

65.017.3 (679)

Bil Tes

P. 2

Eco-174



**Pequenas e Médias Empresas (PMEs): Linhas Estratégicas Para o
Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique**

Hamilton Luvegildo Rafael Bila

**TRABALHO DE LICENCIATURA EM ECONOMIA
UNIVERSIDADE EDUARDO MONDLANE
FACULDADE DE ECONOMIA**

Maputo, Outubro de 2007

65.017.3 (679)

Bil Tes

P. 2

U. E. M. - ECONOMIA	
R. E.	29869
DATA	18 / 02 / 08
AQUISIÇÃO	oferta
COTA	

Declaração

Declaro que este trabalho nunca foi apresentado, na sua essência, para a obtenção de qualquer grau, e que ela constitui o resultado da minha investigação pessoal, estando indicadas no texto e na bibliografia as fontes que utilizei.

(Hamilton Luvegildo Rafael Bila)

Aprovação do júri

Este trabalho foi aprovado com a nota 14, no dia 29 de Outubro de 2007, por nós membros do júri examinador da Universidade Eduardo Mondlane.

O Presidente do Juri

Parreugula

O Arguente

O Supervisor

[Handwritten Signature]

Dedicatória

Este trabalho de licenciatura é dedicado principalmente aos meus pais (Rubão Rafael Bila e Maria Lúcia Cossa), a todos os meus irmãos e amigos, minha companheira e amiga (Cristina Joanguete) e ao meu tutor, Dr. Manoela Sylvestre. A todos vai o meu *Khanimambo*.

Hamilton L. R. Bila

RESUMO

O presente trabalho versa sobre os mecanismos de promoção das Pequenas e Médias Empresas (PMEs) como factor de desenvolvimento da economia nacional. Da análise feita, constata-se quatro factores que afectam o desenvolvimento das PMEs em Moçambique: o acesso ao crédito, os padrões de crescimento económico, o ambiente institucional e as infra-estruturas. A problemática do acesso ao crédito e o ambiente institucional de desenvolvimento empresarial constituem os factores que mais afectam o aumento do peso das PMEs no produto interno bruto e nas exportações. Por isso, por um lado, acções com vista a redução das incertezas sobre as PMEs; acções que visem reduzir os custos do capital, as exigências requeridas e, por outro lado, acções com vista a reduzir o volume de impostos cobrados, acções que proporcionem um ambiente em que as empresas possam facilmente registar-se, crescer, reinvestir seus lucros.

A elaboração deste trabalho baseou-se numa pesquisa bibliográfica conjugada com diversas publicações estatísticas do Instituto Nacional de Estatística (INE), do Centro de Promoção de Investimentos (CPI) e do Banco Mundial.

ÍNDICE

Conteúdo	Página
<i>Dedicatória</i>	ii
<i>Resumo</i>	iii
<i>Lista de Abreviaturas</i>	v
INTRODUÇÃO	1
Capítulo I - DIRECÇÕES DA PESQUISA	3
1.1. Problemática	3
1.2. Objectivos	6
1.2.1. Geral	6
1.2.2. Específicos	6
1.3. Relevância do Tema	7
1.4. Metodologia	7
Capítulo II - ENQUADRAMENTO TEÓRICO	9
2.1. Definição de Pequenas e Médias Empresas - PMEs	9
2.2. Revisão de Literatura	12
2.3. Origem do Debate Sobre as PMEs	17
2.4. Características Gerais das PMEs	18
Capítulo III - DESENVOLVIMENTO DAS PMEs COMO FACTOR DE CRESCIMENTO E DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO EM MOÇAMBIQUE: ANÁLISE DOS SEUS CONSTRANGIMENTOS	21
3.1. <i>Porquê o foco no ambiente empresarial em que as PMEs operam?</i>	22
3.2. PMEs e o ambiente de negócios em Moçambique	23
3.2.1. Mercados de Crédito	24
3.2.1.1. <i>Lado da Oferta de Crédito</i>	25
3.2.1.2. <i>Lado da Procura de Crédito</i>	26
3.2.2. Padrões de Crescimento Económico - Ambiente Macroeconómico	28
3.2.3. Ambiente Institucional de Desenvolvimento Empresarial	31
3.2.4. Infra-estruturas	35
Capítulo IV - LINHAS ESTRATÉGICAS PARA O MELHORAMENTO DO IMPACTO ECONÓMICO DAS PMEs EM MOÇAMBIQUE	36
4.1. Melhoramento do Ambiente de Desenvolvimento Empresarial	36
4.2. Desenvolvimento da Abordagem dos <i>Clusters</i>	40
CONCLUSÕES	43
APÊNDICE	vi
ANEXOS	vii
BIBLIOGRAFIA	xiii

LISTA DE ABREVIATURAS

CEMPRE	Censo de Empresas
CPI	Centro de Promoção de Investimentos
CTA	Confederação das Associações Económicas de Moçambique
EUA	Estados Unidos da América
IDE	Investimento Directo Estrangeiro
IFC	Corporação Financeira Internacional
INE	Instituto Nacional de Estatística
IVA	Imposto sobre o Valor Acrescentado
MIC	Ministério da Indústria e Comércio
MPD	Ministério do Plano e Desenvolvimento
MPMEs	Micro, Pequenas e Médias Empresas
Nd	Dado não disponível
OECD	Organização para a Cooperação Económica e Desenvolvimento
PIB	Produto Interno Bruto
PIB pc	Produto Interno Bruto per capita
PMEs	Pequenas e Médias Empresas
PVDs	Países em Vias de Desenvolvimento
RAS	República da África do Sul
SADC	Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral
UNIDO	Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial
USD	Dólar norte americano

INTRODUÇÃO

O reconhecimento da importância que as pequenas e médias empresas (PMEs) exercem nas economias é muito recente, datando da década de 60 (Lall, 2000). Justifica-se a sua análise pela sua crescente importância no Produto Interno Bruto (PIB), nas exportações e, principalmente, no emprego e este peso é crescente a medida que as economias se desenvolvem. As PMEs correspondem a maioria esmagadora em todas as economias, sendo que a sua análise corresponde a análise do desenvolvimento do sector privado.

Em Moçambique, as PMEs têm forte probabilidade de se desenvolverem, pois que, entre outros, elas são flexíveis e facilmente adaptam-se às condições do mercado; têm fraca dependência em importações; usam matérias primas locais; têm grande capacidade de absorver a mão de obra excedentária (MIE, 1993). Mas, o que se verifica na economia nacional é, por um lado, a existência de poucas grandes empresas com impacto significativo no PIB e nas exportações, mas com ligações muito fracas a nível de input-output, ligações empresariais, ligações fiscais e a nível do emprego, e por outro lado, é a existência de milhares de PMEs com grande impacto no emprego, fiscal, mas fracas no PIB e nas exportações. Portanto, é visível que as PMEs têm maior força de criar um sector privado forte e afectar o crescimento económico de forma sustentável. Então, o que impede que as PMEs tenham um maior contributo na economia, além do emprego? A resposta a esta questão ajudará a visualizar as medidas a serem desenvolvidas e/ou melhoradas para o fortalecimento das PMEs.

É com esta intenção que se elaborou o presente trabalho de fim de curso, cujo tema é: *Pequenas e Médias Empresas (PMEs): Linhas estratégicas para o incremento do seu impacto económico em Moçambique.*

O trabalho tem como objectivo principal demonstrar a cadeia de mecanismos serem desenvolvidas de modo a se dinamizar e fortalecer as PMEs com a finalidade de um crescimento mais abrangente e sustentável.

Não existe uma delimitação temporal do trabalho, pois que, os dados são analisados de forma cruzada permitindo fazer-se uma análise mais abrangente sobre a importância e

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

desafios da política económica na mitigação dos constrangimentos ao crescimento das PMEs.

O trabalho que se apresenta é do tipo descritivo e analítico. Basea-se em uma revisão de literatura sobre PMEs, com cruzamento de várias informações estatísticas, embora ainda há que se melhorar a produção da mesma para esta categoria de empresas.

O trabalho que se apresenta está estruturado em quatro capítulos, em que os primeiro dos quais procurará lançar a problemática, definirá os objectivos, a relevância do tema e sua metodologia, ou seja, este fornecerá as direcções da pesquisa. Mais adiante, no Capítulo II, far-se-á o enquadramento teórico, com foco na definição de PMEs e nos argumentos que a literatura apresenta para o melhoramento do impacto das PMEs nas economias. Uma vez dada a direcção da pesquisa e o enquadramento teórico, os capítulos seguintes dedicam-se a situação das PMEs em Moçambique, em que o Capítulo III fará uma análise aos diversos contrangimentos que a literatura aborda como factores que afectam negativamente a eficiência das PMEs em Moçambique, e o último Capítulo lançará um conjunto de medidas a serem criadas e/ou desenvolvidas de modo a dinamizar-se as PMEs nacionais. No final do trabalho, apresenta-se as conclusões, o apêndice, os anexos e a respectiva bibliografia consultada.

Capítulo I – DIRECÇÕES DA PESQUISA

A análise da literatura mostra uma certa passagem deste debate ao segundo plano, isto devido a carência de literatura no âmbito nacional como na falta de visão sobre a sua importância estratégica em economias em desenvolvimento, particularmente à de Moçambique. O primeiro factor poderá advir de algumas críticas às PMEs, críticas que olham a abordagem de número de trabalhadores e valor dos activos como não sendo as mais apropriadas para análise da sua importância e na elaboração de políticas de promoção e desenvolvimento das mesmas. Os críticos olham a escala e eficiência como factores mais importantes. Quanto ao segundo aspecto, para a economia nacional, pode-se justificar através da economia política que à rege. Moçambique é um país que favorece a entrada de investimentos de larga escala, por vantagens de insumos, fraca regulamentação ambiental, laboral, por vantagens geográficas, o conjunto de incentivos fiscais, o que força os fazedores de política a centrar suas atenções a este grupo de empresas, deixando de lado a configuração natural do tecido empresarial composta maioritariamente pelas PMEs.

As PMEs são uma verdade em todas economias, tanto desenvolvidas como em desenvolvimento e têm, entre outros, um contributo no produto interno bruto (PIB), nas exportações, no nível de utilização dos recursos internos e, principalmente, no emprego. A sua contribuição em todas estas variáveis aumenta a medida que a economia se desenvolve.

1.1. Problemática

A dificuldade de adopção de uma definição uniforme de PMEs inter-países, e para agudizar mais ainda, a nível nacional a definição varia mesmo a nível intersectorial, cria enormes dificuldades na elaboração de uma estratégia única para o desenvolvimento das PMEs; cria dificuldades de aplicação de modelos e/ou políticas bem sucedidas noutros países (mesmo aquelas políticas/modelos de países que tiveram melhor *performance* e com estruturas idênticas às nossas). Aliado a isto, a escassez de estudos profundos a nível

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

interno, associado com as críticas que se fazem às PMEs (sua metodologia, sua real capacidade na criação de emprego, de aumentar a competição e o empreendedorismo, de inovação e crescimento da produtividade¹) traz como implicação a passagem deste debate para o segundo plano.

Segundo a tabela abaixo, discriminando em grandes empresas e PMEs, verifica-se que, do total das empresas, as PMEs representavam 98,6%, com 80% da força de trabalho e 41,1% do volume de negócios.

Tabela II – 1: Número de empresas, pessoas ao serviço e volume de negócios em 2002 (10⁶).

Tamanho	Total de Empresas	%	Pessoas ao Serviço	%	Volume de Negócios	%
Grandes Empresas	396	1,4	60.149	20,0	38.842.454	58,6
PMEs	28.474	98,6	240.996	80,0	27.601.800	41,4
Total	28.870	100,0	301.145	100,0	66.444.254	100,0

Fonte: CEMPRE, 2002

Logicamente que, em termos de valor acrescentado (na geração de rendimento ou no contributo ao PIB), as grandes empresas têm um contributo desproporcional, comparativamente ao número de empresas (pelo volume de negócios, as PMEs perfazem 41,4%, que corresponde a um peso de 28,5% como percentagem do PIB do mesmo ano). Entretanto, de forma alguma, o peso das grandes empresas deve obscurecer as ligações orgânicas entre PMEs e as grandes empresas. A maioria das grandes empresas, senão todas, deposita grande confiança no desempenho das PMEs tanto na procura como na oferta de bens e serviços.

De 2002 até 2006, as PMEs apresentam-se com um peso médio anual de 98,8% (em termos de número de empresas), com uma taxa média anual de crescimento de 16,1%²,

¹ Veja: Biggs (2003); Hallberg (2001); Castel-Branco (2003); Beck & Demirguch-Kunt (2004).

² Embora, há que ter muito cuidado na interpretação deste crescimento, pois que este valor é fortemente influenciado pelo ano de 2003, em que o crescimento de PMEs esteve acima dos 50%, mas que nos anos seguintes, o mesmo esteve a uma média anual abaixo dos 3,4%. Infelizmente, a dificuldade de obtenção de

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

comparado com 6,6% das grandes firmas³. Portanto, especificamente em Moçambique, o processo de crescimento, acumulação de capital e desenvolvimento sustentável da economia nacional passa por políticas estratégicas coerentes e consistentes de promoção e desenvolvimento das PMEs.

Apesar da sua clamação como uma das grandes prioridades do governo⁴ e de organismos internacionais⁵, efectivamente, o que se verifica é uma tendência de domínio da economia nacional por empresas de larga escala (Mozal I e II, Sasol Petroleum, Gás Natural e Pipeline Temane Secunda, Areias Pesadas de Moma, Projecto do Vale do Rio Doce e.t.c.)⁶ e de grande nível de capital privado e estrangeiro e com peso cada vez crescente nas exportações, no investimento, no PIB e respectiva taxa de crescimento. Tais aspectos conduzem-nos, por um lado, a ignorar a importância que as PMEs exercem para a estabilidade económica, social e política, e, por outro lado, a assentar os padrões de crescimento económico e acumulação de capital em empresas estrangeiras com fracas ligações internas de input-output, fracas ligações fiscais; empresas que chegam a contribuir em mais de metade no crescimento económico, mas que grande parte deste produto é exportado para os países de origem do capital. Portanto, é fácil notar que as ligações com o desenvolvimento económico são muito fracas.

Com a informação sobre o tipo de empresas e sobre as características do crescimento da economia nacional torna-se importante valorizar o crescimento via PMEs.

Por forma jurídica, elas são esmagadoramente de nome individual (99,89%), indivíduos que, em geral, isoladamente não conseguem enfrentar o mercado, além das suas fracas capacidades empresariais. A dificuldade de as PMEs crescerem e tornarem-se mais rentáveis está fortemente associado ao ambiente empresarial em que elas operam: dificuldades de acesso ao crédito, taxas de juro elevadas, elevados custos de transacção, instituições concentradas no grande capital, instituições com fraca capacidade de criação

informação no INE não permite que se analise se este crescimento é devido a novas entradas ou pela maior maior abrangência dos dados.

³ INE, 2007.

⁴ Veja: Programa do Governo (1999, 2004).

⁵ Como é o caso do Banco Mundial, o IFC. O Banco mundial, desde 1999 a 2004 aprovou mais de USD 10 biliões em programas de apoio às PMEs (Beck & Demirguch-Kunt, 2004).

⁶ Vide Anexo I.

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

de ligações inter-firmas, ausência de serviços de apoio. Neste ambiente, perde-se a oportunidade de criar-se uma classe média sólida e dominada por empresários virados para o mercado interno e com fortes capacidades de liderarem os objectivos de redução da pobreza. De igual modo, irá se perder uma parte essencial da natureza do crescimento da economia nacional, isto porque, apesar das fraquezas das PMEs, elas existem, e em grande número. Deste modo, porque não aprofundar o debate se, em regra, num país pobre como o nosso, em que as taxas de juro são altas, os níveis de inflação altos (apesar da sua tendência decrescente), com níveis de pobreza absoluta acima dos 50% (outro indicador que os dados mostram a tendência de redução), certamente que a maioria das empresas começa como micro, pequena ou média.

É neste contexto que surge a motivação em identificar mecanismo(s) de como a promoção e desenvolvimento das PMEs contribui para o desenvolvimento da economia nacional (através de variáveis económicas e sociais), e num país em que os níveis de pobreza absoluta estejam acima dos 50%, com a maioria da população vivendo na zona rural e via agricultura de subsistência, é importante identificar se existe este mecanismo de promoção e desenvolvimento de PMEs com forte probabilidade de influenciar positivamente na redução da pobreza.

1.2. Objectivos

1.2.1. *Objectivo Geral*

- Mostrar por que vias a promoção e desenvolvimento das PMEs conduz ao desenvolvimento sócio-económico de economias em desenvolvimento, particularmente, na economia nacional.

1.2.2. *Objectivos Específicos*

- Mostrar os pontos em que as PMEs mostram-se como potenciais na dinamização da actividade empresarial em Moçambique,

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

- Mostrar como o ambiente empresarial afecta negativamente os custos de organização e desenvolvimento da actividade empresarial em Moçambique;
- Além de outras propostas de solução, lançar a abordagem dos *Clusters* como uma alternativa de solução no contexto de maior integração regional e internacional;

1.3. Relevância do Tema

O tema a ser desenvolvido têm sua relevância, pois que, actualmente, um dos grandes focos do Governo e de organismos internacionais é o desenvolvimento da economia nacional de forma sustentável e com foco na redução da pobreza e estes organismos reconhecem que tal deverá ser feito com foco em pequenos negócios. O Censo de Empresas 2002 demonstrou que as PMEs formam a maioria esmagadora de empresas, empregando o maior bolo da força laboral. Mas, o peso destas PMEs no PIB, na sua taxa de crescimento e nas exportações é ainda muito fraco. A economia nacional é economicamente dominada por poucas e grandes firmas orientadas para a exportação e com fracas ligações com a economia nacional. Portanto, há que estudar o que mina o desenvolvimento das PMEs para daí criar-se um sector privado muito forte, diversificado e sustentável.

1.4. Metodologia

O trabalho a ser apresentado constitui mais um avanço no debate sobre as características, manifestações, vantagens e desvantagens das PMEs em Moçambique. Internamente, a dificuldade de obtenção de informação sistemática e processada faz com que haja algumas dificuldades de análise. Veja-se que só em 2002/2003 o Instituto Nacional de Estatística (INE) produziu o Censo das Empresas (CEMPRE), e este constitui o primeiro passo mais objectivo dado pelo governo no sentido de catalogar, processar, sintetizar e disseminar informação relevante sobre as empresas em Moçambique.

O método adoptado basear-se-á na informação estatística nacional diversa, principalmente à do Censo de Empresas de 2002/2003, dados do Centro de Promoção de

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

Investimentos (CPI) e outros dados de empresas que vão até ao ano passado. Fora o CEMPRE 2002/2003, os dados posteriores pecam pela falta de informação sobre o volume de negócios. Serão utilizadas artigos internos relevantes que retratam o clima e o desenvolvimento empresarial em Moçambique. Ainda a nível interno, será também utilizado o documento “Desenvolvimento de Empresas em Moçambique: Resultados Baseados em Inquéritos ao Sector Manufactureiro em 2002 e 2006. Do lado externo, além dos diversos artigos Pro e Contra PMEs, serão fortemente utilizados os resultados de estudos *cross country* produzidos pelo Banco Mundial.

Capítulo II – ENQUADRAMENTO TEÓRICO

Depois de termos a direcção da pesquisa, importa tecer algumas considerações sobre a definição de Pequenas e Médias Empresas. Não será feita uma abordagem exaustiva sobre a definição, apenas se dará uma definição geral, dando alguns contornos que ela apresenta. A seguir, apresenta-se os argumentos que a literatura fornece sobre o papel das PMEs nas economias, seus constrangimentos e como fortalecer. Por último, apresenta-se algumas características das PMEs.

2.1. Definição de Pequena e Média Empresa

Pequenas e médias empresas correspondem a um grupo muito heterogéneo. Incluem uma variedade muito grande de firmas e estão engajados na produção – agrícola, não-agrícola, artesões, pequenos produtores -, comércio – alimentos, bebidas, produtos agrícolas, produtos manufacturados, entre outros – e possuem uma série de sofisticações, capacidades, dificuldades, operam em diferentes mercados (urbano, rural, local, nacional, regional e internacional) e ambientes sociais, podendo estar no sector formal como informal. Seus proprietários poderão ser pobres ou não. Alguns são dinâmicos, inovadores, orientados para o mercado, para o crescimento; outros são tradicionais que se satisfazem ao permanecerem pequenos.

O baixo limite para empresas de pequena escala varia entre 5 a 10 trabalhadores e o limite máximo está entre 50 a 100 trabalhadores. Para a média escala, varia entre 100 a 250 trabalhadores (Hallberg, 2001). Assim, a definição de PMEs tem como limite inferior 5 trabalhadores e o máximo de 250.

Existem literaturas que abordam a definição de forma qualitativa ou quantitativa e, desta última, pelo número de trabalhadores como a mais usual⁷. A definição de PME varia de

⁷ Deve-se ao facto de ser menos sensível ao tipo de actividade que as diferentes definições da escala de operações, e é mais simples à colecta de dados. Assim, é mais habitual definir PMEs pelo número de

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

país para país e geralmente baseia-se no número de trabalhadores⁸, valor dos activos, nível de investimento inicial, potência instalada, ou mesmo pelo valor das receitas. Moçambique também não foge a regra, e mesmo a nível interno, o conceito de PMEs varia de acordo com a especificidade de cada sector da economia. Veja-se na tabela I - 1, em que a classificação baseada no número de trabalhadores é diferenciada, mostrando que o conceito de PMEs baseado em pessoas ao serviço varia de 5 – 249 trabalhadores.

Tabela II – 1: Classificação sectorial do tamanho da empresa segundo o número de trabalhadores.

Sector	Micro	Pequena	Média	Grande
Indústria	<25	25 - 124	125 - 249	>250
Agricultura	<25	25 - 124	125 - 249	>250
Construção	<10	11 - 124	125 - 249	>200
Comércio e Serviços	<5	5 – 16	16 - 49	>20

Fonte: MIC, 2005a

Agravante, pode-se notar que os critérios também são diferenciados. Veja-se, por exemplo, na Tabela I – 2, para os sectores que nos últimos anos têm se mostrado muito dinâmicos (Indústria e Comércio), verificam-se os seguintes critérios:

- ❖ Investimento inicial: varia de USD 25.000 – 2.500.000;
- ❖ Potência instalada: de 10 – 999 KVA; e
- ❖ Número de trabalhadores: de 25 – 249.

trabalhadores relativamente aos outros indicadores da escala de operações (Castel-Branco, 2003: 2; OECD, 2004: 10).

⁸Segundo a OECD (2004: 10), a União Europeia e um número considerável de países da OECD, economias desenvolvidas e em transição, têm como limite máximo de número de trabalhadores entre 200-250, com poucas excepções como o Japão (300 trabalhadores) e EUA (500 trabalhadores).

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

Tabela II – 2: Classificação das Empresas a nível sector da indústria

	Investimento inicial (USD)	Potência instalada (KvA)	Nº de Trabalhadores
Grande	>10.000.000	>1000	>250
Média	2.500.000 – 9.999.999	500 - 999	125 – 249
Pequena	25.000 – 2.499.999	10 - 499	25 – 124
Micro	<25.000	<10	<25

Fonte: Decreto nº 39/2003, nº 48, 1ª série, de 26 de Novembro - extraído do MIC: 2005a

Quanto ao sector comercial, os critérios são outros: de Construção Permanente, de Construção Provisória, Tipo de Construção, e Agente de Comercialização.

Tabela II – 3: Classificação das Empresas a nível do sector do Comércio.

Categoria	Critério	Classificação	
A	Construção permanente	Cantina ou loja de venda a retalho	
B	Construção provisória	Barraca de dimensão maior que 5 m2	
C	Tipo de construção	Permanente	Bancas (em mercados)
		Provisória	Tendas (fora de mercados)
D	Agente de Comercialização	Agrícola	
		Ambulante	

Fonte: Artº do Regulamento da Actividade Comercial (Decreto nº 49/2004, de 17 de Novembro) – Extraído do MIC: 2005a.

E esta diferenciação estende-se para outros sectores da economia. Portanto, a definição de PMEs varia de acordo com o nível de desenvolvimento da economia, e dela, dos seus sectores.

2.2. Revisão de Literatura

O Banco Mundial, em parceria com os doadores internacionais, afirma que um sector privado activo – com firmas fazendo investimentos, melhorando a produtividade e criando empregos – promove o desenvolvimento económico e aumenta as oportunidades para pessoas pobres (Ayyagary e tal, 2003)..

Proponentes das PMEs dão essencialmente três (3) argumentos centrais para o desenvolvimento das PMEs. Em primeiro lugar, advoga-se que as PMEs aumentam e fortificam a competição e o empreendedorismo promovendo largos benefícios a eficiência, inovação e crescimento da produtividade. Assim, pelas razões antes descritas, justifica-se o apoio directo do governo às PMEs de modo a colher-se enormes benefícios económicos e sociais (como é o caso da redução da pobreza). Em segundo lugar, os proponentes clamam que as PMEs são, em geral, mais produtivas que as grandes firmas mas são impedidas de se desenvolverem por falhas nos mercados financeiros, nos mercados de capitais, algumas intervenções públicas, pelos custos de transação, assimetria de informação. Assim, estas falham chamam pela intervenção pública, pois que os mecanismos de livre mercado não favorecem as PMEs e, num contexto de maior globalização e liberalização, o apoio do governo é fundamental para estimular o crescimento económico e o desenvolvimento. Por último, argumenta-se que o crescimento das PMEs estimula o emprego mais do que as grandes firmas, pois que as PMEs são mais trabalho intensivo, são consumidoras de produtos nacionais, produzem para o mercado nacional. Deste modo, subsidiando-as pode contribuir bastante para a redução da pobreza (Beck & Demriguc-Kunt, 2002; Biggs, 2003).

As PMEs têm um impacto considerável na competitividade interna, isto através do leque de produtos que disponibilizam a economia e a baixo custo. Nos países industrializados, PMEs geralmente contribuem em 99% no total de empresas, como é caso da Alemanha, Japão, Grécia, França, Itália, Estados Unidos da América (Lall, 2000: 4); nos países em desenvolvimento é mais difícil de dizer, porque as estatísticas são pouco fiáveis ou simplesmente não estão disponíveis. Geralmente, elas contribuem em 50% do emprego

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

produtivo (Reino Unido: 45%, Japão: 72%, PVDs: 50-70%) e mais de 50% dos retornos do sector privado.

Elas são uma parte crucial da cadeia de produto – fornecendo materiais, serviços aos grandes negócios e distribuindo bens aos clientes. A medida que as economias gradativamente vão confiando cada vez mais em tecnologias e em trabalhadores com conhecimento, as grandes firmas paulatinamente deixam de se focalizar na integração vertical sendo que as PMEs são mais prováveis de tornarem-se as mais importantes. Economias com alta proporção de PMEs terão mais capacidade de recuperar face aos choques externos e será provável ter mais firmas que se engajarão em grandes negócios. Além do mais, estimulando a criação de mais PMEs proporciona aos PVDs a construção de uma classe média sólida.

O Banco Mundial⁹ defende que, num esforço de apoio aos pequenos negócios, pelo mundo fora, governos têm implementado várias reformas, incluindo programas de macro-estabilização, liberalização de preços, privatizações e redução de barreiras comerciais. Entretanto, o Banco Mundial observa que, em alguns países, as PMEs estiveram abaixo das expectativas: o empreendedorismo permanece limitado, pobreza elevada e economias estagnadas.

Os parceiros de desenvolvimento vêm o apoio às PMEs como uma parte importante do seu trabalho e acreditam que apoiando mais firmas a iniciar e crescer têm um impacto no crescimento económico e na redução da pobreza. A Comissão para África (2005) realça que tal crescimento conduzirá a redução mais rápida da pobreza se as pessoas estiverem melhor capacitadas para participar na economia. Sugerem ainda que a redução da pobreza via crescimento económico requer foco em pequenos negócios. Programas Estratégicos de Redução da Pobreza dos PVDs invariavelmente incluem apoio às PMEs como parte integrante. Tal encontra-se saliente, por exemplo, no facto de o Banco Mundial, pelo mundo fora, entre 1998 a 2003, ter investido quase USD 10 biliões em apoio às PMEs (Beck & Demirguch-Kunt, 2004). Esta política Pro PME é baseado no argumento de que, relativamente às grandes firmas, PMEs promovem a competição, empreendedorismo, crescimento do emprego, estimula a eficiência económica, inovação, crescimento e alívio a pobreza.

⁹ World Bank (2004). *Doing Business in 2004*. IBRD/World Bank.

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

Mas, nos dias de hoje, e a este grau de debate, surgem outros tipos de questões como: será que existe uma ligação entre o crescimento das PMEs e crescimento económico? E, nos PVDs, será que a criação de mais PMEs têm efeito no alívio a pobreza? Existe algum cepticismo neste ponto. Talvez, a real questão seja: se a criação e crescimento das PMEs conduz ao crescimento das economias – ou se é o crescimento económico que gera mais PMEs?

Na tentativa de responder a estas questões, Ayyagary et al (2003) fizeram uma revisão da contribuição das PMEs em 76 países, sendo que a sua base de dados apareceu como única com informações comparativas consistentes sobre a importância das PMEs no PIB e no emprego. Neste estudo, os autores incorporaram a análise da importância do sector informal como percentagem do PIB. Eles mostram que em países de baixo rendimento as PMEs tendem a ter um contributo médio pouco acima de 30% no emprego e 15% no PIB sendo em países de rendimento alto, pouco acima de 61% e 50%, respectivamente. É importante frisar que o mesmo também acontece em países de rendimento médio. Um aspecto importante neste estudo e com grande importância para países em desenvolvimento é o facto de se ter incorporado análise da relação do sector informal e o PIB¹⁰ (mas este não será objecto deste estudo). Entretanto, deve ser tomado em consideração que eles restringiram sua pesquisa a pessoas cujos registos existem e somente cobriu àquelas pessoas cuja actividade está no sector formal. Entretanto, eles notam uma relação entre a contribuição das PMEs no emprego e no PIB. A contribuição média ao emprego e ao PIB aumentam progressivamente a medida que a renda da economia aumenta, e que o peso do sector informal, nas mesmas variáveis, diminui a medida que a renda aumenta.

Beck e Demirgüç-Kunt (2005), numa base de dados de 70 países, exploraram a relação entre o tamanho do sector de PMEs, crescimento económico e pobreza. Apesar deles descobrirem uma forte relação entre a importância e crescimento das PMEs no PIB per capita (PIB pc)¹¹, eles não conseguiram demonstrar que as PMEs promovem o

¹⁰ Quanto a importância do sector informal, a situação inverte-se. Países de baixo rendimento apresentam um peso médio anual pouco acima dos 40% e 60% no PIB e, nos países de rendimento altos constata-se um contributo pouco acima de 15% e 10%, respectivamente.

¹¹ Vide Anexo III.

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

crescimento económico e redução da pobreza. Deve ser notado que, entretanto, a pesquisa foi novamente constrangida pelo foco no total da força de trabalho do sector industrial empregue nas PMEs. Entretanto, neste estudo foi constatado um papel positivo do ambiente empresarial competitivo – baixos custos de entrada, direitos de propriedade efectivos e acesso ao crédito, capacidade de se fazer cumprir com os acordos – do empreendedorismo e da produtividade na promoção do desenvolvimento económico. Concluem que as PMEs mais são uma característica de economias bem sucedidas do que a sua causa - e estas economias são caracterizadas por bons ambientes de desenvolvimento empresarial¹² - e pondo em acção políticas e instituições que promovam um ambiente de negócios propício irá se promover o crescimento económico, e através dela, reduzir-se a pobreza.

A história demonstrou que um sector privado em florescimento, flexível, construído numa ampla base empresarial, incluindo PMEs e um Investimento Directo Estrangeiro (IDE) bem regulado, têm sido a chave para a distribuição do crescimento económico nos PVDs, cujo um dos objectivos é retirar pessoas da pobreza (Hoffman, 2005).

Luetkenhorst (2004), questiona a linha de abordagem da pesquisa de Beck e Demirgüç-Kunt, argumentando como sendo pouco abrangente, realçando que PMEs têm uma importância crucial. Como sublinha Hallberg (2000: 5), as PMEs correspondem a emergência do sector privado nos PVDs, formando a base para o crescimento económico liderado pelo sector privado. Assim, Luetkenhorst promove a visão de que o suporte às PMEs é importante para o alcance de crescimento económico. Argumenta ainda que PMEs são a chave para a mudança estrutural, reduzindo a marginalização e atingindo uma distribuição mais equitativa do rendimento.

As PMEs enfrentam muitas dificuldades. Michael Klein¹³, do IFC, realça que muitos mercados emergentes discriminam contra os pequenos empreendedores, com o domínio de grandes firmas, altamente integradas e geralmente protegidos pelo governo. Mas, a competição efectiva – a capacidade das firmas de penetrar em mercados, de crescer e de desafiar seus incumbentes num campo razoavelmente igual – é que é a chave para o

¹² Vide Anexo IV.

¹³ IFC 2004 Annual Report: *Small Business Activities*, World Bank.

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

progresso. A criação de novas empresas fortalece a competição, crescimento de firmas competitivas e, talvez, um dia tornarem-se grandes. É importante frisar que PMEs não são melhores que as grandes firmas e vice-versa – ambas são necessárias, elas complementam-se. Aoki & Dore (1996: 210) avança na justificação da complementaridade entre PMEs e grandes firmas argumentando que a mudança de posição sobre o papel das PMEs é fortemente influenciado pelas mudanças no ambiente de negócios das grandes firmas. Por exemplo, mudanças no mercado, tal como a segmentação em mercados de produção em massa, conjugado com as preferências de consumo mais elevadas e diversificadas, conduziram a redução dos ciclos de produto e forçaram as grandes firmas a depender de seus fornecedores, não somente em termos de custo, qualidade e distribuição de bens e serviços, mas também para algumas fases da própria cadeia de produção (mesmo até para fases de desenho e desenvolvimento do produto).

Klein e Luetkenhorst realçam a necessidade de políticas do governo que favoreçam a um ambiente de negócios propício – governos devem fazer o máximo esforço para melhorar o ambiente de negócios, não somente em termos de simplificação e regulação mais transparente, mas incluindo políticas fiscais, leis laborais, direitos de propriedade clarificados, capacidade e habilidade de forçar o cumprimento de contratos e facilidades no acesso ao crédito.

Luethenhorst (2004), Castel Branco (2003b), argumentam que visualizar as firmas como pequenas ou médias não é o ponto de partida para análises de políticas de apoio as PMEs e a projectos de desenvolvimento a elas relacionadas. É preciso criar um ambiente funcional onde novas firmas possam emergir, às existentes possam crescer, onde as grandes possam contratar as pequenas e trabalhar um com outro dependendo das necessidades do sector.

2.3. Origem do Debate Sobre as PMEs

As PMEs formam, em número, a maioria das empresas em qualquer país e estágio de desenvolvimento. Em muitas economias, elas detêm a maior parte da força de trabalho, contribuem também para as exportações, empreendedorismo, eficiência, entre outros.

O reconhecimento da sua importância, tanto nos países industrializados como nos não industrializados, é recente¹⁴ (Albu, 1998 citado por Lall, 2000). Segundo o MIE (1993)¹⁵, só em 1983 foi reconhecido o papel das PMEs na política económica e social do governo. Em 1989, as PMEs nacionais empregavam 11% da força de trabalho na indústria, comparado com os 2% em 1973, estimando-se que em 1989, o conjunto das PMEs empregavam 30% da força de trabalho contra os 25% em 1973 (*Ibid.*).

As firmas de pequena escala geram uma porção importante do valor acrescentado dos sectores industriais em África, embora muitas vezes a contribuição relativa do seu valor acrescentado não seja tão grande quanto a sua contribuição para o emprego (Liedholm, 1990: 17).

Nos PVDS's, as PMEs contribuem com mais de 50% do PNB e do emprego, por isso são fonte de rendimento, de geração de auto-emprego e de subsistência da maioria da população daqueles países, contribuindo para a redistribuição do rendimento. Na realidade, muito emprego é gerado, de certo modo, pela vasta maioria destas firmas. Estudos da Nigéria, Serra Leoa e Zâmbia, concluíram que 95% ou mais destas firmas empregam poucas pessoas [...] ajuante, o número de trabalhadores é crescente nos países africanos tal como em outras regiões (*Ibid.*). A título de exemplo, a nível nacional, as MPMEs (Micro, Pequenas e Médias Empresas) industriais detinham um total de 77.7% das empresas, dos quais 39.9% eram PMEs (MIE, 1993: 32) e em 2002, as PMEs representavam 98.6% das empresas, com aproximadamente 80% da força de trabalho e com um volume de negócios próximo de 76% (CEMPRE, 2002).

¹⁴ Veja também Castel-Branco (2003b).

¹⁵ Actual Ministério da Indústria e Comércio, tendo-se desagregado a parte referente a Energia.

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

Segundo Kaufmann & Parlmeyer (2000), uma considerável porção da actividade económica em Moçambique consiste em negócios de pequena escala e grande parte ainda encontra-se no sector informal. A exactidão das estatísticas é ainda muito pobre e incerta. As conclusões de um cálculo feito pelo INE e a Agência Governamental Italiana para a Cooperação, sobre o contributo económico do sector informal, sugeriram que o PIB real estava sub-estimado aproximadamente em 79% (EIU 1998, citado por Kaufmann & Parlmeyer 2000)¹⁶.

Antes do surgimento da Revolução Industrial, as PMEs já apresentavam grande significância na indústria (Lall, 2000). Mesmo com o advento da produção em larga escala, que para Moçambique, além de vantagens locacionais, fiscais, e de “insumo” aparece como resultado da maior liberalização e aumento da globalização, as PMEs prosperaram em nichos de mercado¹⁷ onde as economias de grande escala são menos eficientes – ou onde a flexibilidade, a customatização, vantagens locacionais, a sub-contratação às grandes firmas podem compensar a sua necessidade

Ocupando pequenos nichos de mercado, pequenas e médias empresas desenvolvem recursos para manter uma posição saudável no mercado através da contínua perseverança e dedicação em atender seus consumidores melhor que outras empresas, por buscar e compreender as necessidades do seu público.

¹⁶ Já antes, em 1996, utilizando-se a abordagem monetarista, Pinto de Abreu concluiu que o sector informal contribuía aproximadamente em 33% para o PIB de Moçambique¹⁶. Aliado a isto, é preciso levar em consideração que o sector informal é composto maioritariamente por PMEs.

¹⁷ Nichos de mercado são segmentos privados ou públicos cujas necessidades são pouco explorados ou inexistentes. A estratégia de aproveitamento denichos de mercado está justamente na identificação das bases de segmentação que, quando explorados, representam o diferencial ou vantagem competitiva à empresa.

2.4. Características Gerais das PMEs

Segundo Lhoyd (sd), as PMEs são conhecidas pelo seu leque de características económicas e sociais, que incluem:

1. As PMEs são vistas como geradoras de novas oportunidades de emprego líquidas;
2. PMEs são a única, em tal extensão, que mais se prestam a inovações e invenções, isto devido as características dos seus empresários;
3. Conseguem providenciar bens mais procurados internamente;
4. Prestam-se, por si mesmas, a estabilidade económica e a melhor distribuição de actividades económicas e de oportunidades menos diferenciadas;
5. Tendem a ser mais flexíveis e adaptáveis;
6. actuam como subcontratadas às grandes companhias;
7. Suas actividades resultam em efeitos múltiplos nas actividades sócio-económicas;
8. Actividades de pequena e média escala são vistas como o ponto de entrada aos grandes negócios e/ou ampliação dos mesmos.

Embora exista este conjunto de características socio-económicas associadas as PMEs, tais não existem sem os seus respectivos problemas (*Ibid.*):

1. A larga percentagem de PMEs que anualmente declaram falência;
2. A vulnerabilidade das PMEs aos factores externos como o clima económico, o ambiente legislativo, os altos custos de abertura e manutenção da actividade bem como as práticas discriminatórias que afectam negativamente as PMEs;
3. Seus problemas internos: capacidades de gestão, financiamento, vendas, e pessoal qualificado e treinado.

O importante é que, no geral, as PMEs têm certas características que lhes são comuns, que incluem (*Ibid.*):

1. Necessidades de ajuda no diagnóstico dos seus problemas internos;
2. Necessidades de aumento na produtividade e na competitividade;
3. Falta de acesso a tecnologias apropriadas;

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

4. Necessidades de maior acesso aos mercados e técnicas de venda apropriadas;
5. São afectados pelas fracas capacidades de desenvolvimento empresarial;
6. Ausência de consciência dos recursos disponíveis.

Segundo o MIE (1993), no caso específico de Moçambique, em que constata-se uma evolução favorável, as PMEs demonstram vitalidade e capacidade de contribuir para o crescimento da produção e para formação do emprego, para além das suas características apelaram a favor do seu desenvolvimento devido a:

- A. Maior flexibilidade de adaptação as incertezas de mercado;
- B. Menor dependência de importações e maior adaptação as dificuldades de abastecimento;
- C. Melhor aproveitamento dos factores de produção e da capacidade instalada;
- D. Menor exigência em mão de obra qualificada, infra-estruturas e serviços, o que facilita a sua disseminação;
- E. Melhor aproveitamento de pequenos recursos de matéria prima local, de origem agrícola, que de outro modo não seriam utilizados,
- F. Melhor adequação ao estágio de desenvolvimento das capacidades de gerência existentes de momento;
- G. Capacidades de contribuir para a densificação do tecido industrial (agrícola, comercial, transportes e comunicações) através da manipulação de pequenas unidades de produção e de serviços; e
- H. Capacidade de absorção da mão de obra excedentária.

Capítulo III – DESENVOLVIMENTO DAS PMEs COMO FACTOR DE CRESCIMENTO E DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO EM MOÇAMBIQUE: ANÁLISE DOS SEUS CONSTRANGIMENTOS

Segundo o CEMPRE (2002), Moçambique apresentava 28.870 empresas, empregando 301.145 pessoas e com um volume total de negócios de 66.444.254 mil Mt. Colocando sob forma de ranking (critérios: por província, Classificação da Actividade Económica – CAE – e por forma jurídica).

- *Número de empresas*: Maputo Cidade (28%), Comércio a grosso e a retalho, reparação de automóveis, motociclos e de bens de uso pessoal e doméstico (57,2%) e Empresário em nome individual (85,4%),
- *Pessoas ao Serviço*: Maputo Cidade (46,8%), Comércio a grosso e a retalho, reparação de automóveis, motociclos e de bens de uso pessoal e doméstico (38,4%) e por Sociedade de quotas (27,3%);
- *Volume de negócios*: Maputo Cidade (46,2%), Indústrias transformadoras (32,7%) e S.A.R.L (40,7%).

Assim, é notável que Maputo cidade concentra grande parte de empresas, da mão de obra do volume de negócios; concentração de empresas e mão de obra no comércio; a maioria das empresas são de carácter individual, mas as empresas mais produtivas são as S.A.R.L.

Pelos diversos artigos sobre as PMEs facilmente nota-se que a questão de políticas estratégicas com vista a “promoção” das PMEs é relegada a zero, isto devido as suas próprias características, especificamente nos PVDs, como é o caso de Moçambique. Como saliente Kaufmann & Parlmeyer (2000), um dos maiores problemas dos pequenos negócios em Moçambique é que eles têm algumas características pelas quais, por um lado, elas dependem para sobreviver, mas que, por outro lado, lhes torna impossível – ou pelo menos difícil – de prosperar e crescer.

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

Falar da importância e desenvolvimento de PMEs em Moçambique é falar da importância e desenvolvimento de sector privado, dado que elas constituem a maioria esmagadora de empresas. Se o objectivo for criar um sector privado sustentável com uma base de crescimento em empresas que tenham ligações internas, consumindo matérias primas nacionais, promovendo emprego, incentivando o empreendedorismo, com ligações input.output, entre outras, tal têm que ser na base das PMEs.

Num momento em que a prioridade do governo e de parceiros nacionais e internacionais é a redução dos níveis de pobreza¹⁸, esta medida passa pelo desenvolvimento de um ambiente empresarial conducente ao desenvolvimento de negócios. Assim, surge a necessidade de entendermos a situação do sector privado. Tal nos ajudará a entender o ambiente micro, macroeconómico e institucional ao qual as PMEs estão sujeitos e se o mesmo é conducente ao seu crescimento e aumento do seu impacto no desenvolvimento.

3.1. Porquê o foco no ambiente empresarial em que Pequenas e Médias Empresas operam?

A resposta resume-se em dois pontos:

1. Ultimamente têm-se notado que o PIB pc nacional tem crescido, pois que a taxa de crescimento do PIB têm-se mostrado acima da taxa de crescimento da população (vide Anexo V). A princípio, um dos impactos tinha que ser no aumento do nível de bem estar da população. Infelizmente, se lembrar-mos que a base de crescimento da economia está concentrada em mega projectos de capital maioritariamente privado e estrangeiro, tendo como resultados: (a) por exemplo, no caso da Mozal sozinha, de 2004 a 2005 apresentou um contributo acima de 25% na taxa de crescimento do PIB e esta têm fracas ligações internas e as 10 maiores empresas de 2005 representavam um peso sobre o PIB de pouco mais de 33% (KPMG, 2006); (b) concentração do capital num pequeno e forte grupo de empresas, piorando a distribuição da renda; (c) estes

¹⁸ Embora seja um política vagamente definida e sem actividade central e que as outras funcionem como *stakeholders* da actividade focal/central. A ideia do governo é que todo o tipo de actividade desenvolvida, idealizada promove o desenvolvimento da economia nacional.

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

mega projectos e seus lucros são orientados para as exportações, sendo que pouco dos seus lucros são reinvestidos internamente e pouco do seu produto final é utilizado por outras empresas nacionais; e

2. O CEMPRE (2002), este mostra-nos que dos mais de 7 milhões de habitantes em idade activa, somente 521 mil tinham um emprego formal, dos quais cerca de 173 mil na administração pública, 302 mil no sector privado e 46 mil nas ONGs e organizações internacionais. Portanto, o sector privado/produzitivo emprega 60% da população formalmente empregue. O mais interessante deste Censo é a constatação de que pouco mais de 7% da população activa tem um emprego formal, e que portanto o sector informal poderá estar absorvendo quase 93% da população economicamente activa. Ainda, há que notar que, por um lado, dos 60% empregues no sector formal, 80% encontrava-se empregue nas PMEs e os restantes 20% nas Grandes Empresas, e, por outro lado, sabe-se que a maioria dos operadores no sector informal são de carácter pequeno ou médio.

Portanto, a união destas duas situações demonstram que o crescimento, fortalecimento, desenvolvimento e redução da pobreza na economia nacional passa por iniciativas de apoio às PMEs e, para tal, é crucial o entendimento do ambiente em que elas se desenvolvem.

3.2. Pequenas e Médias Empresas e o Ambiente de negócios em Moçambique

A habilidade das empresas de contribuírem para o desenvolvimento económico depende crucialmente do seu acesso aos recursos e serviços disponíveis na economia e não do seu tamanho. Em princípio, o sistema de mercado oferece acesso aos recursos em termos comparáveis independentemente do tamanho das firmas. Por um lado, as PMEs oferecem vantagens comparativas em termos de baixos custos e maior flexibilidade, por outro lado, elas são caracterizadas pelas suas próprias deficiências bem como às do sistema económico, nomeadamente¹⁹: fraca qualidade de gestão; obsolescência do equipamento; uso de tecnologias atrasadas; fraco desenvolvimento das habilidades dos trabalhadores

¹⁹ Para mais detalhes, veja: MIC (2005); Castel-Branco (2003b), KPMG (2003,2004,2005 e 2006).

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

para a facilitação dos processos de aquisição e processamento de informação e tecnologias; fraca qualidade e competitividade dos seus produtos; deficiência do sistema de captação de informação; o fraco acesso e poder de mercado; grandes dificuldades de acesso aos recursos financeiros; políticas monetárias, fiscais, aduaneiras desajustadas com as realidades das PMEs. Estes constrangimentos muitas vezes estão associados ao isolamento à que as PMEs estão votadas.

Quatro factores são analisados como constrangimentos ao crescimento das PMEs (Borgarello et al, 2004, World Bank, 2003, 2006, Kaufmann & Parlmeyer 2000):

- A. Mercados de Crédito (Bancos Comerciais, Instituições de micro finanças e Mercado de Capitais – Bolsa de Valores);
- B. Padrões de Crescimento Económico - Ambiente Macroeconómico
- C. Ambiente institucional de Desenvolvimento Empresarial; e
- D. Infra-estruturas.

3.2.1. Mercados de Crédito

O crédito constitui a fonte de crescimento do sector privado e fonte de crescimento da economia. Mas para economias como a de Moçambique, com fraco nível de produção, com a penetração em mercados internacionais ainda a ser feita com produtos tradicionais de baixa qualidade e pouco processados; com níveis de poupança próxima dos 30% do PIB²⁰ (Iacovone, 2003 citado por Borgarello et al, 2004: 10) naturalmente que pouca riqueza e poupança é gerada, traduzindo-se num sistema financeiro com fraco poder sobre o mesmo e com fraca capacidade de prover crédito a economia.

Dados do site do Banco de Moçambique²¹, mostram uma concentração do crédito a economia em dois sectores, indústria e comércio, ambos com uma média anual de 20%,

²⁰ Este baixo nível de poupança reflecte os seguintes aspectos principais: parte considerável das nossas empresas apresenta baixos níveis de produtividade; a maior parte da renda é utilizada para o consumo; grande parte dos resultados das empresas que operam na economia são transferidos para os países de origem do capital

²¹ www.bancomoc.mz/index.php?menu

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

embora a Construção, com o seu peso anual médio de 4%, se apresente como o segundo sector em franco crescimento do crédito (34.36%) depois do Comércio (36.64%).

O crédito a economia como percentagem do PIB é ainda muito pequeno, tendo como média anual 13% e, se compararmos com crédito ao sector privado como percentagem do PIB de algumas economias africanas notaremos a fraca capacidade de resposta das nossas instituições financeiras. Em 2003, a África do Sul concedia mais de 85% de crédito como percentagem do PIB ao sector privado; Tunísia, mais de 60%; Etiópia, mais de 23%; Botswana, próximo dos 20%. E, no mesmo ano, o crédito ao sector privado em Moçambique estava abaixo dos 5% (OECD, 2005).

As PME's são as mais desfavorecidas no acesso ao crédito e, para justificar esta situação, Borgarello et al separaram a problemática do crédito em duas vertentes: *o lado da oferta e o lado da procura*.

3.2.1.1. Do lado da oferta de Crédito

As altas taxas de juro, as exigências de garantias reais, comissões e taxas aparecem como grandes constrangimentos. As PME's nacionais são muito descapitalizadas, necessitando de financiamento, mas as exigências de colaterais correspondem a um dos factores que minam o seu acesso. Créditos a curto e longo prazo exigem colaterais acima de 300% (World Bank, 2003). Além de limitar o próprio acesso ao crédito por parte das empresas, e pelas PME's em particular, também afecta o volume de crédito que elas necessitam. Quanto as garantias reais, as instituições financeiras requerem que cerca de 120% das garantias reais sejam em activos reais (Iacovone et al, 2003, citado por Borgarello et al, 2004). Quanto as instituições de micro finanças, estas ainda não conseguiram atingir resultados operacionais sustentáveis (World Bank, 2003).

Outro mercado que deveria ser alternativo aos Bancos Comerciais é o Mercado de Capitais – Bolsa de Valores – recentemente criada em Moçambique. Internamente só temos o Mercado de Cotações Oficiais, onde as exigências de acesso são muito rígidos,

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

os mínimos de capital social e próprio da empresa são muito elevados, exige-se contabilidade muito bem organizada e contas auditadas.

3.2.1.2. Do lado da procura de Crédito

Segundo MPD & CTA (2007), analisando a dinâmica da variável crédito, de 2002 a 2006, o custo de financiamento predomina como factor principal no acesso ao crédito (Vide Anexo IV). Estes é resultado de vários aspectos, dentre os quais²²:

1. os níveis de poupança nacional são baixos e os bancos nacionais apenas controlam 15-16% de todo o sistema financeiro. Esta situação não permite o financiamento de actividades produtivas de alto risco, tal como é nas PMEs, de tal modo que maior parte é aplicado em empresas de grande porte, com facilidades de negociação e de satisfazer as exigências do sistema financeiro;
2. PMEs enfrentam vários problemas. Por um lado, informação assimétrica entre credores e as PMEs gera incerteza no mercado levando a que os bancos (com o objectivo de aumentar o seu poder de mercado) estabeleçam fortes ligações com empresas bem sucedidas. Por outro lado, as PMEs enfrentam vários problemas como obsolescência de tecnologias, equipamentos, falta de qualificação dos proprietários/gestores, falta de informação e formação de pessoal (sustentabilidade dos planos de negócios e das estratégias de mercado)²³.

A tabela III - 1 é resultado do estudo MPD & CTA (2007), em que se nota que os empréstimos bancários distribuem-se de seguinte modo: grandes empresas (42.9%), médias (38.5%) e pequenas (16,7%). Quanto as linhas de crédito, no mesmo ano de 2006, têm-se: grandes (28.6%), médias (32.7%) e pequenas (19.7%) empresas. Em geral, pode-se concluir que os empréstimos bancários e as linhas de crédito aumentam a medida que

²² Borgarello et al (2004)

²³ Também existem factores de carácter geral, mas com grande influência sobre a taxa de juro, que são: a) a dificuldade de obrigação no cumprimento dos acordos; b) altos custos bancários de transacção com as PMEs; c) elevadas taxas de reserva obrigatória, embora que por si não seja solução, visto que uma menor taxa de reserva obrigatória transfere esses fundos para aplicações em activos com menor risco (ex. Bilhetes do Tesouro, Acções, Obrigações, e.t.c.); e d) empréstimos não reembolsados.

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

o tamanho da firma cresce. A tabela também nos mostra que as PMEs fazem pouco recurso a empréstimos informais, embora as empresas médias apresentem maior volume de empréstimos informais (32.7%).

Tabela III – 1. Acesso das Empresas a linhas de Crédito, Empréstimos Formais e informais - 2006.

Estatuto do Crédito	Micro	Pequena	Média	Grande	Total	Nº de Emp.
Emp. Bancário	<i>17.9</i>	<i>16.7</i>	<i>38.5</i>	<i>42.9</i>	<i>25.5</i>	39
S/ Emp.	<i>82.1</i>	<i>78.8</i>	<i>61.5</i>	<i>57.1</i>	<i>72.5</i>	111
S/ resposta	<i>0.0</i>	<i>4.5</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>2.0</i>	3
Total	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	153
Linha de Crédito	<i>7.1</i>	<i>19.7</i>	<i>32.7</i>	<i>28.6</i>	<i>22.2</i>	34
S/ Linha de crédito	<i>89.3</i>	<i>77.3</i>	<i>67.3</i>	<i>57.1</i>	<i>75.2</i>	115
S/ resposta	<i>3.6</i>	<i>3.0</i>	<i>0.0</i>	<i>14.3</i>	<i>2.6</i>	4
Total	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	153
Emp. Informal	<i>7.1</i>	<i>12.1</i>	<i>32.7</i>	<i>14.3</i>	<i>18.3</i>	28
S/ Emp. Informais.	<i>92.9</i>	<i>83.3</i>	<i>63.5</i>	<i>71.4</i>	<i>77.8</i>	119
S/ resposta	<i>0.0</i>	<i>4.5</i>	<i>3.8</i>	<i>14.3</i>	<i>3.9</i>	6
Total	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	153

Fonte: MPD&CTA, 2007 (Valores em itálico estão em percentagem)

Para as empresas que tem empréstimos, as condições dos mesmos variam dramaticamente de empresa para empresa, com uma taxa de juro média anual de 17.4%, que varia de 6 à 42% por ano. Os níveis diferenciados de taxas de juros para as empresas de diferentes tamanhos constituem uma das razões para o nível baixo de uso de empréstimo pelas Pequenas e Médias Empresas. Repare-se que as taxas de juro são substancialmente mais altas para as Pequenas e Médias empresas, 15.8 e 17.1%, respectivamente, e 8% para as grandes empresas.

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

Tabela III – 2: Taxas de juro e períodos de amortização para empresas, por categoria e tamanho - 2006.

Tamanho das empresas	Taxa de juro (percentagem/ano)			Período de Amortização (anos)		
	Média	D.P.	Mediana	Média	D.P.	Mediana
Micro	23.0	7.7	23.0	5.8	1.9	6.0
Pequena	15.8	3.9	13.5	3.4	0.9	3.0
Média	17.1	2.9	15.0	4.3	0.7	4.0
Grande	8.0	0.0	8.0	6.5	2.1	6.5
Total	17.4	2.2	15.0	4.4	0.5	3.5

Fonte: MPD&CTA, 2007. Nota: D.P. - Desvio padrão em relação a média

O facto interessante desta situação é que, para as grandes empresas, cujas taxas de juro são baixas (8%), o período médio de amortização do capital é de 6.5 anos, enquanto que as pequenas e médias empresas, com taxas de juro mais elevadas, 15.8 e 17.1%, têm 3.4 e 4.3 anos de amortização do capital, respectivamente, ou seja, quanto maior é o tamanho da firma, menor é a taxa de juro e o respectivo período de amortização do capital. Este resultado reflecte a escassez do crédito no mercado nacional deslocando o crédito a grandes empresas (pois que envolvem menos riscos e apresentam mais facilidades no preenchimento dos requisitos e no contorno da burocracia necessária).

3.2.2. Padrões de Crescimento Económico - Ambiente Macroeconómico

Desde 1999, a economia nacional têm apresentado níveis de crescimento económico muito atraentes. Em 1999, a taxa de crescimento foi de 6.5%, em 2005, 7.8%. No ano de 2000 a economia de Moçambique cresceu 1,9% (Vide Anexo II). Esta queda é justificada pelas cheias e secas que assolaram o país. Depois seguiu-se uma fase de reconstrução da economia, acompanhada de aumentos de investimentos.

Depois do ano de 2000, Moçambique tem apresentado níveis de crescimento económico que superam as médias mundiais, do Japão, África, entre outros países, sendo somente a China que tem registado taxas de crescimento similares. A tabela III – 3 mostra estes aspectos, em 2001 a taxa de crescimento da economia nacional foi de 13.1%, Mundo

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

(2,4%), Japão (0.2%), África (3.1%), Economias Avançadas (1.5%), China (7.5%); e em 2005, Moçambique (7.8%), Mundo (4.3%), Japão (0.8%), África (5.0%), Economias Avançadas (2.6%) e China (8.5%).

Acompanhando este fenómeno, temos as taxas de crescimento da população, estas que tem estado muito abaixo das taxas de crescimento do PIB, tendo como consequência o aumento do PIB pc (Vide Anexo II). Em 2002, a taxa de crescimento do PIB foi de 8.2%, população (2,03%) e o resultado é o PIB pc de USD 222,0 e uma taxa de crescimento de 8,54%; em 2003, a taxa de crescimento do PIB foi de 7,9%, população (1,91%) e o PIB pc foi de USD 254,9 e, por último, em 2006, a taxa de crescimento do PIB foi de 8,5%, população (2,3%) e o resultado foi o PIB pc de USD 364,0.

Tabela III – 3: Taxas anuais de Crescimento do PIB (%)

	2001	2002	2003	2004	2005	Média
Mundo	2,4	3,0	3,9	5,0	4,3	3,7
EUA	2,4	2,9	3,0	4,3	3,6	3,2
Japão	0,2	2,6	2,5	4,4	0,8	2,1
Zona do Euro	0,9	0,5	0,5	2,2	1,6	1,1
Economias Avançadas	1,5	2,2	2,1	3,6	2,6	2,4
China	7,5	8,3	9,1	9,0	8,5	8,5
África	3,1	4,0	4,3	4,5	5,0	4,2
África Sub-Sahariana	3,9	3,6	3,7	4,6	5,2	4,2
África do Sul	2,7	3,6	1,9	2,6	4,0	3,0
Moçambique	13,1	8,2	7,9	7,5	7,8	8,5

Fonte: KPMG (2006), World Economic Outlook Database (2007)

Numa situação em que o PIB nacional cresce mais de três vezes que a população, uma das consequências directas seria o aumento do bem estar da população e a consequente gradual redução dos níveis de pobreza a ritmos acelerados (Vide Anexo II). Apesar da pobreza apresentar tendências de redução, o reflexo no bem estar da população ainda não é visível. Isto tem as suas razões, é que o capital está concentrado num pequeno grupo de investidores e maioritariamente estrangeiros, cujos lucros são repatriados aos países de origem do mesmo capital.

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

Na base do ranking da revista: *100 maiores empresas de Moçambique*, da KPMG, edição de 2006, nota-se que em 2005 somente as 10 maiores empresas²⁴ tinham um peso pouco mais de 33% sobre o PIB do mesmo ano, sendo algumas como a Mozal e Sasol de capital totalmente estrangeiro

A combinação de factores como a estabilidade política, promoção do investimento e estabilidade económica, atraiu grandes investimentos, incluindo mega projectos. Segundo o relatório da KPMG (2004), o investimento directo estrangeiro (IDE) atingiu USD 64 milhões, mas a estabilidade política e económica permitiram que se iniciasse a construção da fábrica de fundição de alumínio, Mozal, cujo o investimento foi de USD 1,3 biliões (origem do capital: Austrália, Japão, África do Sul, Reino Unido e Governo de Moçambique). De 2000 a 2005, o IDE na economia nacional têm sido fortemente dominada pela África do Sul (52%), seguida da Austrália (19,68%) e por fim Portugal (6,35%)²⁵.

Naturalmente que isto reflecte-se nas exportações. Quando visualiza-se a economia como um todo, a taxa média de cobertura das importações pelas exportações é de 80%, mas quando se exclui os mega projectos, a mesma taxa é de 29% (MIC, 2005b: 10).

Portanto, isto mostra-nos a insustentabilidade dos padrões de crescimento e de acumulação de capital registados na economia nacional que além das implicações já vistas, isto traz como consequência uma economia pouco diversificada e muito sensível aos choques externos.

Portanto, é preciso questionar se é este padrão de crescimento e de acumulação de capital que o país deseja seguir, e se o mesmo é conducente a tão promulgada meta de redução da pobreza absoluta. É preciso frisar que, segundo o CEMPRE (2002), PMEs detinham 76% de contributo ao volume de negócios total reportados pelas 28.870 empresas, correspondendo a um peso de 48% como percentagem do PIB; 98,63% do número de empresas; 54% do total do emprego a nível nacional e mais de 80% do emprego do sector privado.

²⁴ Ranking (ordem decrescente): Mozal; HCB - Hidroeléctrica de Cahora Bassa, SARL; Mcel - Moçambique Celular, Lda; Petromoc - Petróleos de Moçambique, SARL; Sasol Petroleum Temane, Lda; EDM - Electricidade de Moçambique, E.P; CDM - Cervejas de Moçambique, SARL; TDM - Telecomunicações de Moçambique, E.P; CMC Africa Austral, Lda; BP Moçambique, Lda.

²⁵ Vide, também, o Anexo I.

3.2.3. Ambiente Institucional de Desenvolvimento Empresarial

As instituições correspondem aos constrangimentos ao comportamento impostos pelas “regras do jogo” em uma sociedade²⁶ e incluem qualquer forma de constrangimento imaginável que modele a interacção humana.

Ambiente institucional propício ao desenvolvimento empresarial significa a existência de uma estrutura organizacional saudável e eficiente para o crescimento e desenvolvimento económico. A literatura em desenvolvimento de mercados, de negócios e de empresas aborda os custos totais de produção compostos por “custos de produção” e “custos de transacção”. Custos de transacção representam os custos de organização de todo o processo produtivo e de vendas. Estes custos existem por questões como a divisão do trabalho, falta de informação, entre outros. Poderão existir entre firmas, mas também entre actores e firmas (exemplo: custos pela obtenção e organização de informação; de negociação inter ou intra firmas e com outras instituições públicas e privadas; processos de penetração em mercados internacionais; obrigatoriedade de cumprimento com os contratos, e.t.c.). Estes custos são fortemente influenciados pelas instituições existentes, pois que elas regulam a interacção entre empresários e empresas bem como de empresas para empresas, ou seja, elas ditam as “regras de jogo” da economia. Assim, também serão estas regras que ditarão a capacidade das firmas, principalmente PMEs, de crescer e dinamizar-se através da minimização dos custos de transacção.

São os custos de transacção que têm influenciado no aumento da produtividade de muitas empresas na economia nacional e com grande impacto sobre as PMEs; dificultam o seu registo no sector formal, e dificultam a sua transição para grandes firmas.

A análise que se segue baseia-se no mais recente resultado do Banco Mundial sobre o ambiente de negócios na África Sub-Sahariana²⁷.

A iniciação de uma actividade empresarial em Moçambique ainda está longe de ser das mais apreciáveis, correspondendo a um custo de 95% do PIB pc²⁸. O mesmo passa por 14 procedimentos e ocupando mais de 1/3 do ano. Só no MIC estes procedimentos incluem

²⁶ Rolland, G. (2002). *Understanding Institutional Change: Fast-moving and Slow-moving Institutions*.

²⁷ Veja World Bank (2006)

²⁸ Se compararmos com o custo mínimo a nível mundial que é de 0%.

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

o desenho das instalações, o mapa topográfico, descrição dos funcionários e análise do seu impacto ambiental (UNIDO 2003 citado por Borgarello e tal 2004).

Estudos do Banco Mundial mostram que onde é mais oneroso registar e iniciar uma actividade, estes países registam um baixo contributo das PMEs no PIB e, simultaneamente, apresentam sector informal muito extenso. Assim, isto sugere-nos que os requisitos, o tempo e o custo de iniciar uma actividade em Moçambique constituem um impedimento ao registo de novas empresas bem como da passagem das que se encontram no sector informal para o sector formal.

Os gestores das PMEs desconhecem novas tecnologias inerentes a sua actividade, desconhecem alguns padrões nacionais e internacionais de produção, potenciais mercados e carecem de qualificações. As PMEs em geral, carecem de serviços ajustados a sua fase (redução dos custos de informação, treino, aprendizagem, desenvolvimento do produto/serviço, certificação, desenvolvimento de reputação, desenvolvimento de parcerias)²⁹. Este já não é o caso das grandes firmas, estes tem acesso ao capital, tecnologias de ponta, mercados, qualificações garantidas pelo núcleo da empresa ou pelas suas ligações multinacionais com o capital financeiro e/ou com outras grandes empresas. É por isso que empresas que não estejam ligadas ao grande capital nacional, regional e internacional terão poucas possibilidades de crescer e prosperar.

O tempo para importar e exportar leva catorze (14) dias e requer doze (12) assinaturas. A importação requer dezasseis (16) documentos, enquanto que a exportação somente requer seis (6) documentos. Isto corresponde a uma cadeia de burocracia que restringe a flexibilidade das empresas no geral, e das PMEs em particular. Para àquelas cuja a operacionalização depende das importações, estes terão o seu *time utility*³⁰ e sua flexibilidade bastante comprometidas. São exemplos de países com boas instituições e com peso significativo das PMEs no PIB, a Dinamarca e a Alemanha. A Dinamarca (que é um dos mais eficientes em termos de instituições), em que as PMEs tem um peso de 68,7% no total de empresas e com um peso de 56,7% sobre o PIB, este precisa somente de cinco (5) dias tanto para importar como para exportar; requer somente uma assinatura

²⁹ MIC (2005b).

³⁰ Capacidade de estar no local certo na hora certa.

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

para importar e um só documento para exportar (Beck&Demirguch-Kunt, 2005, World Bank 2006). Quanto a Alemanha, que, por exemplo, para exportar somente requer uma assinatura, as PMEs tem um peso de 59,6% no total de empresas e um peso de 42,5% no PIB (*Ibid.*).

A legislação laboral ainda é um caso que levanta grandes discussões devido a sua falta de clareza. A mais recente estatística do Banco Mundial mostra que o nosso Índice de Rigidez de Emprego³¹ é de 61% (traduzindo-se no segundo mais elevado a nível dos países transfronteiriços, depois da Tanzânia com 69%) e com um custo de despedir um trabalhador acima de 140 salários/semana. Isto mostra a tão divulgada inflexibilidade da nossa lei laboral. Para as PMEs isto representa um entrave na flexibilização da sua actividade, sendo por isso que parte dos seus trabalhadores não têm contrato de trabalho.

Num momento de procura pelo desenvolvimento empresarial com perspectivas de crescimento e desenvolvimento económico via motivação e incentivos ao empresariado nacional, um factor extremamente crucial é a segurança dos empresários na capacidade das instituições (Tribunais) em obrigar o cumprimento dos contratos e na clara definição dos direitos de propriedade. O nosso sistema judicial é ainda muito fraco e limitado as capitais provinciais e carecem de pessoal qualificado.

A capacidade de obrigação no cumprimento dos contratos é ainda muito fraca, consumindo muito tempo e onerosa. São trinta e oito (38) procedimentos e consumindo mais de um ano e meio e com um custo de 16% sobre o valor da dívida. Se compararmos com os mais eficientes a nível mundial teremos o seguinte: quanto aos procedimentos termos a Austrália (15); quanto ao tempo, Tunisia (27 dias) e; quanto a custo como percentagem da dívida temos a Noruega (4,2%). Isto mostra a necessidade de se aprimorar as instituições com vista ao melhoramento dos serviços fornecidos às PMEs.

³¹ Este índice engloba, custos de contratação e de despedimento de trabalhadores. Corresponde a uma média dos seguintes sub-índices: dificuldade de contratação, rigidez de horas, e dificuldade de despedir. Quanto maior for o índice, significará maior rigidez da lei de trabalho

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

Para o exercício das actividades económicas, as empresas nacionais tem que pagar cerca de trinta e cinco (35) taxas, absorvendo mais de 50% dos lucros totais anuais (também é importante deixar que Hong Kong, China é que lidera o ranking, necessitando apenas de um único pagamento fiscal por ano). Para a economia nacional, isto é resultado do próprio sistema de administração económica. Os *policy makers* criam um sistema indiscriminado de incentivos fiscais e aduaneiros sem uma análise prévia e profunda do impacto económico e social.

Por exemplo, os mega projectos permitiram triplicar as exportações de Moçambique em cinco anos, mas têm um impacto nulo nas receitas fiscais. O investimento directo estrangeiro realizado desde o fim da guerra em 1992 é superior ao actual PIB de Moçambique, e o investimento privado total é equivalente ao triplo do PIB; no entanto, as receitas fiscais e aduaneiras do Estado, como percentagem do PIB, tendem a ser estagnantes ou mesmo a reduzir. Para minimizar a política de incentivos fiscais e aduaneiros, a política fiscal sobrecarrega as poucas empresas formais que caem na categoria de pagadores de impostos. Assim, ao mesmo tempo que um mega projecto que contribui com cinco pontos percentuais do PIB não contribui para o orçamento do Estado; empresa há cujo impacto no PIB é insignificante e que, no entanto, contribuem com quatro a seis por cento das receitas fiscais do Estado (MIC, 2005b).

Agora, a economia caminha para o livre comércio a nível da SADC cuja a perspectiva é o alargamento da base do Imposto sobre o Valor acrescentado (IVA) através da maior circulação de bens e serviços. Segundo Borgarello et al, o nosso sistema de recuperação do IVA é muito fraco. Esta questão coloca os seguintes problemas: a) pressão fiscal sobre as PMEs cria um ambiente propício a redução do volume de actividade; b) cria dificuldades sobre os que pretendem aumentar o volume da actividade; c) fomenta baixas taxas de investimento no aumento da capacidade instalada, aumento da formação, baixos níveis de poupança, e.t.c, uma vez que mais de metade dos lucros é retido pelo Estado.

3.2.4. Infra-estruturas

O país vem de uma era colonial em que fomos integrados na economia regional e mundial fornecendo bens e serviços através dos corredores de desenvolvimento para os países do hinterland. Isto significa que o sistema de transportes (rodovias, ferrovias) esteve direccionado para estes países. Este foi o sistema de transportes e comunicações que herdamos. Entramos para a era pós-independência, em que a guerra dos 16 anos levou a destruição das infra-estruturas já debilitadas: levou a destruição de rodovias, ferrovias, vias de comunicação, o sistema de transporte de energia.

Actualmente, o sistema de transporte continua beneficiando os países do hinterland, senão vejamos: o CDM – Corredor de Desenvolvimento de Maputo – ligando Maputo-África do Sul, CDB - Corredor de Desenvolvimento da Beira – ligando Beira-Zimbabwé, CDN – Corredor de Desenvolvimento de Nacala – ligando Nacala-Malawi.

Aqui, continua-se não atacando alguns dos factores cruciais como a priorização das ligações sul-norte. Com o actual estado degradado das estradas ligando sul-norte, o *time utility* não pode ser alcançado afectando os níveis serviço porta-a-porta, flexibilidade e os níveis de produtividade. Naturalmente que os mais afectados são as PMEs cuja capacidade de contornar esta situação é muito fraca. Tal reflecte-se negativamente na estrutura de custos de transporte das PMEs que necessitem destas vias de transporte.

A energia é outro factor de desenvolvimento em Moçambique e no mundo. O país ainda se encontra no processo de electrificação rural garantindo acesso aos que não têm e melhorando a qualidade para os que já têm. O acesso a energia é visto como um dos factores preponderantes na redução da pobreza.

Segundo Borgarello e tal (2004), uma das mais importantes infra-estruturas ausentes no mercado nacional é o próprio mercado. Tal não se refere somente ao lugar físico para o comércio de bens e serviços, mas também a ligações económicas mais complexas de troca de bens e serviços.

Capítulo IV – LINHAS ESTRATÉGICAS PARA O INCREMENTO DO IMPACTO ECONÓMICO DAS PMEs EM MOÇAMBIQUE

O capítulo anterior procurou mostrar os diversos constrangimentos que as PMEs nacionais enfrentam. Estes constrangimentos têm efeitos negativos no crescimento das PMEs e, medidas de solução com vista a minimiza-los constituirá um avanço ao melhoramento do impacto das PMEs nas variáveis económicas. Este capítulo procura abordar algumas linhas estratégicas de política com foco no melhoramento das condições de exercício da actividade económica das PMEs em Moçambique.

4.1. Melhoramento do Ambiente de Desenvolvimento Empresarial

Proporcionar um desenvolvimento assente em PMEs é fundamentado pelo facto de as empresas que lideram o crescimento económico são em geral de capitais maioritariamente estrangeiro, com fracas ligações com empresas nacionais; são orientadas para o mercado internacional, com muito baixa participação na geração de emprego e contributo ao desenvolvimento económico. Sem estas empresas, a economia nacional mostra-se descapitalizada e com fraco nível de crescimento.

De uma forma geral, as medidas de solução envolvem um conjunto de intervenientes que só terá sentido a sua actuação se o foco da política económica for o desenvolvimento empresarial baseado em PMEs. Envolvem-se as próprias empresas – as afectadas e outras viradas a cooperação; Instituições Financeiras - Bancos Comerciais e de Microfinanças – que facilitarão o acesso ao crédito e a taxas de juro baixas; agências de apoio as PMEs (na promoção de formação, consultorias e divulgação de informação relevante ao desenvolvimento das PMEs, no processos como aquisição de melhores tecnologias, captação de créditos no mercado internacional); Ministério da Indústria e Comércio – funcionando como o articulador das PMEs com as direcções da política monetária (créditos especiais às PMEs, fundos de fomento para as potenciais PMEs, concessão de incentivos especiais aos financiadores das PMEs), das políticas aduaneiras (discriminação dos materiais a isentar em função do tamanho, situação do mercado e estágio de

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

desenvolvimento – algumas PMEs reclamam o facto de alguns materiais para o uso produtivo são vistos como materiais de consumo, fazendo com que elas sejam afectadas por taxas aduaneiras elevadas³²); as instituições legisladoras – flexibilidade do mercado de trabalho, redução dos processos e procedimentos de registo de empresas.

Dos vários factores que impedem o desenvolvimento das PMEs em Moçambique, o acesso ao crédito constitui um dos factores mais difundidos a nível da literatura. Mas, o estudo levado por Borgarello et al concluiu que existe uma dicotomia neste mercado. Num extremo temos o lado da oferta que clama por melhorias no empreendedorismo e nas capacidades e, noutro extremo, a procura clama por melhorias no acesso ao crédito caracterizado por facilidades e obtenção do mesmo em paralelo com uma política monetária conducente a redução das taxas de juro.

O que liga estes dois mercados é a taxa de juro, este que traduz o risco, o custo do capital, a incerteza. As taxas aplicadas são elevadas porque as PMEs carecem de indivíduos empreendedores; com conhecimento do mercado em que operam bem como das suas dinâmicas; de planos de negócios (se existirem); de estratégias e capacidade de penetração em mercados internacionais; de mecanismos de captação de informação relevante. Consequentemente verificar-se-ão elevadas taxas de juro e o curto prazo de reembolso. Empréstimos de longo prazo não constituem um factor preponderante no desenvolvimento das PMEs. Ayyagary et al (2003) não encontraram nenhuma correlação entre crescimento das PMEs e o crédito de longo prazo. Tal poderá estar associado a uma das conclusões do estudo de Beck et al (2002). Neste estudo concluiu-se que no longo prazo as PMEs tinham a capacidade de auto financiar-se. Assim, temos que atacar as origens das incertezas. Para tal, é dever do Estado e/ou através de agências com foco em PMEs, criar-se mecanismos de fornecimento de informação sobre o ambiente em que operam, fornecendo-lhe visão sobre as novas oportunidades e desafios, certamente que tendo em conta as seus pontos fortes e fracos. Isto permitirá o desenho de planos mais coerentes e sustentáveis de acesso ao crédito e penetração em mercados. Estes pontos

³²Embora esta medida possa não ter muito efeito no futuro recente uma vez que estamos em processo de desarmamento pautal com o seguinte calendário (todos a 1 de janeiro): em 2008: a Zona de Comércio Livre; em 2010, a União Aduaneira; em 2015: o Mercado Comum; em 2016: Banco Central comum; e em 2018, a Moeda Única.

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

podem ser alcançados por consultorias, projectos de formação dos gestores em planificação, administração e gestão dos negócios e, em alguns casos, além de facilitar o acesso ao crédito, fazer-se um paralelismo via assistência técnica.

A inexistência de Bancos Comerciais, Instituições de micro finanças em zonas rurais bem como de um Banco de Desenvolvimento³³ é outro factor que impede o desenvolvimento da actividade das PMEs.

Segundo Liedholm (1998) citado por Borgarello et al (2004: 16), a ideia é que os Bancos de Desenvolvimento poderiam criar um departamento especializado no apoio as PMEs. Outro modo, seriam as uniões de crédito e Cooperativas.³⁴

As instituições que operariam em zonas rurais teriam como função a colecta de excedente monetário de alguns superavitários para posterior empréstimo aos vários agentes deficitários

mantendo o objectivo de baixas taxas de juro e períodos de amortização mais longos. Assim, iria-se aumentar o valor da moeda nas trocas comerciais; iria-se aumentar a circulação da moeda no campo; aumentar-se-ia os níveis de produção e, quando acompanhados de alguma assistência técnica, aumentar-se-ia a produtividade dos factores.

Já existem algumas iniciativas com vista a minimização destes e de outros problemas como é o exemplo do Banco de Moçambique está estendendo suas agências a todas capitais provinciais; a recente parceria no Ministério dos Transportes e Comunicação via Correios de Moçambique com o Banco de Moçambique e outras empresas com a finalidade de captar da poupanças nas zonas rurais.

Quanto a actual macroeconomia, deve-se tomar em consideração que a ideia não é (e nem deve) ser retirar as grandes empresas ou os mega projectos que operam na economia

³³ Já antes existiu o BPD – Banco Popular de Desenvolvimento, com grande abrangência nacional, mas foi extinguido dando lugar ao actual Banco Austral.

³⁴ Exemplo mais notável no país é a União Geral das Cooperativas Agro-pecuárias (UGC), composto por inúmeras cooperativas agrícolas, incluindo agricultura e processamento. Os trabalhadores beneficiam-se de um leque de programas integrados que os oferece serviços de poupança, higiene, e facilidades de crédito (Borgarello e tal, 2004).

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

nacional ou até impedir novos investimentos de vulto. Não se pretende dizer que as PMEs são melhores que os mega projectos na promoção do crescimento e desenvolvimento sustentável. Elas têm um carácter complementar (vide o Capítulo III).

Sabe-se que a tentação que os megas projectos representam em termos de volume de investimentos, produção e volume de exportações cria dificuldades a nível da economia política. Assim, como forma de colmatar as tendências actuais de crescimento económico, por um lado, é necessário olhar, captar e estudar informação sobre as dinâmicas do mercado mundial, as tendências do investimento mundial, as estratégias destes mega projectos para daí colher-se o máximo de benefícios tanto a nível de impostos, aquisição/transferência de tecnologias, responsabilidade social, por outro lado, através da informação captada, identificar potenciais PMEs que possam servir-se de sub-contratada a estas grandes firmas e também ajudá-las a identificar novos nichos de mercado criados pela actividade destas grandes empresas de carácter internacional.

É importante frisar o papel do Banco de Moçambique no controle das taxas de juro, pois que, as altas taxas de juro discriminam a favor das PMEs. Isto atrai os especuladores, uma vez que, quando a taxa está elevada naturalmente que os activos tornam-se mais rentáveis sendo que se prefere alocar o capital em activos – bilhetes do tesouro, acções, obrigações, etc.) do que em créditos e/ou em actividades de grande risco financeiro.

Quanto as infra-estruturas, é importante a edificação de vias com ligações sul-norte. A implementação desta política em muito beneficiaria as PMEs uma vez que elas estão maioritariamente voltadas ao mercado nacional; permitir-se-ia a facilidade e rapidez no escoamento dos produtos industriais, agrícolas e na prestação de serviços para as diferentes regiões do país; permitir-se-ia o alargamento dos mercados das PMEs e posterior pressão para o aumento da produção, competitividade e, conseqüentemente, a produtividade.

4.2. Desenvolvimento da Abordagem dos *Clusters*

As PMEs, tanto agrárias, industriais como às de serviços se quiserem ter sucessos devem organizar-se em *Clusters*³⁵ ajustado as realidades específicas da economia (Do Rosário, 2006: 156). As PMEs nacionais são caracterizadas pela obsolescência do equipamento, uso de tecnologias atrasadas ou obsoletas, fraqueza da gestão. Estes defeitos minam os esforços das PMEs em tornarem-se mais competitivas e muitas vezes associa-se como resultado do seu tamanho e pela falta de recursos financeiros e humanos. Estudos conseguiram demonstrar que não era o seu tamanho que provocava estas fraquezas, mas sim ao isolamento à que as PMEs estavam votadas³⁶.

A abordagem de *Clusters* sugere que firmas geograficamente próximas (ou capazes de estabelecer ligações de informações e/ou outras) colhem várias economias de aglomeração. Algumas das quais surgem pelo simples facto de estar no local certo – disponibilidade de habilidades específicas, materiais ou mercados, redução dos custos de transacção. Outras necessitam de mais colaboração entre firmas e com forte possibilidade de beneficiar-se de economias de escala – por exemplo, a formação de trabalhadores, criação de novos produtos, introdução do controle de qualidade ou actividades de pesquisa, armazenamento e transporte de bens, entre outros (Lall, 2000: 7).

A abordagem de desenvolvimento de *Clusters* tem como objectivo apoiar várias empresas que desenvolvem diferentes actividades de produção industrial, agrícola e de serviços a alcançar e elevar a sua competitividade no mercado. Esta abordagem une as empresas que tem como objectivo vencer os desafios e dificuldades comuns, tais como: (a) o acesso ao crédito; (b) acesso a informação; (c) acesso a novas tecnologias; (d) mercados, e,t,c, dificuldades devido ao seu isolamento dificilmente conseguiriam ultrapassar. O Segundo UNIDO (2004), os *Clusters* tem um papel importante na agenda Pro redução da pobreza via criação de mais emprego e fornecendo rendimento aos

³⁵ Concentração do ponto de vista geográfico e sectorial de várias pequenas e médias empresas, tanto agrárias, industriais como às de serviço que têm as mesmas oportunidades e enfrentam problemas comuns.

³⁶ Vide UNIDO (1996). *Support Systems for SMEs in Developing Countries*. Paper nº 2.

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

pobres, especialmente para os segmentos marginalizados da força de trabalho³⁷; ajudando as empresas a mobilizar recursos; fornecendo alternativas para acções colectivas que melhorem o bem estar das comunidades pobres; e pelas amplas metas sociais e de desenvolvimento. A experiência internacional de países como a Índia, Coreia do Sul, Malásia, Tailândia, Brasil, Itália, Indonésia e Paquistão indicam que para a sobrevivência das PMEs a abordagem de *Clusters*, ajustada as condições específicas do país, pode ajuda-las a alcançar o seu principal objectivo que é torna-las mais competitivas (UNIDO 2004, Do Rosário 2006).

Em Moçambique, o processo de formação dos *Clusters* pode ser iniciado, apoiado e reforçado com assistência técnica e visitas de troca de experiências no âmbito dos acordos de cooperação Sul/Sul, em especial com a Índia, Brasil, Indonésia, entre outros (Do Rosário, 2006: 156). Mais adiante, Do Rosário salienta que, experiências demonstram ainda que é possível o desenvolvimento da competitividade das PMEs industriais através do estabelecimento da cooperação e de parcerias coerentes, seja qual for o número de *Clusters* envolvidos, seu tamanho, o volume da sua produção e a sua maturidade. Portanto, o elemento chave do sucesso dos *Clusters* é o estabelecimento de mecanismos flexíveis de intervenção e de um plano de acção adequado à produção de um desenvolvimento sustentável.

Experiências, do mundo e da Índia em particular, demonstram que o sucesso dos *Clusters* não reside na mera proximidade geográfica e/ou no número das empresas envolvidas na concentração. Resulta da qualidade do relacionamento que o agrupamento das empresas e qualidade do relacionamento que os *Clusters* mantêm....” (Assaf, 2004, citado por Do Rosário, 2006: 155).

Os *Clusters* ajudam as PMEs a ultrapassar os constrangimentos associados ao tamanho, promove o desenvolvimento tecnológico e fortalece a sua capacidade de competir no mercado nacional e internacional. Os ganhos de se envolver em *Clusters* incluem economias externas localizadas, particularmente economias de escala e escopo, a medida que as PMEs se especializam e se engajam na divisão do trabalho; a proximidade

³⁷ Como as mulheres, os emigrantes, e aqueles com baixos níveis de educação e formação.

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

geográfica aumenta as possibilidades de cooperação local. Weijland 1999 citado por UNIDO (2004), concluiu que os *Clusters* reduzem os custos de transacção na aquisição de inputs e nos processos posteriores de venda.

Os elevados custos de transacção são uma característica muito forte ao desenvolvimento das PMEs e a criação de *Clusters* mostra-se como opção favorável para empresas nacionais.

CONCLUSÕES

As PMEs correspondem a maioria esmagadora em qualquer economia, sua análise se traduz na busca de um sector privado mais sólido e sustentável, principalmente para a economia de Moçambique. Mas, os dados mostram uma crescente das grandes empresas no PIB, na taxa de crescimento económico e nas exportações (fala-se de empresas com um peso abaixo de 2% sobre o total de empresas).

Sendo as PMEs a maioria esmagadora e absorvendo mais 75% do emprego no sector privado, o que impede o aumento do seu contributo a economia? A resposta a esta questão constituiu o objectivo central deste trabalho. Quatro factores foram seleccionados e analisados: o mercado de crédito, os padrões de crescimento económico, o ambiente institucional de desenvolvimento empresarial; e infra-estruturas.

O mercado de crédito é um factor crucial ao desenvolvimento das PMEs, mas as taxas de juro, os períodos de amortização do capital, os colaterais exigidos (para empréstimos de curto prazo exige-se colaterais acima de 300%), entre outros, correspondem a um entrave muito forte no acesso ao crédito e torna-se urgente acções com vista a redução das incertezas – fortificação da formação dos seus gestores, assessoria em planos de negócio, incentivos a instituições de crédito às PMEs. É preciso que se crie e incentive a criação de Instituições de Micro finanças a nível das zonas rurais de modo a captar-se poupanças e canaliza-las aos empreendedores, claro que tomando em atenção as baixas de juro

O crescimento a economia nacional assenta-se em grandes empresas de capital privado e estrangeiro com foco no mercado global. A maioria destas tem fracas ligações nacionais de input-output, no emprego, fiscais, entre outros, mostrando a insustentabilidade do actual padrão de crescimento económico. Mas, os padrões de crescimento económico não são em si um problema, mas sim a incapacidade de tomar vantagens deste crescimento. É preciso que a política económica crie capacidades de captar informação sobre as tendências e objectivos do investimento global para daí colher-se o máximo de benefícios económicos e sociais; é preciso que se identifique as ligações que possam surgir entre este investimento global e as empresas nacionais através da identificação das potenciais

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

PMEs; também é preciso que se crie capacidades humanas, tecnológicas de preenchimento dos nichos de mercado criados pela operação das grandes empresas.

O ambiente institucional é um factor a ser muito bem desenvolvido. Este tem grande impacto no registo de novas empresas, na transição das empresas do sector informal para o formal, na transição de pequenas para médias, e destas para grandes empresas. O ambiente institucional ainda não é muito propício ao desenvolvimento das PMEs, pois que, este ambiente cria um peso muito grande na organização da actividade produtiva e nas vendas, ou seja, cria elevados custos de transacção. Vários aspectos são necessários para a sua melhoria – redução da burocracia envolvendo o registo das empresas, clareza e flexibilidade da legislação laboral, redução do volume de impostos (estes consomem mais de 50% dos lucros da actividade), melhoramento da capacidade de obrigar o cumprimento dos acordos.

A rede de infra-estruturas ferroviárias e rodoviárias ainda continua servindo as economias tranfronteiriças; continua-se não priorizando as ligações sul-norte. Num mercado composto maioritariamente pelas PMEs e cujo abordagem principal é o mercado nacional, a manutenção deste foco não permitirá o seu rápido progresso comprometendo, assim, a sua flexibilidade. A flexibilidade de acções visando a melhoria desta situação corresponderão a mais um avanço rumo a um sector privado dominado pelas PMEs.

A situação de isolamento à que as PMEs se encontram sujeitas, minando a sua capacidade de fortificação do seu poder no mercado nacional e de penetração no mercado internacional, corresponde a um incentivo a criação dos *Clusters*. A partir destes, as PMEs poderiam concentrar e partilhar conhecimentos, habilidades, capacidades, tecnologias, modelos de gestão, reduzir os custos de transacção, entre outros. Estas e outras vantagens proporcionariam ganhos de escala para as empresas envolvidas e para a economia no geral.

APÊNDICE

LISTA DE TABELAS	PÁGINA
Tabela I – 1: Número de empresas, pessoas ao serviço e volume de negócios em 2002 (10 ⁶).	4
Tabela II – 1: Classificação sectorial do tamanho da empresa segundo o número de trabalhadores	10
Tabela II – 2: Classificação das empresas a nível do sector da indústria.	11
Tabela II – 3: Classificação das empresas a nível do sector do Comércio.	11
Tabela III – 1: Acesso das empresas a linhas de Crédito, Empréstimos formais e informais – 2006.	27
Tabela III – 2: Taxas de juro e períodos de amortização para empresas, por categoria e tamanho – 2006.	28
Tabela III – 3: Taxas anuais de crescimento do PIB (%).	29

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

ANEXOS

Anexo I – Grandes Projectos operando na economia Moçambicana e outros aprovados pelo pelo CPI (megaprojectos de 2003, 2004 e 2005)

Projecto	Investidor(es)	Investimento (USD milhões)	Emprego	Localização
Mozal I e II	Austrália, Japão, África do Sul, Reino Unido e Moçambique	2300	750	Beloluane (Maputo)
Complexo Petroquímico	RAS (Sazol)	1800	nd	Beira (Sofala)
Gás Natural e Pipeline Temane	RAS (Sazol)	1500	700	Pande e ao longo do pipeline (Inhambane, Gaza e Maputo)
Motraco	RAS e Moçambique (ESKOM, EDM, SEB)	131	nd	Beloluane (Maputo)
2003				
Reabilitação da linha de Sena	Rites & Iron International, Ltd (Índia), CFM (Moç)	315	nd	Sofala e Tete
Mozambique Leaf Tobacco	Universal Leaf Tobacco of Unites Estates (USA)	53	nd	Tete
Areias Pesadas do Limpopo	Southern Mining Corporation, Corridor Sands, WMC (Austrália) e Yangara (RAS)	1200	nd	Chibuto (Gaza)
Areias Pesadas de Moma	Kenmare Resources PLC	100	nd	Moma (Nampula)
2004				
Karibu River State	RAS	98	1200	Matola/Boane
CCFB - Companhia de Caminhos de Ferro da Beira	Índia e Moçambique	152,46	1000	Beira
Marmorte - Empresa Agrícola de Moçambique	RAS e Portugal	51,613	200	Sofala/Buzi

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

2005

Comuine Estate	Golf	RAS e Moçambique	22,388	300	Inhambane
Chongoene Resorts		Reino Unido e Moçambique	65	250	Gaza
Porto Quelimane	de	Moçambique	16,705	205	Zambézia
Sociedade Art Industries	Bon	RAS e Moçambique	10	115	Maputo
Arromoz		RAS e Reino Unido	16	100	Gaza
Autogás Natural Vehicle	- Gas	RAS e Moçambique	15,3	54	Maputo
Tecomaji Project		Reino Unido e Moçambique	10	40	Cabo Delgado

Fonte: KPMG, 2003, 2004, 2005, 2006

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

Anexo II.

Segundo Lall (2000: 3-4), a capacidade das PMEs em crescer, competir, exportar e inovar tem sido fortalecido pelos seguintes factores:

1. Declínio da competitividade dos países Desenvolvidos (PDs) em actividades de produção em massa, forçando-os a entrar em actividades de grande nível de habilidades e tecnologia;
2. A turbulência causada pelo rápido progresso tecnológico, favorecendo as PMEs, estes que tem vantagens na fase embrionária da tecnologia antes que estas se estabilizem e economias de escala na produção, vendas ou Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) tornem-se mais importantes;
3. A disponibilidade crescente de capital de risco para firmas baseadas em pequenas tecnologias, na forma de capitais em *Venture*, financiamentos especiais do governo ou serviços financeiros especializados;
4. A crescente demanda por produtos especializados, *custom-made*, combinadas com tecnologias baseadas em informação que reduzem a desvantagem das PMEs no acesso e processamento da informação;
5. A disponibilidade de tecnologias computarizadas que permitam aos pequenos, unidades de produção mais flexíveis, de competir nos custos directamente com os grandes, mais especializadas;
6. Pressões competitivas às grandes firmas, no sentido de reduzir os custos pela tradicional sub-contratação com firmas domésticas;
7. Mudanças tecnológicas nos transportes e comunicações, facilitando maior eficiência na sub-contratação, com ligações próximas (sendo a produção *just in time* como um dos resultados);
8. A liberalização do comércio e fluxos de investimento, desobstruindo novas oportunidades por investimento exterior pelas pequenas empresas; e
9. O crescimento de dinâmicos *Clusters* de PMEs, tanto nos PDs como nos PVDs, com alto nível de cooperação para o alcance da competitividade internacional.

Pequenas e Médias empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do seu Impacto Económico em Moçambique

Anexo III : Produto Interno Bruto per capita real, peso das PMEs no emprego e no PIB de algumas economias (média de 1990-1999).

Pais	PIB pc (USD)	PMEs (L)	PMEs (PIB)
Vietname	278,36	74,20	24,00
Ucrania	1.189,84	5,38	7,13
Bulgária	1.486,74	50,01	39,29
Equador	1.521,39	55,00	20,03
Colombia	2.289,73	67,20	38,66
Belarus	2.522,94	4,59	9,00
Turquia	2.864,80	61,05	27,30
Hungria	4.608,26	45,90	56,80
Argentina	7.483,77	70,18	53,65
Rep. Korea	10.507,69	76,25	49,90
Grécia	11.593,57	86,50	27,40
Espanha	15.361,80	80,00	64,70
Itália	19.218,46	79,70	58,50
Inglaterra	19.360,55	56,42	51,45
França	27.235,65	67,30	61,80
Holanda	27.395,01	61,22	50,00
Alemanha	30.239,82	59,50	42,50
Dinamarca	34.576,38	68,70	56,70
Japão	42.520,00	71,70	56,42
Luxemburgo	45.185,23	70,90	76,30

Beck&Demirguch-Kunt, 2005

Legenda:

- PIB pc – representa o Produto Interno Bruto per capita real;
- PMEs (L) – representa a porção da força de trabalho empregue nas PMEs; e
- PMEs (PIB) – representa o contributo das PMEs no Produto Interno Bruto.

Pequenas e Médias Empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do Impacto Económico em Moçambique

Anexo IV – PMEs e o ambiente de negócios no em alguns países (M)

Países	PIB pc (USD)	PMEs (%)	Ambiente Empresarial*
Brazil	4.327	59,80	-0,34
Camargões	653	20,27	-1,98
Polónia	3.391	63,00	0,15
Alemanha	30.240	59,50	0,82
Filipinas	1.099	66,00	-0,70
Coreia	10.508	76,25	1,03
Turquia	2.865	61,05	-1,20
Japão	42.520	71,50	1,09

* O ambiente empresarial é composto por quatro (4) indicadores: protecção dos direitos de propriedade, capacidade de forçar o cumprimento dos contratos, Regulamentação nos custos de entrada e Sistemas efectivos de Bancarrota

Fonte: Beck e Demirgüç-Kunt, 2005

Anexo V – Taxas Anuais de Crescimento do PIB, do Rendimento per capita e da População

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Média
Tx Crescimento do PIB	6,8	11,1	12,6	7,5	1,9	13,1	8,2	7,9	7,5	7,8	8,5	8,61
PIB per capita (USD)	178,5	207,4	233,4	236,5	210,2	204,6	222,0	254,9	309,1	338,8	364,0	
Tx de Cres. PIB pc	n	16,18	12,52	1,35	-11,10	-2,70	8,54	14,79	21,27	9,60	7,46	7,79
População (milhões)	16,230	16,630	16,965	17,299	17,691	18,071	18,438	18,791	19,129	19,591	20,041	
Tx. De Cres.	n	2,46	2,01	1,97	2,27	2,15	2,03	1,91	1,80	2,42	2,30	2,13

Fonte: CPI 2007, Anuários Estatísticos do INE, www.worldbank.org

Pequenas e Médias Empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do Impacto Económico em Moçambique

Anexo VI: Resumo de Constrangimentos que as empresas enfrentam

Potenciais Constrangimentos	Nº Empresas	Média	Desvio Padrão	Mediana
Electricidade	157	2,1	0,1	2
Transporte	147	1,4	0,1	1
Acesso a Terra	71	0,8	0,2	0
Nível de Impostos	156	2,1	0,1	2,5
Ad. de Impostos	155	1,7	0,1	2
Alfândegas e Regulmentação Comercial	142	1,7	0,1	1
Regulamentação Laboral	156	2,1	0,1	2
Licenças e Registo de Negócios	139	0,9	0,1	0
Acesso ao Crédito Doméstico	144	2,4	0,1	3
Acesso ao Crédito Estrangeiro	184	1,5	0,2	0
Custos Financeiros	144	3	0,1	4
Incerteza da Política Económica	151	2	0,1	2
Instabilidade Macroeconómica	153	2,7	0,1	3
Corrupção Geral	136	2,1	0,1	2
Corrupção nas Inspeções	155	1,8	0,1	2
Corrupção Alfandegária	133	1,6	0,1	2
Corrupção de Impostos	152	1,5	0,1	1
Crime, roubos e Desordem	156	1,8	0,1	2
Práticas Anti.Competitivas	144	1,5	0,1	0
Acesso a Serviços de Apoio a Negócios	147	1,4	0,1	1
Acesso a informação de Mercados	148	1	0,1	0
Abertura a Mercados Internacionais	122	1,1	0,1	0
Competição de importancias Ilegais	130	2,3	0,2	3

Fonte: MPD&CTA (2007)

BIBLIOGRAFIA

1. Aoki, M. and Dore, R. (1996). *The Japanese Firms: Sources of Competitive Stenght*. Osford University Press: Oxford and New York.
2. Ayyagary, Megana, et al. (2003). *Small and medium enterprises across the globe: a new database*. Policy research Working paper 3127, World Bank, DevelopMEnt Research, Washington, D.C.
3. Beck, Thorsten & Demirguç-kunt, Asli. (2002): *SMEs, Growth, and Poverty – Do Pro-SME Policies Work?* Note number 268. February 2004.
4. Beck, Thorsten, Demirguch-Kunt, Asli. Maksimovic, Vojislav. (2002). *Financial and Legal Constraints to Firm Growth: Does Size Matter?* February 2002.
5. Beck, Thorsten. Demirguch-kunt, Asli (2005). *Small and Medium Enterprise: overcoming growth constraints*. World Bank. February 2005
6. Biggs, T., (2003). *Is Small Beautiful and Worthy of Subsidy?* Literature review, World Bank.
7. Castel-Branco, Carlos Nuno. (2002). *An Investigation into the Political Economy of Industrial Policy: the Case of Mozambique*. Unpublisged PhD Thesis. University of London (School of Oriental and African Studies, SOAS). London.
8. Castel-Branco, Carlos Nuno. (2003a). *Indústria e Industrialização em Moçambique: Análise da Situação Actual e Linhas estratégicas de Desenvolvimento*. Quaderni Della Cooperazione Italiana, Março de 2003.
9. Castel-Branco, Carlos Nuno. (2003b): *a Critique of SME-led Approaches to Economic Development*. May of 2003.
10. Comission for Africa (2005): *Our Common Interest: Report of the Comissions for Africa*.
11. Do Rosário, Carlos Agostinho (2006). *Humanização da Globalização: Desafios para a Redução da Pobreza em Moçambique*. Maputo.
12. Hallberg, Kristin. (2001): *a Market-Oriented Strategy for Small and Medium-Scale Enterprise*. Discussion paper. Washington D.C.

Pequenas e Médias Empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do Impacto Económico em Moçambique

13. Hoffman, Kour (2005). *Enterprise Solution to Poverty: Opportunities and Challenges for International Development Community and Big Business*. Shell Foundation. March.
14. INE - Instituto Nacional de Estatística (2003): *CEMPRE - Censo das empresas 2002*. Resultados Preliminares. Maputo, Setembro de 2003.
15. Kaufmann, Friedrich & Parlmeyer, Wilhelm. (2002). *The Dilemma of Small Business in Mozambique: The Reason to Be is the Reason not to Prosper*. Documento de Trabalho nº59, CEsa, Lisboa.
16. KPMG (2003). *As 100 maiores empresas de Moçambique*.
17. KPMG (2004). *As 100 maiores empresas de Moçambique*.
18. KPMG (2005). *As 100 maiores empresas de Moçambique*.
19. KPMG (2006). *As 100 maiores empresas de Moçambique*.
20. Lall, Sanjay. (2000). *Stranghtening SMEs for International Competitiveness*. ECES. Working paper nº 44. October 2000.
21. Liedholm, C. (1990). *Small-scale Industry in Africa: Dinamic issues and the role of policy*. Centro Studi Luca D'Aliano and Queen Elizabeth House Development Studies. Workink paper nº 21.
22. Lloyd, H. R. (sd). *Small and Medium Enterprises (SMEs): Instruments of economic Growth and Development in South African Regional Dispensation*. Port Elizabeth Tachnikon. South Africa.
23. Luetkenhorst, W. (2004): *Economic Development, The Role of SMEs and the Rationale for Donor Support: Some Reflections on Recent Trends and best Practices*. UNIDO.
24. MIC - Ministério da Indústria e Comércio (2005a). *Estratégia Para o Desenvolvimento de Micro, Pequena e Médias Empresas*. Setembro de 2005.
25. MIC - Ministério da Indústria e Comércio (2005b). *Política e Estratégia Industrial 2006-2009*. Dezembro de 2005.
26. MIE - Ministério da Indústria e Energia (1993). *Programa Estratégico de Desenvolvimento Industrial*.
27. MPD - Ministério da Planificação e Desenvolvimento & CTA - Confederação das Associações Económicas de Moçambique (2006). *Desenvolvimento do Sector*

Pequenas e Médias Empresas (PMEs): Linhas Estratégicas para o Incremento do Impacto Económico em Moçambique

Empresarial: Resultados Baseados em Inquéritos às Empresas 2002 e 2006. Maputo, 21 de Setembro de 2006.

28. MPD - Ministério da Planificação e Desenvolvimento (2007). *Desenvolvimento de Empresas em Moçambique: Resultados Baseados em Inquéritos ao Sector Manufactureiro em 2002 e 2006.* Direcção nacional de Estudos e Análises de Políticas. Abril de 2007. Maputo
29. OCDE (2005). *Perspectives Economiques en Afrique: le Financement des PME en Afrique.* Banque Africaine de Développement. Centre du Développement de L'OCDE.
30. OECD (2004). *Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy: Towards a More Responsible and Inclusive Globalization.* 2nd Conference of Ministers Responsible for Small and Medium-sized Enterprises (SMEs). Istanbul, 3-4 June.
31. Pinto de Abreu A (1996). *Sector Informal em Moçambique: uma abordagem monetarista.* Licenciatura em Economia. Maputo.
32. UNIDO (2004). *Industrial Clusters and Poverty Reduction: Towards a Methodology for Poverty and Social Impact Assessment of Cluster development Initiatives.* Vienna.
33. World Bank (2003). *Small and Medium Enterprise (SME) Mapping Mozambique.* World Bank Group Small & Medium Enterprise Department. Maputo, Mozambique. February, 2003.
34. World Bank (2006). *Doing Business in 2006: Creating Jobs.* Sub-Saharan Africa Region. Regional Profile.