² Desta forma, os primeiros sistemas da qualidade, formados por metrologia, normalização e ensaio, foram surgindo para poder acompanhar o rápido processo de industrialização e o crescimento económico em geral, mesmo sem ser nomeados como tal. Aproveitaram destes sistemas de qualidade não só as grandes empresas que surgiram sobretudo a partir do fim do século XIX e no século XX, mas também as pequenas e médias empresas. Estas tinham assim bases mais seguras para o fabrico dos seus produtos, seja na vertente de compra de meios de produção para produzir o produto final, seja na vertente da venda dos seus produtos ao cliente.

Os actuais conceitos de um Sistema Nacional da Qualidade e da infra-estrutura de qualidade surgiram apenas nos últimos decénios e em consequência da globalização da economia. A estrutura de um sistema nacional de qualidade é constituída pelos seguintes elementos e conteúdos:

¹ O presente artigo baseia-se em parte em: Siteo, A./Wipplinger, G. (2014), Sistema Nacional de Qualidade, conceito e instrumento indispensável para o desenvolvimento económico de Moçambique, em: Siteo, A. et al. (Ed.), INNOQ: 20 anos promovendo a qualidade em Moçambique – sucessos e desafios, Maputo, p. 19-30.

² Neste contexto surgiu p.ex. em Berlim/Alemanha em 1887 a Pysikalisch-Technische Reichsanstalt (PTR), precursora da actual Physikalisch-Technische Bundesanstalt (PTB).

- **Metrologia:** Medições exactas e fiáveis e sua aplicação nos domínios científico, industrial e legal.
- **Normalização:** Definição de características, dimensões, tolerâncias e procedimentos em normas voluntárias e obrigatórias, quando incluídas nos regulamentos técnicos.
- **Avaliação da Conformidade com os seus três componentes, nomeadamente:**
 - **Ensaio:** Análise de características, ingredientes e composição de materiais e produtos.
 - **Certificação:** Declaração de uma entidade de certificação designada ou acreditada relativa à conformidade de um sistema de gestão de qualidade ou de um produto com as exigências definidas em normas.
 - **Inspeção:** Observação e julgamento acompanhados onde for apropriado por medições, ensaios ou comparações.
- **Acreditação:** Reconhecimento da competência técnica de uma entidade de certificação, ensaio e inspeção por uma entidade de acreditação.

Este sistema foi elaborado primordialmente do ponto de vista dos países já desenvolvidos e com vista a facilitar as transacções internacionais. Relativamente a Moçambique, que se encontra ainda num processo de desenvolvimento económico tardio, o estabelecimento de um Sistema Nacional da Qualidade tem um significado duplo: (1) criar a base imprescindível para um desenvolvimento socio-económico acelerado, repetindo assim os mesmos processos que outros países e as suas economias já realizaram; e (2) preparando-se para poder defender-se da concorrência económica internacional e também participar eficazmente, no futuro, no comércio internacional.

Antes de entrar na análise da estrutura do sistema da qualidade em Moçambique, esta consideração é importante para ter em conta porque a infraestrutura da qualidade, isto é, as instituições actuais nas áreas de metrologia, normalização e de ensaios ainda se encontram numa fase de estabelecimento ou de maturação e, salvo algumas excepções, sem a capacidade técnica e a experiência encontradas em países do mundo desenvolvido. A mesma observação é válida para os actores económicos: as empresas industriais, comerciais ou de serviço, independente do seu tamanho, as instituições que organizam a economia do país e também os indivíduos.

Com excepção do pouco que restou do tempo colonial e que se referia sobretudo aos enfoques da metrologia legal (cf. Borowczak 2014:9-12), o estabelecimento de um sistema da qualidade nacional sério começou somente em 1993, com a criação do Instituto Nacional de Normalização e Qualidade (INNOQ), com.

2. Normalização – agente da promoção do desenvolvimento³

A elaboração de normas moçambicanas (NM) foi a primeira actividade iniciada depois da criação do INNOQ em 1993. Com mais de 900 normas elaboradas pelas Comissões Técnicas existentes junto do INNOQ foi criada uma capacidade técnica valiosa para assistir e apoiar a eco-nomia moçambicana, sobretudo as pequenas e médias empresas. Esta * em preparação ou planificado.

³ Para uma análise mais profunda sobre a normalização em Moçambique cf. Mucone, A. (2014), A normalização e o desenvolvimento económico em Moçambique, em: Siteo, A. et al. (Ed.), INNOQ: 20 anos promovendo a qualidade em Moçambique – sucessos e desafios, Maputo, p. 31-43.

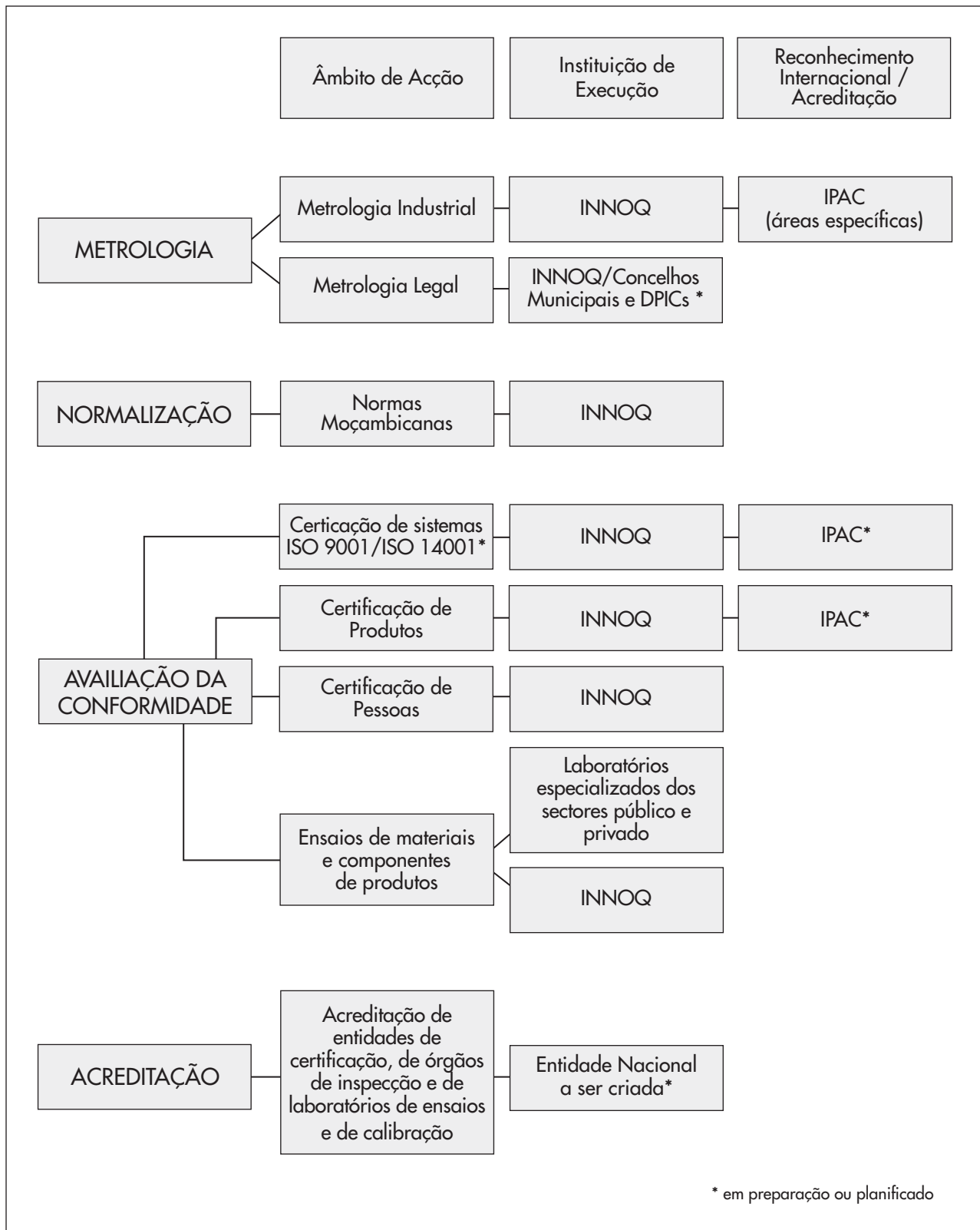


Figura 1: Infra-estrutura da qualidade em Moçambique.
 Fonte: desenho próprio

Capacidade técnica foi estabelecida e orientada pelo INNOQ que é membro correspondente da Organização Internacional de Normalização (ISO) e participa nas actividades do CODEX Alimentarius.

Com o desenvolvimento acelerado da economia moçambicana na última década, as prioridades da Direcção Nacional de Normalização do INNOQ não se limitam apenas à elaboração de normas. A direcção também dirigiu a sua atenção para o apoio às empresas e instituições privadas e públicas a fim de estas usarem as normas de modo a cumprirem os requisitos normativos e regulamentares essenciais para a produção e o comércio nos seus sectores.

Por isso, o INNOQ apoia uma participação activa das empresas e instituições do sector privado na deliberação sobre o marco normativo que determina o desenvolvimento técnico em sectores seleccionados, seja de origem internacional ou nacional. Este sucesso é fruto do trabalho das 17 Comissões Técnicas que actualmente funcionam no INNOQ.

O INNOQ coopera também com o sector público na elaboração de regulamentos técnicos, contribuindo com as normas e demais disposições necessárias, tanto nacionais como internacionais. Regulamentos técnicos - ao contrário das normas, que têm carácter voluntário - são dispositivos mandatórios que determinados órgãos governamentais, estabelecidos nas áreas de protecção da saúde, do meio ambiente e segurança de produtos. O risco de os regulamentos técnicos serem utilizados como barreira técnica ao comércio internacional, torna o apoio do INNOQ indispensável na elaboração de regulamentos técnicos, o que justifica-se não apenas pela sua experiência e os seus conhecimentos na área de normas, mas também pelo facto de o INNOQ ser o Ponto de Inquérito e de Notificação da Organização Mundial do Comércio em assuntos de barreiras técnicas ao comércio, mais conhecidas pela sigla inglesa, TBT.

Com o aperfeiçoamento de todo o sistema da qualidade surgem também novas áreas de trabalho para a normalização. Para que a certificação de produtos seja efectiva é imprescindível a elaboração de normas específicas que possam permitir que os laboratórios de ensaio tenham métodos de análise e que determinem os parâmetros necessários para se aferir a qualidade dos produtos. Isto demonstra mais uma vez o carácter interdisciplinar de todos os elementos de um sistema da qualidade nacional.

3. Metrologia – elemento chave de um sistema de qualidade

A ciência da medição é considerada o elemento chave dentro de um sistema da qualidade. Mas a pergunta a que é preciso responder no caso de um país como Moçambique, que começou, depois de conseguir a independência, perto do ponto zero em matéria de infraestrutura metrológica é: onde estão as empresas ou instituições que utilizam instrumentos de medição na sua actividade económica? No início, sem dúvida, eram muito poucas e enfrentavam mais problemas de sobre-vivência do que de qualidade. A demanda concreta ou potencial por serviços de calibração apareceu apenas com a reactivação da economia do país após o fim do conflito armado em 1992, com o estabelecimento de empresas joint venture mais tarde e com as empresas nacionais, que pouco a pouco, reiniciaram as suas actividades ou foram criadas de raiz.

Implantar capacidades de **metrologia industrial**⁴, por isso, tornou-se necessário apenas nos últimos 10-12 anos, começando com a capacitação de pessoal técnico e a aquisição de instrumentos de medição para as calibrações. Como resultado dos esforços feitos, hoje existem capacidades de calibração industrial nas áreas de massa, temperatura, volume, dimensional, pressão e eléctrica em

⁴ Para uma análise mais profunda da metrologia industrial em Moçambique cf. Albasini, G. (2014), A Metrologia Industrial – uma área promissora a explorar, em: Siteo, A. et al. (Ed.), INNOQ: 20 anos promovendo a qualidade em Moçambique – sucessos e desafios, Maputo, p. 53-60.

laboratórios próprios do INNOQ, que estão sendo utilizados de forma crescente pelas empresas e instituições em Moçambique.

A capacidade implantada e os serviços prestados encontram-se numa fase relativamente avançada, embora ainda sujeitos a uma expansão grande nos próximos anos, para poder responder à demanda e às necessidades do país. Esta expansão refere-se tanto aos parâmetros metrológicos, como ao atendimento dos agentes económicos. Com as capacidades implantadas em Maputo, o INNOQ pode servir preferencialmente os clientes localizados na zona sul do país, onde se concentra a actividade industrial e, parcialmente também os interessados nas zonas centro e norte de Moçambique. Já existem os pontos focais nas Direcções Provinciais da Indústria e Comércio (DPICs) que podem servir como ponto de informação e contacto entre os interessados e o INNOQ. Actualmente, o INNOQ tenta atender à demanda de serviços com as suas capacidades existentes em Maputo ou em campanhas singulares (como p.ex. na calibração de básculas existentes fora de Maputo). A implantação de uma rede de calibração que seja capaz de cobrir mais regiões de Moçambique apresenta-se como uma necessidade para o futuro, dependendo do volume de demanda que o desenvolvimento económico venha a gerar para justificar tal infraestrutura.

Os serviços de calibração do INNOQ já foram parcialmente acreditados por uma entidade de acreditação internacional (Instituto Português de Acreditação - IPAC), demonstrando o reconhecimento internacional da qualidade dos seus serviços. A infraestrutura metrológica do INNOQ, presentemente, é destinada a prestar serviços de calibração à indústria e laboratórios de ensaios, bem como verificação de instrumentos de medição no comércio. Isto significa, que os seus padrões têm que ser recalibrados em certos intervalos por institutos metrológicos que dispõem de padrões primários. Para assegurar a qualidade das suas medições, o INNOQ já participa em programas de intercomparação internacionais.

Implantar uma capacidade metrológica em Moçambique também foi uma pré-condição para reiniciar os serviços de **metrologia legal**⁵ no país. A capacitação do pessoal técnico e o reequipamento dos centros de serviço foram tarefas implementadas pelo INNOQ inicialmente juntos dos Concelhos Municipais, e futuramente, a serem estendidas aos distritos em cooperação com as Direcções Provinciais de Indústria e Comércio (DPICs). Com esta política o INNOQ conduz uma actividade essencial de protecção dos consumidores, que querem ter a certeza que o pão de 250 gramas realmente tenha 250 gramas e que a bomba de gasolina forneça realmente os 50 litros de combustível que aparece no contador e que o consumidor paga.

Em resumo, pode ser constatado, que as capacidades instaladas e os serviços prestados na área metrológica já podem responder a uma demanda básica actual dos agentes económicos em Moçambique. Porém, o INNOQ encontra-se também num processo de expansão para responder ao crescimento da demanda, considerando o potencial existente nas indústrias extractiva e transformadora. Isto diz respeito também à produção destinada ao mercado nacional, bem como aos produtos, especialmente da agricultura e da pesca destinados à exportação, os quais dependem de serviços que assegurem a sua qualidade.

4. Ensaios – pré-condição para a certificação

Laboratórios de ensaio constituem mais um elemento do Sistema Nacional da Qualidade necessário para atestar a composição e a natureza tanto de materiais, como de componentes e de produtos. O panorama em Moçambique ainda é restringido a alguns poucos laboratórios de ensaio do sector público e menos ainda do sector privado. Na área de água potável e de alimentos, por exemplo, existem

⁵ Para mais informação acerca da metrologia legal cf. Martinelli Réche, M. (2014), Metrologia Legal – situação actual, perspectivas e desafios, em: Siteo, A. et al. (Ed.), INNOQ: 20 anos promovendo a qualidade em Moçambique – sucessos e desafios, Maputo, p. 45-52.

apenas o Laboratório Nacional de Higiene, Alimentos e Água, subordinado ao Ministério da Saúde, e o Swisslab, do sector privado, ambos localizados em Maputo. Os dois são acreditados apenas na área microbiológica.

Esta limitada infraestrutura existente para um sector tão complexo e vasto como os alimentos apenas pode ser um ponto de partida para as necessidades de iniciar a certificação de produtos. Tomando em conta que o laboratório do Ministério da Saúde primordialmente tem que cumprir com as tarefas de assegurar que os produtos alimentares disponíveis no mercado não sejam prejudiciais à saúde humana, bem como, a potabilidade da água para o consumo humano, o acompanhamento analítico contínuo, dentro de um esquema de certificação de certos produtos alimentares escolhidos e de água engarrafada, facilmente excederá as capacidades existentes.

Relativamente aos requisitos apenas no sector de alimentos e água, a introdução da certificação de produtos requer uma extensão substancial da infraestrutura de ensaio. Esta necessidade aparece ainda mais evidente com a entrada de Moçambique na corrida de exportação de produtos alimentares. A situação em outros segmentos económicos de Moçambique não se apresenta mais satisfatória. Faltam, por exemplo, capacidades eficientes para ensaios de materiais de construção. Tão - pouco existem capacidades para a inspecção de equipamento utilizado no sector de saúde, de transporte ou de outras áreas de segurança técnica. Trata-se de novos campos de trabalho já identificados e à procura de uma resposta adequada para o futuro.⁶

5. Certificação – interdependente com a normalização e os ensaios ⁷

Depois de uma fase intensiva de preparação e capacitação, o INNOQ já entrou na área de **certificação de sistemas de gestão da qualidade**, tendo certificado até Novembro de 2015 nove empresas com base na NM ISO 9001:2008. Esta actividade já entrou numa fase regular de trabalho, tendo todos os requisitos técnicos necessários à disposição. Um dos próximos passos mais importantes será a acreditação internacional destes serviços de certificação de sistemas, previsto para o futuro próximo. A certificação de sistemas com base na NM ISO 14001 também está disponível.

A **certificação de produtos** já se encontra numa fase avançada de implementação pelo INNOQ, tendo já certificado dois produtos. Entre os produtos que têm relevância para Moçambique constam, além da água potável ou mineral engarrafada, vários produtos alimentares como a farinha de trigo e de milho, o mel, o leite e respectivos derivados e o sal iodado. O importante para entrar neste serviço será por um lado, a disposição do sector privado para pedir serviços de certificação voluntária e por outro, a disposição do sector público para introduzir uma certificação obrigatória para certos produtos.

Cabe ressaltar mais uma vez a interdependência da certificação com a normalização e os ensaios.

6. Acreditação – necessária no futuro

A criação de uma instituição nacional de acreditação em Moçambique como entidade superior do sistema da qualidade não foi considerada essencial no passado. A razão para isso deveu-se ao número reduzido de casos requerendo acreditação, especialmente de reconhecimento internacional. Esta consideração parece pouco válida hoje. Mesmo assim, vai surgir futuramente a convicção política de

⁶ Uma lista exaustiva dos laboratórios existentes encontra-se em ALM – Associação dos Laboratórios de Moçambique (Ed.) (2014), Directório dos Laboratórios de Calibração e de Ensaios em Moçambique, Maputo. A fonte confirma a problemática situação analisada acima, sobretudo a falta de laboratórios acreditados.

⁷ Mais informação sobre a certificação em Moçambique encontra-se em: Tembane, P. (2014), Certificação e o desenvolvimento económico em Moçambique, em: Siteo, A. et al. (Ed.), INNOQ: 20 anos promovendo a qualidade em Moçambique – sucessos e desafios, Maputo, p. 61-74; KPMG (Ed.) (2014), Estudo sobre Empresas Certificadas em Moçambique, Maputo.

que Moçambique, para credibilizar o seu Sistema Nacional da Qualidade, deveria contar também com a sua própria entidade de acreditação.

7. Pequenas e médias empresas – o desafio de integra-las no Sistema Nacional da Qualidade

Existe um problema básico quanto a integração das pequenas e médias empresas no Sistema Nacional da Qualidade e que aproveitem das infraestruturas de qualidade existentes e descritas acima. Este problema, e desafio ao mesmo tempo, reside no facto que a grande maioria dos empresários/gestores não têm conhecimento suficiente, não entende de que se trata ou simplesmente ignora a questão da qualidade. A maioria dos empresários/gestores continua sendo convencido, que o preço seja o único sinal para atrair um cliente e ignora o sinal da qualidade.

Esta mentalidade parece problemática sobretudo se tomar em conta, que a partir do Janeiro do ano em curso (2015) não há mais direitos aduaneiras a pagar sobre produtos importados dos países da SADC, e que os produtos moçambicanos estão expostos a toda concorrência de produtos da agricultura e da indústria destes países, principalmente a África do Sul. Nestas condições, já a embalagem conta muito e geralmente as embalagens moçambicanas não conseguem competir com as do país vizinho. Em consequência, o cliente compra o produto estrangeiro, desde que os preços sejam mais ou menos iguais⁸. Mas além da qualidade de embalagem existem outros aspectos de qualidade como o desenho, a funcionalidade e a segurança, o serviço pós-compra, a facilidade de reparação do produto etc., etc. Em quase todos estes aspectos, os produtos moçambicanos estão em desvantagem.

Um outro grande problema para que as PME's hesitam participar do Sistema Nacional da Qualidade nos seus diversos aspectos são os custos. A Confederação das Associações Económicas (CTA), avançou recentemente a título de exemplo a soma de 10 até 15 mil dólares norte-americanos para a certificação do sistema de gestão de qualidade numa empresa em Moçambique (Anónimo 2015:2). Mas deve-se analisar este aspecto em pormenor: Cerca de 60% da mencionada soma gasta-se para montar o sistema gestão dentro da empresa. Trata-se portanto dum investimento e não de um gasto em vão, dado que a empresa aumenta assim a sua produtividade e competitividade. Somente os restantes 40% vão para o certificador. Combinado com o sobejamente conhecido problema da informalidade da maioria das PME's moçambicanas, reside aqui um problema ainda a resolver por uma política específica junto das mesmas.

Além disso será necessário um investimento maciço nos recursos humanos em matéria de qualidade, bem como em equipamentos correspondentes, quer nas próprias pequenas e médias empresas, quer nas instituições do Estado com vocação de apoio às PME's. Sem um tal investimento dificilmente se pode esperar que a actual situação problemática da pouca adesão das PME's ao Sistema Nacional de Qualidade possa ser transformada.

8. Resumo

Moçambique alcançou avanços notáveis no estabelecimento de um Sistema Nacional da Qualidade nos últimos anos, contando actualmente com uma infraestrutura básica que é capaz de oferecer serviços demandados nas áreas de normalização, na metrologia industrial, na metrologia legal, na certificação de sistemas de gestão da qualidade e, pouco a pouco, também na certificação de produtos.

Juntamente com as capacidades ainda reduzidas na área de ensaios, o sistema de qualidade está

⁸ A problemática da embalagem foi exaustivamente analisada em: TechnoServe (Ed.) Industry Mapping Exercise: Mozambique – SAFE Solutions for African Food Enterprises (PowerPoint), p. 23-28.

constituído com quase todos os seus elementos, especialmente com as actividades estabelecidas pelo INNOQ.

Existem assim condições mínimas também para as pequenas e médias empresas moçambicanas para aderir a este processo, seja na elaboração e/ou na aplicação consciente de Normas Moçambicanas e/ou internacionais, seja na calibração dos seus instrumentos de produção ou de serviços, seja ainda na certificação dos seus processos e/ou produtos. O desafio está lançado.

Referências

- Albasini, G. (2014): A Metrologia Industrial – uma área promissora a explorar, em: Siteo, A. et al. (Ed.), INNOQ: 20 anos promovendo a qualidade em Moçambique – sucessos e desafios, Maputo, p. 53-60.
- Anónimo (2015): Recursos dificultam participações das PMEs, em: notícias – Economia & negócios, 23.1.2015, p. 2.
- Borowczak, W. (2014): A história do sistema da qualidade em Moçambique – desde o tempo colonial até aos dias de hoje, em: Siteo, A. et al. (Ed.), INNOQ: 20 anos promovendo a qualidade em Moçambique – sucessos e desafios, Maputo, p. 9-18.
- Cruz, António (2007): Pesos e Medidas em Portugal, Caparica.
- Gonçalves, J./Peuckert, J. (2011): Measuring the Impacts of Quality Infrastructure. Impact Theory, Empirics and Study Design. Physikalisch-Technische Bundesanstalt (PTB), Guide No. 7 / 2007, Braunschweig.
- Inklaar, A. (2009): Technical Regulations, Recommendations for their elaboration and enforcement. Physikalisch-Technische Bundesanstalt (PTB), Guide No. 1 / 2009, Braunschweig.
- International Trade Center UNCTAD / WTO (Ed.) (2004): Road Map for Quality: Guidelines for the Review of the Standardization, Quality Management, Accreditation and Metrology (SQAM) Infrastructure at National Level, Genève.
- KPMG (Ed.) (2014): Estudo sobre Empresas Certificadas em Moçambique, Maputo.
- Martinelli Réche, M. (2014): Metrologia Legal – situação actual, perspectivas e desafios, em: Siteo, A. et al. (Ed.), INNOQ: 20 anos promovendo a qualidade em Moçambique – sucessos e desafios, Maputo, p. 45-52.
- Mucone, A. (2014): A normalização e o desenvolvimento económico em Moçambique, em: Siteo, A. et al. (Ed.), INNOQ: 20 anos promovendo a qualidade em Moçambique – sucessos e desafios, Maputo, p. 31-43.
- Sanetra, Clemens/Marbán, Rocio M. (2007): The answer to the Global Quality Challenge: A National Quality Infrastructure, Braunschweig (PTB).
- Siteo, A./Wipplinger, G. (2014): Sistema Nacional de Qualidade, conceito e instrumento indispensável para o desenvolvimento económico de Moçambique, em: Siteo, A. et al. (Ed.), INNOQ: 20 anos promovendo a qualidade em Moçambique – sucessos e desafios, Maputo, p. 19-30.
- TechnoServe (Ed.) Industry Mapping Exercise: Mozambique – SAFE Solutions for African Food Enterprises (PowerPoint), p. 23-28.
- Tembane, P. (2014): Certificação e o desenvolvimento económico em Moçambique, em: Siteo, A. et al. (Ed.), INNOQ: 20 anos promovendo a qualidade em Moçambique – sucessos e desafios, Maputo.

7.3 OPORTUNIDADES E DESAFIOS PARA OS TRANSFORMADORES DE PRODUTOS ALIMENTARES MOÇAMBICANOS

TechnoServe Moçambique¹

1. Introdução

Moçambique está a crescer rapidamente, tanto em termos da população como do produto interno bruto. Em três décadas, Moçambique terá o dobro de pessoas que tem hoje, e essas pessoas irão, em média, consumir mais do que consomem hoje. Uma das questões levantadas por estas mudanças é a forma como o país irá garantir que todos os seus cidadãos têm acesso à quantidade necessária de alimentos nutritivos e seguros.

A resposta a esta necessidade irá exigir mudanças nas cadeias de abastecimento alimentar do país. Embora quase um terço do PIB do país provenha da agricultura - um sector que também emprega 81 por cento da população - 25 por cento dos alimentos consumidos em Moçambique têm que ser importados. Em alguns sectores, tal como os canais de retalho alimentar formais, a percentagem de importações até é mais elevada. Como resultado, 55 por cento das despesas das famílias destinam-se a alimentos, uma percentagem bem mais elevada do que aquela que se observa nos países do BRIC, e até em alguns dos outros países na região. Sem acesso a alimentos acessíveis e nutritivos, 44 por cento das crianças no país sofrem de desnutrição crónica.

Uma forma de aumentar a oferta de alimentos no mercado interno seria reforçar o sector da transformação alimentar nascente no país. Esse sector também tem potencial para criar empregos industriais estáveis, impulsionar a procura de culturas nacionais e aumentar os rendimentos dos agricultores que as cultivam. No entanto, para poder realizar essas oportunidades, o sector irá precisar do apoio adequado.

¹ A TechnoServe é uma organização de desenvolvimento económico internacional sem fins lucrativos, fundada em 1968, com base na convicção de que um sector privado vibrante é um fundamento essencial para o crescimento económico e para a redução da pobreza. A TechnoServe providencia assistência técnica catalítica, específica e outros programas para melhorar a competitividade dos empresários, das empresas e indústrias que, por sua vez, criam o emprego sustentável, a inclusão dos pobres e o aumento dos rendimentos. A TechnoServe opera em 34 países em desenvolvimento, com mais de 1.000 funcionários. A operar em Moçambique desde 1997, a TechnoServe aperfeiçou a sua experiência numa série de indústrias, incluindo o caju, a horticultura, os oleaginosas, as aves, a silvicultura e o turismo; e tem um histórico comprovado a desenvolver capacidades locais e a melhorar o desempenho das MPME e dos empresários locais.

2. O Sector de Transformação Alimentar de Moçambique Hoje Em Dia

A transformação de produtos agrícolas em alimentos já constitui um sector importante da economia de Moçambique. A transformação alimentar contribui anualmente com 530 milhões de dólares para a economia nacional, representando 4,7 por cento do PIB e 14,9 por cento da indústria transformadora do país. Cerca de 75 mil pessoas trabalham nas empresas de transformação alimentar em todo o país, sendo dois terços desses trabalhadores contratados por pequenas empresas, com um investimento total igual ou inferior a 2 milhões de dólares. A transformação da castanha de caju é a principal fonte de emprego no sector.

A indústria de transformação alimentar também tem vindo a crescer, tendo a sua dimensão quase triplicado entre 2010 e 2013.

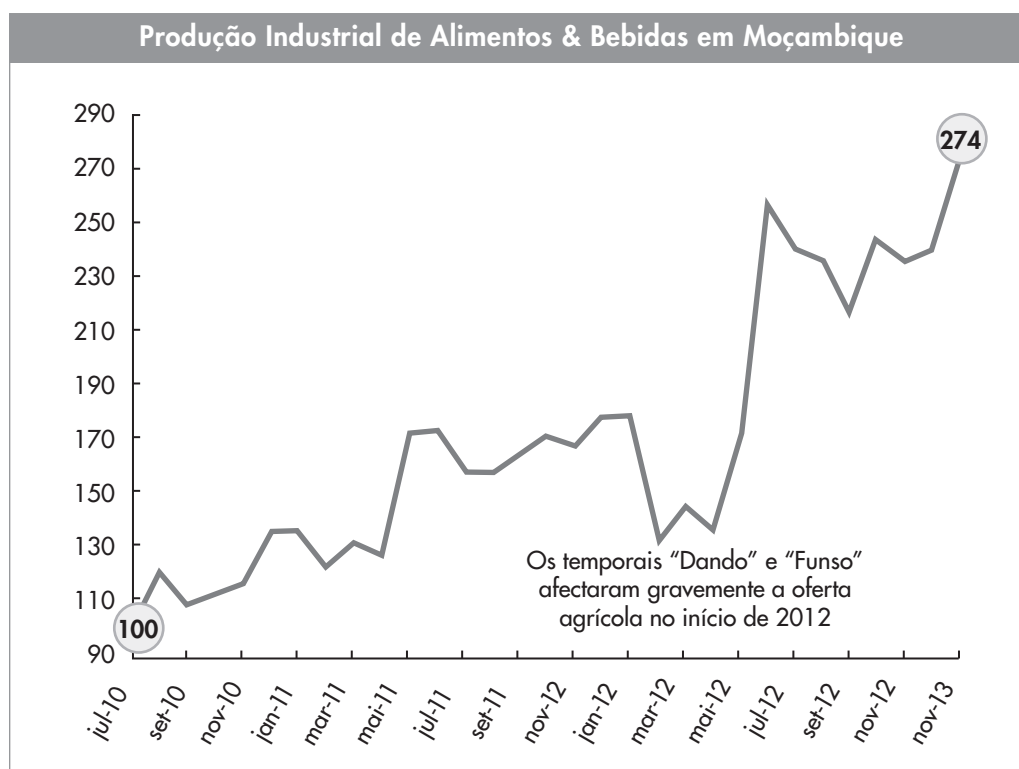


Gráfico 1: Produção Industrial de Alimentos & Bebidas em Moçambique: Índice 100 = Julho de 2010.

A transformação alimentar também está a deixar a sua marca no sector de exportação de Moçambique. 53 por cento das exportações de alimentos do país são alimentos transformados, e os compradores da maior cultura de exportação do país – a banana – procuram cada vez mais produtos com maior valor agregado, tal como puré de banana.

Existe uma grande margem para um crescimento adicional da transformação alimentar em Moçambique. No entanto, para que essas oportunidades se realizem, será necessário que se abordem os desafios específicos na indústria e em sectores particulares.

3. Desafios para Toda a Indústria

Embora alguns obstáculos ao crescimento sejam particulares para sectores específicos, existem vários desafios transversais que afectam o sector da transformação alimentar como um todo. As pequenas e grandes empresas têm que se confrontar com estes desafios, e alguns serão mais fáceis de resolver do que outros.

Fragmentação Geográfica

A produção agrícola de Moçambique está concentrada no norte, onde as zonas rurais densamente povoadas e o clima favorável produzem um grande rendimento de uma série de culturas. Contudo, os consumidores urbanos do país estão principalmente concentrados em Maputo e noutros sectores do sul. A complicar este problema, encontra-se o facto de a infra-estrutura deficiente dificultar o transporte de mercadorias entre as duas regiões. De certa forma, os transformadores podem considerar estas duas regiões como dois mercados distintos, não sobrepostos e deviam desenvolver os seus planos de actividade em conformidade.

Para ficarem mais perto da base dos consumidores, os transformadores de alimentos muitas vezes optaram por localizar a sua empresa em Maputo. Em 2013, metade dos grandes e médios transformadores localizavam-se ali. No entanto, a distância a que se encontram da faixa agrícola e a infra-estrutura pouco desenvolvida entre as duas regiões significa que, os transformadores se confrontam muitas vezes com dificuldades para receber um fornecimento regular de culturas.

Necessidade de Importar Insumos

As empresas de alimentos moçambicanas ficam muitas vezes em desvantagem porque os insumos de que necessitam só estão disponíveis no estrangeiro. Este é um problema que se faz sentir muitas vezes com os produtos de embalagem e acondicionamento, que muitas vezes são importados da África do Sul, da Índia e de outros lugares. Isto acrescenta um custo significativo ao processo de produção – as embalagens podem representar quase 40 por cento do preço por unidade – o que torna, portanto, os produtos moçambicanos menos competitivos em relação às importações.

Da mesma forma, o equipamento de transformação muitas vezes precisa de ser importado do exterior. Isto não só é uma despesa adicional, mas também cria a necessidade de importar mão-de-obra. Numa determinada fábrica, os trabalhadores locais não conseguiram montar as máquinas importadas, por isso, foi necessário trazer técnicos do exterior. Isto também se torna um problema quando a maquinaria precisa de ser reparada.

Encontrar fontes locais para as embalagens e máquinas poderia representar uma significativa redução de custos para os fabricantes e remover um obstáculo logístico do processo de produção de alimentos. A necessidade de técnicos e especialistas estrangeiros também poderia ser aliviada pela expansão de programas universitários em ciência alimentar - actualmente, apenas existe uma universidade do país que oferece um programa desse tipo.

Falta de Garantias de Qualidade

Cabe ao Instituto Nacional de Normalização e Qualidade a responsabilidade de definir as normas que regem a análise de alimentos e a garantia de qualidade. Embora estas existam no papel, não estão a ser devidamente cumpridas na prática. Muitas das pequenas e médias empresas não dispõem de procedimentos de controlo de qualidade adequados e poucas utilizam os laboratórios estabelecidos para efectuar os testes de alimentos.

Estes problemas reflectem-se também no ponto-de-venda. Alguns transformadores de alimentos em Moçambique não rotulam os seus alimentos da forma adequada, em vez disso fornecem informações irrelevantes ou inexactas e não fornecem uma verdadeira informação nutricional ou acerca dos ingre-

dientes. Isto não só é potencialmente prejudicial para os consumidores, como também faz com que os alimentos produzidos em Moçambique sejam menos competitivos em relação às importações que apresentam rótulos adequados e inspiram, assim, uma maior confiança da parte dos consumidores.

Uma das melhores formas de resolver esta situação é trabalhar directamente com os transformadores, defendendo procedimentos de garantia de qualidade mais rígidos e trabalhar com os gestores e os empregados para implementar esses procedimentos.

4. Questões Específicas dos Sectores

No entanto, muitos dos desafios e das oportunidades de crescimento que a indústria de transformação alimentar enfrenta actualmente são específicas para certos sectores, produtos e culturas.

Cereais

O milho e o trigo são importantes fontes de calorias em Moçambique. O primeiro é o grão mais consumido no país, enquanto o último é particularmente popular nas crescentes áreas urbanas de Moçambique. Enquanto 93 por cento da farinha de milho consumida no país são cultivados internamente, 89 por cento do fornecimento de trigo são importados da Argentina, Canadá, União Europeia ou de outros lugares.

Um dos principais obstáculos com que o sector de moagem do milho se confronta é a natureza fragmentada da cadeia de abastecimento. 90 por cento das famílias rurais no país cultivam o milho e foram criadas associações para agregar a produção de até 2.700 agricultores cada uma. Grande parte da moagem é feita ao nível da aldeia, com uma produção reduzida; como resultado, os 900 moinhos que se estimam no país lutam para alcançar uma economia de escala e para desenvolver a sua actividade de forma rentável.

No entanto, as pequenas empresas têm uma série de oportunidades para crescer no sector da moagem. Com apoio especializado, os moleiros poderiam conceber ou adaptar máquinas que lhes permitiriam fortalecer a sua farinha de milho, dando assim abertura a novas linhas de produtos e mercados. Além disso, uma oferta mais consistente de grãos de alta qualidade iria permitir-lhes servir o mercado consumidor de forma mais eficaz.

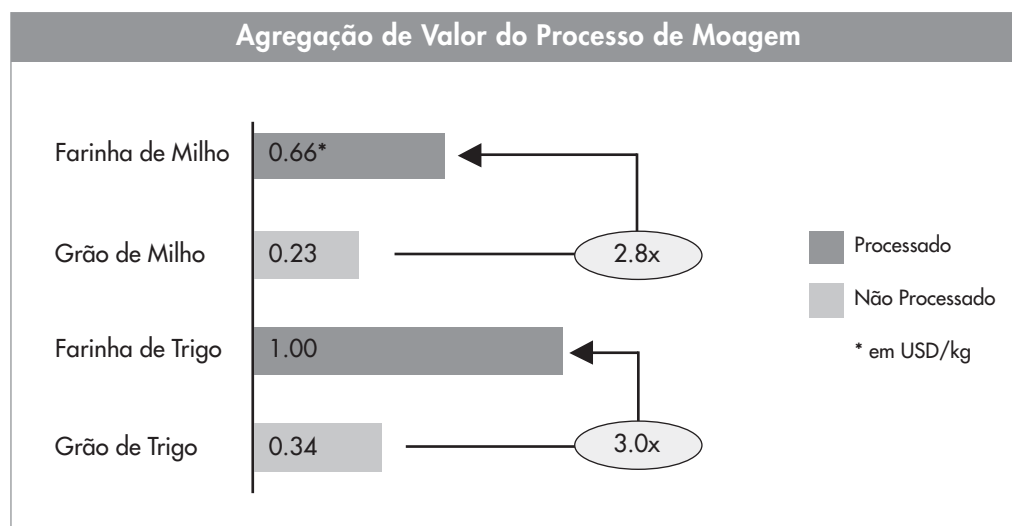


Gráfico 2: Agregação de Valor do Processo de Moagem, em USD/kg

A transformação de trigo está concentrada em várias grandes moleiros. Estes, por sua vez, dependem dos distribuidores e dos grossistas para terem acesso aos seus grãos. Se fosse possível estabelecer ligações directas entre as organizações de produtores e os moleiros, os agricultores nacionais poderiam receber uma parcela maior do valor do seu trigo - incentivando o consumo interno - e os moleiros iriam ver os seus custos reduzidos.

Cajú

O sector do cajú tem crescido significativamente nos últimos anos, impulsionado principalmente pela recuperação da transformação de cajú. Moçambique está classificado actualmente como o quarto maior exportador de castanha de cajú do mundo. No entanto, é possível fazer mais no sector, visto que se perdem anualmente 12 milhões de dólares por exportar a castanha de cajú em bruto, em vez da castanha de cajú beneficiada mais valiosa. A indústria também é sustida pelo imposto de 17 por cento sobre as exportações.

O sector iria beneficiar com investimento em capital humano, eliminando a necessidade de trazer especialistas estrangeiros para trabalhar com as máquinas de transformação. Os transformadores de caju também iriam beneficiar com a certificação de qualidade, a qual iria abrir outros mercados externos para os seus produtos.

Produtos Lactínicos

O sector dos lacticínios de Moçambique está actualmente pouco desenvolvido. Representa apenas 1 por cento das despesas das famílias com a alimentação e 90 por cento do pouco leite que se consome vem do exterior. Embora o iogurte produzido localmente pela INDECO, por exemplo, seja competitivo em termos de preço, precisa de uma melhor comercialização e distribuição para ganhar uma quota de mercado. Do lado da oferta, o grande rebanho caprino do país e o rebanho bovino em Manica, constituem possibilidades que deveriam ser exploradas.

INDECO
<p>Propriedade: Detido por um grupo de investidores moçambicanos, começou em 1992, em Maputo.</p> <p>Sector: logurte</p> <p>Carteira: logurtes em embalagens de várias dimensões</p> <p>Nº de Empregados: 30</p>
<p>Desafios e Oportunidades:</p> <ul style="list-style-type: none">• Não é respeitado um sistema de gestão de qualidade (p.ex. HACCP). Inspecções de saúde semanais impulsionadas pelo Departamento de Saúde;• Vendas apenas no Sul;• Precisa de aumentar os clientes (a maior parte das vendas destinam-se ao SHOPRITE).

Aves

As aves constituem a principal fonte de proteína animal em Moçambique, e a produção nacional

quase duplicou entre 2008 e 2011, atingindo as 61 TM. O aumento na produção de aves também tem impulsionado a procura de rações, principalmente de soja e milho.

A maior concorrência da produção doméstica de aves é constituída pelas entradas informais, portanto, a existência de medidas governamentais para resolver este problema iria beneficiar os produtores nacionais. Os transformadores poderiam também originar uma outra mais valia através da venda de “pedaços cortados” de frango pois, neste momento, a maior parte das aves é vendida inteira. Finalmente, a melhoria das instalações de refrigeração e de transporte permitiria aos transformadores servir melhor os restaurantes e clientes de retalho.

Açúcar

A produção de açúcar também aumentou nos últimos anos, atingindo as 441 TM em 2013. A moagem é efectuada por quatro grandes empresas e cerca de 40 por cento do açúcar são exportados. Actualmente, nenhum dos transformadores refina o açúcar para obter etanol, de modo que esta é uma potencial área de crescimento no futuro.

Óleos Alimentares

O mercado de óleo para o consumidor é dominado pelo óleo produzido a partir de palma importada, embora o óleo de coco doméstico também tenha alguma quota de mercado. As culturas mais promissoras para a produção nacional de óleo são a soja e o girassol. Conforme referido, a produção de soja aumentou nos últimos anos, embora as colheitas se tenham destinado principalmente à indústria avícola. Duas novas refinarias começarão a transformar soja em óleo alimentar. Os transformadores de óleo de girassol debateram-se com o fornecimento irregular de sementes cruas, embora a produção tenha duplicado entre 2008 e 2011.

Frutas

A banana é a principal colheita de fruta em Moçambique, sendo a procura em grande parte impulsionada pelas exportações. Na cadeia de valor interna, os produtores debatem-se com o período de conservação curto da sua fruta, desde a colheita até à venda, situação esta que é agravada pelas infra-estruturas deficientes que impedem que as culturas sejam expedidas rapidamente. O apoio às empresas de alimentos na transformação das frutas iria melhorar o período de conservação e estimular a procura de frutas cultivadas no país. O mercado de exportação também está cada vez mais à procura de produtos de banana transformada.

Alimentos Terapêuticos

As agências de ajuda humanitária distribuem mais de 140.000 toneladas de alimentos por ano, mas são muito poucos os que provêm do mercado interno. Existe uma série de razões pelas quais os alimentos terapêuticos prontos a usar (RUTF) e a mistura de milho e soja (CSB), não são adquiridos no mercado interno, onde se incluem a presença de aflatoxinas, o mau estado das infra-estruturas e as questões logísticas. No entanto, em geral, o custo local de RUTF diminui à medida que o volume de produção interna aumenta, portanto os produtos produzidos localmente podem ser competitivos em termos de preço, se a produção atingir a escala correcta. Há uma fábrica que iniciou recentemente a produção de CSB.

5. Oportunidades e Impacto

Com o apoio certo, estes sectores e indústrias de transformação alimentar em geral podem criar uma mudança transformadora no país. Se um pequeno moleiro de milho aumentar a produtividade em apenas 20 por cento, a procura agregada irá trazer 2.521 novos pequenos agricultores para a sua cadeia de abastecimento e estabilizar o mercado para 15,126 agricultores. O apoio a um transformador de

açúcar pode aumentar os rendimentos de 2.000 agricultores, em 900 dólares cada um. 60 por cento dos empregados dos transformadores de caju são mulheres, portanto, um sector do caju em crescimento irá gerar empregos de qualidade em regiões do país onde as mulheres não dispõem de muitas mais opções.

Do lado dos consumidores, uma indústria de transformação alimentar mais robusta que produz produtos saudáveis directamente para a base da pirâmide, irá ajudar a reduzir a insegurança alimentar e a subnutrição. O governo tem um plano para fortificar os alimentos, e o sector de transformação alimentar pode contribuir para atingir essas metas. Aumentar o período de conservação dos produtos também irá ajudar a evitar a subnutrição sazonal.

Há uma série de transformadores de alimentos em Moçambique que podem, com o apoio certo, impulsionar a mudança no sector agrícola e ajudar a garantir maiores níveis de segurança alimentar:

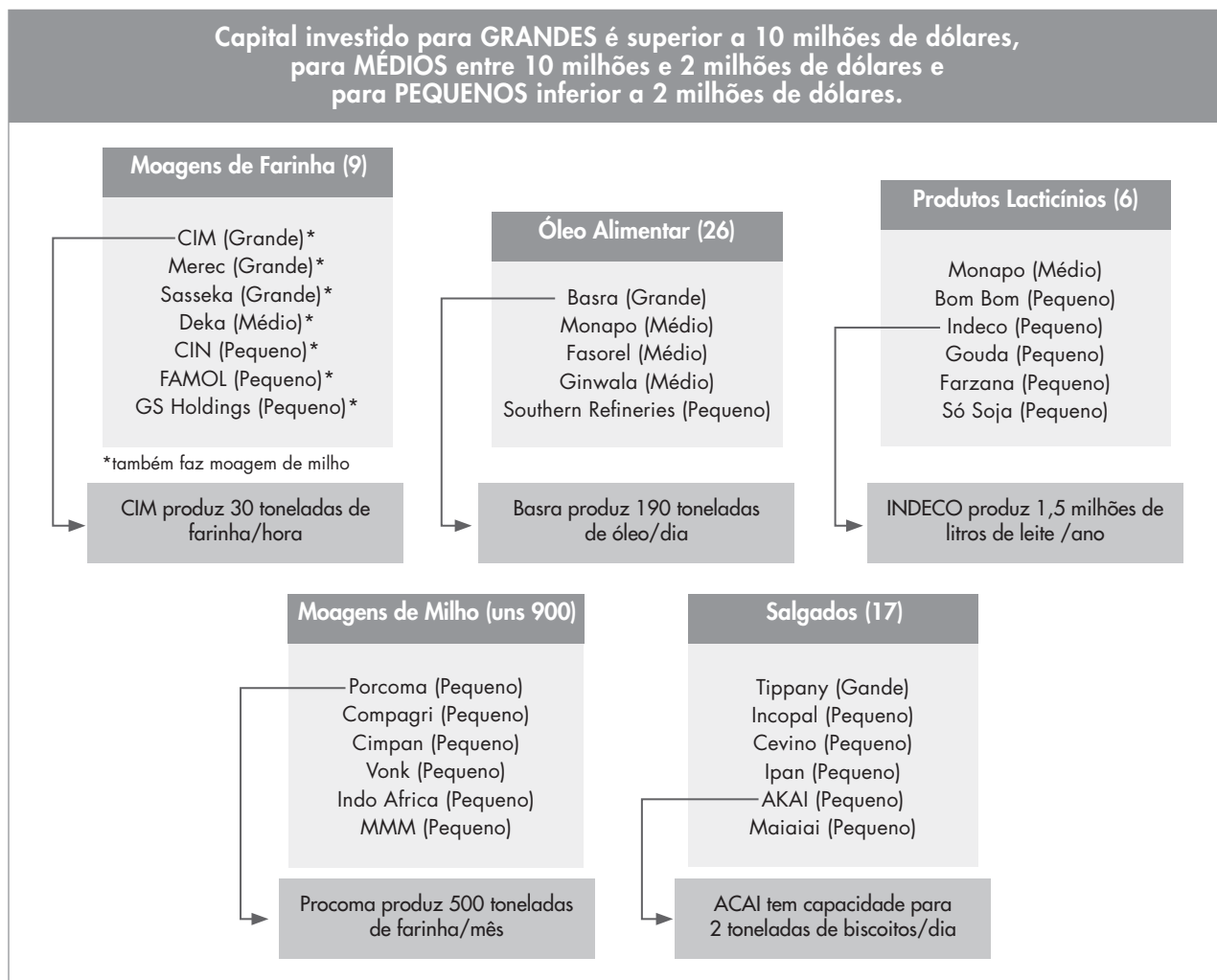


Gráfico 3: Capital investido para GRANDES é superior a 10 milhões de dólares, para MÉDIOS entre 10 milhões e 2 milhões de dólares e para PEQUENOS inferior a 2 milhões de dólares.

Se pudermos actuar agora, podemos garantir um futuro em que os agricultores têm mercados mais rentáveis para as suas culturas e em que cada Moçambicano tem mais acesso a alimentos seguros e nutritivos.

7.4 PRÁTICAS DE GESTÃO NA INDÚSTRIA MANUFACTUREIRA EM MOÇAMBIQUE ¹

Renata Lemos & Daniela Scur, Centre for
Economic Performance

1. Introdução

As causas e consequências da vasta desigualdade do PIB entre os países têm sido objecto de projectos de investigação ao longo de décadas e continuarão a ser até conseguirmos abrir a “caixa negra” do desenvolvimento económico. Um factor usualmente associado a essa desigualdade é a qualidade das práticas de gestão implementadas ao nível do estabelecimento transversalmente em todas indústrias e sectores (Bloom et al. 2014). Naturalmente, a gestão de um estabelecimento pode ter um número de características distintivas. Compreender a diversidade da qualidade da gestão, assim como sua relação com o desempenho económico, é um passo crucial para a compreensão do surgimento e expansão de um sector, e da sua contribuição para o desenvolvimento económico como um todo.

No início de 2014, uma equipa da *World Management Survey* (WMS) implementou uma metodologia de pesquisa que avalia sistematicamente a qualidade das práticas de gestão ao nível do estabelecimento. A WMS é uma iniciativa desenvolvida ao longo de uma década com o objectivo de medir sistematicamente a qualidade das práticas de gestão entre países e indústrias. Após recolher dados de gestão de mais de 13.000 empresas industriais em todo mundo², alguns padrões interessantes emergiram e começaram a lançar alguma luz sobre este tema.

Estudos prévios indicam que as práticas de gestão - definidas em termos de monitoria, metas e incentivos - apresentam uma ligação robusta com o desempenho das empresas e desempenho nacional. Em suma, esses estudos indicam que, em média, as empresas de manufatura melhor geridas têm maior produtividade (medida pelo rácio de vendas por empregado, Q de Tobin, e ROCE), lojas de retalho melhor geridas têm maiores vendas por funcionário, hospitais melhor geridos têm menor taxa ajustada de risco demortalidade por ataque cardíaco, e as escolas melhor geridas têm melhores resultados nos testes padronizados (Bloom e Van Reenen, 2007; Bloom et al, 2012). A nossa pesquisa anterior indica que a melhoria das práticas de gestão é um meio altamente potenciador do retorno do

¹ Este capítulo é uma versão resumida do Working Paper of the International Growth Centre. A versão completa pode ser consultada em: <http://www.theigc.org/wp-content/uploads/2015/01/Lemos-Scur-2014-Working-Paper.pdf>

² A equipa do WMS também recolheu dados de gestão de aproximadamente 1,100 empresas de retalho, 1,900 hospitais e 1,800 escolas em diversos países

trabalho e capital das empresas. Aumentando a qualidade de gestão, de acordo com a nossa definição, num ponto é equivalente a um aumento de 65% do capital ou de 25% do trabalho. Uma correlação simples entre o nosso indicador de gestão agregada ao nível do país e o logaritmo do PIB (em PPP per capita) indica que o indicador contém efectivamente alguma informação sobre a produtividade do país (Figura1).

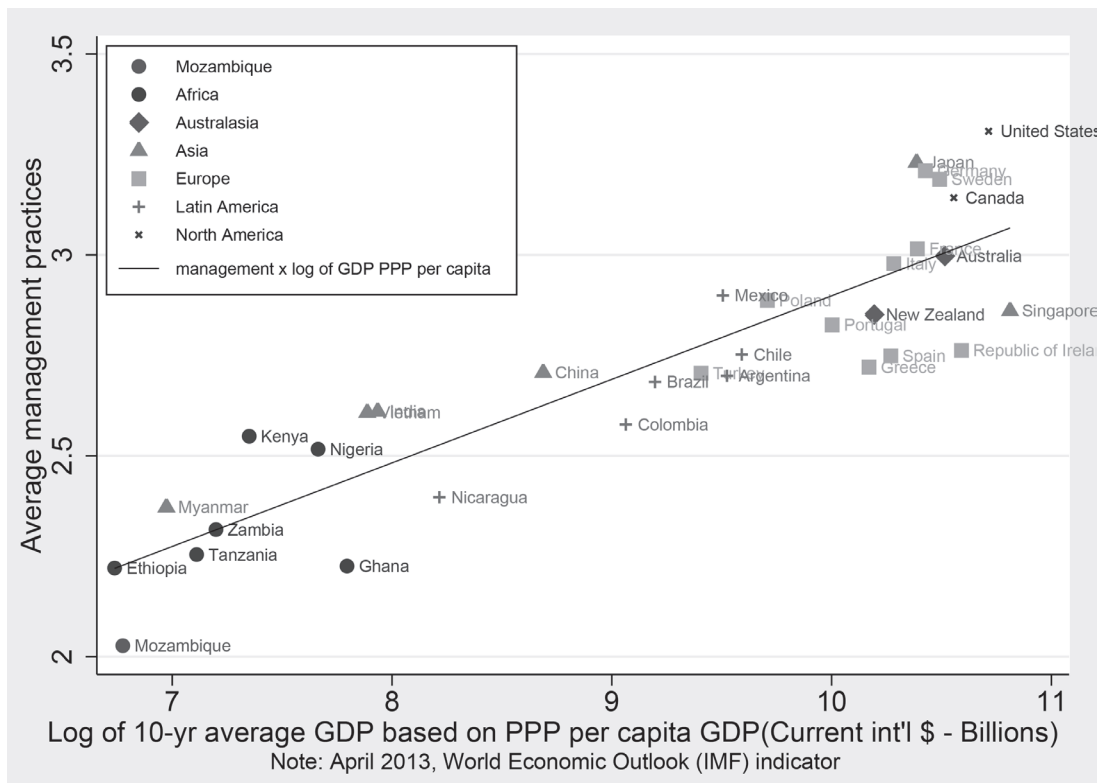


Figura 1: Indicadores Médio de Gestão e PIB per capita
 Log de 10 anos da média PIB com base no PPP per capita PIB (Mil Milhões US Doláres correntes)*
 Nota: Indicador April 2013, World Economic Outlook (FMI)

Claramente, não reivindicamos qualquer relação de causalidade no presente relatório, mas os resultados são indicativos de que essa é uma área de estudo interessante. A única prerrogativa de causalidade que esta pesquisa pode fazer, resulta de uma experiência de campo recente em 28 grandes fábricas têxteis indianas (Bloom et al., 2013). Foram prestados serviços gratuitos de consultoria de gestão a um conjunto de unidades de tratamento selecionadas aleatoriamente para ajudá-las na adopção de práticas modernas de gestão. O desempenho obtido foi comparado com um grupo de controlo seleccionado também de forma aleatória. Essa experiência revelou que a adopção dessas práticas de gestão para monitoria, metas e incentivos foi significativa, resultando num aumento médio da produtividade de 18%.

Neste relatório, iremos fornecer o primeiro conjunto de resultados para o sector da manufactura de Moçambique utilizando o nosso conjunto de dados actual como grupo de comparação.

2. Dados e Metodologia

Para medir as práticas de gestão, a equipa da WMS desenvolveu uma nova metodologia de pesquisa descrita em Bloom e Van Reenen (2007). Utilizamos uma ferramenta de avaliação baseada na entrevista que define e estabelece a pontuação de um (piores práticas) a cinco (melhores práticas) para um conjunto de 18 práticas básicas de gestão numa grelha de pontuação. Uma alta pontuação representa a melhor prática no sentido em que um estabelecimento que adota a prática irá, em média, melhorar seu desempenho. A combinação de muitos desses indicadores reflecte uma boa gestão como é geralmente entendida, e a nossa medida principal de práticas de gestão representa a média dessas 18 pontuações. Essa ferramenta de avaliação pode ser interpretada como uma tentativa de medir as práticas de gestão em quatro grandes áreas, nomeadamente, Gestão de Operações, Monitoria de Desempenho, Definição de Metas e Gestão de Talentos³. Construímos uma base de dados de médias e grandes empresas (que empregam entre 50 e 5 000 funcionários) de todo país, utilizando recursos on e *off-line*. Para as entrevistas, concentramo-nos nos gestores de fábricas que estavam envolvidos e tinham pleno conhecimento do dia-a-dia da fábrica, com pelo menos um ano de experiência nessa posição.

3. Descrevendo as Práticas de Gestão

3.1 Características das empresas em todos os países

Segundo os dados da nossa amostra de médias e grandes empresas de Moçambique, os resultados da pesquisa indicam que em média, uma empresa tem 18 anos de funcionamento, emprega 109 operários fabris, opera em apenas um local e não exporta. Este resultado é semelhante ao da empresa mediana de outros países africanos, concorrentes regionais de Moçambique, que são caracterizadas por terem 23 anos de existência, empregarem 120 operários fabris, operarem em apenas um local e exportam uma parte muito pequena da sua produção (5%). Para fins de comparação, também olhamos para a Índia e China, os concorrentes internacionais de Moçambique. Na Índia, a empresa mediana tem 24 anos, emprega 170 operários fabris, opera com 2 fábricas e exporta 15% da sua produção. Na China, a empresa mediana tem 14 anos, emprega 500 operários fabris, opera em apenas um local e exporta 30% da sua produção. A empresa mediana nos EUA, usado neste relatório como ponto de referência (*benchmark*), emprega um maior número de operários fabris (150) do que a empresa mediana de Moçambique, tem 40 anos, opera em 4 fábricas de produção e exporta 10% da sua produção.

3.2 Práticas gerais de gestão

O ranking da gestão fabril (Figura 2a) entre países mostra que os EUA, Japão, Alemanha, e Suécia alcançaram em média as mais altas classificações, enquanto os países do sul da Europa, como Portugal, Espanha e Grécia, e as economias emergentes, como o Brasil, a China e Índia têm uma classificação média a baixadas práticas de gestão. Enquanto o Quênia e Nigéria superam os outros países africanos pesquisados, as economias africanas ocupam a parte inferior do *ranking*, representando baixas práticas de gestão e Moçambique, em particular, está classificado na parte inferior do nosso índice de gestão. No trabalho anterior, foi encontrada uma forte correlação entre o tamanho da empresa e a qualidade da gestão e, portanto, nos resultados apresentados para os índices médios de gestão entre países (Figura 2b), o tamanho da empresa foi controlado. É evidente que a pontuação muda um pouco, mas não de forma substancial e suficiente para ter qualquer efeito sobre a classificação geral.

³ Nota: Os instrumentos de pesquisa utilizados, com todas as questões endereçadas, está disponível em www.worldmanagementsurvey.org

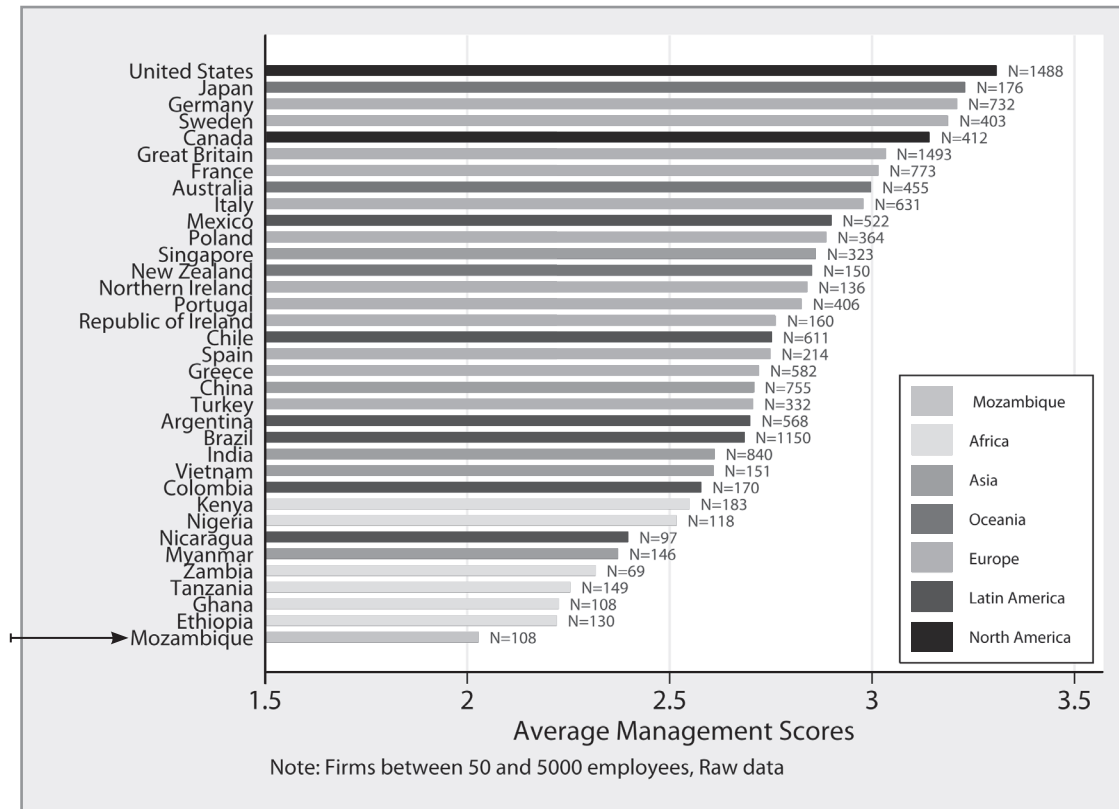


Figura 2a: Indicadores da Gestão entre países - (a) Resultados Médios, bruto

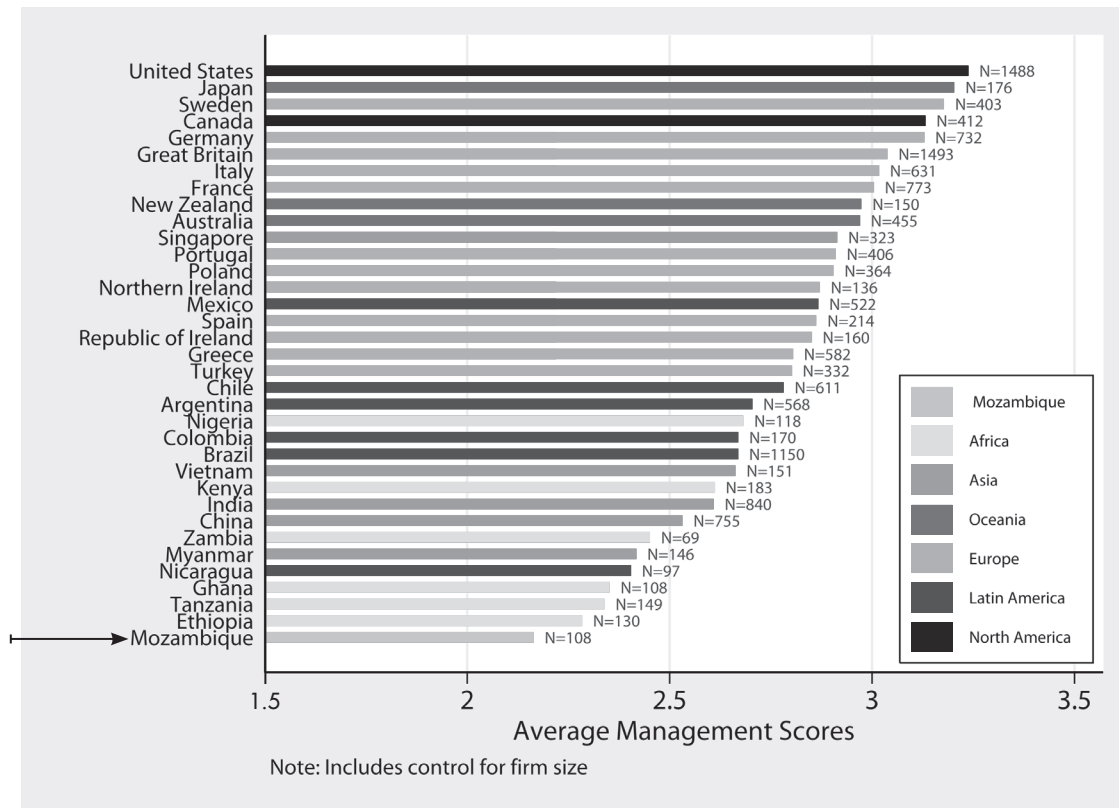


Figura 2b: Indicadores da Gestão entre países - (b) Resultados Médios, controlados pelo tamanho

A Figura 3 mostra uma distribuição das práticas de gestão ao nível da empresa, representando de forma suavizada (*kernel*) os dados de Moçambique, de outros países africanos (gama de linhas em tons de cinza) e dos Estados Unidos (linha solida preta). A linha solida preta indica que há muito poucas empresas mal geridas nos EUA, enquanto que para todas as linhas que representam os países africanos, observa-se uma cauda muito mais espessa à esquerda. Como mostra o gráfico, 89% das empresas moçambicanas encontram-se dentro da faixa do quartil inferior das empresas norte-americanas. Notavelmente, contudo, Moçambique (assim como o Quênia) apresenta uma distribuição um pouco mais dispersa com algumas empresas (embora poucas) atingindo a marca média entre o 3 superior e o baixo 4, enquanto que o Gana e a Etiópia têm distribuições mais concentradas.

Esta análise simples mostra que, apesar de algumas empresas em Moçambique adoptarem práticas de gestão de alta qualidade, existe um número substancial de empresas mal geridas co-existindo com essas empresas bem geridas, influenciando para baixo o resultado médio da gestão do país. Na verdade, nosso conjunto de dados entre países indica que 61% da diferença das práticas de gestão é atribuída à variação apresentada pelas empresas dentro do mesmo país, ao passo que apenas 20% é atribuída à variação entre os países. Ou seja, tanto as práticas gerais de gestão baixas e, particularmente, as grandes diferenças entre as práticas de gestão dentro de cada país, podem ser factores importantes por trás dos baixos níveis de desenvolvimento dos países de média e baixa rendas.

Como evidenciam as Figuras 2 e 3, as práticas de gestão em Moçambique parecem ser, em média, menos estruturadas do que todos os outros países pesquisados. No entanto, a amplitude das práticas de gestão em Moçambique é grande, sugerindo que, embora seja possível implementar melhores

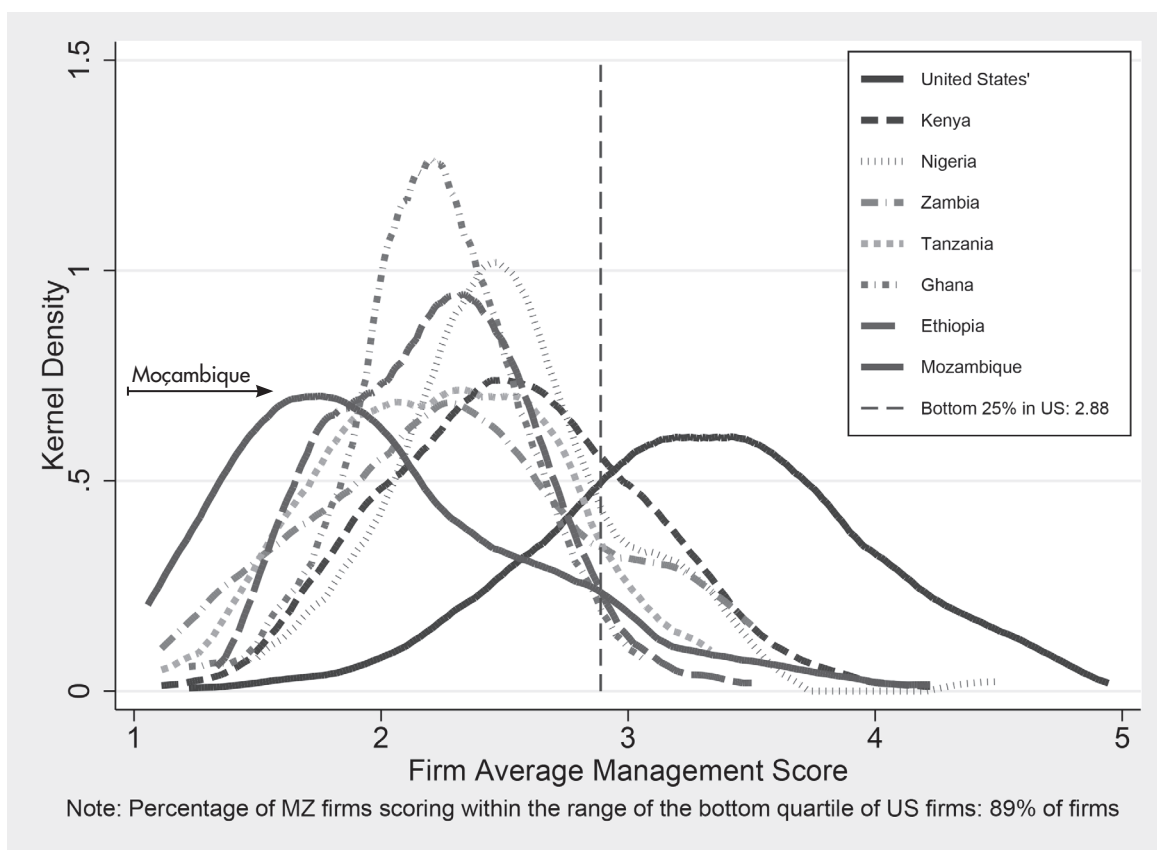


Figura 3: Distribuição dos indicadores de gestão

práticas de gestão entre empresas, por algum motivo essas não estão a ser implementadas mais extensivamente. A distribuição das práticas de gestão de uma empresa em Moçambique é distinta dos outros países africanos cuja percentagem de empresas que se classificaram acima de 3 no nosso índice de gestão (a cauda à direita de empresas bem geridas) parece maior do que em Moçambique. Além disso, a pontuação média de gestão na cauda à esquerda de empresas mal geridas em Moçambique parece estar truncada no 1, ou seja, uma parcela das empresas apresentam práticas de gestão menos estruturadas em todos ou na maioria dos 18 tópicos de gestão medidos pela nossa pesquisa.

4. Decomposição do índice

Como um exercício útil, decomposemos o nosso índice de qualidade de gestão principal em quatro índices (i) gestão de operações, (ii) monitoria de desempenho, (iii) definição de metas, e (iv) gestão de pessoas, para investigar que áreas de gestão específicas estão a afectar negativamente a qualidade da gestão em Moçambique.

A gestão de operações mede o grau de implementação de processos de fabricação modernos, e as razões subjacentes à implementação dessas mudanças. Uma pontuação média de 1,55 significa que muito poucos, ou nenhum, processo moderno foi implementado, e se tiverem sido, foram-no geralmente para acompanhar os concorrentes, ao invés de o ser para alcançar objectivos futuros do negócio ou manter-se numa posição de liderança. Uma pontuação média de 2,01 em monitoria de desempenho implica que a empresa média carece de medidas para acompanhar e rever o seu desempenho de forma significativa. Em vez disso, essas empresas podem ter apenas algumas medidas em vigor para fornecer informações generalizadas sobre as operações e desempenho da fábrica. As discussões sobre o desempenho muitas vezes não têm informações suficientes e são realizadas com pouca frequência. Essas empresas carecem de um sistema para documentar os processos e raramente incentivam os trabalhadores a darem sugestões e participarem na tomada de decisões no dia-a-dia do negócio.

Em termos de metas, uma pontuação média de 2,02 implica que as empresas têm, pelo menos, um conjunto informal de metas, mas essas metas traduzem-se talvez em "objectivos gerais" ao invés de metas accionáveis e mensuráveis com prazos claros. Para obter uma pontuação acima de 3 em definição de metas, as empresas também precisam ter uma boa metodologia para aferir as suas metas de tal forma que estas sejam desafiantes mas alcançáveis. No entanto, isto é naturalmente mais difícil de alcançar se as metas não são mensuráveis e accionáveis de início. Para obter maiores pontuações na área de metas de gestão, as empresas precisam também ter um sistema onde todos os funcionários não só compreendem os seus objectivos, mas também compreendem o seu papel na concretização dessas metas. Por exemplo, ter uma meta que é clara e accionável como "Aumentar o ROCE (*Return on Capital Employed* - Retorno sobre o Capital Empregue) em 1% no próximo ano fiscal" é muito bom em termos de ser mensurável, concreto e com um cronograma determinado, mas só poderá ser claro se o empregado entender o conceito de ROCE. Para uma melhor pontuação deve haver uma ligação criada entre esse objectivo e as responsabilidades individuais dos funcionários no dia-a-dia. Em relação a outras áreas de gestão, as empresas moçambicanas apresentam uma melhor pontuação na gestão de pessoas, em média: 2,21. Essa pontuação indica que alguns mecanismos foram estabelecidos para identificar e recompensar os bons e maus desempenhos, embora ainda se trate um processo de gestão reactiva.

A Figura 4 mostra a distribuição de cada prática de gestão nas empresas em Moçambique, indicando que há uma grande dispersão na qualidade de gestão entre as empresas moçambicanas em todas as 4 áreas de gestão. Também comparamos as quatro áreas de gestão com os outros seis países afri-

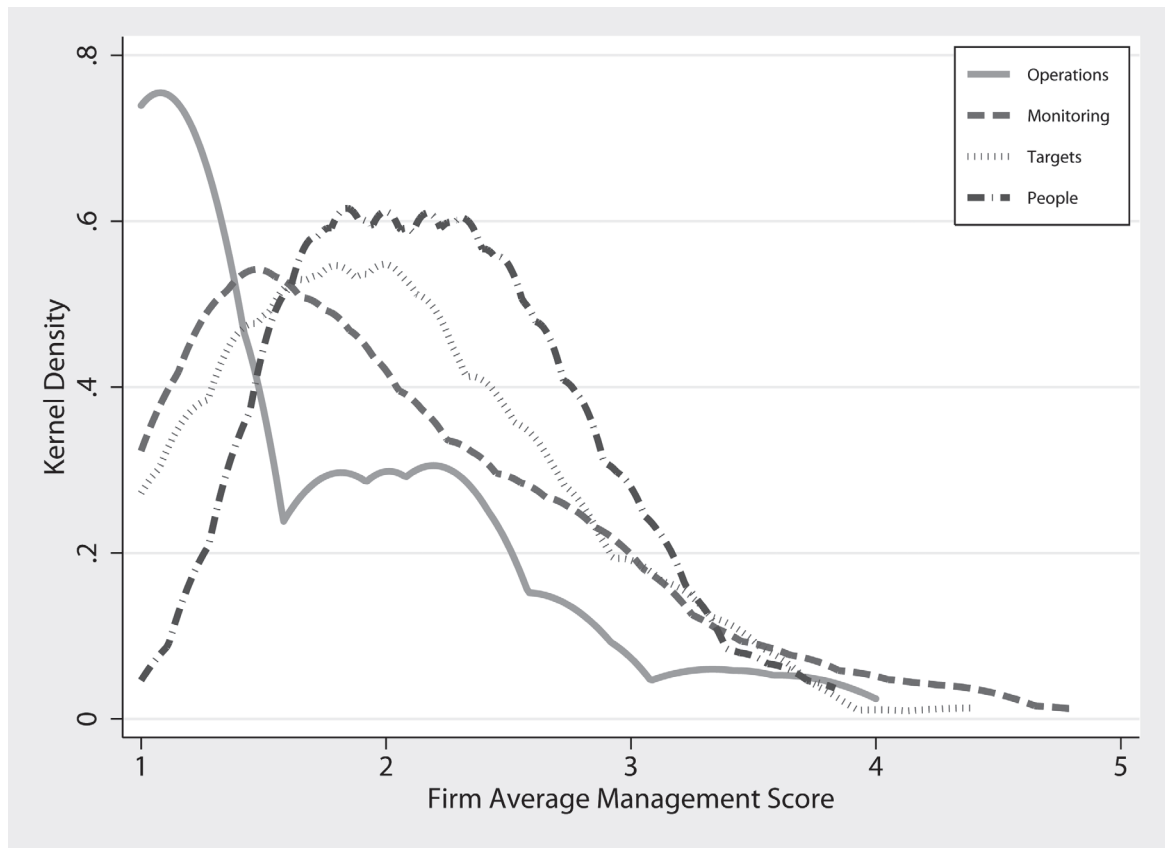


Figura 4: Distribuição dos indicadores de gestão

canos do nosso conjunto de dados - Etiópia, Gana, Quénia, Nigéria, Tanzânia e Zâmbia - a fim de compreender o contexto regional de Moçambique. A diferença entre Moçambique e os outros países africanos é algo consistente ao longo de todas as quatro áreas, embora as operações pareçam apresentar a maior lacuna (Figura 5a), seguida da monitoria de desempenho e definição de metas. Curiosamente, na maioria dos países, a gestão de pessoas tem a maior pontuação da gestão (com exceção do Quénia, onde a gestão de pessoas tem a segunda maior pontuação média e Etiópia, onde tem a menor pontuação média).

Ao comparar Moçambique com a Índia, com a China e com os EUA, vemos que, novamente, operações, monitoria e metas parecem ser as áreas significativas onde residem as oportunidades de melhoria (Figura 5b).

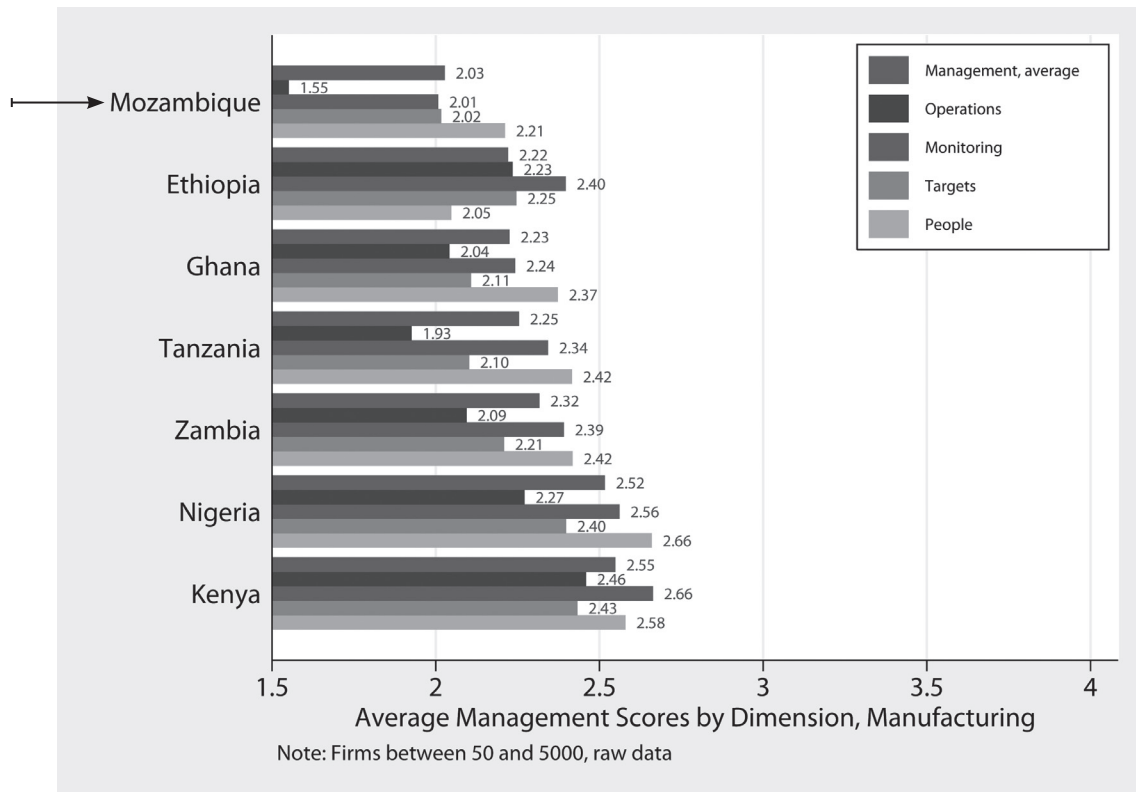


Figura 5a: Indicadores de gestão entre países, por área – (a) Moçambique vs outros países Africanos

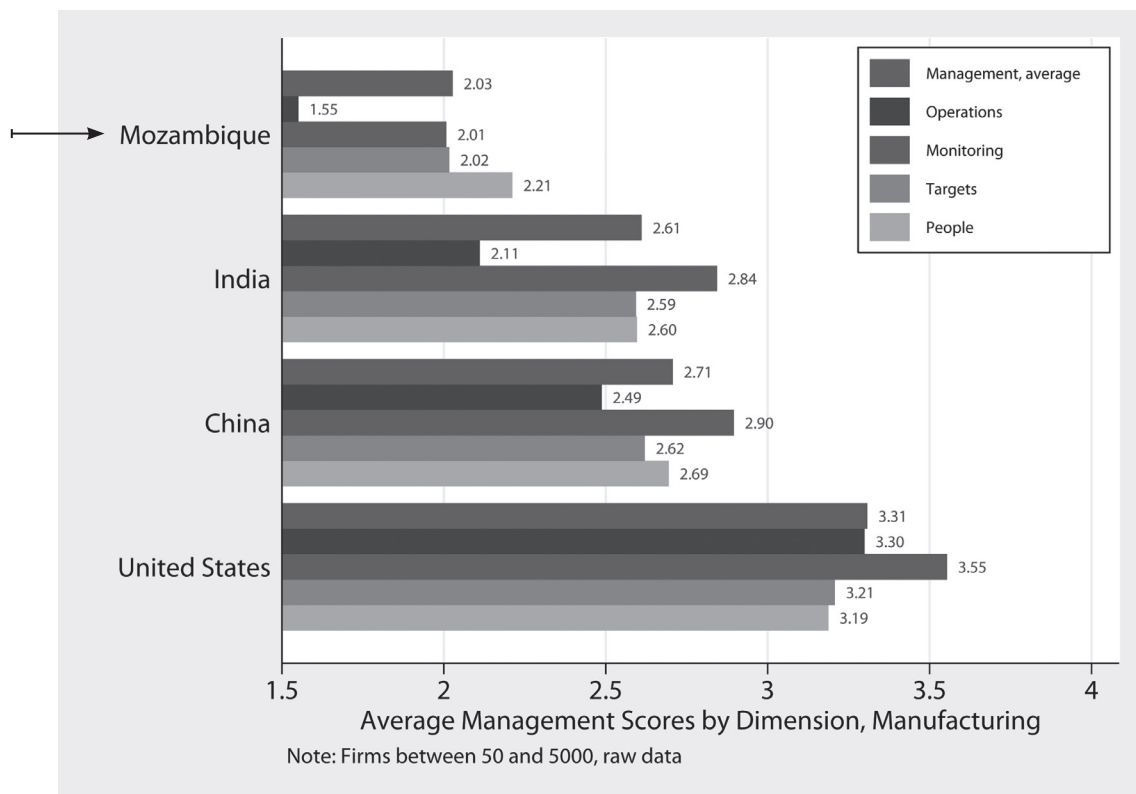


Figura 5b: Indicadores de gestão entre países, por área – (b) Moçambique vs Índia, China e EUA

5. Condutores das Práticas de Gestão

5.1 Barreiras de informação

Um importante factor da qualidade de gestão decorre da percepção dos gestores sobre a qualidade da gestão da empresa. A última pergunta no nosso inquérito pede aos gerentes para avaliar a qualidade das práticas de gestão da empresa numa escala de 1 a 10, e os resultados médios são bastante reveladores. Dividindo a sua "própria pontuação" ao meio para combinar com a nossa escala de pontuação de gestão e calculando a diferença, é óbvio que os gestores de Moçambique acreditam que as práticas de gestão seguidas pelas suas empresas são substancialmente melhores do que as nossas medidas indicariam. O principal problema que se levanta, é que se os gestores não estão cientes das oportunidades de melhoria, também não são susceptíveis para procurar quaisquer iniciativa para o fazer. A diferença entre os países é mostrada na Figura 6.

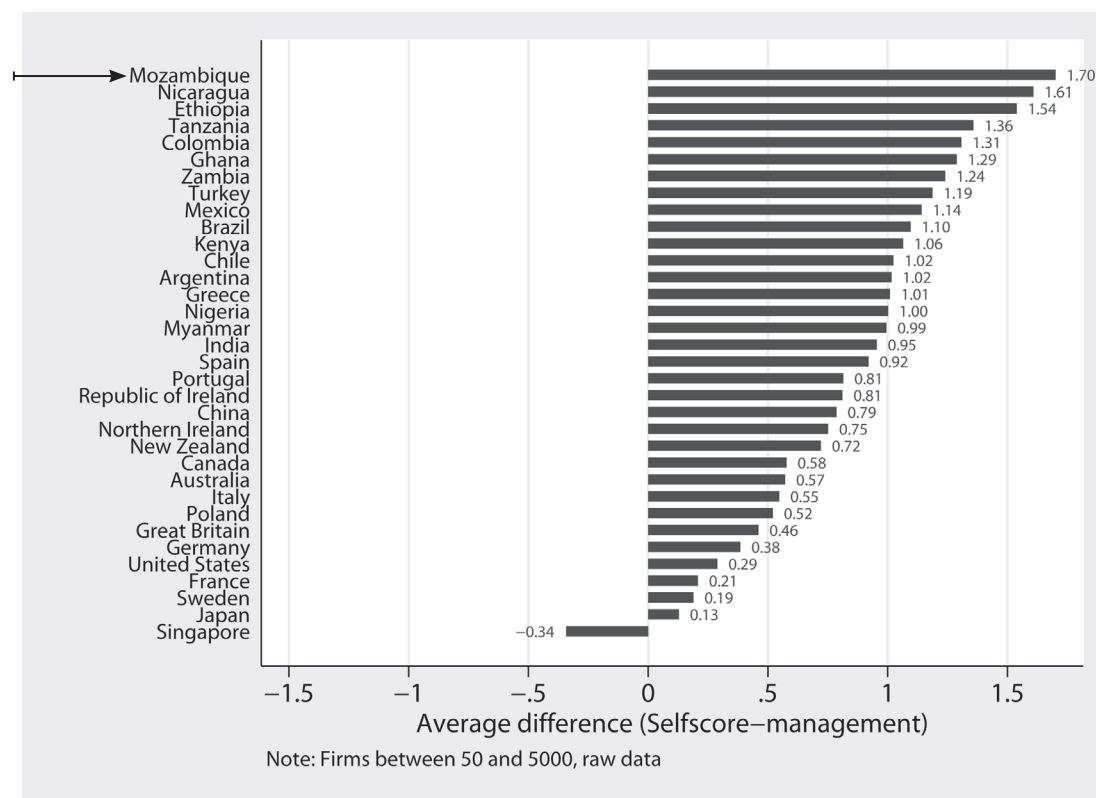


Figura 6: Lacuna de informação entre países

5.2 Competências da força de trabalho

O nível de qualificação dos trabalhadores pode ser um factor potencial ligado à lacuna informativa observada em empresas moçambicanas. A Figura 7 mostra a percentagem da força de trabalho com diploma universitário, conforme relatado pelo gerente da fábrica e indica níveis muito baixos de trabalhadores qualificados em ambos os cargos de gerencia e não gerenciais em empresas moçambicanas: 49% dos gerentes possuem um diploma universitário, enquanto 5% dos não gestores têm um diploma universitário. Considerando esses números tão baixos, investigámos se as competências estabelecidas da força de trabalho estão ligadas à qualidade de gestão. A figura 8 mostra que uma força de trabalho qualificada e instruída está ligada às melhores práticas de gestão entre os vários países.

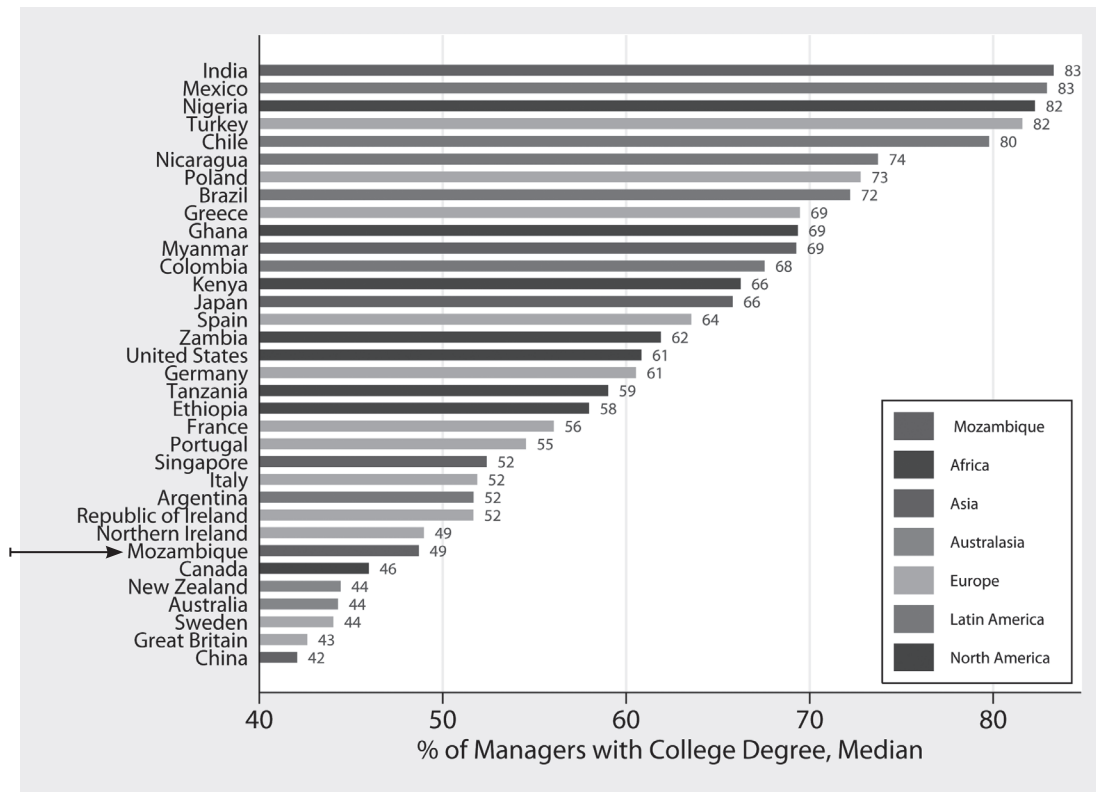


Figura 7a: Educação da força de trabalho entre países - (a) Percentagem de gestores com nível universitário

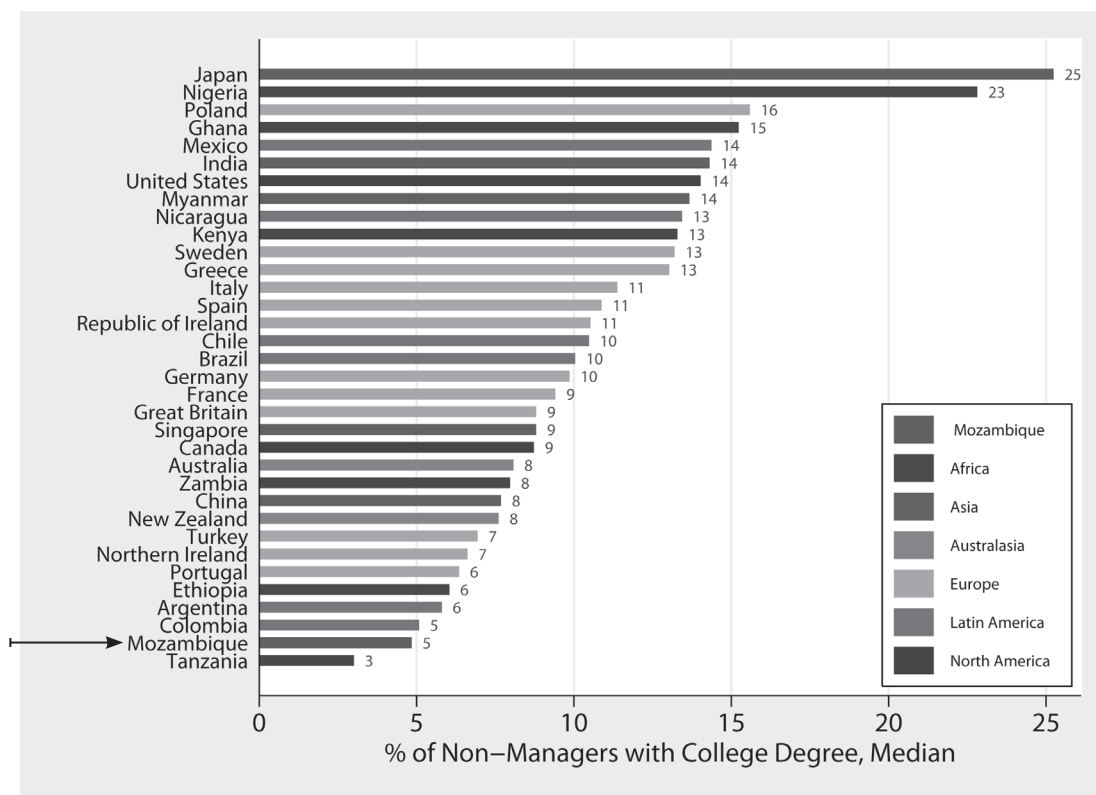


Figura 7b: Educação da força de trabalho entre países - (b) Percentagem de não-gestores com nível universitário

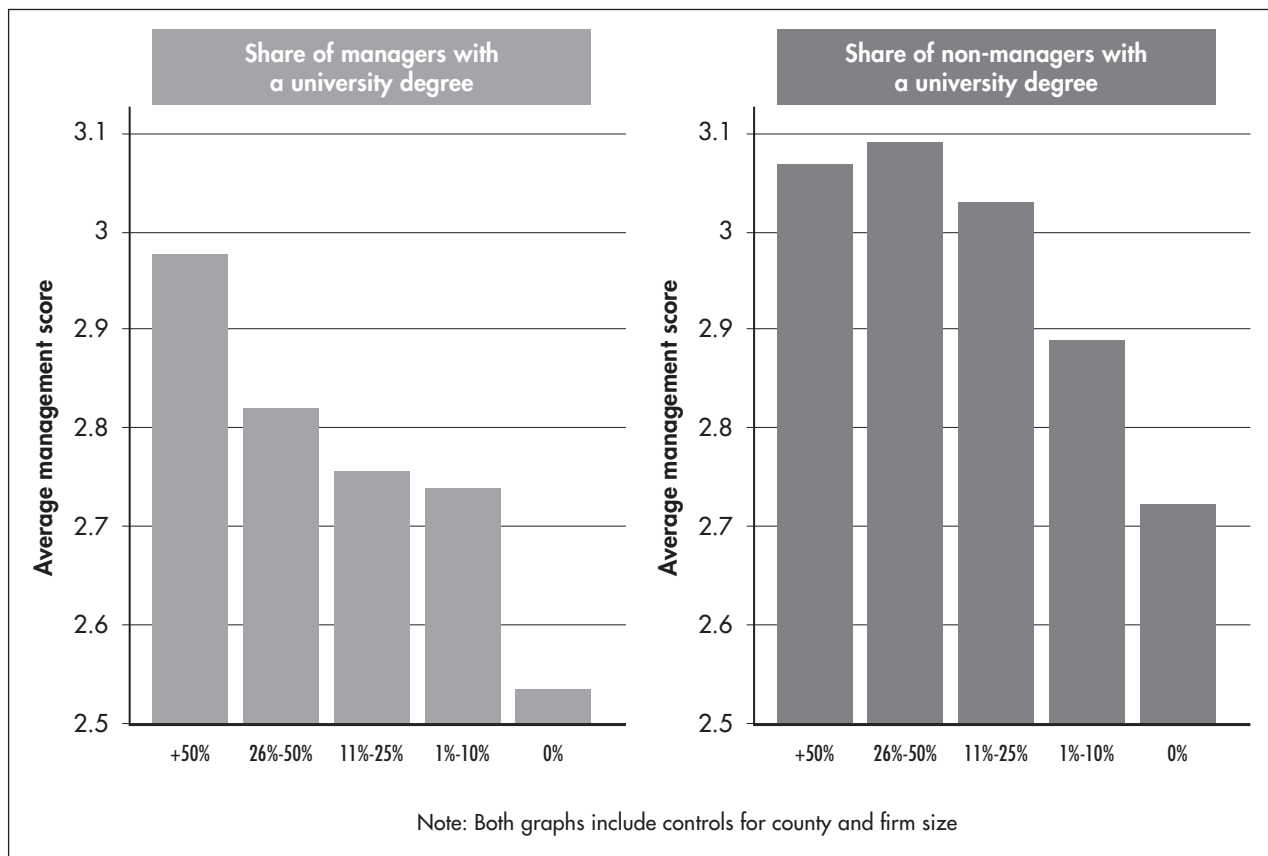


Figura 8: Educação da força de trabalho e práticas de gestão

6. Conclusão e implicações para políticas públicas

6.1 Pontos para Política

Neste relatório foi efectuada uma primeira análise da qualidade das práticas de gestão em empresas de manufactura moçambicanas. Uma questão fundamental que se coloca é: por que há tantas empresas mal geridas? Ao longo dos anos da nossa pesquisa, vemos um conjunto de dois factores de gestão relacionados que têm implicações directas sobre as políticas públicas neste contexto⁴.

Competências / educação: Encontramos uma forte relação entre a percentagem de gestores e trabalhadores com graus universitários e qualidade da gestão. Isso faz sentido quando se considera a importância de não ter apenas *conhecimento* das melhores práticas, mas também da *implementação* dessas melhores práticas. As mudanças culturais dentro das empresas só são bem-sucedidas quando os próprios funcionários as aprovam, e isso muitas vezes é mais fácil de conseguir quando os trabalhadores têm níveis de ensino superior e podem ser incluídos nas discussões sobre essas mudanças. Assim sendo, a criação de incentivos para a formação contínua de gestores, bem como de funcionários destinadas a melhorar as qualificações da força de trabalho e fechar a lacuna de competências é um importante ponto de acção política. Entendemos a formação do capital humano

⁴ **Competição e Propriedade** são os outros dois principais condutores da gestão.

como uma estratégia política de longo prazo no âmbito dos claros benefícios que serão conseguidos com uma população mais educada. No entanto, alguns pontos de acção a curto prazo devem ser considerados:

1. Oferecer formação técnica e *workshops* para os gestores actuais e funcionários tendo em conta e integrando os tipos de competências gerenciais necessárias previamente identificados em cada sector. Por exemplo, um programa de treinamento de gestão útil que pode ser aproveitado é o *ILO Score Training* que segue uma metodologia que combina o treino em sala de aula com consultas no local para abordar plenamente as necessidades de cada empresa. Entre outros aspectos, o programa *ILO Score Training* centra-se na gestão de operações básicas da empresa, tais como incentivar a cooperação no local de trabalho, melhoria contínua e uma cultura de garantia da qualidade, melhor recrutamento, identificação e desenvolvimento de habilidades.
2. Oferecer programas de estágios patrocinados pelo governo em parceria com organizações privadas e da indústria, a fim de treinar e desenvolver a força de trabalho de jovens e para fornecer uma via que combine as competências da força de trabalho e práticas de gestão específicas da empresa. A competência dos estagiários pode ser avaliada através de um organismo independente e rigoroso, bem como através de padrões fixados pelos empregadores para garantir que as necessidades específicas da sua indústria estão sendo atendidas. Por exemplo, o Reino Unido deu início a uma estratégia semelhante, em parceria com empresas britânicas líderes, para oferecer estágios e programas de formação profissional a jovens.

No contexto de Moçambique, é importante realçar que as iniciativas para melhorar as práticas de gestão podem ser baseadas e adicionadas como um componente de programas bem-sucedidos existentes, realizados pelo Instituto Nacional de Emprego e Formação Profissional (INEFP) e pelo Ministério da Educação e Desenvolvimento Humano bem como outras instituições, e complementar as iniciativas governamentais existentes para fazer face às necessidades do mercado de trabalho no âmbito do quadro da reforma do Ensino Técnico Profissional e Vocacional (TVET). Além disso, uma possível interpretação dos resultados (apesar de não ser possível inferir causalidade) sugere que os gestores mais educados estarão mais conscientes dos benefícios da introdução ou do cumprimento de práticas de gestão modernas e que os não-gestores mais educados poderão ser mais receptivos à introdução e a um maior conhecimento durante a implementação dessas práticas.

- **Informação:** A nossa pesquisa indica que os gestores muitas vezes desconhecem que não estão a seguir as melhores práticas. Acreditamos que o capital humano de uma empresa, ou seja, o *stock* de competências e conhecimento que constituem o conjunto de habilidades da força de trabalho, está ligado à qualidade da gestão. Assim, o desconhecimento de novas técnicas de gestão e o défice de competências podem ser factores importantes que dificultam a absorção das práticas de gestão modernas pelas empresas moçambicanas. As políticas voltadas para a difusão de informação sobre as melhores práticas de gestão em todos os sectores poderá ser o primeiro passo para melhorar as práticas de gestão:
1. Criação de Projetos de Demonstração de Gestão, proporcionando uma sala de aula ao vivo, apresentando técnicas de gestão modernas que podem ser observadas e apreendidas, permitindo que os gerentes possam imaginar maneiras de incorporar as técnicas de gestão modernas nas suas próprias empresas. Exemplos bem-sucedidos incluem o Programa de Extensão Agrária dos EUA e o Programa Industrial Japonês.
 2. Ajudar os gestores a avaliar criticamente as suas próprias práticas de forma não-ameaçadora seria particularmente benéfico. Por exemplo, o Modelo de Excelência Sul-Africano de 2013 é uma ferramenta de medida de diagnóstico desenvolvido recentemente na África do Sul

(com base no Modelo de Excelência da Gestão (MEG), um sistema de gestão empresarial disseminado no Brasil pela Fundação Nacional da Qualidade (FNQ)) que permite às organizações fazer uma auto-avaliação regular do seu desempenho, identificando pontos fortes e áreas de actuação para melhoria. A ferramenta foi adaptada para o contexto Africano e será usada pela Fundação de Excelência Sul-Africana (SAEF) para ajudar as empresas a avaliar as suas próprias práticas de gestão.

3. Realização de workshops sobre melhores práticas. Os responsáveis poderiam fornecer oportunidades e promover eventos para colaborar e partilhar técnicas das melhores práticas e de aprendizagem com vários métodos para apoiar a implementação de tais práticas. Outros pontos incluem a criação de publicações de fácil leitura para divulgar os mais recentes desenvolvimentos das melhores práticas e dar aos gestores um “pacote de ferramentas de base” para ajudá-los a começar (por exemplo, incluir um exemplo de uma demonstração básica de lucros e perdas, ou lista de verificação de inventário, ou diretrizes para desenvolvimento de metas efectivas). A pontuação das empresas em Moçambique é baixa o suficiente para que mesmo essas intervenções básicas e não-intensivas em capital possam fazer uma grande diferença.

6.2 Considerações Finais

Utilizando um conjunto de dados de avaliação da qualidade das práticas de gestão único das médias e grandes empresas do sector manufactureiro em Moçambique, apresentámos os primeiros resultados sobre a gestão das empresas de manufactura no país. No geral, descobrimos que as práticas de gestão moçambicanas são, em média, menos estruturadas do que nos outros países pesquisados, porém com sinais encorajadores. A amplitude das práticas de gestão em Moçambique é grande, sugerindo que há certamente espaço para melhorias exequíveis no contexto moçambicano. Se aceitarmos a relação entre a gestão da empresa e a produtividade, esses resultados sugerem que as práticas de gestão menos estruturadas poderiam ser um factor causador dos níveis mais baixos de produtividade em muitos países. É também uma oportunidade para o desenvolvimento de políticas: muitas melhorias nas práticas de gestão podem ser efectuadas com relativamente baixo investimento de capital, o que é particularmente importante em países de renda média. Compreender os condutores para uma melhor gestão nas empresas é uma área frutífera para o desenvolvimento de políticas. A principal relevância política deste trabalho académico decorre do facto de que muitas das alterações às melhores práticas de gestão não exigem um elevado nível de investimento em capital físico, mas sim um investimento por parte dos proprietários / gestores na condução de uma mudança cultural profunda dentro da empresa, e assim alterar os processos de gestão existentes.

Referências

- Bertrand, M., and Schoar, A. (2003). *Managing with Style: The Effect of Managers on Firm Policies*. The Quarterly Journal of Economics 118, 1169-1208
- Black, S.E., and Lynch, L.M. (2001). *How to Compete: The Impact of Workplace Practices and Information Technology on Productivity*. The Review of Economics and Statistics 83, 434-445.
- Bloom, N., and Van Reenen, J. (2007). *Measuring and Explaining Management Practices Across Firms and Countries*. The Quarterly Journal of Economics 122, 1351-1408.
- Bloom, N., Benn, E., Mahajan, A., McKenzie, D., and Roberts, J. (2013). *Does Management Matter? Evidence From India*. The Quarterly Journal of Economics 128, 1-51.
- Bloom, N., Genkakos, C., Sadun, R., and Van Reenen, J. (2012). *Management Practices Across Firms and Countries*. The Academy of Management Perspectives 26, 12-33.
- Bloom, N., Lemos, R., Sadun, R., Scur, D., and Van Reenen, J. (2014). *The New Empirical Economics of Management*. Journal of the European Economic Association 12, 835-876.
- Ichniowski, C., Shaw, K., and Prennushi, G. (1997). *The Effects of Human Resource Management Practices on Productivity: A Study of Steel Finishing Lines*. The American Economic Review 87, 291-313.
-

CARTA MOÇAMBICANA DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

Uma proposta para a
Assembleia da Republica

Friedrich Kaufmann, AHK

As pequenas e médias empresas são ou - deviam ser- a espinha dorsal da economia moçambicana. Elas podem constituir um terreno fértil para o alívio da pobreza, uma fonte significativa de emprego e surgimento de ideias empreendedoras. As diligências de Moçambique para embarcar na nova e moderna economia apenas poderão ter sucesso se as pequenas e médias empresas figurarem no topo da **agenda política**. A criação do IPEME no ano 2008 e a publicação do Estatuto Geral das Micro, Pequenas e Médias Empresas no ano 2011 já foram passos importantes nesta direcção.

As pequenas e médias empresas são as mais sensíveis às mudanças no enquadramento empresarial e as primeiras a soçobrar sob o peso do excesso de burocracia e corrupção. São também as primeiras a beneficiar de iniciativas que reduzam a burocracia e recompensem os bons resultados.

No programa do Governo para 2015-2019 fixámo-nos como objectivo que Moçambique se transforme numa mais competitiva e dinâmica economia, baseada no conhecimento, capaz de assegurar um crescimento económico sustentável, mais e melhores empregos e uma maior coesão social. O tema é: Promover o Emprego, a Produtividade e a Competitividade (Boletim da Republica, 14.4.2015).

O desenvolvimento do empresariado nacional é essencial neste contexto. As pequenas e médias empresas têm de ser consideradas como um dos principais motores da inovação, do emprego, da integração social e local e do orgulho nacional. A própria constituição da Republica de Moçambique do ano 2004 faz referência a isso (por exemplo artigo 106). É, pois, necessário criar o melhor enquadramento possível para as pequenas e médias empresas e para desenvolver o espírito empresarial.

È obvio que a **Assembleia Nacional** tem que jogar um papel chave neste processo. Este documento pode servir como base para discutir a política das PME -por exemplo na 5ª comissão- e elaborar uma declaração para sensibilizar todos políticos incluindo os deputados:

Proposta:

Para proteger e promover as PMEs e facilitar o desenvolvimento das empresas a Assembleia Nacional defende os seguintes princípios e objectivos¹:

¹ Veja a carta das PMEs do Parlamento Europeu, que serviu como esboço.

1. Princípios

- A. Reconhecemos o dinamismo das pequenas e médias empresas e a sua capacidade para responder às novas necessidades do mercado e criar empregos;
- B. Salientamos a importância das pequenas empresas na promoção do desenvolvimento social e regional ao actuarem como exemplos de iniciativa e empenho;
- C. Reconhecemos que grandes projectos são importantes para o desenvolvimento económico dos pais, mas só dentro de um processo complementar do crescimento da pequena e media empresa e do empresariado nacional competitivo e competente;
- D. Reconhecemos que o espírito empresarial constitui uma qualidade valiosa e produtiva a todos os níveis de responsabilidade;
- E. Aplaudimos os empreendimentos bem-sucedidos, que merecem ser justamente recompensados;
- F. Consideramos que um certo grau de insucesso é consentâneo com a iniciativa responsável e faz parte dos riscos a assumir, devendo ser encarado, sobretudo como uma oportunidade de aprender;
- G. Reconhecemos os valores do conhecimento, do empenho e da flexibilidade na nova economia;
- H. Sabemos que a pequena e média empresa respectivo as suas representações deve entrar no diálogo com a política e a administração pública;
- I. Achamos importante que a base científica e a base estatística será desenvolvida e harmonizada para analisar a situação e o progresso da pequena e média empresa;
- J. Fazemos tudo possível para não prejudicar a PME.

É possível melhorar a situação das pequenas e médias empresas e facilitar o surgimento de novas em Moçambique através de acções destinadas:

- a estimular o espírito empresarial,
- melhorar o ambiente de negocio de forma efectiva
- dirigir investimento publico mais para o apoio e infra-estruturas para PMEs
- a avaliar as medidas existentes e, quando necessário,
- a torná-las propícias às novas, pequenas e médias empresas, bem como,
- a assegurar que as decisões políticas tomem na devida conta às necessidades dessas empresas,
- a reforçar o diálogo e a coordenação entre instituições do sector público.

Para esse efeito, comprometemo-nos a:

- Estabelecer um quadro regulamentar, fiscal, legal e administrativo que conduza a actividade empresarial e melhore o estatuto dos empresários;

- Melhorar continuamente o nosso desempenho, para que Moçambique ofereça melhor ambiente às pequenas empresas na SADC;
- Reforçar o espírito de inovação, iniciativa e cooperação empresarial que permite às empresas enfrentar os desafios que se lhes deparam;
- Ouvir a voz das pequenas empresas;
- Assegurar o acesso aos mercados com base em requisitos que sejam os menos onerosos possíveis, sem deixarem de ser compatíveis com os superiores objectivos da ordem pública;
- Facilitar o acesso à melhor investigação e à melhor tecnologia e uma infra-estrutura física adequada para PME's (sobre tudo energia);
- Melhorar o acesso ao financiamento ao longo de todo o ciclo de vida das empresas;
- Promover um apoio de primeira classe às pequenas empresas. Isto inclui o acesso da PME ao público procurement, o pagamento imediato de facturas e o reembolso de impostos ao sector privado e um combate serio a corrupção;
- Criar condições adequadas no sistema de educação e formação em Moçambique para servir também as pequenas e médias empresas;
- Reconhecer as pequenas e médias empresas nos documentos oficiais de planificação pública como o PES etc. e nas consultas com os doadores;
- Garantir que se avalie todos as novas leis e decretos para sabermos se são compatíveis com o objectivo de criar um quadro regulamentar eficiente para o sector privado em general e as pequenas e médias empresas em particular;
- Reportar uma vez por ano ao parlamento em particular e ao público em geral sobre o grau de implementação desta carta das pequenas e médias empresas (*follow-up unit*).

2. Linhas de Acção

Ao aprovar esta Carta, comprometemo-nos a seguir as linhas de acção adiante definidas, tomando devida consideração às necessidades das pequenas e médias empresas.

a. **Educação e formação para o desenvolvimento do espírito empresarial**

Moçambique incentivará o espírito empresarial e as novas competências desde a mais tenra idade e ministrará conhecimentos gerais sobre as empresas e a iniciativa empresarial em todos os níveis de ensino. Os módulos específicos relacionados com o mercado deverão passar a ser uma componente essencial do ensino secundário e superior.

Incentivaremos e promoveremos os esforços dos jovens no mundo empresarial e dos gestores de pequenas e médias empresas.

b. Investimento público adequado e um arranque mais fácil, mais barato e mais rápido

O investimento público deve priorizar PME e facilitar uma infra-estrutura adequada conforme as necessidades dos sectores (acesso a energia, vias de acesso, água etc.).

Os custos e o tempo de arranque das empresas devem evoluir no sentido de se tornarem os mais competitivos na África. As províncias e municípios onde os trâmites para a aprovação de novas sociedades são mais lentos e onerosos deveriam ser incentivados a aproximarem-se dos mais rápidos. Deveria aumentar o acesso em linha para efeitos de registo e outros com processos menos burocráticos e custosos.

c. Melhor legislação e regulamentação, sistema legal

O funcionamento do sistema legal tem que ser melhorado, em termos de custos, tempo e imparcialidade para garantir a participação de pequenas e médias empresas na divisão de trabalho nos mercados nacionais e internacionais.

O não funcionamento do sistema legal proíbe sobretudo que as pequenas empresas consigam o financiamento e realizem investimentos e transacções económicas sem prejuízos e grandes riscos.

A nova regulamentação a nível nacional e do SADC deve ser analisada na óptica do seu impacto sobre as pequenas empresas e empresários. As regras nacionais e comunitárias deveriam ser simplificadas sempre que possível, devendo os Governos adoptar documentos administrativos de fácil utilização.

As pequenas empresas poderiam ser dispensadas de certas obrigações regulamentares. Neste contexto, podia-se analisar a necessidade de uma legislação relativa à concorrência, a fim de proteger pequenas e médias empresas em mercados relevantes.

d. Disponibilização de competências

Tentaremos garantir que os estabelecimentos de formação, complementados por programas de formação em exercício assegurem uma oferta adequada de competências adaptadas às necessidades das pequenas empresas e proporcionem aconselhamento e formação ao longo da vida.

Instituições públicas de apoio à pequena e média empresa como IPEX, INNOQ, IPEME etc. devem ser rigorosamente analisadas e se for oportuno, reorganizadas e melhoradas.

Instituições privadas ou semi-privadas de apoio a pequena e média empresa devem ser promovidos.

e. Administração Pública, Balcão único

Combate a corrupção deve ter a prioridade em todos os níveis da administração. A corrupção custa muito aos PMEs.

A administração Pública há-de servir ao Sector Privado em geral e as pequenas e médias empresas em particular, facilitando o seu trabalho e não complicá-lo². Os serviços das instituições públicas têm que ser mais rápidos e melhores.

O Balcão único deve ser desenvolvido no sentido de servir como ponto de serviço para as empresas. Conforme os pontos dois (2) e três (3) desta carta é um instrumento para reduzir custos de transacção e aumentar a competitividade das empresas e do sistema económico em Moçambique.

Assim, também as inspecções merecem uma nova filosofia, por em prática uma inspecção educativa e não punitiva para o sector privado.

f. Beneficiar mais do mercado único

As pequenas empresas estão a colher os benefícios e desafios das reformas que estão a realizar-se na economia do SADC e em África em geral. Por esse motivo, os Estados-Membros devem prosseguir as reformas em curso no sentido da plena realização de um verdadeiro mercado interno da União onde as pequenas empresas possam movimentar-se sem dificuldade em áreas críticas para o seu desenvolvimento, como as telecomunicações, os sectores de utilidade pública, os contratos públicos e os sistemas de pagamento transfronteiras.

Ao mesmo tempo, as regras de concorrência e das normas deverão ser rigorosamente aplicadas, de modo a garantir que sejam dadas às pequenas e médias empresas todas as possibilidades de entrar em novos mercados e de competir em pé de igualdade.

g. Fiscalidade e questões financeiras

Os sistemas fiscais devem ser adaptados por forma a recompensar os bons resultados, a encorajar o lançamento de novas empresas, a propiciar a sua expansão e a criação de emprego, e a facilitar a criação e a transmissão de pequenas empresas. O custo administrativo deve ser reduzido, o sistema simplificado para PME.

Os empresários necessitam de financiamento para concretizar as suas ambições. Financiamento é o conjunto de capital alheio mais capital próprio. Para melhorar o acesso das pequenas empresas aos serviços financeiros, propomo-nos:

- Melhorar as relações entre o sistema bancário e as pequenas empresas criando condições de acesso adequadas ao crédito e ao capital de risco;
- Melhorar o funcionamento de todas instituições ligadas ao sistema financeiro tanto qualitativamente como quantitativamente. Sistema judicial, cobertura da rede registos etc. O impacto deve reduzir riscos, aumentar a transparência e a informação; e assim reduzir custos de transacção como as taxas de juros.

² (Há que exortar os poderes públicos a intensificarem a comunicação electrónica com o sector das pequenas e médias empresas. Desta forma, as empresas poderão receber aconselhamento, apresentar candidaturas, enviar declarações de impostos ou obter simples informações em linha, de forma mais rápida e mais barata).

h. Abrir o mercado laboral - Reforço da capacidade tecnológica das pequenas e médias empresas

Uma contratação de estrangeiros mais fáceis para PME's pode promover a transferência de conhecimentos e um melhoramento da capacidade. A longo prazo vai criar assim mais postos de trabalho – também para nacionais.

Flexibilizamos o mercado laboral e reforçaremos os programas existentes destinados a promover a disseminação de tecnologias junto das pequenas e médias empresas, bem como a capacidade destas últimas para identificar, seleccionar e adaptar essas tecnologias aproveitando os recursos locais e formando redes e cooperações económicas.

Fomentaremos a cooperação tecnológica e a partilha de tecnologias entre empresas de diferentes dimensões e especialmente entre pequenas empresas.

Desenvolveremos programas de investigação mais eficazes centrados na aplicação comercial dos conhecimentos e da tecnologia, e criaremos e adaptaremos sistemas de certificação e controlo de qualidade para as pequenas empresas. É importante assegurar que as pequenas empresas possam obter patentes e certificados de propriedade, e que estas lhes sejam facilmente acessíveis.

i. Reforço da cooperação

Fomentaremos a participação das pequenas empresas na cooperação entre sociedades a nível local, nacional e internacional, bem como a colaboração entre as pequenas empresas e os estabelecimentos de ensino superior e de investigação.

Cooperação e out-sourcing são elementos chaves para aumentar a competitividade e vitalizar os mercados.

j. Representação mais forte e eficaz dos interesses das pequenas empresas a nível regional, a nível nacional e com os parceiros de cooperação

Concluiremos a análise do modo como os interesses das pequenas empresas se encontram representados continuamente a nível regional, a nível nacional, inclusivamente através do diálogo social.

Dentro do diálogo com a administração pública e a política, o empresariado em geral e a pequena e média empresa em particular tem que jogar um papel importante na análise, formulação, monitorização e desenvolvimento contínuo do enquadramento empresarial.

Para conseguir isso da forma sistemática o sector privado precisa de regras claras sobre o processo de participação na formulação de leis e regulamentos com obrigações e direitos bem definidos.

O sector da pequena e média empresa deve estar explicitamente nos documentos de planificação e estratégia do Governo da República de Moçambique e dos doadores.

