



REPÚBLICA DE MOÇAMBIQUE

CONSELHO DE MINISTROS

ESTRATÉGIA PARA O DESENVOLVIMENTO DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS EM MOÇAMBIQUE



Aprovada pela 22ª Sessão Ordinária do Conselho de Ministros em 21 de Agosto de 2007

Índice

Lista de Tabelas	iv
Lista de Figuras	v
Lista de Acrónimos.....	vi
Sumário Executivo.....	viii
1.Introdução	1
2.Perfil Actual das PME's em Moçambique	3
2.1. Dimensão das Empresas	4
2.2. Actividades Económicas	6
2.3. Distribuição Regional	9
2.4. As PME's em Moçambique: Considerações Relevantes	10
3.Avaliação do Ambiente de Negócios para as PME's	11
3.1. Visão Geral do ecossistema de Negócios	11
3.1.1. Regulamentos Existentes	12
3.1.2. Análise do ambiente financeiro	12
3.1.3. Mercado do Trabalho	16
3.1.4. Tributação	20
3.1.5. Acesso aos Mercados	23
3.1.6. Ligações: Rede de PME's	28
3.1.7. Empreendedorismo	32
3.2. Avaliação do Ambiente de Negócios	33
3.2.1. Condições Fundamentais para o Desenvolvimento das PME's	33
3.2.2. Avaliação da Flexibilidade, Agilidade e Rede de Contactos	33
4.Definição de Estratégias Nacionais para o Desenvol. das PME's.....	34
4.1. Quadro Estratégico	34
4.1.1. Objectivos	34
4.1.2. Quadro Conceptual para a Realização dos Objectivos	36
4.2. Medidas Recomendadas	37
4.2.1. Remoção das Barreiras Reguladoras.....	37
4.2.2. Criação de um ambiente com inspecções simplificadas	38
4.2.3. Maior Acesso ao Financiamento.....	38

4.3.	Promocão da instituição do sistema de leasing para as PME's	43
4.4.	Criação de financiadores e fundos de investimentos	45
4.5.	Incentivos para os esforços dos bancos em relação às PME's	45
4.6.	Incentivo ao crédito rural e ao micro-crédito.....	46
4.7.	Aprofundamento das medidas regulamentares laborais para tornar a mão de obra mais competitiva.....	47
4.8.	A questão da carga fiscal	47
4.9.	O reembolso do IVA	49
4.10.	Expansão do acesso ao mercado	49
4.11.	Informação sobre mercados	50
4.12.	Alianças Empresariais.....	50
4.13.	Designar praças financeiras especiais nas principais regiões do país	51
4.14.	Empreendedorismo	52
4.15.	Fortalecimento das Capacidades para o Desenvolvimento das Tecnologias e Habilidades de Gestão	53
4.16.	Instituição de um sistema de qualificação dos técnicos nacionais	54
4.17.	Potenciar instituições de formação profissional	55
5.	Apoio Estratégico para as PME's	55
5.1.	Disponibilização de garantia de crédito e estratégia	56
5.1.1.	Objectivo de garantia de crédito estratégica	56
5.1.2.	Prós e contra de garantia de crédito	56
5.1.3.	Rúbrica das empresas que se qualificam para garantia de crédito	57
5.1.4.	Esquema de privilégios	58
5.2.	Criação de condições de incubadoras	58
5.3.	Criação do Instituto de Pequenas e Médias Empresas	60
6.	Acções a serem Realizadas	61
6.1.	Seqüência das Acções	61
	Anexos	
	Referências	

Lista de Tabelas

Tabela 1: Distribuição das Indústrias Transformadoras ao nível das SMEs, 1998-2002.....	3
Tabela 2: Distribuição das Empresas Segundo a Dimensão.....	5
Tabela 3: Distribuição do Valor Acrescentado de Acordo com a Categoria de Empresa.....	5
Tabela 4: Valor Acrescentado por Trabalhador, Países Seleccionados.....	6
Tabela 5: Distribuição das PMEs por Tipo de Actividade.....	7
Tabela 6: Distribuição das PMEs por Região.....	10
Tabela 7: Importância Relativa das diferentes fontes de Financiamento.....	15
Tabela 8: Uso do Financiamento Bancário segundo a Dimensão das Empresas.....	15
Tabela 9 Racio do Valor do Colateral em Relação ao Montante do Crédito, Segundo a Dimensão das Empresas.....	16
Tabela 10: Moçambique: O Rank dos Problemas Enfrentados Pelas Empresas em Percentagem.....	18
Tabela 11: Comparação Regional das taxas do IVA e das Taxas de Negócios.....	22
Tabela 12: Comparação Internacional das taxas do IVA e das taxas de Negócios.....	22
Tabela 13: Variação nas Taxas Percentuais do Rendimento Colectivo na Korea.....	23
Tabela 14: Total do Comércio Americano com os Países Elegíveis da AGOA -Alguns Países Seleccionados.....	26
Tabela 15: Vantagem Comparativa Revelada, 2000-2003.....	27
Tabela 16: Número de Empresas por Região.....	29
Tabela 17: Multiplicadores por Sector de Bens.....	30
Tabela 18: Material Local e Despesas de Subcontratação –Indústria Transformadora , Países Seleccionados.....	31
Tabela 19: Número de empresas, trabalhadores e volume de Negócios de acordo com as categorias.....	63
Tabela 20: Número de empresas, trabalhadores e volume de negócios de acordo com as categorias.....	63
Tabela 21: Nr. de médias empresas, trabalhadores e volume de negócios por província.....	63
Tabela 22: Nr. de médias empresas, trabalhadores e volume de negócios segundo a CAE.....	64
Tabela 23: Nr. de pequenas empresas, trabalhadores e volume de negócios por província.....	64
Tabela 24: Nr. de pequenas empresas, trabalhadores e volume de negócios segundo a CAE.....	65

Lista de Figuras

Figura 1: Distribuição das PME's de acordo com a categoria	4
Figura 2: Distribuição das PME's segundo a CAE, algumas indústrias	8
Figura 3: Contribuição do PIB, sectores seleccionados	8
Figura 4: Razão pela qual as Firmas não se Candidataram para os empréstimos Bancários	16
Figura 5: Comparação Internacional dos Impostos sobre Lucro Bruto.....	23
Figura 6: Taxa Marginal Efectiva (METR) no Sector Manufactureiro	24
Figura 7: Despesas em consumo final per capita – 1995-2004.....	25
Figura 8: O Quadro Conceptual do Desenvolvimento Estrategias para as PME's.....	35
Figura 9: Mecanismo de Crédito para as PME's	39
Figura 10: O Quadro Estratégico de Suporte ao Financiamento das PME's.....	41
Figura 11: Apresentação Esquemática do Sistema de Leasing.....	44
Figura 12: A Estratégia de Suporte para as PME's.....	56
Figura 13: As três fases do desenvolvimento das PME's.....	63

Lista de Acrónimos

AGOA	Crescimento e Oportunidades para África dos Estados Unidos
BCM	Banco Comercial de Moçambique
BIM	Banco Internacional de Moçambique
BM	Banco de Moçambique
CAE	Classificação das Actividades Económicas
CEMPRE	Censo de Empresas
CPI	Centro de Promoção de Investimentos
FFPI	Fundo de Fomento de Pequena Indústria
FMI/ IMF	Fundo Monetário Internacional
GM	Governo de Moçambique
GAPI/SIDP	Gabinete de Consultoria e Apoio à Pequena Indústria
GSP	Sistema Geral de Preferências
HIPC	Iniciativa Para os Países Pobres Altamente Endividados
IDH/ HDI	Índice de Desenvolvimento Humano
IFPRI	Instituto Internacional de Pesquisa de Políticas Alimentares
INA	Instituto Nacional de Investigação Agrária
INE	Instituto Nacional de Estatística
IDE/FDI	Investimento Directo Estrangeiro
MADER	Ministério de Agricultura e de Desenvolvimento Rural
MAE	Ministério de Administração Estatal
MF	Ministério das Finanças
MIC	Ministério da Indústria e Comércio
MINEC	Ministério de Educação e Cultura
MINT	Ministério do Interior
MIREM	Ministério dos Recursos Minerais
MISAU	Ministério da Saúde
MITUR	Ministério do Turismo
MJUST	Ministério da Justiça
MPD	Ministério de Planificação e Desenvolvimento
PME's	Micro Pequenas e Médias Empresas
MT	Ministério do Trabalho
OCDE	Organização para Cooperação e Desenvolvimento Económico
ONG / NGO	Organizações Não Governamentais
PRSP	Estratégia para a Redução da Pobreza

PARPA	Plano de Acção para a Redução da Pobreza Absoluta
PES	Plano Económico e Social
PIB	Produto Interno Bruto
PNUD	Programa das Nações Unidas Para o Desenvolvimento
PSR	Reforma do Sector Público
SADC	Comunidade de Desenvolvimento da África Austral
UE	União Europeia
UNIDO	Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial
WB	Banco Mundial

Sumário Executivo

As Pequenas, Médias Empresas (PMEs), constituem o centro de desenvolvimento de um país, na medida em que contribuem para a geração de postos de trabalho, estimulam e disponibilizam produtos, aumentando assim a competitividade da economia. Porém, o actual nível de contribuição das PMEs não corresponde às expectativas inicialmente previstas.

A análise do ambiente de negócios das PMEs mostra que existe uma série de obstáculos que impedem o crescimento das PMEs, a saber: (1) as excessivas barreiras reguladoras, (2) o elevado custo de financiamento e a limitação de recursos financeiros, (3) a fraca qualificação de mão-de-obra, (4) uma carga fiscal excessiva e um custo elevado do pagamento de impostos, (5) o fraco acesso aos mercados, (6) a falta de ligações horizontais e verticais entre as empresas e (7) baixo espírito empreendedor.

É neste contexto que o Governo define a estratégia para o desenvolvimento das PMEs, de modo que esta contribua para a revitalização do sector das PMEs e permita o alcance dos objectivos estabelecidos no PARPA II.

Para o efeito, são definidos os seguintes vectores estratégicos : (1) a melhoria do ambiente de negócios, (2) a criação da capacidade tecnológica e de gestão e (3) o desenvolvimento do apoio estratégico para as PMEs.

Os vectores são apoiados por planos de acção que facilitarão a implementação da Estratégia:

- **Acções que visam melhorar o ambiente de negócios :**

- (1) A introdução de um sistema de licenças negativas;
- (2) A criação de um ambiente simplificado de inspecções;
- (3) A introdução de um sistema de garantia de crédito;
- (4) A implementação de um sistema de *leasing* ;
- (5) O encorajamento do funcionamento dos financiadores de fundos de investimento;
- (6) O estímulo aos esforços dos bancos no sentido de aumentarem o financiamento e outros serviços destinados às PMEs;
- (7) Encorajamento aos bancos para que fortaleçam as ligações e as redes com as instituições de crédito rural e de micro-crédito;
- (8) Concessão de créditos do governo para o refinanciamento das instituições de crédito rural e de micro-crédito;

- (9) Estudos sobre o regime fiscal e criação de uma infra-estrutura fiscal sólida;
- (10) Aumento da dimensão do mercado através da promoção das exportações e das aquisições do Governo;
- (11) Melhoria do fluxo da informação sobre os mercados;
- (12) Promoção donicho de PMEs; e
- (13) Criação de um ambiente de negócios que incentive o empreendedorismo.

• **Acções com vista ao fortalecimento das capacidades para o desenvolvimento de tecnologias e gestão são as seguintes:**

- (14) Criação de um ambiente social em que incentive a formação de técnicos e trabalhadores qualificados;
- (15) Introdução de um sistema de partilha de custos para a formação profissional; e
- (16) Potenciar as instituições de formação do ensino técnico e de formação profissional.

• **Acções ligadas ao apoio estratégico para as PMEs :**

- (17) O tratamento preferencial às empresas da indústria de base, às empresas de exportação e às empresas de alta tecnologia na garantia do crédito;
- (18) Disponibilização de incentivos à medida das necessidades dos beneficiários;
- (19) Reforço das actividades de promoção e atracção de investimentos;
- (20) Atracção de trabalhadores qualificados; e
- (21) Promoção de “incubadoras ”

A estratégia abarcará o período compreendido entre 2007 e 2012, em conformidade com o PARPA II. Contudo, este prazo poderá ser prorrogado para além de 2012 dependendo da taxa de sucesso da estratégia no final do período.

As PMEs terão três fases de desenvolvimento: a fase de arranque, a de implementação e a de crescimento sustentável.

A figura a seguir apresenta de forma resumida os objectivos estratégicos, as fases de desenvolvimento previstas e as medidas que devem ser tomadas visando estimular o desenvolvimento das PMEs e facilitar o progresso no crescimento geral da economia do país

1. Introdução

1.1. O presente documento define as estratégias nacionais e os respectivos planos de acção para o desenvolvimento e a promoção das micro, pequenas e médias empresas (PMEs)¹.

1.2. Os esforços em curso e o empenho do Governo visando aliviar o nível da pobreza incentivando um crescimento sustentável estão bem reflectidos no Plano de Acção para a Redução da Pobreza Absoluta II (PARPA II), o qual foi aprovado e adoptado pelo Conselho de Ministros em Junho de 2006. As estratégias preconizadas no documento também servem de guia do desenvolvimento nacional para o período de 2006-2009. O PARPA II é caracterizado pelo seu grande enfoque no desenvolvimento do sector privado e vis a especialmente o desenvolvimento das PMEs (micro, pequenas e médias empresas). Esta atenção específica prestada ao desenvolvimento das PMEs é referente à realização dos objectivos gerais do plano².

1.3. As PMEs desempenham um papel vital na economia nacional. A importância das PMEs para a economia de uma nação tem quatro dimensões:

- Primeira: *as PMEs geram o emprego*. Partindo do princípio que uma grande empresa e uma pequena empresa produzem o mesmo artigo ao mesmo valor, a grande empresa tem a característica de ser de capital intensivo, enquanto a pequena, de mão de obra intensiva. Isto implica que as PMEs oferecem maiores oportunidades de emprego à força de trabalho de um país, ao contrário das grandes empresas.
- Segunda: *As PMEs são cruciais para a competitividade de um país*. Elas encorajam a concorrência e a produção e inspiram inovações e o empreendedorismo. As PMEs são inerentemente guiadas para o mercado, procurando capturar as oportunidades de negócio criadas pela procura de mercado. A barreira relativamente mais baixa de entrada aos mercados e a natureza ágil da estrutura decisória incentiva a concorrência a qual, por sua vez, promove a

¹ Os termos, PME e MPME (micro, pequenas e médias empresas) são utilizados alternadamente.

² Os objectivos gerais preconizados no PARPA II são: (i) a redução do nível de pobreza absoluta e (ii) a promoção do crescimento rápido, sustentável e generalizado.

competitividade das PME. As PME sólidas e competitivas tornam-se em grandes empresas sólidas e competitivas, que podem ser traduzidas em competitividade nacional como um todo.

- Terceira: *As PME diversificam as actividades, estimulam a inovação e a criatividade.* As PME diversificam as actividades económicas oferecendo produtos e serviços que o mercado procura num determinado momento, disponibilizando assim novas linhas de produtos e serviços que ainda não foram introduzidos no mercado. Deste modo, as PME estimulam a inovação e a criatividade.
- Quarta: *As PME mobilizam recursos sociais e económicas.* As PME são os agentes sociais que mobilizam recursos sociais e económicos nacionais que ainda não tenham sido explorados. Daí o papel chave desempenhado pelas PME no desenvolvimento socio-económico dos países .

1.4. Por isso para realizar o objectivo de alívio à pobreza é primordial desenvolver o sector produtivo e competitivo das PME que irá gerar postos de trabalho, assim como bens e serviços contribuindo, em última instância, para a redução do nível de pobreza.

2. Perfil Actual das PME's em Moçambique

Várias medidas foram estabelecidas pelo Governo em reconhecimento da importância das PME's para o desenvolvimento nacional. Eis o actual perfil da PME's em Moçambique.

Tabela 1: Distribuição das Indústrias Transformadoras , 1998-2002

Categorias das Empresas	2002 (a)	1998 (b)	Δ (a)-(b)
Pequenas	2.310	1.200	+1.110
Médias	518	165	+353
Total	2.828	1.365	+1.463

Fonte INE, World Bank (dados originais da INE); *Nota* Os números baseiam-se na Secção D do CAE. Os anos representam pontos actuais no tempo, aquando da colectaa dos dados pela INE.

Uma vez que os números são apenas uma parte de toda a figura, estas não são suficientes para que se possam tirar quaisquer conclusões significativas sobre a trajectória do crescimento de todo o sector de PME's . Porém, é possível fazer uma inferência: o pólo do crescimento nacional não reside nas PME's, pelo menos no sector manufactureiro.

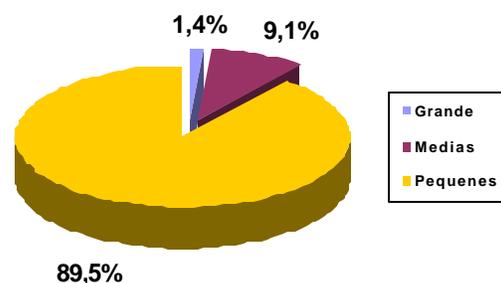


Fig 1: Distribuição das PME's de acordo com a categoria

Fonte: CEMPRE 2004, INE

2.1. Dimensão das Empresas

Actualmente existem no País cerca de 28.474 PME's registadas na base de dados³, com 129.225 trabalhadores. Das 28.474, cerca de 2.621 são médias empresas, enquanto que 25.853 são pequenas empresas. As pequenas e médias empresas constituem 89,5% e 9,1% do número total de empresas (Figura 1) respectivamente. Cerca de 23.074, ou 79,9%, do número total de PME's, são classificadas como micro-empresas com base nas classificações do Fundo de Fomento à Pequena Indústria (FFPI).⁴

De acordo com os mesmos dados, as PME's empregam 129.225 pessoas, ou 42,9%, do número total de trabalhadores, enquanto que as grandes empresas retêm 171.920, ou 57,1%. Cerca de 69.076 trabalhadores, ou 22,9% do total de trabalhadores, encontram-se nas médias empresas. Estes dados sobre as PME's encontram-se resumidos na Tabela 2 a seguir.

Os dados indicam que as PME's, em especial as micro-empresas, são as unidades empresariais predominantes. Não obstante constituírem uma parte dominante das PME's na área de negócios, o impacto destas no emprego formal é marginal: apenas 1,3% da força de trabalho existente no país, ou seja 129.225, são recrutados por 28.474 PME's.⁵ Este número é muito inferior ao número de postos de trabalho disponibilizado

³ Dados do *Censo de Empresas 2004 (CEMPRE 2004)*, INE. A palavra "registadas" significa que os números representam apenas o sector formal. Se não for mencionado algo em contrário, os números indicados reflectirão apenas as actividades do sector formal. Como é sobejamente sabido, o sector informal da economia moçambicana é muito maior. O sector informal é analisado em pormenor no Anexo 3.

⁴ De acordo com a classificação do FFPI, uma micro-empresa refere-se a uma empresa com menos de cinco trabalhadores.

⁵ Em 2002, o grupo etário dos 15-64 de toda a população foi estimado em cerca de 9,8 milhões. Dados do Banco Mundial.

pelas PME's nas economias avançadas. Tomando em consideração que o crescimento anual da população é, em média, de 2,37% nos últimos 10 anos e que o País necessita de gerar cerca de 3,7 milhões de postos de trabalho para poder retirar cerca de 20% da sua população da pobreza⁶, o crescimento do sector das PME's é insuficiente para dar uma modesta contribuição à situação do emprego do país.

Tabela 2: Distribuição das Empresas Segundo a Dimensão

Tamanho das Empresas	Total das Unidades (a)		Total Trabalhadores (b)		Média. No. Trabalhadores/Firma** (b)/(a)
	No.	%*	No.	%*	
Micro	23.074	79,9	42.563	14,1	2
Pequenas	2.779	9,6	17.586	5,8	6
Médias	2.621	9,1	69.076	22,9	26
Total PME's	28.474	98,6	129.225	42,8	5
Grande	396	1,4	171.920	57,1	152
Total	28.870	100,0	301.145	99,9***	

Fonte: INE (Tabela 17 in CEMPRE 2004); Notas: * A percentagem total de todas empresas; ** Média de trabalhadores por unidades de firmas (Média Aritmética é usada ao invés de mediana (pelo facto de não termos a mediana); *** valor não preciso dado as diferenças decimais.

O valor acrescentado total do sector empresarial para o PIB é de cerca de 68,6%, do qual as PME's representam 33,4%⁷. Embora as pequenas empresas tenham contribuído em cerca de 16,5% para o PIB do país, as médias empresas acrescentaram 12%. Por outro lado, as grandes empresas contribuíram com 40,1% (Coluna (b) na Tabela 3).

Tabela 3: Distribuição do Valor Acrescentado de Acordo com a Categoria de Empresa

Tamanho	Volume de Negócios (10 ⁶ Mt) (a)		Contribuição no PIB* (b)=(a)/GDP	PEVA (Valor Acrescentado por Trabalhador)** (c)
	Valores	%		
Grandes	38.842.454	58,5	40,1%	2,06
Médias	11.649.419	17,5	12,0%	1,53
Pequenas	15.952.381	24,0	16,5%	1,00
Total	66.444.254	100,0	68,6%	

Fonte: INE, World Bank, IMF; Notas: *Baseado no 2002 GDP; **Valor Acrescentado por Trabalhador; *** 2002 dados extraídos da Tabela 2.26 in *Pilot Investment Assessment: Mozambique Industrial Performance and Investment Climate 2003*, World Bank (Fonte original dos dados, RPED). Os valores são indicados como sendo valores mediana do grupo e como % da amostra total numa pesquisa. O rendimento foi baseado em 193 amostras

⁶ Estimativas do Banco Mundial.

⁷ Com base no PIB de 2002 em moeda local (Meticais).

A produtividade laboral das empresas desagregadas pelas respectivas dimensões apresentam determinadas características. A produtividade laboral estimada pelo Programa Regional de Desenvolvimento Empresarial é apresentada na coluna (c) da Tabela 3. Os valores apresentados na coluna indicam que a produtividade aumenta significativamente com a dimensão da empresa.

A produtividade laboral, só por si, não garante de forma alguma o nível de competitividade. Contudo, serve de indicador da qualidade da mão-de-obra, que é uma parte intrínseca da eficiência global. A este respeito, é possível deduzir que a baixa produtividade laboral normalmente conduz à fraca competitividade.

Tabela 4: Valor Acrescentado por Trabalhador, Países Seleccionados

	Camarões	Kenya	Tânzania	Zâmbia	Zimbabwe	Moçambique
Média por tamanho	9.596	3.337	1.862	2.962	3.999	977*
Micro	0,501	0,478	0,784	0,601	0,544	0,45
Pequenas	0,731	1,000	0,758	1,050	0,772	1,00
Médias	1,988	1,011	1,220	1,017	0,970	1,53
Grandes	2,011	1,395	1,117	1,392	1,000	2,06
Muito Grandes	1,784	0,848	2,016	1,576	1,230	0,89

Fonte: Extraído da Tabela 2.26 in *Pilot Investment Assessment: Mozambique Industrial Performance and Investment Climate 2003*, World Bank (fonte original dos dados, RPED). World Bank; *Notas:* Baseado no PIB 2002 ; * Os valores são a mediana do grupo como % da amostra completa da pesquisa. Os Valores da mediana encontram-se em U.S. dollars enquanto outros valores são medianas do grupo como % da amostra inteira da pesquisa. Os países omitidos são a Costa de Marfim e Ghana.

2.2. Actividades Económicas

No sector das PME, o comércio é a actividade dominante, seguida pela indústria de hotelaria e de processamento (manufatura). Uma característica importante das PME é a grande concentração de empresas no comércio. Com efeito, observa-se a concentração de empresas nas actividades comerciais do sector das grandes empresas.

Tal como se indica na Tabela 5, o comércio representa 57,4%, ou seja 16,357 empresas, do número total no sector das PME como um todo⁸. O sector do alojamento constitui

⁸ Dados compilados, CEMPRE 2004. Deve-se notar uma excepção à regra: existe uma discrepância no CEMPRE 2004 em relação ao número total de médias empresas. A Tabela 17 do CEMPRE 2004 indica que o número total de médias empresas a nível nacional é de 2.621, enquanto que a Tabela 24 apresenta um total de 2.622. Uma vez que não havia formas de saber em que categorias económicas da Tabela 24 é que o erro se encontrava, este documento utilizará o total de 2.622 apenas para esta secção para efeitos de descrição do sector das MPMEs.

20,2% (5.793) e a manufactura totaliza 9,9% (2.828). A agricultura representa apenas 2,17% (617).

Tabela 5: Distribuição das MPMEs por Tipo de Actividade

Secção Da CAE	Actividades de Negócios			Volume de Negócio (Mt 10 ⁶)		
	Peq (a)	Média(b)	Total PME (c)=(a)+(b)	Pequena (d)	Média (e)	Total PME (f)=(d)+(e)
Agricultura, produção animal, Caça e Silvicultura	485 (1,7%)	132 (0,5%)	617 (2,2%)	118.661 (0,4%)	224.395 (0,8%)	343.056 (1,2%)
Pescas	75 (0,3%)	57 (0,2%)	132 (0,5%)	55.162 (0,1%)	95.223 (0,3%)	150.385 (0,5%)
Indústrias Extractivas	12 (0,0%)	34 (0,1%)	46 (0,2%)	37.486 (0,1%)	150.883 (0,5%)	188.369 (0,7%)
Indústrias Transformadoras	2.310 (8,1%)	518 (1,8%)	2.828 (9,9%)	7.535.574 (27,3%)	3.278.481 (11,9%)	10.814.055 (39,2%)
Produção e distribuição de electricidade, gás e Água	9 (0,0%)	17 (0,1%)	26 (0,1%)	974.099 (3,5%)	86.813 (0,3%)	1.060.912 (3,8%)
Construção	82 (0,3%)	150 (0,5%)	232 (0,8%)	406.065 (1,5%)	1.805.468 (6,5%)	2.211.533 (8,0%)
Comércio a grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis, motociclos e bens de uso pessoal	15.446 (54,2%)	911 (3,2%)	16.357 (57,4%)	3.434.044 (12,4%)	2.889.470 (10,5%)	6.323.514 (22,9%)
Alojamento e restauração	5.398 (19,0%)	341 (1,2%)	5.739 (20,2%)	1.069.525 (3,9%)	616.379 (2,2%)	1.685.904 (6,1%)
Transporte, armazenagem e comunicação	196 (0,7%)	126 (0,4%)	322 (1,1%)	122.961 (0,4%)	1.050.661 (3,8%)	1.173.622 (4,3%)
Actividades financeiras	48 (0,2%)	24 (0,1%)	72 (0,3%)	68.917 (0,2%)	304.919 (1,1%)	373.836 (1,4%)
Actividades de imobiliárias, alugueres e serviços prestados	440 (1,5%)	140 (0,5%)	580 (2,0%)	178.624 (0,6%)	663.434 (2,4%)	842.058 (3,1%)
Educação	135 (0,5%)	98 (0,3%)	233 (0,8%)	19.988 (0,1%)	311.491 (1,1%)	331.479 (1,2%)
Saúde e segurança social	60 (0,2%)	26 (0,1%)	86 (0,3%)	74.192 (0,3%)	29.922 (0,1%)	104.114 (0,4%)
Outras actividades	1.157 (4,1%)	48 (0,2%)	1.205 (4,2%)	1.857.082 (6,7%)	141.882 (0,5%)	1.998.964 (7,2%)
Total	25.853 (90,8%)	2.622 (9,2%)	28.475* (100,0%)	15.952.381 (57,8%)	11.649.421 (42,2%)	27.601.801 (100,0%)

Fonte: Compilado do CEMPRE 2004; Nota: Refere-se a nota de roda pé12.

Contudo, o sector do comércio não é o maior em termos de volume de negócios. Apesar de um número esmagador de empresas, o volume de negócios é inferior ao da indústria manufactureira. O comércio representou 22,9% da receita bruta de todo o sector de PMEs, ou 6.323,5 biliões de Mt, enquanto que a manufactura ultrapassou o sector comercial, totalizando 10.814,1 biliões de Mt (39,2%) do volume de negócios. O sector da construção totalizou 2.211,5 biliões de Mt (8%), seguido do alojamento (1.685,9 biliões de Mt ou 6%). A agricultura, uma indústria tradicional, tendo totalizado apenas 1,2% (343,1 biliões de Mt).

Figura 2: Distribuição das PME's Segundo a CAE*, Algumas Indústrias
 Fonte: CEMPRE 2004, INE * CAE (Classificação das Actividades Económicas)

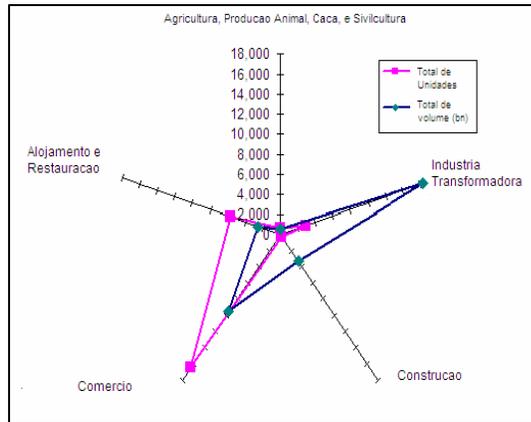
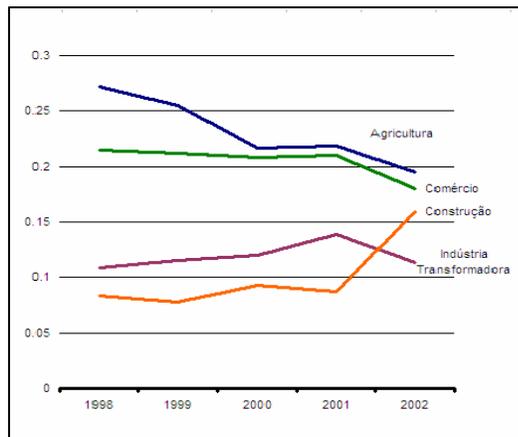


Figura 3: Contribuição do PIB, Sectores Seleccionados
 Fonte: Compilado dos dados de SADC (dados originais de IMF)



O principal traço das PME's em termos das actividades empresariais é representado na Figura 2. Tal como se indica na figura, a indústria manufactureira e de construção são as duas áreas que demonstraram um sinal relativamente forte de desempenho empresarial, apesar de ter um número mais reduzido de empresas em comparação com o sector comercial. Comparativamente, o comércio revelou um desempenho inferior ao da manufactura, embora tenha um maior número de empresas. Não obstante, e juntamente com a manufactura, o comércio é um dos dois pilares que sustentam o sector das PME's. Com efeito, os dois ultrapassaram todas as outras áreas por uma grande margem.

Um outro elemento distintivo é o baixo desempenho das indústrias tradicionais tais como as agro-indústrias, as pescas e as indústrias extractivas. A propensão decrescente destas indústrias tradicionais no sector das PME's está em sintonia com a propensão de todo o desempenho da indústria tradicional a nível nacional. Tal como se pode observar na Figura 3, é palpável a deterioração registada, por exemplo, na agricultura.

Uma vez que mais de 75% da população do país depende da agricultura para o seu sustento e que o sector agrário como um todo (incluindo a pecuária e as florestas) representa apenas 0,8% do volume de negócios, um declínio contínuo registado na agricultura, tendo baixado para 19,5% em 2002 dos 27,2% em 1998, é um sinal preocupante⁹. Pelo contrário, o sector da construção merece uma grande atenção: registou para a economia um crescimento significativo entre 1998-2002 para 15,9% dos anteriores 8,3%.

2.3. Distribuição Regional

Das 11 províncias, a Cidade de Maputo e a província de Cabo Delgado possuem maior número de PME's e, conseqüentemente, do volume de negócios (Tabela 5). A Província de Gaza também revela uma concentração relativamente grande de PME's, ultrapassada apenas por Cabo Delgado.

É de notar que existe um número relativamente inferior de PME's a operarem na Cidade de Maputo e na Província de Maputo, uma vez que elas representam apenas 7,8% do total nacional. Pelo contrário, as grandes empresas situam-se nestas áreas. Sofala possui 33 grandes empresas, mas apenas 671 PME's. Todavia, Cabo Delgado possui o maior número de PME's do país (7.887), enquanto que tem um número reduzido de grandes empresas (9), a segunda depois do Niassa (4)¹⁰.

⁹ Dados do CGAP e do INE

¹⁰ Dados do INE

Tabela 6: Distribuição das PME's por Região

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

Fonte: Dados Compilados do CEMPRE 2004

2.4. As PME's em Moçambique: Considerações Relevantes

As PME's têm sido retratadas até ao momento através dos prismas da classe de dimensão, actividades económicas e distribuição regional. As características das PME's podem ser resumidas da seguinte maneira:

- **O crescimento do número de PME's não é satisfatório.** O crescimento numérico das PME's é insuficiente para dar uma contribuição, mesmo que modesta, às oportunidades de emprego no país. Consequentemente, o crescimento do volume de negócios do sector das PME's como um todo também é fraco. Por seu turno, este facto impede a expansão do sector.
- **As oportunidades que as PME's oferecem não são suficientes.** As PME's constituem menos de metade do emprego formal no sector empresarial.
- **Em termos numéricos, as micro-empresas constituem a maioria das PME's.** As micro-empresas que empregam menos de cinco trabalhadores constituem a maioria preponderante das PME's. Contudo, o volume de

negócios bruto do total das micro-empresas não é tão grande como os seus números.

- ***As PME's contribuem com menos de metade do volume bruto de negócio.***
As PME's continuam com cerca de 41% do volume bruto de negócio enquanto que a contribuição das grandes empresas constitui a maioria da produção nacional.
- ***No geral, a produtividade laboral das PME's é baixa.*** A produtividade laboral de toda a indústria é a mais baixa de alguns países da África Sub-sahariana. A baixa produtividade laboral indica que a competitividade das empresas em geral também é inferior à dos outros países.
- ***A manufactura e o comércio são as áreas que sustentam o sector das PME's.*** Verifica-se uma grande concentração de empresas no sector comercial. Este é também um fenómeno que se sente na indústria em todas as classes de dimensão. Não obstante, a manufactura é a maior em termos do volume de negócios bruto. Os dois sectores ultrapassam os outros por uma grande margem.
- ***O desempenho das PME's nas indústrias tradicionais não é adequado.*** A deterioração das indústrias tradicionais em geral, e das PME's em particular, é notável. Constitui uma instabilidade económica, uma vez que a grande maioria da população depende das indústrias para o seu sustento.
- ***É acentuada uma assimetria regional em termos de dimensão.*** A Província de Cabo Delgado detém o maior número de PME's, seguida da Província de Gaza.

3. Avaliação do Ambiente de Negócios para as PME's

3.1. Visão Geral do ecossistema de Negócios

Nenhum negócio, seja ele grande ou pequeno, está isento do impacto do ambiente em que se insere. Assim, todos os executivos das grandes empresas, ou os empresários de pequenos negócios, procuram se enquadrar neste ambiente. Gerir o ambiente de negócios é, talvez, mais importante para os empresários das pequenas empresas do que para os executivos das grandes sociedades, uma vez que o ambiente de negócios afecta mais severamente as pequenas empresas do que as grandes. Com efeito, é comum as

grandes empresas possuem mais recursos para minimizarem os efeitos do ambiente do que as pequenas empresas.

A premissa principal de que o impacto do ambiente de negócio é maior nas PME's do que nas grandes empresas deve ser visto como ponto de partida ao elaborar planos para o desenvolvimento de PME's. Daí que seja lógico deduzir que tornar o ambiente mais favorável aos negócios não é apenas uma política industrial nacional salutar, como é também a melhor política de PME's que o Governo deve seguir. O que significa que nenhuma política de PME's produziria os resultados previstos se o ambiente não fosse favorável. Neste contexto, o actual ecossistema de negócios dentro da economia será retratado neste capítulo.

3.1.1. Regulamentos Existentes

Fazer negócio não é tão fácil por causa dos procedimentos morosos e dispendiosos a que as empresas se sujeitam para obterem as licenças e/ou os registos necessários.

Estes aspectos poderão explicar a razão porque um grande número de empresas continua no sector informal. Com efeito, apenas alguns empresários poderão estar dispostos a sujeitar-se ao processo formal num ambiente de negócios tão rígido. Ou seja, o ambiente regulador no País não é suficientemente bom para encorajar a abertura de novos negócios, e dificulta muita das vezes a competitividade das empresas existentes.

3.1.2. Análise do ambiente financeiro

Em termos gerais, existem dois tipos de instituições financeiras a que as PME's podem recorrer: os bancos e as instituições financeiras não bancárias. Os bancos são a fonte tradicional de financiamento das actividades das empresas. Porém, a maior parte das PME's, normalmente não usa créditos bancários como fonte de financiamento devido ao elevado custo e ao problema de acessibilidade. Por causa deste fenómeno, as instituições não financeiras, tais como os fundos e as instituições de micro-crédito, estão a posicionar-se como as principais fontes financeiras para as PME's, mas com um âmbito limitado.

O baixo nível de poupança doméstica traduz-se negativamente na oferta de crédito. Assim sendo, há a necessidade de se estimular o crescimento da poupança com vista a permitir a disponibilidade de crédito na economia.

Os bancos comerciais são actualmente as principais instituições financeiras existentes no País. À medida que a economia se começa a industrializar, a fonte mais importante de financiamento são os bancos comerciais. Por isso, o enfoque das análises aqui contidas são os bancos comerciais.

O financiamento constitui o maior impedimento às empresas privadas, incluindo as PME¹¹. Especificamente, dois problemas importantes são os mais notórios em relação ao financiamento das PME:

- (i) Custo elevado e falta de disponibilidade de crédito e
- (ii) Insuficiência de serviços bancários.

3.1.2.1. Custo elevado e falta de disponibilidade de crédito

Devido ao custo elevado e à acessibilidade limitada ao financiamento das operações de uma empresa, a maior parte das PME não tentam contactar os bancos comerciais para a obtenção de crédito. Os empresários normalmente arrancam as suas actividades e fazem investimentos adicionais utilizando exclusivamente o seu próprio capital, ou contactando fontes de crédito informais, tais como familiares e amigos¹². De acordo com um estudo realizado pelo Banco Mundial e o IFC, as empresas indicaram que cerca de 90% do capital de exploração e 64,9% de novos investimentos eram financiados por fundos próprios. Pelo contrário, apenas 6,9% do capital de exploração e 8,2 % de novos investimentos eram financiados por créditos de bancos locais. Isto revela o fraco acesso das empresas ao crédito bancário

¹¹ BAD/OCDE (2006): p394, “As empresas mencionaram três factores chave num estudo patrocinado pelo IFC sobre as suas percepções quanto aos impedimentos ao desenvolvimento do sector privado. Por ordem de importância, estes obstáculos foram os seguintes: 1) o custo elevado e a falta de acesso ao financiamento; 2) o ambiente de políticas, incluindo a tributação, a corrupção, as barreiras relacionadas com os instrumentos reguladores e as barreiras administrativas (licenças, regulamentos laborais, acesso à terra); e 3) infra-estrutura inadequada, em especial a electricidade e estradas”. Vide também LaFleur (2006).

¹² Vide Borgarello (2004).

O acesso ao crédito bancário está fortemente dependente da dimensão da empresa. Tal como se indica na Tabela 8, o acesso das micro e pequenas empresas é muito limitado, enquanto que as grandes empresas não parecem ter muitos problemas em relação ao acesso ao crédito bancário. Isto implica que o acesso ao crédito bancário é possível para um número reduzido de empresas de grande dimensão e/ou privilegiadas.

A principal dificuldade na solicitação de crédito por parte das empresas é a existência de taxas e comissões pouco atractivas e competitivas. Em 2005, a taxa de juro aproximada sobre empréstimos em moeda local, a inflação e a comissão paga pelo empréstimo foi de 20%, 7% e 5%, respectivamente¹³. Isto significa que a taxa de juro sobre o empréstimo estaria próximo dos 20% em termos reais, valor que é muito elevado de acordo com os padrões internacionais. As elevadas taxas de juro impedem que os mutuários de pequena dimensão sejam lucrativos e competitivos.

Tabela 7: Importância Relativa das diferentes fontes de Financiamento (% do total requerido, média geral de todas firmas)

Fonte	Capital de trabalho	Novos investimentos
Fundos internos/Dividendos retidos	90,0	64,9
Banco local (saldo negativo/empréstimos)	6,9	8,2
Bancos Estrangeiros (saldo negativo/empréstimos)	0,4	1,9
Arranjos de Leasing	0,2	0,0
Amigos e famílias	0,6	0,4

Fonte: CTA/RPED Survey, 2002

O segundo maior problema relacionado com o acesso ao crédito bancário são os requisitos de colateral proibitivos e o problema de carências estruturais, o que estrava a economia. As suas proporções aproximadas ao valor do crédito são 141% e 175% para as pequenas e médias empresas, respectivamente. Porém, no geral, muitas PMEs em particular não possuem, na sua fase de arranque, o colateral que satisfaz as qualificações para a obtenção de um crédito. Este problema do colateral exacerba a questão da acessibilidade das PMEs aos créditos bancários. Deste modo, não

¹³ Os números são extraídos de “Research Economics” (Junho de 2006) publicação do Standard Bank e do “Business Confidence Index” (4º Trimestre de 2005), publicado pelo IAN.

surpreende que se conclua que a maior parte das PME's é "criada a partir de poupanças pessoais ou financiadas através de esquemas de poupança informais"¹⁴.

Tabela 8: Uso do Financiamento Bancário segundo a Dimensão das Empresas (% das firmas em cada categoria de tamanho)

Tamanho	Saldo negativo	Empréstimos
Micro	0,0	16,7
Pequenas	5,5	18,2
Médias	10,3	35,9
Grandes	21,9	40,6
Maiores	41,2	58,8

Fonte: CTA/RPED Survey, 2002

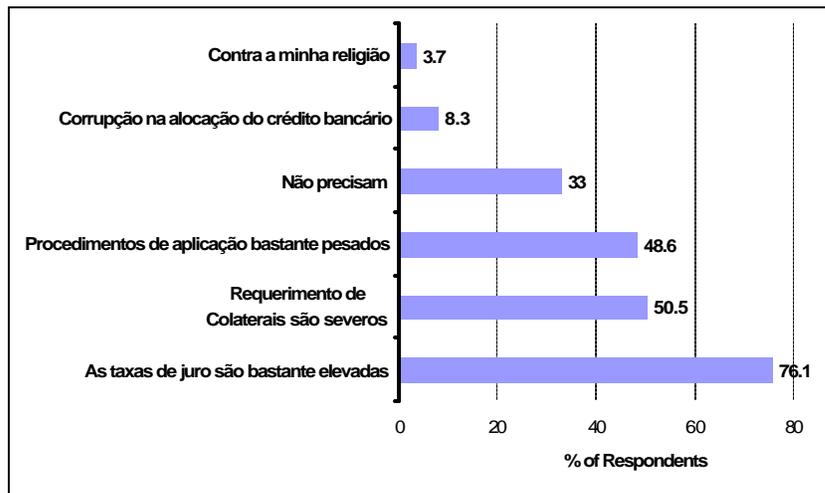


Figura 4: Razão pela qual as Firms não se Candidataram para os Empréstimos Bancários (% dos respondentes)

Fonte: CTA/RPED Survey, 2002

Tabela 9: Rácio do Valor do Colateral em Relação ao Montante do Crédito, Segundo o Tamanho das Empresas

¹⁴ Vide Hussain (2000), p2.

Tamanho das Firms	Média
Micro	141,3
Pequenas	174,5
Médias	126,8
Grandes	107,0
Maiores	130,5

Fonte: CTA/RPED Survey, 2002

3.1.2.2. *Insuficiência de Serviços financeiros*

Para além do financiamento, o papel principal dos bancos é a prestação de serviços bancários visando facilitar as transacções monetárias no sector privado. Entre os serviços da banca encontram-se a aceitação de depósitos e os pagamentos não em numerário, mas através de cheques, cartões de crédito, transferências de conta a conta, etc. Os serviços incluem também a facilitação do comércio internacional. Porém, estes serviços não são suficientemente adequados para apoiarem as actividades empresariais, em especial nas zonas rurais. Cerca de 70% dos pagamentos das transacções das empresas são feitos em numerário, facto que reflecte a realidade da insuficiência de serviços bancários¹⁵.

A competitividade das PMEs é afectada pela insuficiência de serviços financeiros em virtude de elas não possuem os meios necessários para complementarem, por si a falta desses serviços. Daqui deriva o crescimento lento das PMEs. A falta de serviços bancários nas zonas rurais também impede o desenvolvimento destas.

3.1.3. Mercado do Trabalho

Força de trabalho

A mão-de-obra é um factor fundamental da produção e é relativamente específica a um país, mesmo no meio da globalização. Na globalização de grande mobilidade da maior parte dos factores de produção, apenas a força de trabalho se mantém relativamente menos móvel.

¹⁵ Extraído do Fundo Africano de Desenvolvimento (2001).

A oferta de mão-de-obra é abundante em termos quantitativos. Moçambique é um país jovem. Dos 19 milhões de habitantes, cerca de 9,8 milhões, representando aproximadamente 54% da população, enquadram-se no grupo etário dos 15 aos 64 anos.

Não obstante, apenas 521.000 pessoas dos cerca de 9,8 milhões possuíam um emprego formal em 2003. Isto representa menos de 6% da força de trabalho total¹⁶. Aliada às vantagens geográficas, a mão-de-obra abundante pode constituir uma potencial fonte de crescimento industrial.

Contudo, a qualidade e a produtividade da força de trabalho é muitas vezes considerada como sendo insatisfatória. Com efeito, a qualidade e a produtividade da mão-de-obra dependem, em grande medida, de dois factores, entre outros: (i) a educação e cultura e (ii) a nutrição e a qualidade dos serviços de saúde.

A nutrição e a qualidade dos serviços de saúde, aliados ao HIV/SIDA, também são aspectos que constituem um grande desafio. Neste contexto, a produtividade laboral não é das melhores (tabela 4).

Mantendo constante a intensidade de capital, a produtividade laboral poderá depender de dois factores: as habilidades e a técnica e a integridade da mão-de-obra. A este respeito, as forças de trabalho constituem um grande desafio.

¹⁶ INE, 2004.

Tabela 10 : Moçambique: O Rank dos Problemas Enfrentados Pelas Empresas em Percentagem

Tipo de Problemas	Nenhum ou Pequenos Problemas	Problemas Moderados	Grandes ou Problemas Severos
Habilidades e Educação dos Trabalhadores(%)	40	10	50
Regulamentação de Trabalho (%)	45	17	38

Fonte: CTA/RPED (2003), p 18.

O Governo tem facultado vários programas de ensino técnico e de formação profissional visando aliviar o problema do nível de habilidades da força de trabalho. Contudo, estes programas não tem satisfeito as reais necessidades de trabalho no sector formal e informal,. Por estas razões dever-se-ia maximizar a capacidade instalada com vista a uma maior utilização das instituições provedoras de formação:

Com efeito o Governo lançou um plano renovado de formação técnico-profissional, com o apoio do Banco Mundial e de vários países doadores. Esta reforma virada para o ensino profissional integrado implica um investimento do governo no valor de US\$66,7 milhões para os próximos cinco anos¹⁷, para além da recente aprovação da estratégia do emprego e formação profissional como parte integrante das acções formativas.

Estes programas centram-se nos seguintes pilares chaves:

- Introdução de um sistema de administração e gestão da educação profissional com o envolvimento do sector privado, sindicatos e sociedade civil.
- Introdução de um sistema nacional de qualificações e formação baseado em padrões de competencias com reconhecimento regional e internacional.
- Introdução de medidas para melhoria da qualidade das acções melhorias da educação tecnico profissional.
- Desenvolvimento ao nível local do espírito empreendedor e inovador, a cultura empresarial e o domínio das teconologias ligadas ao aumento da produção, da produtividade e do valor acrescentado, associado a criação de novas empresas.

¹⁷ PIREP, 2006.

Deste modo, a tarefa fundamental do Governo é de elevar o nível de habilidades da mão-de-obra existente, ajudando os trabalhadores a aprenderem disciplinas relevantes através de programas de formação técnico-profissional. Esta medida permitirá o aumento de oportunidades de emprego para a força de trabalho em geral.

3.1.3.1. Regulamentos do trabalho

Os regulamentos laborais têm como objectivo garantir as condições de emprego e normalidade das relações entre os empregadores e empregados tendo como finalidade o alcance da eficiência e produtividade. Os regulamentos de trabalho são elaborados tendo em vista a necessidade de equilíbrio entre a actividade laboral e os respectivos custos.

Os custos de manutenção de trabalhadores ainda são relativamente mais elevados no País em comparação com as práticas da Comunidade de Desenvolvimento da África Austral (SADC) e da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE). O índice de dificuldade na contratação assim como os próprios custos de contratação ainda são considerados elevados. Não obstante, as simulações utilizando a Metodologia “Doing Business” indicam que a competitividade do País melhorará relativamente aos países vizinhos quando a nova lei de trabalho for implementada.

Os principais incentivos para o investimento estrangeiro nos países em desenvolvimento normalmente incluem a disponibilidade de mão-de-obra, existência de mercado e recursos naturais. Uma vez que a disponibilidade do mercado e os recursos naturais são previamente determinados pelo nível de rendimentos e pelas características geográficas, a mão de obra é uma das variáveis que o Governo poderá utilizar em benefício do desenvolvimento das PME's.

O Governo tem investido continuamente os seus esforços com vista à reestruturação dos regulamentos do trabalho. A nova lei do trabalho recentemente promulgada prevê mudanças significativas e um avanço em direcção a um mercado de trabalho mais flexível.

3.1.4. Tributação

3.1.4.1. *Tributação das Empresas*

Os principais impostos do sistema tributário associados à actividade empresarial caracterizam-se da seguinte maneira:

- O actual Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA) é de taxa única de 17%, aplicável aos bens e serviços, incluindo a importação.
- O Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas tem uma taxa de 32%.
- O Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares em que as taxas são progressivas e variam de 10% a 32%.
- Existem outros impostos e taxas diferentes pagas ao Governo, de acordo com a especificidade das actividades ou serviços realizados.

Este sistema de tributação para as PME's considera-se que ainda não é o ideal, criando dificuldades para o cabal cumprimento das obrigações fiscais, constituindo um constrangimento para o desenvolvimento harmonizado das suas actividades. Neste sentido o Governo iniciou com a simplificação dos procedimentos e da tributação dos pequenos contribuintes, em particular das zonas rurais, acções estas que deverão ser complementadas a melhoria do actual sistema de tributação.

A redução da carga fiscal deve ser levada a cabo tendo em conta a necessidade do aumento das receitas do Estado e a problemática do défice orçamental, uma vez que os elevados custos e a carga fiscal pode desencorajar o investimento e o empreendedorismo. Por isso, o regime fiscal a que estão sujeitas as PMES deve ser revisto na perspectiva de um equilíbrio entre a necessidade de receitas por parte do Estado e os efeitos fiscais sobre este segmento.

3.1.4.2. *Revisão do sistema de tributação do IVA*

A recente proposta Lei que introduz alterações ao Código do IVA, aumentou os limites para o enquadramento dos regimes do IVA, passando agora o regime de isenção de um volume de negócios anual de 100.000MT para 750.000MT e o do regime de tributação simplificada de 250.000MT para 2.500.000MT, com o objectivo de reduzir a

carga fiscal, em particular para as micro e pequenas empresas. O Governo deve continuar com o processo para a criar condições para o desenvolvimento da PMEs.

Não obstante estas medidas, considera-se importante o estudo da actual taxa de 17% do IVA, que deve ser equacionada dentro do contexto global, em particular com a integração regional e o desarmamento tarifário mais acentuado a partir de 2008.

A Tabela 13 com referência a alguns países da região ilustra taxas com uma variação de 14% a 20%. As taxas do IVA variam imenso internacionalmente e por se tratar de um imposto sobre o consumo, suportado pelo consumidor final não influencia o desenvolvimento das PMEs, mas a sua aplicação pode ter efeitos nefastos, quando não se cumprem as regras básicas, como por exemplo o sistema dos reembolsos, quando não efectuados em prazos considerados razoáveis. Assim, considera-se urgente simplificar o sistema dos reembolsos do IVA, para que haja maior neutralidade na aplicação do imposto, em particular para médias empresas.

. não obstante a experiência dos países com grande sucesso e liderança no desenvolvimento das PMEs resultou da adopção de políticas de incentivos que se traduziram na fixação de taxas do IVA mais competitivas (Tabela 14).

Tabela 11 – Comparação regional das taxas do IVA e das taxas de negócio

África do Sul	Tanzânia	Zâmbia	Moçambique
14%	20%	17,5%	17%

Apesar dos esforços desenvolvidos sobre esta matéria há necessidade de simplificação e unificação da carga fiscal para os contribuintes de pequena dimensão, contribuindo deste modo para o seu crescimento. Por outro lado, afigura-se importante a introdução de medidas que permitam que as transacções das empresas feitas com o sector informal possam ser reflectidas nos registos, através da sua passagem para o sector formal.

Tabela 12 - : Uma Comparação Internacional das taxas do IVA e das Taxas de Negócios

Korea (IVA)	Japão (Taxa de Consumo)	Alemanhã (IVA)	Moçambique (IVA)
10%	5%	16%	17%

3.1.4.3. Carga Fiscal para as Empresas e PME's

Em termos gerais, a fundamentação para esta taxa do imposto sobre os rendimentos de pessoas colectivas não é uniforme em todo o mundo.¹⁸

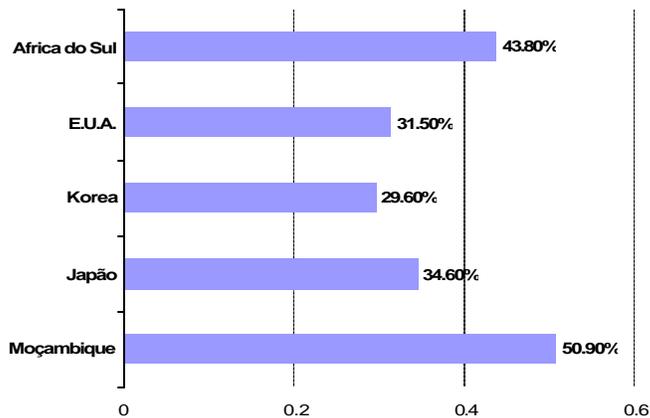


Figura 5: Comparação Internacional dos Impostos sobre os Lucro Bruto

Fonte: Doing Business in 2006,

Tabela 13: Variação nas Taxas Percentuais do Rendimento Colectivo na Korea

	Proporção das Taxas	Critério
Ano 1983 corte nas taxas	Grandes Empresas: 38% ? 30% PMEs: 22% ? 20%	UD\$ 50.000 da receita do IRPC
Ano 1989 corte nas taxas		UD\$ 80.000 da receita do IRPC
Ano 1994 corte nas taxas	Grandes Empresas: 30% ? 28% PMEs: 20 ? 18% ? 16%	UD\$ 100.000 da receita do IRPC
Ano 2002 corte nas taxas	Grandes Empresas: 28% ? 27% PMEs: 16% ? 15%	
Ano 2005 corte nas taxas	Grandes Empresas: 27% ? 25% PMEs: 15% ? 13%	

Um aspecto distintivo do sistema de tributação moçambicano é a existência de uma aplicação uniforme da avaliação dos impostos em toda as empresas,

¹⁸ Alguns países com um regime de segurança social sólido e as economias em transição tendem a cobrar às empresas impostos sobre os rendimentos de pessoas colectivas elevados. Contudo, esses impostos são normalmente moderados no resto dos países.

independentemente da sua dimensão e atributos. Desta maneira, o actual regime fiscal na realidade descrimina as PME's, ao invés de as apoiar.

Segundo um estudo da FIAS e tal como se apresenta na Figura 6, a carga fiscal marginal efectiva nas pequenas empresas que se encontram sob o regime simplificado do IVA produz uma Taxa de Imposto Marginal Efectiva (Marginal Effective Tax Rates - METR) significativas sobre o capital—78%. Pelo contrário, o METR referente às grandes empresas e às grandes empresas com benefícios fiscais do CPI são de 40% e 11%, respectivamente.

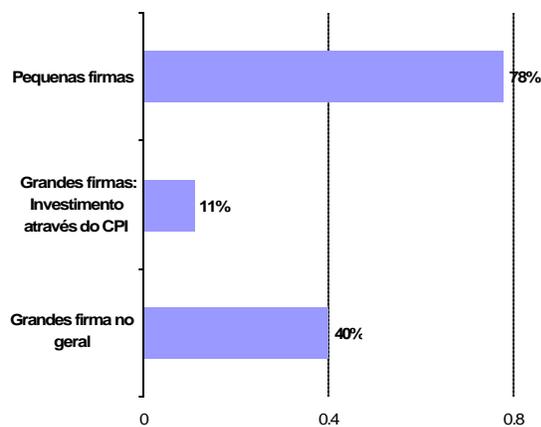


Figura 6 - Taxa Marginal Efectiva (METR) no Sector Manufactureiro

De acordo com a experiência de outros países, as PME's estão normalmente sujeitas a taxas mais baixas de impostos sobre o rendimento das sociedades, do que as grandes empresas, razão pela qual os Governos concedem privilégios fiscais as PME's.

3.1.5. Acesso aos Mercados

O consumo final per capita do agregado familiar em 2004 foi calculado em apenas \$190 no valor constante em dólares em 2000 (Figura 7). Comparativamente, é de \$2.154 para a África do Sul, cuja população é cerca de 2,5 vezes maior do que a de Moçambique.¹⁹ Com efeito, o mercado nacional parece ser demasiado pequeno para

¹⁹ *Indicadores do Desenvolvimento Mundial 2006*. Os números baseiam-se no valor constante em dólares (2000).

que os empresários corram quaisquer riscos de abertura de novos negócios. Porém, uma soma considerável, cerca de \$360 milhões por ano, é gasta mensalmente na República da África do Sul (RAS).

Sob o ponto de vista dos consumidores, o fenómeno ocorre porque:

- os bens e serviços procurados não são prontamente disponíveis no país;
- os preços dos bens e serviços procurados são mais altos, quando existem, do que na África do Sul; e
- a qualidade dos bens e serviços procurados é insatisfatória, quando existem.

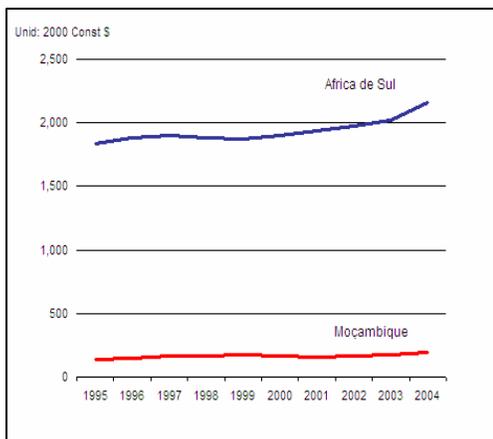


Figure 7: Despesas em Consumo Final per capita, 1995-2004

Fonte: World Development Indicators 2006

Em suma, o mercado é fraco em termos de disponibilidade de produtos, da linha e da profundidade do produto bem como do seu preço, factores estes que conduzem a um baixo nível de respostas ao cliente. Este problema é o resultado da combinação de alguns factores, tais como a má infra-estrutura e a competitividade das empresas comparativamente com os seus vizinhos da RAS.

Contudo, o efeito do mercado nacional na competitividade das empresas não deve passar despercebido. Com efeito, os fracos mercados nacionais, por sua vez, corroem a competitividade das empresas moçambicanas. Tal como se assinalou anteriormente, um mercado fraco e pequeno molda o comportamento do empresário, criando nele uma maior aversão ao risco. Neste contexto, o desenvolvimento de novas linhas e

profundidade de produtos, inerentemente um comportamento de alto risco, é difícil de conseguir.

O mercado torna-se eficiente quando os compradores e vendedores têm informação sobre as condições da oferta e da procura. Deste modo, o fluxo oportuno de informação sobre o fluxo dos mercados é vital para que o mercado possa funcionar de uma maneira eficiente. Quando este canal do fluxo de informação é interrompido, a função do mercado também será bloqueada.

No País o custo da informação, entre outros custos de transacção, é elevado. Este facto enfraquece o elo fraco na ligação entre os clientes e os fornecedores. Com efeito, o mercado é altamente segmentado. Isto, por sua vez, enfraquece a função do mercado.

Por isso, para os empreendedores é mais sensato procurar mercados noutra sítio, uma vez que o mercado local é fraco. Existem os mesmos problemas no sector das exportações. As linhas e a profundidade dos produtos de exportação são reduzidas e frágeis e as suas qualidades muitas vezes não satisfazem os padrões internacionais, isto é, não são competitivos relativamente aos concorrentes.

Tabela 14: Total do Comércio Americano com os Países Elegíveis da AGOA

	Total 2003	US IM	Total 2004	US IM	AGOA incl. 2003	GSP	AGOA incl. 2004	GSP
Unit: Em milhares de dólares								
Africa de Sul	4.887.962		5.926.332		1.668.573		1.781.039	
Lesotho	393.056		467.047		372.674		447.803	
Madagascar	383.329		469.404		187.879		316.817	
Swazilândia	162.033		198.769		133.975		176.853	
Namíbia	123.249		238.219		46.755		161.193	
Maurícias	298.096		270.397		143.077		160.468	
Malawi	80.076		79.356		59.256		64.421	
Botswana	13.642		72.986		6.324		20.145	
Moçambique	8.711		9.933		7.917		7.989	
Tânzania	24.234		23.818		1.569		3.601	
Zâmbia	12.469		32.467		510		2.595	

Fonte: African Growth and Opportunity Act Competitiveness Report, USTR.

Moçambique é membro da Organização Mundial do Comércio e signatário de alguns outros acordos de comércio livre, incluindo a Comunidade de Desenvolvimento da

África Austral (SADC). Também beneficia de um estatuto de tratamento preferencial ao abrigo do Acordo do Crescimento e Oportunidades para África dos Estados Unidos (AGOA), o Sistema Geral de Preferência (GSP) da União Europeia, etc.

Apesar de tudo isto, os empresários muitas vezes perdem os sinais do mercado internacional e, conseqüentemente, não tiram vantagem das oportunidades do mercado que lhes são oferecidas. Tal como se indica na Tabela 18, Moçambique não está a tirar vantagem suficiente do GSP oferecido pelo AGOA da mesma maneira que os seus países vizinhos. Poucos produtos estão a ser oferecidos para o mercado dos Estados Unidos, produtos essencialmente das indústrias tradicionais.

Tabela 15: Vantagem Comparativa Revelada, 2000-2003

Comment [Hp1]: Tabela em Português

HS*	Produtos	Rank pela proporção da exportação	Rank de acordo com SRCA ** (00-03)	Parcela dos Co's comércio # (Média 00-03) %	Média SRCA (00-03) Index **
1203	Copra		1	0,63	1,00
801	Coco, castanha do Brasil e castanha de cajú, frescos ou secos, mesmo sem casca ou pelados	7	2	3,12	0,97
2705	Gas hulha, gas de água, gás pobre (gás de ar) e gases semelhantes excepto gases de petróleo e outros hidrocarbonetos gasosos		3	0,00	0,97
7601	Alumínio em forma bruta	1	4	44,79	0,97
306	Crustáceos frescos, vivos, refrigerados, congelados secos, salgados, crustáceos cozidos em água ou vapor	2	5	13,77	0,96
2516	Granito, pórfiro, basalto, arenito e outras pedras de cantaria e de construção		6	1,22	0,96
2401	Tabaco não manufacturado, desperdícios de tabaco	3	8	4,27	0,95
7224	Outras ligas de aço em lingote, ou outras formas primárias, produtos semimanufacturados de outras ligas de aço		7	0,46	0,95
7316	Ancoras, feteixas e suas partes de ferro fundido, ferro e aço		9	0,04	0,94
2302	Sêmeas, farelos e outros resíduos		10	0,23	0,93
5201	Algodão	5		3,80	0,93
4403	Madeira em bruto descascada e esquadriada	6		3,65	0,91
307	Moluscos com e sem concha, vivos, frescos, refrigerados, congelados e invertebrados aquáticos	10		1,77	0,90
1701	Açúcar de cana ou de beterraba ou sacarose quimicamente pura, no estado sólido	8		2,81	0,85
1101	Farinha de trigo ou de mistura de trigo com centeio			0,31	0,81

2716	Energia Eléctrica	4	4,02	0,71
1103	Grumos, sêmolas e pellets de cereais		0,03	0,68
8420	Calandras e laminadores, excepto os destinados ao tratamento de metais ou vidro e seus cilindros		0,02	0,40
1212	Alfarroba, algas, beterraba sacarina invertebrados aquáticos excepto crustáceos, próprios para a alimentação humana		0,02	0,35
1511	Óleo de palma e suas fracções, mesmo refinados, mas não quimicamente modificados		0,12	0,13
1214	Rutabagas, beterrabas forrageiras, raízes forrageiras, feno, luzerna, trevo, sanfeno, couves forrageiras, tremoço, ervilhaça e produtos forrageiros semelhantes, mesmo em peletes		0,02	0,11
8902	Barcos de pesca, navios-fábricas e outras embarcações para o tratamento ou conservação de produtos de pesca		0,09	0,07
2710	Oleo de petróleo ou de minerais betuminosos, excepto óleos brutos	9	2,24	-0,11
2620	Cinza e resíduos exepcto provenientes da fabricação de ferro e do aço, contendo arsénio, metais ou compostos metálicos		0,02	-0,18
3810	Preparação para decapagem de metais, fluxos para soldar e outras preparações auxiliares para soldar metais		0,01	-0,23
2619	Escórias (excepto escórias de altos fornos granulada) e outros desperdícios da fabricação de ferro fundido		0,00	-0,31
7112	Desperdícios e resíduos de metais preciosos, do tipo dos utilizados principalmente para recuperação de metais preciosos		0,02	-0,55
5904	Linóleos, mesmo recortados, revestimentos para pavimentos constituído por um induto ou recobrimento aplicado sobre suporte têxtil, mesmo recortados		0,00	-0,78
9703	Produção de originais de arte estatúária ou de escultura, de quaisquer matérias		0,00	-0,82
7415	Pontas, pregos, artefactos semelhantes de cobre ou de ferro ou aço com cabeça de cobre		0,00	-0,85
1702	Outros açucares, incluindo a lactose, maltose, glucose e frutose		0,00	-0,95
9206	Instrumentos musicais de percussão		0,00	-0,95
4302	Peles com pêlo inteiros, mesmo sem cabeça		0,00	-0,98
2614	Minérios de titânio e seus concentrados		0,00	-0,99
9701	Quadros, pinturas e desenhos, feitos inteiramente á mão, excepto desenhos da posição nº49.06 e os artigos manufacturados decorados á mão		0,00	-0,99
301			0,00	-1,00

Fonte: USITC, Extraído da Tabela E3: Mozambique: Revealed comparative advantage analysis; *Notas:* * sistema código harmonizado; ** Simetrias na VantagemComparativa Revelada, computado pela uma fracção de produtos exportados sobre a fracção de produtos importados atendendo a importação mundial; # porção do comércio do país; ## sendo a maginitude do índice entre -1 a 1, 1 considerando 1 como a limite máximo

Deste modo, uma preocupação mais premente e imediata que tem de ser analisada pelos empresários é o facto de algumas linhas dos produtos dos exportadores com um certo grau de competitividade estarem a perder rapidamente a sua vantagem competitiva no mercado internacional devido às condições do mercado que estão em rápida mudança. Por exemplo, os exportadores de produtos agrícolas serão provavelmente afectados negativamente pelas reformas em curso nos mercados agrícolas dos países avançados.²⁰

Uma contrariedade desta natureza atribui-se talvez à insensibilidade, ou à apatia geral das pessoas em relação à importância e ao valor da informação obtida de uma maneira oportuna. Ela é fundamentalmente o resultado da falta de difusão de informação sobre os mercados. Por isso, uma difusão rápida e generalizada de informação sobre os mercados deve ser considerada como um marco importante para as PME's, em particular para os exportadores, para que capitalizem as oportunidades de mercado existentes .

3.1.6. Ligações: Rede de PME's

Uma das condições necessárias, mas não suficiente, para que as PME's prosperem é uma forte ligação entre as empresas e também entre as indústrias, uma vez que uma PME aumenta a sua vantagem competitiva, ao mesmo tempo que tenta sobreviver na cadeia da oferta. Porém, uma maior magnitude da concorrência não constitui o único benefício das PME's. Com efeito, existem outros benefícios. Por exemplo, uma massa de PME's complementam-se umas às outras no processo do valor acrescentado, forjando assim ligações complementares. Em resultado disso, as ligações irão evoluir ainda mais e consolidar-se à medida que mais PME's forem atraídas e procuram oportunidades de oferta, contribuindo assim para melhorar a economia de escala.

²⁰ USITC. pp. 4-15.

A ligação das PME's tem uma implicação importante na maneira como a economia regional é moldada, isto é, as PME's muitas vezes aglomeram-se num determinado local quando constatarem que a proximidade geográfica e do produto reduz o custo de transacção. Deste modo, a integração horizontal e vertical daí resultante conduz, em última instância, a uma especialização regional.

Em suma, uma forte ligação de uma PME com uma outra, assim como de uma PME com uma grande empresa, de uma indústria com outra, de uma região com uma outra região é, em si, uma componente importante de um ambiente favorável ao negócio em que as PME's podem fortalecer mutuamente as actividades umas das outras.

Tabela 16: Número de Empresas por Região

Províncias	Pequena Empresa (a)	Média Empresa (b)	PME (c)=(a)+(b)	Grandes Empresas (d)	Volume Total de Negócios (e)
Maputo Cidade	116	701	817	198	30.716.016
Maputo Província	48	1.371	1.419	42	11.896.514
Tete	88	1.842	1.930	11	8.174.436
Sofala	45	626	671	33	6.642.153
Nampula	218	2.572	2.790	26	2.068.553
Gaza	254	4.941	5.195	15	1.756.732
Manica	205	2.041	2.246	21	1.545.324
Zambézia	141	1.664	1.805	20	1.109.033
Inhambane	270	2.126	2.396	16	972.902
Cabo Delgado	1.152	6.735	7.887	9	963.261
Niassa	85	1.234	1.319	4	599.329

Fonte: INE 2004

Contudo, uma análise dos dados apresentados na Tabela 16 revela uma característica preocupante: parece haver uma correlação negativa, ou nenhuma correlação, entre o número de grandes empresas e as PME's. Por exemplo, na Cidade de Maputo, onde se situa o maior número de grandes empresas no país, retém, de longe, um pequeno número de PME's em relação a Cabo Delgado, onde se encontram apenas nove grandes empresas. Embora os dados não sejam suficientes para justificar qualquer relação de causalidade, não é suficiente colocar a questão de que a ligação entre as grandes empresas e as PME's pode não ser suficientemente sólida para activar uma cadeia de valor a montante / jusante.

As ligações dentro das indústrias e entre elas também constituem um desafio. Tal como se indica na Tabela 17, as ligações são fracas. Na agricultura, uma unidade de aumento

da procura só tem um efeito de 1,72 e 1,67 unidades de retorno nos rendimentos dos factores e familiares, respectivamente. Isto significa que o contributo de um dólar no sector da agricultura resultará em \$1,72 de retorno nos factores; o rendimento familiar aumentará em \$1,67. Com base na mesma indicação, a indústria de serviços criará 1,44 e 1,39 unidades de aumento quando a procura da produção dos serviços aumentar uma unidade.

Embora existam algumas limitações e reservas, os dados revelam uma característica significativa das indústrias,²¹ isto é, que as actividades do mercado são demasiado reduzidas em relação às actividades não ligadas ao mercado, com duas implicações importantes. Uma, o consumo no local, por exemplo na agricultura, tem um maior incentivo do que abastecer o mercado. Esta estrutura, de incentivos realça a razão porque a agricultura se mantém essencialmente ao nível das explorações agrícolas de subsistência.²² A segunda é que, como subproduto da estrutura de incentivos, a ligação dos produtores ao mercado é, conseqüentemente, fraca. Em consequência disso, as actividades entre as indústrias que devem ser canalizadas através do mercado são também fracas.

Tabela 17 : Multiplicadores por Sector de Bens

Medidas	Agricultura	Indústria	Serviços
Actividades e Bens			
Não Comercial	2,03	1,34	2,17
Comercial doméstico	0,45	0,21	0,19
Exportação comercial	0,03	0,03	0,02
Importação comercial	0,23	0,24	0,18
Total de actividades	2,75	1,81	2,56
Total de Produtos	3,14	2,47	3,08
Factores e Empresas			
Trabalhadores do sector agrário	0,79	0,25	0,34
Trabalhadores do sector não agrário	0,33	0,29	0,51
Capital	0,59	0,47	0,60
Total dos factores	1,72	1,01	1,44
Total das empresas	0,58	0,46	0,59
Agregado Familiar			
Urbano	0,76	0,56	0,79
Rural	0,91	0,42	0,60

²¹ A avaliação não tomou em consideração o impacto do multiplicador do capital

²² Tarp, et al., p.55.

Total Agregado Familiar	1,67	0,97	1,39
-------------------------	------	------	------

Fonte: Reproduzido do Tarp, et al. (2002) p.56; *Notas:* O multiplicador indica basicamente que uma unidade a mais na média demandada de produção irá render corresponder a respectiva unidades de aumento. Consulte Tarp et al. Para mais detalhes de explanação.

Este problema de ligação é também visível entre as empresas de investimento estrangeiro e as empresas locais. As empresas fruto do investimento estrangeiro adquiriram bens e serviços locais a uma fracção do seu volume total de vendas (Tabela 18).²³

Tabela 18: Material Local e Despesas de Subcontratação –Indústria Transformadoras , Países Seleccionado

Países	N	Média (em % da venda total)	Mediana (em % do total das vendas)
Camarões	14	34,1%	29,2%
Tanzânia	31	30,5	18,3
Kénia	21	22,8	13,7
Malawi	14	14,2	7,1
Moçambique	37	24,5	4,6

Fonte: UNIDO (2006) Anexo Tabela 6.9, p.156.

O mercado é pequeno em termos absolutos de tal maneira que não é suficientemente diversificado para responder aos diversos tipos de procura de bens e serviços das outras empresas ou indústrias.

Esta base reduzida também está ligada aos elevados custos de transacção.. Um custo de transacção elevado pressiona as actividades marginais do mercado, particularmente no sector da agricultura. Os factores mais importantes que contribuem para o aumento dos custos de transacção são atribuídos essencialmente, e entre outros , à qualidade da infra-estrutura física, em especial a energia, as estradas e os transportes , a baixa produtividade, a escassez de capital, etc. —factores que aumentam significativamente o custo da produção.²⁴

²³ A média não é referida; um mega- projecto como a Mozal consome muita energia, facto que pode ter distorcido o valor médio.

²⁴ Por exemplo, para uma discussão mais detalhada, vide GDS, LLC (Abril de 2005) *Análise da Cadeia de Valor para os Sectores Estratégicos em Moçambique*.

A excessiva burocracia e actos de corrupção ainda prevalecentes no sector público são causadores do agravamento dos custos de produção. Este fenómeno aliado ao número reduzido de serviços do sector público, cria a convivência latente dos sectores formal e informal.

Por outro lado, o próprio sector privado, em uníssonos com o sector público, acelera a erosão da ligação. De um modo particular, as deficiências de carácter empresarial estão a criar uma incompatibilidade entre a potencial procura e oferta. Alguns estudos constataram que as grandes empresas pretendem subcontratar (outsourcing) algumas actividades operacionais às PME's, mas muitas vezes deparam-se com um número reduzido de empresas, quando existem, que se qualificam para satisfazer as suas necessidades e padrões.²⁵ De facto, as potenciais áreas para a subcontratação vão desde os simples serviços de lavandaria até à contabilidade e mesmo serviços de apoio em termos de tecnologias de informação. Não obstante, as grandes empresas não encontram um número suficiente de PME's qualificadas a quem subcontratar com base em razões que vão desde a qualidade inadequada dos serviços prestados e preços elevados até à falta de licenças²⁶ e de capacidades empresariais.²⁷

3.1.7. Empreendedorismo

Fundamentalmente, falar do empreendedorismo é falar do risco.²⁸ Um comportamento em que se assume o risco é motivado por um incentivo no retorno. Por isso, um empresário está disposto a correr um risco e a dedicar os seus recursos a novas ideias e oportunidades para além do ponto que está em condições de sustentar.

O sistema de incentivos na economia tal como se apresenta, não é tão favorável aos empresários. Os riscos são demasiado altos, mas o retorno esperado é demasiado reduzido.

O empreendedorismo é conhecido como a principal força motriz do crescimento económico a longo prazo. Por isso, merece atenção especial. O Governo deve envidar

²⁵ Kaufmann (2006). Vide também Goldin.

²⁶ Isto significa que as novas empresas operam muitas vezes fora do sistema formal.

²⁷ *Ibid.*

²⁸ Vide, por exemplo, Peter Drucker (1970).

esforços no sentido de minimizar as incertezas ainda existentes na economia e introduzir um pacote de incentivos que estimulem a actividade produtiva das PME's e compense os riscos por elas assumidos.

3.2. Avaliação do Ambiente de Negócios

3.2.1. Condições Fundamentais para o Desenvolvimento das PME's

Por definição, as PME's são pequenas em termos dos recursos que conseguem mobilizar.. Neste contexto, o quadro estratégico para a sobrevivência e posterior desenvolvimento das PME's deve assentar num princípio de duas vertentes que permite que as PME's minimizem o constrangimento dos recursos. O princípio é:

- (i) a selecção e a concentração; e, deste modo,
- (ii) a especialização.

Porém, para fortalecer o quadro, as PME's devem ter um ambiente que integre e incentive a sua

- (i) flexibilidade;
- (ii) agilidade; e
- (iii) capacidade de estabelecer redes de contactos.

A flexibilidade, a agilidade e a capacidade de estabelecer redes de contactos são as fontes de competitividade das PME's.

3.2.2. Avaliação da Flexibilidade, Agilidade e Rede de Contactos

Tal como foi anteriormente assinalado, as PME's devem ser flexíveis, ágeis e possuir a capacidade de estabelecer redes de contactos para que possam desenvolver e incrementar a competitividade. Assim, torna-se imperioso que as PME's fortaleçam as suas capacidades nos três aspectos mencionados para que possam sobreviver e prosperar no mercado.

Esta acção não pode ser realizada por um único actor, mas sim através de um esforço concertado de todos os intervenientes de uma economia para investirem em todas as dimensões económicas, sociais e políticas simultaneamente.

4. Definição de Estratégias Nacionais para o Desenvolvimento das PMEs

4.1. Quadro Estratégico

4.1.1. Objectivos

O objectivo desta estratégia é o de criar uma base sólida para o desenvolvimento e o crescimento das PMEs. Tal irá contribuir para o esforço envidado pelo Governo visando mitigar o nível de pobreza e conseguir um crescimento económico sustentável.

Os objectivos do crescimento e do desenvolvimento das PMEs em Moçambique são os seguintes:

- (i) Estabelecimento de ligação com o capital estrangeiro e consequentemente com a cadeia global de valor;
- (ii) Aumento do estabelecimento de empresas novas; e
- (iii) Melhoria da competitividade das empresas existentes.

Estas acções deverão ser contempladas no período entre 2007 e 2012, de acordo com o PARPA II. Este período poderá ser prorrogado para além de 2012 dependendo da avaliação do sucesso da estratégia e da necessidade de fazer face aos desafios impostos pela liberalização do comércio e muito particularmente pela aplicação do protocolo comercial da SADC.

Um quadro conceptual do desenvolvimento das PMEs é apresentado na Figura 8. Tal como se indica, o objectivo em última instância da estratégia nacional é criar uma base sólida para o desenvolvimento endógeno das PMEs. Para atingir este objectivo, deverão conforme atrás referido ser considerados dois pilares estratégicos nomeadamente:

- O estabelecimento de uma ligação com o capital estrangeiro,

- A vitalização da abertura de empresas e a melhoria das PME's existentes.

A fundamentação para o primeiro pilar estratégico, isto é, o estabelecimento de uma ligação com o capital estrangeiro, é a seguinte:

- O País não tem o capital nem a tecnologia necessários para desenvolver a indústria, a única opção que resta é obtê-los de fontes externas / estrangeiras;
- Sem conjugar o capital e a tecnologia, a vantagem da abundância de mão-de-obra e da localização geográfica serão inúteis para o desenvolvimento económico do país; e
- A industrialização e o desenvolvimento de empresas é um processo de aprendizagem, o qual foi testemunhado pela trajectória de desenvolvimento dos outros países.

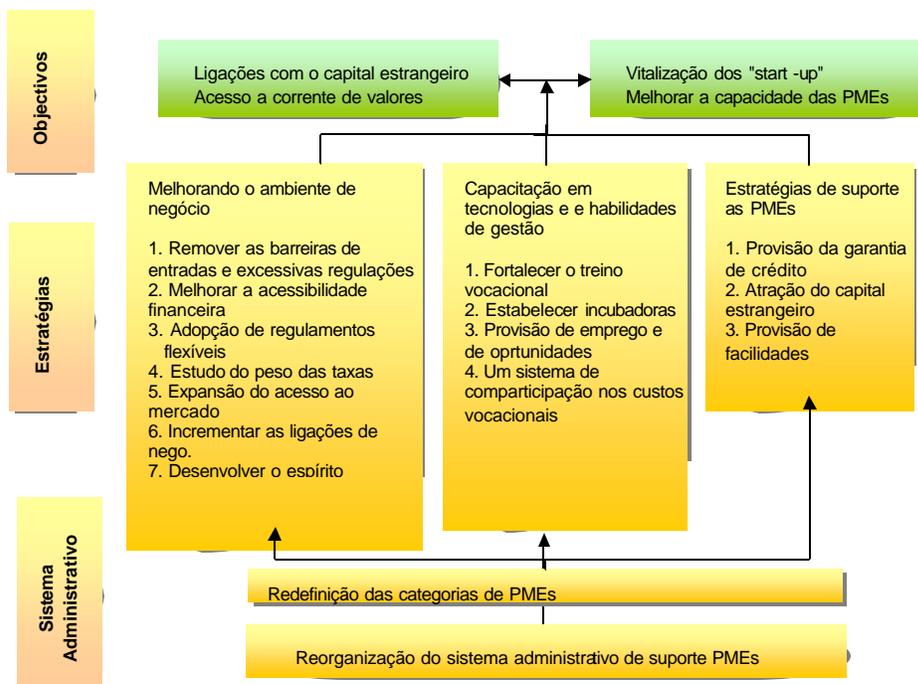


Figura 8: Quadro Conceptual do Desenvolvimento Estratégico para as PME's

Ao empregar o capital estrangeiro, o País necessita de criar rapidamente capacidades das empresas locais para que absorvam as tecnologias avançadas e as habilidades de gestão com a maior rapidez possível. Tal pode ser conseguido através da formação de

parcerias com capital estrangeiro. Com efeito, as tecnologias avançadas e as habilidades de gestão vêm do investimento estrangeiro. Daí que o facto de se convidar capital estrangeiro tenha uma importância particular, uma vez que o país não possui os recursos necessários para desenvolver as indústrias que são tão necessárias.

Apesar disso, o capital estrangeiro não se sentiria estimulado se não houvesse uma base industrial suficiente que pudesse sustentar as suas operações. Este aspecto substancia a fundamentação do segundo pilar estratégico, nomeadamente vitalizar a abertura de empresas locais, promover e melhorar a capacidade das PME existentes.

4.1.2. Quadro Conceptual para a Realização dos Objectivos

Os dois objectivos descritos na secção anterior serão atingidos através de uma estratégia de três vertentes, nomeadamente:

- (i) a criação de um ambiente de negócios mais favorável;
- (ii) o fortalecimento das capacidades visando o desenvolvimento das tecnologias e das habilidades de gestão; e
- (iii) o apoio estratégico às PME. Este programa estratégico, estreitamente ligado um ao outro, contribuirá para a realização dos objectivos estratégicos.

A criação de um ambiente mais favorável aos negócios é indispensável para convidar o capital estrangeiro. Também é condição necessária para uma maior abertura de empresas locais e para o fortalecimento das capacidades das PME existentes.

O fortalecimento das capacidades está directamente ligado à vitalização e à melhoria das PME. Por seu turno, está directamente relacionado com a facilitação do capital estrangeiro. Com efeito, a probabilidade de investir em território estrangeiro iria aumentar quando as parcerias e a força de trabalho de alta qualidade estiverem disponíveis nos países alvo.

Ao mesmo tempo, o apoio estratégico às PME é absolutamente necessário na fase de desenvolvimento pois que, em geral, as PME inerentemente não possuem recursos.

Deste modo, o apoio tem de se centrar no alívio aos constrangimentos em termos de recursos com que as PME's se debatem.

Para além disso, é necessária uma base administrativa sólida para implementar as estratégias de desenvolvimento das PME's de uma forma eficaz. Para atingir este objectivo, a base administrativa tem de ser reestruturada para facilitar a implementação das estratégias. Para tal, torna-se necessário redefinir as categorias de PME's e reorganizar a administração unicamente dedicada aos assuntos das PME's.

4.2. Medidas Recomendadas

4.2.1. Remoção das Barreiras Reguladoras

É bem sabido que as economias com flexibilidade e agilidade maximizam a sua eficiência e, por isso, crescem rapidamente. As barreiras reguladoras impedem a flexibilidade e a agilidade, que são os principais motores da competitividade das PME's. Deste modo, a economia deve eliminar o peso regulador tanto quanto possível. Especificamente, a simplificação e a racionalização devem prevalecer em relação ao ambiente regulador.

Prevê-se que uma grande parte das barreiras reguladoras seja removida logo que a reforma do sector público tenha sido concluída com sucesso. Aliás, diversas medidas foram já tomadas como a criação dos balcões únicos em todo o país, a simplificação do licenciamento comercial, a eliminação da escritura pública, a publicação electrónica da III Série do Boletim da República (publicação do registo de sociedades), entre outras.

As medidas que se introduziram e outras que virão no futuro almejam a que as PME's informais passem para o sector formal, para que o sector informal também beneficie das oportunidades de crescimento, contribuindo para o aumento das receitas fiscais do Governo por alargar a base tributária.

Para poder garantir o máximo de eficiência económica, deveria ser aligeirada a regulamentação para o início e término dos negócios, fazendo uso dos benefícios dos Balcões Únicos ora instalados pelo Governo em todas as províncias do país. Neste

sentido, é desejável que todos obtenham a licença para realização de negócio da forma mais simplificada possível.

O sistema de licenciamento negativo implica a listagem apenas das actividades que carecem de licença, ficando implícita a isenção da mesma em relação as demais actividades produtivas. As actividades em relação às quais é obrigatório o licenciamento são as que interferem com a segurança pública, saúde, ambiente, segurança nacional .

Para além das áreas acima mencionadas, as demais de pequena e micro dimensão deverão ser automaticamente autorizadas a iniciar as suas actividades logo após a obtenção do respectivo número de registo da autoridade fiscal, salvaguardando-se o preenchimento de requisitos mínimos como a indicação da localização da empresa. Neste caso, a autoridade fiscal facultará um número de registo (NUIT) sempre que o empreendedor se identificar com o documento designado “Declaração de Início de Actividade” emitido pela entidade licenciadora.

Recomendação 1: Introduzir um sistema de licenciamento negativo

4.2.2. Criação de um ambiente com inspecções simplificadas

A inspecção e as vistorias realizadas nos moldes actuais, exigem uma estrutura organizativa que as PMEs, dificilmente reúnem em especial as micro-empresas. Neste contexto, a inspecção e vistoria deverão ser simplificadas com a excepção das áreas em que a elas se afiguram relevantes, nomeadamente, o emprego, a tributação, indústria alimentar e farmacêutica, segurança pública e higiene.

Recomendação 2: Criação de um ambiente com inspecções simplificadas sem prejuízo da necessidade de realização do controlo da actividade empresarial. Dever-se disseminar a cultura de inspecções educativas para as micro, pequenas e médias empresas. Na medida do possível, estas inspecções deverão ser conjuntas.

4.2.3. Maior Acesso ao Financiamento

4.2.3.1. Razões do custo elevado e da falta de disponibilidade de crédito para as PME

Tal como foi anteriormente mencionado, as PME confrontam-se com dificuldades de acesso ao financiamento devido ao elevado custo e à falta de disponibilidade de crédito. A oferta limitada de crédito por sua vez é causada por dois factores: o risco associado ao financiamento às PME e a preferência dos bancos comerciais pelas grandes empresas.

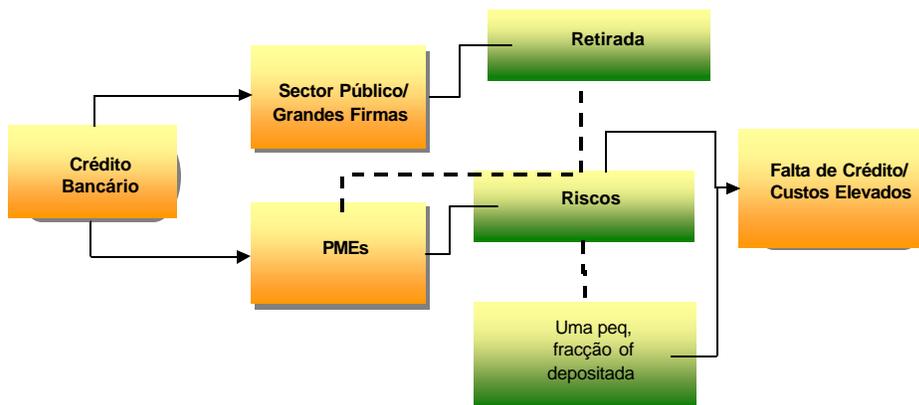


Figura 9: Mecanismo de Crédito para as PME

A concessão de crédito às PME envolve grande risco para os Bancos por causa das incertezas quanto à rentabilidade das PME. Não existem muitas PME bancáveis. Deste modo, os bancos não contam com grandes lucros por financiarem as PME. Para além disso, os bancos correm um grande risco devido à escassez de informação sobre os seus registos para o crédito. Esta situação faz com que os bancos se sintam relutantes em conceder crédito às PME.

O outro risco está estreitamente ligado ao actual sistema judicial em vigor no País. É necessário muito tempo e o custo de execução de um contrato de crédito é elevado, isto é, o registo do colateral, a cobrança do crédito mal parado, etc. Este facto também contribui para que os bancos evitem as PME.

4.2.3.2. Estratégia de acesso ao financiamento

As ideias básicas visando aliviar os problemas financeiros das PME são:

- (i) disponibilizar mais recursos financeiros para as PME's;
- (ii) reduzir os riscos de crédito às PME's;
- (iii) aumentar o nível de concorrência no sector bancário ;
- (iv) estimular os provedores de microfinanças;
- (v) Alargamento dos serviços financeiros nas zonas rurais

Na oferta de serviços dever-se-á encorajar o uso da Banca electrónica em lojas e a disseminação do uso de cartões (de débito e crédito). A disponibilidade destes serviços vai permitir a redução dos custos do financiamento e maior acesso das PME's aos recursos financeiros.

4.2.3.3. Introdução de um sistema de garantia de crédito

É extremamente difícil para uma PME, mesmo com um projecto rentável, obter um empréstimo , uma vez que as PME's em geral, e as que se encontram em início de actividade em particular, não possuem bens suficientemente valiosos para se qualificarem como colateral.

Uma garantia de crédito desempenharia um papel vital no preenchimento da lacuna entre um projecto rentável e a indisponibilidade de financiamento. Para mitigarem situações desta natureza, muitos países têm instituições de garantia de crédito para aumentarem a acessibilidade das PME's ao financiamento.²⁹

²⁹ Alguns efeitos negativos da garantia de crédito não devem passar despercebidos. Os seus efeitos serão discutidos em profundidade numa secção mais adiante com o título "Provisão de Garantia de Crédito" no "Apoio Estratégico às PME's."

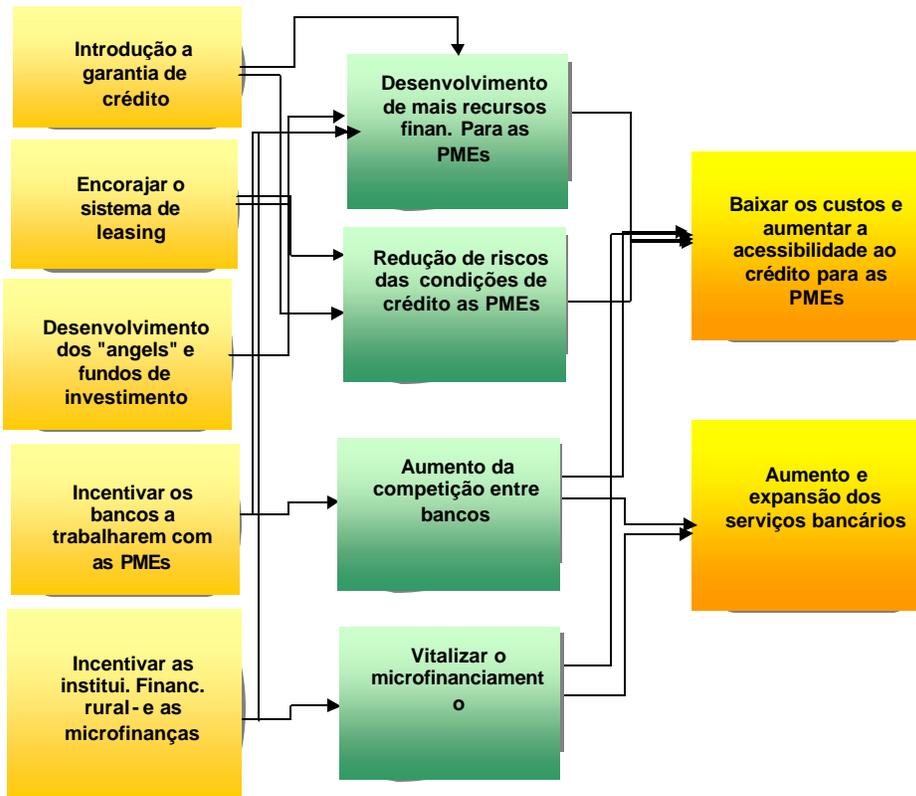


Figura 10: O Quadro Estratégico de Suporte ao Financiamento das PME's

A garantia de crédito também tem uma função de redução do risco através da partilha do mesmo. Enquanto que uma garantia de crédito total significa anular completamente qualquer risco de uma instituição de crédito, uma garantia parcial pretende partilhar os riscos entre uma instituição de garantia de crédito e uma instituição de crédito (empréstimo). Esta redução do risco proporciona mais oportunidades para as PME's obterem um crédito com uma taxa de juro reduzida. Por outras palavras, uma garantia de crédito irá engendrar uma maior acessibilidade ao financiamento a taxas de juro mais baixas através da criação do crédito e da redução do risco. Assim, conclui-se que a garantia de crédito é considerada como umas das melhores formas de aliviar o problema de financiamento com que as PME's se confrontam.

Os bancos comerciais têm muitas dificuldades em disponibilizar fundos para o empréstimo as PME's devido ao alto risco que estas constituem. Tomando este aspecto

em consideração, a introdução de um sistema de garantia de crédito servirá para se conseguir uma solução em que tanto as PME's, como os bancos saem a ganhar.

Actualmente, não existe nenhum sistema de garantia de crédito . A inexistência de tal sistema impede, em parte, o acesso das PME's ao financiamento. Para mitigar este problema, muitos países adoptaram o sistema de garantia de crédito como um meio de assistência às PME's

Ao abrigo do sistema de garantia de crédito, as instituições financeiras celebram um contrato com uma instituição de garantia de crédito. Em Moçambique, a instituição de apoio às PME's poderia realizar esta função de garantia de crédito assim que tenha sido criada.

No sistema de garantia de crédito, apenas as instituições de crédito devem ser autorizadas a desembolsar empréstimos. O sistema proposto funciona da seguinte maneira:

- (i) As PME's solicitam o empréstimo a uma instituição de crédito.
- (ii) Em seguida, cabe à instituição de crédito conceder, ou não, um empréstimo ao requerente. As instituições de crédito facultarão um empréstimo sem uma garantia de crédito se considerarem que o requerente não constitui um risco elevado para a concessão do empréstimo. Contudo, a instituição irá solicitar uma garantia se considerar que o requerente de certo modo não se qualifica para o empréstimo, pelo que a garantia de crédito é necessária.
- (iii) Ao receber um pedido, a instituição de garantia de crédito deve decidir se aprova ou não o pedido de garantia de crédito. Obviamente que a aprovação significa que a instituição de garantia irá reembolsar a instituição de crédito até ao valor constante na garantia na eventualidade de não se efectuar o seu reembolso. A instituição de garantia de crédito cobra taxas , normalmente baixas , às instituições de crédito e, posteriormente, poderá cobrá-las aos mutuários.

A instituição de garantia não deve conceder uma garantia no valor total do empréstimo. Ela deve antes assumir uma garantia parcial com base numa percentagem previamente determinada. Este esquema de garantia parcial significa partilhar o risco do crédito pela instituição de crédito e pela instituição de garantia de crédito. Para além disso, a garantia parcial obrigará a instituição de crédito a estar alerta ao tomar uma decisão de concessão de um empréstimo uma vez que irá também sofrer alguns prejuízos no caso do crédito mal parado.

Recomendação 3: Introduzir um sistema de garantia de crédito baseado na intermediação entre as PME's e os bancos comerciais através de uma instituição de promoção de garantia de crédito. Isto pressupõe a criação de uma instituição vocacionada ao apoio às PME's que, de entre várias funções promoverá os fundos de garantia para o financiamento das várias iniciativas empresariais.

4.3. Promoção da instituição do sistema de leasing para as PME's

A instituição do sistema de leasing pode contribuir para mitigar os problemas financeiros que as PME's enfrentam. O *leasing* é um tipo de investimento físico no financiamento e é amplamente aceite na aquisição de maquinaria, automóveis, etc. Um contrato típico de *leasing* requer um pagamento inicial num valor reduzido na altura da compra, devendo-se pagar uma série de prestações durante a vigência do período contratual. Uma vez que o locatário é proprietário do objecto que é matéria do contrato, o concessionário pode evitar o risco relacionado com a concessão de crédito e, deste modo, estar disposto a aceitar com o contrato de *leasing*.

O sistema de *leasing* pode ser ideal para as PME's que não têm acesso ao crédito bancário, uma vez que podem ter fácil acesso ao financiamento concedido pelos locatários. Ao considerar o facto de que o investimento físico do financiamento é normalmente muito dispendioso, um *leasing* pode ser um meio de financiamento altamente favorável.

Uma forma de promover o sistema de *leasing* é encorajar que as instituições financeiras adoptem o sistema de *leasing*. Presentemente, os recursos financeiros que estas dispõem são utilizados apenas para fins de concessão de empréstimos.

Ao usar uma parte dos recursos financeiros para o sistema de *leasing*, as instituições financeiras podem aumentar drasticamente a sua capacidade de financiar as PME's a uma taxa de juro mais baixa. No sistema de *leasing* proposto, estas instituições funcionam praticamente como intermediário entre o locatário e o concessionário. As instituições financeiras desempenham este papel porque as PME's, potenciais concessionárias, muitas vezes enfrentam dificuldades de acesso directo à empresa de *leasing*.

Estas instituições efectuam um pagamento inicial em nome das PME's e cobram as prestações logo que o contrato de *leasing* tenha sido celebrado e que os bens adquiridos nesta modalidade tenham sido entregues a esta faixa de empresas (agora a concessionária). Eles transferem as prestações cobradas para a empresa de *leasing* (a locatária). Deste modo, as PME's e a empresa de *leasing* não têm que estabelecer um contacto directo entre elas. Os bens adquiridos em regime de *leasing* são utilizados pelo concessionário e o título de propriedade mantém-se na empresa de *leasing* (vide a Figura 11).

O benefício destes sistemas de *leasing* indirecto é que os fundos contribuem para que as PME's tenham acesso fácil e beneficiem do sistema de *leasing*.

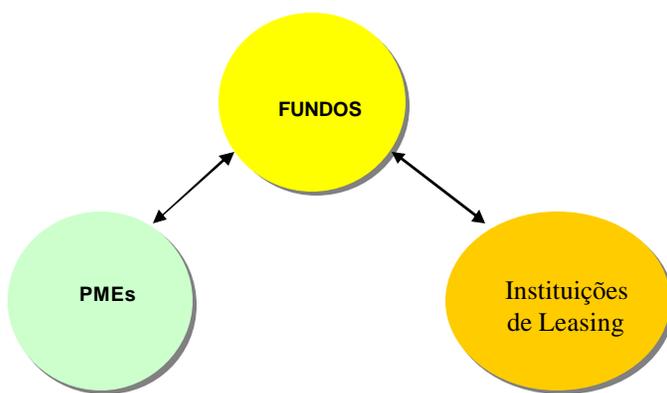


Figura 11 : Apresentação Esquemática do Sistema de Leasing

Recomendação 4: Promover a instituição do sistema de *leasing* para as PME's como forma de permitir que elas possam ter acesso a aquisição de maquinaria e outros bens físicos necessários para a sua actividade.

4.4. Criação de financiadores e fundos de investimentos

Em Moçambique, uma grande parte dos recursos financeiros é retida em forma de moeda fora do sistema bancário formal. Do valor total da moeda remanescente, MT 6,183 biliões, o valor que se encontra fora do sistema bancário totalizou MT 5,205 biliões em 2004. O incentivo à poupança aumentaria a disponibilidade de crédito que beneficiaria em última instância às PME's. Uma das maneiras de o fazer é criar financiadores e fundos de investimento.

Os fundos de investimento constituem uma outra fonte de financiamento para as PME's. Os fundos resultariam da colocação do dinheiro dos investidores num fundo comum, que seria posteriormente investido nas PME's.

Os financiadores e os fundos de investimento podem ser fontes financeiras alternativas para as PME's.

Recomendação 5: Promoção da operacionalização dos fundos de investimento

- Os lucros provenientes das actividades de investimento, os lucros que os investidores privados obtêm dos fundos de investimento e os lucros provenientes dos fundos de investimento devem, também, estar isentos do pagamento de impostos.
- Para além disso, deve-se facultar aos financiadores informação sobre as PME's, para que eles saibam em que PME's podem investir.

4.5. Incentivos para os esforços dos bancos em relação às PME's

O desenvolvimento das PME's pressupõe, entre outros, que os bancos comerciais, para além da sua prestação actual, tenham os posicionamentos seguintes:

- Maior financiamento às PME, especialmente às que se encontram na indústria manufactureira e nas zonas rurais;
- Prestação de mais serviços bancários nas zonas rurais.

Por outro lado, espera-se do sector público o seguinte:

- Atribuição de mais depósitos do sector público e às obrigações públicas lucrativas isto é, obrigações do tesouro, para os bancos com um melhor desempenho no financiamento e na prestação de serviços bancários às PME do que para os outros bancos; e
- Aplicação de taxas de juro preferenciais aos depósitos de reserva dos bancos e aos empréstimos do banco central.

Recomendação 6: Induzir os bancos para o aumento do crédito as PME, através de medidas apropriadas incluindo, entre elas, a aplicação de taxas de juro preferenciais aos depósitos de reserva dos bancos aos empréstimos do banco central.

4.6. Incentivo ao crédito rural e ao micro-crédito

No País, praticamente todos os bancos comerciais operam nas zonas urbanas. Assim, as instituições de crédito rural desempenham um papel importante na prestação de serviços de crédito nas zonas rurais.

As instituições de micro-crédito abrangem as zonas urbanas e as rurais, que são negligenciadas pelos bancos comerciais. As instituições de micro-crédito são uma fonte importante, se não a única, de financiamento, especialmente para as micro-empresas nas áreas que, de outro modo, não teriam acesso aos bancos comerciais devido à escassez de crédito ou aos requisitos de colateral. É interessante notar que as taxas de recuperação do crédito das instituições de micro-crédito são elevadas porque elas operam muito próximo dos seus clientes.

A ligação entre os bancos, as instituições de crédito rural e as instituições de micro-crédito iria certamente contribuir para melhorar a disponibilidade de crédito nas zonas rurais. Os bancos comerciais estão certamente em condições de refinar as

actividades de crédito das instituições de crédito rural e de micro-crédito. Para além disso, eles podem ajudar a criar a capacidade institucional das instituições de crédito rural e de micro-crédito oferecendo-lhes acções de formação e habilidades de gestão. Os incentivos iriam aumentar o empenho dos bancos em relação às actividades desta natureza.

Recomendação 7: Motivar os Bancos a fortalecerem o financiamento às instituições de crédito rural e de micro-crédito e auxiliá-las na capacitação institucional.

Em termos gerais, as instituições de crédito rural e de micro-crédito enfrentam problemas de escassez de recursos financeiros. Daí que seja útil conceder-lhes crédito na proporção do seu registo de créditos às PME's. A taxa de juro dos empréstimos deve ser um pouco mais baixa do que a praticada pelo mercado.

Recomendação 8: Providenciar créditos do Governo destinados às instituições de crédito rural e de micro-crédito

4.7. Aprofundamento das medidas regulamentares laborais para tornar a mão de obra mais competitiva

A legislação laboral pode ser uma barreira para o desenvolvimento salutar das PME's. Um amplo debate entre os parceiros sociais precedeu a aprovação da nova lei do trabalho. No processo da sua implementação é importante identificar os aspectos que poderão tornar a nossa mão de obra mais competitiva e por dispositivos apropriados, regulamentar.

Recomendação 9: Regulamentar a nova lei do trabalho de modo a tornar a nossa mão de obra mais competitiva.

4.8. A questão da carga fiscal

A agenda do Governo prioriza duas tarefas principais relativas à questão fiscal. Uma é a revisão do sistema tributário, e a outra é a edificação de uma estrutura fiscal sólida.

Em relação ao primeiro aspecto, o sistema tributário tem vindo a ser objecto de melhoramentos consideráveis com vista a simplificar os procedimentos e reduzir no global a carga fiscal.

No entanto, é necessário elaborar estudos adequados para aferir as taxas dos impostos em vigor, como por exemplo o IVA. O IVA e outros impostos internos devem ser equacionadas com as taxas em vigor na região sabido que a sua abolição pode mergulhar a economia numa situação difícil e pôr em causa o equilíbrio fiscal.

Embora os limites do enquadramento nos regimes normal, de tributação simplificada e de isenção, tenham sido aumentados, afigura-se ainda necessário a regularidade da revisão. Para além disso, os modelos declarativos e para o pagamento do IVA devem ser simplificados de modo a reduzir os custos.

Por outro lado, os impostos sobre o rendimento de pessoas colectivas e das pessoas singulares que recentemente foram objecto de propostas de alterações, quanto as taxas, em particular para as micro, pequenas e médias empresas devem ser analisados, para além do estabelecimento de um regime simplificado para os pequenos contribuintes, em particular das zonas rurais.

Quanto aos incentivos fiscais ao investimento feito pelas PME's na indústria, na pesquisa e desenvolvimento, na introdução de novas tecnologias e na aplicação de tecnologias de informação (TIs), é importante que tenham um tratamento especial no Código dos Benefícios Fiscais.

Recomendação 10: Proceder à estudos sobre o actual regime fiscal, em particular, o referente às PME's, tendo em vista o seguinte:

- Elaborar os estudos sobre a carga fiscal;
- Simplificar os procedimentos, criando condições para uma maior comodidade do contribuinte no cumprimento das suas obrigações fiscais;
- Proceder a revisão do sistema tributário, tendo em atenção a criação de um Regime Simplificado para os Pequenos Contribuintes, em particular das zonas rurais;

- Contribuir com a racionalização dos incentivos fiscais aos investimentos, incluindo os realizados pelas PME's na produção, na pesquisa e desenvolvimento, na introdução de novas tecnologias e na aplicação de tecnologias de informação.

4.9. O reembolso do IVA

Apesar dos esforços desenvolvidos pelas entidades competentes, o reembolso do IVA continua a ser uma grande preocupação para os agentes económicos, em particular as PME's. Dado que a sua dimensão é diminuta, os atrasos no reembolso dos valores devidos cria problemas enormes de capital de funcionamento das mesmas.

Recomendação 11: Prosseguir com os esforços de redução dos prazos de reembolso do IVA

4.10. Expansão do acesso ao mercado

Os constrangimentos que impedem que as PME's prosperem na questão acesso ao mercado resumem-se no seguinte: (i) a dimensão absoluta do mercado é demasiado pequena para encorajar que se assuma o risco no negócio; (ii) o mercado é demasiado fraco.

Sendo o Governo o maior comprador do sector privado, é importante que dê preferência aos bens e serviços fornecidos pelas PME's, para que por esta via possam alargar o seu mercado e tornar-se mais competitivas.

Ao proceder desta maneira, o Governo estará a aumentar uma parte da sua despesa de consumo para o mercado, actualmente acima dos 10% do PIB, o que corresponde a cerca de \$610 milhões no valor corrente em dólares.³⁰

Para que as PME's tenham tempo suficiente para se preparar para esta nova oportunidade de negócios, é importante que se tornem públicos os detalhes referentes às aquisições que o Governo pretende efectuar com bastante tempo de antecedência .

³⁰ Dados dos *Indicadores do Desenvolvimento Mundial 2006*

Recomendação 12: Aumentar o acesso ao mercado para as PME's através do *procurement* do Governo e da promoção das exportações. O programa “Made in Mozambique” ora em curso deverá ser utilizado como promotor desta medida através do incentivo ao sector público para demandar bens e serviços locais, em particular, fornecidos pelas PME's. O programa promoverá ainda as ligações entre as PME's e as grandes empresas.

4.11. Informação sobre mercados

O Governo encoraja aos operadores do comércio para que constituam o seu próprio fórum em que se troquem ideias, oportunidades e experiências. Também é do seu interesse que os mesmos se organizem em cooperativas e que implementem esforços de marketing para se atingirem economias de escala (isto é, a criação de uma marca comum).

Por outro lado, o Governo criará uma base de dados sobre oportunidades de negócios acessível as PME's.

No que diz respeito a mercados de exportação, os empresários que se esforcem por desenvolver laços com mercados estrangeiros receberão apoio das missões moçambicanas no estrangeiro, tais como embaixadas e consulados para a troca de ideias sobre negócios, oportunidades e experiências

Já que por definição, as PME's são pequenas e não possuem muitos recursos, a utilização das missões moçambicanas no exterior poupará custos que tais contactos com o exterior implicam.

Recomendação 13: Melhorar o fluxo de transferência de informação sobre os mercados pela criação de uma base de dados destinada ao uso pelas PME's

4.12. Alianças Empresariais

A constituição de alianças empresariais, normalmente formadas por aglomerações de empresas que constituem uma rede é um desafio para o sucesso das PME's.

Eis o resumo dos problemas enfrentados pelas alianças:

- (i) a dimensão absoluta do mercado é demasiado reduzida para constituir uma alianças sólidas;
- (ii) as deficiências de ordem estrutural aumentam dramaticamente o custo de transacção, não conseguindo assim garantir aos produtores incentivos suficientes para o comportamento da oferta; e
- (iii) o sector das PME's, assim como o sector empresarial como um todo, não conseguem satisfazer as necessidades do mercado.

A solução dos problemas acima expostos, permitirão que haja um aumento do número de empresas, uma diminuição do custo de transacção, o que indirectamente contribuirá para que as PME's fortaleçam a sua capacidade empresarial através do canal de apoio mútuo e da concorrência dentro de uma rede empresarial. A aliança será então fortalecida por uma maior massa empresarial.

Recomendação 14: Promoção da Criação de Nichos de PME's, através dos seguintes mecanismos:

- Designação de uma praça ou praças financeiras especiais em que operem empresas no mesmo ramo de actividade ou semelhante;
- Criação de um sistema de incentivos para as PME's que decidam operar dentro da área designada;

4.13. Designar praças financeiras especiais nas principais regiões do país

O Governo recomendará aos governos locais, incluindo os municípios e as cidades, a criação de Praças Financeiras Especiais (isto é, a Praça dos Restaurantes, a Praça Comercial, na zona central de um município e a Praça da Indústria Ligeira nas zonas adjacentes) ao critério do Governo local, com base num mecanismo geográfico de localização.

O aspecto principal desta medida é o de aglomerar as entidades empresariais dispersas numa única zona geográfica, com uma mesma actividade ou semelhante, para que uma massa aglomerada de PME's com a mesma actividade ou semelhante possa:

- (i) Aumentar a competitividade através da concorrência resultante das ligações horizontais, assim como através de um apoio mútuo resultante das ligações verticais;
- (ii) Reduzir o custo de transacção em consequência da proximidade geográfica e dos produtos;
- (iii) Especializar-se, uma vez que as empresas com o mesmo ramo de actividade ou semelhante se encontram agrupadas num único local; as economias de escala seguirão como um subproduto do agrupamento; e
- (iv) Atrair outros negócios que procuram maiores oportunidades de oferta, originando a expansão da dimensão do sector empresarial em termos do número absoluto.

Recomendação 15: Encorajamento aos governos locais para o estabelecimento de parcas financeiras por sectores de actividade para garantir especialização e crescimento do mercado.

4.14. Empreendedorismo

Existem três maneiras de aumentar o empreendedorismo numa sociedade. Primeiro, é necessário que as pessoas de uma sociedade estejam expostas às oportunidades de negócio e às tecnologias. Em segundo lugar, é necessário criar um ambiente de negócios em que existam incentivos suficientes para a obtenção de lucros e para que se assumam riscos. Em terceiro lugar, deve haver uma preparação técnico-profissional adequada que encoraje o espírito empreendedor.

Um grande número de moçambicanos não está estado suficientemente exposto a habilidades e tecnologias actualizadas na área dos negócios. Por essa razão, facultar essas oportunidades constituirá uma primeira etapa visando incentivar o empreendedorismo..

Recomendação 16: Promoção do empreendedorismo sobretudo nas camadas mais jovens através do estabelecimento de um sistema de formação técnico-profissional adequado e ainda pela criação de um ambiente de negócios propício.

4.15. Fortalecimento das Capacidades para o Desenvolvimento das Tecnologias e Habilidades de Gestão

A melhoria do ambiente de negócios, bem uma formação técnico-profissional adequada, não seriam suficientes para o crescimento sustentado das PMEs. O País deve igualmente absorver as capacidades, tecnologias e as habilidades de gestão trazidas pelo capital estrangeiro. Assim, o fortalecimento das capacidades é um aspecto muito importante para o crescimento das PMEs a longo prazo e para a economia nacional como um todo.

O fortalecimento das capacidades é feito num processo de percepção, absorção, localização e disseminação da tecnologia estrangeira e das habilidades de gestão. Neste contexto, a estratégia para o fortalecimento das capacidades baseia-se na:

- (i) Criação de oportunidades para que as PMEs locais tenham contactos com empresas estrangeiras e com grandes empresas o de forma permanente e estruturada;
- (ii) Promoção da formação de técnicos qualificados para absorção e disseminação de tecnologias e habilidades de gestão; e
- (iii) Formação do maior número possível de técnicos qualificados.

Conforme referido, o programa de ligações empresariais (*linkage*), afigura-se como um elemento chave para o aumento da eficiência e competitividade das PMEs. As exigências impostas por essas ligações, induzirão a maiores investimentos na melhoria dos padrões de qualidade.

Recomendação 17: Encorajar a transferência de habilidades de gestão, e conhecimentos tecnológicos aos quadros nacionais, pelos empreendimentos de PMEs que detenham capital estrangeiro.

4.16. Instituição de um sistema de qualificação dos técnicos nacionais

É importante que o país possua um número suficiente de técnicos qualificados para criar as capacidades humanas necessárias para se estar a par das tecnologias avançadas. Esta suficiência pode ser conseguida, em grande medida, quando o ambiente social é propício em relação aos técnicos qualificados. A criação deste ambiente depende, em parte, da formação profissional e da motivação das pessoas.

Constitui uma tarefa importante melhorar os programas de formação técnico-profissionais até ao nível dos países tecnologicamente avançados. São necessários recursos para melhorar os programas. O Governo lançou recentemente o “Programa Integrado da Reforma da Educação Profissional (PIREP)” e a Estratégia de Emprego e Formação Profissional, que conta com o apoio do Banco Mundial e outros parceiros. Para além dos recursos, tanto os actuais e futuros formandos, como os formadores devem sentir-se motivados para aprenderem e para ensinarem habilidades técnicas.

Uma das melhores formas de aumentar a motivação é instituir um sistema de qualificação rigoroso com base no qual se passam certificados de acordo com o nível de habilidades atingido. Logo que o sistema esteja enraizado, o certificado pode diferenciar um elemento que seja possuidor de um destes certificados dos demais e este que possui um certificado pode ter acesso a um melhor emprego e a salários mais altos. Do mesmo modo, os técnicos com um certificado de nível mais alto podem ter acesso a um melhor emprego e a um salário mais alto do que os que têm um certificado de nível inferior. Esta medida daria aos (futuros) formandos uma grande motivação e levá-los ia a programas de nível superior. Por sua vez, uma maior procura do programa de nível superior irá motivar os formadores. A motivação dos formadores seria ainda maior se o Governo premiasse os formadores com um desempenho notável através de um reconhecimento oficial.

Recomendação 18: Instituir um sistema de qualificação que permita que os técnicos sejam avaliados ao longo da sua carreira pelas qualidades específicas que tenham, e por esse efeito reconhecidos para fins de emprego.

4.17. Potenciar instituições de formação profissional

O sucesso das PME's dependerá da disponibilidade de mão de obra qualificada, como se disse anteriormente. Diversas instituições de ensino técnico-profissional existem no país. Para além da definição de programas de formação apropriados para o desenvolvimento das PME's e do empreendedorismo no país, é importante que haja maior articulação entre as instituições de formação e melhor aproveitamento da capacidade existente.

Nesse contexto, o Governo deu já início ao “Programa Integrado da Reforma da Educação Profissional (PIREP)” e aprovou uma Estratégia de Emprego e Formação Profissional.

Dado que o sector empresarial é, em última análise, o beneficiário dos técnicos formados, é importante estudar a forma de comparticipação nos custos de formação profissional, eventualmente um sistema de partilha dos custos de formação.

Recomendação 19: Maior articulação e aproveitamento da capacidade instalada nas instituições provedoras de formação

5. Apoio Estratégico para as PME's

O “apoio estratégico” refere-se ao apoio prestado pelo governo às indústrias específicas que são necessárias para que haja desenvolvimento. Também inclui a resolução de problemas ligados à incapacidade do mercado e à disponibilização de recursos em caso de necessidade. Isto não significa de modo nenhum um subsídio do governo

O apoio estratégico para as PME's inclui a disponibilização de garantia de crédito, a atracção de recursos nacionais e estrangeiros e a criação de condições. A Figura 12 apresenta um diagrama esquemático do apoio estratégico.

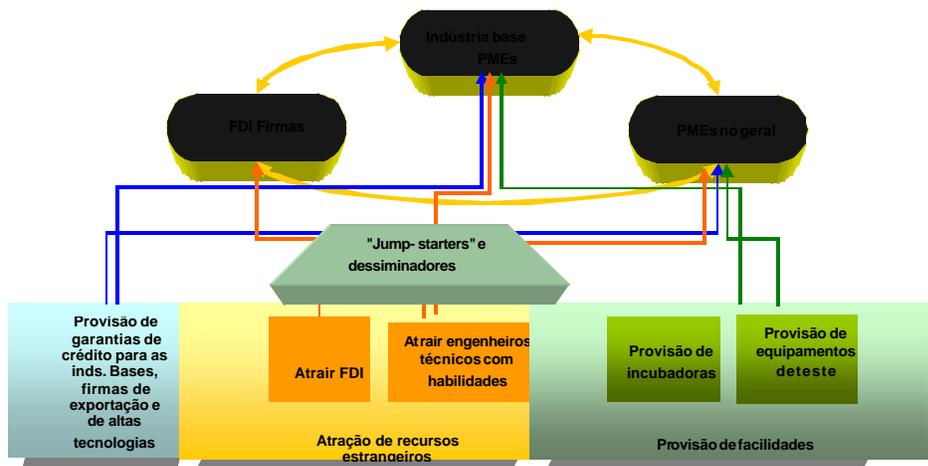


Figura 12 : A Estratégia de Suporte para as PME's

5.1. Disponibilização de Garantia de Crédito Estratégica³¹

5.1.1. Objectivo da garantia de crédito estratégica

O objectivo da garantia de crédito é o de desenvolver algumas indústrias alvo que são de importância estratégica para a economia do país, mas que são difíceis de germinar se não forem apoiadas. Moçambique precisa de uma indústria de base, (manufatura), uma indústria de alta tecnologia e uma indústria de exportação. A disponibilização de garantia de crédito para estas indústrias contribuiria para o seu crescimento. Por seu turno, estas indústrias contribuem para o crescimento conjunto das outras indústrias manufactureiras.

5.1.2. Prós e contra da garantia de crédito

O princípio em que a garantia de crédito se baseia é que o governo garante o crédito de uma empresa para que os empréstimos do banco possam ser concedidos à empresa. Tal elimina ou reduz o risco do banco, facilitando assim o empréstimo e permitindo uma maior acessibilidade da empresa ao crédito. Esta medida é uma das ferramentas das

³¹ É diferente da garantia de crédito analisada anteriormente em relação ao âmbito dos beneficiários e às condições de qualificação.

políticas de apoio com maior grau de eficácia que alguns países adoptam para desenvolverem sectores estratégicos alvo. Contudo, tem tantos efeitos negativos como positivos.

O sistema de garantia de crédito pretende compensar a falta do investimento que é necessário para um empreendimento. Assim, o sistema apoia as PME's, pois não exige que elas apresentem o colateral, uma vez que o governo ou a instituição de garantia de crédito do governo dá a garantia em seu nome. Deste modo, o sistema contribui, em última instância, para o desenvolvimento de algumas indústrias alvo e resolve o problema da “incapacidade do mercado.”

Por outro lado, o sistema poderia produzir resultados imprevistos. Pode contribuir para que as empresas não competitivas prolonguem a sua existência, uma vez que podem tirar vantagem do sistema. Este facto cria muitos encargos financeiros para o governo. Na realidade, houve muitos casos em que foi garantido crédito bancário para as empresas que não o mereciam. O perigo moral e a avaliação imperfeita do crédito são as causas subjacentes desta situação que, em última instância, custa à economia recursos preciosos.

5.1.3. Rubrica das empresas que se qualificam para a garantia de crédito

Tal como foi elucidado na secção anterior, o sistema de garantia de crédito pode resultar em duas situações díspares. Por um lado, o sistema presta um grande apoio às PME's por oferecer-lhes uma oportunidade de crescimento; por outro lado, pode acabar por dispersar recursos financeiros nacionais preciosos. Por isso, o benefício da garantia de crédito deve ser restringido apenas às indústrias que estão determinadas a criar um impacto positivo na economia nacional, mas que são as prováveis vítimas da incapacidade do mercado. As indústrias de base, as empresas de exportação e as empresas de alta tecnologia integrar-se-iam nestas categorias.

As indústrias de base referem-se às empresas cujas actividades na prática servem de input principal para as outras empresas, tais como o processamento de metais, a fundição, a galvanização, a moldagem, o tratamento a quente, a soldagem e outras do

género. De forma particular, as empresas do sector manufactureiro conheceriam um grande constrangimento se as indústrias de base não existissem. Porém, é necessário ter cuidado ao definir a rubrica da indústria de base no País.

No geral, as empresas de exportação podem ser definidas como sendo aquelas cuja parte nas exportações representa mais de 50% do total de vendas do ano anterior. Contudo, não existem muitas PME's de exportação e por enquanto o limite pode ser relaxado para 25%. Uma vez que as empresas de exportação trazem um efeito significativo para a economia, elas merecem o benefício da garantia de crédito.

As empresas de alta tecnologia são os empreendimentos orientados para a pesquisa e desenvolvimento virados para a tecnologia. Embora os benefícios económicos destas empresas sejam enormes, elas estão propensas a serem vítimas da incapacidade do mercado na fase inicial do seu crescimento. Esta é a razão que justifica que elas também se qualifiquem para a garantia estratégica.

5.1.4. Esquema de privilégios

Tal como se assinalou, a garantia de crédito estratégico pretende desenvolver algumas indústrias alvo. Para tal, os privilégios em termos de garantias devem ser conferidos às indústrias enumeradas na secção anterior. Os privilégios farão com que a instituição de crédito dê preferência às empresas que operam nas indústrias alvo. Em consequência disso, um fluxo de recursos financeiros adicionais será desviado para essas indústrias.

Recomendação 20: Conceder um tratamento especial às indústrias de base, às empresas de exportação e às empresas de alta tecnologia através das seguintes medidas pela promoção do sistema de garantia de crédito.

5.2. Criação de condições de incubadoras

As empresas do sector manufactureiro, sejam elas grandes ou pequenas, necessitam de investimentos de dimensão relativamente grande em condições de produção. Entre essas condições encontram-se a construção de fábricas, maquinaria e ferramentas, armazéns, equipamento e condições de protecção ambiental, instrumentos para a

realização de testes, etc. A maior parte das PME's, em particular as que se encontram numa fase de arranque, não tem condições para adquirir estas condições de produção devido à escassez de recursos financeiros. Isto desencoraja-os de fazer negócio. Tal não constitui excepção mesmo nas economias avançadas. Por essa razão, os governos dão o seu contributo para apoiar as PME's a adquirirem algumas destas condições.

As provisões mais típicas estão reflectidas nos "incubadoras" e complexos industriais. As PME's obtêm instalações através da compra ou do aluguer. O governo também disponibiliza equipamento para a realização de testes que as PME's podem utilizar quando necessitam desse equipamento. Desta forma, as PME's não têm que comprar o equipamento, que normalmente é muito caro e é poucas vezes utilizado. Então, o Governo cria condições para colocar o equipamento nas instalações dos incubadoras e/ou complexos industriais; as PME's podem utilizar o equipamento mediante o pagamento de uma taxa.

Para as empresas com projectos ainda em fase de maturação e sem recursos para suportar os custos de instalação e exploração, devem ser criadas incubadoras a serem geridas por instituição de apoio às PME's. As incubadoras e o respectivo equipamento de teste devem estar nas mesmas instalações.

A prioridade de transferência para os incubadoras deve ser dada para as empresas em fase de arranque criadas por técnicos qualificados e graduados dos programas de formação profissional. As instalações na incubadora podem ser alugadas mediante o pagamento de uma renda mensal.

Os incubadoras constituirão um nicho de empresas em que as que se encontram numa fase de arranque podem trocar informações sobre negócios. As empresas nos incubadoras servirão de fórum entre as empresas no mesmo ramo de actividade ou semelhante na comunidade. Por exemplo, as empresas podem realizar seminários visando a troca de novas ideias e utilizar maquinaria e equipamento em conjunto. Mais importante, elas tornar-se-ão o factor propulsor das ligações empresariais com outras indústrias quando elas implantarem firmemente o seu negócio numa fase posterior.

Recomendação 21: Desenvolver o programa de incubadoras

5.3. Criação do Instituição de apoio as Pequenas e Médias Empresas

De tudo acima referido resulta clara a necessidade da criação de uma instituição que lidará com as PME's no sentido de lhes dar apoio técnico, assim como estabelecer as ligações com o sector financeiro e o mercado em geral.

Recomendação 22: Criação de uma instituição de apoio às Pequenas e Médias Empresas.

6. Acções a serem Realizadas

6.1. Sequência das Acções

A fase de desenvolvimento das PME's pode ser dividida em três etapas, nomeadamente (i) a fase de arranque, (ii) a fase de take-off, e (iii) a fase de crescimento sustentável. As estratégias traçadas no presente documento pretendem conduzir as PME's para a fase do crescimento sustentável dentro de um período de 15 anos. As estratégias podem continuar a ser úteis mesmo depois de as empresas terem entrado na fase de crescimento sustentado sem muita alteração.

A fase de arranque é o horizonte temporal em que o espírito empreendedor começa a ganhar forma, o número de empresas em fase de arranque aumenta e o fluxo do IDE também cresce lentamente. Esta fase pode ser apelidada de fase de aprendizagem e de preparação para a fase de take-off que se segue. Daí que seja importante nesta fase enraizar um ambiente favorável ao negócio. Deste modo, o Governo encorajará o arranque de novas empresas e incentivar os cidadãos e as empresas para que aprendam habilidades empresariais avançadas tanto quanto possível.

O Governo dará continuidade à implementação das acções desenhadas para a fase de arranque. Tal irá incluir as acções que dizem respeito à melhoria do ambiente de negócios e à atracção de recursos estrangeiros. Tal como se indica, deve-se notar que as acções devem ser implementadas simultaneamente. O processo de criação do instituição de apoio às PME's, deve iniciar imediatamente, uma vez que esta é a organização que irá implementar as estratégias e as acções.

Deve-se notar que os planos de acção recomendados devem ser iniciados simultaneamente na fase de arranque. Nesta fase, o sistema administrativo de apoio às PME's, o ambiente de negócios das PME's e os recursos de apoio ainda estariam numa fase inicial, pelo que o sistema ainda seria frágil. Nesta etapa de insuficiências colectivas e sistémicas, a implementação de uma única acção não salvaria o sistema. Por exemplo, a remoção das barreiras reguladoras, só por si, não traria um aumento significativo do número de empresas, uma vez que muitas ainda estariam a enfrentar, como é o caso, problemas de financiamento, de escassez de técnicos qualificados, etc.

Todos estes constrangimentos afectariam negativamente o surgimento de novas empresas. Por isso, as acções recomendadas devem arrancar simultaneamente para que se possa avançar para a fase de crescimento seguinte com sucesso.

A fase de arranque será considerada como tendo sido bem sucedida se a economia trouxer um número significativo de empresas estrangeiras avançadas. Partir-se-á do pressuposto de que as empresas locais começariam a adquirir habilidades avançadas dessas empresas. A criação de um ambiente favorável aos negócios e o sistema de apoio às empresas serão as tarefas mais importantes que o Governo definirá para que as empresas em fase de arranque e o investimento estrangeiro possam prosperar. Prevê-se que a fase de arranque seja concluída dentro de três anos.

O período de take-off é o horizonte temporal em que o espírito empreendedor aumenta e a economia crescerá rapidamente. O número de empresas em fase de arranque e de exportações deverá crescer rapidamente.

Os planos de acção para o take-off incluem a melhoria do acesso ao mercado, o estabelecimento de dispositivos que melhorem a competitividade da nossa mão de obra e a elaboração de estudos sobre a carga fiscal.

Na fase de take-off, as acções realizadas durante a fase de arranque devem continuar e ser realizadas com maior intensidade, uma vez que o rápido crescimento das empresas em fase de arranque e as PME existentes necessitaria de mais recursos de apoio. A afectação de mais recursos e a assistência técnica e financeira da instituição de apoio as MPMEs devem poder acompanhar o crescimento do sector das PME. A promoção das actividades de acesso ao mercado, isto é, os incubadoras das exportações e o procurement do governo, devem ser enfatizados nesta fase.

Na fase de crescimento sustentado, a economia de mercado está firmemente enraizada. Nesta fase de crescimento, a competitividade baseada na tecnologia será a chave para o maior crescimento das PME.

A sequência de acções analisadas até ao momento encontra-se resumida na Figura 13 da página a seguir

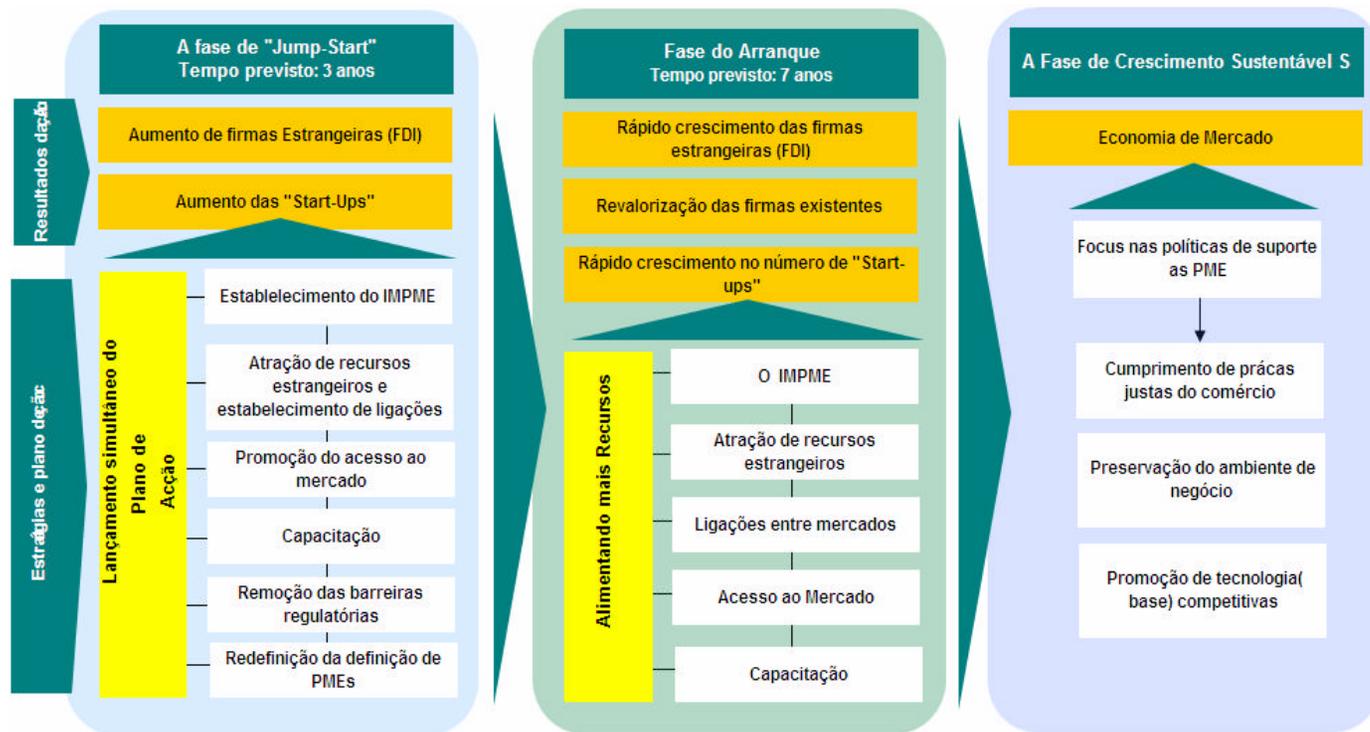


Figura 13: As três fases de Desenvolvimento das PME

ANEXOS: Estatísticas Seleccionadas: *Censo de Empresas 2004*

Tabela 19. Número de Empresas, Trabalhadores, e Volume de Negócios de Acordo com as Categorias

Categoria	Unidades Económicas		Trabalhadores em Serviços		Volume de Negócios (Mt 10 ⁶)	
	No	%	No	%	No	%
Grande	25.853	89,5	60.149	20	15.952.381	24
Média	2.621	9,1	69.076	22,9	11.649.419	17,5
Pequena	396	1,4	171.920	57,1	38.842.454	58,5
Total	28.870	100	301.145	100	66.444.254	100

Tabela 20. Número de Empresas, Trabalhadores, e Volume de Negócios de Acord com as Categorias

	Escala de NPS		Unidades Económicas		Trabalhadores em Serviços		Volume de Negócios (Mt 10 ⁶)	
	No	%	No	%	No	%	No	%
	0		69	0	0	0	296	0
Pequena	1		10.579	3,5	10.579	0	3.217.858	4,8
	2	4	12.426	4,1	31.984	0	6.548.480	9,9
	5	9	2.779	0,9	17.586	0	6.185.747	9,3
Média	10	19	1.330	0,4	17.392	0	2.998.259	4,5
	20	49	950	0,3	28.248	0	4.832.781	7,3
	50	99	341	0,1	23.436	0	3.818.379	5,7
Grande	100	199	202	0,1	27.403	0	5.540.930	8,3
	200	499	120	0	36.244	0,1	4.875.910	7,3
	500	999	43	0	29.015	0	20.815.172	31,3
	1000e	+	31	0	79.258	0,1	7.610.442	11,5
Total			28.870	9,6	301.145	0,5	66.444.254	100,0

Tabela 21. Número de Média Empresa, Trabalhadores e Volume de Negócios por Província

Províncias	Unidades Económicas		Trabalhadores em Serviços		Volume de Negócios (Mt 10 ⁶)	
	No	%	No	%	No	%
Niassa	85	3	2.096	3	357.002	3
Cabo Delgado	1.152	44	30.497	44	6.121.885	53
Nampula	218	8	5.485	8	315.158	3
Zambézia	141	5	3.677	5	398.025	3
Tete	88	3	2.508	4	293.080	3
Manica	205	8	4.790	7	526.244	5
Sofala	45	2	1.200	2	136.029	1
Inhambane	270	10	8.089	12	1.682.294	14
Gaza	254	10	6.021	9	1.109.148	10
Maputo Província	48	2	1.604	2	173.512	1
Maputo Cidade	116	4	3.109	5	537.042	5
Total	2.622	100	69.076	100	11.649.419	100

Tabela 22. Número de Média Empresa, Trabalhadores e Volume de Negócios segundo a CAE

Classificação de Negócios segundo a CAE	Actividade Económica		Trabalhadores em Serviços		Volume de Negócios (Mt 10 ⁶)	
	No	%	No	%	No	%
A. Agricultura, produção animal, caça, silvicultura	132	5	3.260	4,7	224.395	1,9
B. Pesca	57	2,2	1.474	2,1	95.223	0,8
C. Indústria Extractiva	34	1,3	1.106	1,6	150.883	1,3
D. Indústria Transformadora	518	19,8	14.532	21	3.278.481	28,1
E. Produção e distribuição de electricidade, gás e água	17	0,6	718	1	86.813	0,7
F. Construção	150	5,7	4.876	7,1	1.805.468	15,5
G. Grossistas e retalhistas; e reparadores de motociclos e outros	911	34,7	23.330	33,8	2.889.470	24,8
H. Alojamento e Restauração	341	13	7.376	10,7	616.379	5,3
I. Transporte, Ferragem e comunicação	126	4,8	3.588	5,2	1.050.661	9
J. Actividades Financeiras	24	0,9	634	0,9	304.919	2,6
K. Renda e outros serviços, ofertas de empresas	140	5,3	3.658	5,3	663.434	5,7
M. Educação	98	3,7	2.593	3,8	311.491	2,7
N. Saúde e serviços sociais	26	1	673	1	29.922	0,3
O-Outras actividades	48	1,8	1.258	1,8	141.882	1,2
Total	2.622	100	69.076	100	11.649.419	100

Table 23. Número de Pequenas Empresa, Trabalhadores e Volume de Negócios por Província

Província	Unidade de Negócio		Trabalhadores		Volume de Negócios (Mt 10 ⁶)	
	No	%	No	%	No	%
Niassa	1.234	4,8	2.448	4,1	480.521	3
Cabo Delgado	6.735	26,1	18.570	30,9	5.960.688	37,4
Nampula	2.572	9,9	6.906	11,5	737.341	4,6
Zambézia	1.664	6,4	3.629	6	451.147	2,8
Tete	1.842	7,1	3.401	5,7	939.646	5,9
Manica	2.041	7,9	4.806	8	1.373.237	8,6
Sofala	626	2,4	1.638	2,7	454.116	2,8
Inhambane	2.126	8,2	4.822	8	1.173.936	7,4
Gaza	4.941	19,1	9.455	15,7	3.584.654	22,5
Maputo Província	1.371	5,3	2.499	4,2	413.865	2,6
Maputo Cidade	701	2,7	1.975	3,3	383.228	2,4
Total	25.853	100	60.149	100	15.952.381	100

Table 24. Número de Pequena Empresa, Trabalhadores e Volume de Negócios segundo a CAE

Classificação de Negócios segundo a CAE	Actividade Económica		Trabalhadores em Serviços		Volume de Negócios (Mt 10 ⁶)	
	No	%	No	%	No	%
A. Agricultura, produção animal, caça, silvicultura	485	1,9	1.718	2,9	118.661	0,7
B. Pesca	75	0,3	254	0,4	55.162	0,3
C. Indústria Extractiva	12	0	52	0,1	37.486	0,2
D. Indústria Transformadora	2.310	8,9	7.045	11,7	7.535.574	47,2
E. Produção e distribuição de electricidade, gás e água r	9	0	39	0,1	974.099	6,1
F. Construção	82	0,3	412	0,7	406.065	2,5
G. Grossistas e retalhistas; e reparadores de motociclos e outros	15.446	59,7	32.473	54	3.434.044	21,5
H. Alojamento e Restauração	5.398	20,9	12.318	20,5	1.069.525	6,7
I. Transporte, Ferragem e comunicação	196	0,8	774	1,3	122.961	0,8
J. Actividades Financeiras	48	0,2	230	0,4	68.917	0,4
K. Renda e outros serviços, ofertas de empresas	440	1,7	1.558	2,6	178.624	1,1
M. Educação	135	0,5	532	0,9	19.988	0,1
N. Saúde e serviços sociais	60	0,2	253	0,4	74.192	0,5
O. Outras actividades	1.157	4,5	2.491	4,1	1.857.082	11,6
Total	25.853	100	60.149	100	15.952.381	100

REFERÊNCIAS

- African Development Fund (2001), Mozambique Line of Credit to Support Small and Medium-Scale Enterprises, Appraisal Report, African Development Fund.
- African Development Fund (2005a), “Republic of Mozambique Institutional Support Project for Public Sector Reform,” Appraisal Report, African Development Fund.
- African Development Fund (2005b), “Republic of Mozambique Financial Sector Technical Assistance Project (FATSP),” Appraisal Report, African Development Fund.
- AfDB/OECD (2006), “Mozambique,” *African Economic Outlook 2005-2006*, AfDB/OECD.
- African Development Bank (April 2006) *Mozambique: 2006-09 Country Strategy Paper*, Country Operations Department (North, East and South Region), African Development Bank/African Development Fund.
- Bank of Mozambique (2005) *Annual Report*, The Bank of Mozambique.
- Beck, Thorsten, Asli Demirgüç-Kunt, and Vojislav Maksimovic (2005) “Financial and Legal Constraints to Firm Growth: Does Firm Size Matter?” *Journal of Finance*, 60, pp.137- 177.
- Borgarello, A., D. Marigani, and Z. M. Sande (2004) “What Hinders Small and Medium Entrepreneurs in Mozambique?” *I Quaderni della Cooperazione Italiana*, n. 7.
- Bolnick, Bruce and the Nathan Associates (2006) “Tax Reform and Business Environment in Mozambique,” Maputo, Mozambique: CTA.
- Chun, Seung-Hun (2004) “A Study on Economic Systems for Sustainable Development—Focusing on the Transparency of Financial Transaction and Taxation in the U.S.,” (in Korean) Seoul: The Korea Institute of Public Finance, 2004.
- Ciera, Xavier (2004) “Background Paper: A Policy of Support to SMEs in Mozambique,” The National Directorate of Industry, The Ministry of Industry and Commerce.
- Consultative Group to Assist the Poor (August 2005) “Case Study: Small Farmers in Mozambique Access Credit and Markets by Forming Associations with Assistance from CLUSA,” CGAP Agricultural microfinance case study paper, No. 5, Washington, D.C., and Paris, CGAP.
- CTA/RPED (2003) *Mozambique Industrial Performance and Investment Climate*, CTA/RPED.
- Demirgüç-Kunt, Asli, and Thorsten Beck (August 2006) “Strengthening Access to Finance for Small & Medium-Size Enterprises While Improving Business Environment for All Firms,” <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/0,,contentMDK:21031659~pagePK:64165401~piPK:64165026~theSitePK:469382,00.html>, August 31, 2006, World Bank.
- Drucker, Peter (1970) “Entrepreneurship in Business Enterprise,” *Journal of Business Policy*, vol.1, issue1/1970, pp.3-12.
- DTIS (December 2004) *Removing Obstacles to Economic Growth in Mozambique*

- DTIS (December 2004) *Removing Obstacles to Economic Growth in Mozambique: A Diagnostic Trade Integration Study*, Vol. 2: Main Report, USAID.
- Economist Intelligent Unit (August 2005) *Country Report: Mozambique*, London, UK: The Economist Intelligent Unit, Ltd.
- FIAS (2006), “Mozambique: Study of the Impact of Tax and Licenses on Five Priority Sectors,” *Aide Mémoire*, The International Financial Corporation/The World Bank.
- Global Development Solutions (April 2005) *Value Chain Analysis for Strategic Sectors in Mozambique*, Draft 1, Reston, VA, USA: Global Development Solutions, LLC.
- Global Development Solutions (June 2006) *Value Chain Analysis for Strategic Sectors in Mozambique—Executive Summary*, Discussion paper, 9a Conferência Annual do Sector Privado, Maputo, Mozambique.
- Goldin, Nicole (September 17-18, 2004) “Linkage Dynamics between Large and Small Firms in Employment Generation and Firm Sustainability: The Mega Projects and Large Firms in Maputo, Mozambique,” Presentation paper, EGDI and UNU-WIDER Conference, Unlocking Human Potential: Linking the Informal and Formal Sectors, Helsinki, Finland.
- Heston, Alan, Robert Summers and Bettina Aten (October 2002) *Penn World Table Version 6.1*, Center for International Comparisons at the University of Pennsylvania (CICUP).
- Hussain, Nureldin M (2000) “Linkage between SMEs and Large Industries for Increased Markets and Trade: An African Perspective,” *Economic Research Papers No. 53*, African Development Bank.
- IMF (2006), “2006 IMF Country Report,” No.06/46, IMF.
- IMF (Various Years) *International Financial Statistics*, IMF.
- Kaufmann, Friedrich (2006) “Outsourcing em Sofala II, 2006: Realidade e Potencialidades da Cooperação Entre Grandes e Pequenas,” Working Paper, Maputo, Mozambique: GTZ.
- Kaufmann, Friedrich and Wilhelm Parlmeyer (2006) “The Dilemma of Small Business in Mozambique: A Research Note,” in *Developmental Entrepreneurship: Adversity, Risk, and Isolation*, Craig S. Galbraith and Curt H. Stiles (eds.), Amsterdam, The Netherlands: Elsevier. pp.203-214.
- LaFleur, James (2006a) “Minimum Wage Policy in Mozambique,” Discussion Paper, Maputo, Mozambique: CTA.
- LaFleur, James (2006b), “Mozambique Business Environment ,” Maputo, Mozambique: CTA.
- Mozambique, The Government of (February 2004) “A Coordinated National Linkages Program to Increase MNC Contribution to the National Economy,” First draft, The National Directorate of Industry, The Ministry of Industry and Commerce.
- Mozambique, The Government of (June 2004) *Censo de Empresas 2004 (CEMPRE 2004)*, http://www.ine.gov.mz/Ingles/censos_dir/censos_dir/cempre/resultadoscempre.pdf, August 31, 2006, Instituto Nacional de Estatística.

- Mozambique, The Government of (April 2006) *Inquérito ao Sector Informal 2004: Resumo dos Principais Quadros* (Infor 2004), Electronic file, Instituto Nacional de Estatística.
- Mozambique, The Government of (2006) “Estratégia para O Desenvolvimento de Micro, Pequena e Media Empresas em Moçambique,” The Ministry of Industry and Commerce (MIC).
- MPD & the World Bank (2006), “Evaluation of the Proposed Changes to the Labor Law in Mozambique,” The World Bank.
- SADC (2005) *The Official SADC Trade, Industry and Investment Review 2005*, 9th ed., Gaborone, Botswana: Southern African Marketing Co. (Pty) Ltd.
- Smallbone, David and Friederike Welter (2006) “Institutional Development and Entrepreneurship in a Transition Context,” in *Developmental Entrepreneurship: Adversity, Risk, and Isolation*, Craig S. Galbraith and Curt H. Stiles (eds.) Amsterdam, The Netherlands: Elsevier, pp.37-53.
- Tarp, Finn, Channing Arndt, Henning Tarp Jensen, Sherman Robinson, and Rasmus Heltberg (2002) *Facing the Development Challenge in Mozambique: An Economywide Perspective*, Research Report No. 126, Washington, D.C.: IFPRI.
- U.N. (2006) *Africa Foreign Investor Survey 2005: Understanding the contributions of different investor categories to development; Implications for targeting strategies*, Investment and Technology Promotion Branch, Vienna, Austria: UNIDO.
- UNIDO (2006), *Africa Foreign Investor Survey 2005*, Industrial Development Organization, The United Nations.
- USAID (2005) “Financial Services to Support International Trade in Mozambique,” Maputo, Mozambique: USAID.
- U.S., The Government of (July 2005) “African Growth and Opportunity Act Competitiveness Report,” Electronic file, USTR.
- U.S., The Government of (October 2005) “Export Opportunities and Barriers in Africam Growth and Opportunity Ace-Eligible Countries,” Inv. No. 332-464, Pub. No. 3785, Electronic file, USITC.
- U.S., The Government of (2006) “U.S. Trade with Sub-Saharan Africa,” Original data from The Bureau of Census, The U.S. Department of Commerce, <http://www.agoa.gov/resources/annstats05.pdf>, August 31, 2006, USTR.
- Vandenberg, Paul (November 29-December 1, 2005) “Background Paper: The Relevance of Firm Size When Reforming the Business Environment,” International Conference: Reforming the Business Environment, Cairo, Egypt, Vandenberg Consulting for the Business Environment Working Group/Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development.
- World Bank (August 2003) *Pilot Investment Assessment: Mozambique Industrial Performance and Investment Climate 2003*, CTA/CPI/RPED/APSG/WB, World Bank.
- World Bank (2004) *Strategic Framework for Assistance to Africa: IDA and the Emerging Partnership Model*, The Africa Region, IBRD/World Bank.
- World Bank (2006a) *Doing Business in 2006: Creating Jobs*, IBRD/World Bank.

World Bank (2006b) *World Development Indicators 2006*, CD-ROM, World Bank.
xx