



CRESCIMENTO INCLUSIVO EM MOÇAMBIQUE

- reforçando a investigação e
as capacidades

Inquérito às Indústrias Manufactureiras Moçambicanas 2022

RELATÓRIO DESCRITIVO
FEVEREIRO 2023



Prefácio

Este relatório apresenta os resultados do Inquérito às Indústrias Manufactureiras Moçambicanas (IIM) de 2022 e compara-os com os resultados dos dois inquéritos anteriores de 2012 e 2017. A terceira edição do inquérito foi implementada no âmbito do Programa de Crescimento Inclusivo em Moçambique (IGM). O IGM é um programa de investigação e desenvolvimento de capacidades que apoia Moçambique desde 2015 na concepção de políticas baseadas em evidências que apoiam o crescimento inclusivo beneficiando os grupos mais pobres e mais vulneráveis. É implementado pela Direcção Nacional de Políticas Económicas e de Desenvolvimento (DNPED) do Ministério da Economia e Finanças de Moçambique (MEF) e pelo Centro de Estudos de Economia e de Gestão (CEEG) da Faculdade de Economia da Universidade Eduardo Mondlane (UEM) em parceria com o Development Economics Research Group da Universidade de Copenhaga (UCPH-DERG) e o United Nations University World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER). O Governo da Finlândia e o Governo da Noruega disponibilizam apoio financeiro que é reconhecido com gratidão.

O principal objectivo do IIM 2022 foi o de rastrear as empresas entrevistadas nas duas rondas de inquérito anteriores para documentar a forma como a situação económica se desenvolveu para as empresas do sector manufactureiro em Moçambique durante a última década. O relatório centra-se em fornecer uma visão descritiva, com estudos mais aprofundados a serem elaborados durante o ano de 2023. Das 831 empresas entrevistadas em 2012, foram encontradas 355 empresas ainda em funcionamento em 2022. O inquérito abrangeu as principais áreas urbanas de sete províncias: Maputo Cidade, Maputo Província, Gaza, Sofala, Manica, Tete e Nampula. Cada um dos capítulos do relatório analisa um tema específico de particular relevância para o desenvolvimento do sector produtivo moçambicano. Uma mensagem política fundamental é que o sector tem tido dificuldades significativas em progredir como desejado e contribuir para a tão necessária transformação económica, industrialização e desenvolvimento.

Muitos colegas trabalharam de forma admirável, com um compromisso consistente de levar a cabo o Inquérito às Indústrias Moçambicanas Manufactureiras (IIM) de 2022. A recolha de dados decorreu entre Abril e Maio de 2022 e foi feita por uma equipa de 40 inquiridores constituída principalmente por recém-graduados universitários. Estes foram supervisionados por Giulia Barletta, Hanna Berkel, Antonio Cruz, Firmino Guiliche, Edson Mazive e Ivandra Vieira. Gostaria de acrescentar que o trabalho do inquérito não teria sido possível sem o trabalho altamente apreciado destes inquiridores, que foram pessoalmente entrevistar as empresas, muitas vezes em condições difíceis. A mesma gratidão é devida aos inúmeros proprietários e gestores de empresas, que gentilmente concordaram em

responder às nossas muitas perguntas nas sessões de entrevista. Queremos também agradecer à Confederação das Associações Económicas de Moçambique (CTA), que sugeriu alterações e aditamentos ao questionário e apoiou formalmente a recolha de dados.

A equipa de co-autores deste relatório inclui Giulia Barletta, Hanna Berkel, Sam Bryson, Peter Fisker, Francesca Gioia, Firmino Guiliche, Agustina Lopez, Edson Mazive, Frederikke Mikkelsen, John Rand, Finn Tarp, Neda Trifkovic e Ivandra Vieira. Hanna Berkel coordenou a recolha de dados e elaboração do relatório sob a orientação geral de Finn Tarp. O relatório contém os resultados da investigação destes autores, e as opiniões expressas não reflectem necessariamente os pontos de vista das organizações a que estão associados ou dos doadores do programa.

Como Gestora do Programa IGM, gostaria de expressar a minha sincera gratidão a todos os muitos colegas que contribuíram para a elaboração do relatório que estamos agora a lançar.

Dra. Enilde Francisco Sarmiento
Directora Nacional
Direcção Nacional de Políticas Económicas e Desenvolvimento (DNPED)
Ministério da Economia e Finanças (MEF)
Maputo, Moçambique

23 de Fevereiro de 2023

Índice

1	Introdução	8
2	Os dados	12
2.1	Preparação do inquérito e recolha de dados	12
2.2	As amostras	13
2.3	Saída de empresas entre 2017 e 2022	21
2.4	A amostra equilibrada	23
2.5	As novas 120 observações da ronda de inquérito de 2022	27
2.6	Conclusão	29
3	Ambiente empresarial	31
3.1	Interacção com a administração pública	32
3.2	Instituições informais	40
3.3	O ambiente concorrencial	41
3.4	Perspectivas futuras	44
3.5	Conclusão	48
4	Contas económicas	52
4.1	Contabilidade	52
4.2	Lucros, perdas e percepções	55
4.3	Principais indicadores económicos	58
4.4	Produtividade	60
4.5	O que explica o desempenho das empresas?	64
4.6	Pandemia da COVID-19 e o seu efeito sobre as práticas de gestão	69
4.7	Conclusão	74
5	Saídas da amostra, encerramentos de empresas e novas empresas	76
5.1	Saída de empresas	76
5.2	Empresas novas acrescentadas	87
5.3	Conclusão	88
6	Características dos proprietários	90
6.1	Características demográficas	91
6.2	Características individuais: educação e experiência de gestão	95
6.3	Características pessoais do proprietário/gestor	97
6.4	Percepção sobre trabalhadores migrantes e empresas estrangeiras	104
6.5	Género do proprietário/gestor e desempenho da empresa	108
6.6	Conclusão	111
7	Práticas de gestão	113
7.1	Práticas de gestão	114
7.2	Práticas de gestão e dimensão da empresa	115

7.3	Outras características das empresas	120
7.4	Características dos proprietários das empresas	122
7.5	Práticas de gestão e desempenho da empresa	126
7.6	Painel desequilibrado	128
7.7	Conclusão	129
8	Emprego	132
8.1	Composição da mão-de-obra	132
8.2	Emprego de mulheres	136
8.3	Salários	137
8.4	Qualidade do emprego	140
8.5	Desempenho e formação	146
8.6	Conclusão	149
9	Ligações entre empresas	151
9.1	Ligações a jusante	151
9.2	Ligações a montante	160
9.3	Ligações geográficas e investimento & inovação	164
9.4	Associações empresariais e investimento & inovação	166
9.5	Conclusão	167
10	Informalidade e níveis de formalização	170
10.1	Registo junto das autoridades	172
10.2	Índice de formalidade	173
10.3	Formalidade por dimensão da empresa	177
10.4	Formalidade por localização da empresa	179
10.5	Formalidade e desempenho financeiro	181
10.6	Conclusão	184
11	Acesso a crédito	186
11.1	As empresas com ligações políticas têm menos restrições?	186
11.2	Definir restrições ao crédito e ligação política	188
11.3	Abordagem empírica e resultados	192
11.4	Conclusão	196
12	Percepção e reacção ao risco climático extremo	198
12.1	Prever a percepção de risco em relação ao tempo meteorológico extremo	198
12.2	Reacção às condições meteorológicas extremas	204
12.3	Conclusão	207
13	Conclusão	209

Acrónimos e Abreviaturas

AfCFTA	Zona de Comércio Livre Continental Africana
AT	Autoridade Tributária
BAÚ	Balcão de Atendimento Único
CEEG	Centro de Estudos de Economia e Gestão
CEMPRE	Censo de Empresas de Moçambique
CREL	Conservatória do Registo de Entidades Legais
CTA	Confederação das Associações Económicas de Moçambique
DANIDA	Danish International Development Agency
DERG	Development Economics Research Group
DNEAP	Direcção Nacional de Estudos e Análise de Políticas
ENDE	Estratégia Nacional de Desenvolvimento
GdM	Governo de Moçambique
GPS	Sistema de Posicionamento Global
IDE	Investimento Directo Estrangeiro
IIM	Inquérito às Indústrias Manufactureiras Moçambicanas
INE	Instituto Nacional de Estatística
INSS	Instituto Nacional de Segurança Social
IOF	Inquérito ao Orçamento Familiar
IPEME	Instituto para a Promoção de Pequenas e Médias Empresas
ISIC	Classificação Internacional Normalizada Industrial de Todas as Actividades Económicas
ME	Mentalidade Empresarial
MIX	Microfinance Information Exchange
MPME	Micro, Pequenas e Médias Empresas
MT	Meticais
NUIT	Número Único de Identificação Tributária
OIT	Organização Internacional do Trabalho
PIB	Produto Interno Bruto
PL	Produtividade Laboral
PME	Pequenas e Médias Empresas
PTF	Produtividade Total dos Factores
UNDP	Programa de Desenvolvimento das Nações Unidas
UNU-WIDER	United Nations University World Institute for Development Economics Research
VA	Valor Acrescentado

Lista de tabelas

Tabela 2.1: Número de empresas (observações) por tipo de amostra	14
Tabela 2.2: Distribuição das categorias de dimensão por ronda de inquérito e amostra	16
Tabela 2.3: Distribuição de empresas por geografia e tipo de amostra.....	18
Tabela 2.4: Distribuição de empresas por classe de dimensão	19
Tabela 2.5: Nível de formalidade ao longo dos anos (amostra desequilibrada)	21
Tabela 2.6: Saída de empresas por sector	23
Tabela 2.7: Distribuição de empresas por província, dimensão da empresa e ano.....	24
Tabela 2.8: Matriz de transição de categorias de dimensão 2017-2022.....	25
Tabela 2.9: Frequência de empresas por província e sector	27
Tabela 2.10: Taxas de empresas por amostra e características da empresa (percentagem)	28
Tabela 3.1: Burocracia ao longo dos anos.....	34
Tabela 3.2: Incidência de subornos ao longo dos anos	36
Tabela 3.3: Associações empresariais	40
Tabela 3.4: Nível percecionado de concorrência.....	42
Tabela 3.5: Determinantes dos planos de investimento para expandir a produção.....	47
Tabela 4.1: Matriz de transição das contas económicas 2017-2022.....	55
Tabela 4.2: Principais indicadores económicos, sem valores extremos [<i>outliers</i>], milhões de MT (Maputo 2015 = 100).....	58
Tabela 4.3: Remuneração da mão-de-obra e do capital.....	60
Tabela 4.4: Indicadores de desempenho como variáveis de resultado: receitas, valor acrescentado (VA) e produtividade laboral (PL).....	68
Tabela 5.1: Características das empresas saídas e sobreviventes	78
Tabela 5.2: Características das empresas em 2017	80
Tabela 5.3: Determinantes de saída da empresa.....	82
Tabela 5.4: Sobrevivência da empresa por características das empresas.....	85
Tabela 5.5: Características das empresas em 2022	88
Tabela 6.1: Género do proprietário/gestor por dimensão da empresa	92
Tabela 6.2: Idade do proprietário/gestor por dimensão da empresa	94
Tabela 6.3: Nacionalidade do proprietário/gestor/inquirido	95
Tabela 6.4: Educação do proprietário/gestor/inquirido	96
Tabela 6.5: Anos de experiência total de gestão	97
Tabela 6.6: Opinião sobre o impacto das pessoas/trabalhadores migrantes no desenvolvimento de Moçambique por dimensão da empresa	104
Tabela 6.7: O que deve o governo fazer relativamente à vinda de migrantes para trabalhar em Moçambique por dimensão da empresa	105
Tabela 6.8: Opinião sobre o impacto das empresas estrangeiras no desenvolvimento de Moçambique por dimensão da empresa	106
Tabela 6.9: O que deve o governo fazer relativamente à vinda de empresas estrangeiras para Moçambique por dimensão da empresa	107
Tabela 6.10: Género do proprietário/gestor e receita	109
Tabela 6.11: Género do proprietário/gestor e valor acrescentado.....	110
Tabela 6.12: Género do proprietário/gestor e produtividade laboral.....	111
Tabela 7.1: Utilização média das práticas de gestão por ano, sub-índices e dimensão da empresa.....	117
Tabela 7.2: Uso de práticas de gestão: taxa de empresas por ano e dimensão (%)	119
Tabela 7.3: Média de uso de práticas de gestão em 2022 por outras características de empresas	122

Tabela 7.4: Empresas geridas/detidas por homens ou mulheres (teste t).....	123
Tabela 7.5: Média de uso de práticas de gestão por empresas geridas/detidas por mulheres e homens e por dimensão da empresa	126
Tabela 7.6: Práticas de gestão e desempenho da empresa	127
Tabela 7.7: Sub-índices de práticas de gestão e desempenho da empresa	127
Tabela 7.8: Comparação de empresas em painel equilibrado e desequilibrado	128
Tabela 8.1: Taxa média de mão-de-obra feminina por ano e indústria (%)	137
Tabela 8.2: Salário médio por características de empresa e ano	139
Tabela 8.3: Disponibilização de formação e contratos formais aos trabalhadores (%)	143
Tabela 8.4: Índice de Qualidade do Emprego (JQI) ao longo dos anos (%)	144
Tabela 8.5: Índice de Qualidade do Emprego (JQI) regressões oprobit	145
Tabela 8.6: Receitas e formação	147
Tabela 8.7: Valor acrescentado e formação	148
Tabela 8.8: Produtividade laboral e formação	149
Tabela 9.1: Relação com fornecedores por ano e dimensão da empresa	163
Tabela 9.2: Investimento & inovação e ligações geográficas	165
Tabela 9.3: Investimento & inovação e associações empresariais	167
Tabela 10.1: Percentagem de empresas registadas junto das autoridades.....	173
Tabela 10.2: Índice de formalidade média por dimensão da empresa, localização, sector e género do proprietário	176
Tabela 10.3: Índice de formalidade por província	179
Tabela 10.4: Receitas e índice de formalidade	182
Tabela 10.5: Valor acrescentado e índice de formalidade.....	183
Tabela 10.6: Produtividade laboral e índice de formalidade.....	184
Tabela 11.1: Acesso e restrições ao crédito.....	189
Tabela 11.2: Estatísticas resumidas por ligação.....	191
Tabela 11.3: Estatísticas resumidas por ano	191
Tabela 11.4: Determinantes de restrições ao crédito	193
Tabela 11.5: Sempre ligado <i>versus</i> a ligar-se	195
Tabela 11.6: Candidatura a crédito e independência limitada	196
Tabela 12.1: Percepções de risco climático extremo por geografia e dimensão da empresa	200
Tabela 12.2: Determinantes de percepções de risco de ciclone	203
Tabela 12.3: Medidas de reacção a clima extremo – vontade de aplicar, eficácia auto-avaliada e aplicação de facto	205
Tabela 12.4: Determinantes de aplicação de medidas de reacção a clima extremo	206

Lista de figuras

Figura 2.1: Representação gráfica da amostra do painel desequilibrado do IIM	14
Figura 2.2: Distribuição geográfica da amostra desequilibrada	17
Figura 2.3: Distribuição de empresas por sector (amostra desequilibrada)	20
Figura 2.4: Saída de empresas por província	22
Figura 2.5: Saída de empresas por sector e dimensão	22
Figura 2.6: Distribuição sectorial por dimensão da empresa	26
Figura 2.7: Informalidade por sector.....	26
Figura 3.1: Dez restrições empresariais mais severas para as PME em 2012	32
Figura 3.2: Subornos directos e indirectos por sector	39
Figura 3.3: Subornos por sector ao longo do tempo	39
Figura 3.4: Avaliação da concorrência por dimensão e região	43
Figura 3.5: Avaliação da concorrência por dimensão e sector	43
Figura 3.6: Planos de investimento por dimensão da empresa ao longo do tempo.....	44
Figura 3.7: Planos de investimento por proprietários do género masculino e feminino	46
Figura 3.8: Planos de investimento por região ao longo do tempo	46
Figura 4.1: Contas económicas por dimensão e província ao longo do tempo	53
Figura 4.2: Contas económicas por ronda de inquérito e província.....	54
Figura 4.3: Contas formais por ronda de inquérito e indústria	54
Figura 4.4: Desempenho das empresas por dimensão em 2017 e 2022	56
Figura 4.5: Desempenho auto-avaliado das empresas por ronda de inquérito e província	57
Figura 4.6: Desempenho auto-avaliado de empresas por ronda de inquérito e indústria	57
Figura 4.7: Valor acrescentado por trabalhador, por dimensão e ano.....	60
Figura 4.8: Produtividade total dos factores por dimensão e ano	61
Figura 4.9: Valor acrescentado por trabalhador por província.....	62
Figura 4.10: Produtividade total dos factores por província	62
Figura 4.11: Valor acrescentado por trabalhador por sector	63
Figura 4.12: Produtividade total dos factores por sector	64
Figura 4.13: O impacto da COVID-19 relatado pelas próprias empresas	69
Figura 4.14: Impacto negativo por província	70
Figura 4.15: Impacto negativo por classificação de dimensão da empresa (%).....	72
Figura 4.16: Impacto negativo por sector manufactureiro (%)	73
Figura 5.1: Sobrevivência por província	77
Figura 5.2: Frequência da data de saída	82
Figura 5.3: Razão para saída.....	83
Figura 5.4: Razão para saída por dimensão da empresa	84
Figura 6.1: Propensão das empresas para o risco.....	98
Figura 6.2: Níveis de confiança das empresas	99
Figura 6.3: Características dos inquiridos com base em ideias inovadoras.....	101
Figura 6.4: Características dos inquiridos com base na capacidade para encontrar alternativas	102
Figura 6.5: Características dos inquiridos com base na capacidade de encontrar mais do que uma solução para os problemas	103
Figura 7.1: Número de práticas de gestão aplicadas em 2017 e 2022.....	115
Figura 7.2: Práticas de manutenção de custos e registos em empresas lideradas por homens e por mulheres em 2022.....	124

Figura 7.3: Práticas de planeamento financeiro em empresas lideradas por homens e por mulheres em 2022	125
Figura 8.1: Composição total dos empregos por dimensão das empresas	133
Figura 8.2a: Evolução da mão-de-obra por sector	135
Figura 8.2b: Evolução da mão-de-obra por sector	135
Figura 8.3: Nível salarial por província e ano	138
Figura 8.4: Tipo de pagamento salarial em todas as categorias de dimensão	140
Figura 8.5: Disponibilização de benefícios adicionais ao longo dos anos	141
Figura 9.1: Grupos de clientes por dimensão e ano	153
Figura 9.2: Grupos de clientes por província e ano	154
Figura 9.3: Grupos de clientes por sector e ano	155
Figura 9.4: Localização de clientes por dimensão e ano	156
Figura 9.5: Tipos de produtos por dimensão da empresa e ano	157
Figura 9.6: Tipos de produtos por província e ano	157
Figura 9.7: Número de clientes por dimensão da empresa e ano	158
Figura 9.8: Percentagem de empresas exportadoras	159
Figura 9.9: Disponibilidade de matéria-prima	160
Figura 9.10: Critérios de selecção de fornecedores	161
Figura 9.11: Empresas por província que indicam que seria fácil encontrar um fornecedor alternativo (%)	162
Figura 10.1: Nível de informalidade por anos	175
Figura 10.2: Índice de formalidade por ano e dimensão da empresa	178
Figura 10.3: Índice de formalidade por ano e localização da empresa	180
Figura 12.1: Que evento(s) climático(s) representa(m) um risco para a sua empresa?	199

Sumário Executivo

O sector manufactureiro tem sido e continua a ser uma prioridade do desenvolvimento de Moçambique. Uma indústria que funciona bem tem o potencial de gerar emprego de alta qualidade e de reduzir a pobreza, alimentar o crescimento através do aumento da produtividade e melhorar as oportunidades de comércio na economia globalmente interligada. Em muitos países asiáticos, o sector manufactureiro tem desempenhado um papel central na transformação económica, e há grandes esperanças de que o mesmo aconteça em África. No entanto, em Moçambique, não há evidências significativas de industrialização, apesar do foco a longo prazo no apoio às empresas industriais. É fundamental haver um melhor conhecimento do sector manufactureiro para uma compreensão profunda da situação económica em Moçambique. Este relatório, que aqui se apresenta na sua terceira edição, visa ajudar a desenvolver políticas baseadas em evidências que possam impulsionar a indústria moçambicana e, em última análise, contribuir para um crescimento inclusivo e sustentável.

O Inquérito às Indústrias Manufactureiras Moçambicanas (IIM) é um projecto no âmbito do Programa Crescimento inclusivo em Moçambique (IGM). O programa IGM é uma colaboração entre o Centro de Estudos de Economia e de Gestão (CEEG) da Universidade Eduardo Mondlane, a Direcção de Políticas Económicas e Desenvolvimento (DNPED) do Ministério da Economia e Finanças de Moçambique, o Development Economics Research Group da Universidade de Copenhaga (DERG) e o United Nations University World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER). O IIM tem o apoio financeiro do Governo da Finlândia e do Governo da Noruega. A pesquisa contou com a colaboração activa de todos os parceiros do programa e a colecta de dados foi implementada através do CEEG.

O IIM foi implementado pela primeira vez em 2012¹ e as duas rondas de inquérito seguintes, em 2017 e 2022, tinham como principal objectivo analisar o desenvolvimento do sector manufactureiro ao longo do tempo. O que melhorou, o que estagnou e o que se tornou mais desafiante para o sector manufactureiro moçambicano nos últimos dez anos? Assim, este relatório concentra-se principalmente no desenvolvimento das mesmas 355 empresas que foram entrevistadas em todas as três rondas de inquérito. Isto significa que o conjunto de dados não é estatisticamente representativo do sector manufactureiro moçambicano. O seu foco está nas empresas mais antigas, que são

¹ O primeiro IIM em 2012 foi planeado e realizado pela Confederação das Associações Económicas de Moçambique (CTA) juntamente com a Direcção Nacional de Estudos e Análise de Políticas (DNEAP) do Ministério do Plano e Desenvolvimento (MPD) e o Development Economics Research Group (DERG) da Universidade de Copenhaga, realizado com o apoio financeiro da Agência Dinamarquesa para o Desenvolvimento Internacional (DANIDA). O inquérito deu seguimento a inquéritos anteriores realizados pela DNEAP (2006) e pelo Banco Mundial (ICA, 2009) e acompanhou 216 empresas a partir destes inquéritos. Além disso, foram entrevistadas 545 empresas não inquiridas anteriormente.

provavelmente mais produtivas e formais do que a maioria das empresas. No entanto, descreve tendências gerais e mostra que estas tendências também são válidas para muitas empresas que fecharam, bem como para muitas novas empresas que abriram entre 2012 e 2022.

Cada um dos capítulos do relatório aborda um assunto específico que é relevante para o sector manufactureiro moçambicano. O Capítulo 1 apresenta o objectivo global e a estrutura do relatório, bem como as características básicas das empresas entrevistadas, explicando porque é importante estudar o sector manufactureiro moçambicano e o seu desenvolvimento ao longo do tempo. Além disso, esboça os vários objectivos e políticas industriais que o governo moçambicano tem apresentado desde a década de 1990 e explica que estes objectivos não foram alcançados na prática.

O Capítulo 2 descreve a amostra e as características gerais das empresas com mais pormenor. Aproximadamente metade das empresas da amostra estão localizadas no Sul de Moçambique (30 por cento em Maputo Cidade, 11 por cento em Maputo Província e 9 por cento em Gaza). Um terço estão no centro, quer na Província de Sofala (21 por cento), quer na Província de Manica (11 por cento). Os restantes 17 por cento encontram-se nas províncias do Norte, em Nampula (9 por cento) e Tete (8 por cento). As empresas concentram-se em apenas algumas indústrias básicas. A madeira e o mobiliário juntos formam a maior indústria agregada (um terço da amostra) e normalmente incluem carpinteiros de pequena escala. Segue-se a transformação de alimentos com 16 por cento, sendo a maioria dos transformadores de alimentos moagens e padarias. As indústrias inovadoras e dinâmicas, tais como a indústria química e de alta tecnologia são minúsculas, de tal forma que não desempenham um papel proeminente no sector manufactureiro de Moçambique. Ao longo do tempo, as empresas tornaram-se mais pequenas, ou seja, empregam menos trabalhadores. Entre 2012 e 2022, a percentagem de micro empresas (<10 trabalhadores) aumentou de 66 para 75 por cento. As pequenas empresas (10-49 trabalhadores) tornaram-se menos numerosas, uma vez que a sua percentagem diminuiu de 26 por cento em 2012 para 20 por cento em 2022. Do mesmo modo, a percentagem de médias empresas (50-300 trabalhadores) diminuiu de 7 por cento para 4,5 por cento durante o período do estudo.

O Capítulo 3 analisa o ambiente empresarial moçambicano e, em particular, como as empresas moçambicanas interagem com os seus pares, os seus concorrentes e o sector público, incluindo as interacções formais e informais com os sistemas administrativos e regulamentares. O capítulo demonstra o agravamento das condições no ambiente empresarial, tal como indicado pela crescente incidência de subornos directos e indirectos. Apesar de se detectar alguma redução na carga administrativa em termos de menos inspecções, não houve nenhuma mudança substancial no tempo gasto a lidar com a burocracia durante os últimos dez anos. Instituições informais como as associações empresariais não contribuem muito para o desenvolvimento do sector privado. Em vez disso, as

instituições formais do sector público desempenham o papel principal. As empresas lideradas por mulheres e por homens têm um desempenho semelhante em termos de interação com o sector público, associações empresariais e pagamentos informais, mas como o número de empresas detidas por mulheres é tão baixo, permanece a questão se os obstáculos para as mulheres são tão grandes que elas nem sequer tentam estabelecer empresas privadas.

O Capítulo 4 analisa o desempenho financeiro, produtividade e impactos da pandemia da COVID-19 nas empresas. Encontramos um aumento notável na produtividade das pequenas empresas entre 2017 e 2022, enquanto as micro e médias empresas se debatiam com dificuldades. As indústrias da madeira (carpinteiros), metal (ferreiros) e papel (encadernação de livros) tiveram um melhor desempenho do que a indústria alimentar, têxtil (alfaiates) e química. Apesar das melhorias relativas, não encontramos evidências de industrialização no sector manufactureiro moçambicano, o que não está de acordo com a Estratégia Industrial do país. Desde 2017, os salários dos trabalhadores eram mais elevados do que a produtividade. Além disso, as médias empresas parecem ter sofrido o pior impacto da COVID-19, especialmente considerando a elevada percentagem de encerramento de empresas e as percentagens relativamente elevadas que apresentam na maioria das categorias dos efeitos pandémicos em relação às micro e pequenas empresas.

O Capítulo 5 analisa mais de perto as empresas que saíram da amostra no período de dez anos, quer porque não puderam ser recolocadas durante as recolhas de dados de acompanhamento, quer porque deixaram de funcionar, ou seja, encerraram o seu negócio. Cerca de 6,7 por cento das empresas do IIM saíram da amostra no período de dez anos. Esta percentagem é menor do que em muitos outros países em desenvolvimento. Por um lado, isto é positivo porque significa que fomos bem-sucedidos na localização de empresas. Por outro lado, uma baixa taxa de saída é um sinal de uma economia ineficiente, na qual as empresas improdutivas não são substituídas por empresas novas e mais produtivas. Nos últimos cinco anos, as empresas maiores e lideradas por mulheres tiveram maior probabilidade de fechar, provavelmente como consequência dos impactos negativos da pandemia da COVID-19. Numa nota positiva, parece haver uma flutuação algo positiva no sector manufactureiro moçambicano, no sentido em que empresas mais jovens e mais produtivas substituem as empresas que morrem. No entanto, as diferenças de produtividade entre empresas moribundas e novas empresas são pequenas, ou seja, há muita margem para melhorias. Globalmente, as empresas que saíram da amostra e as empresas que foram recém-adicionadas não são fundamentalmente diferentes das empresas que seguimos ao longo de dez anos. Isto significa que os nossos resultados são generalizáveis para o sector manufactureiro moçambicano, embora o conjunto de dados do IIM não seja representativo das empresas manufactureiras do país. Além disso, mostra que o sector

manufactureiro está a estagnar ao longo do tempo, ou seja, não está a avançar numa direcção mais positiva.

O Capítulo 6 analisa algumas das principais características dos proprietários e gestores de empresas, tanto em termos de características demográficas como pessoais. O nível de educação alcançado pelos proprietários e gestores aumentou em relação a 2012, bem como os níveis de propensão ao risco e de confiança. Isto pode ser explicado principalmente pelo facto de os proprietários e gestores de empresas mais antigas terem sido substituídos por outros mais jovens, mais instruídos e mais dispostos a assumir riscos. A percentagem de empresas detidas ou geridas por mulheres tem estagnado nos últimos 10 anos. Contudo, numa nota positiva, as empresas lideradas por mulheres têm um melhor desempenho financeiro em comparação com as empresas detidas/geridas por homens.

O Capítulo 7 analisa as práticas de gestão específicas que as empresas empregam. Estas práticas de gestão estão agrupadas em quatro subcategorias: (i) Comercialização; (ii) Compra e controlo de *stocks*; (iii) Custos e manutenção de registos; e (iv) Planeamento financeiro. Nos últimos cinco anos, não houve uma melhoria profunda na qualidade da gestão entre as empresas manufactureiras da amostra. Isto é surpreendente porque, já na década de 1990, o governo moçambicano tinha o objectivo de melhorar e apoiar as capacidades de gestão das empresas. As empresas maiores que têm uma proprietária/gestora são particularmente bem geridas porque estas mulheres têm geralmente melhor educação e formação do que os homens que lideram empresas maiores. Encontramos algumas evidências de que as práticas de gestão afectam o desempenho das empresas no sector manufactureiro moçambicano. Especificamente, as práticas de planeamento financeiro (sub-índice D) têm um efeito forte e robusto no desempenho das empresas.

O Capítulo 8 analisa as características da mão-de-obra que o sector manufactureiro moçambicano emprega, mostrando que as empresas manufactureiras que operam há mais de uma década perderam 2.500 postos de trabalho em dez anos. Estes postos de trabalho não parecem ser substituídos por empresas mais jovens e mais produtivas. Num contexto de uma população jovem e em crescimento, estas são tendências decepcionantes. Do total da mão-de-obra, apenas 6 por cento dos trabalhadores são mulheres, e, tal como o número total de trabalhadores diminuiu ao longo do tempo, a percentagem de trabalhadores femininos também diminuiu. As empresas médias e formais são mais propensas a empregar mulheres. Além disso, entre 2012 e 2022, o número de empresas que contribuem para o sistema nacional de segurança social através do Instituto Nacional de Segurança Social (INSS), permaneceu estagnado. Isto é surpreendente, uma vez que uma das prioridades do governo moçambicano é expandir o sistema de segurança social.

O Capítulo 9 mostra que, nos últimos dez anos, foram dados passos importantes para o cumprimento do objectivo do governo de Moçambique de criar ligações entre empresas. Em todas as províncias, as ligações entre empresas tornaram-se mais fortes. As empresas não estão apenas a vender a clientes individuais, mas tornou-se mais comum vender a empresas estatais e a empresas de investimento directo estrangeiro (IDE). No entanto, a exportação continua a ser mais a excepção do que a norma entre o sector manufactureiro moçambicano. Além disso, as empresas médias aprofundaram as suas ligações muito mais do que as micro empresas. Subsiste muito espaço para a diversificação das ligações a prazo, especialmente para as empresas mais pequenas. Quanto à relação com os fornecedores, ou seja, as ligações a montante, têm permanecido as mesmas ou piorado ao longo do tempo. A facilidade de aquisição de matérias-primas é avaliada como fácil, mas não tem melhorado com o tempo. Na maioria das províncias, as empresas têm agora mais dificuldade em encontrar fornecedores alternativos. Do lado positivo, as empresas ficaram mais satisfeitas com os aspectos sociais e económicos da sua relação com o principal fornecedor. Além disso, são mais propensas a comunicar com o fornecedor principal e a ter uma orientação para o longo prazo para este. No entanto, há margem para melhorias em termos de comunicação e orientação para o longo prazo na relação com o fornecedor principal. Finalmente, mostramos que as empresas que são membros de uma associação empresarial são mais propensas a investir e inovar, mesmo quando controlamos características de empresa que não variam ao longo do tempo.

Embora a formalização das empresas seja um objectivo de longa data do governo de Moçambique, o Capítulo 10 mostra que ocorreu informalização nos últimos 10 anos. O nível médio de formalidade é mais baixo em 2022 do que em 2012. Estão em jogo duas tendências opostas: por um lado, há uma redução das empresas que não cumprem qualquer dos regulamentos de interesse, enquanto por outro lado, há uma diminuição da percentagem de empresas que cumprem todos os cinco critérios de formalidade que analisamos. Isto sugere que as empresas podem não ver vantagens em cumprir plenamente os regulamentos, mas que estão interessadas em não ser completamente informais. Além disso, uma maior formalidade não parece conduzir a um melhor desempenho financeiro. Na ausência de benefícios claros da formalização, é recomendável que Moçambique não se concentre na erradicação da informalidade. O sector informal desempenha um papel fundamental na criação de emprego para a grande maioria da força de trabalho do país. De facto, os empregos informais proporcionam um meio de subsistência a categorias já marginalizadas e economicamente vulneráveis, contribuindo assim para o alívio da pobreza.

O Capítulo 11 analisa o acesso das empresas ao financiamento. Há uma procura crescente de financiamento externo entre as pequenas e médias empresas (PME) moçambicanas, mas este

aumento da procura ainda não foi correspondido. Actualmente, 68 por cento das empresas que solicitam financiamento têm dificuldade em obter crédito, um número entre os mais elevados do continente africano (com base em informação da Avaliação do Clima de Investimento), embora a média dos clientes bancários em Moçambique (com base em informação de MIX Market) seja comparável à média dos clientes em África. Além disso, um dono de empresa com ligações políticas tem maior probabilidade de solicitar crédito formal. Mais especificamente, as ligações políticas das empresas informais são especialmente importantes para a decisão de solicitar um financiamento formal. No entanto, na condição de haver procura de crédito, as ligações políticas não estão relacionadas com o facto de a empresa ter ou não restrições ao crédito.

Como se prevê que a frequência e intensidade das catástrofes naturais aumentem no futuro, perguntámos aos proprietários e gestores das empresas quais as suas percepções de risco climático extremo e medidas de reacção. Esta pergunta foi colocada pela primeira vez no inquérito de 2022. O Capítulo 12 ilustra que quase todos os proprietários e gestores de empresas consideram as condições meteorológicas extremas como um risco elevado para a realização de negócios. As cheias e os ciclones são vistos como particularmente arriscados. No entanto, não há empresas suficientes a reagir aos riscos percepcionados, e a qualidade das medidas de reacção que empregam é baixa.

O presente relatório corrobora a conclusão de que o sector manufactureiro continua a ser fundamental para o crescimento económico de Moçambique. Contudo, este sector não se está a desenvolver, estando mesmo em declínio em vários aspectos. Isto leva à necessidade de considerações sobre renovação de políticas que apoiem o crescimento económico.

Algumas considerações incluem os seguintes esforços:

- Reduzir a carga administrativa do sector público, implementando na prática os regulamentos já existentes de simplificação do ambiente regulador (por exemplo, diminuir o número e os custos das licenças e inspecções necessárias para as empresas).
- Tornar a corrupção uma infracção mais facilmente detectável e punível tanto para trabalhadores públicos como para agentes do sector privado.
- Mesmo que muitas empresas não confiem nas associações empresariais como fonte de transferência de conhecimento e tecnologia, ainda assim é desejável apoiar o seu trabalho, pois o envolvimento colectivo poderia motivar o desenvolvimento de um sistema burocrático e legislativo mais eficiente.

- Investigar a baixa prevalência de empresas detidas por mulheres e criar um ambiente propício ao desenvolvimento de mais empresas de propriedade feminina, dado o seu elevado potencial de contribuição para o crescimento económico.
- Facilitar o aprofundamento das cadeias de valor, permitindo que as empresas se especializem e cooperem para o aumento da produtividade.
- Fazer esforços para melhorar as ligações às cadeias de valor internacionais.
- Assegurar que todas as categorias de dimensões de empresas possam aceder ao financiamento formal para investimentos que possam conduzir a melhorias na produtividade.
- Incentivar a formação e as oportunidades de qualificação para as empresas e os seus trabalhadores, particularmente quando se pode conseguir um aumento de produtividade.
- Criar programas de apoio a empresas que sejam multidimensionais no sentido de que não se concentram apenas num negócio específico, mas em dois ou mais. Por exemplo, uma combinação de sessões de informação, ajuda com o registo de empresas e garantia de acesso ao crédito poderia ser útil.
- Prestar mais atenção à forma como são geridas as empresas manufactureiras no país. Uma melhor gestão é um dos aspectos que podem ser melhorados e contribuir positivamente para a economia.
- Para aproveitar o potencial de redução da pobreza da economia informal e impulsionar o crescimento económico, é necessário disponibilizar programas de protecção social aos trabalhadores informais, bem como impulsionar a produtividade no sector com medidas que aumentem a produtividade e enfrentando os constrangimentos infra-estruturais e regulamentares.
- Compreender porque é que a oferta de financiamento para actividades do sector privado é tão lenta a reagir à crescente procura de crédito. Relaxar os critérios de empréstimo das instituições financeiras locais para melhor reagir à crescente procura de crédito por parte das empresas.
- As empresas precisam de ser apoiadas nos seus esforços para reagir aos riscos futuros de fenómenos meteorológicos extremos e alterações climáticas.

1 Introdução

Este relatório congrega os resultados dos Inquéritos às Indústrias Moçambicanas Manufactureiras (IIM) de 2012, 2017 e 2022. A manufactura é definida como "a transformação física ou química de materiais, substâncias ou componentes em novos produtos". As unidades envolvidas na manufactura são frequentemente descritas como instalações, fábricas ou moagens e utilizam caracteristicamente máquinas movidas a energia e equipamento de manuseamento de materiais (UNSD, 2007, p. 85). A manufactura é vista como o motor dinâmico de uma economia, e tem o potencial de transformar uma economia de subsistência e baseada na agricultura numa economia mais produtiva, moderna e industrializada. Um melhor conhecimento do sector manufactureiro é vital para uma compreensão profunda da situação económica em Moçambique, que continua a ser dominada pela agricultura. Este relatório visa apoiar o desenvolvimento de políticas baseadas em evidências que possam impulsionar a indústria moçambicana, e em última análise contribuir para um crescimento inclusivo e sustentável.

O inquérito IIM centra-se na análise do desenvolvimento das micro, pequenas e médias empresas (MPME) porque estas representam a maioria das empresas em Moçambique. Nos países de baixo e médio rendimento, as empresas por conta própria (empresas que não empregam quaisquer trabalhadores) e as micro empresas empregam sozinhas 80 a 90 por cento da força de trabalho (OIT, 2019). Como tal, as MPME representam frequentemente a única fonte de receitas e oportunidades para a parte economicamente desfavorecida da população. Este relatório fornece respostas sobre o que foi mais fácil, mais desafiante ou permaneceu estagnado para as MPME manufactureiras moçambicanas durante os últimos dez anos (2012-22).

O conjunto de dados inclui informação sobre as características da empresa e do seu proprietário, contas financeiras detalhadas, práticas de gestão, o ambiente empresarial, ligações entre empresas, acesso ao crédito e desastres naturais, entre outros. Como tal, os conjuntos de dados do IIM permitem análises de muitas dimensões do desempenho das empresas e do ambiente de negócios em Moçambique. Os dados abrangem as seis províncias com maior actividade industrial de Moçambique e a província de Tete. Tete foi incluída em 2012 devido a desenvolvimentos industriais particulares relacionados com projectos mineiros (IIM, 2012). Em cada província, entrevistámos empresas em pelo menos uma e num máximo de três áreas urbanas. Isto implica que, em cada província, foram entrevistadas empresas da capital da província e, em algumas províncias, foram incluídas uma ou duas cidades adicionais.

Os dados foram recolhidos através de entrevistas presenciais com proprietários ou gestores de empresas, o que resultou em conjuntos de dados que contêm informações altamente diversificadas sobre os resultados das empresas. O inquérito de 2012 entrevistou 832 empresas, o inquérito de 2017 entrevistou 460 empresas e o inquérito de 2022 entrevistou 475 empresas. O relatório centra-se nas mesmas 355 empresas que operavam nos três anos, 2012, 2017 e 2022, ou seja, formam o que se chama uma *amostra equilibrada*. Ao descrever as empresas a funcionar durante todo o período de estudo, o relatório pode dar uma imagem focada do ambiente em mudança para as empresas existentes, o que não é distorcido por alterações na composição da amostra. Esta escolha pode excluir dinâmicas importantes se as empresas mais jovens forem substancialmente diferentes das que operam ao longo de pelo menos dez anos. Assim, além disso, o relatório analisa as características e o contexto das empresas que encerraram as suas operações no período do estudo (empresas saídas), bem como das novas empresas que iniciaram as suas operações no período do estudo e foram entrevistadas pela primeira vez em 2022 (empresas recém-adicionadas). Globalmente, a amostra não é estatisticamente representativa do sector manufactureiro moçambicano. No entanto, os diferentes conjuntos de dados descritos seguem tendências semelhantes ao longo do tempo, de modo que é possível criar conclusões estatisticamente válidas e fortes para a indústria moçambicana.

Após 15 anos de conflito violento, Moçambique estabeleceu um sistema democrático em 1994. A economia do país teve de ser revitalizada, e o sector manufactureiro recebeu uma atenção especial através da Política e Estratégia Industrial em 1997 (GdM, 1997). Havia grandes esperanças de que ocorresse uma transformação estrutural. A transformação estrutural (Lewis, 1954) implica o movimento de trabalhadores de emprego de baixa produtividade na agricultura para emprego de alta produtividade na indústria manufactureira. Um aumento na oferta de trabalhadores industriais que saíram da agricultura permite a industrialização de um país. Uma vez que as empresas manufactureiras obtêm lucros que são investidos, a industrialização aumenta ainda mais e o capital começa a acumular-se, o que permite um desenvolvimento económico sustentável. Na prática, a transformação estrutural ajudou a desenvolver as economias de muitos países asiáticos, como o Vietname e a China (Abbot, Tarp e Wu, 2017; Dekle e Vandenbroucke, 2012; Kim e Ncube, 2014). Consequentemente, até hoje, um cenário ideal é que o mesmo processo ocorra no continente africano. Em alguns países africanos, está a ocorrer uma transformação estrutural, e estes países têm taxas médias de crescimento mais elevadas (Busse et al., 2019). No entanto, a transformação estrutural em África é mais fraca do que na Ásia, e, em Moçambique, não há evidências claras de uma industrialização significativa.

Entre 1993 e 2014, a economia de Moçambique cresceu fortemente, com uma média anual de 7 por cento. O crescimento rápido não ocorreu como resultado de transformação estrutural mas, em grande medida, devido à recuperação, ajuda externa ao desenvolvimento e investimento directo estrangeiro (IDE). A percentagem da indústria manufactureira no PIB diminuiu mesmo de 13 por cento na década de 1990 para 11 por cento na década de 2010, e, até hoje, mais de dois terços desta percentagem é criada pelo megaprojecto Mozal, um fundidor de alumínio. Em 2023, cerca de 80 por cento dos trabalhadores de Moçambique permanecem na agricultura, o que significa que a estrutura da economia está estagnada ao longo do tempo. As áreas urbanas são caracterizadas por um sector de serviços relativamente grande e não competitivo (Cruz e Mafambissa, 2018; Matusse, 2022).

O crescimento económico abrandou desde a década de 2010, à medida que Moçambique sofria uma crise económica e era atingido por grandes ciclones no Centro e Norte do país. A pandemia da COVID-19 não facilitou e a pobreza está de novo a aumentar. Na prática, a estratégia de crescimento do governo centra-se no investimento estrangeiro em carvão, gás e infra-estruturas públicas, o que é arriscado e insustentável. Pelo lado positivo, a Política e Estratégia Industrial de 2016 estabeleceu o objectivo de utilizar o sector industrial como o principal veículo para o país alcançar a prosperidade (GdM, 2016). No entanto, a estratégia repete sobretudo os pontos que o país já estabeleceu durante a década de 1990 e continua a repetir nos seus Planos Quinquenais e na Estratégia Nacional de Desenvolvimento (ENDE) (GdM, 2014, 2016, 2020). Este relatório mostra que o sector manufactureiro não está a evoluir de forma decisiva no que diz respeito ao objectivo do governo de industrialização. Por isso, apresentam-se aqui recomendações detalhadas e baseadas em evidências que os decisores políticos podem seguir para apoiar a indústria moçambicana.

Entrando em mais detalhes, na década de 1990, a Estratégia Industrial visava industrializar o país, apoiando em particular as MPME, estabelecendo mecanismos de financiamento, simplificando os processos de registo para facilitar a formalização do sector informal, promovendo ligações entre empresas com foco nas exportações, apoiando a produção de bens intermédios, introduzindo tecnologia avançada e melhorando o ambiente empresarial. Um objectivo específico era a revitalização das indústrias têxtil, metalúrgica e de materiais de construção. Este relatório demonstra que os objectivos do governo não foram alcançados e que a industrialização tem estado mais em declínio do que em ascensão entre 2012 e 2022.

Apesar da implementação de grandes programas de apoio à indústria moçambicana, tais como a abertura de balcões únicos em todo o país para simplificar o registo de empresas, a criação do Instituto para a Promoção das Pequenas e Médias Empresas (IPEME) e uma Estratégia Industrial abrangente para o período 2016-25 (GdM, 2016), a situação global das empresas não se alterou ao longo de dez

anos. A par de alguns grandes projectos industriais, a maioria das empresas está concentrada nas mesmas indústrias e realiza trabalhos manuais básicos sem acrescentar valor. A maioria das micro empresas parece estar presa a um equilíbrio de baixo nível, do qual é um desafio escapar sem apoio multidimensional.

Para que o sector manufactureiro se torne um factor de crescimento, há ainda muito a fazer. Além disso, como um dos países mais afectados por fenómenos climáticos extremos, Moçambique terá de se adaptar às alterações climáticas, o que é mais um desafio que poderá dificultar a indústria e a sociedade do país como um todo. O último capítulo deste relatório faz, portanto, recomendações políticas específicas e baseadas em evidências sobre como apoiar a indústria moçambicana e o seu desenvolvimento nos próximos anos.

2 Os dados

O objectivo deste capítulo é delinear o processo de recolha de dados e familiarizar a leitora com os diferentes tipos de amostras (amostras equilibradas, desequilibradas, amostras de empresas saídas e empresas recém-adicionadas), o que facilitará a compreensão dos capítulos seguintes. São descritas as principais características e diferenças entre as amostras.

2.1 Preparação do inquérito e recolha de dados

Em Abril e Maio de 2022 foram recolhidos os dados da terceira ronda do IIM. Os 32 inquiridores do projecto realizaram entrevistas presenciais em português com proprietários e gestores de empresas. Nos poucos casos em que o proprietário/gestor esteve ausente, os trabalhadores da empresa responderam ao inquérito. Registámos as respostas em *tablets* utilizando o *software* KoBo Toolbox. Os dados abrangem as seis províncias do país com maior actividade industrial, nomeadamente Maputo Cidade, Maputo Província, Sofala, Nampula e Gaza. Além disso, a província de Tete foi incluída devido a desenvolvimentos únicos relacionados com projectos mineiros nessa província durante a criação da amostra em 2012. Dentro de uma província, apenas foram incluídas empresas em distritos com a maior concentração de empresas, o que implica que a maioria das empresas está localizada em áreas urbanas. Em cada província, foram entrevistadas empresas da capital da província e, em algumas províncias, foram entrevistadas empresas de mais duas ou três áreas urbanas.

Quatro supervisores e o coordenador do inquérito supervisionaram a recolha de dados. Juntos foram responsáveis por uma formação de uma semana de 40 inquiridores em Março de 2022. Através de apresentações pelos supervisores e exercícios de grupo, os inquiridores familiarizaram-se com todas as questões do inquérito e aprenderam a conduzir entrevistas quantitativas. Foi reservado um dia inteiro para testagem do questionário, tendo todos os inquiridores visitado várias empresas em Maputo para experimentar as perguntas do inquérito e depois rever algumas das perguntas. No último dia de formação, os melhores 32 inquiridores foram seleccionados com base num teste escrito. O Centro de Estudos de Economia e Gestão (CEEG) da Universidade Eduardo Mondlane contratou localmente todos os inquiridores como prestadores de serviços.

As duas rondas de inquérito anteriores foram realizadas em 2012 e 2017 (ver Berkel et al., 2018). Em 2012 foi utilizada uma estratégia de amostragem aleatória para seleccionar as empresas a serem entrevistadas. Especificamente, as empresas foram seleccionadas aleatoriamente a partir do censo oficial de empresas de Moçambique (CEMPRE) a partir de 2002 (revisto em 2004). Isto significa que a amostra não é representativa das empresas que foram fundadas após 2012, porque o IIM tem um

desenho de inquérito de rastreio, o que significa que o seu objectivo geral é seguir as mesmas empresas ao longo do tempo.

Para além da amostra aleatória do CEMPRE, foram seleccionadas empresas informais através de uma estratégia de identificação no local em 2012. Uma empresa informal é definida como não estando registada para pagamento de impostos, ou seja, não está na posse do número único de identificação tributária (NUIT). Os inquiridores inquiriram os entrevistados das empresas formais seleccionadas sobre a existência de empresas manufactureiras próximas. Ao comparar esta informação com os dados de registo das empresas formais, localizaram empresas informais. É provável que estas empresas informais sejam mais competitivas em relação a outras empresas informais, uma vez que são conhecidas pelas empresas formais e podem mesmo trabalhar com elas. A amostra de empresas informais não é representativa de todo o sector informal em Moçambique.

O painel equilibrado consiste em 1.065 observações (as mesmas 355 empresas em cada ronda de inquérito), enquanto o painel não balanceado inclui 1.766 observações (831 empresas em 2012, 460 em 2017 e 475 em 2022). Em 2017 não foram acrescentadas novas empresas à amostra, ou seja, todas as 460 empresas de 2017 também tinham sido entrevistadas anteriormente em 2012. Entre a primeira e a segunda ronda de inquérito (2012-17), 371 empresas saíram da amostra e entre a segunda e a terceira ronda de inquérito (2017-22), 105 empresas saíram da amostra porque não as pudemos recolocar, porque recusaram a participação ou porque tinham encerrado as suas operações. Em 2022, 120 novas empresas foram acrescentadas à amostra com o objectivo de substituir as empresas que tinham saído no período de dez anos a partir de 2012.

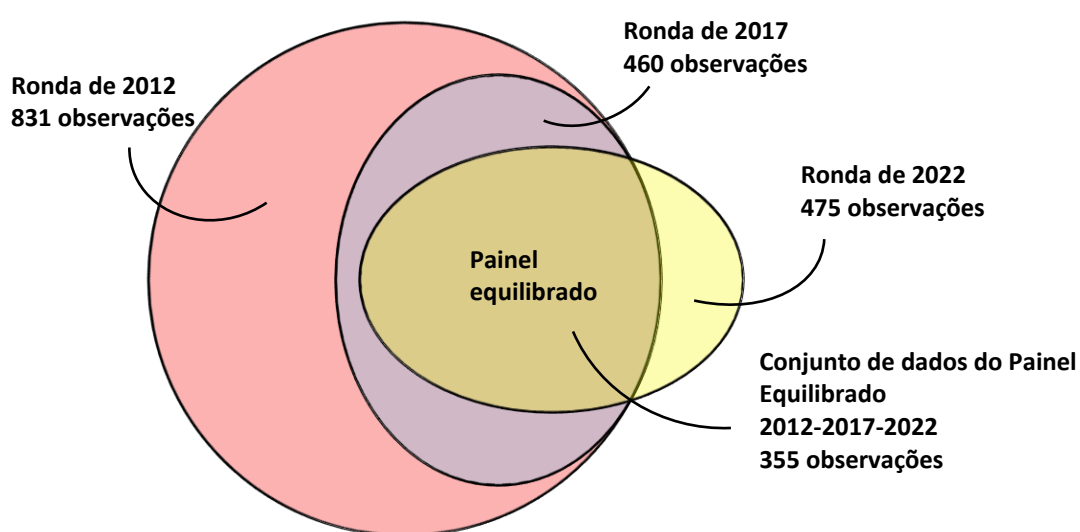
A monitorização da qualidade dos dados aconteceu durante o processo de recolha de dados. Os supervisores e um assistente de investigação da Universidade de Copenhaga verificaram se certas respostas faziam sentido, comparando-as com as respostas às mesmas perguntas repetidas ou semelhantes. Em caso de incoerências, os inquiridores receberam *feedback* para melhorar o seu trabalho. Além disso, os supervisores voltaram a visitar algumas das empresas entrevistadas para se certificarem de que tinham sido plenamente entrevistadas, além de visitarem diariamente muitas das empresas em conjunto com os inquiridores.

2.2 As amostras

A Figura e a Tabela 2.1 fornecem uma visão geral do número de empresas já entrevistadas e a que tipo de amostra pertencem. Começamos a descrever o conjunto de dados do painel desequilibrado que inclui todas as 1.766 observações alguma vez entrevistadas pelo projecto IIM. O termo desequilibrado significa que o conjunto de dados tem uma distribuição desigual das observações, ou

seja, o número de empresas por ronda de inquérito não é o mesmo. As observações são irregulares ao longo do tempo porque nem todas as empresas inicialmente entrevistadas em 2012 poderiam ser novamente entrevistadas nas duas rondas de inquérito seguintes. Na primeira ronda, que ocorreu em 2012, 831 empresas responderam ao inquérito. Na segunda ronda, que foi implementada em 2017, apenas 460 das 831 empresas inicialmente entrevistadas voltaram a ser entrevistadas. Na terceira ronda de inquérito em 2022, o projecto IIM entrevistou novamente 355 das empresas que também tinham sido entrevistadas nas duas rondas de inquérito anteriores e, além disso, incluiu 120 empresas que foram entrevistadas pela primeira vez.

Figura 2.1: Representação gráfica da amostra do painel desequilibrado do IIM



Fonte: Ilustração dos autores baseada em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

Tabela 2.1: Número de empresas (observações) por tipo de amostra

Ronda do inquérito	Apenas 2012 Empresas saídas	Apenas 2012 e 2017 Empresas saídas	Apenas 2022 Novas empresas	Painel equilibrado 12-17-22	Painel desequilibrado 12-17-22
2012	371	105	-	355	831
2017	-	105	-	355	460
2022	-	-	120	355	475
Observações	371	210	120	1.065	1.766

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

O conjunto de dados do painel equilibrado inclui as mesmas 355 empresas em todas as três rondas de inquérito. Dito de forma diferente, 355 das 831 empresas inicialmente entrevistadas em 2012 foram novamente entrevistadas tanto em 2017 como em 2022. O foco deste relatório é a amostra equilibrada, porque descreve com maior precisão o desenvolvimento da indústria moçambicana ao

longo do tempo. No entanto, é importante compreender se as empresas que sobreviveram e foram novamente entrevistadas nas três rondas de inquérito são fundamentalmente diferentes das empresas saídas e das novas empresas. Assim, o relatório também analisa em profundidade a saída e a entrada de novas empresas.

Entre a primeira e a segunda ronda de inquérito (2012-17), cerca de 371 empresas das 831 empresas inicialmente entrevistadas abandonaram a amostra porque não puderam ser encontradas, recusaram-se a participar ou fecharam nesses cinco anos. Outras 105 empresas das 460 entrevistadas tanto em 2012 como em 2017 abandonaram a amostra até 2022. Todo o Capítulo 5 é dedicado à análise das características das 475 (371+105) chamadas empresas saídas. Finalmente, a ronda de inquérito de 2022 inclui 475 empresas, das quais 120 responderam pela primeira vez ao inquérito e 355 empresas fazem parte da amostra equilibrada. As 120 empresas recém-adicionadas ajudam a compreender se as empresas mais antigas do sector manufactureiro são substituídas por empresas mais jovens e mais produtivas, o que seria um sinal de uma economia que funciona bem.

Uma característica chave que é analisada em todo o relatório é a dimensão da empresa, ou seja, o número de trabalhadores das empresas. Para facilitar a análise, este relatório adopta as definições padrão do Banco Mundial para classificar a dimensão da empresa. As empresas com menos de 10 trabalhadores são categorizadas como micro, as empresas com 10-49 trabalhadores são categorizadas como pequenas, e as empresas com 50-299 trabalhadores são categorizadas como médias (DNEAP, 2013).

A Tabela 2.2 apresenta a distribuição das empresas de acordo com as categorias de dimensão, por ronda de inquérito e tipo de amostra. Independentemente do tipo de amostra, uma tendência geral é a de as empresas diminuírem em tamanho. A categoria de empresa de micro dimensão torna-se maior com o tempo, enquanto as categorias de empresa de dimensão pequena e média se tornam mais pequenas. Por exemplo, no painel desequilibrado, cerca de dois terços das empresas eram de micro dimensão em 2012, enquanto um terço pertencia à dimensão pequena e os restantes 10 por cento eram de dimensão média. Em 2022, a categoria micro tinha aumentado para 74 por cento, enquanto a categoria pequena e média tinha diminuído para 21 por cento e 5 por cento. Tendências semelhantes são seguidas tanto pelas empresas do painel equilibrado como pelas empresas da amostra de saída.

Sem dúvida, a crise da dívida em 2016 teve um impacto negativo nas oportunidades de crescimento para várias empresas em Moçambique (Cruz et al., 2020). A taxa média de crescimento anual, medida em termos do PIB, entre 2016 e 2019 foi de 3,3 por cento, cerca de metade da taxa de crescimento

nos 15 anos anteriores (Gebregziabher, 2022). Além disso, Moçambique tem, tal como o resto do mundo, lutado para enfrentar o impacto da pandemia da COVID-19. A dinâmica de crescimento das empresas é analisada com mais detalhe no Capítulo 8 sobre Emprego.

Tabela 2.2: Distribuição das categorias de dimensão por ronda de inquérito e amostra

	Painel desequilibrado			Painel equilibrado			Saídas (apenas 12 e 17)	
	2012 Obs. (%)	2017 Obs. (%)	2022 Obs. (%)	2012 Obs. (%)	2017 Obs. (%)	2022 Obs. (%)	2012 Obs. (%)	2017 Obs. (%)
Micro	500 (60.1)	321 (69.8)	353 (74.3)	235 (66.2)	257 (72.4)	267 (75.2)	50 (47.6)	64 (61.0)
Pequenas	249 (29.3)	99 (21.5)	100 (21.1)	94 (26.5)	71 (20.0)	72 (20.3)	36 (34.3)	28 (26.7)
Médias	82 (9.9)	40 (8.7)	22 (4.6)	26 (7.3)	27 (7.6)	16 (4.5)	19 (18.1)	13 (12.4)
Obs.	831	460	475	355	355	355	105	105

*Nota: Painel desequilibrado e painel equilibrado. As percentagens podem não totalizar 100% devido a arredondamentos.
Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.*

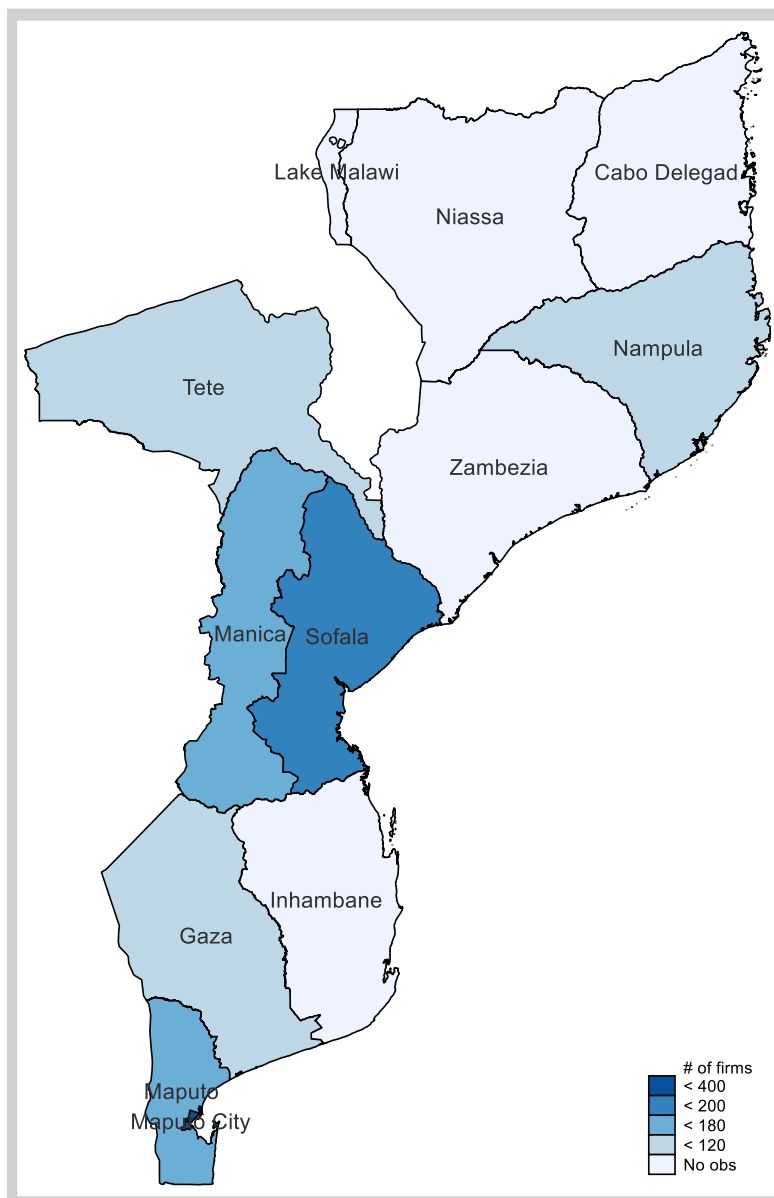
Geograficamente, a amostra abrange as seis províncias com maior actividade industrial mais Tete. A Figura 2.2 ilustra a distribuição das observações por essas províncias. Aproximadamente metade das empresas da amostra estão localizadas no Sul de Moçambique (30 por cento em Maputo Cidade, 11 por cento em Maputo Província e 9 por cento em Gaza). Um terço está no centro, quer na província de Sofala (21 por cento), quer na província de Manica (11 por cento). Os restantes 17 por cento encontram-se nas províncias a norte, Nampula (9 por cento) e Tete (8 por cento). A distribuição provincial é quase a mesma na amostra equilibrada e desequilibrada.

A Tabela 2.3 acrescenta um detalhe adicional à distribuição geográfica, ilustrando o número de empresas por cidade e tipo de amostra. Cerca de 13 por cento das empresas da amostra equilibrada estão localizadas em Maputo Província, quer em Matola (11 por cento) ou em Boane (2 por cento). Em Gaza, as cidades de Xai-Xai (7 por cento) e Chokwé (4 por cento) foram abrangidas pelo inquérito do IIM. No centro de Moçambique, o inquérito incluiu a província de Sofala, onde foram inquiridas empresas na Beira (19 por cento), Dondo (2 por cento) e Mafambisse (1 por cento), e a província de Manica, onde foram inquiridas empresas em Chimoio (9 por cento), Gondola (1 por cento) e Manica (1 por cento). No norte de Moçambique, as províncias de Tete (Tete, 5 por cento; e Moatize, 4 por cento) e Nampula (Monapo, 0,6 por cento; Nacala, 4 por cento; e Nampula, 5 por cento) participaram no inquérito do IIM.

Além disso, a Tabela 2.3 mostra que as taxas de saída são geralmente mais elevadas nas cidades com mais actividade industrial, ou seja, onde mais empresas participaram no inquérito. Por exemplo, as

duas cidades onde a maioria das empresas foi entrevistada, Maputo (23 por cento) e Beira (19 por cento), também têm as maiores taxas de saída (40 por cento e 15 por cento). Do mesmo modo, estas cidades são também aquelas onde a maioria das empresas foram recém-adicionadas à amostra em 2022 (29 por cento em Maputo Cidade e 28 por cento na Beira). A percentagem de empresas recém-adicionadas por localização não é igual à percentagem de saída por duas razões principais. Primeiro, era impossível saber quantas empresas abandonariam a amostra entre 2017 e 2022. Em segundo lugar, muitas das empresas que pretendíamos acrescentar em 2022 não puderam ser encontradas na localização GPS que tinham comunicado no CEMPRE, de tal forma que entrevistámos menos empresas recém-adicionadas do que tínhamos inicialmente planeado.

Figura 2.2: Distribuição geográfica da amostra desequilibrada



Nota: Painel desequilibrado.

Fonte: Mapa dos autores baseado em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

Tabela 2.3: Distribuição de empresas por geografia e tipo de amostra

Geografia	Província	Cidade	Amostra equilibrada Obs. (%)	Saídas Obs. (%)	Recém-adicionada em 2022 Obs. (%)
Sul	Maputo Cidade	Maputo Cidade	82 (23.1)	189 (39.7)	35 (29.2)
		Matola	39 (11.0)	46 (9.7)	5 (4.2)
	Maputo Província	Boane	6 (1.7)	0 (0.0)	5 (4.2)
		Chokwé	15 (4.2)	17 (3.6)	1 (0.8)
	Gaza	Xai-Xai	26 (7.3)	17 (3.6)	2 (1.7)
Centro	Manica	Chimoio	31 (8.7)	57 (12.0)	22 (18.3)
		Gondola	4 (1.1)	0 (0.0)	0 (0.0)
		Manica	2 (0.6)	0 (0.0)	1 (0.8)
	Sofala	Beira	68 (19.2)	70 (14.7)	34 (28.3)
		Dondo	8 (2.3)	0 (0.0)	0 (0.0)
		Mafambisse	5 (1.4)	0 (0.0)	0 (0.0)
Norte	Tete	Moatize	14 (3.9)	10 (2.1)	1 (1.0)
		Tete	19 (5.4)	18 (3.8)	4 (3.3)
	Nampula	Monapo	2 (0.6)	0 (0.0)	0 (0.0)
		Nacala	14 (3.9)	15 (3.2)	2 (1.7)
		Nampula	20 (5.6)	37 (7.8)	8 (6.7)
	Observações			355	476

Nota: Painel desequilibrado. As percentagens podem não totalizar 100% devido a arredondamentos.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

A Tabela 2.4 mostra a distribuição das empresas por província e dimensão. Maputo Província e Maputo Cidade têm as maiores taxas de pequenas e médias empresas. Em Maputo (cidade e província), quase 15 por cento das empresas são de pequena dimensão e 6 por cento de média dimensão. Na maioria das outras províncias, menos de 5 por cento das empresas são pequenas e menos de 2 por cento são médias. Isto reflecte um maior desenvolvimento económico e mais oportunidades de crescimento na região sul. A província e Maputo Cidade representam conjuntamente cerca de um quarto do PIB de Moçambique em relação às nove províncias restantes (Knoema, 2017).

A manufactura é definida como

"a transformação física ou química de materiais, substâncias ou componentes em novos produtos [...]. Os materiais, substâncias ou componentes transformados são matérias-primas que são produtos da agricultura, silvicultura, pesca, mineração ou pedreiras, bem como produtos de outras actividades de fabrico. [...] As unidades envolvidas no fabrico são frequentemente descritas como fábricas, instalações ou moagens e utilizam, caracteristicamente, máquinas movidas a energia e equipamento de manuseamento de materiais. [...] A produção proveniente de um processo de fabrico pode ser acabada no sentido em que está pronta para utilização ou consumo, ou pode ser semi-acabada no sentido em que se vai tornar um insumo para o fabrico posterior". (UNSC, 2007, p. 85).

No sector manufactureiro, existem sub-sectoros, também chamados indústrias, definidos através dos códigos da Classificação Internacional Normalizada Industrial de Todas as Actividades Económicas (ISIC) (UNSC, 2007). Embora os dados apresentem informações mais detalhadas sobre a actividade específica de cada empresa, esta secção introdutória apresenta uma distribuição por oito categorias sectoriais agregadas descritas na Figura 2.3. A razão para agregar vários sectores é que a maioria das empresas se concentra em poucos sectores e similares.

Tabela 2.4: Distribuição de empresas por classe de dimensão

	Micro Obs. (%)	Pequenas Obs. (%)	Médias Obs. (%)	Total Obs. (%)
Maputo Cidade	304 (17.2)	168 (9.5)	56 (3.2)	528 (29.9)
Maputo Província	104 (5.9)	71 (4.0)	24 (1.4)	199 (11.3)
Gaza	137 (7.8)	20 (1.1)	9 (1.0)	166 (9.4)
Sofala	281 (15.9)	81 (4.6)	12 (1.0)	374 (21.2)
Manica	146 (8.3)	37 (2.1)	12 (1.0)	195 (11.0)
Nampula	98 (5.6)	43 (2.4)	25 (1.4)	166 (9.4)
Tete	104 (5.9)	28 (1.6)	6 (0.3)	138 (7.8)
Total	1.174 (66.5)	448 (25.4)	144 (8.2)	1.766 (100.0)

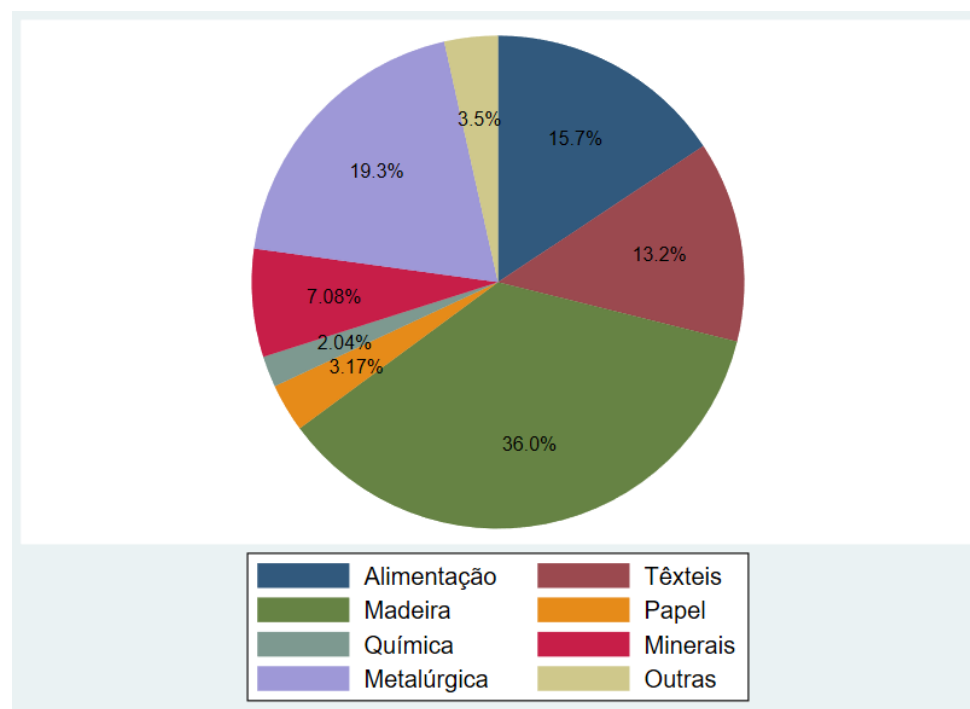
Nota: Painel desequilibrado. As percentagens podem não totalizar 100% devido a arredondamentos.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

A madeira e o mobiliário juntos formam a maior indústria agregada (um terço da amostra) e normalmente incluem carpinteiros de pequena escala. Segue-se a indústria de transformação de

alimentos com 16 por cento, sendo a maioria das empresas deste sector moagens e padarias. Por ordem decrescente, as indústrias têxtil (geralmente alfaiates de pequena escala), metalúrgica (geralmente ferreiros), de minerais (geralmente empresas que produzem tijolos simples para casas), papel (geralmente encadernadoras de livros e tipografia) e química seguem o exemplo. A categoria "outras" representa várias indústrias de nicho não incluídas nas oito categorias sectoriais agregadas, tais como a reparação de equipamento eléctrico e a produção de jóias.

Figura 2.3: Distribuição de empresas por sector (amostra desequilibrada)



Nota: Painel desequilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

As indústrias inovadoras e dinâmicas, como por exemplo as indústrias químicas e de alta tecnologia, não desempenham um papel proeminente no sector manufactureiro de Moçambique. Assim, em 2022, as empresas manufactureiras em Moçambique continuam concentradas em muito poucos sectores, tal como em 2012 (IIM, 2012, 2017). A estrutura do sector manufactureiro não sofreu alterações ao longo do tempo.

Por último, o relatório inclui análises profundas de formalidade, ou seja, o nível de registo de uma empresa junto do Estado. O nível de informalidade é medido por um índice que varia de 0 a 2, onde são contados os diferentes "controlos de formalidade" (registo na Repartição de Finanças local e contribuição para o Instituto Nacional de Segurança Social, INSS). No Capítulo 10, a lógica por detrás do índice e as suas dimensões são explicadas com mais profundidade. Por agora, é suficiente

compreender que o índice varia entre 0 e 2, onde 0 implica total informalidade (empresa não está registada em nenhuma autoridade), 1 é parcialmente formal e 2 é o nível mais elevado de formalidade (empresa está registada em duas autoridades).

Apesar do objectivo do governo de formalizar gradualmente o sector informal e apesar de o registo ter sido simplificado em termos de número de procedimentos, duração e custos, o nível de informalidade aumentou ao longo do tempo (ver Tabela 2.5). Em 2012, apenas 43 por cento das empresas inquiridas eram completamente informais, enquanto em 2022 a percentagem de empresas informais tinha aumentado para 51 por cento. Consequentemente, o nível de formalidade (total) caiu de 43 por cento em 2012 para 32 por cento em 2022.

Tabela 2.5: Nível de formalidade ao longo dos anos (amostra desequilibrada)

	2012 %	2017 %	2022 %
Informal (0)	42.8	36.5	51.4
Parcialmente formal (1)	14.7	21.3	16.6
Formal (2)	42.5	42.2	32.0
Observações	831	460	475

Nota: Painel desequilibrado. As percentagens podem não totalizar 100% devido a arredondamentos.

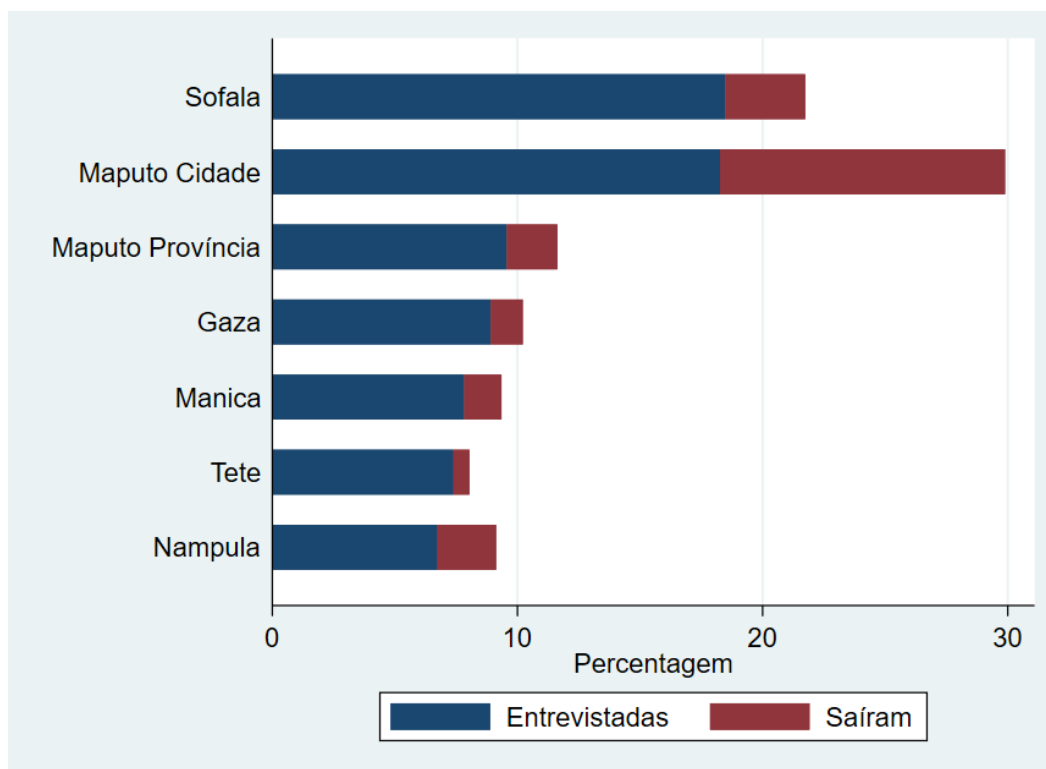
Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

2.3 Saída de empresas entre 2017 e 2022

A ronda de inquérito de 2022 visava visitar todas as empresas incluídas a partir de 2017 e 2012. Nem sempre foi possível voltar a entrevistar as empresas das rondas precedentes, tanto devido à dificuldade de o fazer como à sua saída da indústria. No total, 105 empresas saíram da amostra entre 2017 e 2022. O Capítulo 3 investiga com mais detalhe as razões da saída do inquérito e da morte da empresa. Este parágrafo resume as características mais importantes das empresas que saíram do inquérito.

A Figura 2.4 ilustra a percentagem de empresas por província que saíram do inquérito. Maputo Cidade registou a maior taxa de saída (15 por cento), seguida por Sofala (8 por cento) e Nampula (8 por cento). Estas são também as províncias com as maiores empresas e mais actividade industrial por comparação com as outras províncias. Por contraste, as províncias onde a maioria das empresas são de micro dimensão e realizam actividades baseadas na subsistência em vez de operações de alta tecnologia e de máquinas, têm taxas de saída menores.

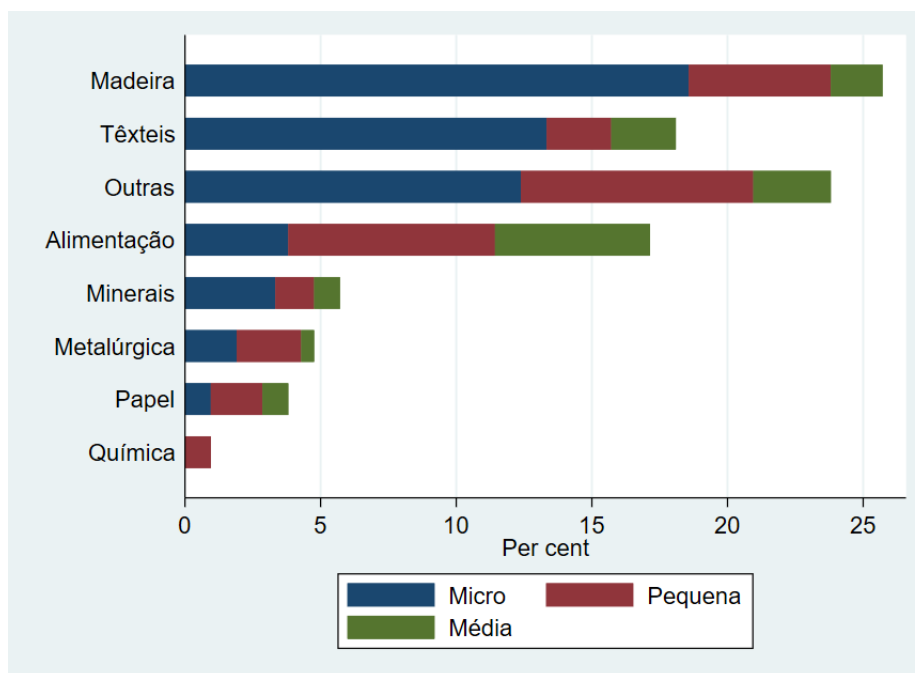
Figura 2.4: Saída de empresas por província



Nota: Painel 2012-2017.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

Figura 2.5: Saída de empresas por sector e dimensão



Nota: Painel de 2012-2017 e Saída de Empresas de 2022.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022

A Figura 2.5 apresenta as saídas de empresas por sector e dimensão. A maioria das empresas que saíram entre 2017 e 2022 eram empresas de carpinteiros e alimentares. Este resultado não é surpreendente porque estes sectores são também os maiores da amostra em termos de número de empresas. Assim, é relevante analisar a percentagem de saídas em cada sector para compreender melhor as mudanças. A Tabela 2.6 apresenta, portanto, a taxa de saída relativa para cada sector, comparando assim o número de empresas saídas entre 2017 e 2022 com o número de empresas presentes em cada sector no painel de 2012-2017. Verificamos que os alfaiates (sector têxtil) registaram a maior taxa de saída com 31 por cento, seguidos das empresas gráficas (sector do papel) com 30 por cento e, por último, as empresas alimentares com 26 por cento. O sector químico tem a mais baixa taxa de saída com 10 por cento.

Tabela 2.6: Saída de empresas por sector

	Alimen tar	Têxteis	Madeira	Papel	Química	Minerais	Metalúr gica	Outras	Total
	Obs.	Obs.	Obs.	Obs.	Obs.	Obs.	Obs.	Obs.	Obs.
Painel 12-17	138	124	318	28	20	62	84	146	460
Saída de empresas	36	38	54	8	2	12	10	50	210
Percentagem de saída de empresas	26.0%	30.6%	16.9%	28.5%	10.0%	19%	11.9%	34.2%	

Nota: Painel de 2012-2017 e Saída de Empresas de 2022.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017.

2.4 A amostra equilibrada

O relatório pretende dar uma visão geral da dinâmica do sector manufactureiro em Moçambique entre 2012, 2017 e 2022, com ênfase no conjunto equilibrado de dados do painel com informações das 355 empresas entrevistadas em todas as rondas de inquérito. Esta subsecção apresenta assim as características-chave do painel equilibrado em termos de dimensão, distribuição provincial e indústrias transformadoras.

A Tabela 2.7 mostra a frequência e percentagem de empresas por cidade, dimensão e ronda de inquérito. As províncias com maior prevalência de empresas médias são Maputo Província e Maputo Cidade, enquanto Gaza, Sofala e Tete representam a maior percentagem de microempresas, variando entre 80 e 90 por cento. Entre 2012 e 2017, a percentagem de microempresas aumentou 6 pontos percentuais, de 66 para 72 por cento, e aumentou ainda mais para 75 por cento em 2022. As empresas pequenas reduziram em número, uma vez que a sua taxa na amostra diminuiu de 26 por cento em 2012 para 20 por cento em 2017 e 2022. As empresas médias também diminuíram 3 pontos percentuais entre 2012 e 2022. As empresas médias representam cerca de 7 por cento da amostra

tanto em 2012 como em 2017, mas apenas 5 por cento em 2022. Assim, em geral, tanto as empresas pequenas como as médias diminuíram de dimensão durante os últimos dez anos.

Tabela 2.7: Distribuição de empresas por província, dimensão da empresa e ano

	2012			2017			2022			Total Obs. (%)
	Micro Obs. (%)	Peq. Obs. (%)	Méd. Obs. (%)	Micro Obs. (%)	Peq. Obs. (%)	Méd. Obs. (%)	Micro Obs. (%)	Peq. Obs. (%)	Méd. Obs. (%)	
Maputo Cidade	47 (56.0)	30 (35.7)	7 (8.3)	53 (63.1)	21 (25.0)	10 (11.9)	53 (63.1)	27 (32.1)	4 (4.8)	84 (23.6)
Maputo Prov	23 (52.8)	16 (36.4)	5 (11.4)	26 (59.1)	14 (31.8)	4 (9.1)	29 (65.9)	11 (25.0)	4 (9.1)	44 (12.4)
Gaza	36 (87.8)	4 (9.7)	1 (2.5)	37 (90.3)	3 (7.3)	1 (2.4)	37 (90.2)	4 (9.8)	0 (0.0)	41 (11.6)
Sofala	61 (71.7)	21 (24.7)	3 (3.5)	68 (80.0)	14 (16.5)	3 (3.5)	70 (82.4)	13 (15.3)	2 (2.4)	85 (23.9)
Manica	26 (72.2)	6 (16.7)	4 (11.1)	26 (72.2)	7 (19.4)	3 (8.3)	28 (7.8)	6 (16.7)	2 (5.6)	36 (10.1)
Namp	19 (52.8)	7 (19.4)	5 (13.9)	20 (64.5)	7 (22.6)	4 (12.9)	23 (74.2)	5 (16.1)	3 (9.7)	31 (8.7)
Tete	23 (67.6)	10 (29.4)	1 (2.9)	27 (79.4)	5 (14.7)	2 (5.9)	27 (79.4)	6 (17.6)	1 (2.9)	34 (9.6)
Obs.	235	94	26	257	71	27	267	72	16	355

Nota: Painel equilibrado. As percentagens podem não totalizar 100% devido a arredondamentos.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

Entre 2012 e 2017, foram sobretudo as pequenas empresas que se tornaram mais pequenas, enquanto entre 2017 e 2022, muitas empresas médias diminuíram de dimensão. Verificam-se padrões semelhantes em todas as províncias. Em Maputo Província, onde a percentagem de microempresas era menor (52 por cento) em relação a todas as outras províncias em 2012, houve um aumento para 66 por cento em 2022, principalmente porque as pequenas empresas se tornaram microempresas. A percentagem de microempresas era mais elevada em Gaza (88 por cento) em 2012, tendo aumentado ainda mais para 90 por cento em 2022.

A Tabela 2.8 aprofunda as mudanças entre as categorias de dimensão das empresas no período 2017-22. Durante estes cinco anos, apenas 20 empresas mudaram para uma dimensão maior: 18 microempresas tornaram-se pequenas e duas pequenas empresas atingiram uma dimensão média. Nenhuma das microempresas em 2017 conseguiu tornar-se uma empresa de média dimensão até 2022. Havia mais empresas que diminuíram na dimensão do que empresas que cresceram: 24 pequenas empresas tornaram-se microempresas, 4 médias empresas diminuíram para microempresas e 9 médias empresas diminuíram para pequenas empresas. Isto ilustra que o número total de trabalhadores que saíram da amostra equilibrada era maior do que o número total de trabalhadores que entraram no sector.

Tabela 2.8: Matriz de transição de categorias de dimensão 2017-2022

		Dimensão das empresas 2022			
		Micro	Pequenas	Médias	Total
Dimensão das empresas 2017	Micro	239	18	0	257
	Pequenas	24	45	2	71
	Médias	4	9	14	27
	Total	267	72	16	355

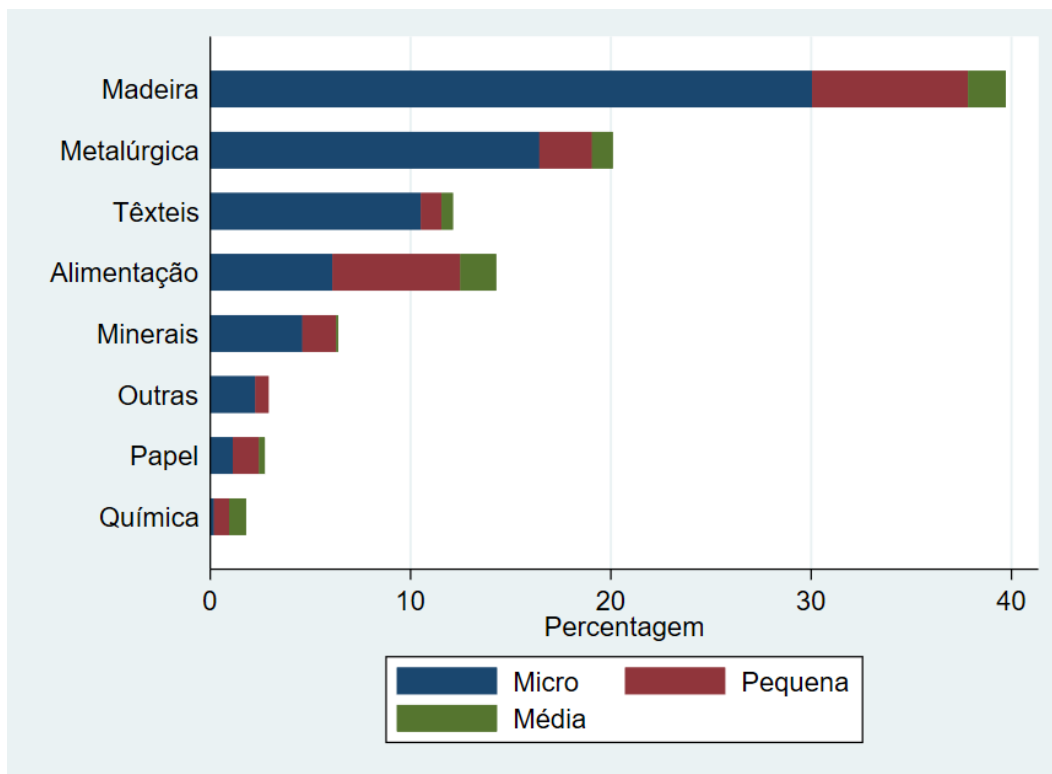
Nota: Painel equilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

A Figura 2.6 apresenta uma repartição da amostra do painel equilibrado por dimensão da empresa e das oito indústrias agregadas. A distribuição pelos sectores não difere muito da distribuição do painel desequilibrado, sendo a indústria da madeira (carpinteiros) e alimentar (moagens de cereais e padarias) os dois maiores sectores, e as empresas químicas as mais pequenas. Tal como na amostra desequilibrada, as empresas acumulam-se em poucos sectores e realizam actividades básicas, na sua maioria manuais. Apenas muito poucas empresas realizam processos técnicos de fabrico avançados. Na maioria das indústrias, mais de 50 por cento das empresas são de micro dimensão. As empresas alimentares têm uma taxa relativamente elevada de pequenas empresas e no sector químico a maioria das empresas são de pequena ou média dimensão.

A Figura 2.7 ilustra a distribuição da formalidade por sector. O índice de formalidade inclui três níveis de formalidade, nomeadamente informal, parcialmente formal e formal. Da mesma forma, as indústrias químicas e de papel são indústrias altamente formalizadas, sendo mais de 90 por cento das empresas parcial ou totalmente formais. As empresas alimentares formam a terceira indústria mais formal, com 75 por cento a serem parcial ou totalmente formais. Por contraste, os carpinteiros e alfaiates são os sectores mais informais, uma vez que mais de metade deles são totalmente informais. Estes padrões de informalidade são muito semelhantes nas amostras equilibradas e desequilibradas, no sentido em que as indústrias mais formais e os sectores mais informais são os mesmos em ambas as amostras. Assim, as empresas em que o relatório se concentra não são fundamentalmente diferentes em termos do seu nível de formalidade das empresas saídas e das empresas recém-adicionadas.

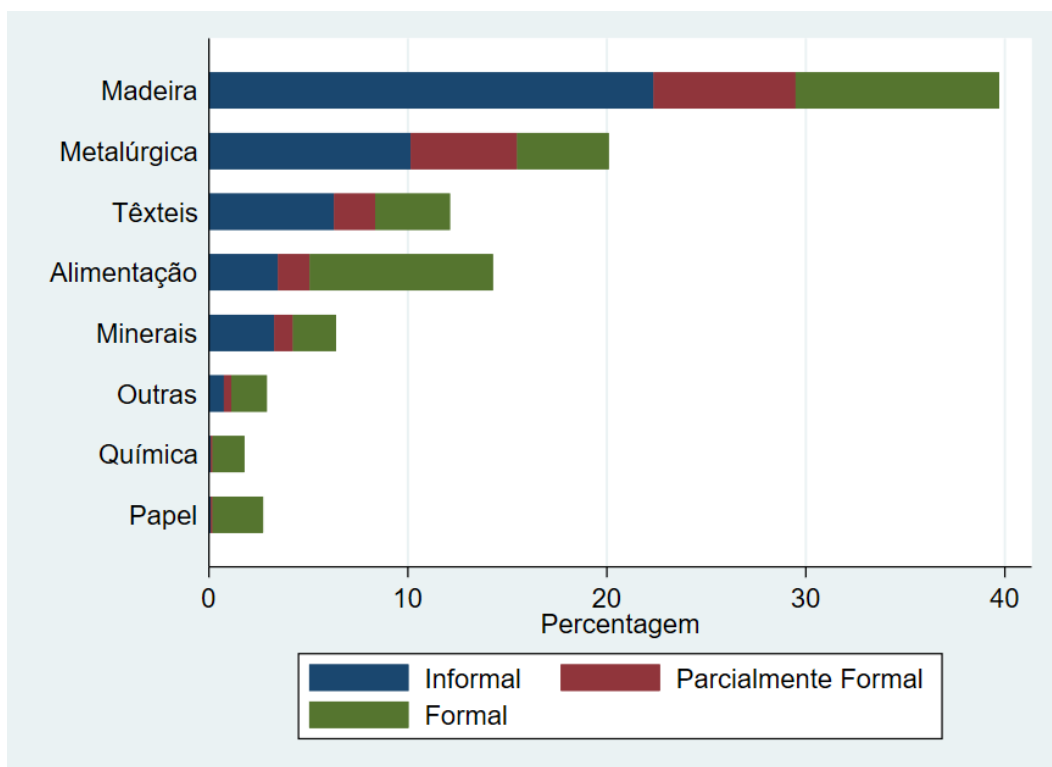
Figura 2.6: Distribuição sectorial por dimensão da empresa



Nota: Painel equilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

Figura 2.7: Informalidade por sector



Nota: Painel equilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

2.5 As novas 120 observações da ronda de inquérito de 2022

Para além das 355 empresas entrevistadas em 2012, 2017 e 2022, a mais recente ronda do inquérito IIM 2022 entrevistou pela primeira vez 120 empresas adicionais. Centrando-se nas 120 novas empresas, a Figura 2.8 e a Tabela 2.9 ilustram a distribuição geográfica por dimensão e sector agregado, respectivamente. A distribuição geográfica das novas empresas inquiridas foi determinada pela taxa de saída das empresas entre 2012 e 2017. Assumimos que a taxa de saída de 2012-17 seria a mesma para 2017-22, e acrescentámos novas empresas em conformidade.

Tabela 2.9: Frequência de empresas por província e sector

	Alimentar	Têxteis	Madeira	Papel	Química	Minerais	Metalúrgica	Outras	Total (%)
Maputo Cidade	7	7	6	10	0	2	1	2	35 (29.2)
Maputo Província	1	0	1	0	0	2	5	1	10 (8.3)
Gaza	0	0	1	0	1	0	0	1	3 (2.5)
Sofala	4	7	14	0	1	3	3	2	34 (28.3)
Manica	4	3	6	0	0	1	6	3	23 (19.2)
Nampula	2	0	1	3	1	0	1	2	10 (8.3)
Tete	1	1	2	0	0	1	0	0	5 (4.2)
Total	19	18	31	13	3	9	16	11	120

Nota: Empresas recém-adicionadas. As percentagens podem não totalizar 100% devido a arredondamentos.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2022.

No entanto, não conseguimos encontrar 40 por cento das 200 empresas que queríamos adicionar à amostra. Estas 200 empresas foram escolhidas aleatoriamente do censo de empresas moçambicanas (CEMPRE), e quando fomos à localização GPS que tinham reportado no CEMPRE, muitas empresas não estavam lá localizadas ou tinham encerrado. Assim, só entrevistámos 60 por cento das empresas que queríamos entrevistar, de tal forma que a taxa por província e sector não é totalmente consistente com a taxa de saída. No entanto, a amostra recém-adicionada é suficientemente boa para implementar análises estatísticas profundas.

Quase 60 por cento das empresas recém-adicionadas à amostra são em Maputo Cidade e Sofala, que são também as províncias com as maiores taxas de saída. Da mesma forma, menos de 5 por cento das empresas recém-adicionadas estão localizadas em Gaza e Tete, que também tiveram as menores taxas de saída entre 2017 e 2022. A Tabela 2.9 ilustra que um quarto das empresas recém-adicionadas são

carpinteiros (indústria da madeira), o que é consistente com o facto de a indústria da madeira ter também a taxa de saída mais elevada. A maioria dos carpinteiros recém-adicionados estão localizados em Sofala, onde a indústria da madeira é a maior de todas as províncias. A indústria química tem a menor taxa de saída e, portanto, apenas duas das empresas recém-adicionadas estão a operar neste sector.

A Tabela 2.10 ilustra as múltiplas características das empresas por tipo de amostra. Em termos de classificação por dimensão, as empresas recém-adicionadas (coluna 1) são semelhantes às empresas da amostra equilibrada (coluna 3). Mais de 70 por cento das empresas em ambas as amostras são microempresas, seguidas por pouco mais de 20 por cento de pequenas empresas e 5 por cento de médias empresas. No entanto, uma taxa excessiva de médias empresas (15 por cento de todas as saídas) e pequenas empresas (30 por cento) saíram da amostra entre 2017 e 2022, e estas empresas não foram substituídas por novas empresas de média e pequena dimensão.

Tabela 2.10: Taxas de empresas por amostra e características da empresa (percentagem)

	Apenas 2022 Empresas Novas	Apenas 12&17 Empresas saídas	Painel Equilibrado 12-17-22
Classificação por dimensão			
Micro	71.7	54.3	75.2
Pequenas	23.3	30.5	20.2
Médias	5.0	15.2	5.0
Província			
Maputo Cidade	29.2	51.0	23.7
Maputo Província	8.3	9.1	12.4
Gaza	2.5	5.7	11.6***
Sofala	28.3	14.3	23.9
Manica	19.2	6.7	10.1***
Nampula	8.3	10.8	8.7
Tete	4.1	2.9	9.6*
Sectores			
Alimentar	15.8	17.1	15.2
Têxteis	15.0	18.1	12.1
Madeira	25.8	37.1	36.3**
Papel	10.8	3.8	3.1***
Química	2.5	1.00	1.4
Minerais	7.5	5.7	7.9
Metalúrgica	13.3	13.3	21.4*
Outras	9.2	3.8	2.5***
Lideradas por mulheres	7.5	18.1	9.9
Total empresas	120	105	355

Nota: As percentagens podem não totalizar 100% devido a arredondamentos.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

Voltando à distribuição provincial de empresas, verificamos que as taxas das empresas recém-adicionadas localizadas em Gaza (3 por cento) e Tete (4 por cento) são muito baixas. Contudo, isto é razoável porque estas são também as províncias com as taxas de saída mais baixas (6 por cento e 3 por cento das empresas saídas estavam localizadas em Gaza e Tete) de tal forma que não foi

necessário substituir muitas das empresas que saíram por novas empresas. Além disso, Manica surge significativamente em excesso na amostra das empresas recém-adicionadas (19 por cento) uma vez que poucas empresas de Manica (7 por cento) saíram da amostra e, mais geralmente, apenas 10 por cento das empresas da amostra equilibrada estão localizadas nessa província. A razão pela qual Manica apresenta sobreamostragem é provavelmente porque foi mais fácil localizar as empresas recém-adicionadas nesta província do que em outras províncias.

Relativamente às indústrias manufactureiras, os carpinteiros parecem ter apresentado subamostragem entre as empresas recém-adicionadas (26 por cento) uma vez que as suas taxas na amostra de saída (37 por cento) e na amostra equilibrada (36 por cento) são significativamente mais elevadas. Por outro lado, a indústria do papel apresenta sobreamostragem em Maputo entre as empresas recém-adicionadas, quando comparada com o número de empresas do papel na amostra equilibrada. A razão para a sobreamostragem de empresas de papel é que a indústria do papel é especialmente grande no CEMPRE, talvez porque estas são também as empresas mais susceptíveis de serem registadas junto do governo e, portanto, mais fáceis de encontrar do que outras indústrias. Além disso, um número especialmente elevado de empresas de papel foi aberto nos últimos dez anos (40 por cento das novas empresas de papel têm menos de 10 anos), de tal forma que as empresas de papel parecem substituir as empresas mais antigas de outros sectores que deixaram a amostra.

2.6 Conclusão

Em Abril e Maio de 2022 foi implementada a terceira ronda do Inquérito às Indústrias Moçambicanas Manufactureiras (IIM), dez anos após a primeira ronda de inquérito em 2012 e cinco anos após a segunda ronda de inquérito em 2017. O foco principal do IIM reside nas mesmas 355 empresas que foram entrevistadas nas três rondas, ou seja, as que formam a amostra equilibrada. A amostra equilibrada torna possível compreender o desenvolvimento do sector produtivo moçambicano ao longo de dez anos.

O inquérito abrange sete províncias de Moçambique e 16 cidades: cidade de Maputo, província de Maputo (Matola, Boane), Gaza (Xai-Xai, Chokwé), Sofala (Beira, Dondo, Mafambisse), Manica (Chimoio, Gondola, Manica), Nampula (Nampula, Nacala) e Tete (Moatize, Tete). A maioria das empresas da amostra está localizada no sul de Moçambique, que é também a região economicamente mais activa, seguida pelo Centro e pelo Norte. Três quartos das empresas da amostra são microempresas (0-9 trabalhadores), 20 por cento são pequenas empresas (10-49 trabalhadores) e 5 por cento são médias empresas (50-300 trabalhadores). Ao longo dos dez anos, as empresas diminuíram significativamente de dimensão. Carpinteiros, ferreiros, processadores de alimentos e

alfaiates formam as maiores indústrias transformadoras, enquanto existem muito poucas empresas químicas e outras empresas de alta tecnologia.

Embora o relatório se concentre na amostra equilibrada, também analisa empresas que saíram da amostra ao longo do tempo (amostra de saída) e empresas recém-adicionadas em 2022 para substituir as empresas saídas. Todas as empresas em conjunto formam a amostra desequilibrada. Globalmente, as empresas seguem padrões semelhantes ao longo do tempo, independentemente da amostra. No entanto, destacam-se algumas diferenças entre as amostras: uma taxa excessiva de médias empresas saiu da amostra entre 2017 e 2022, o que é provavelmente um resultado da pandemia da COVID-19. Além disso, a província de Manica está sobredimensionada na amostra recém-adicionada. Devido a estas diferenças entre as amostras, os capítulos seguintes analisam os dados com maior profundidade.

3 Ambiente empresarial

Este capítulo analisa como as empresas moçambicanas interagem com os seus pares, os seus concorrentes e o sector público, incluindo as interacções formais e informais com os sistemas administrativos e reguladores. Compreender como as PME percebem as condições em que operam e os constrangimentos que experimentam pode ajudar a informar as políticas futuras que ajudarão a criar condições para a sua prosperidade.

O desempenho das PME é, em grande medida, influenciado pelas características do ambiente empresarial em que operam. Várias políticas e procedimentos administrativos podem impor restrições significativas ao desenvolvimento do sector privado e podem ser particularmente desvantajosos para as PME, com poucas opções para os influenciar. De acordo com os Indicadores de Governança Mundial, Moçambique apresenta resultados na eficácia governamental e no Estado de direito inferiores aos do Uganda e três países vizinhos: Tanzânia, Malawi e Zâmbia (Cruz et al., 2020a). São impostas condições à criação e desenvolvimento de empresas através de requisitos de licenciamento, inspecções laborais e inspecções fiscais (Cruz e Mafambissa, 2018, p. 245). O papel das elites políticas na procura de rendimentos improdutivos [*rent seeking*] e enviesamento de políticas em Moçambique é generalizado e amplamente documentado (Cruz et al., 2020b; Forquilha, 2020; Macuane e Muianga, 2020). Além disso, a indústria privada é caracterizada por extensos laços entre os titulares de cargos políticos e os proprietários de grandes empresas privadas, como testemunham muitos casos de profundo envolvimento do Estado na garantia do sucesso de indústrias seleccionadas e estabelecimentos particulares (por exemplo, açúcar, tabaco, cimento) (Jones et al., 2021; Whitfield e Buur, 2014). Para outros, os constrangimentos abundam.

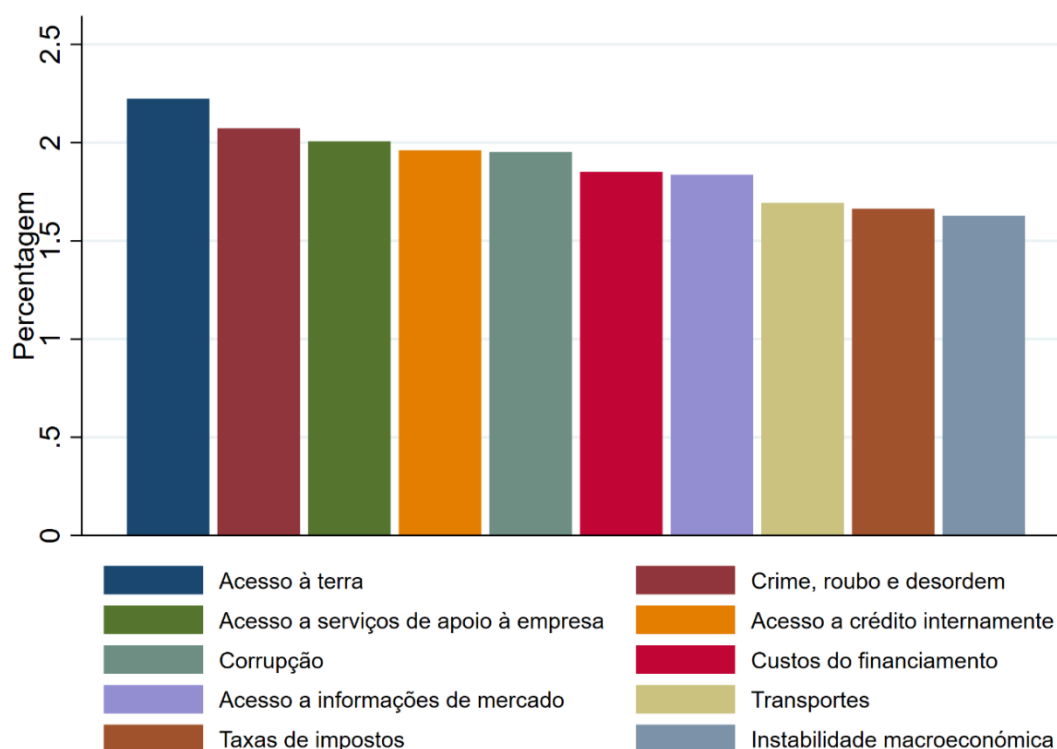
Em 2012, foi solicitado às PME que identificassem uma série de factores que consideravam afectar negativamente os seus negócios e as suas perspectivas de crescimento. O questionário continha uma lista de 25 factores que afectam as operações e o crescimento das empresas. Os inquiridos avaliaram a gravidade de cada restrição dando-lhe um valor de 0 a 4 (onde 0 = nenhum obstáculo, 1 = obstáculo ligeiro, 2 = obstáculo moderado, 3 = obstáculo principal, e 4 = obstáculo grave). Um número mais elevado na escala aplicada indica um obstáculo mais grave, pelo que a Figura 3.1 utiliza o valor médio para cada obstáculo para mostrar 10 factores que, segundo os proprietários e gestores das empresas, constituem os obstáculos mais graves para as empresas em Moçambique. Os factores que afectaram mais severamente as PME em 2012 incluem o acesso à terra; crime, roubo e desordem; acesso a serviços de apoio às empresas; acesso a crédito internamente e corrupção, o que é consistente com

o que pode ser observado noutros países africanos (Asongu e Odhiambo, 2019; Bah e Fang, 2015; Eifert et al., 2008).

Entre outros factores, a lista de obstáculos do inquérito do IIM 2012 ilustra que vários aspectos da interacção com instituições públicas formais são apontados como problemáticos para o crescimento das empresas. A literatura destaca o papel das instituições formais, tais como direitos de propriedade formais, processos simplificados de registo de empresas, e tribunais e gabinetes de crédito que funcionam bem na determinação da produtividade das empresas nos países em desenvolvimento (Barasa et al., 2017; Bloom et al., 2014; Dethier et al., 2011). Em particular, o ambiente empresarial fraco em África leva a declínios significativos na produtividade e produção (Bah e Fang, 2015).

Este capítulo explora ainda que tipos de empresas são afectadas negativamente pelo ambiente empresarial e como algumas limitações se alteraram no período de dez anos desde 2012.

Figura 3.1: Dez restrições empresariais mais severas para as PME em 2012



Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012.

3.1 Interacção com a administração pública

Como ilustrado na Figura 3.1, um dos principais factores agravantes para as empresas privadas é a falta de acesso aos serviços de apoio às empresas. Em muitos países, uma solução para aliviar a carga

de processos administrativos complicados e morosos para as PME tem sido a introdução de balcões únicos de atendimento. Moçambique introduziu balcões de atendimento único (BAÚs) em todo o país em 2014. O objectivo dos balcões é fornecer uma gama de serviços administrativos relacionados, entre outros, com o registo comercial, registo de emprego, licenças comerciais e industriais, emissão de licenças de importação e exportação, etc. Em 2022, 40 por cento das empresas declararam estar registadas no BAÚ, e dois terços das empresas inquiridas responderam que tinham conhecimento destes balcões de serviço. Os BAÚs estão localizados num raio de 10 quilómetros ou menos para três quartos dos inquiridos. Cerca de 15 por cento dos inquiridos teriam de percorrer mais de 50 quilómetros para chegar ao balcão de atendimento mais próximo. Em seguida, concentramo-nos em duas outras medidas da carga administrativa para as empresas privadas.

Primeiro, concentramo-nos no tempo gasto a lidar com a regulamentação pública e com os trabalhadores. Esta medida é expressa como o número de dias que as empresas passam todos os meses a tratar de impostos, autorizações, licenças, inspecções, negócios e regulamentos comerciais. A Tabela 3.1 mostra que as empresas gastam em média 4,5 dias por mês em várias tarefas administrativas relacionadas com o sector público. Os valores em 2012 e 2022 não diferem muito, mas houve um pico na utilização do tempo em 2017, quando as empresas dedicaram cerca de sete dias por mês à burocracia. É difícil dizer se os balcões únicos contribuíram para o declínio da utilização do tempo administrativo em 2022, em comparação com 2017.

A taxa de tempo utilizado na administração aumenta com a dimensão da empresa. As médias empresas gastam, em média, nove dias por mês em administração, o que é mais do dobro em comparação com as microempresas. Entre 2012 e 2022, o tempo gasto em burocracia entre pequenas e médias empresas diminuiu, ao passo que aumentou para as microempresas. As empresas localizadas no Sul gastam quase um dia inteiro mais em tarefas administrativas do que as empresas do Centro. Como esperado, as empresas formais gastam mais tempo a lidar com o sector público (cerca de duas vezes mais) do que as empresas informais que relataram cerca de três dias por mês de interacção com o sector público.

Em segundo lugar, também investigámos o nível de interacção directa entre as empresas privadas inquiridas e o sector público, medindo o número de vezes que as empresas foram inspeccionadas no último ano no que respeita à saúde, trabalho, impostos, etc. A Tabela 3.1 mostra que as empresas são, em média, inspeccionadas cerca de duas vezes por ano. Os dados mostram uma tendência de redução no número de inspecções nos últimos 10 anos. O número diminuiu de 2,6 inspecções em 2012 para 1,7 inspecções por ano em 2022.

Tabela 3.1: Burocracia ao longo dos anos

	2012	2017	2022	Total
Tempo gasto com burocracias (dias por mês)	3.6	6.6	3.4	4.5
Micro	2.1	6.3	3.0	3.8
Pequenas	6.1	6.2	4.6	5.6
Médias	8.4	10.6	5.6	8.6
Sul	4.8	5.9	3.9	4.9
Centro	2.3	6.8	3.0	4.0
Norte	2.8	8.1	3.0	4.6
Informal	1.5	6.0	2.4	2.9
Formal	5.4	6.8	4.0	5.5
Proprietária mulher	4.3	6.8	5.3	5.3
Proprietário homem	3.5	6.6	3.2	4.5
Inspecções (número por ano)	2.6	1.2	1.7	1.8
Micro	1.9	0.9	1.4	1.4
Pequenas	3.9	1.8	2.3	2.8
Médias	3.6	2.6	3.1	3.1
Sul	3.2	1.3	2.1	2.2
Centro	1.7	0.9	1.4	1.3
Norte	2.5	1.7	1.2	1.8
Informal	1.7	0.3	1.4	1.3
Formal	3.4	1.6	1.8	2.2
Proprietária mulher	3.3	0.9	1.4	1.9
Proprietário homem	2.5	1.3	1.7	1.8
Observações	355	355	355	1,065

Nota: Painel equilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

O número de inspecções aumenta proporcionalmente com a dimensão da empresa. As microempresas têm, em média, um pouco mais de uma inspecção por ano, enquanto as médias empresas têm, em média, três inspecções por ano. Entre 2012 e 2022, a incidência de inspecções diminuiu entre todas as categorias de dimensão, e a maior entre as pequenas empresas. As empresas formais são inspeccionadas cerca de duas vezes mais frequentemente do que as empresas informais, o que é o esperado.

Pode surpreender que registamos alguma interação entre as empresas informais e o sector público (ou seja, 2,9 dias por mês gastos em burocracia e 1,3 inspecções por ano). Deve, contudo, notar-se que, neste relatório, o registo no município local não está incluído na medida de formalidade, ou seja, as empresas que têm apenas registo municipal são consideradas informais. Apenas aquelas que têm um ou mais dos seguintes tipos de registo são consideradas formais: Registo de Pessoas Colectivas (CREL – Conservatória do Registo de Entidades Legais), Alvará (certificado formal de empresa), Autoridade Tributária (AT), trabalhadores registados no Instituto Nacional de Segurança Social (INSS), e trabalhadores registados no Ministério do Trabalho e Segurança Social (MITSS). O facto de as empresas informais passarem algum tempo a lidar com a administração pública poderia também indicar que algumas delas estão talvez no início do processo de formalização e que, no futuro, podemos esperar um número mais elevado de empresas formais em Moçambique. Outra

possibilidade poderia ser que as empresas informais se envolvam com o sector público de forma ilícita (por exemplo, fazendo pagamentos informais para permanecerem informais). Este aspecto é explorado em mais pormenor na subsecção seguinte.

As empresas lideradas por mulheres e homens não são afectadas de forma diferente pelo tempo gasto em burocracia e inspecções. Embora as mulheres tenham reportado um número médio consistentemente mais elevado de horas gastas na administração pública no período observado de dez anos (5,3 dias por mês), o montante não é significativamente diferente do que é reportado pelos empresários do género masculino (4,5 dias por mês). Em termos de inspecções, as empresas lideradas por mulheres reportaram uma incidência mais elevada em 2012, mas que se inverteu a favor das empresas lideradas por homens em 2022. Mais uma vez, a diferença entre o número de inspecções realizadas pelas empresas lideradas por mulheres e por homens não é estatisticamente significativa. A incidência de inspecções diminuiu ao longo do tempo, tanto para as empresas de mulheres como para as empresas de homens.

As leis e regulamentos que regem o sector manufactureiro em Moçambique são vistas como complicadas, abundando com requisitos confusos e contraditórios. Em 2017, 43 por cento das empresas responderam que receiam ser multadas ou encerradas pelas autoridades. É por isso que algumas preferem fazer pagamentos informais em vez de pagar multas de inspecção (Berkel et al., 2018).

Para avaliar a prevalência da corrupção no sector privado em Moçambique, perguntámos aos proprietários/gestores de empresas sobre o comportamento de pagamento de subornos, tanto indirecta como directamente. Para obter a medida de suborno indirecto, perguntámos às empresas quanto, em percentagem das vendas, uma empresa típica no seu ramo de actividade e de dimensão semelhante pagaria a trabalhadores públicos para ajudar em questões relacionadas com alfândegas, impostos, licenças, regulamentos, etc. A questão do suborno directo estava relacionada com os pagamentos informais efectivos de uma empresa efectuados a um funcionário público nos últimos três anos. A Tabela 3.2 mostra a incidência de diferentes tipos de subornos por empresas de diferentes dimensões, registos e localizações.

De acordo com as estimativas dos nossos entrevistados, 47 por cento das empresas semelhantes às suas faziam um pagamento informal a um funcionário público. Nos últimos dez anos, a incidência de pagamentos informais aumentou substancialmente. Mais do que duplicou a cada cinco anos: a partir de 3 por cento das vendas em 2012, mais de 7 por cento em 2017 e atingindo 19 por cento das vendas em 2022. A incidência de subornos indirectos é mais elevada entre as pequenas empresas do painel

equilibrado e entre as microempresas do painel desequilibrado. Ainda assim, a tendência para reportar mais pagamentos informais entre pares aumentou para empresas de todas as categorias de dimensão. A medida do suborno indirecto tem o valor mais elevado nas regiões centrais do país, enquanto o Sul e o Norte têm valores muito semelhantes. As empresas formais reportaram valores de suborno mais elevados do que as empresas informais, indicando que a razão para os subornos pode não estar principalmente relacionada com a permanência invisível para as autoridades.

Tabela 3.2: Incidência de subornos ao longo dos anos

	2012	2017	2022	Todos os anos
	%	%	%	%
Subornos indirectos	24.8	49.3	67.3	47.1
Micro	21.7	47.9	65.9	46.1
Pequenas	31.9	53.5	73.6	51.1
Médias	26.9	51.9	62.5	44.9
Sul	26.6	41.4	67.5	45.2
Centro	24.8	66.1	63.6	51.5
Norte	20.0	38.5	73.8	44.1
Informal	18.2	57.1	66.9	44.2
Formal	30.5	46.3	67.6	48.9
Proprietária mulher	34.8	55.6	67.7	54.2
Proprietário homem	24.1	49.0	67.3	46.6
Montante de subornos indirectos (percentagem das vendas)	3.0	7.5	19.1	9.9
Micro	2.5	6.9	17.7	9.3
Pequenas	4.2	10.4	23.2	11.8
Médias	2.9	5.9	23.9	9.0
Sul	3.4	7.4	23.6	11.5
Centro	3.1	9.8	12.6	8.5
Norte	1.7	3.5	19.7	8.3
Informal	2.0	7.2	14.5	7.5
Formal	3.8	7.6	21.9	11.3
Proprietária mulher	4.3	10.1	16.2	10.9
Proprietário homem	2.9	7.4	19.4	9.8
Subornos directos	5.1	7.6	8.2	6.9
Micro	5.1	7.8	7.9	7.0
Pequenas	6.4	9.9	5.6	7.2
Médias	0.0	0.0	25.0	5.8
Sul	6.5	6.5	7.7	6.9
Centro	4.1	3.3	9.1	5.5
Norte	3.1	18.5	7.7	9.7
Informal	6.7	3.1	11.3	7.3
Formal	3.7	9.3	6.3	6.7
Proprietária mulher	8.7	5.6	6.5	6.9
Proprietário homem	4.8	7.7	8.3	6.9
Observações	355	355	355	1,065

Nota: Painel equilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

O montante médio de subornos é estimado em cerca de 10 por cento das vendas, mas 53 por cento das empresas não sabiam ou não queriam responder e indicaram que o montante dos subornos é zero. Seis por cento dos entrevistados indicaram que o montante estimado de suborno é de 5 por cento das vendas, enquanto oito por cento afirmaram que é de 10 por cento. Os valores mais elevados

são muito menos comuns. Por exemplo, 3 por cento estimaram os pagamentos informais em 15 por cento das vendas, 4 por cento afirmaram 20 por cento, e outros 3 por cento estimaram o montante de subornos em mais de 90 por cento das vendas.

Em 2012, as microempresas tinham menos probabilidades de reportar pagamentos informais. Estimaram o montante dos subornos em 2 por cento das vendas, em média, mas em 2022, este montante aumentou para 18 por cento das vendas. As percepções sobre subornos aumentaram mais entre as pequenas e médias empresas do que entre as microempresas. As pequenas empresas começaram com 4 por cento das vendas em 2012, e em 2022 estimaram o montante dos subornos em 23 por cento das vendas. As médias empresas referiram pagamentos informais em 2012 em 3 por cento das vendas, e em 2022 estimaram os subornos em 24 por cento das vendas.

As percepções sobre o nível de pagamentos informais aumentaram mais entre os inquiridos do Sul, que em 2012 estimaram os subornos em 3,4 por cento das vendas e, em 2022, em 24 por cento das vendas. As empresas de outras partes do país também têm a percepção de que o pagamento de subornos aumentou desde 2012. As empresas do Norte referem um aumento mais elevado do que as empresas do Centro.

Tanto para as empresas formais como informais, a tendência nos montantes de suborno indirecto aumentou ao longo do tempo. Isto é consistente com outros relatos de uma capacidade decrescente de Moçambique para controlar a corrupção medida em termos dos Indicadores de Governança Mundial entre 2005 e 2018 (Cruz et al., 2020a). As empresas informais relatam que o montante de subornos pagos em 2022 (14 por cento das vendas) é sete vezes maior do que em 2012 (2 por cento das vendas). As empresas formais relatam seis vezes mais pagamentos informais em 2022 (22 por cento das vendas) do que em 2012 (4 por cento das vendas). É difícil saber ao certo se isto se deve ao facto de as empresas formais estarem informadas de maneira diferente sobre os montantes que os outros estão a pagar ou devido ao facto de as empresas formais pagarem efectivamente montantes mais elevados do que as empresas informais. Além disso, o montante percepcionado de subornos poderia ser uma função da dimensão, uma vez que as empresas informais tendem a situar-se principalmente na categoria de micro dimensão.

A prevalência de subornos directos é muito mais baixa do que a prevalência de subornos indirectos. Isto poderia resultar de sérias preocupações entre proprietários e gestores de empresas relacionadas com um comportamento fora do quadro legal. Apenas 7 por cento das empresas declararam ter efectuado um pagamento informal a um funcionário público. Ao contrário dos subornos indirectos, a medida do suborno directo tem sido muito mais estável ao longo do tempo, aumentando 3,1 pontos

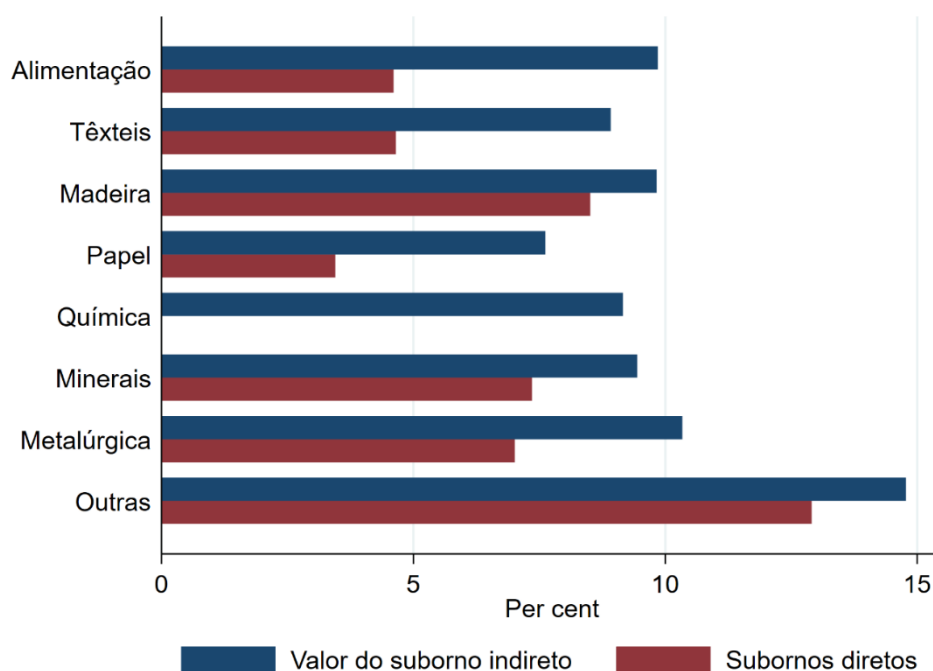
percentuais no período de 2012-2022. Uma exceção a uma tendência de mudança lenta são as empresas médias, que só declararam subornos em 2022. Isto poderia estar relacionado com a sua maior visibilidade para as autoridades. Como são maiores do que as microempresas, são visitadas com maior frequência por funcionários públicos que podem preferir receber pagamentos informais a passar multas por infracções legais e que podem realizar ganhos mais elevados por inspecção.

As empresas do Norte relatam a maior incidência de subornos directos, quase 10 por cento durante o período de dez anos observado, em grande parte devido a um enorme salto em 2017, quando 18 por cento relataram pagamentos de subornos directos. A incidência do suborno mais do que duplicou entre as empresas localizadas na zona central do país, enquanto no Sul aumentou apenas ligeiramente. Isto pode resultar de uma maior proximidade a diferentes instituições públicas no Sul, onde as potenciais medidas anti-corrupção podem ser mais prevaletentes, ou as empresas podem estar mais preocupadas em revelar este aspecto do seu comportamento. Não existem diferenças significativas na medida do suborno directo ao longo da divisão formal/informal da empresa, com uma média de cerca de 7 por cento. Além disso, a incidência do suborno aumentou cerca de duas vezes nos últimos dez anos para ambas as categorias de empresas.

As empresas lideradas por mulheres e homens pagaram montantes médios semelhantes de subornos no período de dez anos observado, medidos tanto em termos de pagamentos directos como indirectos. Contudo, ao longo do tempo, houve uma inversão na prevalência de subornos em empresas lideradas por homens e mulheres. Em 2012, as empresas lideradas por mulheres registaram montantes mais elevados de subornos, tanto directos como indirectos, enquanto em 2022 isto foi feito por empresas lideradas por homens. As diferenças no pagamento de subornos relatados não são estatisticamente significativas.

A Figura 3.2 mostra o valor estimado de subornos indirectos (como percentagem das vendas) e a prevalência de subornos directos em diferentes indústrias manufactureiras. A medida dos subornos directos distingue as indústrias de madeira (carpinteiros) e químicas com a prática mais prevaletente de pagamentos informais. A medida do suborno indirecto, além disso, destaca a indústria metalúrgica (ferreiros) como uma indústria com estimativas de valores muito elevados de pagamentos informais. A Figura 3.3 ilustra uma tendência ascendente tanto nas medidas de suborno directo como indirecto na indústria alimentar, madeira e minerais não metálicos.

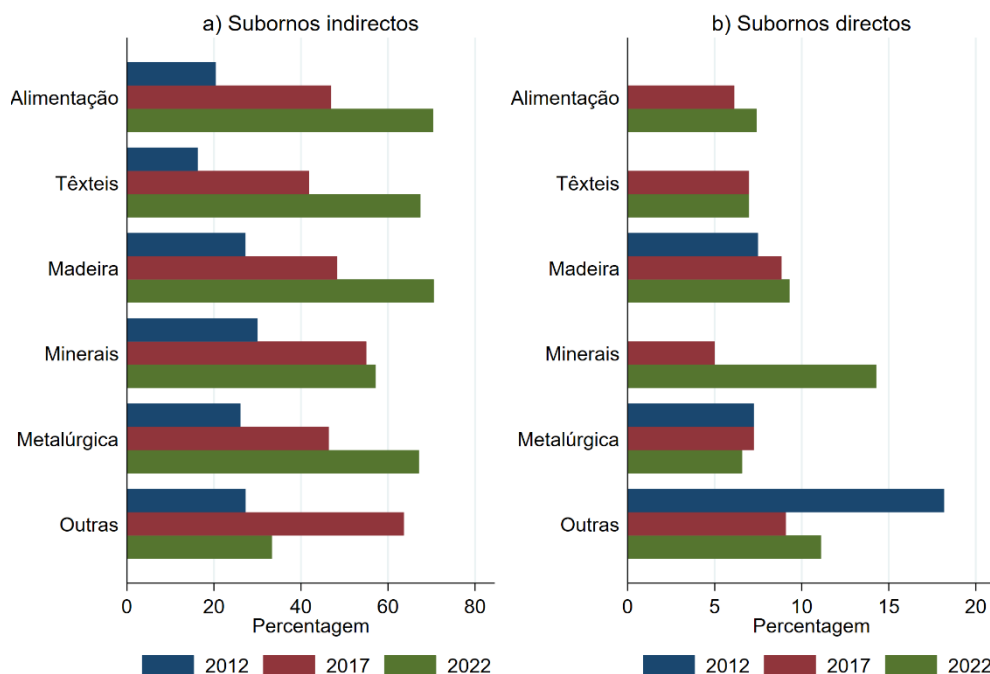
Figura 3.2: Subornos directos e indirectos por sector



Nota: O valor dos subornos indirectos é uma estimativa do valor dos subornos pagos por uma empresa semelhante como percentagem das vendas. Painel equilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

Figura 3.3: Subornos por sector ao longo do tempo



Nota: O valor dos subornos indirectos é uma estimativa do valor dos subornos pagos por uma empresa semelhante como percentagem das vendas. Painel equilibrado. Durante alguns anos, não foram comunicados subornos directos no sector químico e do papel e, por conseguinte, decidimos não comunicar as acções para estes dois sectores.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

3.2 Instituições informais

As instituições – regras e normas estabelecidas – são alguns dos principais factores que afectam o desempenho das empresas. Quando faltam instituições formais como os direitos de propriedade, o quadro regulamentar, os tribunais em bom funcionamento e o sector financeiro, as empresas utilizam instituições informais como as suas redes sociais, associações empresariais ou parceiros comerciais para salvaguardar as suas transacções com fornecedores e clientes. Concentramo-nos na filiação em associações empresariais como uma das medidas críticas das instituições informais que podem compensar parcialmente as fraquezas das instituições formais. As associações empresariais podem defender interesses empresariais perante o governo ou pressionar o governo para melhorar o fornecimento de bens públicos. Podem também criar oportunidades de negócio, alargar redes profissionais e pessoais ligando diferentes empresas, e substituir parcialmente a execução legal de contratos, fornecendo informações úteis sobre a fiabilidade de determinadas empresas.

A Tabela 3.3 mostra a prevalência de associações empresariais entre as empresas do sector privado em Moçambique, concentrando-se na dimensão, localização e formalidade das empresas. Em média, cerca de 15 por cento das empresas pertencem a uma associação empresarial. Enquanto os números em 2012 e 2022 oscilam em torno de 12-13 por cento, a proporção de membros de associações empresariais atingiu um pico de 17 por cento em 2017.

Tabela 3.3: Associações empresariais

	2012	2017	2022	Total
	%	%	%	%
Membro de associação empresarial	13.2	17.7	12.4	14.5
Micro	3.8	8.6	3.7	5.4
Pequenas	21.3	39.4	36.1	31.2
Médias	69.2	48.1	50.0	56.5
Sul	13.0	20.1	11.2	14.8
Centro	12.4	15.7	11.6	13.2
Norte	15.4	15.4	16.9	15.9
Empresa estrangeira	40.0	20.0	50.0	37.5
Empresa moçambicana	11.6	17.7	11.3	13.6
Proprietária mulher	17.4	11.1	12.9	13.9
Proprietário homem	13.0	18.1	12.3	14.5
Associação empresarial é benéfica	72.7	74.6	84.1	76.8
Micro	57.1	68.2	70.0	66.7
Pequenas	78.9	82.1	88.5	83.6
Médias	72.2	69.2	87.5	74.4
Empresa estrangeira	100.0	50.0	80.0	86.7
Empresa moçambicana	66.7	75.4	84.6	75.7
Proprietária mulher	100.0	100.0	100.0	100.0
Proprietário homem	70.0	73.8	82.5	75.2
Observações	355	355	355	1,065

Nota: Painel equilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

A proporção de empresas que são membros de uma associação empresarial formal aumenta drasticamente com a dimensão da empresa. Enquanto uma parte negligenciável das microempresas – apenas 5 por cento – tem filiação numa associação empresarial formal, 57 por cento das médias empresas declaram ser membros. A taxa de filiação é mais elevada no Norte (16 por cento), seguida de perto pelo Sul (15 por cento). A filiação em associações empresariais é muito mais predominante entre empresas cujos proprietários/gestores são estrangeiros e apenas ligeiramente mais predominante entre os homens do que entre as empresas lideradas por mulheres. No entanto, o declínio na filiação em associações empresariais desde 2012 foi muito mais elevado nas empresas de propriedade feminina do que masculina. Para as empresas de propriedade feminina, o número de membros diminuiu de 17 por cento para 13 por cento, enquanto para as empresas de propriedade masculina diminuiu de 13 por cento para 12 por cento.

Em média, três quartos dos membros da associação empresarial verificam que a associação traz benefícios directos à sua empresa. A tendência benéfica tem vindo a aumentar de forma constante ao longo dos últimos dez anos. As pequenas empresas são especialmente positivas quanto aos benefícios das associações empresariais, tal como 84 por cento testemunham. A satisfação com as associações empresariais aumenta com a dimensão da empresa, pelo que menos microempresas as consideram benéficas (67 por cento). Isto provavelmente reflecte a sua capacidade interna mais fraca e o seu poder de negociação em relação às associações, que provavelmente oferecem serviços mais bem adaptados às empresas maiores. As empresas detidas por estrangeiros e mulheres são mais susceptíveis de relatar satisfação com as associações empresariais, provavelmente porque oferecem um fórum para as empresas obterem informações sobre potenciais clientes e fornecedores, ou novas tecnologias e práticas de gestão. No entanto, o número absoluto de empresas estrangeiras e de mulheres satisfeitas com a adesão a associações empresariais é muito pequeno (15 e 10, respectivamente).

3.3 O ambiente concorrencial

A Tabela 3.4 apresenta a distribuição de frequência das percepções dos proprietários/gestores das PME sobre o ambiente competitivo em que a sua empresa opera. Mais de dois terços (67 por cento) dos proprietários/gestores de empresas consideram o nível de concorrência no seu ramo de actividade moderado ou severo, enquanto cerca de um terço (33 por cento) considera a concorrência insignificante ou inexistente. As percepções variam em função da dimensão da empresa, do género do proprietário e da localização. Em comparação com as empresas de outras categorias de dimensão, as pequenas empresas têm uma percepção de concorrência mais forte. Enquanto 71 por cento das pequenas empresas consideram que a concorrência na sua linha de actividade é moderada ou severa,

66 por cento das micro e 57 por cento das médias empresas têm a mesma percepção. As mulheres proprietárias de empresas consideram que o nível de concorrência na sua linha de actividade é significativamente mais forte do que no caso dos proprietários de empresas do género masculino.

Tabela 3.4: Nível percebido de concorrência

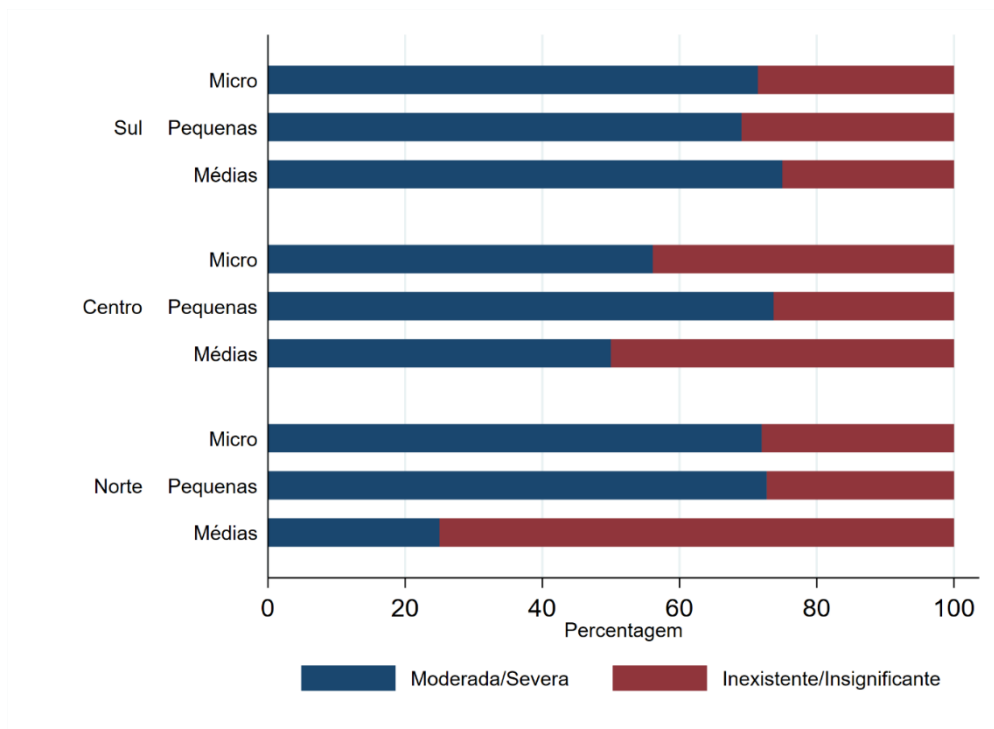
	Moderado/Severo	Inexistente/Insignificante
	%	%
Micro	65.9	34.1
Pequenas	70.8	29.2
Médias	56.3	43.8
Proprietária mulher	65.1	34.9
Proprietário homem	80.6	19.4
Total	66.5	33.5
Observações	236	119

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2022.

A Figura 3.4 apresenta as distribuições de frequência das percepções sobre a concorrência por tamanho e localização da empresa. De acordo com as percepções dos proprietários/gestores das empresas, o Centro do país parece ter o nível de concorrência mais baixo. No Sul, 71 por cento das empresas consideram o nível de concorrência moderado ou severo, enquanto 69 por cento das empresas do Norte e 59 por cento do Centro relatam o mesmo. As médias empresas do Sul tendem a reportar níveis de concorrência mais elevados do que as micro e pequenas empresas, enquanto no Norte e no Centro as médias empresas tendem a reportar níveis percebidos de concorrência mais baixos.

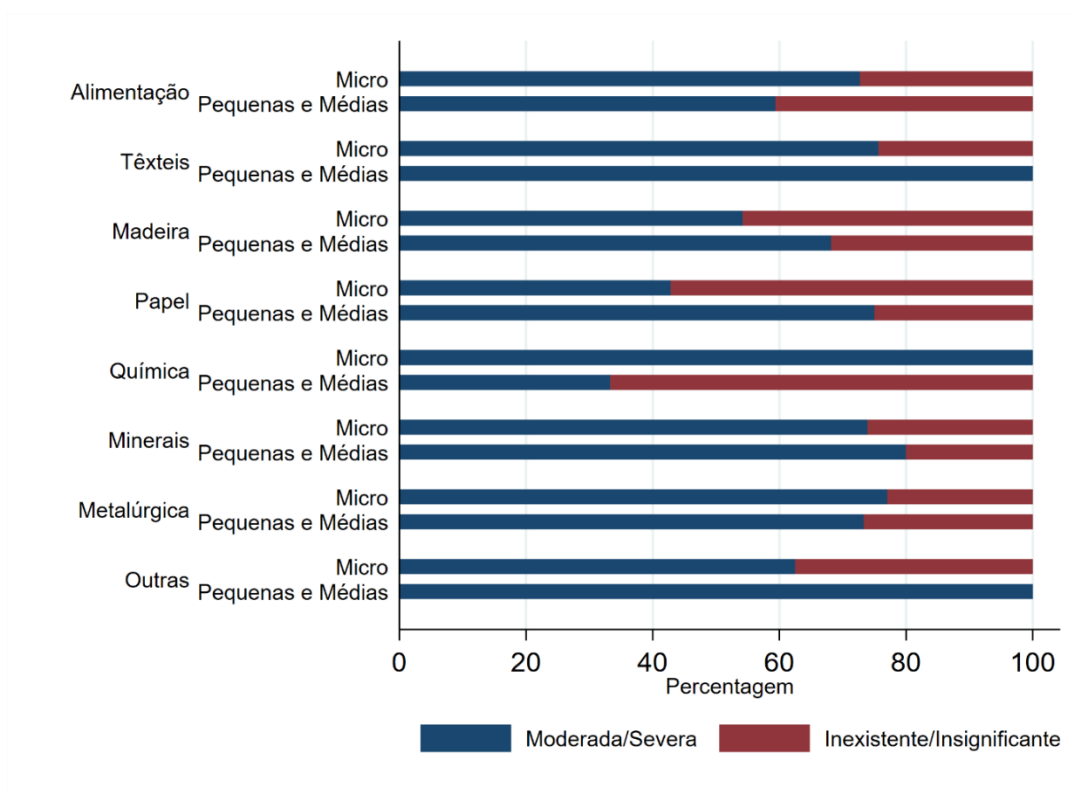
Fazendo a distinção entre micro e grandes empresas, a Figura 3.5 compara o nível de concorrência percebido em várias indústrias manufactureiras. Em alguns sectores, as microempresas expressam que enfrentam uma forte percepção da concorrência, enquanto noutros sectores as empresas maiores afirmam estar a enfrentar o nível de concorrência mais elevado. Por exemplo, todas as microempresas do sector químico declararam que o nível de concorrência é moderado ou severo, enquanto todas as empresas maiores do sector têxtil declararam o mesmo. As empresas maiores sentem uma concorrência mais forte do que as microempresas também nos sectores dos minerais, papel e impressão, e madeira e carpintaria. A percepção da concorrência é maior entre as microempresas do que nas grandes empresas dos sectores alimentar e metalúrgico.

Figura 3.4: Avaliação da concorrência por dimensão e região



Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2022.

Figura 3.5: Avaliação da concorrência por dimensão e sector

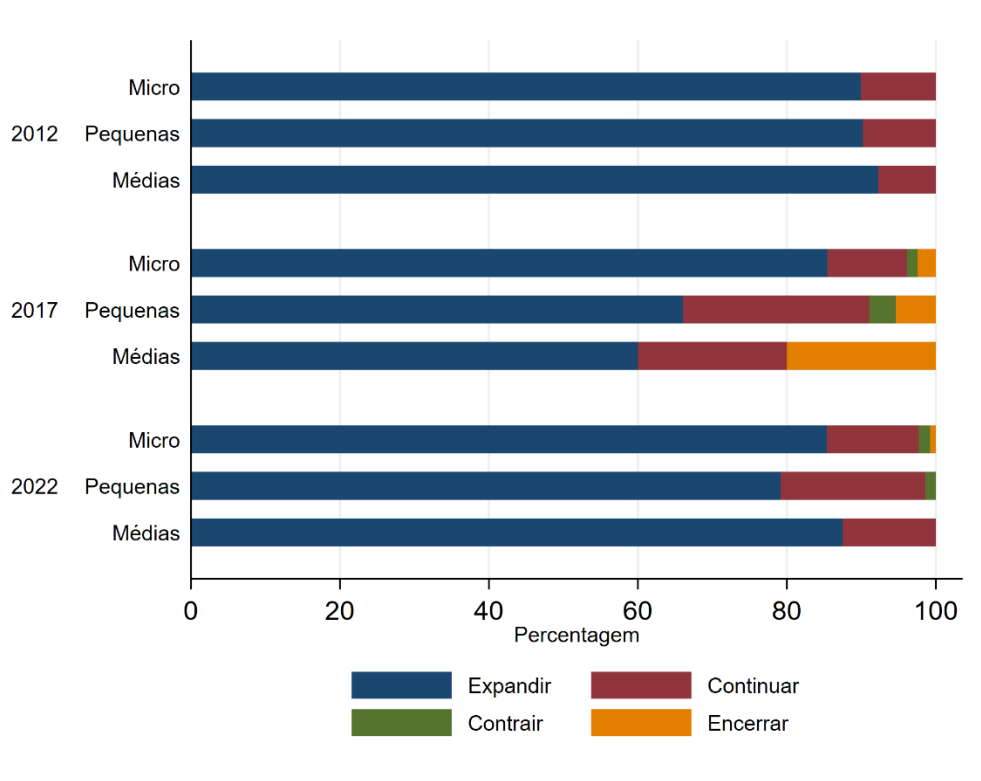


Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2022.

3.4 Perspectivas futuras

A situação económica global em Moçambique e o ambiente empresarial prevalecente exercem uma influência importante na forma como as empresas fazem planos de investimento. Concentramo-nos nos planos de investimento dos proprietários durante os próximos dois anos para avaliar a futura tomada de posição das PME. A Figura 3.6 ilustra os planos de investimento das empresas de diferentes dimensões ao longo do tempo. A principal mensagem é que a grande maioria dos proprietários de PME (85 por cento) tem uma perspectiva positiva sobre o futuro do seu negócio, afirmando que irão aumentar ou aumentar consideravelmente a sua produção nos próximos dois anos. Cerca de 12 por cento pretendem manter-se no mesmo nível. Apenas 1 por cento irá reduzir a produção, e 1 por cento adicional irá encerrar a sua empresa.

Figura 3.6: Planos de investimento por dimensão da empresa ao longo do tempo



Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

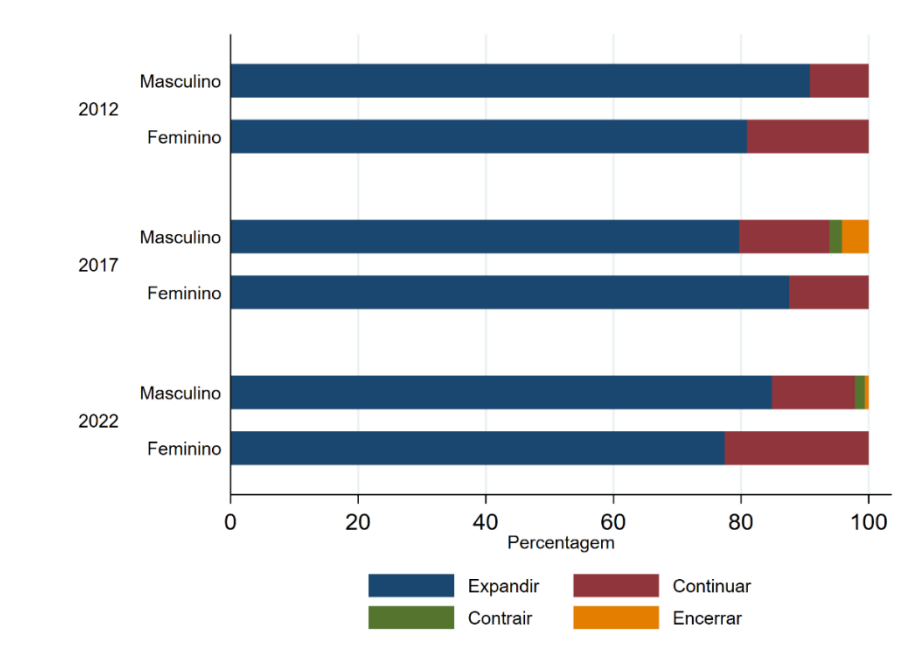
No entanto, algumas diferenças significativas podem ser observadas ao longo dos anos. A situação mais positiva foi apresentada em 2012, quando mais de 90 por cento das empresas de todas as categorias de dimensão responderam positivamente sobre futuros planos de investimento. As empresas que declararam que iriam contrair ou encerrar a produção já não faziam parte da amostra em 2017 e não estão incluídas na Figura 3.6, pois concentramo-nos nas respostas dos proprietários das mesmas empresas. O optimismo sobre o futuro vacilou em 2017, quando 14 por cento dos

inquiridos declararam que não iriam alterar o nível de produção, 2 por cento declararam que iriam reduzir a produção e 4 por cento declararam que estavam a planear encerrar. Especialmente os proprietários de empresas de média dimensão apresentaram uma tomada de posição muito pessimista sobre a evolução futura das suas empresas: 20 por cento não planeavam quaisquer mudanças na produção e outros 20 por cento pareciam estar a planear encerrar o seu negócio. Por contraste, as microempresas permaneceram na sua maioria optimistas, com apenas 14 por cento a planearem não aumentar a produção. Em 2022, as empresas médias são as que têm perspectivas mais positivas para o futuro, mas ainda não voltaram ao sentimento positivo de 2012. Por contraste, o sentimento entre as microempresas não mudou em relação a 2017, indicando que nos últimos cinco anos em Moçambique surgiram condições mais favoráveis para a realização de negócios para empresas maiores.

De acordo com a Figura 3.7, só em 2017 é que as proprietárias de empresas mantiveram uma perspectiva mais optimista do que os seus homólogos masculinos, enquanto os proprietários masculinos tiveram uma atitude mais positiva em relação à expansão da produção nos outros dois anos. A Figura 3.8 centra-se nas diferenças regionais no planeamento do investimento. Enquanto o Norte do país apresentou uma perspectiva mais favorável do que outras regiões em 2012, a sua perspectiva positiva sobre o futuro reduziu posteriormente. De facto, em 2017, as empresas do Norte do país tinham a percentagem mais elevada de empresas que declararam que irão contrair (2 por cento) ou encerrar a produção (8 por cento). No entanto, parece que isto não aconteceu, pois em 2022 estas empresas ainda estavam em funcionamento, embora não planeassem expandir a produção.

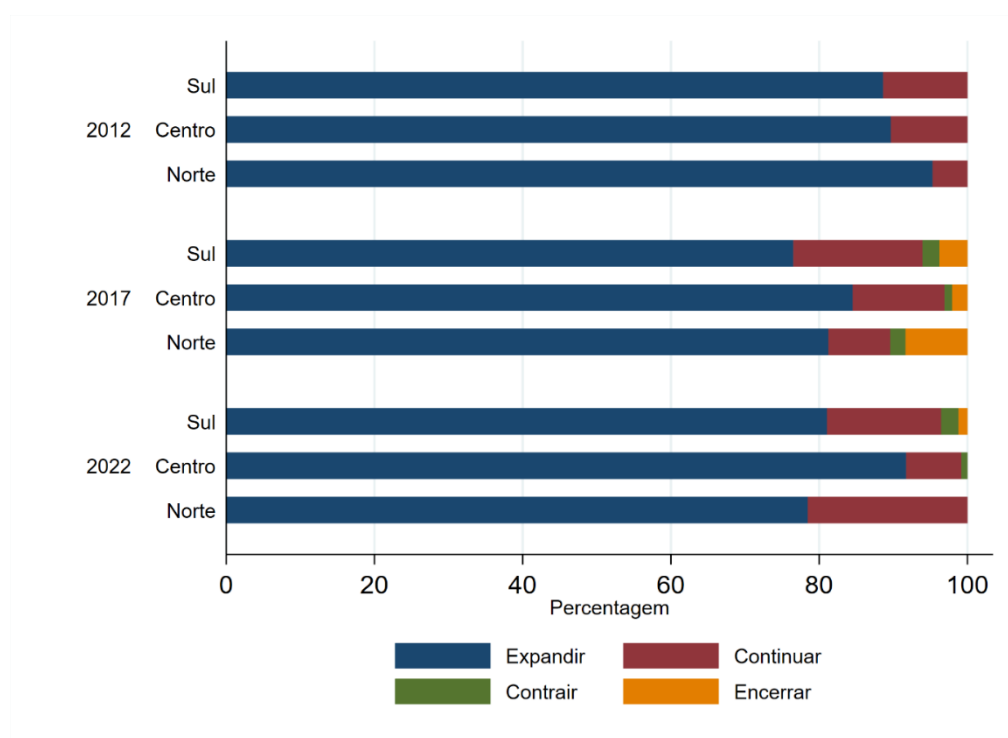
O centro do país é apontado como o mais optimista em relação ao futuro em 2017 e 2022. Isto é particularmente acentuado em 2022, embora seja contra as expectativas, dado que o ciclone Idai afectou a região central de Moçambique em 2019. No entanto, esta descoberta pode indicar o início de uma recuperação bem-sucedida após uma catástrofe natural. As circunstâncias também parecem ter melhorado no Sul do país desde 2012, como indicado pela taxa crescente de empresas que planeiam expandir a produção e um pouco menos das que planeiam contrair ou fechar.

Figura 3.7: Planos de investimento por proprietários do género masculino e feminino



Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

Figura 3.8: Planos de investimento por região ao longo do tempo



Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

Para encerrar esta secção, utilizamos um quadro de probabilidade linear para explorar a forma como vários aspectos do ambiente empresarial determinam os planos das empresas para expandir a produção. Esperamos responder a duas questões. As perspectivas de investimento mudam com a carga burocrática? Podem as instituições informais corrigir a ausência ou fraquezas das instituições formais?

Regredimos uma variável artificial para o planeamento da expansão considerável da produção nos próximos dois anos com base em vários indicadores do ambiente empresarial, enquanto controlamos as principais características da empresa (dimensão da empresa, proprietária mulher, proprietária estrangeira, sector e região) e o ano do inquérito. Concentramo-nos nas inspecções por funcionários públicos, no tempo gasto em lidar com a administração pública e no suborno directo artificial como indicadores de interacções com instituições formais, enquanto tomamos a filiação em associações empresariais como medida de interacções com instituições informais. Os resultados são apresentados na Tabela 3.5.

Tabela 3.5: Determinantes dos planos de investimento para expandir a produção

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	MPL agregado	MPL agregado	MPL agregado	EF Empresa	EF Empresa
Dimensão da empresa	-0.041*** (0.014)	-0.035** (0.017)	-0.032* (0.017)	-0.011 (0.034)	-0.011 (0.034)
Proprietária mulher		0.006 (0.059)	-0.005 (0.062)		
Estrangeiro		-0.000 (0.086)	-0.007 (0.089)		
Inspecções por funcionários públicos		0.004 (0.004)	0.006 (0.004)	0.008* (0.004)	0.009* (0.005)
Tempo gasto com burocracia		0.001 (0.002)	0.001 (0.002)	-0.001 (0.003)	-0.001 (0.003)
Suborno directo		-0.138** (0.059)	-0.126** (0.059)	-0.085 (0.071)	-0.083 (0.071)
Membro de associação empresarial		-0.063 (0.049)	-0.070 (0.050)	-0.132* (0.076)	-0.133* (0.075)
Concorrência moderada/Severa			0.031 (0.057)		0.029 (0.066)
Constante	0.607*** (0.041)	0.595*** (0.044)	0.566*** (0.070)	0.543*** (0.080)	0.541*** (0.080)
EF Sector	Não	Não	Sim	Não	Não
EF Região	Não	Não	Sim	Não	Não
EF Ano	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
EF Empresa	Não	Não	Não	Sim	Sim
Observações	1,065	1,065	1,065	1,065	1,065
R²	0.04	0.05	0.06	0.06	0.06

*Nota: MPL significa modelo de probabilidade linear. A variável dependente é artificial para planear a expansão da produção nos próximos dois anos. Painel equilibrado. As estimativas com efeitos fixos de empresa (colunas 4 e 5) excluem variáveis de controlo que não mudam ao longo do tempo, tais como o género do proprietário e a propriedade estrangeira. Erros padrão robustos entre parênteses. Níveis significativos: * $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$.*

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

Obtemos uma associação positiva e significativa entre instituições formais, medida como inspecções, e planos de investimento das empresas para expandir a produção nas colunas 4 e 5. Por contraste, obtemos um resultado negativo para o papel das instituições informais, uma vez que a filiação em associações empresariais está negativamente relacionada com planos de investimento nos próximos dois anos, o que poderia indicar que as PME procuram a filiação em associações talvez como uma forma de tentar manter o negócio a funcionar e não como um meio de expansão da empresa.

Obtemos também que os pagamentos de subornos directos podem dificultar os planos de expansão da empresa nas colunas 2 e 3, mas isto já não é estatisticamente significativo na estimativa com efeitos fixos da empresa nas colunas 4 e 5. De acordo com a Figura 3.5, obtemos que os planos de expansão diminuem com a dimensão da empresa, mas não para as empresas que aumentaram de dimensão no período observado. Os planos de investimento para expandir a produção não dependem significativamente do género do proprietário da empresa, ou do facto de o proprietário poder ser um cidadão estrangeiro. Da mesma forma, a percepção de pressão competitiva não desempenha qualquer papel.

Uma vez que se trata de estimativas com efeitos fixos de empresas, o resultado capta a mudança no interior e não entre empresas. Ou seja, apenas as empresas que tenham experimentado uma maior intensidade de interacção com instituições formais no período observado farão planos para aumentar a produção. Não há efeito significativo para as empresas que são inspeccionadas às vezes, em comparação com as empresas que nunca são inspeccionadas. Alguns preconceitos podem estar presentes nos resultados, nomeadamente se as empresas forem mais inspeccionadas e as empresas não se envolverem com associações empresariais precisamente porque fazem planos para expandir a produção.

3.5 Conclusão

Para elaborar políticas eficazes que melhorem o ambiente empresarial, os decisores políticos precisam de compreender os factores institucionais cruciais que impulsionam o desenvolvimento empresarial. Este capítulo analisou, portanto, características seleccionadas do ambiente empresarial em que as PME privadas operam, concentrando-se em diferentes formas de interacção das PME com instituições formais, os seus concorrentes e pares (ou seja, membros de associações empresariais). Além disso, explorou como estes factores determinam os planos das empresas para expandir a produção nos próximos dois anos.

As interacções com instituições formais são captadas através do tempo gasto a lidar com a administração pública, inspecções por várias autoridades públicas e pagamentos informais feitos ao

sector público. Não há dúvida de que o nível de interações com o sector público aumenta com a dimensão da empresa, tanto em termos do número de inspecções como do tempo de gestão despendido a lidar com a administração pública, reflectindo a maior visibilidade com a hipótese da dimensão. No entanto, as pequenas empresas são as mais susceptíveis de efectuar pagamentos informais de acordo com a medida de suborno directo e indirecto. São também as mais susceptíveis de reportar os valores mais elevados de subornos estimados, o que pode indicar que o peso da corrupção recai desproporcionadamente sobre as pequenas empresas que também reportaram a maior pressão percebida por parte dos concorrentes. Tanto as medidas de suborno directo como as de suborno indirecto mostram uma tendência ascendente nos últimos dez anos, indicando uma deterioração do desempenho do sector público, o que se reflecte negativamente nas condições gerais do ambiente empresarial em Moçambique. Esta constatação é consistente com as conclusões de uma recente avaliação mais ampla do desempenho institucional de Moçambique (Cruz et al., 2020a). O nível crescente de pagamentos informais poderia ser uma consequência de um sistema de regulamentação pesado, que incentiva os burocratas e as empresas a envolverem-se na corrupção, em particular se as hipóteses de serem detectados e punidos forem baixas (Bah e Fang, 2015).

Os nossos dados mostram uma baixa dependência de instituições informais, como a filiação em associações empresariais, que se verificou ser de 15 por cento. Além disso, a satisfação com as associações empresariais diminui com a dimensão da empresa e aquelas parecem ser menos benéficas para as microempresas. O envolvimento de empresas privadas com instituições formais parece ser uma determinante comparativamente mais importante dos planos de expansão da produção do que as interações com instituições informais. Isto indica perspectivas limitadas de interações informais para corrigir as imperfeições no funcionamento das instituições formais.

Os nossos resultados mostram que o sector público desempenha um papel forte na formação dos resultados do sector privado em Moçambique e que os mecanismos para lidar com as ineficiências do sector público são limitados. Isto exige uma consideração séria das actuais políticas e normas que regem o sector privado e convida a esforços para a concepção de estratégias e políticas mais eficazes para eliminar os obstáculos ao crescimento das PME. As empresas orientadas para o crescimento beneficiarão de uma burocracia simplificada, tornando-as mais eficientes e apoiando potencialmente um crescimento mais rápido. A reforma do sistema judicial para o tornar mais eficiente na punição de funcionários públicos e proprietários de empresas do sector privado corruptos pode diminuir os níveis de corrupção (Bah e Fang, 2015).

As nossas conclusões indicam que as empresas propriedade de mulheres e homens partilham condições semelhantes em termos de interações com o sector público, associações empresariais e

pagamentos informais. Contudo, notamos uma prevalência muito baixa de empresas de propriedade feminina em Moçambique (as mulheres possuem ou gerem apenas 8 por cento das empresas inquiridas). É um exercício futuro que vale a pena fazer, mas que actualmente ultrapassa o âmbito deste capítulo, para explorar a razão pela qual este é o caso, dado o elevado potencial que as empresas propriedade de mulheres têm para aumentar o crescimento económico (Hallward-Driemeier, 2013; Terjesen, 2016). Os nossos resultados não dão uma indicação de que seja necessária uma política industrial baseada no género. Em vez disso, há mais provas a favor de uma acção política dirigida às microempresas. Parecem enfrentar os constrangimentos da burocracia, e as iniciativas de acção colectiva do sector privado, como as das associações empresariais, não parecem dar resposta às suas necessidades.

Em resumo, comparando o ambiente empresarial em Moçambique em 2022 com 2012, este capítulo encontra:

- Condições cada vez piores no ambiente empresarial, como indicado pela crescente incidência de subornos directos e indirectos.
- Embora seja detectada alguma redução na carga administrativa em termos de inspecções, não houve alteração substancial no tempo gasto a lidar com a burocracia, que de facto aumentou para as microempresas que de outra forma seriam constrangidas.
- Instituições informais como as associações empresariais não parecem contribuir muito para o desenvolvimento do sector privado; em vez disso, as instituições formais do sector público desempenham o papel principal.
- As empresas de capitais femininos e masculinos são semelhantes em termos de interacções com o sector público, associações empresariais e pagamentos informais, mas como o número de empresas de capitais femininos é tão baixo, subsiste a questão de saber se os obstáculos para as mulheres são tão grandes que elas nem sequer tentam estabelecer empresas privadas.

As implicações políticas são as seguintes:

- Reduzir a carga administrativa do sector público, implementando na prática os regulamentos de simplificação do ambiente regulador (por exemplo, diminuir o número de licenças e inspecções necessárias para as empresas), especialmente para as microempresas.

- Reformar o sistema judicial para tornar a corrupção uma infracção mais facilmente detectável e punível, tanto para os funcionários públicos como para os agentes do sector privado.
- Mesmo que muitas empresas não confiem nas associações empresariais como fonte de transferência de conhecimento e tecnologia, é ainda assim desejável apoiar o seu trabalho, uma vez que o envolvimento colectivo poderia motivar o desenvolvimento de um sistema burocrático e legislativo mais eficiente.
- Investigar a baixa prevalência de empresas de propriedade feminina e criar um ambiente propício ao desenvolvimento de mais empresas detidas por mulheres, dado o seu elevado potencial de contribuição para o crescimento económico.

4 Contas económicas

Este capítulo fornece uma visão geral da estrutura económica e do desenvolvimento financeiro do sector produtivo moçambicano. Utilizando a nossa amostra de painel equilibrada, exploramos a manutenção de contabilidade formal, desempenho financeiro e percebido, produtividade e potenciais explicações para as diferenças observadas na produtividade e, finalmente, o impacto da COVID-19 no sector manufactureiro. Embora esta amostra não seja representativa de todo o sector manufactureiro em Moçambique, fornece uma visão única dos principais desafios, da situação actual, e de como a indústria manufactureira tem progredido ao longo dos anos.

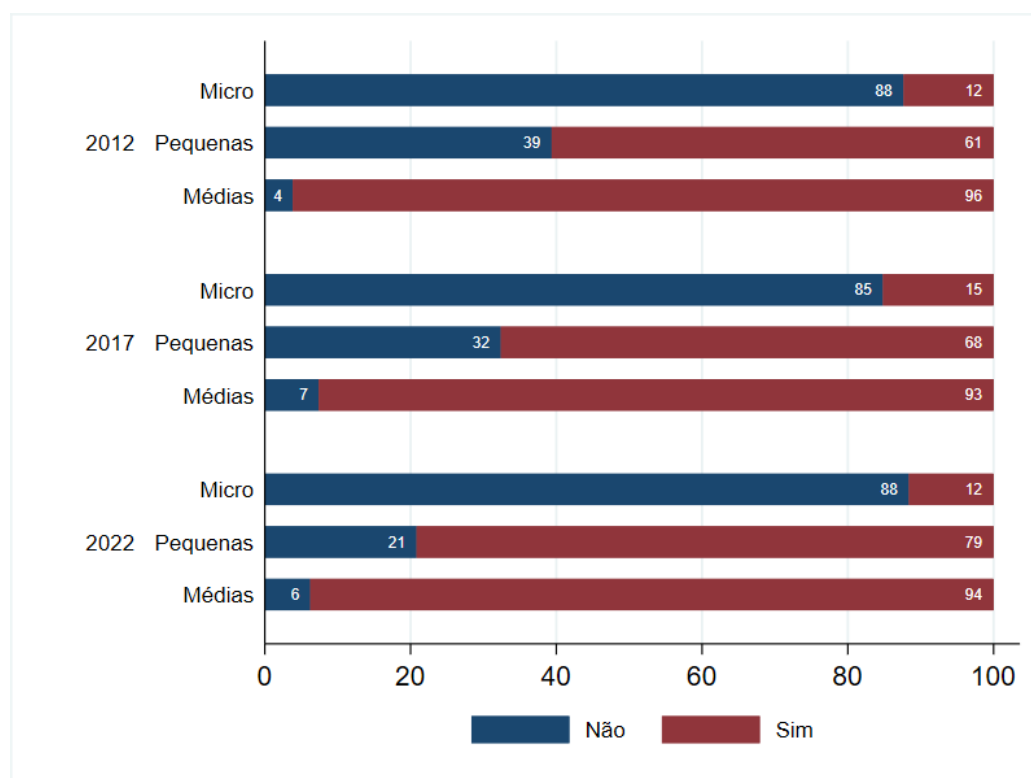
Sugere-se que o continente africano recupere dos choques da COVID-19 empregando estratégias que favoreçam a produção local através de cadeias de valor regionais (OCDE, 2022). Desenvolver o comércio intra-africano, ou seja, reforçar a Zona de Comércio Livre Continental Africana (AfCFTA), favoreceria a institucionalização de cadeias de valor regionais eficientes que, por sua vez, fomentariam as indústrias e a produção locais. Em vez de nos concentrarmos nas instituições locais, continuamos a observar muitos países que procuram soluções internacionais. Por exemplo, a estratégia de desenvolvimento do governo moçambicano centra-se no investimento estrangeiro em carvão, gás e infra-estruturas públicas. No entanto, as evidências sugerem que segmentos a jusante das cadeias de valor de produção podem gerar empregos não agrícolas em actividades produtivas de maior valor, tais como embalagem, transporte e retalho. Em Moçambique, entre outros países da região da África Oriental, a produtividade da mão-de-obra no fabrico de alimentos é cerca de oito vezes superior à da agricultura (Tschirley, 2015). No entanto, a maior parte do emprego permanece na agricultura (OCDE, 2022). Assim, existe potencial para uma actualização económica e social de base ampla através de cadeias de valor regionais fiáveis e produtivas no sector industrial.

4.1 Contabilidade

Das 475 empresas inquiridas em 2022, apenas 148 (31 por cento) mantêm contas formais das suas finanças. Das 355 empresas da amostra equilibrada, o número é ainda mais baixo, com 29 por cento. A Figura 4.1 mostra a distribuição da contabilidade formal ao longo do tempo, por dimensão e província, mostrando grandes diferenças entre micro, pequenas e médias empresas e algumas variações entre províncias. Embora as taxas sejam relativamente estáveis ao longo do tempo, as empresas da categoria "pequenas" progrediram no sentido de terem contabilidade formal entre cada ronda de inquérito, enquanto as "micro" e as "médias" se mantiveram mais ou menos ao mesmo nível.

A Figura 4.2 ilustra a percentagem de empresas que mantêm contas formais por ronda de inquérito e província. Maputo Cidade é a província onde a maioria das empresas (44 por cento) mantém um controlo formal das suas finanças, enquanto a Província de Gaza é a que tem a percentagem mais baixa (15 por cento). O desenvolvimento mais significativo desde 2017 teve lugar em Maputo Província (uma queda de 13 pontos percentuais) e na Província de Gaza (um aumento de 10 pontos percentuais).

Figura 4.1: Contas económicas por dimensão e província ao longo do tempo

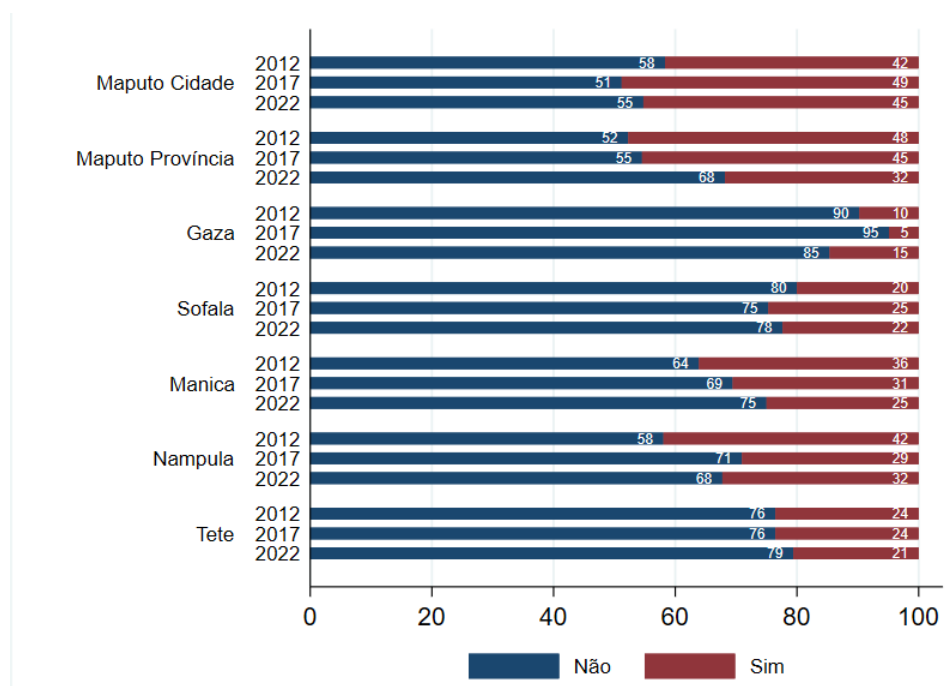


Nota: Amostra equilibrada.

Fonte: Cálculos dos autores utilizando dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

A Figura 4.3 ilustra a percentagem de empresas que mantêm contas formais por ronda de inquérito e indústria manufactureira. As empresas dos sectores do papel (encadernação) e química têm muito mais probabilidades de manter uma contabilidade formal do que a média. Isto é lógico, uma vez que as empresas de encadernação e as empresas químicas tendem a ser maiores e a prosseguir um processamento industrial complexo do que a empresa média da amostra. A maioria das empresas de têxteis (alfaiates), madeira (carpinteiros), minerais (fabricantes de tijolos) e metalúrgica (ferreiros) não seguem formalmente as suas finanças, e isto está de acordo com o facto de estas empresas serem pequenas e informais. Com o tempo, as taxas são estáveis, mas as empresas nas categorias dos têxteis, madeira e outras têm taxas ligeiramente decrescentes de manutenção de contas formais nas últimas rondas de inquérito, em comparação com as anteriores.

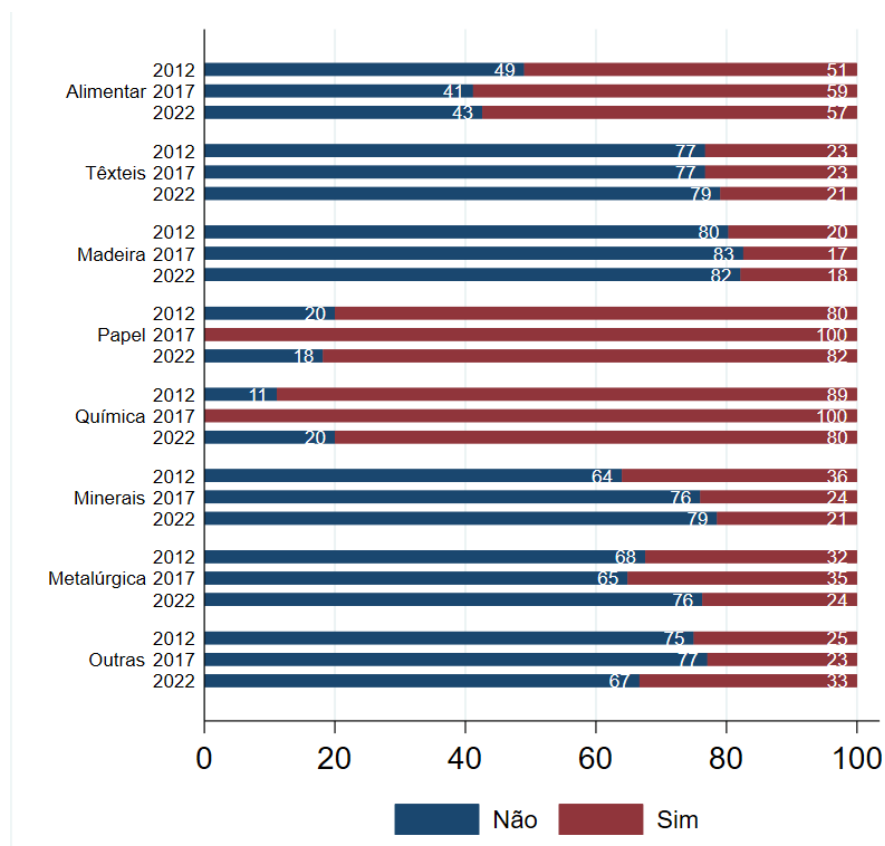
Figura 4.2: Contas económicas por ronda de inquérito e província



Nota: Painel equilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores utilizando dados do IIM 2022.

Figura 4.3: Contas formais por ronda de inquérito e indústria



Nota: Painel equilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores utilizando dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

A Tabela 4.1 é uma matriz de transição que mostra os movimentos dentro e fora da prática da contabilidade financeira formal entre as rondas de inquérito de 2017 e 2022. Mostra que das 112 empresas que mantiveram a contabilidade formal em 2017, apenas 81 continuaram a fazê-lo em 2022, enquanto 31 pararam a prática. Por outro lado, apenas 22 das 243 empresas que não mantinham contas formais em 2017 tinham começado a fazê-lo na ronda do inquérito de 2022. Isto mostra claramente uma tendência para uma contabilidade menos formal entre as empresas manufactureiras no inquérito do painel, em particular para as empresas mais pequenas. Na maioria dos casos, as PME caracterizam-se pela pobreza de recursos, o que na maioria dos casos evidencia a sua falta de capital humano, conhecimento ou objectivos empresariais para adoptar as melhores práticas de gestão financeira. Em geral, as práticas de gestão informais com membros conhecidos da comunidade e familiares próximos acrescentados à família ou à empresa em nome individual impedem a capacidade dos proprietários de empresas de manterem contas económicas formais.

Tabela 4.1: Matriz de transição das contas económicas 2017-2022

		2022		
		Sim	Não	Total
2017	Sim	81	31	112
	Não	22	221	243
	Total	103	252	355

Fonte: Cálculos dos autores utilizando dados do IIM 2017.

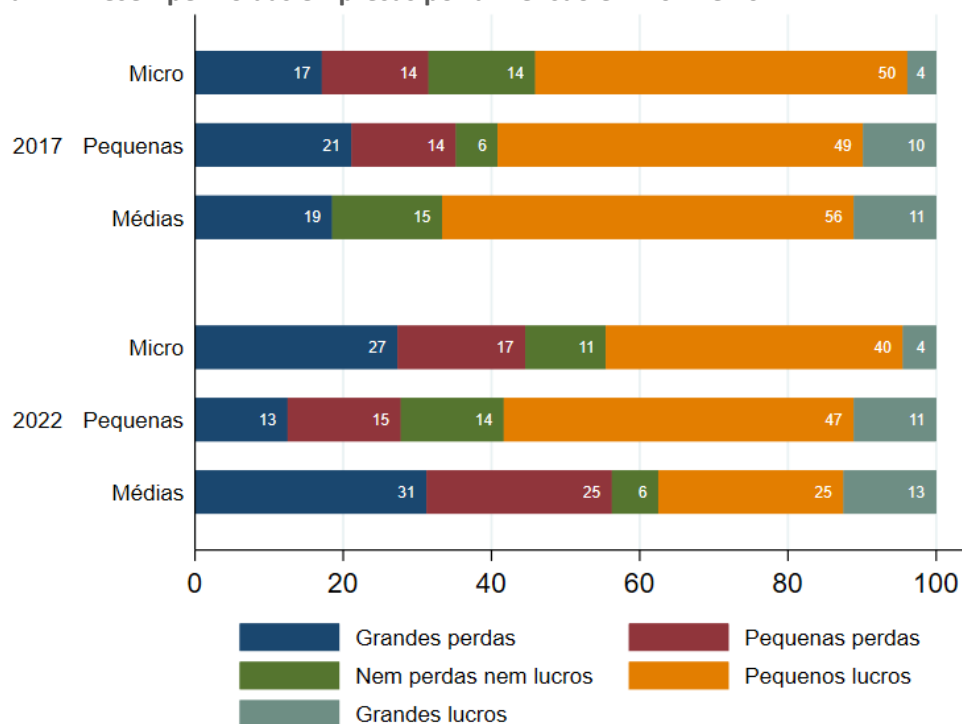
4.2 Lucros, perdas e percepções

Como forma indirecta de medir o desempenho económico do sector manufactureiro, pedimos às empresas que avaliassem o seu próprio desempenho no ano anterior numa escala de grandes perdas a grandes lucros. Esta pergunta não foi feita em 2012, de modo que só podemos analisar as mudanças de desempenho auto-avaliado entre 2017 e 2022.

A Figura 4.4 mostra o desempenho das empresas auto-avaliadas por dimensão de empresa nas rondas de inquérito de 2017 e 2022. Ao longo do tempo, há um claro aumento na percentagem de empresas que afirmam ter sofrido grandes perdas. As micro e médias empresas em particular relataram que a sua situação se agravou entre 2017 e 2022. Especificamente, mais de metade das empresas de média dimensão sofreram perdas em 2022, enquanto este número foi de cerca de um terço em 2017. Entre as microempresas, 44 por cento declararam perdas contra apenas 31 por cento em 2017.

Na Figura 4.5, voltamo-nos para a distribuição por província do desempenho auto-avaliado. As empresas em Gaza registaram de longe o maior aumento nos relatórios de perdas entre 2017 e 2022, de 15 por cento para 46 por cento. Maputo Cidade é a segunda, com um aumento de 12 pontos percentuais, de 20 para 32 por cento, das empresas que indicaram grandes perdas. As empresas de Manica, Sofala e Tete, em média, registaram mais lucros do que as empresas de outras províncias. A melhoria mais visível ocorreu em Tete, com um aumento de 35 para 53 por cento das empresas que registaram pequenos lucros.

Figura 4.4: Desempenho das empresas por dimensão em 2017 e 2022



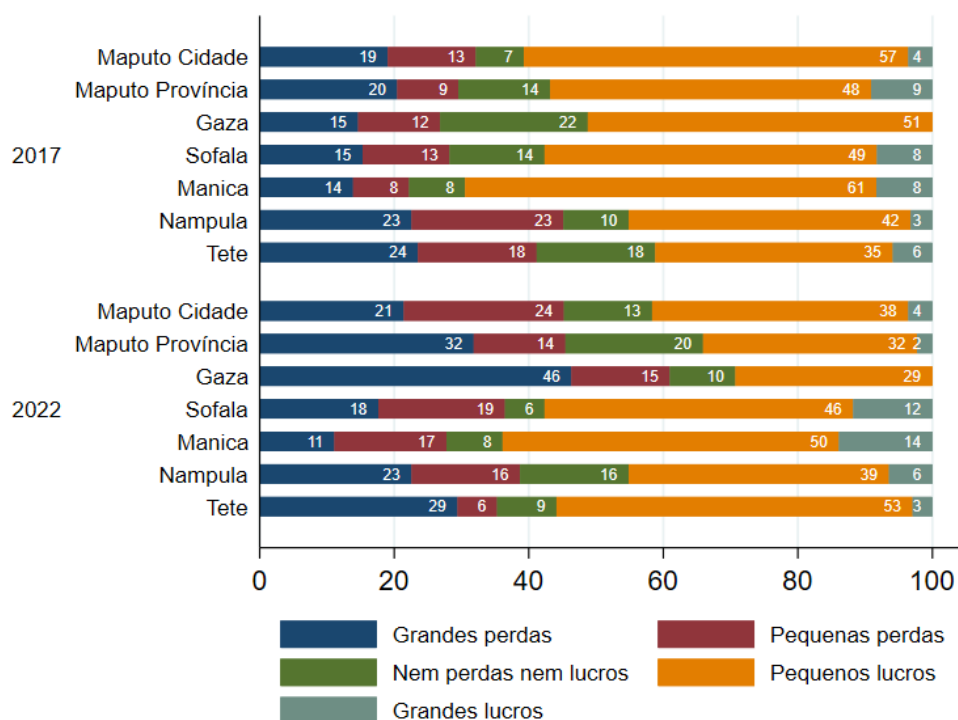
Nota: Painel equilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores utilizando dados do IIM 2017 e 2022.

Em todas as indústrias manufactureiras, houve movimentos substanciais entre as rondas de inquérito de 2017 e 2022. As empresas que produzem têxteis (alfaiates) ou minerais não metálicos (fabricantes de tijolos) foram muito mais propensas a reportar grandes perdas em 2022 em comparação com 2017. No sector têxtil, 49 por cento dos inquiridos declararam perdas em 2021, em comparação com 24 por cento em 2016. Para os produtores de minerais não metálicos (fabricantes de tijolos), a percentagem passou de 40 por cento para 61 por cento. Uma explicação provável para esta evolução negativa poderá ser uma queda na procura de serviços de alfaiates e fabricantes de tijolos. Como resultado da pandemia da COVID-19, as pessoas já não podem dar-se ao luxo de ter as suas roupas reparadas ou de comprar tijolos para construir casas. Os fabricantes do sector alimentar em geral relataram uma distribuição de perdas e lucros em 2022 semelhante à de 2017. Isto faz sentido, uma vez que as

peças irão sempre comprar alimentos, mesmo em tempos de crise. Apenas empresas do sector do papel (encadernadoras de livros) reportaram lucros mais elevados em 2022 do que em 2017.

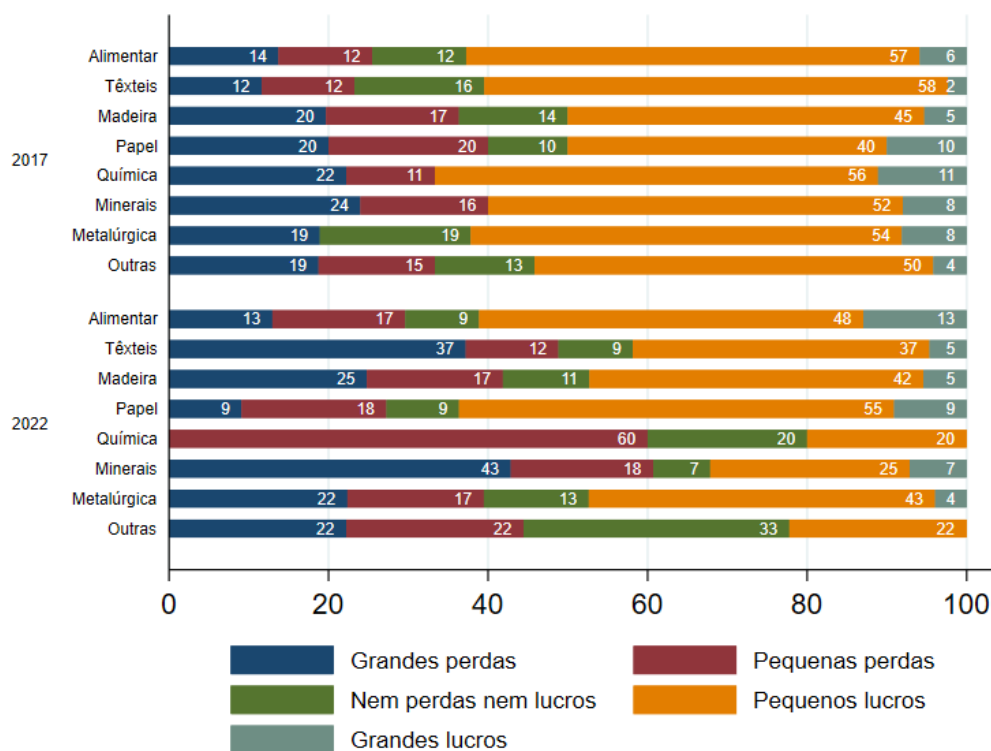
Figura 4.5: Desempenho auto-avaliado das empresas por ronda de inquérito e província



Nota: Painel equilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores utilizando dados do IIM 2017 e 2022.

Figura 4.6: Desempenho auto-avaliado de empresas por ronda de inquérito e indústria



Nota: Painel equilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores utilizando dados do IIM 2017 e 2022.

4.3 Principais indicadores económicos

Esta subsecção analisa o desempenho financeiro das empresas. A Tabela 4.2 inclui os principais indicadores económicos com valor acrescentado total e lucros brutos para 2015, 2016, 2020 e 2021. Para poder comparar valores através do tempo e do espaço, os números reportados são deflacionados tanto temporal como espacialmente utilizando os dados mais recentes sobre inflação do Instituto Nacional de Estatística de Moçambique (INE), bem como o Inquérito ao Orçamento Familiar (IOF) 2014/15. Os números são deflacionados utilizando um índice que toma Maputo Cidade em 2015 = 100 como ponto de referência. As ponderações espaciais são construídas a partir do IOF 2014/15 com base em 10 supostos domínios, representando aproximadamente divisões urbano-rurais em uma ou duas províncias. Para dar conta dos desenvolvimentos desde 2015, contamos com o índice de preços ao consumidor do INE, publicado para cada província individualmente. Para além da deflação espacial e temporal, para evitar o viés dos valores extremos, o 1 por cento do topo e da base de cada variável é winsorizado, ou seja, definido para os valores do 1.º e 99.º percentil.

Tabela 4.2: Principais indicadores económicos, sem valores extremos [outliers], milhões de MT (Maputo 2015 = 100)

	Valor acrescentado				Lucro bruto			
	2015	2016	2020	2021	2015	2016	2020	2021
Micro 2022	0.95	3.5	14.3	11.2	0.7	3.2	14.2	11.0
Pequenas 2022	6.8	5.8	166.7	105.4	3.4	3.0	117.4	90.0
Médias 2022	32.8	59.0	673.3	823.7	18.0	49.2	663.4	751.2
Maputo Cidade	1.9	11.1	59.7	70.7	1.1	9.1	58.5	57.9
Maputo Província	7.8	12.3	114.0	11.7	4.6	11.1	35.2	10.8
Gaza	2.3	2.0	72.2	136.1	1.5	1.6	72.0	110.7
Sofala	4.6	6.1	109.6	69.9	2.6	5.4	108.1	69.3
Manica	6.6	12.6	11.0	12.8	3.2	11.0	10.5	12.3
Nampula	10.7	10.4	31.4	77.3	5.8	6.2	29.7	75.7
Tete	1.8	1.4	86.2	85.7	0.6	0.3	87.1	85.2
Alimentar	9.2	17.3	24.3	51.4	5.39	13.7	22.7	49.9
Têxteis	0.5	0.4	1.7	1.5	0.08	-0.01	1.4	1.1
Madeira	3.7	3.9	40.3	48.7	1.88	3.4	40.0	40.3
Papel	2.4	3.4	426.7	12.9	0.96	2.3	113.7	11.1
Química	24.3	28.4	15.3	16.2	17.45	17.2	14.0	15.6
Minerais	5.7	4.2	166.0	48.0	4.59	2.4	165.6	47.4
Metalúrgica	3.7	16.1	133.8	134.6	1.82	14.6	132.3	120.4
Outras	2.8	2.7	46.2	314.2	0.54	0.7	45.9	313.9
Total	4.6	8.2	74.9	66.9	2.5	6.7	64.4	60.4

Nota: Painel equilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores utilizando dados do IIM 2017 e 2022. Todos os valores são espacial e temporalmente deflacionados e winsorizados no 1.º e 99.º n=355

Geralmente, há uma grande mudança nas contas financeiras entre as duas rondas de inquérito, ou seja, quando se comparam os números de 2015 e 2016 a 2020 e 2021. O quanto disto é causado por uma potencial variação técnica no instrumento de inquérito, efeito dos inquiridores, ou mudanças económicas reais, é incerto. A comparação dentro das rondas de inquérito, ou seja, a evolução entre 2020 e 2021, é mais consistente, uma vez que todos os factores potenciais de confusão devem ser constantes nas respostas. O mesmo se aplica à distribuição relativa dos números entre grupos de empresas, ou seja, categorias de dimensão, províncias e sectores, uma vez que todas as empresas foram expostas ao mesmo questionário e grupo de inquiridores dentro de cada ronda de inquérito.

Em termos de valor acrescentado total, apenas as empresas de média dimensão conseguiram crescer entre 2020 e 2021, enquanto as micro e pequenas empresas sofreram uma queda relativamente grande no valor acrescentado entre os dois exercícios financeiros. O mesmo padrão é evidente para os lucros brutos. Em todas as províncias, o quadro é um pouco mais desfocado. As empresas em cinco das sete províncias registaram um aumento do valor acrescentado entre 2020 e 2021, ao mesmo tempo que se verificam grandes diminuições assinaláveis em Maputo Província e Sofala. Estas quedas são provavelmente causadas por algumas empresas maiores que sofreram flutuações devido à COVID-19 e à subsequente crise na cadeia de abastecimento. Os lucros brutos aumentaram em apenas três das sete províncias entre 2020 e 2021.

As empresas do sector alimentar registaram um aumento constante e gradual tanto do valor acrescentado como dos lucros brutos em cada ano reportado desde 2015. O mesmo, embora em menor grau nas rondas de inquérito, é o caso do subsector da madeira, que inclui muitos carpinteiros e fabricantes de mobiliário. Outros sectores, como o do papel, que consiste em encadernadoras de livros, parecem ser afectados por valores extremos [*outliers*] (especialmente em 2020), enquanto as empresas do sector têxtil, que são alfaiates de pequena escala, estão geralmente a debater-se com dificuldades.

A Tabela 4.3 mostra a remuneração do trabalho e do capital em termos de salários e lucros brutos, em comparação com o valor acrescentado. Em primeiro lugar, os salários sobre o valor acrescentado aumentaram, o que significa que uma parte maior do valor produzido no sector manufactureiro vai agora para os salários, em comparação com 2017. Especialmente nas pequenas empresas, os salários compreendem agora 89 por cento do valor acrescentado total em comparação com 57 por cento em 2015. As micro e médias empresas diminuíram ligeiramente os seus salários em relação ao valor acrescentado entre 2020 e 2021, o que está de acordo com os números relativos ao valor acrescentado, lucros, e desempenho das empresas auto-relatadas. Em segundo lugar, os lucros constituem uma menor percentagem do valor acrescentado na última ronda de inquéritos.

Tabela 4.3: Remuneração da mão-de-obra e do capital

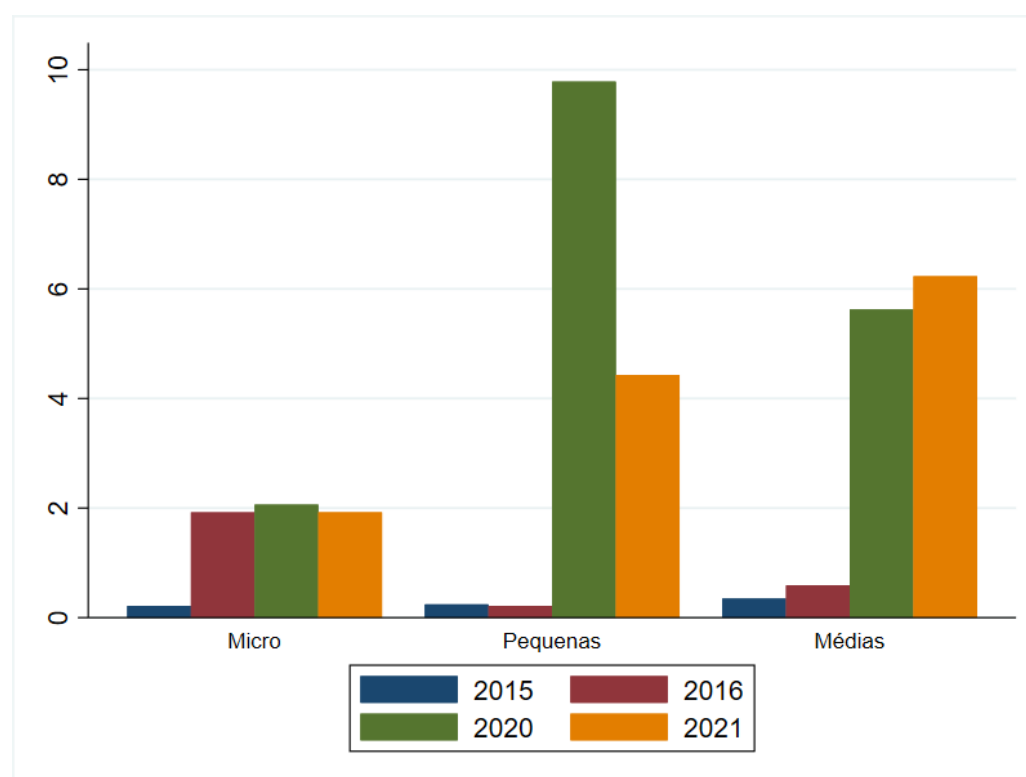
	Salários/valor acrescentado				Lucros brutos/valor acrescentado			
	2015	2016	2020	2021	2015	2016	2020	2021
Micro 2017	0.56	0.59	0.67	0.63	0.88	1.17	0.50	6.10
Pequenas 2017	0.57	0.55	0.72	0.89	0.75	0.67	0.36	0.39
Médias 2017	0.50	0.54	0.95	0.74	0.51	0.52	0.38	0.31
Total	0.56	0.57	0.70	0.69	0.83	1.01	0.47	4.53
Observações	259	244	343	345	300	284	323	320

Fonte: Cálculos dos autores utilizando dados do IIM 2017 e 2022.

4.4 Produtividade

Esta sub-secção considera duas definições de produtividade: valor acrescentado por trabalhador a tempo inteiro e produtividade total dos factores (PTF). Ambas as medidas são calculadas utilizando as contas económicas deflacionadas temporal e espacialmente, onde os valores extremos são invertidos. A PTF é determinada como os resíduos de uma regressão com o valor (log off) acrescentado como variável do lado esquerdo e activos registados e dimensão da empresa no lado direito em vez de capital e mão-de-obra.

Figura 4.7: Valor acrescentado por trabalhador, por dimensão e ano



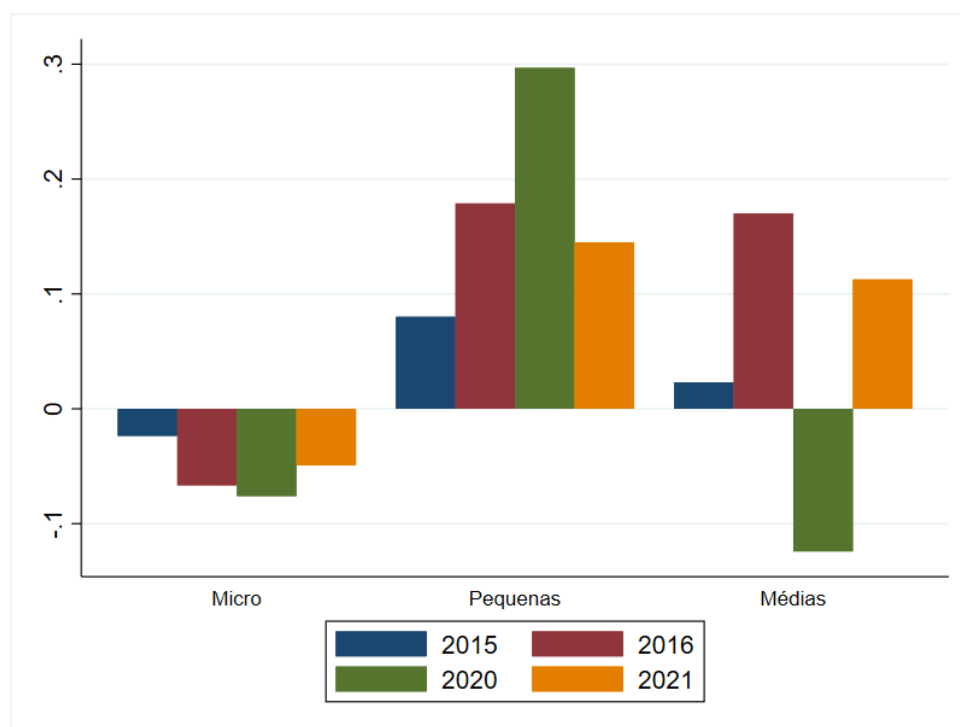
Nota: A produtividade laboral é definida como o valor acrescentado dividido pelo número de trabalhadores a tempo inteiro. A PTF é definida como o residual numa estimativa da função de produção, incluindo dimensão da empresa e activos.

Fonte: Cálculos dos autores utilizando dados do IIM 2017 e 2022.

As Figuras 4.7 e 4.8 mostram o valor acrescentado por trabalhador a tempo inteiro e a PTF por dimensão em 2015, 2016, 2020, e 2021. As microempresas tiveram uma produtividade mais baixa na última ronda do inquérito do que as pequenas e médias empresas. Na categoria "pequenas", algumas empresas registaram um aumento em 2020, enquanto as empresas de média dimensão tiveram uma boa produtividade laboral e uma PTF negativa. Isto pode ser explicado pelos bloqueios da COVID-19, onde a produção e o número de trabalhadores eram temporariamente mais baixos em operações maiores.

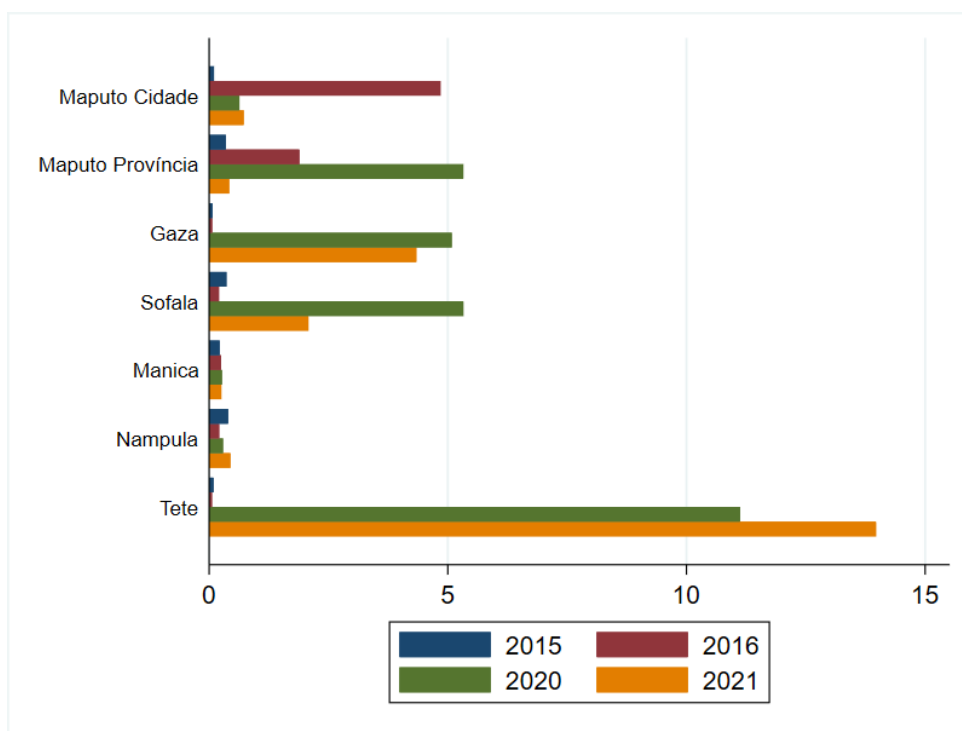
Olhando para as províncias na Figura 4.9, surgem grandes diferenças na produtividade. A produtividade laboral deu um grande salto entre as rondas de inquérito em Tete, Gaza e, em certa medida, Sofala, enquanto em Maputo Cidade, 2016 foi o ano com a maior produtividade.

Figura 4.8: Produtividade total dos factores por dimensão e ano



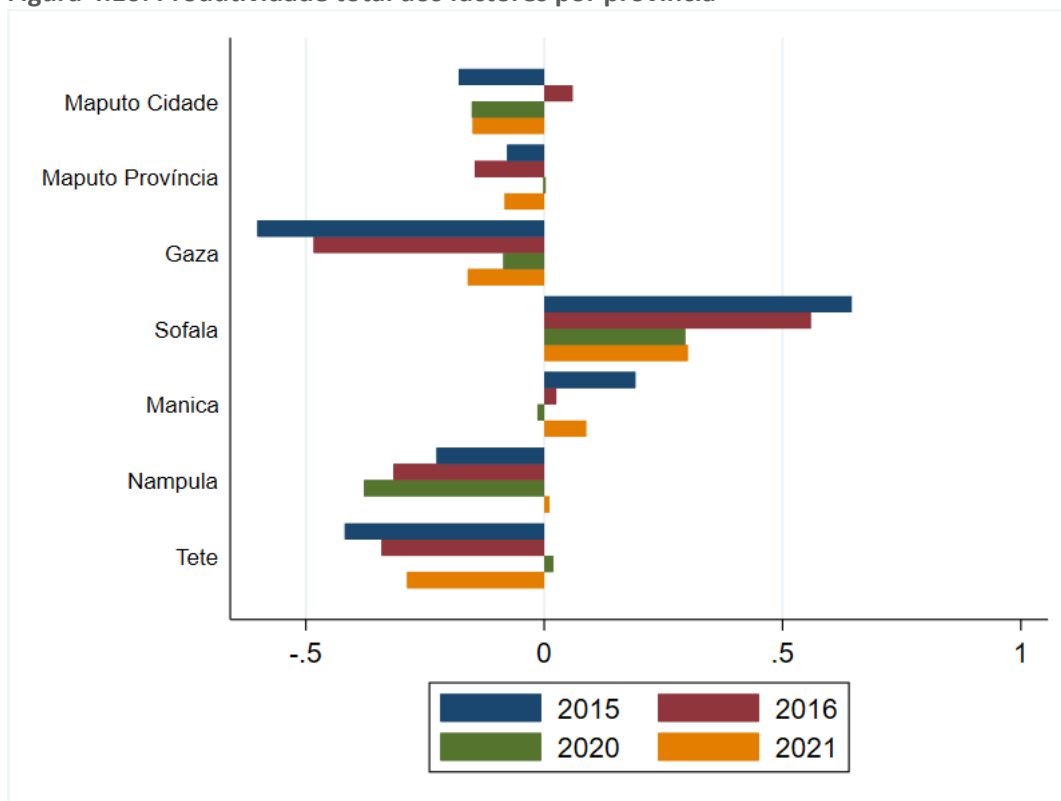
Nota: A produtividade laboral é definida como o valor acrescentado dividido pelo número de trabalhadores a tempo inteiro. A PTF é definida como o residual numa estimativa da função de produção, incluindo dimensão da empresa e activos.
Fonte: Cálculos dos autores utilizando dados do IIM 2017 e 2022.

Figura 4.9: Valor acrescentado por trabalhador por província



Fonte: Cálculos dos autores utilizando dados do IIM 2017 e 2022.

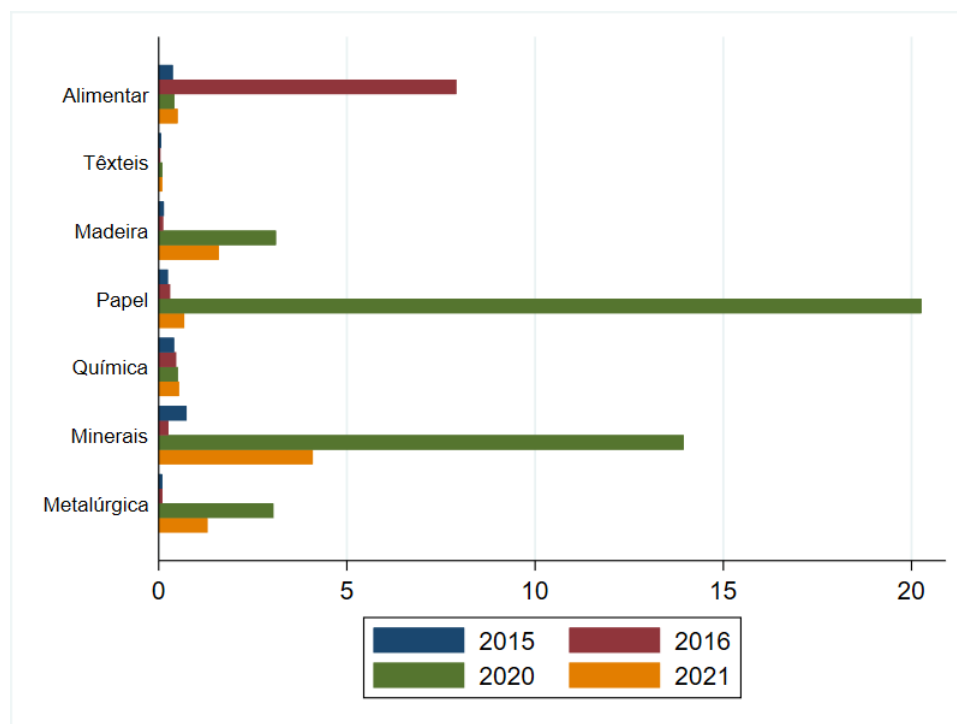
Figura 4.10: Produtividade total dos factores por província



Fonte: Cálculos dos autores utilizando dados do IIM 2017 e 2022.

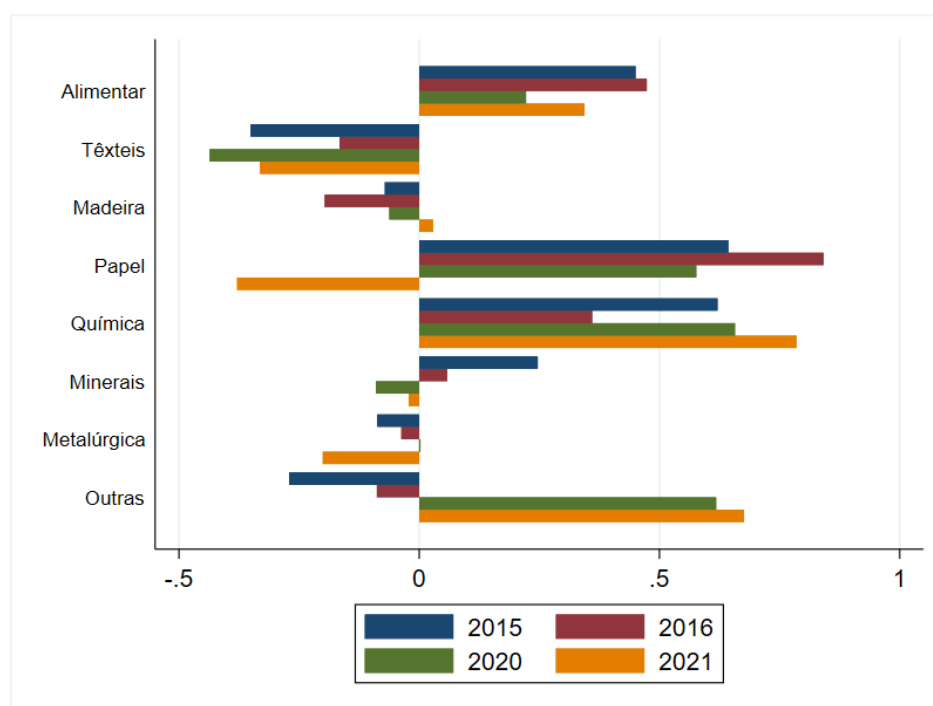
As Figuras 4.11 e 4.12 mostram a produtividade (valor acrescentado por trabalhador e PTF) da indústria manufactureira. Como se viu anteriormente, as empresas de alguns sectores sofreram grandes mudanças no valor acrescentado, especialmente no sector do papel em 2020. No entanto, o quadro geral do sector alimentar está relativamente bem e o sector têxtil (alfaiates) continua em declínio. As poucas empresas do sector químico têm uma forte PTF, enquanto as empresas do sector da madeira (carpinteiros) parecem estar a recuperar em comparação com a ronda anterior.

Figura 4.11: Valor acrescentado por trabalhador por sector



Fonte: Cálculos dos autores utilizando dados do IIM 2017 e 2022.

Figura 4.12: Produtividade total dos factores por sector



Fonte: Cálculos dos autores utilizando dados do IIM 2017 e 2022.

4.5 O que explica o desempenho das empresas?

Tentamos compreender que características das empresas explicam o seu desempenho. Compreender quais as características e contextos que facilitam às empresas a obtenção de um melhor desempenho permite-nos desenvolver recomendações políticas. Para este objectivo, fazemos regressões com três indicadores de desempenho como variáveis de resultado: receitas, valor acrescentado (VA) e produtividade laboral (PL). No caso de cada variável de resultado, executamos três regressões OLS que diferem pela variável explicativa e variáveis de controlo adicionadas à regressão. Como último passo, executamos regressões de efeitos fixos de 2 vias (EF), o que significa que controlamos para efeitos fixos de empresa e ano para investigar se as características da empresa não observadas no tempo – variáveis da empresa – impulsionam os resultados OLS.

Começando com receitas de empresas como indicador de desempenho, executamos primeiro uma regressão com todas as variáveis de controlo que incluímos em todas as regressões posteriores de OLS (ver coluna 1 da Tabela 4.4). Verificamos que as empresas maiores têm receitas mais elevadas. Além disso, obtemos dois resultados surpreendentes. Primeiro, as empresas com um proprietário ou gerente feminino têm um melhor desempenho do que as empresas com um proprietário ou gerente masculino. Isto é surpreendente porque estudos anteriores mostraram que as empresas lideradas por mulheres são, em média, menos produtivas do que as lideradas por homens. Afinal, a maioria das mulheres tem obrigações familiares, o que não lhes permite concentrarem-se totalmente nos seus

negócios. No Capítulo 6 aprofundamos as diferenças entre as empresas de propriedade/geridas por mulheres e as empresas de propriedade/geridas por homens.

Em segundo lugar, as empresas do Sul (cidade de Maputo, província de Maputo e Gaza) não têm melhor desempenho do que as empresas do Centro (Sofala e Manica) e do Norte (Nampula, Tete). Isto é surpreendente porque o Sul de Moçambique é a parte economicamente mais activa do país. Uma explicação para estes resultados pode ser que as empresas mais produtivas são mais susceptíveis de serem conhecidas pelo governo moçambicano, a partir do qual obtivemos originalmente listas de empresas para criar a amostra. Assim, no nosso inquérito, não existem grandes diferenças de desempenho de empresas entre o Sul, Centro e Norte do país porque as empresas que estamos a analisar são as mais produtivas de Moçambique, independentemente da sua localização. Investigamos mais profundamente as diferenças de desempenho geográfico, analisando cada província em vez de combinar várias províncias numa única variável geográfica. No entanto, nenhuma das províncias se destaca em termos de desempenho.²

Em relação às diferenças de desempenho por indústria, ser um alfaiate (indústria têxtil), carpinteiro (indústria da madeira) ou ferreiro (indústria metalúrgica) está associado a um desempenho significativamente inferior. Alfaiates, carpinteiros e ferreiros também formam as maiores indústrias em Moçambique, o que significa que existe provavelmente uma elevada concorrência nestas indústrias, de tal forma que é mais desafiante ter um bom desempenho do que noutras indústrias.

Avançando para o valor acrescentado como indicador de desempenho das empresas, obtemos resultados semelhantes aos das receitas. As empresas maiores e as empresas lideradas por mulheres têm um melhor desempenho. As empresas do Sul de Moçambique não estão a ter um melhor desempenho do que as do Centro ou Norte. Alfaiates, carpinteiros e ferreiros têm um valor acrescentado particularmente baixo em relação às empresas de outras indústrias. A obtenção das mesmas tendências com duas variáveis de desempenho financeiro diferentes é reconfortante.

O terceiro indicador de desempenho é a produtividade laboral. Como anteriormente, obtemos tendências semelhantes, mas com algumas diferenças que estão provavelmente relacionadas com a produtividade laboral, sendo um indicador de desempenho que difere dos indicadores financeiros de receitas e de valor acrescentado. Primeiro, as empresas maiores tendem a ser mais produtivas em termos de mão-de-obra, mas a associação é ligeiramente menor do que a associação entre a dimensão

² Os resultados da regressão, incluindo variáveis artificiais para cada província em vez de combinar todas as províncias do Sul, todas do Centro e todas do Norte, não são relatados aqui, mas podem ser obtidos mediante pedido.

da empresa e o desempenho financeiro. Assim, as empresas maiores fazem muito melhor em termos de desempenho financeiro do que em termos de produtividade laboral em relação às empresas mais pequenas. Além disso, a associação estatisticamente significativa entre a produtividade laboral e a dimensão da empresa desaparece quando se adicionam efeitos fixos de empresa e ano. Assim, concluímos que não existem diferenças estatisticamente significativas entre a produtividade laboral em função da dimensão da empresa. Estas conclusões estão de acordo com os resultados de pesquisas anteriores sobre o desenvolvimento de PME. A baixa produtividade das empresas, independentemente da sua dimensão, pode ser atribuída a práticas de gestão frágeis. Isto é especialmente prejudicial para empresas maiores, que são muito mais complexas do ponto de vista operacional e normalmente requerem práticas de gestão formais para fazer uma utilização eficiente dos seus recursos (Bloom et al., 2010).

Em segundo lugar, as regressões OLS revelam que as empresas lideradas por mulheres são mais produtivas em termos de mão-de-obra. No entanto, o significado estatístico desaparece na regressão EF. Assim, a dimensão da empresa e o género do proprietário/gestor não são fortes determinantes da produtividade laboral. O Capítulo 8 explora com mais profundidade outras potenciais determinantes da produtividade laboral.

Como descrito anteriormente, seguimos as mesmas 355 empresas ao longo de dez anos. Estas 355 empresas formam a amostra equilibrada, que é o foco da nossa análise. Além disso, 376 empresas saíram da amostra entre as rondas do inquérito e 120 empresas foram adicionadas pela primeira vez em 2022. As empresas da amostra equilibrada podem diferir tanto das empresas que saíram da amostra como das empresas recém-adicionadas. Nas colunas 2 e 3 da Tabela 4.4 analisamos, portanto, se os resultados de desempenho descritos nos parágrafos anteriores diferem por tipo de amostra.

A coluna 2 da Tabela 4.4 confirma que as empresas maiores e as empresas lideradas por mulheres têm rendimentos e valor acrescentado mais elevados. Estar localizadas numa província do Sul não faz uma diferença estatisticamente significativa no desempenho. Os alfaiates, carpinteiros e ferreiros tendem a ter um desempenho mais baixo em termos de receitas e de valor acrescentado do que outras indústrias. Em relação às receitas das empresas, a amostra equilibrada não é estatisticamente diferente em comparação com todas as outras empresas combinadas. Por contraste, as empresas da amostra equilibrada tendem a ter um menor valor acrescentado e produtividade laboral. Estes resultados parecem ser impulsionados por diferenças entre anos, ou seja, o valor acrescentado e a produtividade foram mais baixos em 2017 do que em 2022. A coluna 3 mostra que em 2022, não houve diferenças estatisticamente significativas entre o painel equilibrado e as empresas recém-adicionadas em termos de receitas, valor acrescentado (VA) e produtividade laboral (PL). Assim, em

geral, as amostras parecem seguir tendências semelhantes em termos de desempenho das empresas, o que é tranquilizador em termos de relevância para captar as tendências globais sobre o sector manufactureiro moçambicano, em vez de se concentrarem apenas em algumas empresas manufactureiras específicas. Expresso de forma diferente, estamos convencidos de que este relatório descreve tendências generalizáveis do sector manufactureiro moçambicano.

Tabela 4.4: Indicadores de desempenho como variáveis de resultado: receitas, valor acrescentado (VA) e produtividade laboral (PL)

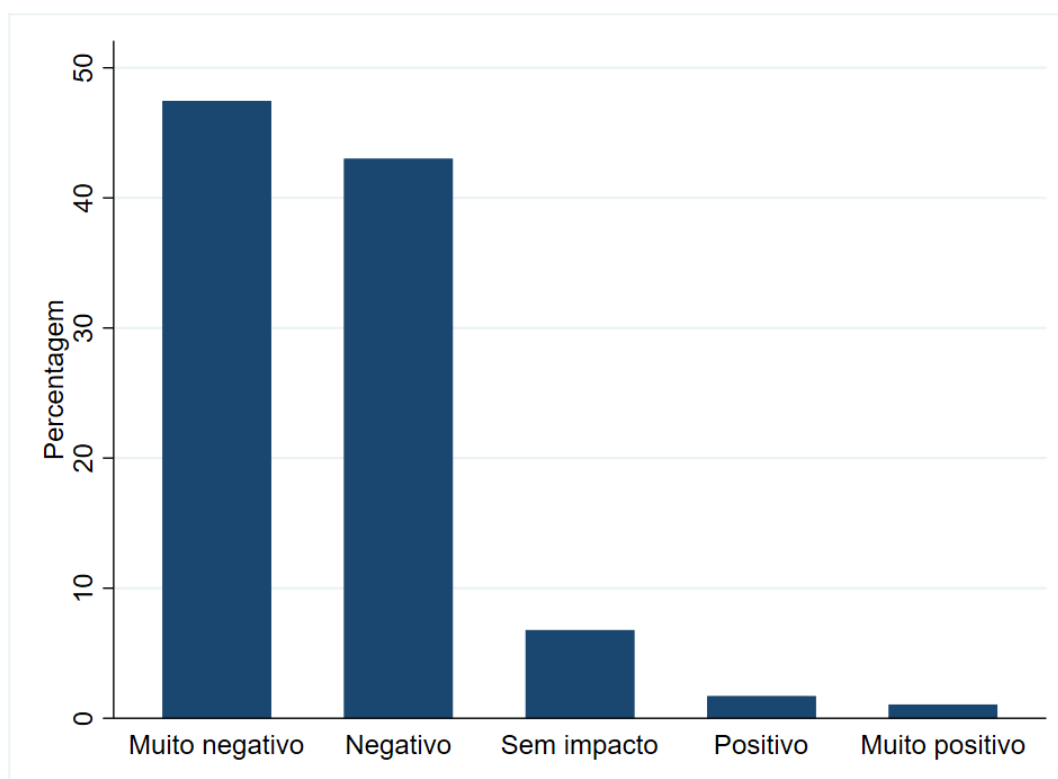
	Receita				Valor Acrescentado (VA)				Produtividade Laboral (PL)			
	(1) OLS	(2) OLS	(3) OLS apenas 2022	(4) EF	(1) OLS	(2) OLS	(3) OLS apenas 2022	(4) EF	(1) OLS	(2) OLS	(3) OLS apenas 2022	(4) EF
Dimensão da empresa	1.198*** (0.130)	1.235*** (0.117)	1.436*** (0.126)	0.687** (0.304)	1.159*** (0.170)	1.242*** (0.135)	1.447*** (0.128)	0.885** (0.393)	0.228* (0.138)	0.295*** (0.109)	0.368*** (0.113)	-0.074 (0.326)
Liderada por mulher	1.262*** (0.319)	1.022*** (0.252)	0.740** (0.368)	0.795* (0.424)	1.556*** (0.409)	1.055*** (0.309)	0.776** (0.360)	1.128 (0.730)	1.262*** (0.356)	0.897*** (0.274)	0.707** (0.323)	0.749 (0.564)
Sul	0.059 (0.188)	-0.058 (0.161)	-0.072 (0.199)		0.172 (0.266)	0.031 (0.207)	-0.021 (0.206)		-0.195 (0.226)	-0.318* (0.179)	-0.421** (0.189)	
Alimentar	-0.466 (0.531)	-0.828* (0.467)	-1.027 (0.678)		-1.079* (0.634)	-1.093** (0.518)	-1.150 (0.731)		-0.939 (0.585)	-0.998* (0.486)	-1.145 (0.719)	
Têxteis	-1.428*** (0.511)	-1.661*** (0.451)	-1.888*** (0.699)		-2.049*** (0.606)	-1.971*** (0.498)	-1.919** (0.747)		-1.803*** (0.561)	-1.781*** (0.471)	-1.854** (0.715)	
Madeira	-1.452*** (0.496)	-1.688*** (0.429)	-1.621** (0.664)		-2.188*** (0.562)	-2.121*** (0.468)	-1.806** (0.716)		-1.976*** (0.530)	-1.952*** (0.448)	-1.777** (0.702)	
Papel	-0.928 (0.856)	-1.074* (0.584)	-1.106 (0.769)		-2.148* (1.129)	-1.741** (0.739)	-1.696* (0.912)		-1.533* (0.874)	-1.375** (0.611)	-1.381* (0.816)	
Química	0.142 (0.734)	0.230 (0.780)	-0.162 (1.184)		-1.053 (1.511)	-0.605 (1.287)	-0.192 (1.304)		-0.687 (1.135)	-0.578 (0.951)	-0.522 (1.012)	
Minerais	-0.642 (0.573)	-0.877* (0.502)	-1.155 (0.777)		-1.020 (0.620)	-0.963* (0.530)	-1.425* (0.818)		-0.991 (0.603)	-0.970* (0.518)	-1.414* (0.808)	
Metalúrgica	-1.205** (0.516)	-1.431*** (0.445)	-1.636* (0.686)		-1.773*** (0.578)	-1.763*** (0.486)	-1.791** (0.735)		-1.706*** (0.547)	-1.732*** (0.466)	-1.824** (0.715)	
Equilibrada		-0.147 (0.183)				-0.729*** (0.187)				-0.532*** (0.165)		
Novas empresas			0.132 (0.228)				0.223 (0.239)				0.082 (0.224)	
EF Empresa e Ano	Não	Não	Não	Sim	Não	Não	Não	Sim	Não	Não	Não	Sim
Obs.	710	935	475	710	710	926	475	710	710	926	475	710
R²	0.32	0.34	0.44	0.08	0.21	0.26	0.44	0.14	0.07	0.09	0.13	0.11

4.6 Pandemia da COVID-19 e o seu efeito sobre as práticas de gestão

Esta sub-secção explora os efeitos da pandemia da COVID-19 no sector manufactureiro moçambicano. Como referimos anteriormente, os confinamentos e outras medidas políticas de emergência implementadas durante a pandemia da COVID-19 afectaram inegavelmente as MPME em todo o mundo, e as empresas em Moçambique não foram poupadas. As evidências que ilustram os efeitos macroeconómicos da COVID-19 sugerem que o crescimento do país diminuiu 3,6 por cento em 2020 e que a taxa de emprego diminuiu 1,9 por cento devido à pandemia (Betho et al. 2021).

A utilização da amostra desequilibrada em vez da amostra equilibrada permite-nos observar como a COVID-19 pode ter afectado o desempenho do sector produtivo moçambicano. Entre 2020 e 2021, empresas de maior dimensão em Maputo Província e Sofala sofreram assinaláveis diminuições no valor acrescentado afectado pela crise global da cadeia de abastecimento. As empresas de média dimensão, as maiores empresas da nossa amostra, também experimentaram uma menor produtividade total dos factores em 2020, muito provavelmente devido a medidas implementadas para combater a pandemia global que restringiram o número de trabalhadores em operações de maior dimensão.

Figura 4.13: O impacto da COVID-19 relatado pelas próprias empresas

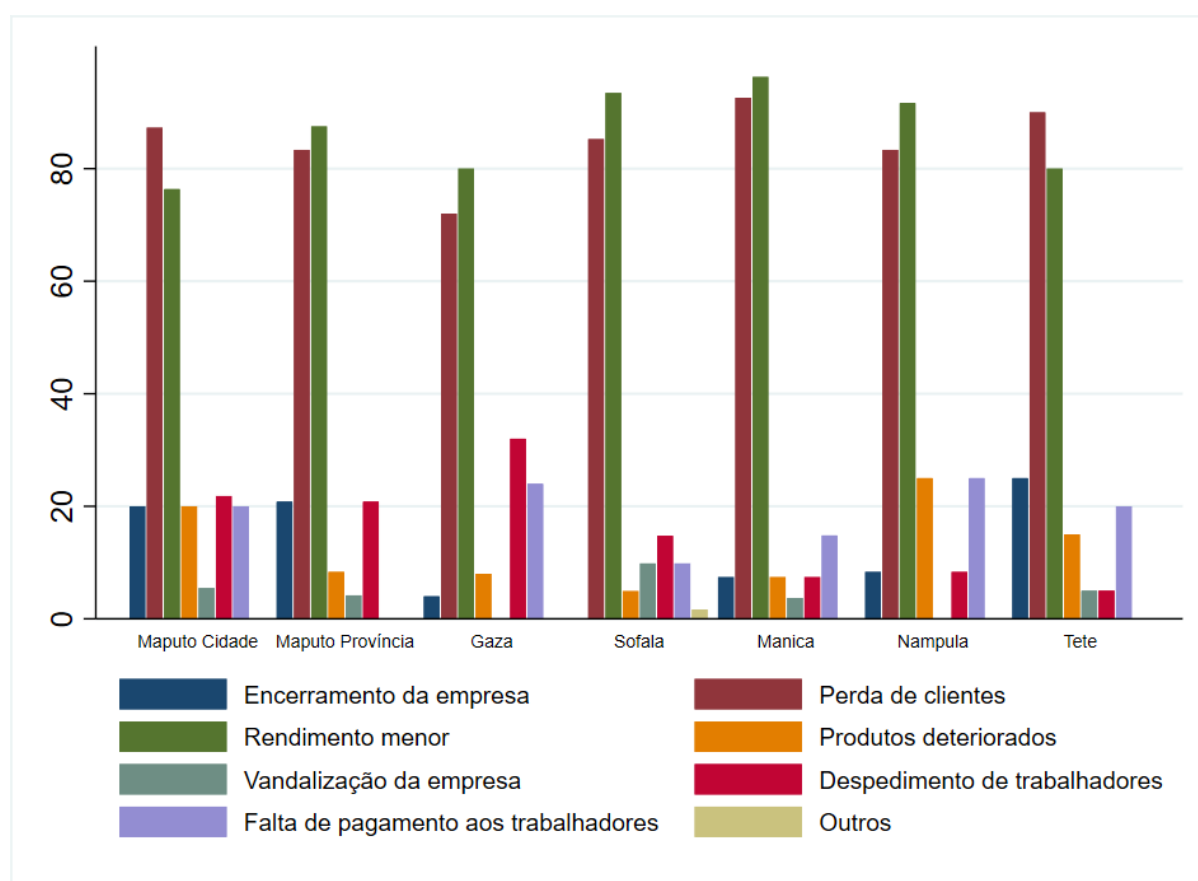


Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2022.

Os proprietários e gestores de empresas explicam que a COVID-19 os afectou predominantemente de forma negativa (ver Figura 4.13). Quase 90 por cento da amostra informa que a pandemia teve impactos negativos ou muito negativos para as suas empresas. Por contraste, apenas 6,8 por cento dos inquiridos não se apercebem de qualquer impacto nas suas actividades, e 2,7 por cento relatam mesmo um impacto positivo ou muito positivo.

Para compreender estes impactos em pormenor, fizemos perguntas de seguimento sobre a COVID-19. Perguntámos às empresas quais os impactos negativos específicos que a COVID-19 teve nas suas operações, e classificámos os resultados por província (Figura 4.14), dimensão das empresas (Figura 4.15) e sector industrial (Figura 4.16).

Figura 4.14: Impacto negativo por província



Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2022.

Os efeitos mais prevalentes da COVID-19 entre todas as empresas foram a perda de clientes e um rendimento menor. A província de Manica apresentou a percentagem mais elevada de ambas, 92,6 por cento e 96,3 por cento, respectivamente. Outros efeitos prevalentes são o despedimento de trabalhadores e a falta de pagamento aos trabalhadores. O despedimento de trabalhadores relatado

é consistente com a diminuição da dimensão da empresa que é delineada no Capítulo 8. A província com o despedimento mais duro dos trabalhadores e a falta de pagamento de salários foi Gaza, com 32 por cento das empresas a reportarem a primeira e 24 por cento a segunda. No entanto, relativamente à falta de pagamento aos trabalhadores, Nampula apresenta a percentagem mais elevada de 25 por cento. Neste caso, o efeito parecia estar menos relacionado com o despedimento de trabalhadores do que nas outras províncias, uma vez que representava apenas 8,3 por cento.

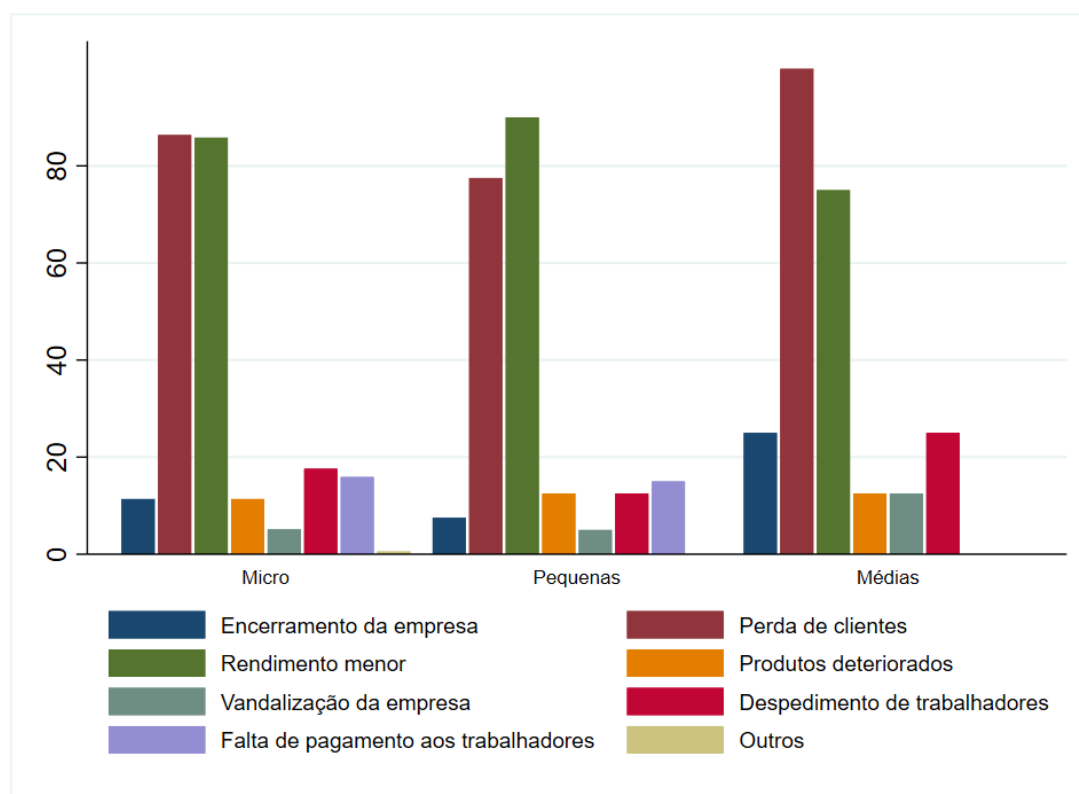
Surpreendentemente, a maioria das empresas permaneceram abertas durante a pandemia, provavelmente porque o negócio era a única forma de sobrevivência. Maputo Cidade, Maputo Província e Tete foram as províncias onde a maioria das empresas fechou durante algum tempo, com taxas entre 20 e 25 por cento. Além disso, a Figura 4.9 mostra como Maputo Cidade tem percentagens relativamente elevadas para cada categoria, reportando 20 por cento ou mais para todas as categorias, excepto vandalização da empresa. Isto poderia implicar que Maputo Cidade sofreu o pior impacto global em comparação com outras províncias moçambicanas. De facto, na secção de desempenho auto-avaliado (Figura 4.3), os proprietários de empresas em Maputo Cidade reputaram o segundo maior aumento das perdas reportadas, apenas depois da província de Gaza.

Na Figura 4.15, voltamo-nos para os efeitos negativos auto-avaliados da pandemia pela dimensão da empresa. As empresas médias pareciam ser as mais vulneráveis ao encerramento de empresas, com 25 por cento das empresas a relatar este efeito. Este resultado é consistente com a nossa conclusão de que as empresas médias, em particular, fecharam definitivamente durante a pandemia (ver Capítulo 3 sobre a saída de empresas). As segundas mais vulneráveis ao encerramento foram as microempresas (11,4 por cento), seguidas pelas pequenas empresas com 7,4 por cento.

Mais uma vez, detectamos a mesma tendência que anteriormente, ou seja, os efeitos negativos mais prevalentes da COVID-19 foram a perda de clientes, oscilando entre 100 por cento para as empresas médias e 77,5 por cento para as pequenas empresas, e os menores rendimentos oscilando entre 90 por cento para as pequenas empresas e 75 por cento para as empresas médias. Para as microempresas, ambos os efeitos foram muito semelhantes, 86,4 por cento e 85,8 por cento, respectivamente.

A deterioração dos produtos foi semelhante para todas as dimensões de empresas, 11,4 por cento para as microempresas, 12,5 por cento para as pequenas e 12,5 por cento para as empresas médias. Outros efeitos prevaleceram também entre todas as empresas, como por exemplo o despedimento de trabalhadores, 17,6 por cento para as micro, 12,5 por cento para as pequenas e 25 por cento para as empresas médias.

Figura 4.15: Impacto negativo por classificação de dimensão da empresa (%)



Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2022.

Outros efeitos eram comuns entre as micro e pequenas empresas, tais como vandalização das empresas, 5,1 por cento e 5 por cento, e, neste caso, muito mais elevados para as empresas médias, com 12,5 por cento. Pelo contrário, a falta de pagamento era comum entre as micro e pequenas empresas, 15,9 por cento e 15 por cento, ainda que praticamente inexistente para as empresas médias, que não têm qualquer relato sobre este efeito (0 por cento).

No total, as empresas médias parecem ter sofrido o pior impacto da COVID-19, especialmente considerando a elevada percentagem de encerramento de empresas e as percentagens relativamente elevadas que apresentam na maioria das categorias de efeitos pandémicos em relação às micro e pequenas empresas, excepto no que diz respeito aos rendimentos mais pequenos e à falta de pagamento.

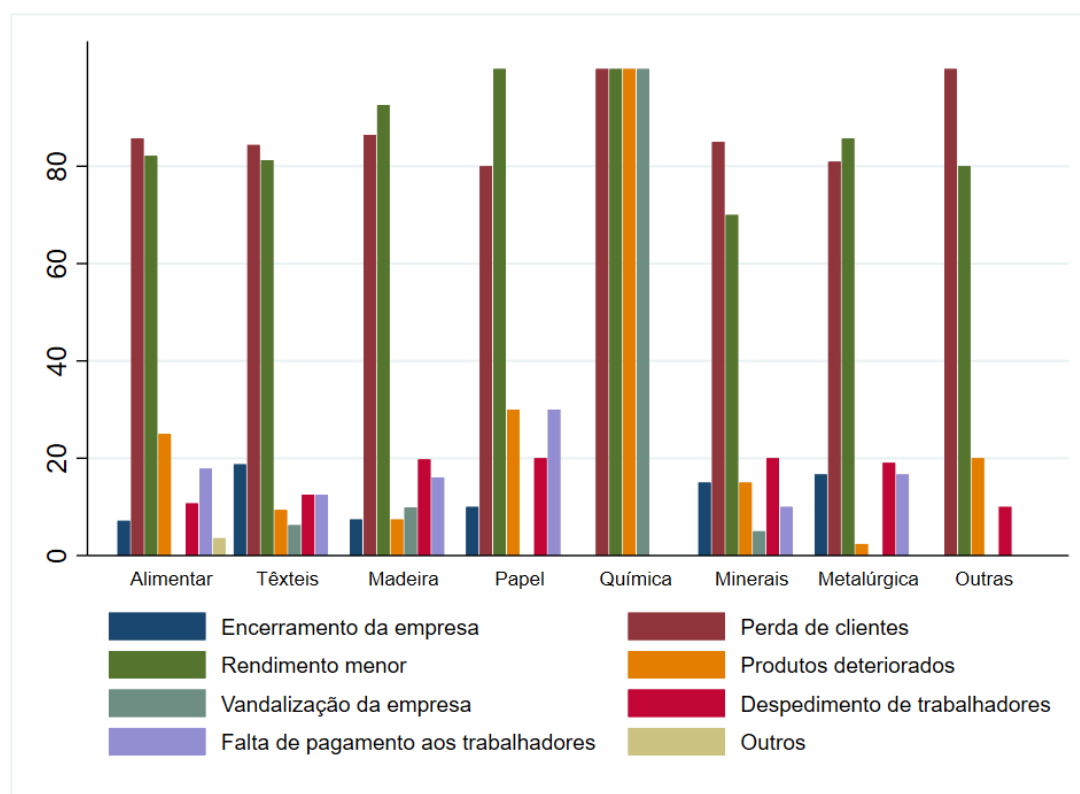
Quando observamos os resultados por subsector manufactureiro na Figura 4.16, identificamos que o encerramento de empresas é mais prevalente em todo o sector têxtil (alfaiates) com 18,8 por cento, seguido pelo sector metalúrgico (ferreiros) com 16,7 por cento. Relativamente ao encerramento de empresas, o sector da madeira (carpinteiros) registou 86,4 por cento de empresas que tiveram de encerrar durante um período devido à pandemia, seguido pelo sector mineral (fabricantes de tijolos)

com 85 por cento. O sector da madeira foi um dos mais afectados pela pandemia da COVID-19, e esta tendência pode ser observada em muitas variáveis.

Tanto o sector alimentar como o sector do papel foram muito afectados pela deterioração dos produtos, tendo 25 por cento e 30 por cento das empresas, respectivamente, comunicado este efeito. O despedimento de trabalhadores é relativamente elevado para o sector da madeira, papel e minerais, com todos a declararem percentagens de aproximadamente 20 por cento das empresas afectadas. O sector da madeira, o sector do papel, o sector mineral e o sector alimentar foram também muito afectados pela falta de pagamento aos trabalhadores, com resultados oscilando entre os 16 e os 30 por cento.

Para o sector químico e para a categoria "Outras", a nossa amostra escolhida contém muito poucas observações, razão pela qual os resultados observados podem ser relativamente enganadores. Em particular, observamos efeitos muito fortes em termos de perda de clientes, menores rendimentos, despedimento de trabalhadores e vandalização da empresa no sector químico.

Figura 4.16: Impacto negativo por sector manufactureiro (%)



Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2022.

4.7 Conclusão

Neste capítulo, analisámos as razões dos maiores aumentos e diminuições de desempenho e em que casos isso é consistente nas medições subjectivas e objectivas. Verificamos que as pequenas empresas estão a fazer melhor, enquanto as micro e médias empresas estão a lutar. De facto, há um aumento assinalável na produtividade para as pequenas empresas. Uma das observações significativas é que as micro e médias empresas auto-avaliam o seu desempenho muito pior do que o que os números difíceis (valor acrescentado e lucros) implicam. Relativamente aos subsectores manufactureiros, as indústrias da madeira (carpinteiros), metalúrgica (ferreiros) e papel (encadernação de livros) têm um desempenho melhor do que a indústria alimentar, têxtil (alfaiates) e química. Relativamente às diferenças entre províncias, Sofala e Tete mostram uma evolução positiva. Apesar destas melhorias relativas, o nosso relatório mostra que não há evidências de industrialização significativa no sector manufactureiro moçambicano. Isto não está de acordo com a Estratégia Industrial do país, que já na década de 1990 estabeleceu o objectivo de tornar o sector manufactureiro uma prioridade e, assim, contribuir para a transformação estrutural.

A última ronda do nosso inquérito lança luz sobre a dura realidade enfrentada pelas empresas moçambicanas, e especialmente o quão vulneráveis as empresas manufactureiras de média dimensão têm sido aos efeitos da COVID-19. Mais de metade dos proprietários das empresas sofreram grandes perdas em 2021, enquanto este foi apenas um terço do total da amostra em 2016. Por conseguinte, é aconselhável ajudar as empresas de outro modo produtivas a superar as condições excepcionalmente duras da COVID-19.

As medidas de emergência tomadas para enfrentar a pandemia da COVID-19, tais como confinamentos e restrição da circulação de pessoas, foram muito desafiantes para a economia moçambicana. Mudanças nos orçamentos públicos com mais fundos orientados para a saúde pública significaram menos dinheiro a ser investido na protecção das indústrias moçambicanas, ou seja, o sector manufactureiro (Lone e Ahmad, 2020). A COVID-19 dificultou a produtividade global e dificultou as importações de produtos (Lone e Ahmad, 2020). Os sectores têxtil e mineral foram mais vulneráveis do que outros sectores e isto poderia resultar do aumento dos preços dos bens primários. Ao mesmo tempo, e muito importante, os salários dos trabalhadores são mais elevados do que a produtividade. Isto poderia minar o ambiente empresarial onde não existem incentivos para criar novas empresas ou novos postos de trabalho no mercado. É primordial agora – assim que a economia local recuperar do choque da COVID-19 – redistribuir as despesas públicas em conformidade para estimular o crescimento industrial.

A história da industrialização de Moçambique está longe de ter terminado, na realidade, o que vemos é uma situação um pouco piorada. Numa perspectiva positiva, podem esperar-se melhores resultados nos próximos anos, como parte do processo de recuperação após a pandemia global. Há muito potencial nas "indústrias sem chaminés" [indústrias não fabris e não poluentes], particularmente nos produtos manufacturados da agro-indústria. Assim, recomenda-se favorecer o desenvolvimento empresarial e a produção de bens manufacturados em diversos sectores, promovendo investimentos estrangeiros sustentáveis que poderão estimular e consolidar este tipo de fluxos de capitais recebidos.

5 Saídas da amostra, encerramentos de empresas e novas empresas

Um dos principais objectivos do projecto IIM é compreender o desenvolvimento das mesmas empresas manufactureiras ao longo do tempo. No entanto, um aspecto importante de uma economia que funciona bem é o encerramento de empresas. Se as empresas são demasiado improdutivas para sobreviverem de modo a terem de fechar, ou seja, "morrer", os recursos e os clientes podem ser canalizados para empresas mais eficientes, aumentando assim a produtividade agregada (McKenzie e Paffhausen, 2019). O primeiro objectivo deste capítulo é analisar as empresas que saíram da amostra ao longo do tempo para compreender se estas empresas são diferentes em termos de produtividade e características de empresa, em comparação com as empresas sobreviventes. Além disso, as empresas que saíram da amostra podem ter sido substituídas por empresas mais jovens, mais inovadoras e produtivas. Descobrir se este é de facto o caso é o segundo objectivo do capítulo. Para obter respostas, analisamos as empresas que foram recém-adicionadas à amostra em 2022.

5.1 Saída de empresas

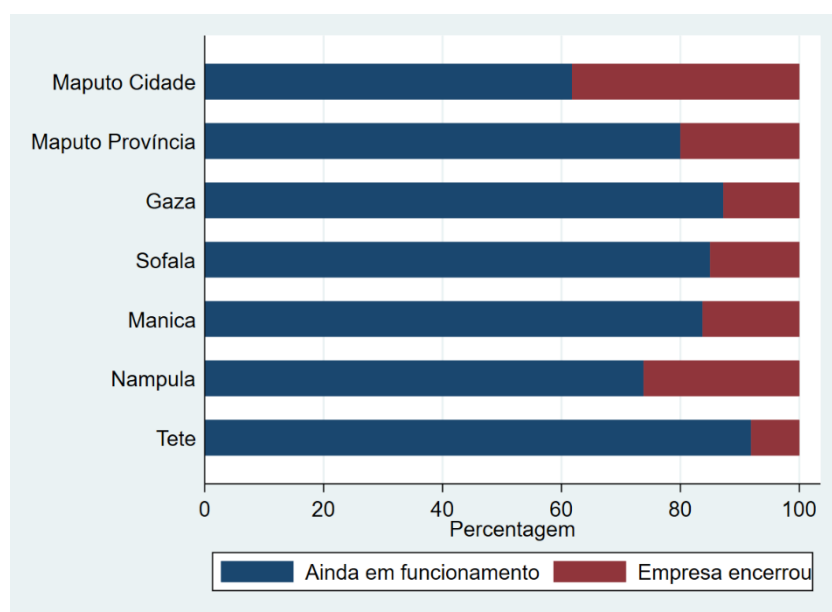
Os inquiridos do IIM têm como objectivo voltar a entrevistar o maior número possível de empresas das rondas anteriores. Em 2022, 105 empresas que foram entrevistadas em 2012 e 2017 não puderam voltar a ser entrevistadas, ou porque tinham encerrado, ou porque os inquiridores não as encontraram. Esta subsecção analisa em pormenor as características destas 105 empresas saídas para compreender porque não continuaram as suas operações e investiga se são diferentes das empresas que sobreviveram.

Em 2017, foram entrevistadas 460 empresas e, destas, 105 tinham saído da amostra até 2022. Isto implica uma taxa de saída de 23 por cento em cinco anos, e uma taxa média anual de saída de 4,6 por cento. Isto é quase equivalente à taxa de saída de 4,5 por cento obtida noutro inquérito a empresas em Myanmar (Hansen et al., 2019). Tendo também em conta o inquérito de 2012, obtemos uma taxa de saída média anual ligeiramente superior, 6,7 por cento, respectivamente. No entanto, esta taxa de saída é inferior à taxa de saída de 9 a 10 por cento que foi encontrada noutros países em desenvolvimento (Liedholm e Mead, 1999). Assim, o IIM 2022 tem uma taxa de saída muito baixa, o que é um resultado bem-sucedido em si mesmo.

A Figura 5.1 apresenta a percentagem de empresas que saíram da amostra entre 2017 e 2022 por província. Maputo Cidade e Nampula são as duas províncias com o maior número de empresas que saem do inquérito. Cerca de 38 por cento das empresas em Maputo Cidade e 26 por cento em

Nampula deixaram de funcionar ou não puderam voltar a ser entrevistadas. Maputo Cidade e Nampula também pertencem às províncias com melhor desempenho em termos de receitas e valor acrescentado. O mercado nestas províncias pode estar a funcionar mais eficientemente do que nas outras províncias, e, num mercado eficiente, o encerramento das empresas é normal porque apenas as empresas mais produtivas conseguem sobreviver. Tete e Gaza são as províncias com menos empresas a sair, com apenas 8 e 13 por cento a deixar a amostra entre 2017 e 2022. Ao mesmo tempo, estas são também as províncias com o mais baixo desempenho financeiro. "A morte de empresas pode melhorar a produtividade agregada se empresas menos produtivas encerrarem e reafectarem recursos e clientes a concorrentes mais eficientes" (McKenzie e Paffhausen, 2019, p. 645). Mas serão as empresas menos produtivas as que estão a sair da amostra ao longo do tempo? E, em que outras características são as empresas que saíram da amostra diferentes das empresas que sobreviveram ao longo de 10 anos? Estas são as questões que esta sub-secção tenta abordar.

Figura 5.1: Sobrevivência por província



Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2017 e 2022.

A Tabela 5.1 resume a taxa de saída por várias características das empresas. Mostra que a taxa de saída aumenta com a dimensão da empresa. Cerca de 20 por cento das microempresas, 28 por cento das pequenas empresas e 33 por cento das empresas médias fecharam entre 2017 e 2022. Esta conclusão não está de acordo com a literatura anterior, que normalmente encontra uma maior probabilidade de as microempresas saírem porque enfrentam mais desafios e recebem menos apoio do que as empresas maiores (Bigsten et al., 2004; Frazer, 2005). A razão pela qual as microempresas em Moçambique são menos propensas a sair deriva provavelmente do facto de não haver outras

oportunidades de emprego e, portanto, os proprietários das empresas são obrigados a permanecer em actividade como empresas de subsistência para sustentar as suas famílias, mas sem nunca crescerem.

O género do proprietário/gestor está correlacionado com a probabilidade de sobrevivência de uma empresa. As empresas detidas/geridas por uma mulher tinham uma taxa de saída de 40 por cento, o que é quase o dobro da taxa de saída das empresas detidas/geridas por um homem. A literatura sobre sobrevivência de empresas e género é ambígua, mostrando evidências de proprietárias do género feminino com uma taxa de saída mais elevada (Fairlie & Robb, 2009; Robb, 2002) e outras não encontrando diferenças significativas entre homens e mulheres (Robb & Watson, 2012). Goldstein et al. (2022) argumentam que as diferenças de género podem ser explicadas pelo facto de as mulheres com filhos terem mais probabilidades de fechar os seus negócios em resposta ao encerramento de escolas devido à COVID-19.

Tabela 5.1: Características das empresas saídas e sobreviventes

	Saídas		Sobreviventes		Total
	Obs.	%	Obs.	%	
Dimensão da empresa					
Micro	64	19.9	257	80.1	321
Pequenas	28	28.3	71	71.7	99
Médias	13	32.5	27	67.5	40
Género					
Masculino	86	20.9	326	79.1	412
Feminino	19	39.6	29	60.4	48
Estatuto legal					
Empresa em nome individual	69	19.4	287	80.6	356
Outras	36	34.6	68	65.4	104
Gestão (índice)					
0-20	11	20.8	42	79.3	53
21-40	24	20.5	93	79.5	117
41-60	28	22.8	95	77.2	123
61-80	25	27.5	66	72.5	91
81-100	17	22.4	59	77.6	76
Nível de educação					
Primário	26	19.9	105	80.2	131
Secundário	36	19.3	151	80.8	187
Superior	24	36.9	41	63.1	65
Outros	19	24.7	58	75.3	77
Total	105		355		460

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2017 e 2022.

Em Moçambique, as empresas formais podem registar-se para diferentes tipos de estatutos jurídicos. A forma mais fácil de se tornar uma empresa formal é registar-se como empresário em nome individual, e é por isso que a maioria das empresas (81 por cento) da nossa amostra são empresas em nome individual. O estatuto legal de responsabilidade limitada traz mais benefícios no sentido em que

o proprietário não é considerado responsável pelas perdas e dívidas da empresa. Contudo, em termos de dinheiro e requisitos é um desafio tornar-se uma empresa de responsabilidade limitada em Moçambique. A Tabela 5.1 mostra que a taxa de empresas em nome individual entre as empresas saídas é muito menor do que entre as empresas sobreviventes. Assim, à primeira vista, as empresas com um estatuto legal mais elevado parecem ter uma maior probabilidade de sair da amostra. Isto pode ser explicado pelo facto de ser geralmente mais difícil obter e voltar a entrevistar empresas maiores que também tendem a ter um estatuto legal mais elevado. Assim, nem todas as empresas com um estatuto legal mais elevado que saíram da amostra pararam as suas operações, mas algumas recusaram-se a participar no inquérito.

Perguntamos às empresas se estas aplicam práticas de gestão específicas. Em outros países em desenvolvimento, uma melhor gestão está associada a uma maior produtividade das empresas. Estas práticas de gestão podem ser agrupadas em quatro sub-categorias: i) comercialização, ii) controlo de *stocks* e compras, iii) manutenção de registos, e iv) planeamento financeiro. Juntas, são adicionadas a um índice de gestão (ver mais detalhes no Capítulo 8). Não encontramos diferenças claras de gestão entre saídas e sobreviventes, à excepção de uma taxa de saída ligeiramente superior para empresas com práticas de gestão acima da média (no índice de gestão que criamos no Capítulo 7, eles têm um valor de 61-80). Isto também contrasta com a literatura anterior que constata que as empresas que aplicam mais práticas de gestão têm maior probabilidade de sobreviver (Aga et al. 2021, Bloom et al. 2013, Biggs e Shah 2006).

Analisando as diferenças educativas entre as saídas e as sobreviventes, encontramos uma elevada percentagem de saídas entre os proprietários/gestores com um diploma universitário. Isto está em consonância com as observações anteriores de empresas com um elevado estatuto legal e uma boa gestão terem maior probabilidade de sair da amostra. Faz sentido que as empresas com um elevado estatuto legal e uma boa gestão tenham provavelmente também proprietários com níveis de educação mais elevados. Estes proprietários/gestores de empresas com formação universitária provavelmente não queriam voltar a ser entrevistados, pois estão muito ocupados com os seus negócios ou tiveram outras oportunidades de emprego de tal forma que encerraram a empresa por completo.

Para ver se existem diferenças estatisticamente significativas entre as saídas e as sobreviventes, realizamos testes t. Especificamente, analisamos se os meios das múltiplas contas financeiras e as características da empresa entre os dois grupos são estatisticamente diferentes um do outro em 2017 (ver Tabela 5.2). Surpreendentemente, constatamos que em 2016, as empresas saídas tiveram um desempenho ligeiramente melhor em termos de receitas, lucros, valor acrescentado, activos e salários

do que as empresas sobreviventes. No entanto, as diferenças são estatisticamente insignificantes. O maior desempenho financeiro das empresas saídas parece ser impulsionado pela dimensão da empresa, uma vez que as empresas saídas eram maiores do que as sobreviventes. A diferença estatisticamente significativa entre as empresas saídas e as sobreviventes em termos de produtividade laboral (medida como valor acrescentado dividido pela dimensão da empresa) também aponta para este facto. Globalmente, a nossa análise sugere que nem o fraco desempenho financeiro nem a baixa produtividade laboral são a principal razão para sair da amostra. Assim, continuamos a explorar outras potenciais razões pelas quais as empresas interromperam as suas operações entre 2017 e 2022.

Tabela 5.2: Características das empresas em 2017

	Médias		Diferença estatística
	Sobreviventes	Saídas	
Contas económicas¹			
Registo Receita	13.29	13.61	
Registo Lucros	12.23	12.58	
Registo Valor Acrescentado	8.15	9.06	
Registo Activos	14.75	15.92	
Registo Salários	1.40	2.18	
Registo Produtividade laboral (=VA/Dimensão da empresa)	9.78	10.84	***
Características da empresa			
Dimensão da empresa	16.81	28.46	*
Idade da empresa	19.19	21.71	
Management	53.03	54.81	
Proprietário homem	0.92	0.82	***
Empresa em nome individual	0.81	0.66	***
Educação primária	0.30	0.25	
Educação secundária	0.43	0.34	
Educação superior	0.12	0.23	***
Observações	355	105	

Nota: * $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$;

¹ Em milhões de Meticals, todas as variáveis financeiras são deflacionadas e winsorizadas.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2017 e 2022.

As empresas que saíram até 2022 eram maiores em 2017, tinham um estatuto legal mais elevado, tinham mais probabilidades de serem lideradas por uma mulher e os seus proprietários tinham uma formação superior à das empresas que sobreviveram. Especificamente, as empresas saídas eram consideravelmente maiores (pois tinham, em média, 28 trabalhadores em 2017) do que as empresas que sobreviveram (que tinham, em média, cerca de 17 trabalhadores). Cerca de 12 por cento das empresas saídas eram lideradas por uma mulher, e este era apenas o caso de 8 por cento das empresas sobreviventes. Mais de um terço das empresas saídas tinham um estatuto legal elevado, enquanto este existia apenas em 19 por cento das sobreviventes. Finalmente, mais de 20 por cento

dos proprietários/gestores das empresas saídas tinham um diploma universitário, mas apenas 12 por cento dos proprietários/gestores das empresas sobreviventes tinham um.

Globalmente, a nossa análise sugere que a dimensão da empresa, o género, o estatuto legal e o historial educativo diferenciam a saída das empresas sobreviventes. Não existem diferenças estatisticamente significativas entre as empresas saídas e sobreviventes relativamente ao desempenho financeiro, idade da empresa e gestão. No entanto, a análise tem sido bastante descritiva até agora. Assim, continuamos a explorar estas diferenças entre empresas saídas e empresas sobreviventes com técnicas estatísticas mais sofisticadas.

Para analisar estatisticamente as determinantes da saída de uma empresa, gerimos um modelo probit. Um modelo probit estima a probabilidade de uma empresa com características particulares ser uma empresa saída. Analisamos se um maior desempenho da empresa (medido como receita, valor acrescentado ou produtividade laboral), maior dimensão da empresa, ser dirigida por uma proprietária/gestora, ser uma empresa em nome individual, e ter educação primária, secundária ou superior aumenta a probabilidade de ser uma empresa saída.

A Tabela 5.3 mostra que receitas mais elevadas não explicam a saída da empresa. Contudo, um maior valor acrescentado, e uma maior produtividade laboral tornam mais provável que uma empresa saia da amostra. Isto é surpreendente porque significa que o baixo desempenho da empresa não é um indicador de saída da empresa, o que é o caso em muitos outros países. Em vez disso, são as empresas que têm um melhor desempenho que abandonaram a amostra. Uma explicação para isto é que nem todas as empresas que saíram da amostra foram necessariamente encerradas. Algumas das empresas que saíram da amostra não tiveram tempo ou não quiseram ser entrevistadas. As empresas que não quiseram ser entrevistadas novamente tiveram geralmente um melhor desempenho, o que é um indicador de estarem "demasiado ocupadas" para participar nos inquéritos. Como anteriormente observado, as empresas pertencentes a mulheres tinham uma maior probabilidade de abandonar a amostra. Isto pode estar relacionado com a pandemia da COVID-19 durante a qual as mulheres tiveram de cuidar ainda mais dos seus filhos do que durante os tempos normais, porque as escolas estavam fechadas.

Até agora, analisámos as características específicas da empresa como possíveis determinantes do seu encerramento. Além disso, entrevistámos 57 das 105 empresas que saíram da amostra relativamente às suas razões para a saída. A Figura 5.2 mostra a data em que as empresas deixaram de funcionar. A maioria das empresas encerraram em 2020, com 17 das 57 empresas a reportarem 2020 como o ano em que cessaram as suas actividades. Isto é seguido de perto até 2019, com 15 empresas a saírem

nesse ano e 14 empresas em 2021. A maioria dos encerramentos ocorridos em 2019 e 2020 corresponde à maioria das empresas provavelmente afectadas pela pandemia global da COVID-19.

Tabela 5.3: Determinantes de saída da empresa

	Registo Receita		Registo Valor Acrescentado		Registo Produtividade Laboral	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
Desempenho (Receita ou VA ou PL)	0.015 (0.025)	-0.003 (0.025)	0.077*** (0.026)	0.065*** (0.025)	0.074*** (0.027)	0.059** (0.027)
Dimensão da empresa	0.108* (0.061)	0.031 (0.070)	0.014 (0.068)	-0.058 (0.077)	0.089 (0.058)	0.003 (0.071)
Liderada por mulher		0.461** (0.204)		0.448** (0.204)		0.461** (0.204)
Empresa em nome individual		-0.321* (0.180)		-0.237 (0.187)		-0.243 (0.186)
Educação primária		-0.044 (0.210)		-0.038 (0.221)		-0.045 (0.220)
Educação secundária		-0.140 (0.192)		-0.146 (0.200)		-0.145 (0.199)
Educação superior		0.199 (0.233)		0.236 (0.241)		0.230 (0.240)
Pseudo R ²	0.01	0.04	0.00	0.06	0.00	0.05
Observações	460	460	451	451	451	451

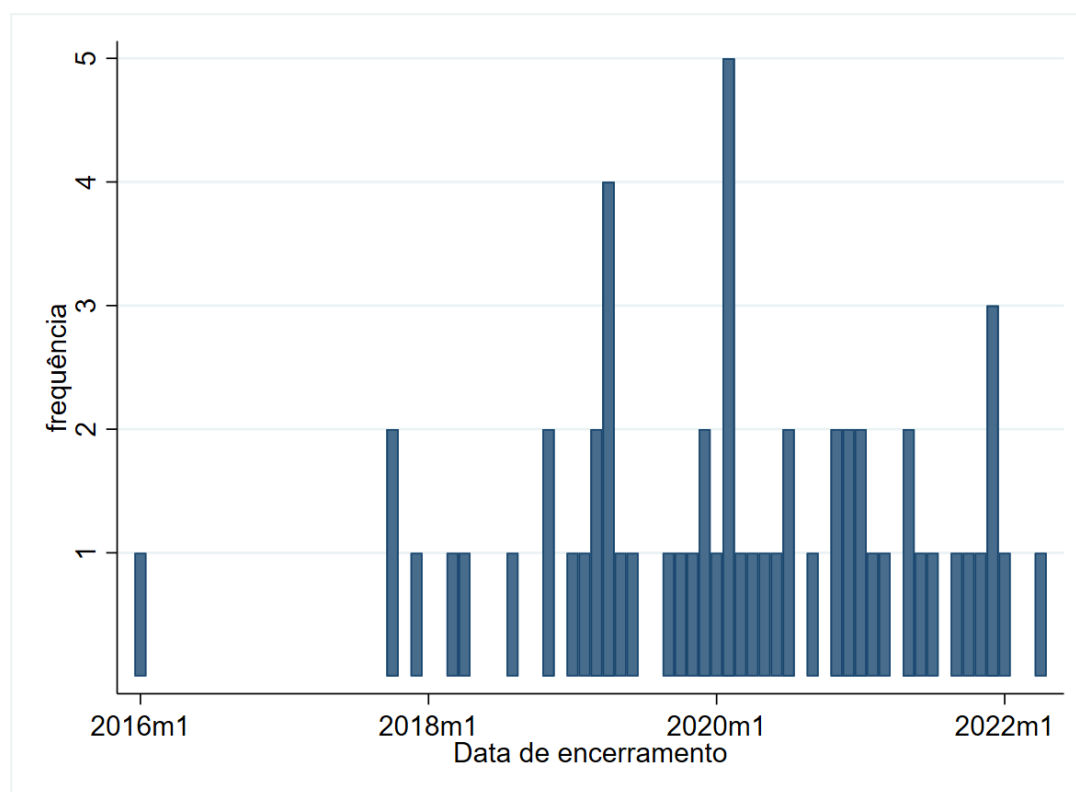
Nota: * $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$.

Regressões probit. Não incluímos todas as 460 observações devido à falta de respostas para o valor acrescentado.

Variável dependente: Encerramento da empresa = 1 se a empresa fechou as suas operações entre 2017 e 2022.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2017 e 2022.

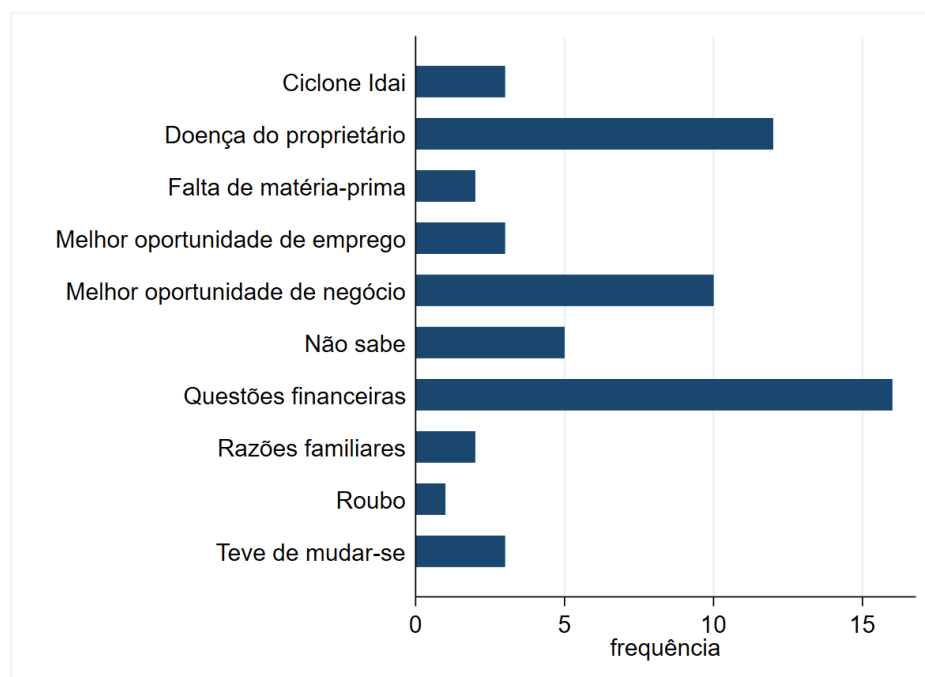
Figura 5.2: Frequência da data de saída



Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2022.

A Figura 5.3 mostra que a razão mais comum para o encerramento de empresas foram questões financeiras, com 16 das 57 empresas a indicarem ser essa a razão para o encerramento. As questões financeiras incluem os défices financeiros e a falência. Isto contrasta com o que já encontrámos anteriormente: as questões financeiras não pareciam ser a principal razão para deixar a amostra. Pelo contrário, as empresas que saíram da amostra tiveram, em média, um desempenho melhor do que as empresas que permaneceram na amostra. Contudo, note-se que as informações financeiras que obtivemos das empresas provêm de 2017. Isto significa que as empresas que saíram entre 2017 e 2022 poderiam ter tido um bom desempenho em 2017, e apenas saíram quando o golpe pandémico fez com que o seu desempenho financeiro se deteriorasse de tal forma que tiveram de parar as suas operações. As empresas com melhor desempenho em 2017 eram também maiores e tinham um estatuto legal elevado. Isto significa que provavelmente também estavam mais bem ligadas aos mercados globais e, portanto, mais afectadas pela pandemia do que as empresas mais pequenas e desconectadas que conseguiram continuar as suas actividades como habitualmente.

Figura 5.3: Razão para saída



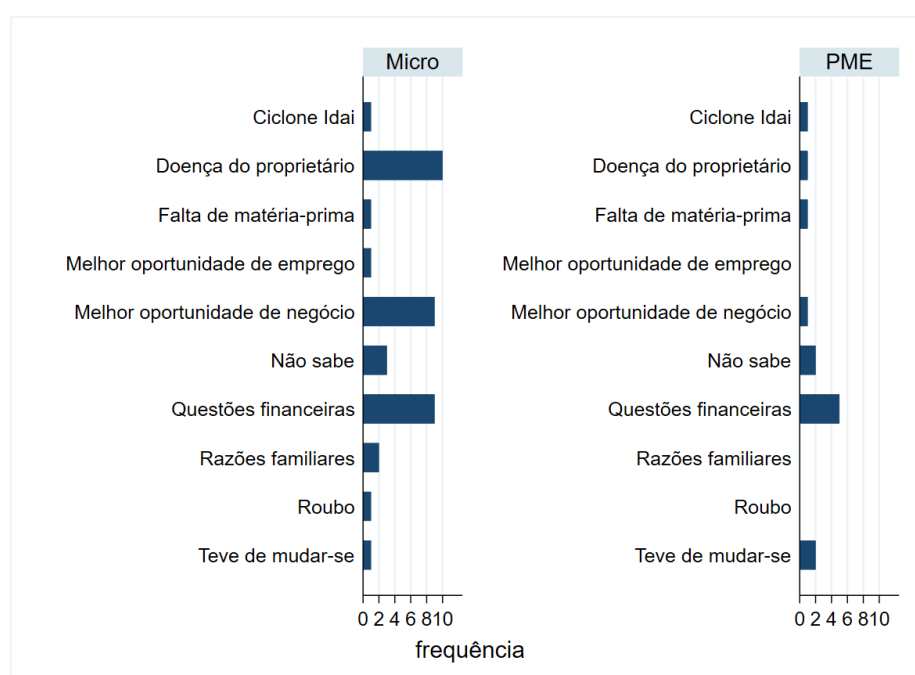
Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2022.

A segunda razão mais comum para o encerramento foi a doença do proprietário. Södersbom et al. (2006) confirmam que as pequenas empresas deixam frequentemente de fazer negócios devido a circunstâncias pessoais, apesar de a empresa ser produtiva. Esta é outra explicação para não obtermos quaisquer diferenças estatisticamente significativas na produtividade entre as empresas saídas e as empresas sobreviventes nas análises anteriores. Alguns dos proprietários das empresas que

encerraram os seus negócios poderiam até ter tido COVID-19, de tal forma que tiveram de deixar de funcionar.

Ao analisarmos separadamente o motivo do encerramento das microempresas e das PME (ver Figura 5.4), verificamos que a principal razão para o encerramento das microempresas é a doença ou morte do proprietário. Por contraste, a razão mais comum para o encerramento de PME são as questões financeiras. Isto está de acordo com a literatura de Liedholm et al. (1994), e Davies e Kerr (2018), que constataam que as pequenas empresas saem devido a circunstâncias pessoais e as grandes empresas devido ao aumento dos custos.

Figura 5.4: Razão para saída por dimensão da empresa



Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2022.

Continuamos a comparar as empresas que saíram entre 2012 e 2017 com as empresas que saíram entre 2017 e 2022. A taxa de saída de 45 por cento é maior para as empresas que saíram da amostra entre 2012 e 2017 do que a taxa de saída de 23 por cento no caso das empresas que saíram entre 2017 e 2022. Isto deve-se provavelmente ao facto de ter sido mais difícil localizar as empresas em 2017 do que em 2022, pois aprendemos muito e melhorámos o nosso desempenho durante cada recolha de dados. Por exemplo, as coordenadas GPS que recolhemos em 2017 foram mais precisas do que as de 2012, de modo que foi mais fácil encontrar empresas em 2022 do que em 2017. Além disso, a qualidade e quantidade dos dados de contacto das empresas foram melhores em 2022 do que em 2022, de tal forma que foi mais fácil voltar a ligar em 2022.

A Tabela 5.4 compara a dimensão da empresa, o género do proprietário/gestor da empresa e o estatuto legal entre as empresas que saíram e as empresas que sobreviveram entre 2012 e 2017. Não reportamos as diferenças em termos de desempenho financeiro e gestão, uma vez que esta informação não foi recolhida em 2012. Verificamos que as diferenças entre as empresas sobreviventes e as que saíram são menos pronunciadas no período de 2012-17 do que em 2017-22. Em 2012-17, as três classificações de dimensão das empresas tinham probabilidades semelhantes de deixar a amostra, enquanto a probabilidade de saída era muito maior para as pequenas e médias empresas do que para as microempresas em 2017-22. Do mesmo modo, a probabilidade de saída das empresas com um estatuto jurídico elevado, tal como a responsabilidade limitada, era mais elevada do que para as empresas de empresários em nome individual em 2017-22. Um estatuto jurídico mais elevado e uma maior dimensão de empresa estão significativamente correlacionados.

Tabela 5.4: Sobrevivência da empresa por características das empresas

	Saídas 2017			Saídas 2012		
	Obs.	%	Total Obs.	Obs.	%	Total Obs.
Dimensão da empresa						
Micro	64	19.9	321	215	43.0	500
Pequenas	28	28.3	99	119	47.8	249
Médias	13	32.5	40	37	45.1	82
Género						
Masculino	86	20.9	412	337	43.7	772
Feminino	19	39.6	48	34	57.6	59
Estatuto legal						
Empresa em nome individual	69	19.4	356	272	42.2	645
Outras	36	34.6	104	99	53.2	186
Total	105	22.8	460	371	44.6	831

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

Uma maior probabilidade de empresas maiores e com um estatuto legal elevado encerrarem em 2017-22 está provavelmente associada à COVID-19, durante a qual as empresas de menor dimensão e com estatuto legal em nome individual tiveram de continuar as suas operações para que as suas famílias sobrevivessem. Além disso, poderia ter sido mais fácil para as empresas mais pequenas continuarem as suas operações, uma vez que são menos visíveis em público do que as empresas maiores que foram provavelmente inspeccionadas durante a pandemia, e estão menos ligadas ao mercado mundial, de tal forma que a sua situação não mudou tanto como a situação das empresas maiores, que também são mais afectadas pelas tendências da economia mundial.

Os proprietários do género masculino tinham mais probabilidades de sobreviver tanto em 2012-17 como em 2017-22, mas a diferença de género na sobrevivência foi menor no primeiro período do que no segundo. Para as empresas que saíram entre 2012 e 2017, houve uma taxa de saída de 58 por cento

para as empresas detidas ou geridas por uma mulher e uma taxa de 44 por cento para as empresas geridas por um homem. Como já foi referido, a maior taxa de saída para as mulheres em 2017-22 pode ser explicada pelo facto de as mulheres serem forçadas a fechar as suas empresas para cuidar de crianças enquanto as escolas fecham devido à COVID-19.

Globalmente, verificamos que mais empresas saíram da amostra entre a primeira e a segunda ronda de inquérito (2012-17) do que entre a segunda e a terceira ronda de inquérito (2017-22). Isto pode ser parcialmente explicado pelo facto de o nosso desempenho na recolha de dados ter melhorado ao longo do tempo, de tal forma que conseguimos voltar a localizar mais empresas em 2022 do que em 2017. As empresas saídas e sobreviventes foram mais semelhantes em 2012-17 do que em 2017-22 em termos de dimensão da empresa, género e estatuto legal. Em 2017-22 e em contraste com a literatura, as empresas maiores e mais formalmente estabelecidas tinham maior probabilidade, em vez de menor, de sair da amostra. Há duas razões principais para uma maior percentagem de saída entre as empresas maiores e mais formalmente estabelecidas. Primeiro, foi um desafio voltar a entrevistar estas empresas porque os seus proprietários e gestores estão muito ocupados, de tal forma que se recusaram a participar. Isto implica que não fecharam necessariamente as suas operações, mas que simplesmente não participaram no inquérito. Segundo, a pandemia da COVID-19 é uma explicação provável para uma maior taxa de saída entre as empresas maiores e com bom desempenho. As empresas maiores estão mais ligadas ao mercado mundial, de tal forma que o impacto da COVID-19 foi mais forte sobre elas do que sobre as empresas mais pequenas que produzem para e só estão ligadas aos mercados locais. Além disso, a maioria das pequenas empresas são empresas de subsistência e não têm quaisquer outras oportunidades de emprego, de tal forma que não se podem dar ao luxo de fechar, uma vez que têm de cuidar da sobrevivência da sua família. Isto está em consonância com as empresas maiores que relatam ter parado as suas operações devido a questões financeiras, enquanto as empresas mais pequenas só fecham em caso de doença ou morte do proprietário. Além disso, as empresas lideradas por mulheres tinham também maior probabilidade de sair do inquérito do que as empresas lideradas por homens em 2017-22, provavelmente porque tinham de cuidar ainda mais das suas famílias do que durante os tempos normais, porque as escolas fecharam durante a pandemia.

É preocupante que empresas maiores e mais produtivas tenham deixado a amostra ou fechado durante a pandemia devido a razões financeiras. Estas têm normalmente um potencial mais elevado para se tornarem mais produtivas do que as empresas de subsistência. É importante ter informação sobre empresas maiores e é importante que estas continuem a operar de modo a apoiar a economia moçambicana. Sem empresas de grande dimensão e produtivas, será difícil para a economia

moçambicana crescer. Além disso, em termos de desigualdade de género, é preocupante testemunhar que as empresas lideradas por mulheres tinham mais probabilidades de fechar durante a pandemia do que as empresas lideradas por homens.

5.2 Empresas novas acrescentadas

Para além das 355 empresas que sobreviveram durante todo o período de estudo, entrevistámos 120 empresas pela primeira vez em 2022. Estas novas empresas foram seleccionadas aleatoriamente do mais recente censo de empresas moçambicanas (CEMPRE), o que significa que, em certa medida, estas empresas estão formalmente registadas no governo, ou pelo menos estiveram em contacto com uma instituição governamental. Estas empresas recém-adicionadas fazem provavelmente parte das empresas manufactureiras mais produtivas relativamente às empresas que nunca estiveram em contacto com qualquer instituição governamental, ou seja, empresas informais.

Analizamos se as empresas recém-adicionadas são diferentes das empresas que têm participado no nosso estudo durante dez anos. As empresas recém-adicionadas são diferentes das empresas do painel equilibrado. Especificamente, as empresas recém-adicionadas são mais jovens, 15 anos em média, do que as empresas que seguimos durante dez anos, que têm uma idade média de 22 anos. Além disso, as empresas recém-adicionadas reportam maiores receitas, lucros, valor acrescentado e produtividade laboral, e as diferenças estão próximas do significado estatístico. As empresas recém-adicionadas são ligeiramente maiores em termos de trabalhadores, mas a diferença em relação às empresas do nosso painel equilibrado é estatisticamente insignificante. Por último, os proprietários e gestores das empresas recém-adicionadas têm níveis educativos mais elevados do que as empresas da amostra equilibrada. Especificamente, 26 por cento dos proprietários/gestores da amostra equilibrada frequentaram o ensino primário ou o ensino primário completo, enquanto este é apenas o caso de 15 por cento das empresas recém-adicionadas. Os proprietários e gestores das empresas recém-adicionadas são mais propensos a ter frequentado ou terminado o ensino secundário, uma vez que cerca de metade deles o fez, enquanto apenas 41 por cento da amostra equilibrada frequentou o ensino secundário. Não há diferença estatisticamente significativa em termos de ensino superior entre a amostra equilibrada e a recém-adicionada.

As empresas recém-adicionadas parecem ter um melhor desempenho em várias dimensões do que as empresas que seguimos ao longo de dez anos. Esta é uma constatação positiva no sentido de que parecem existir empresas mais produtivas e mais jovens no sector produtivo moçambicano. Espera-se que estas empresas mais jovens tenham o potencial de contribuir positivamente para a economia moçambicana nos próximos anos. Significa também que as conclusões que obtemos para as 355

empresas que seguimos durante dez anos não são totalmente representativas de todo o sector manufactureiro moçambicano, e que o quadro que pintamos sobre o painel equilibrado neste relatório pode não ser tão sombrio para todo o sector manufactureiro. As empresas da amostra equilibrada são mais antigas e estagnam na produtividade ao longo do tempo. Contudo, embora as empresas recém-adicionadas sejam mais produtivas e tenham proprietários/gestores com níveis de educação mais elevados, as diferenças são pequenas. Nos capítulos seguintes, aprofundamos as diferenças entre a amostra equilibrada e a amostra recém-adicionada. Há muitas possibilidades de melhoria no sector produtivo moçambicano, e só se o sector melhorar é que a economia beneficiará.

Tabela 5.5: Características das empresas em 2022

	Médias		Diferença estatística
	Painel equilibrado	Empresas recém-adicionadas	
Contas económicas¹			
Receita	93.03	223.35	
Lucros	60.41	117.50	
Valor Acrescentado	66.89	178.06	
Activos	18.89	25.94	
Salários	0.65	0.89	
Produtividade laboral (=Receita/Dimensão da empresa)	3.34	7.92	
Dimensão da empresa	14.51	17.68	
Proprietário homem	0.10	0.08	
Idade da empresa	22.07	14.61	***
Gestão	52.87	56.75	
Empresa em nome individual	0.77	0.72	
Educação primária	0.26	0.15	**
Educação secundária	0.42	0.51	*
Educação superior	0.01	0.01	
Observações	355	120	

Nota: * $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$.

¹ Em milhões de Meticais, todas as variáveis financeiras foram deflacionadas e winsorizadas.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2017 e 2022.

5.3 Conclusão

Cerca de 6,7 por cento das empresas do IIM saíram da amostra ao longo de dez anos. Esta percentagem é menor do que em muitos outros países em desenvolvimento. Por um lado, isto é positivo, porque significa que fomos bem-sucedidos na localização de empresas. Por outro lado, uma baixa taxa de saída é um sinal para uma economia ineficiente, na qual as empresas improdutivas não são substituídas por empresas novas e mais produtivas. Assim, em termos de dinâmica empresarial e de uma economia saudável, Moçambique tem ainda um longo caminho a percorrer.

Entre 2017 e 2022, a probabilidade de abandonar a amostra era maior para as empresas maiores e mais formalmente estabelecidas. Isto pode ser explicado por dois factos principais. Primeiro, as empresas mais estabelecidas mostraram-se mais relutantes em participar nas entrevistas, ou seja, recusaram a sua participação e não encerraram necessariamente as suas operações. Segundo, as empresas maiores estão mais ligadas aos mercados mundiais, de tal forma que foram fortemente afectadas pela pandemia da COVID-19, enquanto as empresas mais pequenas puderam continuar as suas actividades de subsistência como habitualmente e não tiveram outra hipótese de continuar a operar devido à falta de oportunidades de emprego alternativas.

Entre as empresas que encerraram entre 2017 e 2022, as empresas maiores deram as questões financeiras como principal razão, enquanto as empresas mais pequenas fecharam devido à morte ou doença do proprietário. Isto está de acordo com o desenvolvimento de outros países. Infelizmente, as empresas lideradas por mulheres tinham uma maior probabilidade de fechar em resultado da COVID-19, o que exigia dar total atenção aos seus filhos que ficavam em casa em vez de irem à escola durante a pandemia.

Numa perspectiva positiva, parece haver alguma dinâmica positiva no sector produtivo moçambicano, no sentido em que as empresas que encerram são substituídas por empresas mais jovens e mais produtivas. No entanto, as diferenças de produtividade entre empresas moribundas e novas empresas são algo pequenas, ou seja, existe uma grande margem para melhorias.

Nos próximos anos, é importante assegurar que as empresas maiores, formalmente estabelecidas, prosperem para garantir que não haja mais empresas a encerrar as suas operações. Estas empresas maiores e formalmente estabelecidas oferecem importantes oportunidades de emprego e têm o potencial de impulsionar a economia moçambicana. Têm a capacidade de trabalhar eficientemente e crescer, mas durante conversas informais disseram-nos que não se sentem apoiadas e que se vêem confrontadas com múltiplos desafios. Especialmente as empresas mais jovens merecem atenção, uma vez que são susceptíveis de substituir empresas mais antigas e menos produtivas, contribuindo assim para uma economia mais eficiente. Além disso, as empresas lideradas por mulheres precisam de receber apoio extra, uma vez que o fosso entre o proprietário/gestor e o género já é grande e parece ter aumentado durante a pandemia.

6 Características dos proprietários

Muitos factores podem influenciar o desenvolvimento de uma empresa e a sua capacidade de sobreviver e crescer. Entre estes factores, as características dos proprietários da empresa podem desempenhar um papel central. Isto inclui características demográficas, tais como idade e género, características individuais, tais como o nível de educação alcançado ou a experiência de gestão, características de personalidade do proprietário/gestor (por exemplo, aversão ao risco e nível de confiança), e Mentalidade Empreendedora (Islam et al., 2011).

Os estudos que analisam o papel do género do proprietário/gestor constataam, em geral, que as empresas detidas/geridas por mulheres são menos bem-sucedidas ou crescem mais lentamente do que as empresas detidas/geridas por homens (Barbieri e Mshenga, 2008; Fairlie e Robb, 2009; Jasmin e Krizan, 2010).

Relativamente à educação, Butha et al. (2008) encontram uma correlação positiva entre o nível de educação alcançado pelo proprietário e o desempenho das PME, medido em vendas e vendas por trabalhador. Woldie (2008) encontra resultados semelhantes em termos de educação formal para as PME nigerianas, enquanto Isaga (2015) descobre que a participação em *workshops* equipa os empresários com as competências necessárias para gerir com sucesso um negócio. Além disso, Ussif e Salifu (2020) apontam o baixo nível de educação dos gestores/proprietários como um dos maiores desafios para as PME na África subsaariana. Outros estudos analisam a relação entre a experiência de gestão e o crescimento e sucesso da empresa, e geralmente encontram uma relação positiva (por exemplo, Kor, 2003; Janssen, 2006; Woldie et al., 2008). Outros estudos constataam que a experiência de gestão tem um papel mediador, por exemplo, Mabula et al. (2020) constataam que ela medeia a relação entre a inovação e o desempenho da empresa.

Sharma e Tarp (2018) utilizam dados de PME no Vietname para analisar a relação entre as características comportamentais e de personalidade dos proprietários/gestores e o desempenho da empresa, bem como as decisões a nível da empresa. Os seus resultados mostram que a aversão ao risco está correlacionada com rendimentos mais baixos e níveis de crescimento mais baixos. As empresas que têm proprietários com um local de controlo interno e níveis de inovação mais elevados, por outro lado, são mais propensas a ter maiores rendimentos e maiores investimentos, bem como a inovar e formar os seus trabalhadores. Rahaman (2021) descobre que a idade das empresas, a propensão para assumir riscos e a inovação têm um impacto positivo no desempenho das PME no Bangladesh. Danso et al. (2016) concluem que elevados níveis de assunção de riscos por parte dos

empresários melhoram o desempenho das empresas no Gana. A literatura sobre Mentalidade Empreendedora (ME) encontra geralmente uma associação positiva entre ME e o desempenho das empresas (ver por exemplo Engelen et al., 2021; Lee e Chu, 2017; Gupta e Batra, 2012). Olhando para o contexto sul-africano, Neneh e Van (2017) analisam o impacto da ME e as suas variáveis dimensionais (inovação, tomada de riscos e proactividade) no crescimento das PME e constataam que, apesar de a ME ter uma associação positiva significativa com o crescimento das PME, a maioria das PME continua a demonstrar um nível moderado de ME.

A última Estratégia Nacional de Desenvolvimento de Moçambique (ENDE, 2015-2035) afirma que o capital humano é crucial para o processo de desenvolvimento do país e para a sua industrialização. Em particular, a ENDE inclui referências à importância da educação técnica e profissional e afirma o objectivo de aumentar as competências técnicas e de gestão para os empresários de pequenas e médias empresas. Observações semelhantes podem também ser encontradas no último Programa Quinquenal do Governo (PQG, 2020-2024), que salienta a importância de proporcionar formação e criar incubadoras para aumentar a produtividade das PME. Contudo, nem a ENDE nem o último PQG prestam especial atenção ao papel das mulheres empresárias ou ao apoio a empresas lideradas por mulheres.

Neste capítulo, analisamos as características dos proprietários/gestores na amostra equilibrada, incluindo 355 empresas entrevistadas em 2012, 2017 e 2022. Em particular, apresentamos tabelas descritivas incluindo género, idade, nacionalidade, educação e experiência de gestão do proprietário/gestor. Além disso, também apresentamos resultados relativos ao nível de propensão para o risco e confiança dos empresários, bem como a mentalidade empreendedora dos inquiridos e as suas atitudes para com os trabalhadores migrantes e as empresas estrangeiras. Finalmente, analisamos a relação entre uma empresa de propriedade feminina e as suas contas económicas, para avaliar se as empresas de propriedade feminina têm receitas mais elevadas ou mais baixas, valor acrescentado e produtividade laboral em comparação com as suas congéneres masculinas. Concluimos resumindo as principais conclusões e enumerando algumas recomendações políticas fundamentais.

6.1 Características demográficas

A Tabela 6.1 analisa as diferenças de género na propriedade e gestão de empresas de 2012 a 2022 por dimensão de empresa.³ Na amostra equilibrada, a percentagem de empresas de propriedade feminina

³ Neste relatório definimos como micro uma empresa com menos de 10 trabalhadores, como pequena uma empresa com 10 a 49 trabalhadores, e como média uma empresa com 50 a 300 trabalhadores.

aumentou ligeiramente de 8 por cento em 2012 para 9 por cento em 2022. A tendência, no entanto, não é uniforme. A percentagem total de empresas detidas/geridas por mulheres diminuiu de 2012 para 2017, enquanto a tendência é invertida de 2017 para 2022. Na amostra desequilibrada, pelo contrário, a percentagem de empresas lideradas por mulheres diminuiu de 2012 (11 por cento) para 2022 (9 por cento). Em relação a outros países, a percentagem de empresas lideradas por mulheres é muito pequena.

Tabela 6.1: Género do proprietário/gestor por dimensão da empresa

Painel a: Painel equilibrado				
2012	Micro	Pequenas	Médias	Total
	%	%	%	%
Género masculino	94.2	85.0	89.5	91.9
Género feminino	5.8	15.0	10.5	8.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
2017	Micro	Pequenas	Médias	Total
	%	%	%	%
Género masculino	93.5	98.0	94.7	94.3
Género feminino	6.5	2.0	5.3	5.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
2022	Micro	Pequenas	Médias	Total
	%	%	%	%
Género masculino	93.4	84.6	73.3	90.9
Género feminino	6.6	15.4	26.7	9.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Painel b: Painel desequilibrado				
2012	Micro	Pequenas	Médias	Total
	%	%	%	%
Género masculino	90.7	83.6	90.0	88.8
Género feminino	9.3	16.4	10.0	11.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
2017	Micro	Pequenas	Médias	Total
	%	%	%	%
Género masculino	92.4	89.2	95.8	92.0
Género feminino	7.6	10.8	4.2	8.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
2022	Micro	Pequenas	Médias	Total
	%	%	%	%
Género masculino	93.3	85.9	81.0	91.2
Género feminino	6.7	14.1	19.1	8.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Nota: A taxa pode não totalizar 100 por cento devido a arredondamentos.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

Analisando as categorias de género e dimensão das empresas, a Tabela 1 a mostra que a percentagem de microempresas detidas ou geridas por mulheres permaneceu quase a mesma durante dez anos – cerca de 6 por cento em 2012 e 2022 – enquanto a percentagem de proprietários/gestores do género feminino na categoria de médias empresas quase duplicou.

No painel desequilibrado, há uma diminuição na taxa de microempresas lideradas por mulheres (de 9 por cento para 7 por cento em 2022), enquanto também aqui a taxa de empresas médias detidas ou geridas por mulheres quase duplica para 19 por cento.

Globalmente, a desagregação por dimensão da empresa indica uma queda na propriedade/gestão feminina em 2017 em todas as categorias de dimensão da empresa. O ligeiro aumento de proprietários/gestores do género feminino entre 2012 e 2022 no painel equilibrado é impulsionado pelo aumento substancial de proprietários/gestores do género feminino de empresas de média dimensão. As microempresas, o maior grupo de empresas da amostra, apenas registaram um aumento marginal ao longo dos anos na amostra equilibrada. Na amostra desequilibrada, no entanto, há uma diminuição na percentagem de microempresas lideradas por mulheres, e o aumento das empresas médias lideradas por mulheres não compensa esta diminuição, levando a uma redução global de empresas geridas ou possuídas por mulheres.

A Tabela 6.2 apresenta as faixas etárias dos proprietários e gestores de empresas por dimensão de empresa. Os dados sobre a idade dos proprietários e gestores não foram recolhidos em 2012, pelo que o quadro apenas apresenta dados baseados nas duas últimas rondas de inquérito (2017 e 2022). A Tabela 2 (painel a) mostra que a maioria dos proprietários/gestores no painel total equilibrado tem entre 35 e 64 anos, sendo que quase 63 por cento pertencem às categorias com 35-49 anos ou às categorias com 50-64 anos em 2022. Isto mostra uma ligeira redução em relação aos cerca de 70 por cento verificados em 2017 para os mesmos grupos etários, enquanto a percentagem de proprietários/gestores com idades compreendidas entre os 20 e 34 anos aumentou ligeiramente. As tendências são semelhantes no painel desequilibrado, com um aumento mais acentuado da percentagem de proprietários na categoria dos 20-34 anos (27 por cento em 2022).

Além disso, a Tabela 6.2 mostra que em 2022 os proprietários de micro e pequenas empresas tendem a ser mais velhos do que os proprietários de empresas médias. Enquanto a maioria dos proprietários das duas categorias menores pertence à faixa 35-49 ou à faixa 50-64, a maioria dos proprietários e gestores de empresas de média dimensão têm entre 20 e 34 anos. Este não era o caso em 2017, quando a maioria dos proprietários de empresas de média dimensão tinham mais de 35 anos de idade.

A amostra equilibrada é diferente neste caso, ou seja, as empresas médias não parecem ser mais velhas do que as pequenas e microempresas.

Tabela 6.2: Idade do proprietário/gestor por dimensão da empresa

Painel a: Painel equilibrado								
	2017				2022			
	Micro %	Pequenas %	Médias %	Total %	Micro %	Pequenas %	Médias %	Total %
<20 anos	0.8	0.0	0.0	0.6	1.2	0.0	0.0	0.9
20–34 anos	20.4	23.5	5.3	20.0	21.1	26.2	40.0	22.9
35–49 anos	39.2	31.4	36.8	37.8	35.2	33.9	26.7	34.5
50–64 anos	30.2	39.2	47.4	32.7	27.7	33.9	20.0	28.6
>=65 anos	9.4	5.9	10.5	8.9	14.8	6.2	13.3	13.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Painel b: Painel desequilibrado								
	2017				2022			
	Micro %	Pequenas %	Médias %	Total %	Micro %	Pequenas %	Médias %	Total %
<20 anos	0.7	0.0	0.0	0.5	1.2	0.0	0.0	0.9
20–34 anos	18.8	20.3	4.2	18.2	25.0	31.5	33.3	26.7
35–49 anos	38.8	35.1	37.5	38.1	36.2	33.7	38.1	35.8
50–64 anos	31.6	36.5	45.8	33.3	25.9	30.4	19.1	26.5
>=65 anos	10.2	8.1	12.5	10.0	11.8	4.4	9.5	10.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Nota: A taxa pode não totalizar 100 por cento devido a arredondamentos

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2017 e 2022.

A Tabela 6.3 analisa a nacionalidade dos proprietários e gestores. O número de proprietários/gestores cuja nacionalidade é moçambicana aumentou de perto de 95 por cento em 2012 para 98 por cento em 2017, e depois diminuiu ligeiramente em 2022 (97 por cento).

Pelo contrário, a percentagem de proprietários/gestores de outras nacionalidades diminuiu nas três rondas, como é o caso da categoria "Outros Africanos", que caiu de 2 por cento em 2012 para perto de 0 por cento em 2022. Um padrão semelhante ocorre para os proprietários/gestores de nacionalidade europeia. As tendências são semelhantes no painel desequilibrado, contudo a percentagem de proprietários e gestores não moçambicanos é ligeiramente mais elevada em comparação com o painel equilibrado ao longo dos anos.

Tabela 6.3: Nacionalidade do proprietário/gestor/inquirido

Painel a: Painel equilibrado			
	2012	2017	2022
	%	%	%
Moçambicano	94.4	98.1	97.4
Outros africanos	2.1	1.0	0.3
Europeu	2.1	1.0	0.9
Asiático	1.4	0.0	0.9
Outras	0.0	0.0	0.6
Total	100.0	100.0	100.0

Painel b: Painel desequilibrado			
	2012	2017	2022
	%	%	%
Moçambicano	91.4	97.5	96.1
Outros africanos	2.4	1.3	0.4
Europeu	3.9	1.3	1.3
Asiático	2.1	0.0	1.1
Outras	0.2	0.0	1.1
Total	100.0	100.0	100.0

Nota: A taxa pode não totalizar 100 por cento devido a arredondamentos

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

6.2 Características individuais: educação e experiência de gestão

A Tabela 6.4 ilustra o nível de educação alcançado pelos proprietários/gestores nas três rondas de inquérito. Em 2022, a percentagem mais elevada dos proprietários completou o ensino secundário (ESG2), quase 22 por cento, enquanto nas rondas anteriores, a categoria com a percentagem mais elevada foi a que se refere a ter completado apenas o ensino primário (ESG1). Ou seja, há um aumento progressivo da percentagem de proprietários que concluíram o ensino secundário (ESG2). Esta tendência é confirmada na amostra desequilibrada. Um padrão semelhante ocorre na amostra equilibrada a níveis superiores de educação: a percentagem de proprietários/gestores que têm um nível académico superior corresponde a 13 por cento em 2022, aumentando constantemente a partir de cerca de 8 por cento em 2012. O aumento é menos substancial na amostra desequilibrada. Apenas uma minoria de menos de 1 por cento é não alfabetizado em 2022.

O aumento da educação média na amostra equilibrada provém quer dos proprietários/gestores que continuam a sua educação, quer dos proprietários/gestores com níveis de educação mais elevados que substituem os proprietários/gestores com níveis de educação mais baixos ao longo do tempo.

Tabela 6.4: Educação do proprietário/gestor/inquirido

Painel a: Painel equilibrado				
	2012	2017	2022	Total
	%	%	%	%
Não alfabetizado	0.4	1.3	0.9	0.9
Literacia	0.0	1.0	3.5	1.6
Primário EP1	17.5	20.3	12.1	16.5
Primário EP2	21.4	12.7	13.9	15.8
Secundário ESG1	24.2	22.9	20.7	22.5
Secundário ESG2	16.8	20.0	21.8	19.7
Técnico Básico	0.0	4.1	2.4	2.2
Técnico Elementar	4.9	0.3	1.5	2.1
Técnico Médio	6.3	8.3	9.4	8.1
Superior	8.1	8.9	13.0	10.1
Formação de professores	0.0	0.0	0.9	0.3
Não sabe	0.4	0.3	0.0	0.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Painel b: Painel desequilibrado				
	2012	2017	2022	Total
	%	%	%	%
Não alfabetizado	0.2	1.2	0.9	0.7
Literacia	0.0	1.0	3.1	1.2
Primário EP1	16.6	19.7	10.1	15.4
Primário EP2	19.3	12.4	13.2	15.6
Secundário ESG1	19.9	21.4	20.2	20.4
Secundário ESG2	19.0	19.4	24.3	20.7
Técnico Básico	0.0	3.7	3.3	2.0
Técnico Elementar	3.8	0.5	1.1	2.1
Técnico Médio	7.5	9.2	10.1	8.8
Superior	12.5	11.2	12.9	12.3
Formação de professores	0.0	0.0	0.9	0.3
Não sabe	1.4	0.3	0.0	0.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Nota: A taxa pode não totalizar 100 por cento devido a arredondamentos.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

De acordo com a Tabela 6.5, a maioria dos proprietários/gestores tem 11 a 35 anos de experiência de gestão, com cerca de 30 por cento de proprietários/gestores nas categorias de 11-20 anos e 21-35 anos em 2022. Os anos de experiência de gestão total aumentaram em comparação com os anos anteriores, como aconteceria logicamente quando se assumisse que a maioria dos proprietários/gestores permaneceria a mesma nas três rondas. Em particular, no painel equilibrado houve uma diminuição substancial na categoria 3-5 anos, com uma taxa de 21 por cento de proprietários pertencentes a esta categoria em 2012 e apenas 7 por cento em 2022. A taxa de proprietários com 21-35 anos de experiência de gestão aumentou constantemente de quase 14 por cento em 2012 para 30 por cento em 2022. A percentagem de proprietários/gestores com mais de 35

anos de experiência de gestão aumentou acentuadamente de 2012 para 2017, mais do dobro, passando de cerca de 8 por cento para mais de 17 por cento. Em 2022, contudo, a percentagem de proprietários na categoria mais elevada diminuiu novamente, o que sugere uma rotação na gestão/propriedade, potencialmente favorecida por uma nova lei da reforma.⁴ As tendências e os níveis são comparáveis no painel desequilibrado.

Tabela 6.5: Anos de experiência total de gestão

Painel a: Painel equilibrado				
	2012	2017	2022	Total
	%	%	%	%
0-2 anos	4.9	2.5	2.7	3.3
3-5 anos	21.1	3.8	6.8	10.1
6-10 anos	22.8	17.1	20.7	20.1
11-20 anos	29.1	36.2	29.8	31.7
21-35 anos	13.7	22.9	30.4	22.8
>35 anos	8.4	17.5	9.7	11.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Painel b: Painel desequilibrado				
	2012	2017	2022	Total
	%	%	%	%
0-2 anos	9.4	2.9	3.8	5.2
3-5 anos	20.1	3.8	6.7	9.9
6-10 anos	21.7	17.1	20.4	19.7
11-20 anos	27.8	36.1	29.5	31.1
21-35 anos	13.0	22.8	30.0	22.3
>35 anos	8.0	17.4	9.6	11.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Nota: A taxa pode não totalizar 100 por cento devido a arredondamentos.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

6.3 Características pessoais do proprietário/gestor

A Figura 6.1 mostra a propensão para o risco, definida como a tendência de um indivíduo para assumir ou evitar riscos (Wang et al 2016), em 2017 e 2022. No nosso questionário IIM, a pergunta sobre a propensão para o risco é respondida numa escala de 0 a 10, em que 0 corresponde a "Eu evito todos os riscos" e 10 corresponde a "Eu estou completamente disposto a correr riscos".

Em 2017, aproximadamente 25 por cento dos empresários evitaram assumir todos os riscos (0) e menos de 5 por cento dos empresários estavam completamente dispostos a assumir riscos (10). Pelo contrário, ao analisar a situação em 2022, apenas cerca de 11 por cento dos gestores de empresas se definem como completamente aversos ao risco (0), e existe uma propensão média muito maior para assumir riscos em comparação com 2017, com quase 20 por cento dos inquiridos completamente

⁴ Ver art.º 28 – 31 do Decreto n.º 53/2007.

dispostos a assumir riscos (10) em 2022. Esta mudança para uma maior propensão para assumir riscos reflecte-se também no painel desequilibrado.

Figura 6.1: Propensão das empresas para o risco

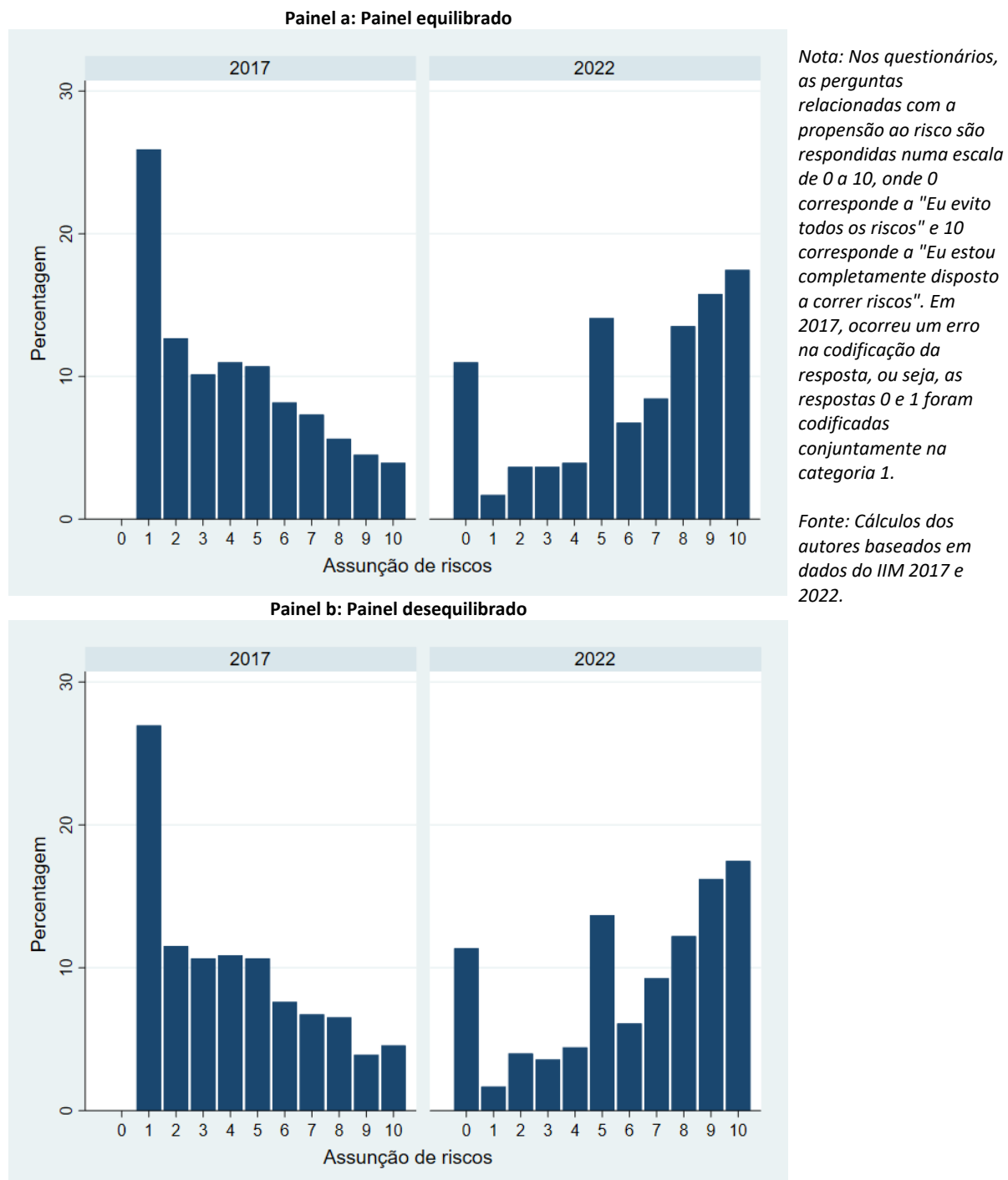
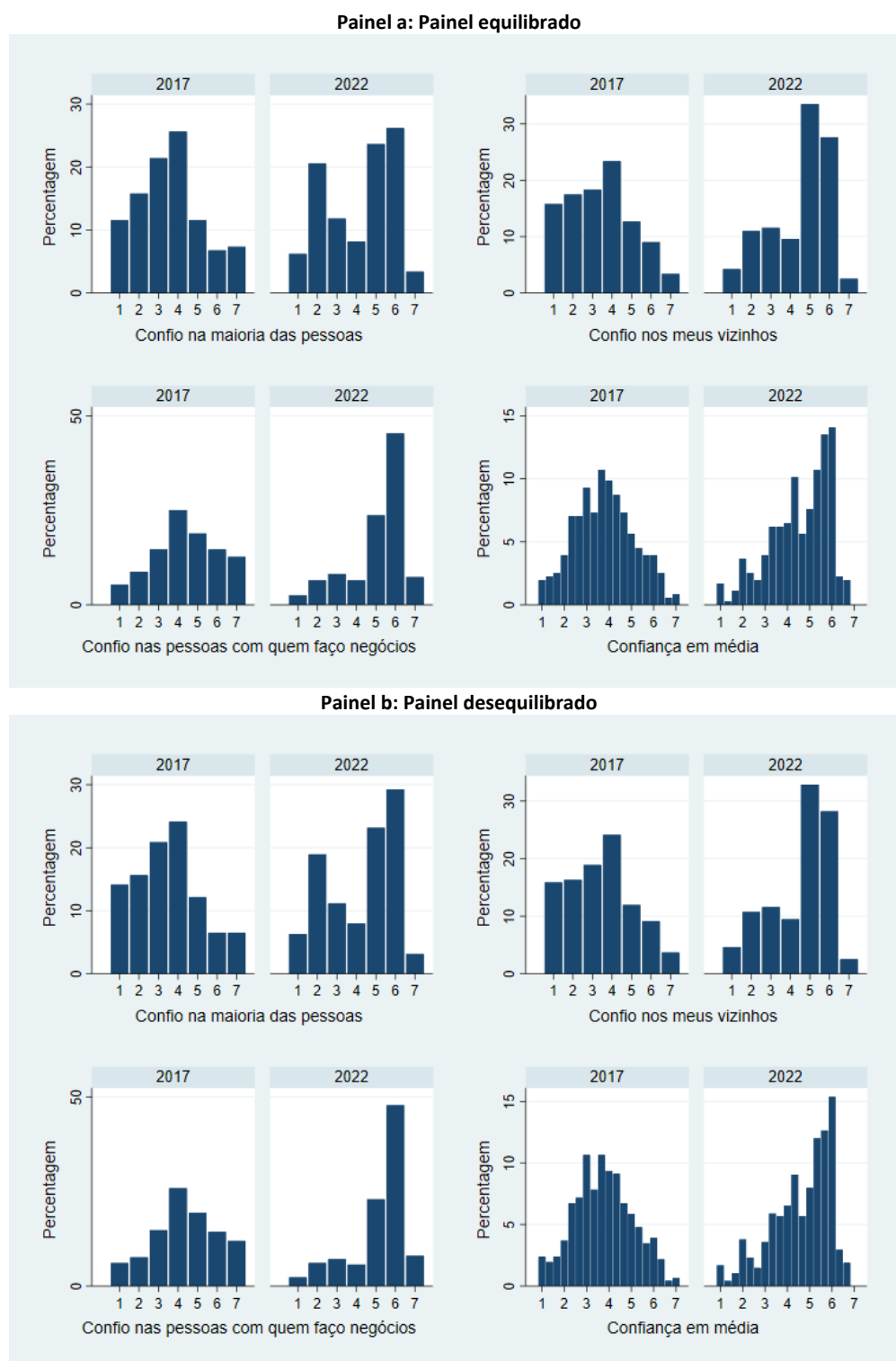


Figura 6.2: Níveis de confiança das empresas



Nota: Nos questionários, as perguntas relacionadas com a confiança são codificadas numa escala de 7 pontos, desde "Discordo completamente" a "Concordo completamente".

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2017 e 2022.

A Figura 6.2 analisa as respostas às afirmações "Em geral, confio na maioria das pessoas" (painel a), "Confio nos meus vizinhos" (painel b), e "Confio nas pessoas com quem faço negócios" (painel c), cujas respostas são codificadas numa escala de 7 pontos desde "Discordo completamente" a "Concordo

completamente". Apresentamos também uma média das respostas às três perguntas acima mencionadas para os dois anos (painel d). Ao comparar 2017 e 2022, a distribuição deslocou-se para a direita, indicando um aumento da confiança dos inquiridos em média. Isto é especialmente verdade para as afirmações relacionadas com vizinhos e com contactos comerciais, enquanto a distribuição da confiança dos inquiridos na maioria das pessoas não mudou tão drasticamente. Em particular, olhando para a confiança nos vizinhos e contactos comerciais, a distribuição é mais enviesada em 2022 do que em 2017, com uma percentagem muito mais elevada de inquiridos a escolher os valores 5 "Concordo um pouco" e 6 "Concordo". O mesmo é válido para o painel desequilibrado.

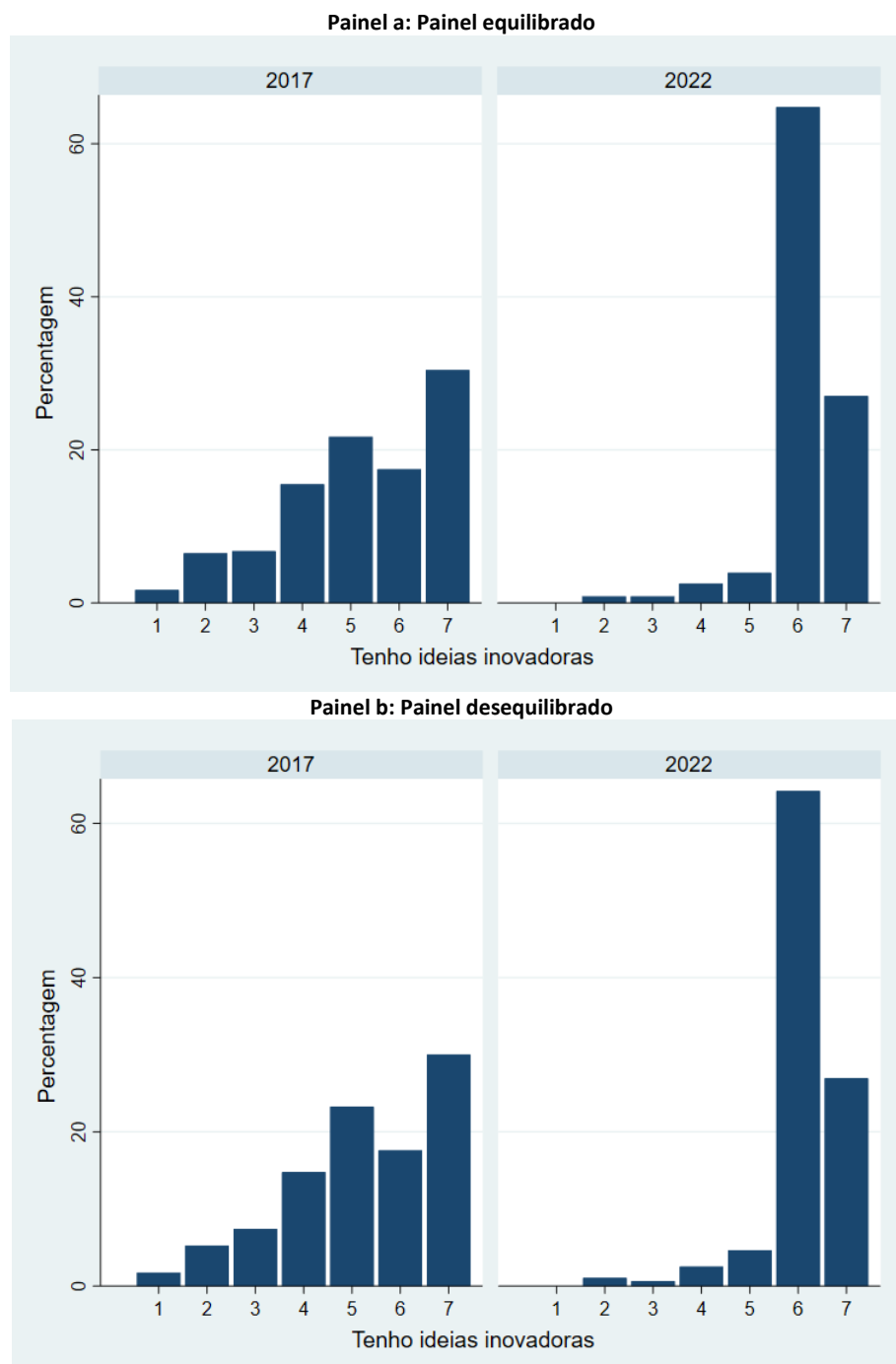
Medimos a Mentalidade Empreendedora (ME) com um conjunto de três afirmações ("Tenho ideias inovadoras", "Se algo não pode ser feito, encontro uma maneira", e "encontro frequentemente mais do que uma solução para um problema") respondido numa escala de 7 pontos desde "Muito falso" (1) a "Muito verdadeiro" (7). Discutimos conjuntamente as tendências e os níveis no painel equilibrado e desequilibrado, uma vez que são muito semelhantes.

As Figuras 6.3, 6.4 e 6.5 apresentam a distribuição das respostas a estas afirmações em 2017 e 2022. Enquanto as respostas dadas em 2017 foram distribuídas de forma mais uniforme entre as categorias, em 2022, a percentagem de respostas está muito mais concentrada na categoria "Verdadeiro" (6). Isto poderia reflectir uma maior concordância com as perguntas em 2022 em comparação com 2017, mas poderia também indicar uma menor exactidão por parte dos inquiridores ou dos inquiridos. Em particular, relativamente à primeira afirmação, "Tenho ideias inovadoras", em 2017 cerca de 30 por cento dos entrevistados responderam "Muito verdadeiro", enquanto 10 a 20 por cento dos inquiridos escolheram uma das três respostas de "Indeciso" para "Verdadeiro". Em 2022, a categoria com a maior percentagem de respostas é "Verdadeiro", com mais de 60 por cento dos inquiridos a escolherem esta resposta.

Quanto à afirmação "Se algo não pode ser feito, encontro uma maneira", a grande maioria dos inquiridos concordou, com cerca de 20 por cento a escolher uma das categorias entre "Algo Verdadeiro" e "Muito Verdadeiro". Em 2022, mais uma vez mais de 60 por cento dos inquiridos escolheram a resposta "Verdadeiro".

O desenvolvimento das respostas à afirmação "Muitas vezes encontro mais do que uma solução para um problema" é semelhante às duas anteriormente descritas, com a maioria a afirmar "Um pouco verdadeiro" em 2017 (cerca de 25 por cento) e a grande maioria dos inquiridos a escolher a opção "Verdadeiro" em 2022 (cerca de 60 por cento).

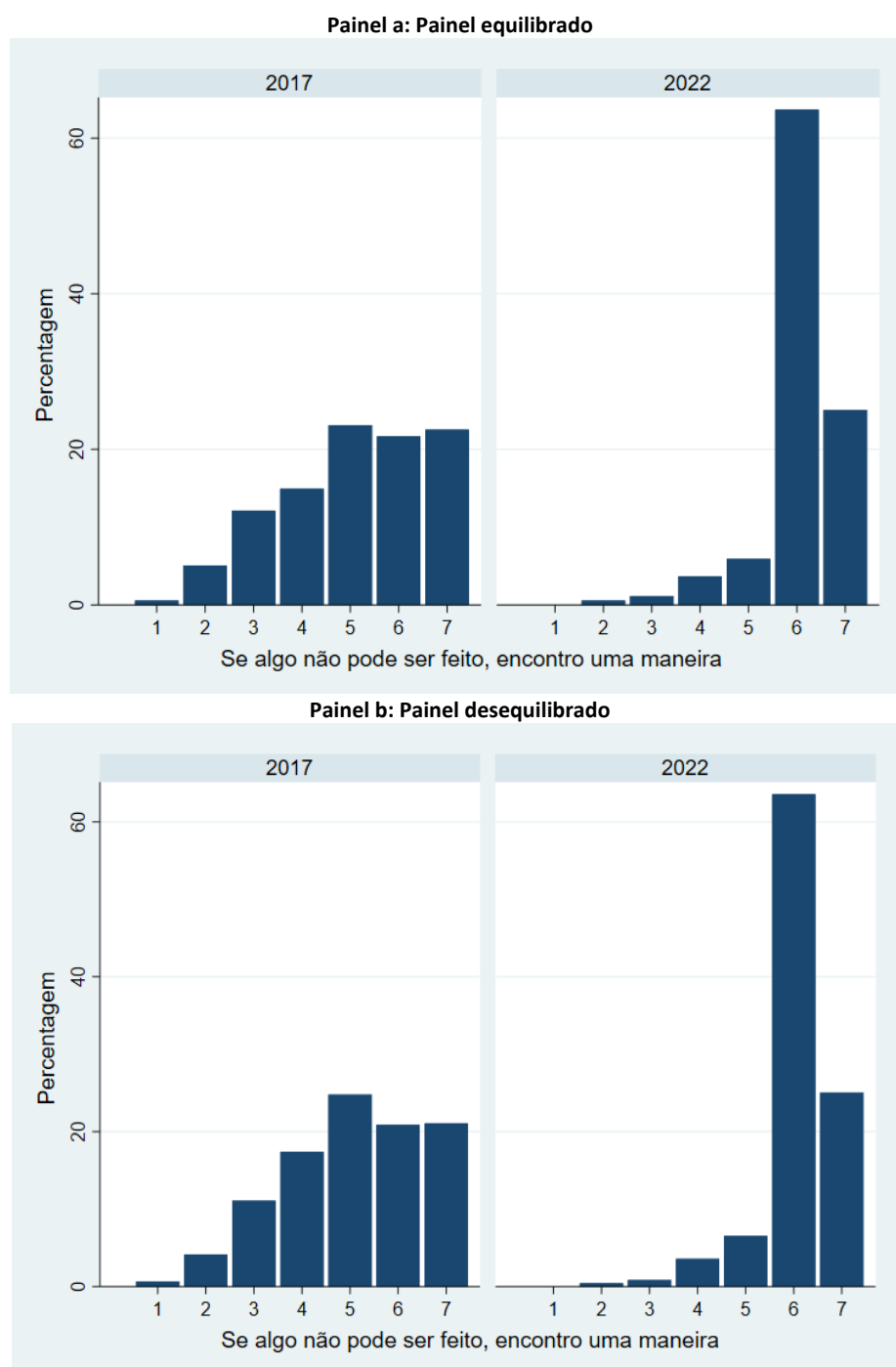
Figura 6.3: Características dos inquiridos com base em ideias inovadoras



Nota: Nos questionários, as perguntas relacionadas com ME, medidas com um conjunto de três afirmações ("Tenho ideias inovadoras", "Se algo não pode ser feito, encontro uma maneira", e "Encontro frequentemente mais do que uma solução para um problema") são respondidas numa escala de 7 pontos desde "Muito falso" (1) a "Muito verdadeiro" (7).

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2017 e 2022.

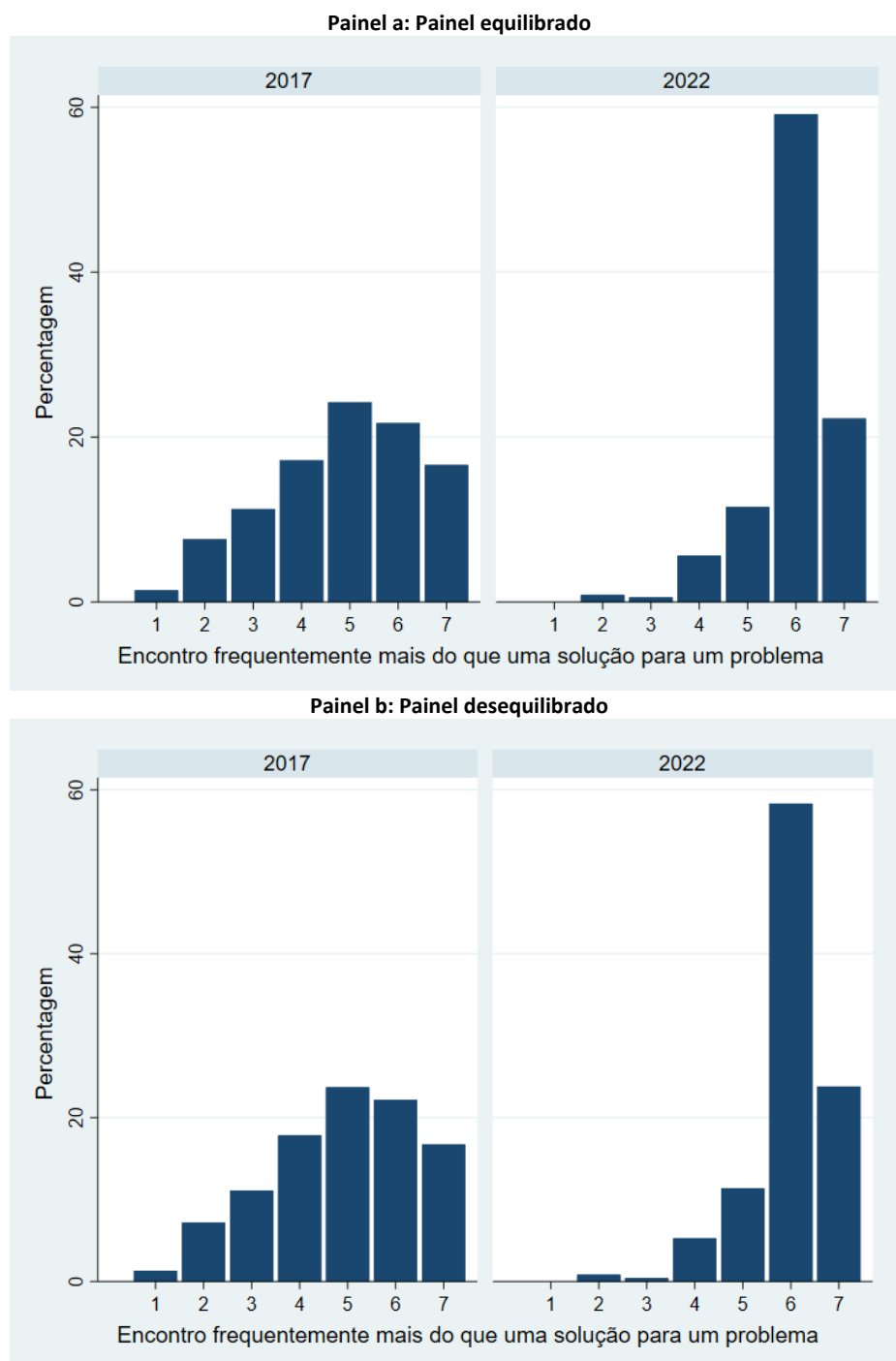
Figura 6.4: Características dos inquiridos com base na capacidade para encontrar alternativas



Nota: Nos questionários, as perguntas relacionadas com ME, medidas com um conjunto de três afirmações ("Tenho ideias inovadoras", "Se algo não pode ser feito, encontro uma maneira", e "Encontro frequentemente mais do que uma solução para um problema") são respondidas numa escala de 7 pontos desde "Muito falso" (1) a "Muito verdadeiro" (7).

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2017 e 2022.

Figura 6.5: Características dos inquiridos com base na capacidade de encontrar mais do que uma solução para os problemas



Nota: Nos questionários, as perguntas relacionadas com ME, medidas com um conjunto de três afirmações ("Tenho ideias inovadoras", "Se algo não pode ser feito, encontro uma maneira", e "Encontro frequentemente mais do que uma solução para um problema") são respondidas numa escala de 7 pontos desde "Muito falso" (1) a "Muito verdadeiro" (7).

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2017 e 2022.

6.4 Percepção sobre trabalhadores migrantes e empresas estrangeiras

A Tabela 6.6 mostra a opinião dos inquiridos sobre o impacto dos trabalhadores migrantes no desenvolvimento de Moçambique, com base numa escala de 7 pontos que vai de "Extremamente mau" a "Extremamente bom". A Tabela 6.6 mostra que a maioria das micro, pequenas e médias empresas considera positivo o impacto dos migrantes no desenvolvimento do país. No painel equilibrado, cerca de 51 por cento das microempresas, 46 por cento das pequenas empresas, e 56 por cento das empresas médias respondem "Bom" e cerca de 15-20 por cento das micro e pequenas empresas respondem "Muito bom" ou "Extremamente bom". A percentagem de empresas médias que respondem "Muito bom" é muito mais elevada, com 38 por cento. Uma percentagem muito baixa de inquiridos acredita que os migrantes têm um impacto negativo no desenvolvimento do país com uma percentagem acumulada abaixo dos 8 por cento a responder "Mau", "Muito mau" ou "Extremamente mau" na amostra equilibrada.

Tabela 6.6: Opinião sobre o impacto das pessoas/trabalhadores migrantes no desenvolvimento de Moçambique por dimensão da empresa

Painel a: Painel equilibrado				
	Micro	Pequenas	Médias	Total
	%	%	%	%
Extremamente mau	0.4	0.0	0.0	0.3
Muito mau	2.6	1.4	0.0	2.3
Mau	6.4	1.4	0.0	5.1
Nem bom nem mau	18.7	34.7	6.3	21.4
Bom	51.3	45.8	56.3	50.4
Muito bom	18.7	15.3	37.5	18.9
Extremamente bom	1.9	1.4	0.0	1.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Painel b: Painel desequilibrado				
	Micro	Pequenas	Médias	Total
	%	%	%	%
Extremamente mau	0.3	0.0	0.0	0.2
Muito mau	2.3	1.0	0.0	1.9
Mau	6.0	2.0	0.0	4.8
Nem bom nem mau	18.1	33.0	4.6	20.6
Bom	50.4	46.0	63.6	50.1
Muito bom	21.0	17.0	31.8	20.6
Extremamente bom	2.0	1.0	0.0	1.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Nota: A taxa pode não totalizar 100 por cento devido a arredondamentos.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2022.

A Tabela 6.7 apresenta a opinião dos inquiridos sobre qual deve ser a posição do governo relativamente à entrada de trabalhadores migrantes no país. Embora uma grande maioria dos inquiridos considere que o impacto dos migrantes no desenvolvimento do país é "Bom", "Muito bom" ou "Extremamente bom" (ver Tabela 6.6), a opção mais seleccionada pelas microempresas é "Estabelecer um limite rigoroso no número de pessoas admitidas", tanto no painel equilibrado como desequilibrado. Além disso, 2 por cento dos inquiridos das microempresas pensam que o governo deveria "Proibir a entrada a pessoas de outras nacionalidades", enquanto nenhum inquirido de pequenas ou médias empresas seleccionou essa opção. Nos painéis a e b, cerca de 40 por cento das pequenas empresas escolheram a opção "Permitir a entrada a todos, desde que haja emprego", enquanto quase um terço das empresas de média dimensão escolheu a opção "Permitir a entrada a todos, desde que haja emprego", "Estabelecer um limite rigoroso para o número de pessoas autorizadas a entrar" ou "Estabelecer um limite rigoroso na nacionalidade das pessoas autorizadas a entrar". No painel desequilibrado, a percentagem de empresas médias que escolhem a opção "Estabelecer um limite rigoroso na nacionalidade das pessoas" é mais elevada.

Tabela 6.7: O que deve o governo fazer relativamente à vinda de migrantes para trabalhar em Moçambique por dimensão da empresa

Painel a: Painel equilibrado				
	Micro	Pequenas	Médias	Total
	%	%	%	%
Permitir a entrada a todos	7.1	6.9	6.3	7.0
Permitir a entrada a todos, desde que haja emprego	26.6	40.3	31.3	29.6
Estabelecer um limite rigoroso para o número de pessoas autorizadas a entrar	39.7	34.7	31.3	38.3
Estabelecer um limite rigoroso na nacionalidade das pessoas autorizadas a entrar	24.7	18.1	31.3	23.7
Proibir a entrada de pessoas de outras nacionalidades	1.9	0.0	0.0	1.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Painel b: Painel desequilibrado				
	Micro	Pequenas	Médias	Total
	%	%	%	%
Permitir a entrada a todos	7.4	8.0	4.6	7.4
Permitir a entrada a todos, desde que haja emprego	27.5	39.0	31.8	30.1
Estabelecer um limite rigoroso para o número de pessoas autorizadas a entrar	38.0	31.0	22.7	35.8
Estabelecer um limite rigoroso na nacionalidade das pessoas autorizadas a entrar	25.2	22.0	40.9	25.3
Proibir a entrada de pessoas de outras nacionalidades	2.0	0.0	0.0	1.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Nota: A taxa pode não totalizar 100 por cento devido a arredondamentos.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2022.

Enquanto as Tabelas 6.6 e 6.7 mostram a atitude dos inquiridos em relação aos trabalhadores migrantes, as Tabelas 6.8 e 6.9 abaixo concentram-se nas opiniões dos inquiridos sobre as empresas estrangeiras que funcionam em Moçambique. Em particular, a Tabela 6.8 retrata a opinião sobre o impacto das empresas estrangeiras no desenvolvimento de Moçambique, enquanto a Tabela 6.9 analisa o que os inquiridos pensam que o governo deveria fazer em relação às empresas estrangeiras que pretendem criar uma empresa em Moçambique. Tal como o que foi discutido relativamente aos trabalhadores migrantes, a Tabela 6.8 a (equilibrada) mostra que, para as micro, pequenas e médias empresas, os proprietários/gestores acreditam que as empresas estrangeiras têm um impacto "bom" (54 por cento das microempresas, 51 por cento das pequenas empresas e 50 por cento das empresas médias, respectivamente). Apenas cerca de 6 por cento das microempresas e 3 por cento das pequenas empresas consideram que o impacto das empresas estrangeiras é "mau", "muito mau", ou "extremamente mau", e as empresas médias não conseguem ver qualquer influência negativa. Uma percentagem considerável de inquiridos (quase 20 por cento na amostra total) considera que o impacto das empresas estrangeiras não é mau nem bom. Os níveis são comparáveis no painel desequilibrado.

Tabela 6.8: Opinião sobre o impacto das empresas estrangeiras no desenvolvimento de Moçambique por dimensão da empresa

Painel a: Painel equilibrado				
	Micro	Pequenas	Médias	Total
	%	%	%	%
Extremamente mau	1.1	0.0	0.0	0.9
Muito mau	0.8	0.0	0.0	0.6
Mau	4.5	2.8	0.0	4.0
Nem bom nem mau	18.4	26.4	12.5	19.7
Bom	54.3	51.4	50.0	53.5
Muito bom	20.6	16.7	37.5	20.6
Extremamente bom	0.4	2.8	0.0	0.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Painel b: Painel desequilibrado				
	Micro	Pequenas	Médias	Total
	%	%	%	%
Extremamente mau	1.4	0.0	0.0	1.1
Muito mau	1.1	0.0	0.0	0.8
Mau	4.5	2.0	0.0	3.8
Nem bom nem mau	16.7	25.0	13.6	18.3
Bom	53.8	52.0	54.6	53.5
Muito bom	21.5	19.0	31.8	21.5
Extremamente bom	0.9	2.0	0.0	1.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Nota: A taxa pode não totalizar 100 por cento devido a arredondamentos.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2022.

Tabela 6.9: O que deve o governo fazer relativamente à vinda de empresas estrangeiras para Moçambique por dimensão da empresa

Painel a: Painel equilibrado				
	Micro	Pequena	Médias	Total
	%	s %	%	%
Permitir a entrada a todos	7.9	4.2	0.0	6.8
Permitir a entrada a todos, desde que haja emprego	25.8	37.5	31.3	28.5
Estabelecer um limite rigoroso para o número de pessoas autorizadas a entrar	34.1	31.9	31.3	33.5
Estabelecer um limite rigoroso na nacionalidade das pessoas autorizadas a entrar	30.7	26.4	37.5	30.1
Proibir a entrada de pessoas de outras nacionalidades	1.5	0.0	0.0	1.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Painel b: Painel desequilibrado				
	Micro	Pequena	Médias	Total
	%	s %	%	%
Permitir a entrada a todos	8.2	7.0	0.0	7.6
Permitir a entrada a todos, desde que haja emprego	26.9	36.0	31.8	29.1
Estabelecer um limite rigoroso para o número de pessoas autorizadas a entrar	32.9	27.0	22.7	31.2
Estabelecer um limite rigoroso na nacionalidade das pessoas autorizadas a entrar	30.3	30.0	45.5	31.0
Proibir a entrada de pessoas de outras nacionalidades	1.7	0.0	0.0	1.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Nota: A taxa pode não totalizar 100 por cento devido a arredondamentos.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2022.

Embora a maioria dos inquiridos considere que o impacto das empresas estrangeiras é positivo para o desenvolvimento (Tabela 6.8), muitos inquiridos ainda acreditam que a sua entrada deve ser controlada e condicionada. Em particular, 34 por cento dos proprietários/gestores de microempresas consideram que o governo deveria estabelecer um limite rigoroso no número de pessoas admitidas, enquanto mais de um terço dos inquiridos de pequenas empresas (38 por cento) seleccionou a opção "Permitir a entrada a todos, desde que haja emprego". Cerca de 37 por cento dos inquiridos de empresas de média dimensão (45 por cento no painel desequilibrado) seleccionou a opção "Estabelecer um limite rigoroso na nacionalidade das pessoas autorizadas a entrar". A percentagem de inquiridos que pensam que o governo deveria permitir a entrada incondicional de empresas estrangeiras é mais elevada entre as microempresas (8 por cento tanto na amostra equilibrada como desequilibrada), enquanto é apenas 4 por cento (painel equilibrado) entre as pequenas empresas e 0 por cento entre as empresas médias.

6.5 Género do proprietário/gestor e desempenho da empresa

A literatura académica mostra que existem diferenças no empreendedorismo masculino e feminino, e em particular que o género do proprietário ou gestor pode influenciar o desempenho da empresa. As evidências empíricas, contudo, relatam resultados mistos, com alguns estudos a concluírem que empresas detidas ou geridas por mulheres têm um desempenho inferior (Robb e Wolken, 2002; Klapper e Parker, 2010; Khalife e Chalouhi, 2013; Tandrayen-Ragoobur e Kasseeah, 2016), enquanto outros estudos desafiam esta conclusão (Robb e Watson, 2012; Zolin et al., 2013; Milanov et al., 2015). Alguns estudos explicam a hipótese de subdesempenho feminino com restrições estruturais (tais como dificuldades no acesso ao financiamento) ou contextos sociais e normas de género (ver Tandrayen-Ragoobur e Kasseeah, 2016). Investigamos se existem diferenças no desempenho de empresas detidas ou geridas por mulheres (lideradas por mulheres) em comparação com empresas lideradas por homens.

As regressões OLS na coluna 1 ilustram que as empresas lideradas por mulheres têm maiores rendimentos, valor acrescentado e produtividade laboral. Isto é um resultado surpreendente e fala contra as conclusões da literatura acima mencionada. Contudo, podemos apenas dizer que as empresas lideradas por mulheres são geralmente mais produtivas, mas não que ter uma proprietária ou gestora do género feminino faz com que as empresas tenham um desempenho mais elevado. Para aprofundar esta relação, concentramo-nos nas receitas (Tabela 6.10) e interagimos a variável liderada por mulheres com uma variável artificial que assume o valor de 1 quando a empresa é pequena (10 a 49 trabalhadores) ou média (mais de 49 trabalhadores), e o valor de 0 quando a empresa é micro (menos de 10 trabalhadores). Olhando para o coeficiente de interação entre os dois termos – (1) liderada por mulheres e (2) PME –, podemos ver que os rendimentos obtidos pelas empresas lideradas por mulheres dependem da dimensão da empresa. Ou seja, as pequenas e médias empresas com um proprietário/gestor do género feminino têm rendimentos mais elevados em comparação com as PME lideradas por homens, enquanto o mesmo não acontece com as microempresas lideradas por mulheres. No entanto, este primeiro resultado também não pode ser interpretado como causal.

Tabela 6.10: Género do proprietário/gestor e receita

	(1) Receita OLS	(2) Receita OLS	(3) Receita OLS	(4) Receita EF
PME = 1			2.332*** (0.298)	
Liderada por mulher = 1			0.103 (0.333)	
PME# Liderada por mulher			3.054*** (0.846)	
Sul	0.067 (0.189)	-0.052 (0.162)	-0.013 (0.198)	
Alimentar	-0.460 (0.531)	-0.828* (0.467)	-0.551 (0.526)	
Têxteis	-1.388*** (0.511)	-1.616*** (0.449)	-1.883*** (0.512)	
Madeira	-1.421*** (0.495)	-1.667*** (0.428)	-1.588*** (0.497)	
Papel	-0.620 (0.842)	-0.909 (0.577)	-0.529 (0.804)	
Química	0.119 (0.739)	0.204 (0.782)	0.653 (0.674)	
Minerais	-0.646 (0.573)	-0.866* (0.502)	-0.677 (0.569)	
Metalúrgica	-1.195** (0.516)	-1.416*** (0.445)	-1.441*** (0.531)	
Liderada por mulher	1.208*** (0.366)	0.976*** (0.285)		1.004** (0.479)
Dimensão da empresa	1.217*** (0.131)	1.255*** (0.116)		0.701** (0.307)
Equilibrada		-0.138 (0.184)		
ano = 2022				0.824*** (0.189)
EF Empresa e Ano	Não	Não	Não	Sim
Observações	710	935	710	710
R²	0.315	0.337	0.258	0.080

Erros padrão robustos entre parênteses *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

Para controlar para características de empresa não observadas no tempo – variáveis que podem ser as verdadeiras determinantes de um melhor desempenho da empresa em vez de ter uma proprietária/gerente do género feminino – fizemos correr regressões EF (Tabela 6.10 coluna 4; Tabela 6.11 e 6.12 coluna 3). Olhando para a Tabela 6.10 coluna 4, vemos que, mesmo após a eliminação do efeito dessas características não observadas, as empresas lideradas por mulheres têm rendimentos significativamente mais elevados. No caso dos outros dois indicadores de desempenho, ou seja, valor acrescentado e produtividade laboral, vemos que a associação entre as mulheres proprietárias/gestoras e o desempenho é estatisticamente insignificante. Isto significa que as verdadeiras determinantes do maior valor acrescentado e da maior produtividade laboral são características não observadas da empresa e não o facto de a empresa ser propriedade ou gerida por uma mulher.

Tabela 6.11: Gênero do proprietário/gestor e valor acrescentado

	(1) Valor Acrescentado OLS	(2) Valor Acrescentado OLS	(3) Valor Acrescentado OLS
Liderada por mulher	1.396*** (0.460)	1.889*** (0.406)	1.065 (0.698)
Dimensão da empresa	1.182*** (0.170)	0.743*** (0.158)	0.908** (0.361)
Sul	0.182 (0.266)	-0.052 (0.274)	
Alimentar	-1.062* (0.632)	-0.639 (0.828)	
Têxteis	-1.997*** (0.602)	-1.440* (0.777)	
Madeira	-2.150*** (0.559)	-1.687** (0.756)	
Papel	-1.758 (1.120)	-2.412** (1.100)	
Química	-1.061 (1.520)	-0.290 (1.686)	
Minerais	-1.030* (0.618)	-0.651 (0.888)	
Metalúrgica	-1.763*** (0.576)	-1.149 (0.780)	
Equilibrada		-1.915*** (0.234)	
ano = 2017			11.58*** (0.387)
ano = 2022			13.27*** (0.373)
EF Empresa e Ano	Não	Não	Sim
Observações	710	996	780
R ²	0.201	0.111	0.657

Erros padrão robustos entre parênteses *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

Tabela 6.12: Género do proprietário/gestor e produtividade laboral

	(1) Produtividade Laboral OLS	(2) Produtividade Laboral OLS	(3) Produtividade Laboral OLS
Liderada por mulher	1.118*** (0.406)	0.820*** (0.308)	0.655 (0.607)
Dimensão da empresa	0.246* (0.138)	0.313*** (0.108)	-0.078 (0.329)
Sul	-0.186 (0.227)	-0.313* (0.179)	
Alimentar	-0.924 (0.583)	-0.992** (0.486)	
Têxteis	-1.761*** (0.558)	-1.737*** (0.468)	
Madeira	-1.945*** (0.527)	-1.932*** (0.447)	
Papel	-1.216 (0.870)	-1.220** (0.604)	
Química	-0.690 (1.143)	-0.595 (0.954)	
Minerais	-1.000* (0.601)	-0.960* (0.516)	
Metalúrgica	-1.698*** (0.545)	-1.719*** (0.465)	
Painel equilibrado		-0.527*** (0.165)	
ano = 2022			1.293*** (0.216)
EF Empresa e Ano	Não	Não	Sim
Observações	710	926	710
R ²	0.060	0.086	0.110

Erros padrão robustos entre parênteses *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

6.6 Conclusão

Este capítulo apresentou os níveis e tendências de algumas características chave dos proprietários e gestores de empresas, tanto em termos de características demográficas como de traços de personalidade. O nível de educação alcançado pelos proprietários e gestores aumentou entre 2012 e 2022, e o mesmo se aplica ao nível de propensão para o risco e ao nível de confiança. A percentagem de empresas detidas ou geridas por mulheres aumentou apenas ligeiramente na amostra equilibrada, impulsionada por um aumento da percentagem de empresas geridas por mulheres, enquanto diminuiu na amostra desequilibrada. É importante notar que a análise apresentada revelou que as empresas lideradas por mulheres têm um desempenho mais elevado em comparação com as empresas geridas por homens. Em particular, as empresas lideradas por mulheres têm rendimentos mais elevados mesmo quando se compara com as características não observadas das empresas.

Dada a estagnação da participação das mulheres no sector manufactureiro e os resultados muito promissores em termos de desempenho, é fundamental apoiar o empreendedorismo feminino com

programas, formações e esquemas de apoio específicos. Além disso, o desenvolvimento do capital humano deve continuar a ser um foco crítico da política governamental. Isto significa não só aumentar a participação na educação, mas também desenvolver programas profissionais e técnicos que reflectam as necessidades do mercado e da população visada. Isto deve também ser acompanhado pela oferta de programas e formações que visem o desenvolvimento das capacidades empresariais e de gestão dos proprietários de empresas.

7 Práticas de gestão

A importância da gestão de empresas já foi considerada pelo governo moçambicano na sua Estratégia Industrial de 1997 (GdM, 1997). Na estratégia, o governo fez da "formação que desenvolve capacidades de gestão e espírito empresarial" uma acção prioritária para apoiar a indústria moçambicana (ibid). A transformação estrutural de uma economia combina tipicamente o crescimento da produtividade dentro do sector e o rápido movimento da mão-de-obra de emprego de baixa produtividade na agricultura para emprego de alta produtividade na indústria manufactureira (Newfarmer et al., 2018). O nível de qualidade da gestão constitui uma importante alavanca para estimular esse crescimento da produtividade no interior do sector e impulsionar a transformação estrutural.

Na literatura académica, a gestão é conhecida por ser uma importante determinante da produtividade das grandes empresas (Bloom e van Reenen 2007; Bloom et al. 2016). De acordo com Bloom et al. (2013), uma explicação natural para as "diferenças espantosas" de produtividade tanto nas empresas como nos países reside na variação das práticas de gestão. Mais recentemente, McKenzie e Woodruff (2017) fornecem evidências de que a gestão é também importante para as micro e pequenas empresas nas economias emergentes. Com base nas suas pesquisas anteriores, Bloom et al. (2021) realizaram a primeira análise em larga escala do papel das práticas de gestão no desempenho das exportações, e descobriram que as empresas mais bem geridas têm mais probabilidades de exportar, vender mais produtos para mais destinos, e obter maiores receitas de exportação e lucros. Esta evidência indica que a gestão das empresas poderia desempenhar um papel importante no apoio a que Moçambique alcance o seu objectivo de industrialização através do reforço das empresas manufactureiras.

Apesar do foco político inicial nas MPME manufactureiras, incluindo as suas capacidades de gestão, e apesar do forte crescimento económico no país entre 1993 e 2014, a economia moçambicana não sofreu transformações estruturais (Cruz e Mafambissa, 2018). Neste contexto, é importante investigar qual é o actual nível de qualidade de gestão entre as micro, pequenas e médias empresas do sector manufactureiro moçambicano e como se tem desenvolvido ao longo do tempo. Um nível baixo ou a falta de melhorias ao longo do tempo podem ajudar a explicar porque é que o sector manufactureiro não conseguiu ver o crescimento da produtividade e impulsionar a transformação estrutural do país. Neste capítulo, analisamos também se podemos confirmar a relação positiva entre a gestão e o desempenho da empresa que foi encontrada na literatura no caso das empresas manufactureiras moçambicanas. Ao lançar alguma luz sobre estas questões, este capítulo visa informar as actuais

políticas industriais e de desenvolvimento de Moçambique e dar uma visão sobre se é necessário um maior foco na gestão.

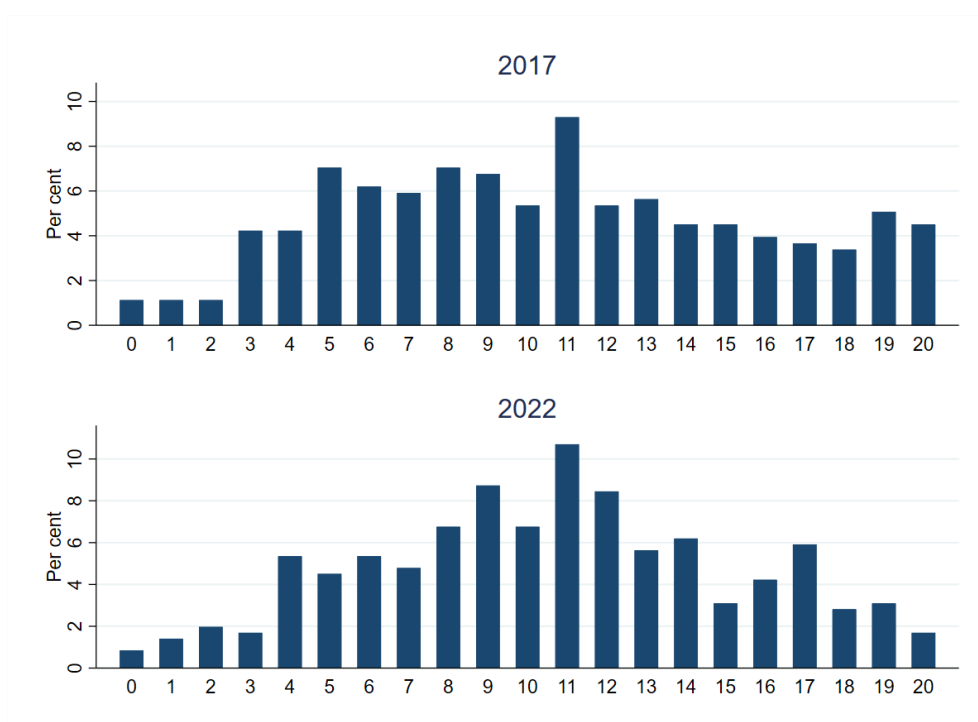
7.1 Práticas de gestão

Este capítulo faz uso de um índice de prática empresarial desenvolvido por McKenzie e Woodruff (2017). O índice de práticas de gestão baseia-se num conjunto de 26 questões que medem as principais práticas de gestão utilizadas no funcionamento diário das pequenas empresas e que devem ser vistas como "melhores práticas" (McKenzie e Woodruff, 2017). Consideramos apenas 20 destas questões, uma vez que o questionário não inquiriu sobre todas as 26.

As 20 perguntas baseadas em McKenzie e Woodruff (2017) estão agrupadas em quatro sub-índices: i) comercialização, ii) controlo de *stocks* & compras, iii) manutenção de registos, e iv) planeamento financeiro. Incluem perguntas sobre publicidade, a relação da empresa com o fornecedor, se a empresa visitou concorrentes para ver produtos e preços, e se a empresa mantém registos de compras e vendas (a Tabela 7.2 fornece uma lista completa). As actividades são registadas como "sim" ou "não", e codificamo-las como 1 e 0. Todas as actividades destinam-se a ser práticas que possam ser aprendidas em vez de reflectirem capacidades empresariais inatas.

Em média, as empresas inquiridas aplicaram cerca de 11 das 20 práticas de gestão (55 por cento) consideradas no índice de práticas de gestão tanto em 2017 como em 2022. Assim, durante o período de cinco anos, o número médio de práticas aplicadas não aumentou. A Figura 7.1 mostra que apenas muito poucas empresas, cerca de 1 por cento, não utilizaram nenhuma das práticas tanto em 2017 como em 2022. Além disso, o número de empresas que utilizam menos de 4 práticas diminuiu de cerca de 8 por cento em 2017 para 6 por cento em 2022. Ao mesmo tempo, o número de empresas que utilizaram todas as práticas de gestão diminuiu de 16 para 6 entre as duas rondas do inquérito. Globalmente, não há uma tendência clara. Enquanto menos empresas aplicam apenas muito poucas práticas, menos empresas em 2022 também utilizam muitas práticas de gestão em comparação com 2017. Estes resultados indicam que existe alguma margem para melhorias em termos do nível de qualidade de gestão no sector manufactureiro: as empresas utilizam cerca de 55 por cento das práticas de gestão que inquirimos e não houve qualquer aumento na utilização ao longo do tempo. Em comparação, utilizando o mesmo índice de práticas de gestão, McKenzie e Woodruff (2017) constatam que no Gana as empresas utilizam 44 por cento, no Quénia 52 por cento e na Nigéria 76 por cento das práticas de gestão em média.

Figura 7.1: Número de práticas de gestão aplicadas em 2017 e 2022



Nota: Painel equilibrado para as rondas do inquérito de 2017 e 2022.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2017 e 2022.

7.2 Práticas de gestão e dimensão da empresa

A Tabela 7.1 mostra o número médio de práticas de gestão utilizadas pelas empresas manufactureiras em 2017 e 2022 e decompõe-nas pelos sub-índices acima mencionados. Em média, houve um aumento muito ligeiro ao longo do tempo na utilização de práticas de comercialização e planeamento financeiro de 3,8 para 34,0 e 2,1 para 2,2, respectivamente. Por contraste, as práticas de compra e controlo de *stocks*, bem como de custos e manutenção de registos, são utilizadas um pouco menos em 2022 do que em 2017.

A Tabela 7.1 também indica que a utilização de práticas de gestão varia de acordo com as categorias de dimensão da empresa. Para ver claramente a evolução na utilização de práticas de gestão ao longo do tempo por dimensão da empresa, apenas as 298 empresas que não alteraram a sua classificação de dimensão ao longo do tempo são descritas abaixo. Entre estas empresas, as microempresas, em média, empregavam 9,0 das 20 práticas de gestão em comparação com 15,0 e 16,4 para as pequenas e médias empresas em 2017. Isto indica que as empresas maiores também recorrem a mais práticas de gestão.

Apenas as microempresas conseguiram aumentar a sua utilização global de práticas de gestão ao longo do tempo, enquanto as pequenas e médias empresas viram o efeito inverso. As 14 empresas médias inquiridas, em particular, viram uma grande diminuição na sua utilização média de práticas de gestão de 16,4 para 14,0, impulsionada por uma diminuição na utilização de práticas de comercialização. Isto pode estar relacionado com a falta de capital financeiro suficiente para fazer comercialização durante a pandemia da COVID-19. As microempresas, o maior grupo de empresas inquiridas, não estão particularmente atrasadas na aplicação de práticas manutenção de custos e registos, bem como de planeamento financeiro. Isto é provavelmente explicado pelos proprietários de microempresas que não possuem conhecimentos suficientes sobre como gerir financeiramente um negócio. Embora em 2022 as microempresas estejam a utilizar um pouco mais as práticas de manutenção de custos e registos e de planeamento financeiro, ainda empregam, em média, menos de 2 em cada 5 práticas para estas duas categorias. Por outro lado, as microempresas utilizavam mais práticas de compra e controlo de stocks do que as pequenas empresas em 2017, e, em 2022, utilizavam mais práticas do que as pequenas e médias empresas. As microempresas também aplicam mais práticas de comercialização do que as médias empresas em 2022.

Se olharmos para toda a amostra de 355 empresas, incluindo as que mudaram a sua classificação de dimensão de empresa, estas tendências não são muito afectadas. A média do índice principal é maior para as microempresas (9,2 em 20 em 2017) e menor para as pequenas e médias empresas (13,9 e 15,4, respectivamente, em 2017). A média mais baixa referida na Tabela 7.1 para as microempresas surge provavelmente porque foram excluídas 18 empresas que eram micro em 2017 e cresceram até se tornarem pequenas empresas em 2022. Presumivelmente, estas tiveram um bom desempenho em comparação com outras microempresas na sua utilização de práticas de gestão, o que lhes permitiu crescer. Do mesmo modo, foram excluídas as pequenas e médias empresas com um desempenho inferior que diminuíram de tamanho ao longo do tempo, inflacionando assim os resultados para as pequenas e médias empresas em 2017 relatados na Tabela 7.1.

A Tabela 7.2 decompõe ainda os resultados e indica quantas empresas (percentagem da amostra) utilizaram as práticas de gestão individuais em 2017 e 2022. Em geral, as empresas manufactureiras em Moçambique em 2017 utilizaram mais frequentemente as seguintes práticas de gestão: comparação entre fornecedores alternativos (87 por cento das empresas), negociação com fornecedores para preços mais baixos (83 por cento) e visita a concorrentes para ver os preços (67 por cento). Em 2022, isto muda ligeiramente: negociação com fornecedores para preços mais baixos (80 por cento), comparação entre fornecedores alternativos (76 por cento) e utilização de ofertas especiais para atrair clientes (66 por cento). As práticas menos utilizadas em 2017 e 2022,

respectivamente, foram por esta ordem: ter declarações anuais de lucros e perdas e declarações de fluxo de caixa (32 por cento e 31 por cento), ter uma folha anual de receitas/despesas (34 por cento (inalterada)) e conhecer os custos detalhados de cada produto (38 por cento e 40 por cento, respectivamente). Em termos de categorias de práticas de gestão, pode-se ver que as práticas de compra e controlo de *stocks* foram utilizadas com mais frequência em ambos os anos, seguidas de práticas de comercialização. As práticas de manutenção de custos e registos, bem como de planeamento financeiro, foram utilizadas com menos frequência. Como já foi referido acima, esta tendência geral é impulsionada pelo comportamento das microempresas que constituem cerca de três quartos da amostra.

Tabela 7.1: Utilização média das práticas de gestão por ano, sub-índices e dimensão da empresa

	Todas Média	Micro Média	Pequenas Média	Médias Média
2017				
Índice principal: Índice de Práticas de gestão	10.6	9.0	15.0	16.4
Sub-índice A: Comercialização	3.8	3.7	4.5	4.9
Sub-índice B: Compras e controlo de <i>stocks</i>	2.2	2.2	2.1	2.4
Sub-índice C: Manutenção de custos e registos	2.4	1.7	4.3	4.6
Sub-índice D: Planeamento financeiro	2.1	1.4	4.2	4.5
Observações	355	239	45	14
2022				
Índice principal: Índice de Práticas de gestão	10.6	9.3	14.3	14.1
Sub-índice A: Comercialização	3.9	3.9	4.0	3.0
Sub-índice B: Compras e controlo de <i>stocks</i>	2.1	2.1	2.0	2.1
Sub-índice C: Manutenção de custos e registos	2.3	1.8	4.1	4.5
Sub-índice D: Planeamento financeiro	2.2	1.5	4.1	4.5
Observações	355	239	45	14

Nota: Painel equilibrado para as rondas do inquérito de 2017 e 2022.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2017 e 2022 de Moçambique.

A desagregação por tamanho de empresa – mais uma vez apenas olhando para as 290 empresas que não alteraram a sua dimensão – mostra que o quadro para as pequenas e médias empresas parece um pouco diferente da tendência geral. Em 2017, cerca de 93 por cento das pequenas empresas mantinham contas formais e tinham uma folha de receitas/despesas anuais, mas apenas ligeiramente mais de metade eram anunciadas sob qualquer forma e mencionavam que não ficavam frequentemente sem *stock*. Em 2022, as práticas mais utilizadas entre as pequenas empresas mudam e dizem respeito à manutenção de custos e registos – o número de vendas e custos de cada produto. As empresas de média dimensão utilizaram muitas práticas de gestão nas diferentes categorias. Apenas as práticas de comercialização não eram muito utilizadas, relativamente falando. A prática menos utilizada em 2017 foi a de assegurar frequentemente que não se esgotasse o *stock*. A diminuição da utilização de práticas de gestão ao longo do tempo por parte das empresas de média dimensão foi impulsionada por uma nova diminuição na utilização de práticas de comercialização. Por

exemplo, menos de um quarto das empresas de média dimensão fala com os clientes para ver porque deixaram de comprar os seus produtos em 2022.

Em 2022 foi colocada uma questão adicional específica de Moçambique – que não faz parte do índice de práticas de gestão – sobre se as empresas fornecem facturas formais aos clientes. As respostas foram codificadas numa escala de 5 pontos, de "Nunca" a "Sempre". Cerca de 41 por cento das empresas declaram que nunca aplicam esta prática comercial, 18 por cento raramente o fazem, 16 por cento fazem-no por vezes, 9 por cento fazem-no frequentemente, e 16 por cento mencionam que o fazem sempre. Mais uma vez, as microempresas impulsionam esta média. Das microempresas, 53 por cento nunca fornecem facturas formais e apenas 7 por cento fornecem-nas sempre. Por comparação, apenas 6 por cento das pequenas empresas e nenhuma empresa média nunca fornecem facturas formais, enquanto 36 por cento das pequenas empresas e a maioria das empresas médias declaram que o fazem sempre. Isto indica que a manutenção de custos e registos, bem como as práticas de planeamento financeiro, são mais relevantes para as empresas maiores.

Globalmente, estes resultados sugerem que à medida que as empresas crescem em dimensão, a utilização de práticas de comercialização, compra e controlo de *stocks*, o que inclui a interacção com clientes e fornecedores, perde importância em relação às práticas internas, tais como a manutenção de registos e o estabelecimento de objectivos. As empresas mais pequenas podem depender mais das interacções pessoais com os mesmos clientes para fazer negócios com sucesso, enquanto as empresas maiores já têm um grande número de clientes. Ao mesmo tempo, devido à maior quantidade de actividades das empresas maiores, torna-se mais importante para elas ter registos formalmente organizados e estabelecer objectivos específicos, enquanto as empresas mais pequenas são capazes de organizar as suas despesas e objectivos de uma maneira mais informal.

Tabela 7.2: Uso de práticas de gestão: taxa de empresas por ano e dimensão (%)

Práticas de gestão	2017	2022	2017			2022		
	Todas	Todas	Micro	Pequenas	Médias	Micro	Pequenas	Médias
Comercialização 1: Visitou concorrente para ver preços	67.3	61.7	67.8	71.1	57.1	61.1	71.1	35.7
Comercialização 2: Visitou concorrente para ver produtos	65.1	60.3	64.4	71.1	57.1	63.2	57.8	28.6
Comercialização 3: Perguntou aos clientes sobre oferta de outros produtos	59.4	59.4	59.4	64.4	57.1	59.4	55.6	35.7
Comercialização 4: Falou com clientes para ver porque deixaram de comprar	48.5	45.9	44.8	60.0	78.6	45.2	44.4	21.4
Comercialização 5: Usou oferta especial para atrair clientes	57.7	66.2	55.2	60.0	85.7	66.9	57.8	78.6
Comercialização 6: Perguntou ao fornecedor que produtos vendem bem	46.2	42.3	41.4	68.9	64.3	43.1	44.4	42.9
Comercialização 7: Faz publicidade de qualquer forma	39.4	55.2	32.6	53.3	85.7	50.2	71.1	57.1
Compras e controlo de <i>stocks</i> 1: Negociação com fornecedor para baixar preços	82.8	80.0	81.2	77.8	100.0	79.1	84.4	78.6
Compras e controlo de <i>stocks</i> 2: Compara fornecedores alternativos	87.3	76.3	86.2	82.2	92.9	74.1	82.2	100.0
Compras e controlo de <i>stocks</i> 3: Não fica sem <i>stock</i> frequentemente	53.2	56.3	51.5	51.1	50.0	61.5	37.8	28.6
Manutenção de custos e registos 1: Mantém contas formais	50.4	50.7	33.9	93.3	92.9	39.7	82.2	92.9
Manutenção de custos e registos 2: Regista cada compra e venda	47.3	41.1	34.7	86.7	92.9	28.9	77.8	92.9
Manutenção de custos e registos 3: Consegue documentar saldo de caixa	40.0	42.0	25.1	84.4	92.9	29.3	82.2	85.7
Manutenção de custos e registos 4: Usa registos financeiros para saber se vendas de produto aumentam ou diminuem	64.8	60.8	57.7	82.2	92.9	53.1	84.4	92.9
Manutenção de custos e registos 5: Custos detalhados de cada produto	38.0	39.7	23.0	80.0	85.7	25.1	86.7	85.7
Planeamento financeiro 1: Rever desempenho financeiro mensalmente	54.6	54.1	40.6	88.9	92.9	43.5	82.2	92.9
Planeamento financeiro 2: Ter objectivo de vendas para o próximo mês	42.5	49.6	32.2	66.7	85.7	38.9	86.7	85.7
Planeamento financeiro 3: Comparar vendas reais com objectivo definido	49.3	51.0	38.5	80.0	92.9	41.4	80.0	85.7
Planeamento financeiro 4: Ter declarações anuais de lucros e perdas e demonstração de fluxos de caixa	32.4	30.7	13.4	88.9	85.7	13.8	84.4	92.9
Planeamento financeiro 5: Ter folha anual de receitas/despesas	34.1	34.1	14.2	93.3	92.9	17.2	77.8	92.9
Específico de Moçambique: Fornecimento de facturas formais aos clientes		1.4				1.0	2.8	3.5
Observações	355	355	239	45	14	239	45	14

Nota: Painel equilibrado para as rondas do inquérito de 2017 e 2022.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2017 e 2022 de Moçambique.

7.3 Outras características das empresas

Até agora, concentrámo-nos na forma como a dimensão da empresa afecta a utilização de práticas de gestão no sector manufactureiro moçambicano. A Tabela 7.3 apresenta uma série de outras características de empresas e analisa como estas se correlacionam com as práticas de gestão em 2017 e 2022.

A análise por sector revela que o sector com melhor desempenho em 2017, em termos de número de práticas aplicadas, foi o sector do papel com 16,6 em 20. O sector do papel inclui principalmente empresas que imprimem e encadernam livros e disponibilizam serviços de impressão. A maioria destas empresas de impressão tem grandes máquinas e emprega mais trabalhadores do que a média das empresas manufactureiras (50 por cento das empresas de impressão da amostra são pequenas ou médias). Como têm maquinaria mais avançada e mais trabalhadores, só faz sentido que sejam também mais bem geridas. Em 2022, o sector químico aplica a maioria das práticas de gestão, com uma média de 14,33 em 20 práticas. As empresas químicas são as maiores (90 por cento são pequenas ou médias) e as empresas tecnicamente mais avançadas da amostra. Isto está correlacionado com uma maior necessidade de uma boa gestão.

A indústria que utilizou menos práticas em 2017 foi o sector têxtil. As empresas têxteis utilizaram, em média, pouco mais de 9 das 20 práticas de gestão. A maioria das empresas do sector têxtil são alfaiates com poucos trabalhadores (80 por cento têm menos de 10 trabalhadores). Não produzem vestuário, mas a sua principal actividade é remendar o vestuário usado dos seus clientes, pelo qual ganham pequenas quantidades de dinheiro. De tempos a tempos, os clientes individuais encomendam uma peça feita do tecido tradicional chamado "capulana", mas esta não é uma produção em grande escala. Muitos alfaiates nem sequer têm electricidade, ou seja, utilizam máquinas de costura manuais. Para estas actividades, não são necessárias práticas de gestão sofisticadas. Por conseguinte, só faz sentido que os alfaiates pertençam às empresas que utilizam as práticas menos comerciais.

O sector que aplica menos práticas de gestão é em 2022 ultrapassado pelo sector da madeira, com perto de 10 (9,6) em 20 práticas. A maioria das empresas do sector da madeira são carpinteiros de pequena escala. Muitas vezes, as suas empresas não estão localizadas numa casa de alvenaria, mas têm antes algumas tábuas de madeira montadas sob as quais armazenam o seu equipamento. Trabalham sobretudo ao ar livre e não dispõem de muitas máquinas movidas a energia. Alguns dos carpinteiros nem sequer têm máquinas motorizadas, ou seja, todo o seu trabalho árduo acontece manualmente. Há muito potencial para crescer e utilizar máquinas avançadas, mas é dispendioso adquirir maquinaria avançada. Devido à escala bastante pequena e informal da sua produção, só faz sentido que utilizem poucas práticas de gestão. No entanto, com algum investimento em equipamento

e melhor gestão, os carpinteiros seriam provavelmente capazes de aumentar significativamente os seus rendimentos e produtividade.

Globalmente, apenas três sectores aumentaram a sua utilização de práticas de gestão ou permaneceram na mesma, enquanto cinco sectores utilizaram menos práticas em 2022. A Tabela 7.3 mostra também que sectores dominados por microempresas, tais como os sectores dos têxteis, madeira, minerais e metalurgia, se concentram principalmente em práticas de comercialização e compra e controlo de *stocks* (sub-índices A e B). Os sectores com mais empresas de grande dimensão, tais como o sector alimentar, de papel e químico, concentram-se relativamente mais em práticas de manutenção de custos e registos e planeamento financeiro (sub-índices C e D). Isto está de acordo com as tendências descritas anteriormente. A Tabela 7.3 indica também que as empresas que utilizavam mais práticas de gestão, em média, estavam localizadas na província de Manica em 2017. Em 2022, as empresas localizadas em Maputo Cidade empregavam a maioria das práticas de gestão com uma pontuação média de 11,5 no índice de práticas de gestão. Em ambos os anos, as províncias de Gaza, Nampula e Tete ficaram para trás com médias inferiores ou ligeiramente superiores a 10 no índice de práticas de gestão. Estes resultados fazem sentido, uma vez que as empresas mais complexas e muitas das grandes empresas pertencem aos sectores do papel e dos químicos e estão localizadas no Sul de Moçambique, o que tende a ser mais produtivo.

Examinamos se o estatuto de registo de uma empresa (formalidade) afecta o seu estilo de gestão. Verificamos que em ambos os anos as empresas formais, medidas por um índice de informalidade, utilizam muito mais práticas de gestão em média, cerca de 3,5 mais. Aqui, uma empresa é considerada formal se tiver pelo menos uma das seguintes características: a empresa está registada na Repartição de Finanças local, os trabalhadores estão registados no Instituto Nacional de Segurança Social (INSS), a empresa está registada no Registo de Entidades Legais (CREL), a empresa tem um Alvará (certificado formal de empresa), os trabalhadores estão registados no Ministério do Trabalho e Segurança Social (MITSS). As empresas formais utilizam mais do dobro dos custos e práticas de manutenção de registos e planeamento financeiro do que as empresas informais em 2022. Isto faz sentido, uma vez que o registo exige que as empresas possam apresentar os seus registos financeiros e de vendas, entre outras coisas.

Separadamente, analisámos se a existência de um número de identificação fiscal (NUIT) influencia a utilização de práticas de gestão. As empresas com um NUIT utilizaram em média mais 4 práticas de gestão do que as empresas informais com 12,08 em 2017, em comparação com 8,06. Em 2022, esta diferença diminuiu ligeiramente, uma vez que tanto as empresas formais como informais registaram um aumento na utilização de práticas de gestão para 12,78 e 9,22, respectivamente. A maior utilização

global de práticas de gestão por empresas formais é impulsionada por uma maior utilização de práticas de manutenção de custos e registos e de planeamento financeiro (cerca de duas práticas mais, em média, em ambas as categorias). Estas conclusões mostram que as empresas formais – aquelas que têm um número de identificação fiscal ou que estão registadas de alguma forma – beneficiam de uma melhor qualidade de gestão. Isto é particularmente pronunciado nas categorias de gestão de custos & manutenção de registos e planeamento financeiro.

Tabela 7.3: Média de uso de práticas de gestão em 2022 por outras características de empresas

Indústria	2017	2022	Sub-índice (2022)			
	Índice Principal	Índice Principal	A	B	C	D
Alimentar	11.1	11.6	3.4	2.0	3.3	2.9
Têxteis	9.3	9.9	3.9	2.1	2.1	1.8
Madeira	10.3	9.6	3.8	2.0	2.0	1.8
Papel	16.6	13.8	4.6	2.2	3.4	3.6
Química	16.0	14.3	4.3	2.3	4.0	3.7
Minerais	10.6	10.3	4.2	2.4	1.9	1.9
Metalúrgica	9.8	10.0	4.0	2.3	1.9	1.9
Outras	12.4	11.6	3.4	2.4	3.4	2.4
Observações	319	319	319	319	319	319
Província						
Maputo Cidade	11.3	11.5	3.8	2.2	2.8	2.7
Maputo Província	11.0	11.0	3.9	2.2	2.5	2.4
Gaza	9.4	10.0	4.1	1.9	2.1	1.9
Sofala	11.1	10.3	4.4	2.1	2.0	1.8
Manica	11.4	11.4	4.3	2.3	2.5	2.4
Nampula	8.8	8.9	2.5	1.7	2.6	2.0
Tete	9.2	9.7	3.4	2.6	1.9	1.9
Observações	355	355	355	355	355	355
Índice de Informalidade						
Informal	7.9	8.5	3.9	2.1	1.3	1.2
Formal	11.6	11.8	3.9	2.1	3.0	2.8
Observações	355	355	355	355	355	355
NUIT						
Não	8.1	9.2	3.9	2.1	1.6	1.5
Sim	12.1	12.8	3.9	2.1	3.5	3.3
Observações	355	355	355	355	355	355

Nota: Painel equilibrado para as rondas do inquérito de 2017 e 2022.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2017 e 2022 de Moçambique.

7.4 Características dos proprietários das empresas

Para além das características das empresas anteriormente discutidas, investigamos se existem diferenças de género na qualidade da gestão. Apenas consideramos empresas em que um proprietário/accionista maioritário ou gestor respondeu, porque os trabalhadores podem não estar completamente informados sobre todas as práticas de gestão que uma empresa implementa e têm características diferentes dos proprietários e gestores. A Tabela 7.4 mostra os resultados dos testes t para determinar se existem diferenças entre empresas lideradas por mulheres e homens no que diz

respeito à qualidade de gestão, tal como reflectido pelo índice de práticas de gestão e pelos quatro sub-índices.

Tabela 7.4: Empresas geridas/detidas por homens ou mulheres (teste t)

	Mulheres	Obs.	Homens	Obs.	Diferença	Valor t
2017						
Índice principal: Índice de Práticas de gestão	8.9	18	10.2	297	-1.313	-1.09
Sub-índice A: Comercialização	3.2	18	3.8	297	-0.569	-1.02
Sub-índice B: Compras e controlo de <i>stocks</i>	2.2	18	2.2	297	-0.076	-0.37
Sub-índice C: Manutenção de custos e registos	1.6	18	2.2	297	-0.638	-1.41
Sub-índice D: Planeamento financeiro	1.9	18	1.9	297	-0.030	-0.07
2022						
Índice principal: Índice de Práticas de gestão	11.7	31	10.3	308	1.417	1.65*
Sub-índice A: Comercialização	3.7	31	3.9	308	-0.164	-0.44
Sub-índice B: Compras e controlo de <i>stocks</i>	2.1	31	2.1	308	-0.036	-0.20
Sub-índice C: Manutenção de custos e registos	3.1	31	2.2	308	0.879	2.46**
Sub-índice D: Planeamento financeiro	2.8	31	2.1	308	0.738	2.14**

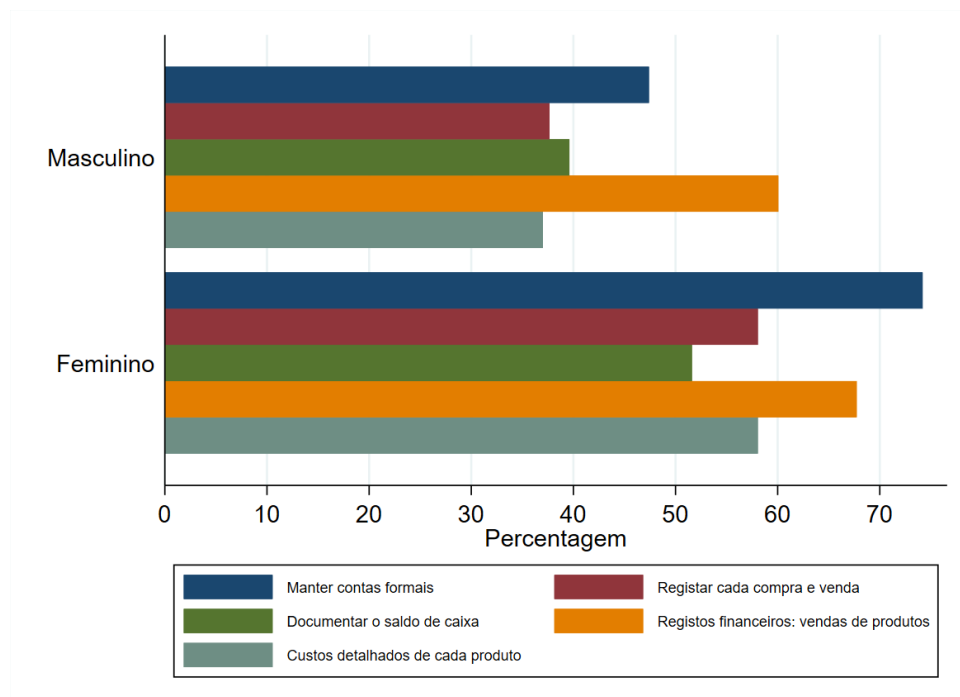
*Nota: Painel equilibrado para as rondas do inquérito de 2017 e 2022. Níveis de significância: * $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$.*

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2017 e 2022.

Em 2017, as empresas geridas/detidas por mulheres utilizaram cerca de 1,3 práticas de gestão menos do que as empresas geridas/detidas por homens, em média com 8,9 em comparação com 10,2 em 20. De facto, os resultados na coluna "diferença" indicam que estas empresas utilizaram menos práticas de gestão em todas as quatro categorias de gestão. No entanto, a diferença não é estatisticamente significativa. Devido ao baixo número de empresas que são geridas/detidas por mulheres (18 empresas), não podemos tirar quaisquer conclusões. Em 2022 existem mais algumas empresas deste tipo – 31 empresas – e os resultados são bastante diferentes. As empresas de propriedade/gerência feminina têm uma média inferior apenas em duas categorias de gestão – comercialização e compra e controlo de *stocks* – em comparação com as suas congéneres masculinas, e esta diferença continua a ser estatisticamente insignificante. Nas outras duas categorias de gestão, têm agora uma média estatisticamente significativa mais elevada do que as empresas geridas/de propriedade masculina. Em geral, utilizam 11,7 práticas de gestão, enquanto as empresas dirigidas por homens utilizam 10,3 – uma diferença de cerca de 1,4 práticas.

Verificamos que, particularmente nas categorias de gestão de custos e manutenção de registos e planeamento financeiro, uma percentagem visivelmente mais elevada de empresas geridas/detidas por mulheres faz uso das respectivas práticas de gestão em 2022 em comparação com as suas homólogas geridas/detidas por homens. A Figura 7.2 mostra que uma percentagem mais elevada de empresas geridas/detidas por mulheres utiliza cada uma das cinco práticas de manutenção de custos e registos do que as suas homólogas masculinas em 2022. Por exemplo, 74 por cento mantêm contas formais enquanto apenas 47 por cento das empresas geridas/detidas por homens as mantêm.

Figura 7.2: Práticas de manutenção de custos e registos em empresas lideradas por homens e por mulheres em 2022



Nota: Painel equilibrado para a ronda do inquérito de 2022.

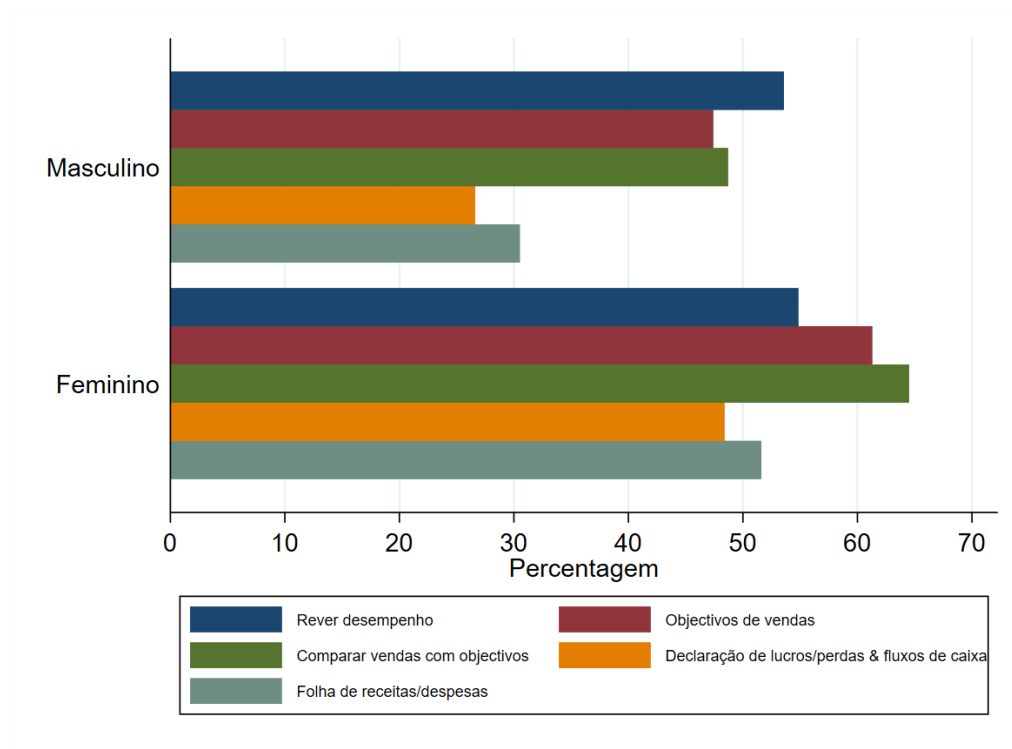
Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2022.

A Figura 7.3 ilustra que o mesmo resultado – uma maior percentagem de empresas geridas/detidas por mulheres que utilizam as cinco práticas – se aplica à categoria de gestão de planeamento financeiro. Mais de 60 por cento têm objectivos de vendas mensais e comparam as suas vendas reais com os seus objectivos de vendas, enquanto menos de metade das empresas geridas/detidas por homens o fazem. Da mesma forma, cerca de metade das empresas lideradas por mulheres têm declarações anuais de lucros/perdas e fluxo de caixa e uma folha de receitas/despesas, enquanto nas empresas lideradas por homens isso apenas ocorre em cerca de 30 por cento.

Note-se que, como antes, a dimensão da empresa desempenha um papel importante. A Tabela 7.5 mostra que, tanto em 2017 como em 2022, as empresas de micro dimensões com gestão feminina utilizam em média menos práticas de gestão do que as suas homólogas masculinas. Em 2017, utilizam 7,9 em comparação com 9,1 e, em 2022, 8,7 em comparação com 9,4. Contudo, ao olhar para as empresas maiores da nossa amostra – as pequenas e médias empresas –, este resultado inverte-se. Parece que as empresas maiores que são geridas ou detidas por uma mulher têm um nível mais elevado de qualidade de gestão. Em 2017, existem apenas duas dessas empresas, mas estas utilizam significativamente mais práticas de gestão, 17 em cada 20, do que as pequenas (13,5) e médias (14,6) empresas geridas/detidas por um homem. Em 2022, o quadro permanece o mesmo. As pequenas e

médias empresas geridas por uma mulher utilizam em média 15,6 e 15,3 práticas, respectivamente – quase duas mais do que as empresas da mesma dimensão mas geridas por um homem. Como já indicado nas Figuras 8.2 e 8.3, as empresas detidas/geridas por mulheres superam sobretudo as empresas detidas/geridas por homens nas categorias de gestão de custos e manutenção de registos e planeamento financeiro, e fazem-no em todas as dimensões de empresas.

Figura 7.3: Práticas de planeamento financeiro em empresas lideradas por homens e por mulheres em 2022



Nota: Painel equilibrado para a ronda do inquérito de 2022.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2022.

A razão pela qual as PME lideradas por mulheres são mais bem geridas do que as PME lideradas por homens é provavelmente impulsionada pelo facto de as mulheres que trabalham terem uma melhor educação e formação do que os homens que trabalham. Ainda é muito comum as mulheres em Moçambique ficarem em casa e trabalharem principalmente no lar. As mulheres que trabalham fora do lar pertencem a uma minoria de mulheres que frequentaram habitualmente a universidade. Os homens, por outro lado, têm o papel tradicional de serem o ganha-pão, mesmo que não tenham tido a oportunidade de receber uma educação superior. Em suma, as mulheres que possuem ou gerem PME têm melhor educação e, portanto, também melhor gestão do que os homens que possuem ou gerem PME.

Tabela 7.5: Média de uso de práticas de gestão por empresas geridas/detidas por mulheres e homens e por dimensão da empresa

2017	Homem			Mulher		
	Micro	Peq	Méd.	Micro	Peq.	Méd.
Índice principal: Índice de Práticas de gestão	9.1	13.5	15.4	7.9	17.0	17.0
Sub-índice A: Comercialização	3.7	4.2	4.1	3.0	5.0	5.0
Sub-índice B: Compras e controlo de <i>stocks</i>	2.2	2.3	2.3	2.1	3.0	2.0
Sub-índice C: Manutenção de custos e registos	1.8	3.5	4.5	1.3	4.0	5.0
Sub-índice D: Planeamento financeiro	1.4	3.4	4.6	1.5	5.0	5.0
Observações	229	50	18	16	1	1
2022						
Índice principal: Índice de Práticas de gestão	9.4	13.8	13.3	8.6	15.6	15.3
Sub-índice A: Comercialização	3.9	3.9	3.1	3.1	5.1	3.0
Sub-índice B: Compras e controlo de <i>stocks</i>	2.2	2.1	1.8	1.9	2.2	2.5
Sub-índice C: Manutenção de custos e registos	1.7	4.0	4.2	2.0	4.2	5.0
Sub-índice D: Planeamento financeiro	1.6	3.8	4.2	1.6	4.1	4.8
Observações	242	55	11	17	10	4

Nota: Painel equilibrado para as rondas do inquérito de 2017 e 2022.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2017 e 2022.

7.5 Práticas de gestão e desempenho da empresa

Nas secções anteriores descrevemos o nível de qualidade da gestão, o seu desenvolvimento entre 2017 e 2022, e como a gestão varia com diferentes características de empresa e proprietário, tais como dimensão da empresa, sector, formalidade e género no sector produtivo moçambicano.

Nesta sub-secção, recorreremos a uma análise mais estatística sobre se as práticas de gestão estão correlacionadas com o desempenho da empresa. Medimos o desempenho da empresa de duas formas: valor acrescentado da empresa e produtividade laboral. Primeiro, fazemos uma regressão linear simples do valor acrescentado e da produtividade laboral sobre as práticas de gestão, controlando para características-chave da empresa (dimensão da empresa, capital, sector e região). Numa segunda etapa, gerimos um modelo de efeitos fixos da empresa para ter em conta factores específicos da empresa que não variam ao longo do tempo.

A coluna 1 da Tabela 7.6 mostra uma correlação positiva significativa entre as práticas de gestão e o valor acrescentado da empresa. Um aumento na pontuação por uma prática está associado a um aumento de 5,5 por cento no valor acrescentado. Contudo, uma vez que controlamos os efeitos fixos da empresa, esta relação torna-se insignificante. No caso da produtividade laboral, ambas as especificações do modelo – colunas 3 e 4 – produzem um resultado insignificante, ou seja, a utilização de práticas de gestão não parece afectar a produtividade dos trabalhadores das empresas.

Tabela 7.6: Práticas de gestão e desempenho da empresa

	(1) Valor Acrescentado OLS	(2) Valor Acrescentado EF	(3) Produtividade Laboral OLS	(4) Produtividade Laboral EF
Índice Principal: Índice de Práticas de gestão	0.055*** (0.016)	0.008 (0.025)	0.015 (0.024)	0.005 (0.034)
Dimensão da empresa (registo)	0.765*** (0.110)	0.271* (0.139)	-0.260* (0.145)	-0.204 (0.309)
Capital (registo)	0.315*** (0.048)	0.280*** (0.068)	0.453*** (0.058)	0.522*** (0.073)
Constante	7.436*** (0.556)	8.623*** (0.747)	5.083*** (0.743)	3.925*** (1.069)
Variáveis artificiais de sector	Sim	Não	Sim	Não
Variáveis artificiais de região	Sim	Não	Sim	Não
EF Ano	Sim	Sim	Sim	Sim
EF Empresa	Não	Sim	Não	Sim
Observações	566	566	626	626
R²	0.60	0.19	0.28	0.30

Nota: As variáveis dependentes são valor acrescentado da empresa e produtividade laboral (registo). Painel equilibrado para as rondas do inquérito de 2017 e 2022. Erros padrão robustos entre parênteses. Os resultados não mudam quando se controla para respostas onde "outros inquiridos" responderam, ou seja, não um gestor/proprietário. Níveis de significância: * $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2017 e 2022.

Tabela 7.7: Sub-índices de práticas de gestão e desempenho da empresa

	(1) Valor Acrescentado OLS	(2) Valor Acrescentado EF	(3) Produtividade Laboral OLS	(4) Produtividade Laboral EF
Sub-índice A: Comercialização	0.022 (0.029)	-0.016 (0.040)	-0.014 (0.047)	-0.048 (0.059)
Sub-índice B: Compras e controlo de stocks	-0.069 (0.072)	-0.062 (0.089)	-0.126 (0.100)	-0.128 (0.132)
Sub-índice C: Manutenção de custos e registos	0.080* (0.046)	0.019 (0.071)	0.007 (0.071)	0.042 (0.117)
Sub-índice D: Planeamento financeiro	0.116** (0.051)	0.063 (0.073)	0.112 (0.074)	0.113 (0.116)
Dimensão da empresa (registo)	0.710*** (0.111)	0.253* (0.135)	-0.324** (0.145)	-0.242 (0.305)
Capital (registo)	0.310*** (0.048)	0.283*** (0.068)	0.447*** (0.058)	0.525*** (0.072)
Constante	7.707*** (0.568)	8.726*** (0.744)	5.424*** (0.774)	4.151*** (1.081)
Variáveis artificiais de sector	Sim	Não	Sim	Não
Variáveis artificiais de região	Sim	Não	Sim	Não
EF Ano	Sim	Sim	Sim	Sim
EF Empresa	Não	Sim	Não	Sim
Observações	566	566	626	626
R²	0.60	0.19	0.28	0.31

Nota: Dependent variables are Valor Acrescentado and Produtividade Laboral (log). Painel equilibrado para as rondas do inquérito de 2017 e 2022. Erros padrão robustos entre parênteses. Os resultados não mudam quando se controla para respostas onde "outros respondentes", ou seja, não um gestor/proprietário respondeu. Níveis significativos: * $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2017 e 2022.

A Tabela 7.7 analisa os quatro sub-índices separadamente. A regressão linear simples na coluna 1 indica que os sub-índices de manutenção de custos e registros, bem como as práticas de planeamento financeiro, têm uma associação estatisticamente significativa com o valor acrescentado. As práticas de planeamento financeiro, em particular, parecem exercer um grande efeito no desempenho da empresa. A utilização de uma prática de planeamento financeiro adicional está associada a um aumento de 11,6 por cento do valor acrescentado no modelo OLS. Após a inclusão de efeitos fixos da empresa, este resultado torna-se, no entanto, insignificante. Como anteriormente, não podemos encontrar uma relação significativa entre a qualidade da gestão, medida pela utilização de práticas de gestão, e a produtividade laboral. Este é também o caso quando olhamos para os quatro sub-índices individualmente, em vez do índice de práticas de gestão agrupadas.

7.6 Painel desequilibrado

Até agora, considerámos apenas as empresas que foram entrevistadas nas três rondas de inquérito (painel equilibrado). Nesta sub-secção final, comparamos as empresas que participaram no inquérito em 2012 e 2017, mas que desistiram antes de 2022 (empresas saídas), bem como os novos participantes em 2022 (empresas recém-adicionadas).

A Tabela 7.8 mostra que as 105 empresas que foram inquiridas em 2012 e 2017, mas que desistiram posteriormente, não diferem muito das empresas que participaram nas três rondas de inquérito (e que foram descritas acima) em termos da quantidade global de práticas de gestão utilizadas. Em 2017, o último ano em que foram inquiridas, e o primeiro ano em que perguntamos às empresas sobre as suas práticas de gestão, utilizaram um pouco mais de práticas em média com 10,96 em comparação com 10,61 das empresas do painel equilibrado em 2017. Este resultado é impulsionado por um desempenho um pouco melhor das microempresas em termos dos quatro sub-índices. As pequenas e médias empresas que abandonaram o mercado utilizaram em média cerca de 2 e 1,5 práticas de gestão menos globalmente, respectivamente.

Tabela 7.8: Comparação de empresas em painel equilibrado e desequilibrado

	Apenas 2012-17	Equilibrada 2017	Apenas 2022	Equilibrada 2022
	Média	Média	Média	Média
Sub-índice A: Comercialização	11.0	10.6	11.3	10.6
Sub-índice B: Compras e controlo de stocks	3.7	3.8	4.2	3.9
Sub-índice C: Manutenção de custos e registros	2.2	2.2	2.1	2.1
Sub-índice D: Planeamento financeiro	2.7	2.4	2.5	2.3
Sub-índice A: Comercialização	2.3	2.1	2.6	2.2
Observações	105	355	120	355

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2017 e 2022.

No seu conjunto, este resultado não fornece evidências claras de que a falta de utilização de práticas de gestão possa explicar a razão pela qual estas empresas abandonaram o mercado antes da ronda de inquérito em 2022. Analisámos também se a utilização de práticas de gestão pode explicar o desempenho destas empresas, medido pelo valor acrescentado e produtividade laboral (como na subsecção 8.4), numa análise transversal simples. Não encontramos qualquer relação significativa, nem para o índice global de práticas de gestão, nem para os sub-índices.

Passando às 120 novas empresas que entraram no inquérito em 2022, verificamos que estas novas empresas utilizam em média mais práticas de gestão (11,4) do que as empresas que participaram em todas as rondas de inquérito (10,6) em 2022, como ilustrado na Tabela 8.8. Tanto as novas como as médias microempresas têm uma utilização média mais elevada, apenas as pequenas empresas utilizam menos práticas de gestão em comparação com os seus pares do painel. As novas microempresas utilizam perto de mais uma prática empresarial em geral (10,3 contra 9,4), devido a uma utilização ligeiramente mais elevada de práticas de comercialização e de manutenção de custos e registos e a uma maior utilização de práticas de planeamento financeiro. As novas empresas de média dimensão utilizam perto de 1,5 práticas mais (15,5 versus 14,1), impulsionadas por uma maior utilização de práticas de comercialização, em particular. Entre as novas microempresas, é perceptível que uma percentagem mais elevada utiliza práticas de planeamento financeiro, e este é o caso de cada uma das cinco práticas de planeamento financeiro que inquirimos. Por exemplo, 29 por cento tem declarações anuais de lucros e perdas e demonstrações de fluxo de caixa em comparação com apenas 14 por cento das microempresas do painel, e 30 por cento têm uma folha anual de receitas e despesas contra 17 por cento do último grupo.

Tal como com as empresas que foram inquiridas apenas em 2012 e 2017, não encontramos uma relação significativa entre uma maior utilização de práticas de gestão e o desempenho da empresa entre os novos participantes. Contudo, em geral, a conclusão de que as empresas recém-adicionadas utilizam uma melhor gestão está em consonância com as conclusões do outro capítulo de que são ligeiramente maiores, mais instruídas, mais jovens e, como resultado, com um desempenho ligeiramente melhor do que as empresas do painel equilibrado. No entanto, de um modo geral, as diferenças não são muito grandes.

7.7 Conclusão

Neste capítulo sobre as práticas de gestão das micro, pequenas e médias empresas no sector manufactureiro de Moçambique, descobrimos que estas utilizam, em média, 55 por cento das práticas que inquirimos tanto em 2017 como em 2022. Noutros países da África Subsaariana, como o Gana, Quénia e Nigéria, as empresas utilizam 44 por cento, 52 por cento e 76 por cento das práticas

(McKenzie e Woodruff, 2017), medidas utilizando o mesmo índice de práticas de gestão. Por comparação, isto significa que as empresas manufactureiras moçambicanas não têm o pior desempenho em termos de capacidades de gestão, mas continua a haver uma margem significativa para melhorias. As práticas que inquirimos reflectem as principais práticas de gestão utilizadas no funcionamento quotidiano das pequenas empresas e as "melhores práticas" de que todas as empresas beneficiariam com a sua adopção. Constatámos que não houve qualquer melhoria ao longo do tempo no nível de qualidade de gestão. Isto é algo surpreendente porque, já na década de 1990, o governo moçambicano tinha o objectivo de melhorar e apoiar as capacidades de gestão das empresas.

Em relação às empresas que utilizam mais práticas de gestão, verificamos que a utilização global, bem como a importância relativa da manutenção de custos e registos e práticas de planeamento financeiro, aumenta com a dimensão da empresa. As empresas maiores que têm uma proprietária/gestora são particularmente bem geridas porque estas mulheres são geralmente mais instruídas e formadas do que os homens que lideram empresas maiores.

Não encontramos evidências claras de que as práticas de gestão afectem o desempenho da empresa no sector da produção moçambicana e, por conseguinte, não podemos confirmar a constatação de McKenzie e Woodruff (2017). Estes autores encontram, para uma amostra de empresas de sete países emergentes, uma associação significativa e positiva entre as vendas das empresas e tanto o índice agregado de práticas de gestão como os sub-índices. No seu caso, as práticas de comercialização (sub-índice A) e as práticas de manutenção de registos (sub-índice C) têm a mais forte associação com os resultados das empresas. Verificamos que a manutenção de custos e registos (sub-índice C) e as práticas de planeamento financeiro (sub-índice D) afectam o valor acrescentado da empresa. Este efeito desaparece, no entanto, quando se contabilizam as características de empresa que não variam ao longo do tempo. Isto indica que as empresas mais bem geridas e com melhor desempenho no sector produtivo moçambicano são fundamentalmente diferentes das empresas mais mal geridas em muitas dimensões. Não constatamos que o uso de práticas de gestão afecte a produtividade laboral.

Os resultados apresentados neste capítulo sugerem que o governo moçambicano deveria prestar mais atenção à forma como as empresas manufactureiras do país são geridas. As empresas manufactureiras são consideradas como o principal veículo para alcançar a transformação estrutural da economia nas suas actuais estratégias industriais e de desenvolvimento. Assim, uma melhor gestão é um dos aspectos que podem ser melhorados e contribuir positivamente para a economia. O nível geral de qualidade de gestão poderia ser elevado a partir do nível actual relativamente baixo, o que, por sua vez, poderia desencadear um crescimento da produtividade dentro do sector manufactureiro. Especificamente, a formação em gestão orientada para as práticas de planeamento financeiro poderia

ser utilizada, por exemplo, uma vez que encontramos algumas indicações de que um melhor planeamento financeiro poderia ter um grande efeito no desempenho da empresa. Numa análise da literatura sobre formação em gestão, McKenzie (2021) argumenta que tais formações têm tipicamente um efeito positivo mas pequeno no desempenho da empresa. No entanto, se as formações forem melhor direccionadas e adaptadas às necessidades das diferentes empresas, poderão provavelmente levar a um impacto muito maior (ibidem).

Outra forma de intervenção política poderia ser a de alargar as oportunidades de formação empresarial nas escolas e universidades. Embora ainda seja relativamente escassa, há algumas provas de outros países da África subsariana de que tal educação empresarial, que tem vindo a aumentar em muitos países africanos, pode melhorar o sucesso empresarial (Gielnik et al. 2016; Pedrini et al. 2017; Anosike 2019).

Um objectivo político poderia também ser o de promover mais mulheres para posições de liderança, dado que constatamos que as mulheres proprietárias/gestoras de empresas maiores (pequenas e médias) utilizam mais práticas de gestão no sector produtivo moçambicano. É importante ter em mente, no entanto, que as microempresas de propriedade/geridas por mulheres foram superadas pelas suas homólogas masculinas em termos de capacidades de gestão. Estas empresas podem necessitar de atenção especial para elevar o nível geral das capacidades de gestão e espírito empresarial e impulsionar o sector manufactureiro, o que Moçambique tem tentado alcançar desde 1997, mas ainda tem algum caminho a percorrer.

Os nossos resultados mostram que as práticas de gestão por si só não podem explicar porque é que algumas empresas têm um desempenho melhor do que outras. Parece que as empresas com melhor desempenho são diferentes das empresas com pior desempenho em muitas dimensões, sendo a utilização de práticas de gestão apenas uma delas. Portanto, melhorar apenas o nível de qualidade de gestão no sector produtivo moçambicano, negligenciando estas outras dimensões, não será suficiente para alcançar os objectivos de transformação estrutural e de desenvolvimento. É necessária uma abordagem integral que possa incorporar algumas das políticas acima sugeridas, visando a gestão de empresas, mas que vá além disso, a fim de ajudar fundamentalmente o sector manufactureiro em Moçambique.

8 Emprego

Desde meados da década de 1990, Moçambique tem vindo a crescer muito mais rapidamente do que outros países da África Subsaariana. No entanto, este rápido crescimento económico não tem sido acompanhado por uma expansão adequada da parte relativa da produção no rendimento ou emprego (Jones e Tarp, 2015). A criação de emprego é fundamental nas políticas públicas moçambicanas para lidar com a crescente população de jovens que procuram emprego. Nos últimos dois programas governamentais quinquenais (GdM, 2015, 2020), é dada prioridade à criação de emprego para promover a produtividade e aumentar o nível de vida.

Além disso, a transformação estrutural precisa de ser incentivada não só em termos de um sector produtivo em crescimento, mas também no que diz respeito à qualidade do emprego (Lachler e Ricaldi, 2021). A qualidade do emprego engloba várias dimensões económicas e não económicas, tais como benefícios adicionais ou oferta de formação. Empregos de melhor qualidade não só aumentam o bem-estar dos trabalhadores como também podem melhorar o desempenho das empresas (Hall et al., 2016). Embora ainda não se concentre em medir a qualidade do emprego, o governo moçambicano no seu Programa Quinquenal 2020-2024 (PQG 2020/2024) enfatiza a necessidade de criar posições para estagiários profissionais, visando assim a população jovem e a força de trabalho feminina (GdM, 2020). Além disso, o capital humano feminino está subrepresentado em empregos baseados em salários, de tal forma que continua a haver muita margem para melhorias no que respeita às oportunidades do mercado de trabalho para as mulheres (Gradín e Tarp, 2019).

Este capítulo analisa vários aspectos relacionados com os trabalhadores que as empresas manufactureiras entrevistadas empregam. Começa por analisar o desenvolvimento do número total de empregos que a amostra proporcionou durante a última década. Em segundo lugar, explora a participação das mulheres na força de trabalho da indústria manufactureira. Em terceiro lugar, investiga a qualidade do emprego e os níveis salariais dos trabalhadores. Em quarto lugar, o capítulo implementa uma análise de regressão para determinar se a prestação de formação profissional aos trabalhadores está associada a um desempenho empresarial mais elevado.

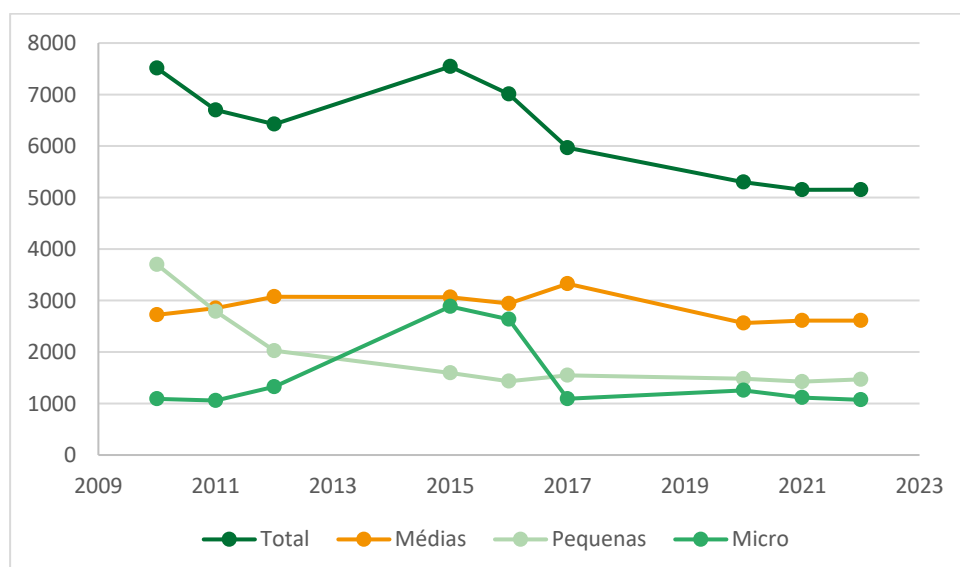
8.1 Composição da mão-de-obra

No Diagnóstico de Emprego de Moçambique publicado pelo Banco Mundial, Lachler e Ricaldi (2021) apresentam uma diminuição global da mão-de-obra total do sector manufactureiro entre 2009 e 2017. A amostra equilibrada do IIM mostra resultados semelhantes para o mesmo período. Durante cada ronda de inquérito fizemos perguntas sobre o número da mão-de-obra total no ano em curso e nos

dois anos anteriores. Assim, temos dados sobre a mão-de-obra de 2010, 2011, 2012, 2015, 2016, 2017, 2020, 2021, 2022. A Figura 8.1 apresenta a evolução da mão-de-obra total entre 2009 e 2022, assim como a mão-de-obra total pelas categorias de dimensão micro, pequena e média da empresa. Em 2009, as empresas da amostra equilibrada empregavam em conjunto mais de 7.500 trabalhadores. Em 2017, este número tinha diminuído em 20 por cento, para aproximadamente 6.000 trabalhadores. Após 2017, a tendência negativa continuou, caindo para pouco mais de 5.100 trabalhadores em 2022. Durante a última década, as 355 empresas amostradas perderam perto de 2.500 postos de trabalho.

As pequenas empresas foram os motores da perda de postos de trabalho. Em 2009, a maioria da mão-de-obra estava empregada em pequenas empresas, o que proporcionou cerca de 3.700 postos de trabalho. Em 2022, o número diminuiu em mais de 50 por cento, representando apenas 1.500 trabalhadores em pequenas empresas. A diminuição do emprego entre as pequenas empresas foi mais grave entre 2009 e 2016, durante a qual ocorreu a crise económica. De 2017 até 2022, o número de postos de trabalho entre as pequenas empresas permaneceu estagnado. Muitas pequenas empresas diminuíram de dimensão e tornaram-se microempresas, o que se reflecte no aumento do emprego entre as microempresas entre 2011 e 2016. Além disso, durante a pandemia da COVID-19, a maioria das empresas de média dimensão perderam postos de trabalho.

Figura 8.1: Composição total dos empregos por dimensão das empresas



Nota: Painel equilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

Em suma, as empresas diminuíram de dimensão, com a ronda de inquérito de 2022 a contabilizar mais microempresas e menos empresas médias em comparação com dez anos atrás. Estes resultados são contrários a um caminho para a transformação estrutural, uma vez que as empresas manufactureiras

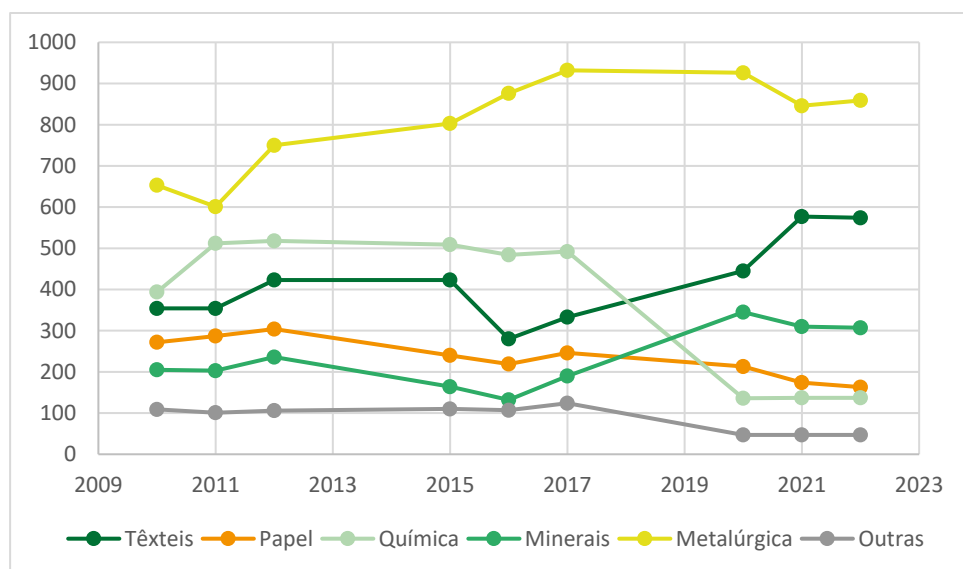
estão a reduzir a sua dimensão. No entanto, é essencial lembrar que estes dados são recuperados da amostra equilibrada do IIM, que não contabiliza todas as novas empresas fundadas após 2012. No entanto, o censo de empresas moçambicanas (CEMPRE), que é representativo das empresas de manufactura formal em Moçambique, ilustra tendências negativas de emprego semelhantes (Lachler e Ricaldi, 2021). Além disso, as empresas que foram recém-adicionadas em 2022 têm apenas uma mão-de-obra média ligeiramente maior do que a amostra equilibrada. Isto significa que as empresas manufactureiras que foram fundadas em anos mais recentes não estão a substituir os empregos que foram perdidos nas empresas manufactureiras mais antigas. Assim, uma perda geral de postos de trabalho no sector manufactureiro é uma constatação válida e generalizável para Moçambique.

As Figuras 8.2a e 8.2b apresentam a evolução da mão-de-obra pelas indústrias manufactureiras. Como o número de postos de trabalho nas indústrias da madeira e alimentar é muito superior ao de outras indústrias, criamos dois números para facilitar a comparação. As indústrias alimentares e da madeira proporcionaram o maior número de postos de trabalho em todas as três rondas de inquérito. Apesar de ser um dos maiores fornecedores de mão-de-obra, a indústria da madeira, que consiste principalmente em carpinteiros, perdeu mais de metade dos seus postos de trabalho entre 2009 e 2022. Os postos de trabalho na indústria alimentar permaneceram relativamente estáveis durante dez anos, o que implica que os processadores de alimentos pertencem às indústrias com a menor diminuição de mão-de-obra.

Outra indústria que perdeu muitos postos de trabalho foi a indústria química, que sofreu uma redução de 50 por cento na sua força de trabalho. Numa nota positiva, as indústrias de minerais não metálicos (fabricantes de tijolos), metalúrgicas (ferreiros) e têxteis (alfaiates) estão a reportar níveis de mão-de-obra mais elevados em 2022 do que em 2009. Entretanto, as indústrias alimentares e papeleiras registaram os menores declínios de mão-de-obra.

É preocupante que o sector manufactureiro tenha perdido um número substancial de postos de trabalho ao longo de uma década. Infelizmente, as empresas químicas perderam uma percentagem particularmente elevada dos seus trabalhadores, apesar de terem potencial para crescer e empregar processos industriais mais sofisticados que podem contribuir para a transformação estrutural da economia. As empresas com maior potencial para crescer e sofisticar as suas operações parecem estar a encolher ou a morrer com o tempo. Ao mesmo tempo, as empresas mais pequenas com as actividades mais básicas continuam a operar porque não têm alternativa, mas mesmo assim perderam postos de trabalho. A perda de emprego é contrária ao que Moçambique tem de conseguir – criar empregos adicionais – para alcançar um crescimento inclusivo e reduzir a pobreza (Lachler e Ricaldi, 2021).

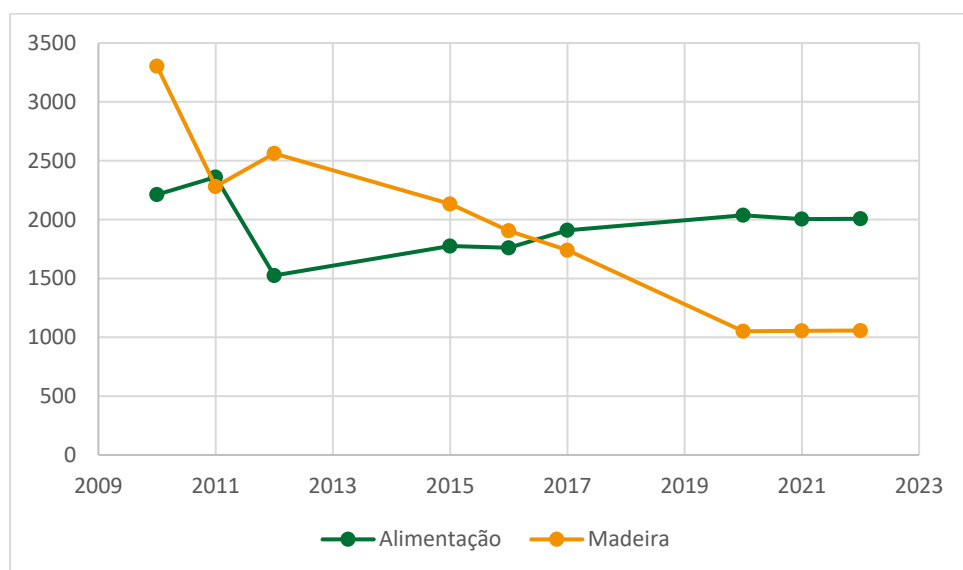
Figura 8.2a: Evolução da mão-de-obra por sector



Nota: Painel equilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

Figura 8.2b: Evolução da mão-de-obra por sector



Nota: Painel equilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

Numa perspectiva positiva, o número de empregos crescentes no sector mineral não metálico está de certa forma de acordo com a intenção do governo de expandir as actividades industriais extractivas, ou seja, o sector mineral não metálico, (GdM, 2020: p.7). Lachler e Ricaldi (2021) apresentam a "perspectiva de grandes afluxos da extracção de gás natural e outros minerais" como uma oportunidade transformadora para a criação de emprego. Assim, nos próximos anos, o sector mineral não metálico poderá continuar a crescer.

8.2 Emprego de mulheres

A persistência da gravidez na adolescência (Moçambique ocupa o quarto lugar na taxa de fertilidade na adolescência a nível mundial) e o casamento infantil limitam a capacidade das mulheres para se juntarem ao mercado de trabalho. A maioria das mulheres moçambicanas que trabalham fora das suas famílias estão empregadas em empregos agrícolas de menor remuneração (Lachler e Ricaldi, 2021). O acesso desigual à educação explica igualmente a menor representação das mulheres no mercado de trabalho. Esta secção estuda as trabalhadoras no sector da manufactura e identifica as características da empresa que se correlacionam com uma maior proporção de trabalhadoras.

Tal como a mão-de-obra total diminuiu ao longo do tempo, a mão-de-obra feminina total diminuiu. Em 2012, 126 empresas reportaram pelo menos uma mulher entre a sua força de trabalho, enquanto este número caiu para 91 em 2022. Não só o número de empresas que empregam mulheres diminuiu, mas também o número de mulheres trabalhadoras. Especificamente, a proporção de trabalhadoras reduziu em 15 por cento na década analisada, de 692 trabalhadoras em 2012 para 587 em 2022. A Tabela 8.1 mostra a percentagem média de mão-de-obra feminina por dimensão, sector e nível de formalidade. Nos últimos dez anos, a percentagem média de emprego feminino nas empresas inquiridas diminuiu um ponto percentual, de 6,8 por cento para 5,8 por cento de mulheres trabalhadoras.

Ao longo de todos os anos inquiridos, as empresas médias tiveram a maior taxa de mão-de-obra feminina. Entre a mão-de-obra das médias empresas, aproximadamente 15 por cento são mulheres, e esta percentagem tem-se mantido estável ao longo do tempo. A força de trabalho feminina das pequenas empresas aumentou, de 9,6 por cento em 2012 para 13,3 por cento em 2022, enquanto a força de trabalho feminina das empresas médias caiu de 4,8 por cento para 3,3 por cento no mesmo período.

Relativamente às indústrias específicas, as percentagens mais elevadas (acima de 10 por cento em cada uma) de mulheres empregadas são registadas – por ordem descendente – nas indústrias do papel (encadernação), química, têxtil (alfaiates) e alimentar (padarias e moagens). Os sectores da madeira (carpinteiros), metalúrgico (ferreiros) e minerais não metálicos (fabricantes de tijolos) têm uma taxa muito baixa de 2 por cento de mão-de-obra feminina. De facto, as mulheres são menos propensas a transportar cargas pesadas, tarefas que caracterizam as indústrias com poucas trabalhadoras.

Por último, o emprego feminino parece ser mais frequente no sector formal. Esta constatação vai contra a literatura (Malta et al. 2019, Quak et al., 2022) que mostra uma taxa de emprego particularmente elevada de mulheres no sector informal. No caso de Moçambique, são sobretudo as

empresas médias que empregam mulheres, e estas empresas tendem a ser mais formais. Além disso, as empresas nos sectores de encadernação e químico que empregam mais mulheres são também mais susceptíveis de serem formais. As mulheres moçambicanas são mais activas nas indústrias não manufactureiras, especialmente no sector agrícola. A manufactura é dominada pelos homens.

Tabela 8.1: Taxa média de mão-de-obra feminina por ano e indústria (%)

	2012	2017	2022
Mão-de-obra feminina	6.8	6.6	5.8
Micro	4.8	5.3	3.3
Pequenas	9.6	10.1	13.3
Médias	14.5	9.8	14.7
Observações	355	355	355
Alimentar	10.7	13.3	10.8
Têxteis	20.6	15.5	11.9
Madeira	3.0	4.0	2.6
Papel	12.3	14.2	26.2
Química	10.0	11.1	19.0
Minerais	3.9	1.9	2.5
Metalúrgica	2.4	2.0	2.1
Outras	10.6	4.9	3.2
Observações	355	355	355
Formal	10.1	7.6	8.2
Informal	2.9	4.0	1.8
Observações	355	355	355

Nota: Painel equilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

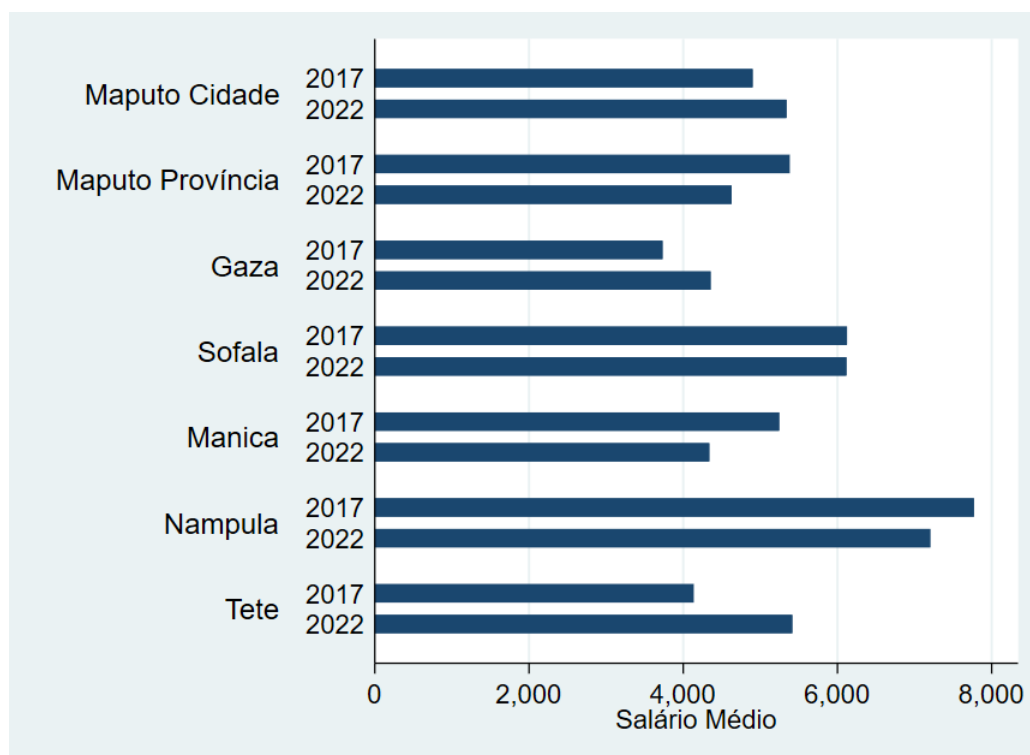
8.3 Salários

Esta secção analisa a evolução dos salários ao longo dos últimos cinco anos nas indústrias manufactureiras. Para poder comparar valores no tempo e no espaço, os números reportados são deflacionados temporal e espacialmente utilizando os dados mais recentes sobre inflação do Instituto Nacional de Estatística (INE), bem como o Inquérito ao Orçamento Familiar (IOF) 2014/15. Os números são deflacionados utilizando um índice que considera Maputo Cidade em 2015 = 100 como ponto de referência. As ponderações espaciais são construídas a partir do IOF 2014/15 com base em 10 domínios, que representam aproximadamente divisões urbano-rurais em uma ou duas províncias. Para dar conta dos desenvolvimentos desde 2015, contamos com o índice de preços ao consumidor do INE, que é publicado para cada província individualmente. Para além da deflação espacial e temporal, para evitar o viés dos valores extremos, o 1 por cento do topo e da base de cada variável é winsorizado, ou seja, definido para os valores do 1.º e 99.º percentil.

Os salários dos trabalhadores permaneceram estagnados na amostra equilibrada entre 2017 e 2022. O salário médio apenas aumentou um pouco mais de 1 por cento, mas o salário médio caiu de 4.464 para 4.227 Meticais. Ao analisar a alteração salarial por província (ver Figura 8.3), verificamos que o

salário médio estagnado da amostra provém de algumas províncias que registam um aumento salarial e outras uma diminuição. Tete é a província onde o salário médio mais aumentou (em um terço), seguido de um aumento salarial de 17 por cento em Gaza. Por contraste, os salários na província de Manica e Maputo diminuíram 17 e 14 por cento, respectivamente. A província de Nampula detém o nível salarial médio mais elevado do país.

Figura 8.3: Nível salarial por província e ano



Nota: Painel equilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2017 e 2022.

As alterações salariais não estão de acordo com o aumento de 30 por cento do salário mínimo legalmente obrigatório para o sector manufactureiro entre 2017 e 2021 (Indicador Salarial, 2022). Em 2017, um terço (33 por cento) das empresas da amostra equilibrada pagou o salário mínimo a pelo menos um dos seus trabalhadores. Esta percentagem caiu drasticamente para apenas 17 por cento em 2022. Isto pode ser explicado pelo facto de menos empresas terem podido pagar o salário mínimo em 2022 do que em 2017, em parte porque o salário mínimo legal aumentou nos últimos cinco anos.

A Tabela 8.2 apresenta o nível salarial médio por dimensão, indústria, e nível de informalidade em 2017 e 2022. Entre as médias e pequenas empresas, os salários médios diminuíram significativamente nos últimos cinco anos. Especificamente, o salário médio das empresas médias caiu de 9.735 para 6.605 Metical. Entre as pequenas empresas, a queda de 7,676 Metical para 7,002 Metical foi um pouco menos drástica.

Em 2017, a indústria do papel era o sector mais remunerador, enquanto em 2022 o sector dos minerais não metálicos atingiu o nível salarial mais elevado. É de salientar que, os valores medianos de 2022 são mais baixos em comparação com o nível de 2017. É preocupante verificar que os níveis salariais entre 2017 e 2022 não melhoraram. Isto implica que a situação dos trabalhadores se tenha provavelmente agravado à medida que os salários se mantêm os mesmos, mas os desafios aumentaram devido à pandemia da COVID-19.

Tabela 8.2: Salário médio por características de empresa e ano

	2017		2022	
	Médio	Mediano	Médio	Mediano
Micro	4,218	3,719	4,884	3,380
Pequenas	7,676	6,036	7,002	5,436
Médias	9,735	6,631	6,605	5,446
Observações	355	355	355	355
Alimentar	6,910	5,268	5,755	4,448
Têxteis	5,489	4,464	4,149	2,958
Madeira	4,712	4,465	5,167	3,877
Papel	9,036	7,439	6,361	6,250
Química	5,035	5,686	6,327	6,944
Minerais	6,041	4,800	6,973	3,958
Metalúrgica	4,296	3,018	5,525	3,713
Outras	8,255	7,258	4,613	5,071
Observações	355	355	355	355
Formal	6,090	4,973	5,915	4,755
Informal	3,332	3,021	4,517	2,893
Observações	355	355	355	355

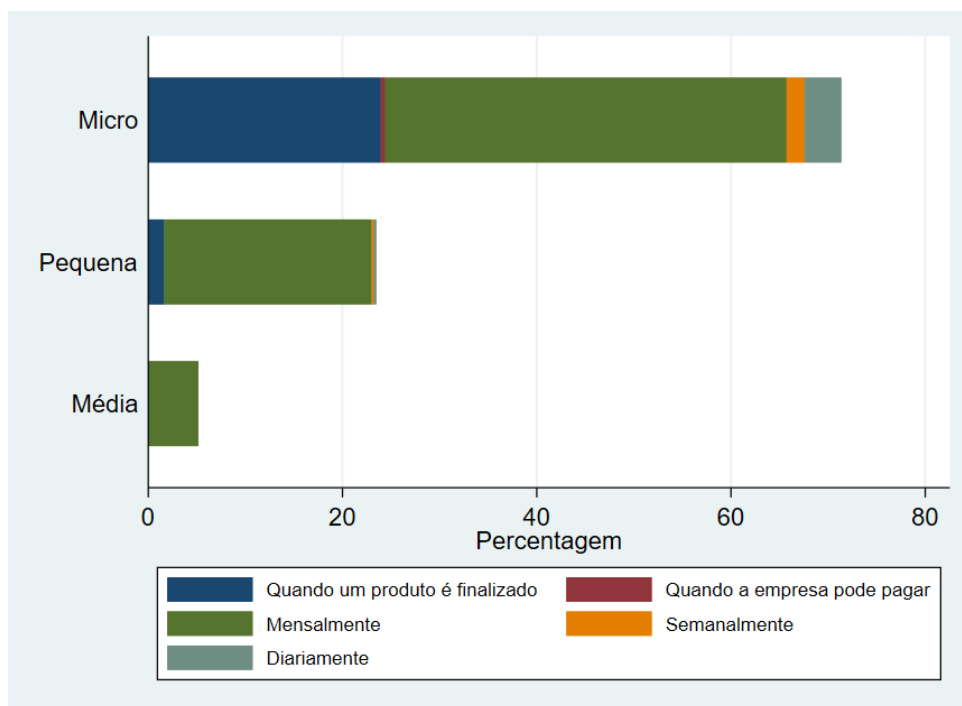
Nota: Painel equilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2017 e 2022.

Não surpreendentemente, o nível salarial no sector informal é muito mais baixo em comparação com o sector formal, mas a diferença diminuiu nos últimos cinco anos. Em 2017, o salário médio no sector formal era quase o dobro do que no sector informal. Por contraste, cinco anos mais tarde, em 2022, o salário médio do sector informal era dois terços do salário do sector formal.

Finalmente, na ronda de 2022 perguntou-se às empresas com que frequência pagavam o salário dos seus trabalhadores. A Figura 8.4 apresenta a distribuição das respostas pela dimensão das empresas. Todas as empresas médias da amostra estão a pagar o salário numa base mensal. Por contraste, mais de 30 por cento das microempresas e um pouco mais de 5 por cento das pequenas empresas não pagam um salário fixo aos seus trabalhadores. Em vez disso, pagam salários sempre que um produto é finalizado. Estes resultados mostram a baixa capacidade das microempresas em termos de recursos financeiros. Como as microempresas representam mais de 60 por cento da amostra, é importante analisar a sua situação financeira (Capítulo 4) e compreender o seu acesso ao crédito (Capítulo 11).

Figura 8.4: Tipo de pagamento salarial em todas as categorias de dimensão



Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2022.

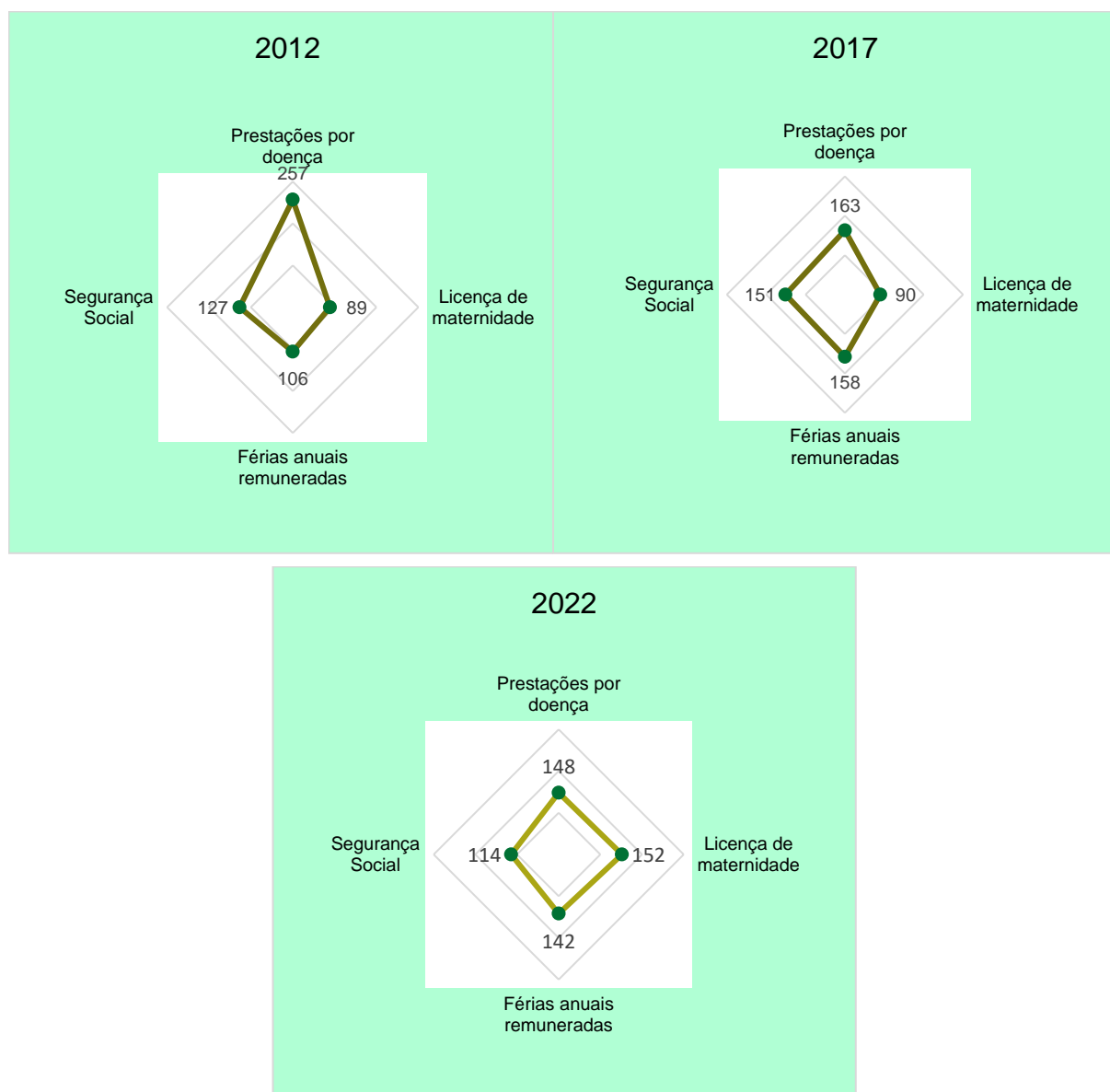
8.4 Qualidade do emprego

O desempenho das MSME é, em grande medida, influenciado pelas condições sob as quais os trabalhadores desempenham as suas tarefas. Inversamente, o trabalho está muitas vezes relacionado com a qualidade de vida e bem-estar dos indivíduos. Além disso, os empregos de qualidade são motores de uma maior participação da mão-de-obra e do desempenho económico (OCDE, 2014). As empresas poderiam oferecer benefícios adicionais aos seus trabalhadores para facilitar as suas condições de trabalho e fornecer um incentivo para um emprego mais longo. Em consonância com várias contribuições da literatura, utilizamos a oferta de benefícios adicionais como um indicador da qualidade do emprego. Esta secção tem como objectivo compreender melhor as condições de trabalho oferecidas pelas empresas manufactureiras moçambicanas. Em última análise, um modelo probit ordenado é utilizado para investigar como as características das empresas estão associadas à qualidade dos postos de trabalho.

O questionário do IIM perguntava às empresas se estas proporcionam benefícios adicionais voluntários aos seus trabalhadores. Em particular, o questionário analisou quatro tipos de benefícios adicionais, nomeadamente, licença de maternidade, contribuições para o Instituto Nacional de Segurança Social (INSS), prestações por doença e férias anuais remuneradas. A Figura 8.5 mostra a evolução ao longo dos anos destes quatro subsídios entre a amostra equilibrada. Nos três diferentes painéis (2012, 2017

e 2022), os três eixos concêntricos representam respectivamente 100, 200 e 300 níveis de frequência. Desta forma, os diferentes níveis de frequência são comparáveis entre as três rondas de inquérito.

Figura 8.5: Disponibilização de benefícios adicionais ao longo dos anos



Nota: Painel equilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

O número de empresas que concedem subsídios de doença, ou seja, em que os trabalhadores recebem uma parte do salário enquanto estão doentes ou feridos, diminuiu. A percentagem de empresas que pagam prestações por doença aos seus trabalhadores foi extraordinariamente elevada em 2012, cerca de 72 por cento, mas esta percentagem caiu para 46 por cento e 43 por cento em 2017 e 2022, respectivamente. Esta diminuição pode ser atribuída a uma recolha incorrecta de dados em 2012, uma

vez que, no nosso entendimento, não existem grandes explicações para uma tal diminuição na prestação de subsídios por doença entre 2012 e 2017.

O número de prestadores de segurança social (contribuições para o INSS) aumentou de 2012 para 2017, e caiu novamente até 2022. O reforço dos serviços básicos da segurança social foi uma das prioridades da Estratégia Nacional de Segurança Social Básica de Moçambique (ENSSB2) divulgada em 2016. A publicação desta apólice poderia ter incentivado as empresas a fornecer seguros sociais aos trabalhadores e assim explicar o aumento em 2017. Depois disso, a crise relacionada com a COVID-19 poderá ter tornado mais difícil para as empresas contribuir para o sistema de protecção social, resultando na retirada do seguro social para os trabalhadores por conta de outrem. É desconcertante ver que, durante os últimos dez anos, foi impossível aumentar o número de contribuintes da segurança social entre as 355 empresas que são, em média, mais formais e maiores do que a maioria das empresas moçambicanas. Verificamos também que a percentagem de contribuintes da segurança social é muito semelhante, mesmo entre as empresas mais jovens que foram recém-adicionadas à amostra em 2022. Assim, o sistema de segurança social mantém-se com a mesma dimensão em termos de contribuintes das empresas produtoras.

Numa perspectiva positiva, o número de empresas que concedem prestações de licença de maternidade – remuneradas ou não – e férias anuais remuneradas aumentou entre 2012 e 2022. Em 2012, havia apenas 89 empresas que concediam licenças de maternidade às suas trabalhadoras, enquanto em 2022, o número aumentou para 142. Estes resultados são particularmente importantes num país onde a taxa de gravidez é elevada, e as trabalhadoras não têm frequentemente acesso às mesmas oportunidades que os trabalhadores do género masculino (Gradín e Tarp, 2019).

Para além das perguntas sobre prestação de benefícios adicionais, o inquérito do IIM inclui duas perguntas adicionais relacionadas com a qualidade do emprego: se a empresa fornece contratos de trabalho formais aos seus trabalhadores e se lhes dá formação. Embora a prestação de formação esteja correlacionada com melhores condições de trabalho na literatura académica (Kis, 2016; OIT, 2022), é menos evidente que a estipulação de um contrato formal poderia melhorar os níveis de qualidade do emprego.

Em Moçambique, onde a maioria das empresas funciona informal ou semi-formalmente, é razoável acreditar que o esforço de acordar formalmente as condições de emprego por si só constitui uma conquista no que diz respeito à qualidade do emprego. A Tabela 8.3 relata a percentagem de empresas com acordos formais por escrito e as que forneceram formação por ano e por categorias de dimensão. É importante reconhecer que um acordo formal por escrito por si só não implica uma formalização

completa da empresa. Ainda assim, pode ser uma intenção de reconhecer os direitos dos trabalhadores.

Globalmente, a percentagem de empresas que fornecem um contrato escrito formal aos seus trabalhadores diminuiu ligeiramente ao longo do tempo, de 41,3 por cento em 2012 para 37,9 por cento em 2022. A probabilidade de ter um acordo formal aumenta com a dimensão da empresa e quase todas as empresas de média dimensão têm um contrato formal com os seus trabalhadores. As taxas das empresas que fornecem formação aos trabalhadores são muito mais baixas, mas também aumentam com a dimensão ao longo dos anos. Entre 2012 e 2017, houve um aumento na formação dos trabalhadores, mas em 2022 o nível caiu de volta ao nível de 2012 (9,4 por cento). Não surpreendentemente, as empresas médias oferecem mais oportunidades de formação, provavelmente porque têm mais recursos e necessidade de trabalhadores especializados.

Tabela 8.3: Disponibilização de formação e contratos formais aos trabalhadores (%)

	2012		2017		2022	
	Formação	Contrato formal	Formação	Contrato formal	Formação	Contrato formal
Painel equilibrado						
Total	9.3	41.3	22.5	44.7	9.4	37.9
Micro	5.5	25.1	18.3	31.1	4.8	20.9
Pequenas	17.0	65.8	29.6	74.6	22.2	84.7
Médias	15.3	96.1	44.4	96.3	25.2	93.7
Observações	355	355	355	355	355	355
Painel desequilibrado						
Total	8.4	46.6	22.0	48.5	10.7	37.2
Micro	4.2	26.6	17.5	33.3	6.2	21.5
Pequenas	13.25	71.5	23.2	77.8	21.0	81.0
Médias	19.5	92.7	55.0	97.50	36.4	90.9
Observações	831	831	460	460	475	475

Nota: Painel equilibrado e desequilibrado

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

As tendências no conjunto de dados desequilibrado não diferem significativamente das tendências na amostra equilibrada. No entanto, a percentagem de empresas médias que fornecem formação aos trabalhadores é ligeiramente mais elevada na amostra desequilibrada ao longo de todos os anos. Os resultados são provavelmente impulsionados pelas diferentes representações das categorias de dimensão nos dois conjuntos de dados do painel. De facto, a amostra desequilibrada representa um número mais elevado de empresas médias (10,7 por cento) em comparação com a amostra equilibrada (6,5 por cento), e as empresas médias têm mais probabilidades de dar formação aos seus trabalhadores.

Para avaliar o nível global de qualidade do emprego no sector manufactureiro, criamos um índice de qualidade do emprego (JQI) que contabiliza todas as dimensões analisadas anteriormente: quatro

benefícios adicionais mais a formação dos trabalhadores e a disponibilização de um contrato formal. O índice de qualidade do emprego varia entre 0 (não proporcionar quaisquer benefícios) e 6 (proporcionar todos os benefícios). A Tabela 8.3 apresenta a quota-parte das empresas para cada valor do índice, tanto para a amostra equilibrada como para a amostra desequilibrada ao longo dos anos, bem como o valor médio da qualidade do emprego. Em média, a qualidade do emprego é baixa e não tem melhorado ao longo do tempo. Flutuou cerca de 2 (de um máximo de 6) tanto na amostra equilibrada como na desequilibrada, e durante as três rondas de inquérito.

No entanto, a percentagem de empresas que não fornecem benefícios de emprego aumentou fortemente de apenas 13 a 16 por cento em 2012 para 38 a 40 por cento em 2022. Por contraste, a percentagem de empresas que oferecem cinco ou seis benefícios aumentou ligeiramente na última década. Este resultado sugere que as empresas que já ofereciam benefícios decidiram aumentar a sua qualidade de emprego.

Tabela 8.4: Índice de Qualidade do Emprego (JQI) ao longo dos anos (%)

JQI	2012		2017		2022	
	Equilibrada	Desequilibrada	Equilibrada	Desequilibrada	Equilibrada	Desequilibrada
0	16.3	13.4	27.9	25.6	40.3	37.9
1	28.7	25.3	18.3	18.0	13.8	13.5
2	18.8	20.1	11.8	11.1	6.8	7.2
3	11.0	13.0	11.0	11.5	13.5	15.8
4	14.4	14.3	14.1	14.6	8.7	8.6
5	9.0	11.8	11.3	12.6	13.8	12.8
6	1.7	2.2	5.6	6.5	3.1	4.2
Média	2.1	2.3	2.2	2.4	1.9	2.0
Observações	355	831	355	460	355	475

Nota: A taxa pode não totalizar 100 por cento devido a arredondamentos.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

Por último, fazemos uma regressão probit para explorar as características das empresas que poderiam determinar a qualidade dos empregos. Na Tabela 8.5, regredimos a qualidade do emprego (JQI) em relação às características da empresa (nível de formalidade, presença de mão-de-obra feminina, localização geográfica, e indústria). A primeira coluna apresenta o resultado para a amostra equilibrada e a segunda coluna para o controlo da amostra desequilibrada para a amostra equilibrada. Finalmente, os efeitos fixos anuais são adicionados à análise na terceira coluna.

Em todas as três regressões, obtemos uma associação positiva e estatisticamente significativa entre a dimensão da empresa e a qualidade do emprego. Assim, a qualidade do emprego aumenta com a dimensão da empresa. A associação entre dimensão da empresa e formalidade, por um lado, e qualidade do emprego, por outro, é lógica. Normalmente, as empresas maiores e mais formais têm

mais recursos e são, portanto, capazes de proporcionar uma melhor qualidade de emprego. Além disso, a lei laboral também as obriga a cumprir os regulamentos relacionados com a qualidade do emprego. Em segundo lugar, existe uma associação positiva e forte entre a contratação de trabalhadoras do género feminino e a qualidade do emprego. A associação positiva entre as mulheres empregadas e a qualidade do emprego é interessante e pode provavelmente ser explicada pelo facto de empresas maiores e mais formais terem mais probabilidades de empregar mulheres, ao mesmo tempo que têm também mais probabilidades de proporcionar uma melhor qualidade de emprego. Razoavelmente, a dimensão da qualidade do emprego da "licença de maternidade" alimenta a correlação positiva. Apenas as empresas que empregam mulheres proporcionam licença de maternidade, de tal forma que o índice se torna mais elevado para as empresas que empregam mais mulheres em relação às empresas que empregam apenas homens.

Tabela 8.5: Índice de Qualidade do Emprego (JQI) regressões oprobit

	(1) JQI Equilibrada	(2) JQI Desequilibrada	(3) JQI Efeitos Fixos do Ano
Informal	-0.750*** (0.101)	-0.693*** (0.0885)	-0.931*** (0.0966)
Mão-de-obra feminina	1.089*** (0.126)	1.109*** (0.111)	1.511*** (0.144)
Dimensão da empresa	0.362*** (0.0456)	0.368*** (0.0416)	0.423*** (0.0493)
Liderada por mulher	-0.0522 (0.165)	-0.0647 (0.134)	
Sul	0.0758 (0.0846)	0.00346 (0.0727)	
Alimentar	-0.153 (0.275)	-0.0318 (0.215)	
Têxteis	0.0373 (0.297)	0.361 (0.229)	
Madeira	-0.504* (0.268)	-0.328 (0.208)	
Papel	0.305 (0.350)	0.397 (0.262)	
Química	0.0729 (0.476)	0.167 (0.381)	
Mineral	-0.645** (0.302)	-0.388 (0.238)	
Metalúrgica	-0.658** (0.275)	-0.367* (0.214)	
Equilibrada		-0.0517 (0.0851)	
EF Ano	Não	Não	Sim
Observações	710	935	1,065
Pseudo-R²	0.198	0.200	0.517

Nota: Na regressão (1) e (2), R² refere-se a pseudo R².

*Erros padrão robustos entre parênteses *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1*

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

Terceiro, o nível de formalidade firme e a qualidade do trabalho são estatisticamente significativos e positivamente correlacionados. Tal como com a dimensão da empresa, isto faz sentido, uma vez que as empresas formais têm mais recursos para proporcionar melhores empregos e são mesmo legalmente obrigadas a fazê-lo. A qualidade do emprego não parece depender significativamente do género do proprietário/gestor da empresa ou da indústria da empresa.

Estes resultados são válidos tanto para a amostra equilibrada como para a amostra desequilibrada, e quando são tidos em conta os efeitos fixos do ano. Isto significa que os nossos resultados são generalizáveis para o sector produtivo moçambicano, e não representam apenas um desenvolvimento particular das 355 empresas da amostra equilibrada que sobreviveram durante mais de dez anos.

8.5 Desempenho e formação

Utilizamos uma regressão linear de probabilidade para compreender como a prestação de formação profissional aos trabalhadores está associada ao desempenho da empresa. As receitas, o valor acrescentado e a produtividade laboral são utilizados como medidas de desempenho da empresa. As Tabelas 8.6-8.8 apresentam os resultados da regressão, respectivamente. Tal como nos capítulos anteriores, a coluna 1 em cada tabela apresenta a mesma regressão simples sem a variável de interesse (formação de trabalhadores) mas com todas as variáveis de controlo: dimensão da empresa, propriedade feminina, indústrias, e área geográfica.

Na coluna 2, a variável artificial que indica a oferta de formação para trabalhadores de uma empresa é adicionada à regressão OLS. Na coluna 3, uma variável de interação é adicionada à regressão, interagindo empresas que prestam formação e estão localizadas na região sul do país, onde se concentra a maior parte da transformação do trabalho (Lachler e Ricaldi, 2021). Uma variável artificial para a amostra equilibrada é adicionada na coluna 4, para compreender se as empresas da amostra equilibrada são diferentes das empresas que saíram ou foram recém-adicionadas à amostra. Finalmente, a coluna 5 relata os resultados de uma regressão de efeitos fixos de 2 vias (EF) que controla os efeitos fixos de empresa e ano. Verifica se as características de empresa que não variam ao longo do tempo conduzem aos resultados do OLS.

A Tabela 8.6 apresenta as regressões usando a receita como variável dependente. Ao adicionar formação à regressão, o coeficiente é positivo e significativo tanto na amostra equilibrada (2) como desequilibrada (4). As empresas que fornecem formação aos seus trabalhadores têm receitas mais elevadas. No entanto, quando são tidos em conta efeitos fixos (5), o coeficiente de formação perde o seu significado, o que significa que a prestação de formação não pode explicar causalmente o desempenho das receitas de uma empresa. Assim, as empresas que ministram formação aos seus

trabalhadores são substancialmente diferentes das que não ministram formação em termos de desempenho de receitas.

Tabela 8.6: Receitas e formação

	(1) Receita OLS	(2) Receita OLS	(3) Receita Interacção	(4) Receita Desequilibrada	(5) Receita EF
Formação		0.484*	0.244	0.635***	0.616
		(0.269)	(0.336)	(0.244)	(0.446)
Sul	0.0588	0.0374	-0.0324	-0.0848	
	(0.188)	(0.187)	(0.201)	(0.162)	
Formação##Sul			0.427		
			(0.512)		
Dimensão da empresa	1.198***	1.160***	1.166***	1.179***	0.668**
	(0.130)	(0.134)	(0.134)	(0.120)	(0.299)
Liderada por mulher	1.262***	1.263***	1.273***	1.020***	0.912**
	(0.319)	(0.317)	(0.318)	(0.250)	(0.413)
Alimentar	-0.466	-0.442	-0.457	-0.804*	
	(0.531)	(0.530)	(0.529)	(0.463)	
Têxteis	-1.428***	-1.450***	-1.442***	-1.714***	
	(0.511)	(0.508)	(0.507)	(0.447)	
Madeira	-1.452***	-1.426***	-1.440***	-1.670***	
	(0.496)	(0.494)	(0.495)	(0.424)	
Papel	-0.928	-0.950	-0.994	-1.149**	
	(0.856)	(0.855)	(0.859)	(0.580)	
Química	0.142	0.107	0.0711	0.157	
	(0.734)	(0.741)	(0.739)	(0.774)	
Mineral	-0.642	-0.572	-0.577	-0.817	
	(0.573)	(0.572)	(0.572)	(0.497)	
Metalúrgica	-1.205**	-1.179**	-1.176**	-1.421***	
	(0.516)	(0.516)	(0.515)	(0.442)	
Equilibrada				-0.158	
				(0.183)	
EF Empresa e Ano	Não	Não	Não	Não	Sim
Observações	710	710	710	935	710
R²	0.32	0.32	0.32	0.35	0.09

*Erros padrão robustos entre parênteses*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1*

Nota: Painel equilibrado e desequilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2017 e 2022.

Na Tabela 8.7, o valor acrescentado é utilizado como um indicador de desempenho. A variável artificial de formação não é significativa nas regressões OLS (2) (4), mas tem um coeficiente positivo e significativo na regressão de efeitos fixos de 2 vias (5). Este resultado sugere que a disponibilização de formação aos trabalhadores se traduz num maior valor acrescentado, independentemente das características específicas da empresa. Além disso, o termo de interacção de sul e formação em regressão (3) é positivo e significativo. Assim, as empresas que oferecem formação aos seus trabalhadores e que estão localizadas nas províncias de Maputo Cidade, Maputo Província ou Gaza têm um melhor desempenho em termos de valor acrescentado.

Tabela 8.7: Valor acrescentado e formação

	(1) Valor Acrescentado OLS	(2) Valor Acrescentado OLS	(3) Valor Acrescentado Interacção	(4) Valor Acrescentado Desequilibrada	(5) Valor Acrescentado EF
Formação		0.293 (0.369)	-0.521 (0.617)	0.495 (0.309)	1.022* (0.577)
Formação##Sul			1.445* (0.793)		
Dimensão da empresa	1.159*** (0.170)	1.137*** (0.174)	1.156*** (0.173)	1.197*** (0.139)	0.854** (0.384)
Liderada por mulher	1.556*** (0.409)	1.556*** (0.408)	1.591*** (0.411)	1.055*** (0.308)	1.322* (0.716)
Sul	0.172 (0.266) (0.634)	0.159 (0.269) (0.635)	-0.0775 (0.271) (0.636)	0.00952 (0.210) (0.515)	
Têxteis	-2.049*** (0.606)	-2.063*** (0.602)	-2.034*** (0.599)	-2.015*** (0.494)	
Madeira	-2.188*** (0.562)	-2.172*** (0.559)	-2.220*** (0.563)	-2.108*** (0.462)	
Papel	-2.148* (1.129)	-2.161* (1.127)	-2.310** (1.135)	-1.804** (0.736)	
Química	-1.053 (1.511)	-1.074 (1.515)	-1.196 (1.490)	-0.662 (1.284)	
Mineral	-1.020 (0.620)	-0.977 (0.621)	-0.995 (0.623)	-0.918* (0.526)	
Metalúrgica	-1.773*** (0.578)	-1.757*** (0.577)	-1.748*** (0.580)	-1.755*** (0.481)	
Equilibrada				-0.736*** (0.187)	
EF de Empresa e Ano	Não	Não	Não	Não	Sim
Observações	710	710	710	926	710
R²	0.206	0.206	0.212	0.266	0.149

Erros padrão robustos entre parênteses *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Nota: Painel equilibrado e desequilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2017 e 2022.

O último indicador de desempenho é a produtividade laboral, que se assume ser o indicador de desempenho mais próximo da formação profissional, uma vez que é a mão-de-obra que recebe a formação, e o indicador refere-se ao seu desempenho em vez do desempenho global da empresa. A Tabela 8.8 apresenta os resultados das cinco regressões. Entre as regressões de OLS, apenas a regressão (4) mostra um coeficiente de formação significativo e positivo. Até agora, só podemos confirmar que as empresas que fornecem formação são mais produtivas em termos de mão-de-obra. Assim, analisamos as regressões EF (5) para controlar as características de empresas não observadas que podem ser as verdadeiras determinantes do desempenho em vez da formação. O coeficiente de formação permanece positivo e significativo ao nível dos 5 por cento. Este resultado sugere uma

relação causal entre formação e produtividade laboral, trazendo evidências para a criação de oportunidades de requalificação para a evolução do desempenho produtivo das empresas.

Tabela 8.8: Produtividade laboral e formação

	(1) Produtividade Laboral OLS	(2) Produtividade Laboral OLS	(3) Produtividade Laboral Interacção	(4) Produtividade Laboral Desequilibrada	(5) Produtividade e Laboral EF
Formação		0.374 (0.309)	-0.266 (0.519)	0.533** (0.261)	0.946** (0.477)
Sul	-0.195 (0.226)	-0.211 (0.228)	-0.397* (0.234)	-0.342* (0.180)	
Formação##Sul			1.137* (0.655)		
Dimensão da empresa	0.228* (0.138)	0.199 (0.140)	0.214 (0.139)	0.247** (0.113)	-0.103 (0.317)
Liderada por mulher	1.262*** (0.356)	1.263*** (0.354)	1.290*** (0.356)	0.897*** (0.272)	0.929* (0.552)
Alimentar	-0.939 (0.585)	-0.921 (0.583)	-0.962 (0.584)	-0.977** (0.481)	
Têxteis	-1.803*** (0.561)	-1.820*** (0.557)	-1.798*** (0.554)	-1.828*** (0.465)	
Madeira	-1.976*** (0.530)	-1.956*** (0.526)	-1.994*** (0.530)	-1.938*** (0.441)	
Papel	-1.533* (0.874)	-1.550* (0.871)	-1.667* (0.879)	-1.442** (0.605)	
Química	-0.687 (1.135)	-0.714 (1.142)	-0.809 (1.122)	-0.639 (0.952)	
Mineral	-0.991 (0.603)	-0.937 (0.601)	-0.951 (0.603)	-0.921* (0.512)	
Metalúrgica	-1.706*** (0.547)	-1.685*** (0.544)	-1.678*** (0.546)	-1.725*** (0.460)	
Formação Equilibrada				-0.540*** (0.164)	
EF de Empresa e Ano	Não	Não	Não	Não	Sim
Observações	710	710	710	926	710
R²	0.066	0.068	0.073	0.094	0.124

*Erros padrão robustos entre parênteses *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$*

Nota: Painel equilibrado e desequilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2017 e 2022.

8.6 Conclusão

Este capítulo debruçou-se sobre características seleccionadas da mão-de-obra das MPME manufactureiras que funcionam em Moçambique. Mostra que o número de postos de trabalho disponíveis entre as empresas que operam há mais de uma década, e que são mais formais do que a maioria das empresas moçambicanas, diminuiu fortemente. Especificamente, as 355 empresas da amostra perderam quase 2.500 postos de trabalho entre 2012 e 2022. As novas empresas não substituem os postos de trabalho perdidos. Num contexto de uma população jovem e crescente com necessidade de oportunidades de emprego, estas são tendências muito preocupantes.

Do total da mão-de-obra, apenas 6 por cento dos trabalhadores são mulheres, e, tal como o número total de trabalhadores diminuiu ao longo do tempo, a percentagem de trabalhadoras do género feminino também diminuiu. As empresas médias e formais são mais propensas a empregar mulheres. A participação das mulheres no sector fabril é extremamente baixa, o que significa que há muita margem para melhorias. Uma transformação mais inclusiva do emprego para as mulheres exigirá investimento em educação de qualidade e melhor adequação dos postos de trabalho. Recomenda-se que o Governo de Moçambique adopte políticas que promovam a participação das mulheres no seu sector industrial.

Passando aos níveis salariais, o capítulo traçou um quadro de um sector manufactureiro com salários relativamente estagnados nos últimos cinco anos, com alguma excepção para as indústrias química, mineral e metalúrgica. Os níveis salariais continuam a ser um indicador quantitativo importante do emprego, devendo ser acompanhado de perto e comparado com os aumentos do custo de vida. A percentagem de empresas que pagam (pelo menos) o salário mínimo aos seus trabalhadores diminuiu fortemente. Além disso, muitas empresas são incapazes de pagar um salário regular aos seus trabalhadores. Isto mostra a baixa capacidade financeira das empresas. É recomendável encorajar a melhoria das capacidades financeiras das empresas.

A qualidade do trabalho é outro aspecto importante a ser tido em conta. Entre 2012 e 2022, a qualidade média do emprego entre as empresas manufactureiras permaneceu a mesma. Muitas empresas diminuíram o número de benefícios adicionais proporcionados aos seus trabalhadores. Um desenvolvimento encorajador é o aumento da percentagem de empresas que concedem benefícios de licença de maternidade – remunerada ou não – e férias anuais remuneradas entre 2012 e 2022.

As várias reformas e regulamentos que visavam incentivar as empresas a contribuir para o sistema nacional de segurança social (Instituto Nacional de Segurança Social, INSS) falharam o seu objectivo entre as empresas do sector industrial. Entre 2012 e 2022, o número de contribuintes do INSS entre estas empresas permaneceu estagnado. Assim, o incentivo à participação do INSS continua a ser um importante objectivo político.

Embora haja um pequeno número de empresas a dar formação aos trabalhadores, os nossos resultados demonstram como a melhoria do nível de qualificação da mão-de-obra é uma parte importante da melhoria da produtividade laboral. Assim, os decisores políticos moçambicanos devem incentivar o investimento público e privado na formação profissional da mão-de-obra, com uma atenção específica aos trabalhadores jovens e mulheres.

9 Ligações entre empresas

Na década de 1990, o governo de Moçambique estabeleceu o objectivo de criar e aprofundar as ligações entre empresas. As ligações entre empresas consistem em comprar ou vender a outras empresas manufactureiras ou a empresas de outros sectores, tais como a agricultura, bem como comprar ou vender não só no distrito onde a empresa está localizada, mas também em distritos vizinhos, províncias ou outros países. Existem múltiplas medidas políticas directas e indirectas para criar e aprofundar as ligações entre empresas, entre elas, o estabelecimento de zonas industriais, a construção de infra-estruturas públicas, o apoio às associações empresariais, e a facilitação das exportações. O objectivo deste capítulo é analisar o desenvolvimento das ligações entre as empresas do sector manufactureiro.

Especificamente, a literatura académica demonstrou que a qualidade das ligações entre empresas pode afectar positivamente o desempenho das empresas (Görg e Seric, 2016; Li et al., 2021). As ligações entre empresas, ou seja, as relações das empresas com os fornecedores de matérias-primas e serviços, podem afectar a qualidade dos bens que uma empresa produz. As ligações a jusante, ou seja, as relações que as empresas têm com os compradores dos seus produtos, podem melhorar os seus conhecimentos e capacidades técnicas se os compradores estiverem dispostos a investir. Para a sobrevivência e crescimento das empresas, o funcionamento dos mercados de entrada e saída é essencial. Só se as empresas estiverem ligadas umas às outras e se o sector manufactureiro estiver ligado à agricultura, será possível uma transformação estrutural. Este capítulo analisa as ligações a montante e a jusante do sector manufactureiro em Moçambique e investiga se as ligações geográficas mais fortes de uma empresa estão associadas a uma maior probabilidade de inovar e investir.

9.1 Ligações a jusante

A Figura 9.1 ilustra a distribuição dos grupos de clientes das empresas por categorias de dimensão da empresa para as três rondas de inquérito. Em 2012, os clientes individuais formaram de longe o maior grupo de clientes (95 por cento das empresas vendia a clientes individuais). Ao longo do tempo e nas três categorias de dimensão, a percentagem de "clientes individuais" diminuiu em relação aos outros grupos de clientes. As microempresas, em particular, venderam sobretudo a clientes individuais, uma vez que 75 por cento dos seus clientes eram clientes individuais em 2012. Em 2017, a taxa de clientes individuais entre as microempresas tinha diminuído para 62 por cento e, em 2022, caiu ainda mais para 55 por cento. A mudança na distribuição pode ser explicada pelas microempresas que vendem a mais empresas estatais, empresas de investimento directo estrangeiro (IDE) e autoridades governamentais não comerciais. Do mesmo modo, as pequenas empresas registaram uma grande

diminuição do grupo de clientes individuais de 55 por cento em 2012 para 31 por cento em 2022 devido ao crescimento de todos os outros grupos de clientes. Note-se que a grande diminuição do grupo de clientes individuais em relação a outros grupos de clientes não significa necessariamente que o número de clientes individuais reduziu, mas que outros tipos de clientes aumentaram e que estes outros grupos de clientes cresceram mais do que o grupo de clientes individuais. Por exemplo, uma microempresa pode ainda vender ao mesmo número de clientes individuais que em 2012 ou mesmo a mais clientes individuais, mas depois de 2012, começou adicionalmente a vender às empresas públicas.

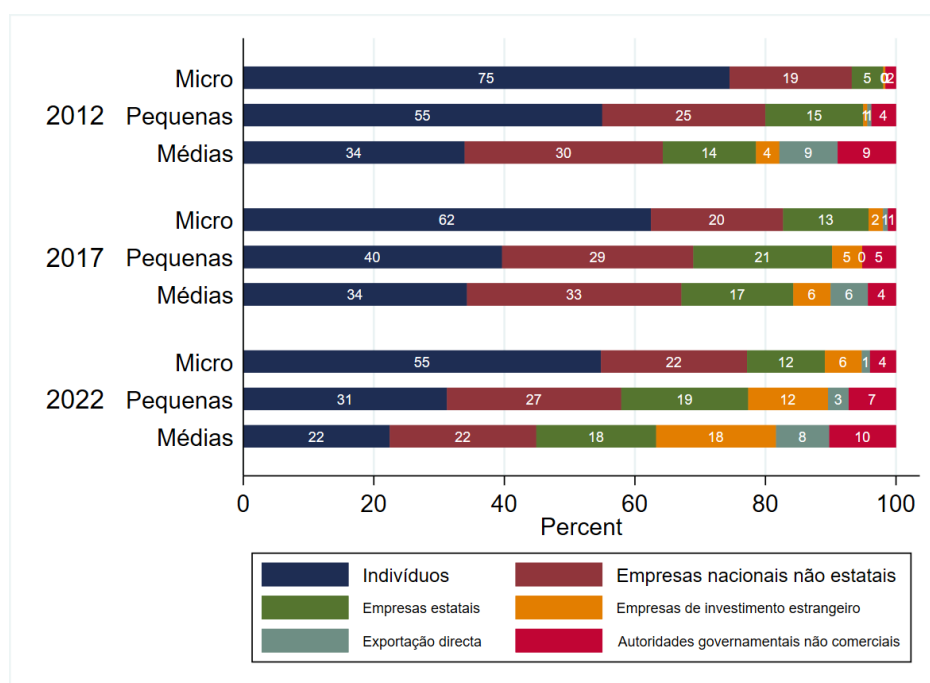
As empresas nacionais não estatais, ou seja, as empresas privadas, são o segundo maior grupo de clientes ao longo dos anos e das categorias de dimensão (42 por cento da amostra vendem a empresas privadas). Em relação aos outros grupos de clientes, a sua taxa não mudou muito ao longo do tempo. Entre as micro e pequenas empresas, a sua taxa apenas mudou ligeiramente ao longo do tempo, ou seja, aumentou ou diminuiu em alguns pontos percentuais. Observamos a mudança mais significativa entre as empresas médias, para as quais a taxa das empresas privadas diminuiu de 33 por cento em 2017 para 22 por cento em 2022, porque se tornou mais provável a sua venda a empresas de IDE e a autoridades governamentais não comerciais.

As empresas estatais formam o terceiro maior grupo de clientes e o grupo aumentou ao longo do tempo (de 13 por cento em 2012 para 31 por cento em 2022). Todas as categorias de dimensão de empresas registaram um aumento de empresas públicas como clientes. Em 2012, as empresas públicas formaram 5 por cento dos clientes das microempresas, 15 por cento dos clientes das pequenas empresas e 14 por cento dos clientes das médias empresas. Estas taxas diminuíram, respectivamente, para 12, 19 e 18 por cento em 2022. Assim, as microempresas sofreram o maior aumento de 7 pontos percentuais.

As exportações directas, ou seja, clientes de outros países, formam o grupo de clientes mais pequeno (3 por cento em todos os anos e categorias de dimensão). Quase nenhuma micro ou pequena empresa exportou em 2012 e 2017. Em 2022, algumas pequenas empresas tinham começado a exportar, uma vez que as exportações directas formam 3 por cento dos seus grupos de clientes. Entre as empresas médias, a probabilidade de exportar permaneceu quase a mesma, uma vez que diminuiu de 9 por cento em 2012 para 8 por cento em 2022. Estas simples descrições são um sinal de que é extremamente desafiante para as empresas manufactureiras moçambicanas exportar os seus produtos. Isto coloca em perspectiva o objectivo do governo de estimular a economia através das exportações, um objectivo já estabelecido na década de 1990 (GdM, 1997).

As empresas médias em 2022 atingiram um bom nível de diversificação nas suas ligações a jusante, com indivíduos e empresas não estatais nacionais a terem a mesma taxa (22 por cento), seguidas das empresas estatais e empresas de investimento estrangeiro (18 por cento). As microempresas, contudo, ainda têm uma grande margem para melhorias. A maioria dos clientes individuais não consegue investir substancialmente em empresas para mudar e melhorar a situação destas. Assim, uma medida política específica é o governo moçambicano ligar empresas, e especialmente micro e pequenas empresas, a empresas formais e a autoridades governamentais não comerciais. Além disso, o governo de Moçambique deve continuar a promover as exportações de mercadorias. No entanto, para que isto funcione, a maioria das empresas terá de melhorar substancialmente a qualidade e complexidade dos seus produtos para ser competitiva nos mercados estrangeiros.

Figura 9.1: Grupos de clientes por dimensão e ano



Nota: Painel equilibrado.

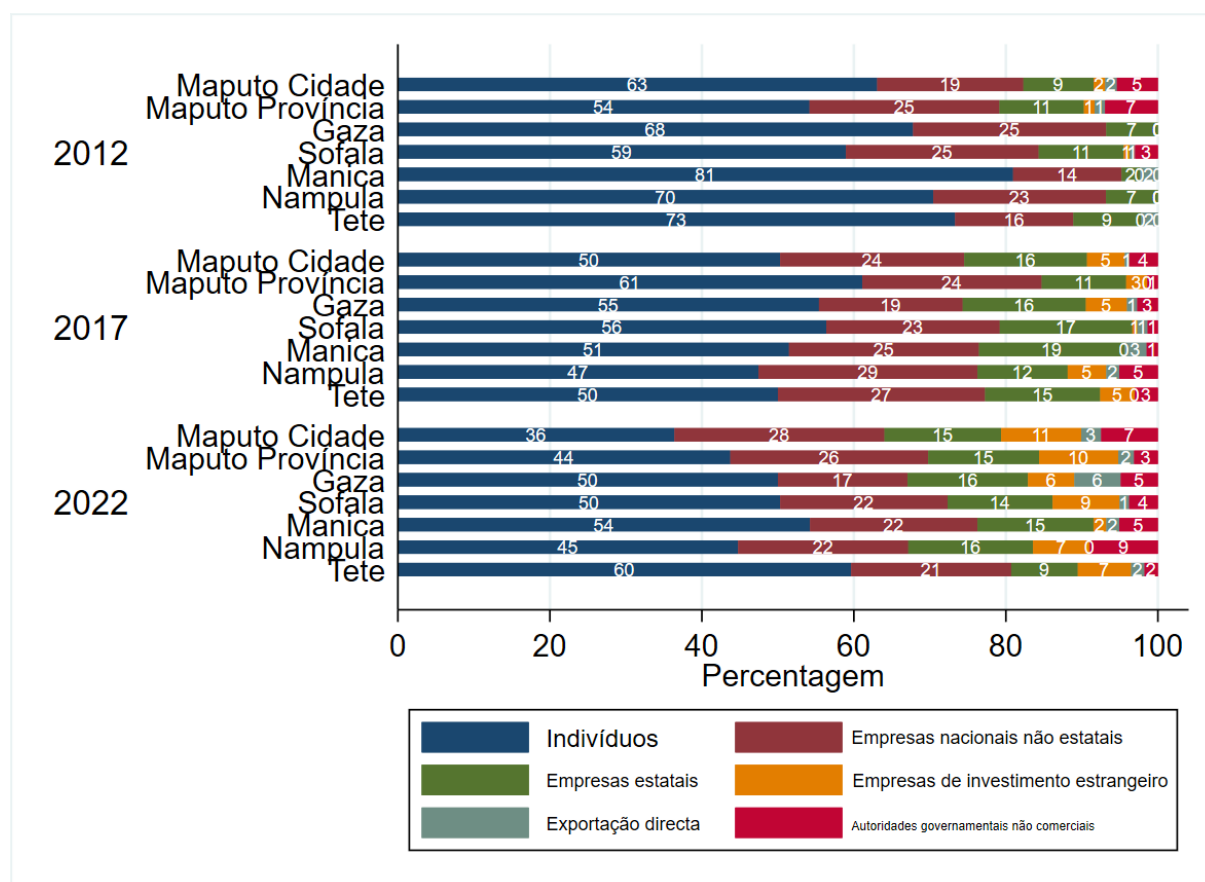
Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

A Figura 9.2 fornece informação sobre os grupos de clientes por província e tempo. Em todas as províncias, tornou-se mais comum as empresas venderem a empresas não estatais e estatais, enquanto a taxa do grupo de clientes individuais diminuiu durante o período de dez anos estudado. Isto não significa necessariamente que as empresas tenham perdido clientes, mas que os tipos de clientes a que uma empresa está a vender se tornaram mais diversificados. Maputo Cidade e Nampula registaram a mais forte retracção dos grupos de clientes individuais, uma queda de 63 e 70 por cento em 2012 para 36 e 45 por cento, respectivamente. Ao mesmo tempo, o grupo de empresas privadas

aumentou a sua taxa de 19 para 28 por cento em Maputo, mas permaneceu quase o mesmo em Nampula. Em Nampula, as empresas começaram a vender a mais empresas públicas e autoridades governamentais não comerciais, uma vez que a sua taxa aumentou de 7 por cento e 0 por cento em 2012 para 16 por cento e 9 por cento em 2022 na distribuição dos clientes.

Em todas as províncias, as empresas têm mais probabilidades de vender a empresas de IDE em 2022 do que em 2012 e 2017. Globalmente, todas as províncias conseguiram diversificar os seus tipos de clientes, o que é uma evolução positiva.

Figura 9.2: Grupos de clientes por província e ano



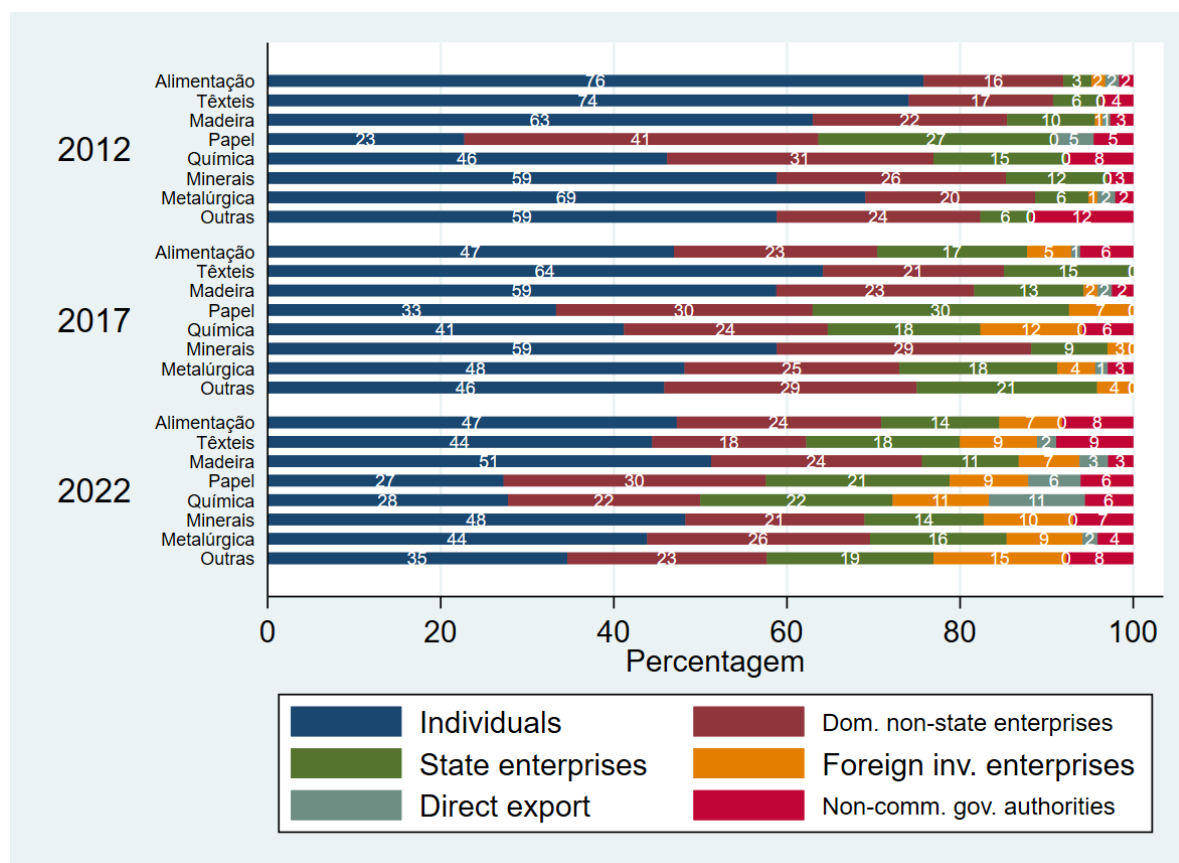
Nota: Painel equilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

Analisamos os tipos de clientes por sector manufactureiro e ano na Figura 9.3. Sem surpresa, o sector químico, que é um dos sectores com maior desempenho, tem menos probabilidades de vender a clientes individuais. Dado que os produtos químicos são frequentemente utilizados em processos industriais, as empresas químicas vendem na sua maioria a outras empresas. Em todos os sectores, a percentagem de clientes individuais diminuiu. Isto é positivo, uma vez que implica que todos os sectores começaram a vender a agentes económicos mais formais. O grupo de empresas de IDE como

clientes tem aumentado em particular. Algumas empresas de IDE têm provavelmente capacidades de investimento suficientes que poderiam melhorar a indústria manufactureira. Assim, o papel do governo de Moçambique é incentivar as empresas de IDE a investir em empresas manufactureiras locais, por exemplo através de formação e fornecimento de maquinaria.

Figura 9.3: Grupos de clientes por sector e ano

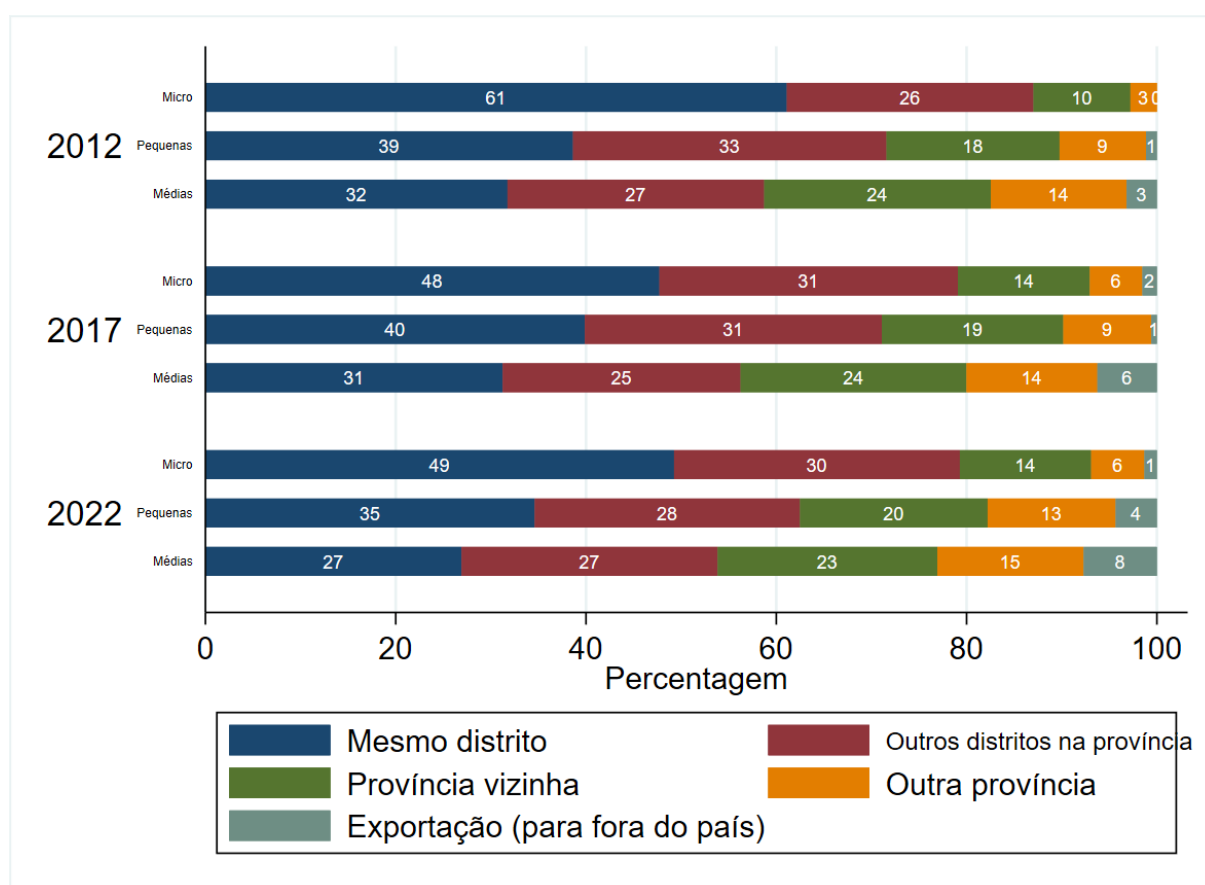


Nota: Painel equilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

À semelhança da diversificação dos tipos de clientes, os locais para os quais as empresas vendem tornaram-se mais diversificados (ver Figura 9.4). Com o tempo, as vendas para outras províncias não vizinhas e para outros países, ou seja, as exportações, aumentaram em todas as categorias de dimensão, mas estes aumentos são minúsculos. Embora as empresas médias sejam as mais diversas em termos de localização dos clientes, não se verificaram quaisquer alterações significativas entre 2012 e 2022. A única mudança assinalável é que as empresas médias têm mais probabilidade de exportar, ou seja, de vender a clientes fora de Moçambique, em 2022 (8 por cento das empresas médias) do que em 2012 (3 por cento).

Figura 9.4: Localização de clientes por dimensão e ano

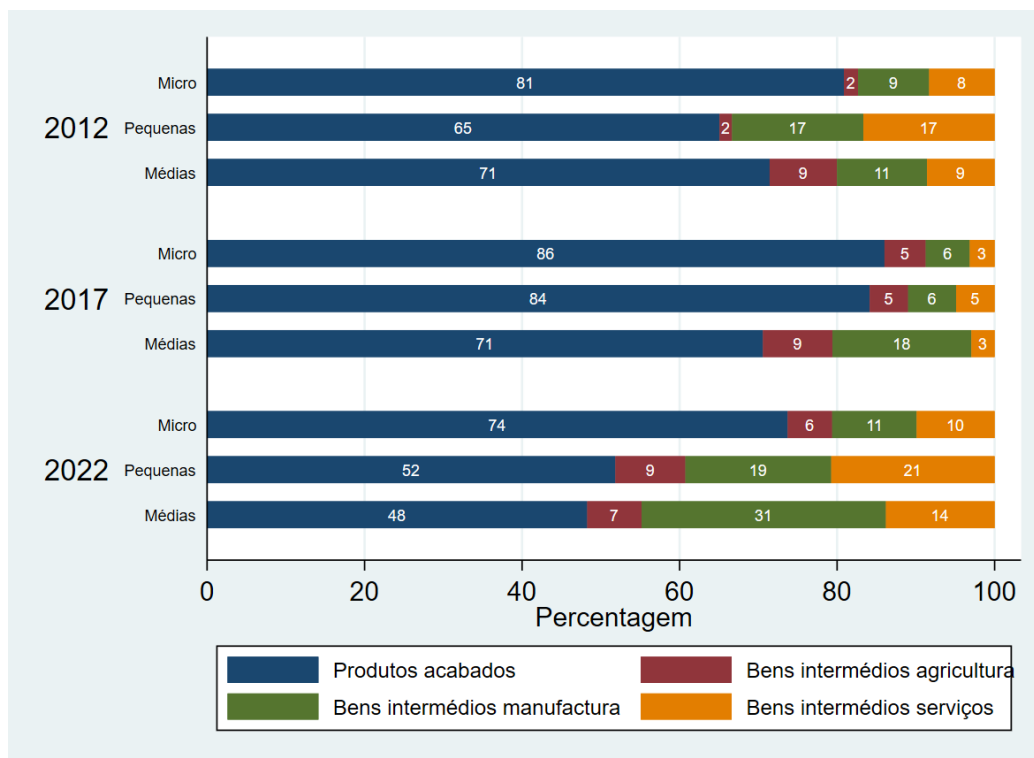


Nota: Painel equilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

A Figura 9.5 mostra o tipo de produto que as empresas vendem, ou seja, acabado ou intermédio. Todas as categorias de dimensão diversificaram-se, uma vez que em 2022 as empresas estão a vender mais produtos intermédios a empresas agrícolas, manufactureiras ou de serviços do que em 2012. No entanto, mais de dois terços dos produtos que as microempresas vendem e aproximadamente 50 por cento dos produtos das pequenas e médias empresas eram produtos acabados em 2022. Uma vez mais, foram as médias empresas que mais diversificaram, especialmente em termos de vendas de bens intermédios a outras empresas manufactureiras (11 por cento em 2012, 19 por cento em 2017, 31 por cento em 2022). Relativamente à diversificação de províncias específicas, Manica é significativa. Enquanto em Manica as empresas vendiam quase exclusivamente produtos acabados em 2012, em 2022 isso só aconteceu em 71 por cento, uma vez que as vendas de bens intermédios manufacturados aumentaram fortemente (ver Figura 9.6).

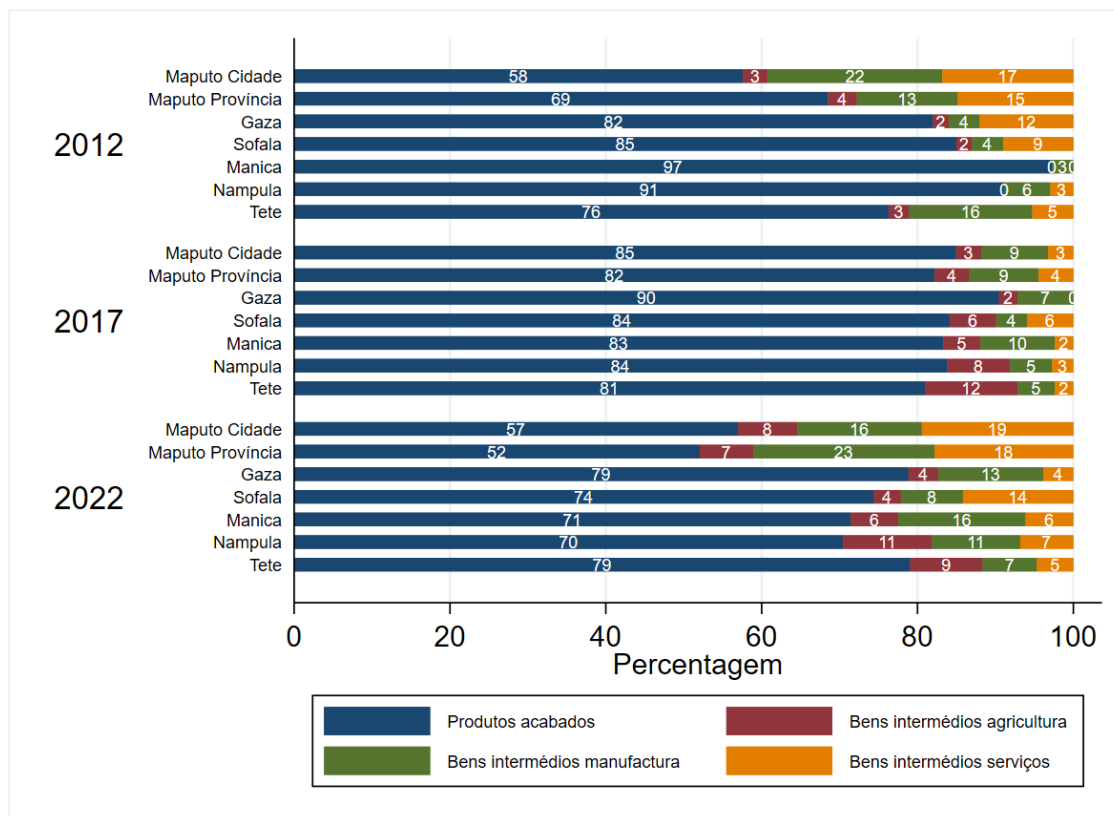
Figura 9.5: Tipos de produtos por dimensão da empresa e ano



Nota: Painel equilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

Figura 9.6: Tipos de produtos por província e ano

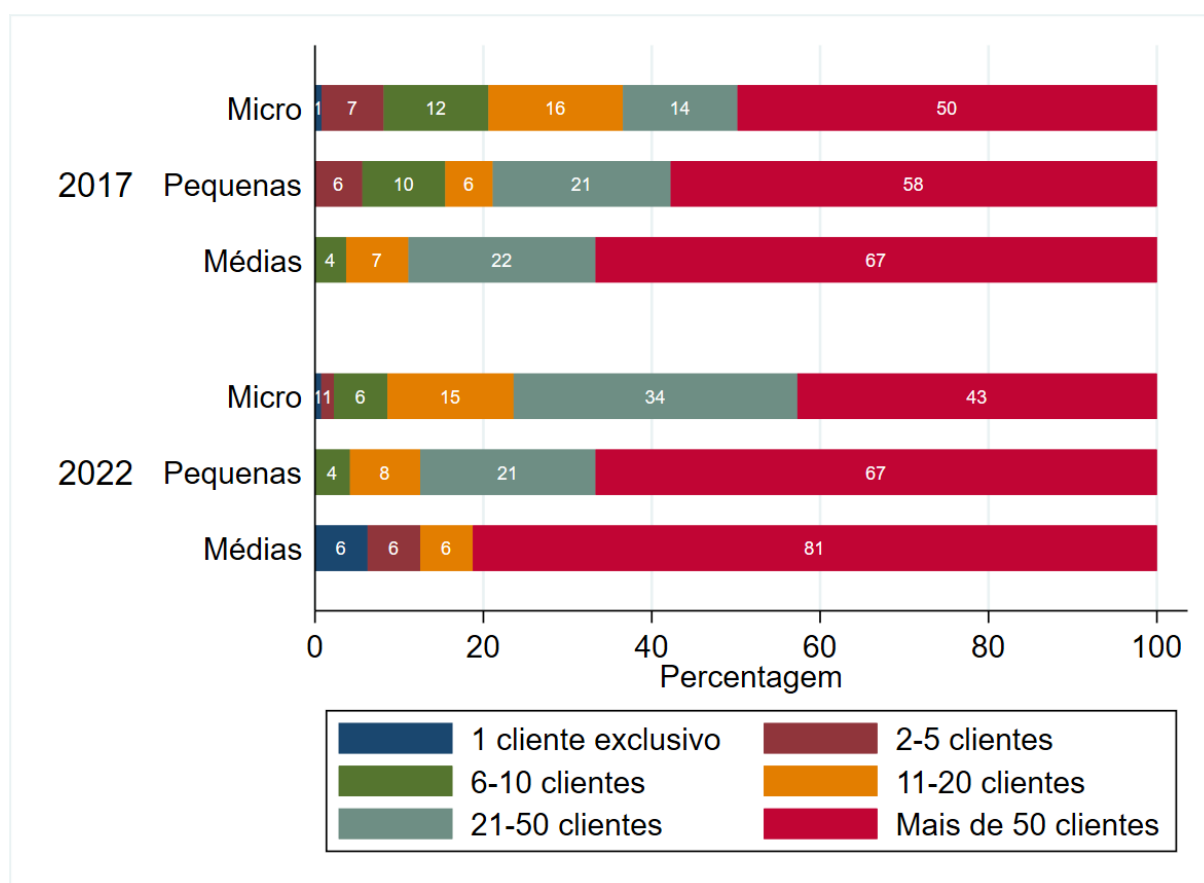


Nota: Painel equilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

A Figura 9.7 explora o número de clientes a que as empresas vendem por dimensão de empresa. A maioria das empresas tem mais do que um cliente. Podemos identificar várias diferenças por dimensão. Primeiro, entre as microempresas, tornou-se menos comum ter mais de 50 clientes entre 2017 e 2022, o que é potencialmente um resultado da pandemia COVID-19. Em vez disso, a percentagem de microempresas que vendem a 21 a 50 clientes é muito mais elevada (34 por cento) em 2022 do que em 2017 (14 por cento). Ao mesmo tempo, a percentagem de empresas que vendem a alguns clientes (ou seja, 1 cliente exclusivo, 2-5 ou 6-10) também diminuiu entre as microempresas (20 por cento a 8 por cento). Entre as pequenas e médias empresas, o número de clientes aumentou drasticamente. Especificamente, em 2017, cerca de 58 por cento das pequenas empresas venderam a mais de 50 clientes e esta percentagem aumentou para 67 por cento em 2022. Entre as empresas médias, a taxa aumentou de 67 por cento para 81 por cento em cinco anos (2017-22).

Figura 9.7: Número de clientes por dimensão da empresa e ano



Nota: Painel equilibrado 2017-22.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2017 e 2022.

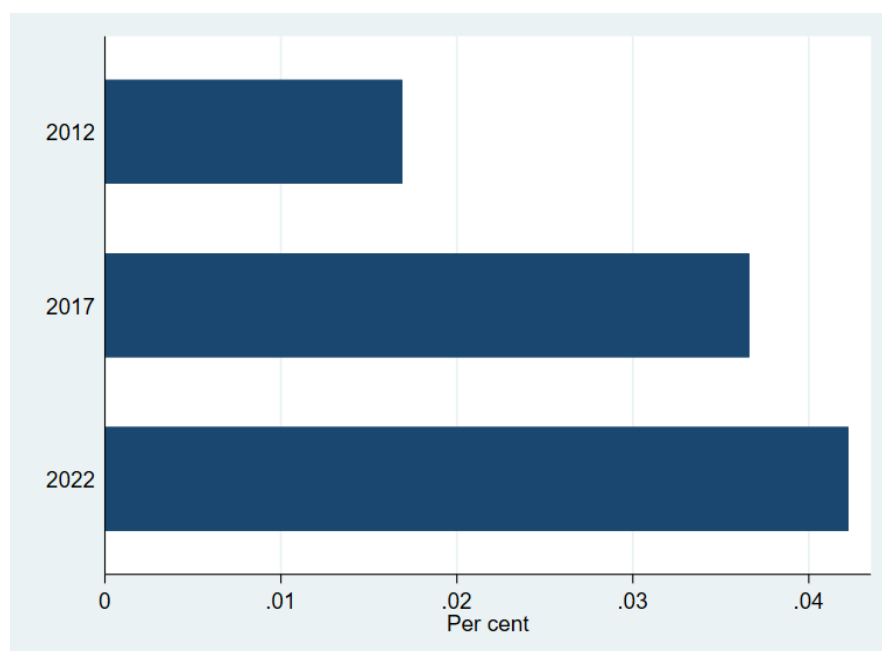
A exportação pode ser altamente benéfica para uma empresa. Exportar estende o mercado de uma empresa para além da sua economia nacional, pode aumentar os lucros, disseminar riscos e criar novos conhecimentos. Apesar dos seus muitos benefícios, a exportação é extremamente rara em

Moçambique. Embora as empresas que estamos a analisar estejam em funcionamento há mais de dez anos, menos de 1 por cento exportam. No lado positivo, a Figura 9.8 mostra que a frequência das empresas que exportam tem aumentado ao longo do tempo. Em 2012, apenas 6 das 355 empresas disseram estar a exportar, e este número aumentou para 15 em 2022. A maioria das empresas que exportam estão localizadas em Maputo Cidade, vendem para a África do Sul ou outros países africanos e são de pequena ou média dimensão.

Em suma, as empresas tornaram-se ao longo do tempo ligeiramente mais diversificadas em termos de a quem vendem os seus produtos. São mais propensas a vender a empresas privadas ou estatais (ao contrário de venderem apenas a clientes individuais), o que significa que estão mais ligadas à economia formal. Além disso, as empresas diversificaram em termos dos locais para onde estão a vender em Moçambique e em termos de vender mais bens intermédios em vez de bens acabados. Globalmente, parecem ter ganho mais clientes ao longo do tempo. Contudo, estes resultados parecem ser impulsionados pelas empresas maiores e mais formais que estão localizadas em Maputo. Isto implica que as empresas mais pequenas e informais não têm diversificado ao longo do tempo.

Do lado negativo, continua a ser incomum para as empresas manufactureiras exportarem os seus produtos e parece ter-se tornado mais difícil encontrar fornecedores alternativos.

Figura 9.8: Percentagem de empresas exportadoras



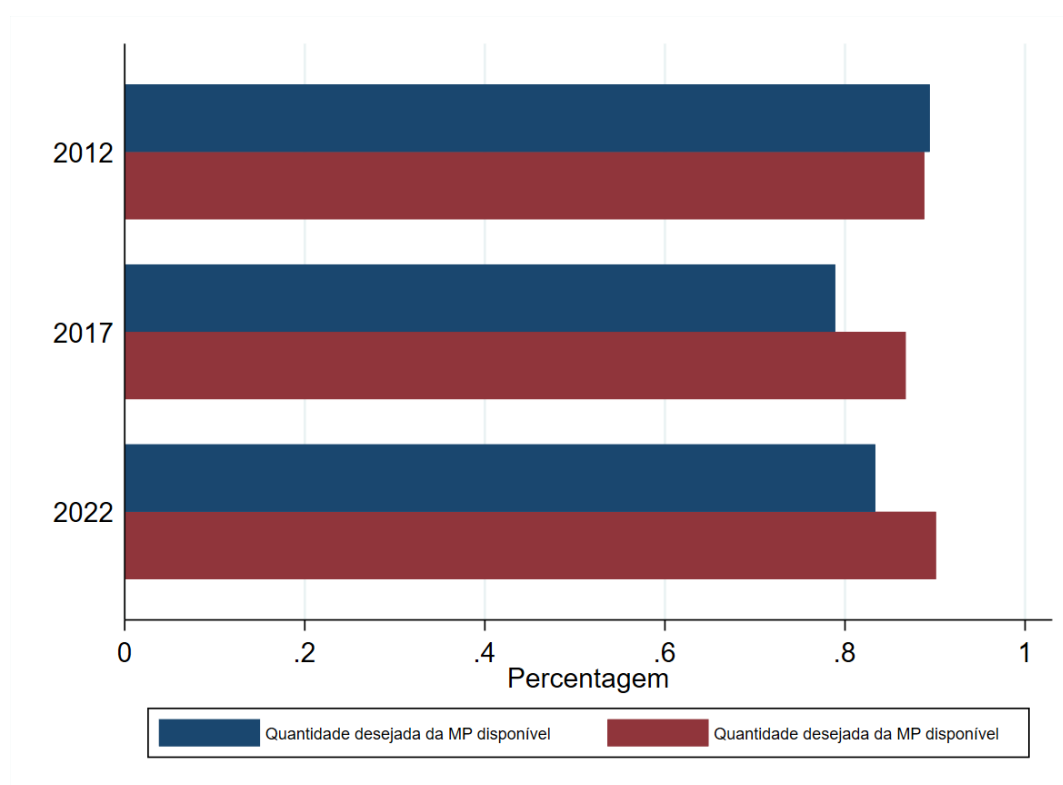
Nota: Painel equilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

9.2 Ligações a montante

Voltamo-nos para as ligações a montante, ou seja, as ligações que as empresas mantêm com os fornecedores. Começamos por olhar para as matérias-primas que as empresas compram. Mais de 80 por cento indicam que as matérias-primas estão geralmente disponíveis na quantidade e qualidade desejadas, e que esta situação não mudou muito durante o período do estudo (ver Figura 9.9). Quando questionados sobre os principais critérios de selecção de fornecedores, mais de 80 por cento dizem que o preço competitivo é importante, seguido por quase 70 por cento que mencionam padrões de qualidade. O fornecimento seguro e a proximidade geográfica são importantes para cerca de um terço da amostra. É raro que as agências governamentais indiquem fornecedores a empresas, uma vez que apenas 1 por cento das empresas referem ser este um critério de selecção (ver Figura 9.10).

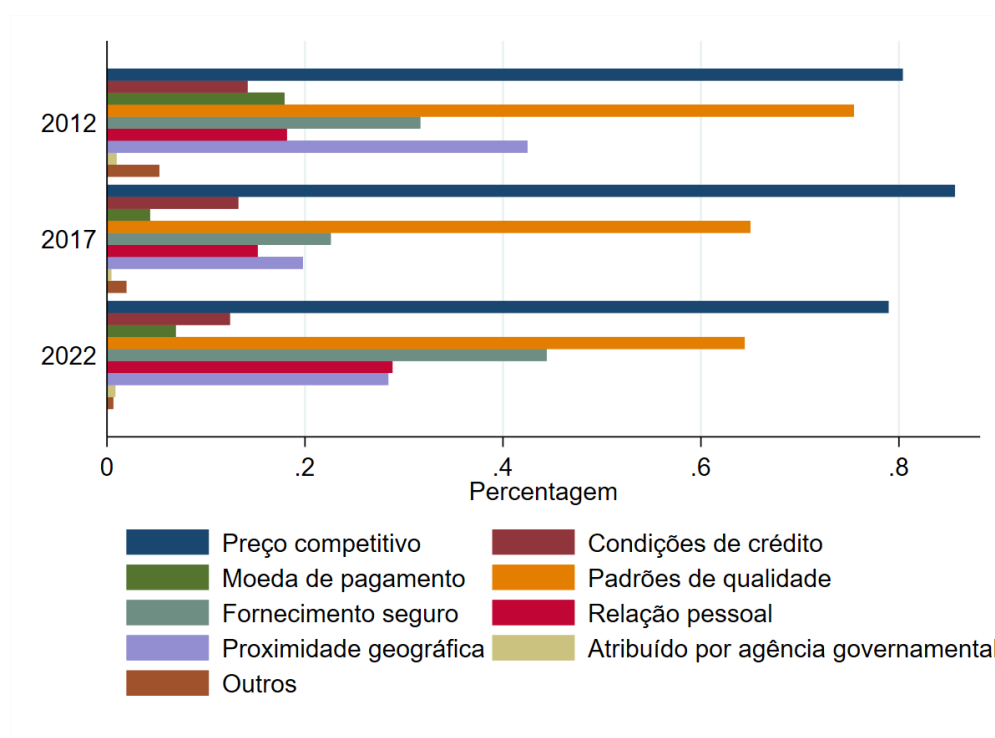
Figura 9.9: Disponibilidade de matéria-prima



Nota: Painel equilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

Figura 9.10: Critérios de selecção de fornecedores



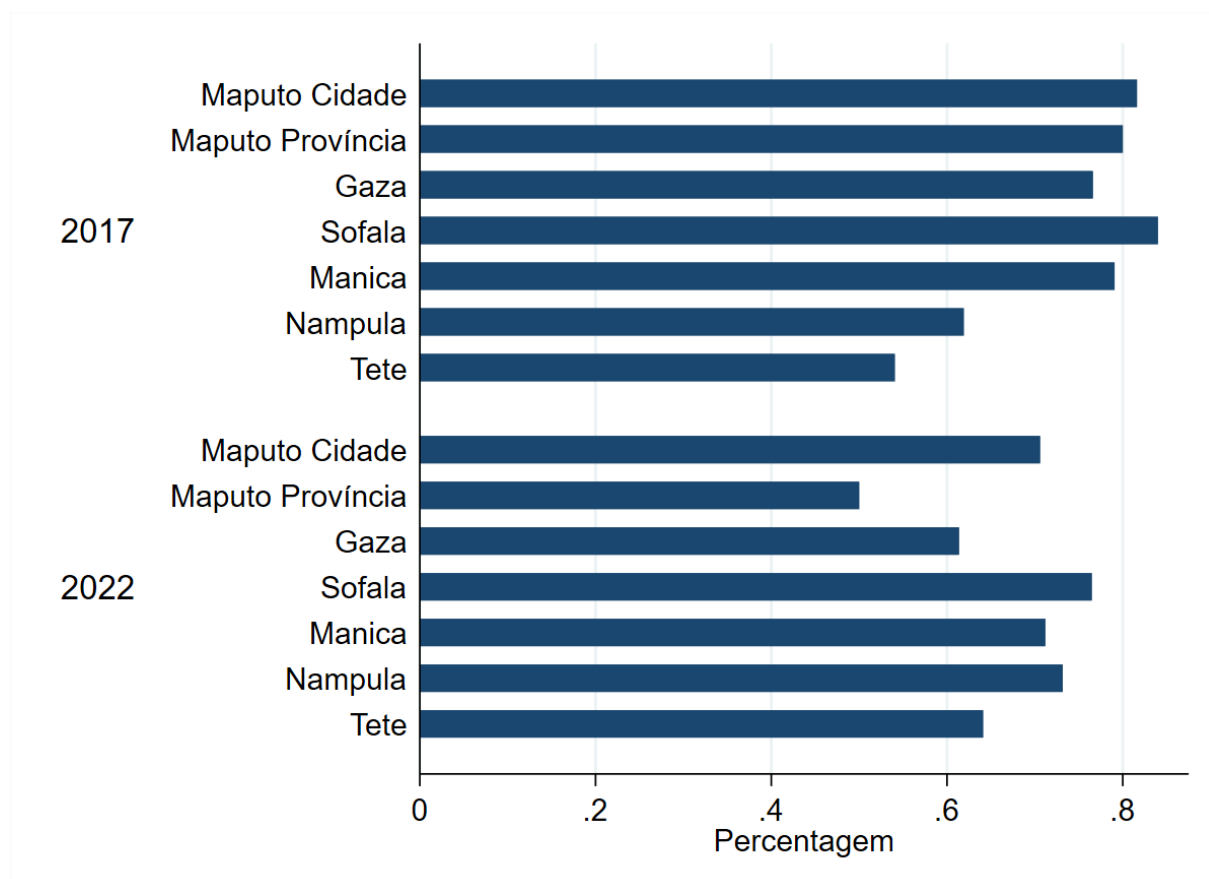
Nota: Painel equilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

Em 2017 e 2022, perguntámos às empresas se era fácil encontrar fornecedores alternativos no caso de o fornecedor actual fechar. A Figura 9.11 apresenta as respostas das empresas por província. Em 2017, as respostas variaram muito, desde apenas metade das empresas em Tete dizendo que seria fácil encontrar um fornecedor alternativo até 85 por cento das empresas em Sofala dizendo que seria fácil. Estas respostas foram alteradas até 2022. Em Tete, tornou-se mais fácil encontrar um fornecedor alternativo, uma vez que 65 por cento afirmou que seria fácil. Nas outras províncias, tornou-se mais difícil. A diminuição é especialmente acentuada em Maputo Província (85 a 57 por cento). Parece ser impulsionada por empresas químicas, que em 2022 relataram em excesso que é mais difícil encontrar um fornecedor alternativo.

Por último, pedimos às empresas que avaliassem a importância das acções específicas que tomam na relação e a sua satisfação com o fornecedor principal. As acções podem ser resumidas em duas grandes categorias: comunicação e orientação para o longo prazo, enquanto a satisfação consiste em satisfação social e económica. As empresas poderiam responder numa escala de 1 (= discordo totalmente) a 7 (= concordo totalmente). As perguntas só foram colocadas em 2017 e 2022, o que significa que só analisamos estas duas rondas de inquérito. A Tabela 9.1 resume cada um dos tipos de acção e satisfação por amostra equilibrada, ano e categoria de dimensão da empresa.

Figura 9.11: Empresas por província que indicam que seria fácil encontrar um fornecedor alternativo (%)



Nota: Painel equilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

As empresas não discordam totalmente nem concordam totalmente com as acções de comunicação e orientação para o longo prazo que tomam na relação com o fornecedor. No entanto, a avaliação média é mais sobre o acordo do que sobre o desacordo. Por exemplo, a primeira interacção de comunicação, "mantemos sempre o fornecedor principal informado sobre eventos ou mudanças que possam afectar o fornecedor", recebeu uma taxa próxima de 5 em 7. Isto significa que a maioria das empresas comunica regularmente com o fornecedor principal. No entanto, há margem para melhorar a comunicação com os fornecedores. No lado positivo, a comunicação com os fornecedores aumentou entre 2017 e 2022. Além disso, a probabilidade de uma comunicação de alta qualidade e regular com o fornecedor principal aumenta com a dimensão da empresa.

As empresas parecem ter uma probabilidade ligeiramente maior de manter uma relação a longo prazo com o fornecedor principal do que de comunicar. Tal como em relação à comunicação, ter uma orientação para o longo prazo em relação ao fornecedor principal tornou-se mais habitual entre as

empresas nos últimos cinco anos. Além disso, a probabilidade de as empresas terem uma orientação para o longo prazo aumenta com a dimensão da empresa.

Tabela 9.1: Relação com fornecedores por ano e dimensão da empresa

	Total	2017	2022	Micro	Pequenas	Médias
A: Comunicação	14.77	13.26	16.27	14.28	15.99	16.67
A1: Mantemos sempre o FORNECEDOR principal informado sobre eventos ou alterações que possam afectar o FORNECEDOR.	4.96	4.49	5.45***	4.81	5.33	5.60
A2: Partilhamos muita informação com o FORNECEDOR principal se pudermos ajudar.	4.95	4.45	5.46***	4.77	5.42	5.65
A3: Trocamos informações com o FORNECEDOR principal frequente e informalmente, e não apenas segundo um acordo pré-especificado.	4.85	4.33	5.37***	4.70	5.24	5.42
B: Orientação para o longo prazo	16.59	15.28	17.89	16.13	17.72	18.42
B1: Manter uma relação a longo prazo com o FORNECEDOR principal é importante para nós.	5.54	5.08	6.00***	5.38	5.95	6.14
B2: Focamo-nos em objectivos de longo prazo na relação com o nosso FORNECEDOR principal .	5.45	5.01	5.89***	5.30	5.80	6.09
B3: Esperamos que o FORNECEDOR principal trabalhe connosco durante muito tempo.	5.60	5.19	6.01***	5.45	5.97	6.19
C: Satisfação social	21.89	20.01	23.79	21.28	23.35	24.56
C1: Estamos satisfeitos com os aspectos sociais da relação com o nosso FORNECEDOR principal .	5.36	4.91	5.81***	5.20	5.73	6.09
C2: As interacções entre a nossa empresa e o nosso FORNECEDOR principal caracterizam-se pelo respeito mútuo.	5.61	5.17	6.05***	5.46	5.95	6.21
C3: A relação de trabalho da nossa empresa com o FORNECEDOR principal caracteriza-se por sentimentos de confiança.	5.51	5.05	5.98***	5.35	5.90	6.16
C4: A nossa relação pessoal de trabalho com o FORNECEDOR principal é satisfatória.	5.44	4.93	5.95***	5.30	5.76	6.09
D: Satisfação económica	20.80	18.90	22.70	20.22	22.17	23.28
D1: O nosso desempenho financeiro a partir da relação pessoal com o FORNECEDOR principal é satisfatória.	5.21	4.80	5.62***	5.09	5.53	5.70
D2: O nosso investimento de recursos na relação (p. ex., tempo e dinheiro) com o FORNECEDOR principal foi compensadora.	5.16	4.72	5.60***	4.99	5.55	5.86
D3: Estamos satisfeitos com os ganhos provenientes da nossa relação de negócios com o FORNECEDOR principal .	5.12	4.61	5.63***	4.98	5.44	5.74
D4: A contribuição da relação com FORNECEDOR principal para o nosso desempenho empresarial total é satisfatória.	5.30	4.75	5.85***	5.15	5.64	5.98
Observações	710	355	355	524	143	43

Nota: Painel equilibrado.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2017 e 2022.

Progredimos no sentido da satisfação das empresas com a relação com o fornecedor. As empresas estão social e economicamente satisfeitas com a relação com o fornecedor, e a sua satisfação tem aumentado ao longo do tempo. Por exemplo, em 2017, a afirmação "as interações entre [a] empresa e [o] fornecedor principal caracterizam-se pelo respeito mútuo" foi avaliada com uma média de 5 (em 7), e esta aumentou para uma média de 6 em 2022. As empresas médias estão económica e socialmente mais satisfeitas com a relação com o fornecedor principal do que as micro e pequenas empresas.

9.3 Ligações geográficas e investimento & inovação

A qualidade das ligações entre empresas pode afectar positivamente o desempenho da empresa. As ligações a jusante, ou seja, as relações que as empresas têm com os compradores dos seus produtos, podem melhorar os conhecimentos e capacidades técnicas das empresas se os compradores estiverem dispostos a investir e apoiar os seus clientes. Existem diferentes tipos de ligações a jusante, no sentido em que as empresas têm diferentes tipos de clientes. Analisamos se as empresas com ligações geográficas mais fortes, ou seja, empresas que não só vendem a clientes no mesmo distrito, mas também a distritos vizinhos, províncias vizinhas, províncias não vizinhas e outros países, são mais propensas a investir e inovar. O investimento e a inovação são duas actividades que as empresas em economias em crescimento empreendem e que o governo de Moçambique procura apoiar. Assim, é importante compreender que medidas fomentam o investimento e a inovação nas empresas manufactureiras. Ligações mais fortes entre empresas podem ser uma medida para fomentar o investimento e a inovação. Assim, testamos esta hipótese.

Para o efeito deste exercício, criamos dois índices. O primeiro índice mede a profundidade das ligações geográficas de uma empresa e varia de 0 a 5. É 0 para empresas que só vendem a clientes que estão localizados no mesmo distrito. É 5 para as empresas que vendem a distritos vizinhos, a outros distritos na sua província, a províncias vizinhas, a províncias não vizinhas, e para empresas que exportam. As ligações geográficas são fracas, uma vez que a média da amostra equilibrada é 1,7 em 5. Numa perspectiva positiva, as ligações geográficas tornaram-se mais fortes com o tempo, uma vez que a média aumentou de 0,7 em 2012 para 2,24 em 2022. O segundo índice é um índice de investimento e inovação que varia de 0 a 4. É 0 se uma empresa não investiu nem inovou e 4 se inovou de três maneiras diferentes durante os três anos anteriores à respectiva ronda de inquérito. A inovação inclui a introdução de nova tecnologia, a introdução de um novo produto, e/ou a melhoria substancial de um produto já existente.

Começamos por executar uma regressão básica que é semelhante às regressões em vários outros capítulos deste relatório. É semelhante no sentido em que inclui as mesmas variáveis (ver coluna 1 da

Tabela 9.2), com excepção de que adicionamos um desempenho de empresa (valor acrescentado) como variável de controlo e não a utilizamos como variável dependente. Neste capítulo, o índice de investimento e inovação serve como a variável dependente. Verificamos que a probabilidade de uma empresa investir e inovar é maior quando tem melhor desempenho, emprega mais trabalhadores, está localizada no Sul de Moçambique ou opera no sector do papel (encadernação de livros).

Tabela 9.2: Investimento & inovação e ligações geográficas

	(1) I & I OLS	(2) I & I OLS	(3) I & I OLS	(4) I & I OLS	(5) I & I EF
Ligações geográficas		0.182*** (0.042)	0.178*** (0.038)	0.176*** (0.037)	0.093 (0.067)
Valor acrescentado (registado)	0.041*** (0.009)	0.038*** (0.009)	0.041*** (0.009)	0.038*** (0.009)	0.023* (0.013)
Dimensão da empresa	0.141*** (0.035)	0.096*** (0.037)	0.104*** (0.032)	0.108*** (0.032)	0.038 (0.075)
Liderada por mulher	-0.133 (0.128)	-0.147 (0.126)	-0.147 (0.104)	-0.135 (0.104)	-0.291 (0.212)
Sul	0.180*** (0.068)	0.167** (0.067)	0.157*** (0.058)	0.165*** (0.058)	
Alimentar	0.218 (0.184)	0.295 (0.182)	0.332** (0.146)	0.363** (0.148)	
Têxteis	0.331* (0.179)	0.305* (0.175)	0.417*** (0.138)	0.442*** (0.140)	
Madeira	0.253 (0.168)	0.244 (0.164)	0.361*** (0.131)	0.401*** (0.133)	
Papel	0.557* (0.283)	0.470* (0.278)	0.965*** (0.225)	0.949*** (0.222)	
Química	-0.040 (0.314)	-0.089 (0.295)	0.024 (0.234)	0.048 (0.236)	
Minerais	0.190 (0.201)	0.232 (0.200)	0.308* (0.165)	0.340** (0.167)	
Metalúrgica	0.259 (0.173)	0.241 (0.168)	0.355*** (0.134)	0.397*** (0.136)	
Equilibrada			0.043 (0.065)		
Nova empresa 2022				0.160* (0.084)	
EF de Empresa e Ano	Não	Não	Não	Não	Sim
Obs.	710	710	926	926	710
R²	0.09	0.12	0.15	0.15	0.08

Nota: Painel equilibrado, regressões OLS e EF.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2017 e 2022.

A regressão OLS na coluna 2 mostra que as empresas que têm ligações geográficas mais fortes, ou seja, que exportam para empresas localizadas fora do seu próprio distrito, têm mais probabilidade de inovar e investir. Contudo, temos de ser cuidadosos na interpretação destes resultados como causais, ou seja, não podemos argumentar que as ligações geográficas mais fortes causam investimento e inovação. Até agora, só podemos confirmar que as empresas com ligações mais fortes são mais propensas a investir e inovar. Assim, efectuamos regressões EF (ver coluna 5) para controlar as características das empresas não observadas que podem ser as verdadeiras determinantes do investimento e da

inovação, em vez das ligações geográficas. Como se suspeita, a associação entre ligações geográficas e investimento e inovação torna-se estatisticamente insignificante. Isto significa que as empresas com fortes ligações geográficas são geralmente diferentes das empresas com ligações geográficas mais fracas, e devido a estas diferenças, as empresas com ligações geográficas mais fortes são mais propensas a investir e inovar. No entanto, a associação entre ligações geográficas e investimento e inovação não está muito longe de ser estatisticamente significativa. Assim, se tivéssemos uma amostra maior, poderíamos obter uma associação estatisticamente significativa entre ligações geográficas e investimento & inovação.

Até agora, analisámos apenas as mesmas 355 empresas, ou seja, a amostra equilibrada. As empresas saídas e as recém-adicionadas podem ser diferentes da amostra equilibrada. Assim, é importante compreender se os resultados obtidos são particulares para a amostra equilibrada ou se também são válidos para os outros tipos de empresas. A coluna 3 inclui uma variável artificial equilibrada para analisar se os resultados são diferentes para a amostra equilibrada em comparação com todas as outras empresas. Os resultados são quase os mesmos quando se controla para a amostra equilibrada, o que significa que as empresas da amostra equilibrada não são fundamentalmente diferentes das empresas saídas e das empresas recém-adicionadas em termos de investimento e inovação. Além disso, na coluna 4, restringimos a amostra às 120 empresas que foram recém-adicionadas em 2022. Mais uma vez, os resultados são quase os mesmos que para a amostra equilibrada e para a amostra desequilibrada, indicando que as empresas recém-adicionadas não são fundamentalmente diferentes das outras empresas.

9.4 Associações empresariais e investimento & inovação

Há evidências de que o tipo de rede que uma empresa tem pode influenciar positivamente o seu desempenho (Panda, 2014). Por exemplo, a participação numa associação empresarial pode ser uma vantagem se a associação der um apoio especial aos seus membros, tal como aconselhamento sobre como investir e inovar ou criando ligações com potenciais clientes ou parceiros comerciais. A Tabela 9.3 analisa a relação entre ser membro de uma associação empresarial e a probabilidade de investir e inovar.

Verificamos que ser membro de uma associação empresarial está positiva e estatisticamente associado de forma significativa ao investimento e à inovação. Uma empresa que é membro de uma associação empresarial tem 28 por cento mais probabilidades de investir e inovar (ver coluna 2). Ao controlar para os diferentes tipos de amostra nas colunas 3 e 4, a importância da associação torna-se um pouco menor mas permanece estatisticamente significativa, implicando que existem apenas pequenas e insubstanciais diferenças entre os tipos de amostra. Mais notavelmente, quando se

controla por características de empresa que não variam ao longo do tempo, a relação entre ser membro de uma associação empresarial e o investimento & inovação torna-se ainda mais forte e é estatisticamente significativa. Assim, temos fortes indícios de que a participação numa associação empresarial traz vantagens para as empresas.

Tabela 9.3: Investimento & inovação e associações empresariais

	(1) I & I OLS	(2) I & I OLS	(3) I & I OLS	(4) I & I OLS	(5) I & I EF
Associação empresarial		0.278** (0.123)	0.212** (0.106)	0.217** (0.106)	0.366** (0.183)
Valor acrescentado (registado)	0.041*** (0.009)	0.039*** (0.010)	0.044*** (0.009)	0.041*** (0.009)	0.023* (0.013)
Dimensão da empresa	0.141*** (0.035)	0.111*** (0.037)	0.129*** (0.032)	0.133*** (0.032)	0.036 (0.074)
Liderada por mulher	-0.133 (0.128)	-0.119 (0.130)	-0.125 (0.106)	-0.112 (0.105)	-0.303 (0.212)
Sul	0.180*** (0.068)	0.174** (0.068)	0.163*** (0.059)	0.172*** (0.059)	
Alimentar	0.218 (0.184)	0.135 (0.185)	0.171 (0.148)	0.205 (0.150)	
Têxteis	0.331* (0.179)	0.307* (0.178)	0.408*** (0.140)	0.435*** (0.142)	
Madeira	0.253 (0.168)	0.226 (0.166)	0.344** (0.132)	0.386*** (0.134)	
Papel	0.557* (0.283)	0.502* (0.291)	0.972*** (0.229)	0.953*** (0.225)	
Química	-0.040 (0.314)	-0.069 (0.308)	0.037 (0.242)	0.060 (0.243)	
Minerais	0.190 (0.201)	0.177 (0.201)	0.256 (0.166)	0.291* (0.168)	
Metalúrgica	0.259 (0.173)	0.250 (0.171)	0.350** (0.136)	0.395*** (0.138)	
Equilibrada			0.040 (0.066)		
Nova empresa 2022				0.177** (0.086)	
EF de Empresa e Ano	Não	Não	Não	Não	Sim
Obs.	710	710	926	926	710
R²	0.09	0.10	0.13	0.15	0.09

Nota: Painel equilibrado, regressões OLS e EF.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2017 e 2022.

9.5 Conclusão

Este capítulo analisou os diferentes tipos de ligações que as empresas manufactureiras moçambicanas têm com clientes, fornecedores e áreas geográficas, mostrando que, nos últimos dez anos, foram dados passos importantes para o cumprimento do objectivo do governo de Moçambique de criar ligações entre empresas. Em todas as províncias, as ligações entre as empresas tornaram-se mais fortes. As empresas não estão a vender apenas a clientes individuais, mas tornou-se mais comum

vender a empresas públicas e empresas de IDE. No entanto, a exportação continua a ser a excepção e não a norma entre o sector manufactureiro moçambicano. Além disso, as empresas médias aprofundaram as suas ligações muito mais do que as microempresas. Resta ainda muito espaço para a diversificação das ligações a prazo, especialmente para as empresas mais pequenas.

Quanto à relação com os fornecedores, ou seja, as ligações a montante, têm permanecido as mesmas ou piorado ao longo do tempo. A aquisição de matérias-primas é avaliada como fácil, mas não tem melhorado com o tempo. Na maioria das províncias, as empresas têm mais dificuldade em encontrar fornecedores alternativos. Do lado positivo, as empresas ficaram mais satisfeitas com os aspectos sociais e económicos da sua relação com o principal fornecedor. Além disso, as empresas são mais propensas a comunicar com o fornecedor principal e a ter uma orientação para o longo prazo para com este. No entanto, há margem para melhorias em termos de comunicação e orientação para o longo prazo nas relações entre a empresa e o fornecedor.

Finalmente, fornecemos evidências estatísticas de que as empresas que são membros de uma associação empresarial são mais propensas a investir e a inovar, mesmo quando se controla por características da empresa que não variam ao longo do tempo. Assim, uma primeira recomendação política consiste em apoiar as associações empresariais existentes e criar novas associações empresariais. Apenas 15 por cento das empresas da nossa amostra são membros de associações empresariais, e, como se mostra no Capítulo 3, em particular as microempresas estão insatisfeitas com as suas associações empresariais, provavelmente porque se adaptam mais às empresas maiores. Assim, há uma margem substancial para melhorar o desempenho das associações empresariais. Se mais empresas se tornarem parte de associações empresariais que, ao mesmo tempo, se tornem mais eficientes, Moçambique estará mais bem colocado para alcançar o objectivo de mais investimento e inovação, o que beneficiará o sector manufactureiro e, em última análise, a economia como um todo.

Além disso, recomendamos o apoio a empresas para criar ligações mais fortes com outras empresas, especialmente com empresas de IDE. Por exemplo, isto poderia acontecer através da criação de associações de fornecedores que podem actuar como intermediárias para ajudar a ligar empresas que fornecem produtos manufacturados a empresas de IDE e a compradores multinacionais. Estas associações de fornecedores podem também fornecer formação para reforçar a capacidade das empresas e actualizar a sua tecnologia. É importante que as empresas possam produzir bens em grande quantidade e qualidade para satisfazer a procura das empresas de IDE.

Por outro lado, é essencial atrair IDE que seja mais benéfico para o desenvolvimento de empresas locais e ligações entre empresas. Uma orientação específica das empresas e sectores de IDE ajudaria

a atingir este objectivo. Sørensen et al. (2020) sugerem a concentração no apoio aos sectores de maquinaria e electrónica, uma vez que os seus produtos são economicamente complexos, e Moçambique já exporta alguns dos produtos destes sectores, pelo que seria mais fácil expandi-los do que concentrar-se em muitos produtos novos e sofisticados. Do mesmo modo, os sectores dos veículos e do equipamento de transporte têm potencial para ajudar a diversificar a economia do país. No que diz respeito aos mercados de exportação, sugerimos que se concentre nos países para os quais Moçambique já exporta mais, ou seja, os países vizinhos e outros países da África Austral. "A exploração e expansão do acordo de comércio livre no âmbito da Comunidade de Desenvolvimento da África Austral (SADC) parecem importantes para que Moçambique realize este potencial, o que se afasta um pouco das actuais estratégias comerciais do país" (ibidem: 2). Além disso, a Mozal deveria estabelecer mais e mais fortes ligações com empresas locais, enquanto a agro-indústria também tem um elevado potencial de exportação. O governo de Moçambique deve continuar a promover as exportações de mercadorias. No entanto, para que isto funcione, a maioria das empresas terá de melhorar substancialmente a qualidade e complexidade dos seus produtos para ser competitiva nos mercados estrangeiros.

10 Informalidade e níveis de formalização

Embora a literatura sobre o sector informal tenha vindo a desenvolver-se há décadas, não existe uma definição geralmente aceite de informalidade. Pelo contrário, têm sido utilizados critérios diferentes, dependendo do contexto de análise e do problema em questão. Segundo Gerxhani (2004), os critérios de definição podem ser políticos (por exemplo, baseados na regulamentação governamental), económicos (por exemplo, estatuto do trabalho, incluindo o trabalho não declarado, ou evasão fiscal), ou sociais (alguns estudos consideram a facilidade de entrada e a necessidade de redes sociais como características definidoras do sector informal). Independentemente dos critérios específicos, a maioria dos estudos utiliza um indicador binário ao tentar definir quais as empresas que são formais (Berkel, 2018). Contudo, uma divisão tão simplista pode não conseguir captar a complexidade e heterogeneidade do sector informal, e demonizar meramente a informalidade como um fenómeno que precisa de ser erradicado.

De facto, em muitos países do Sul Global, o sector informal desempenha um papel substancial na economia. Em Moçambique, cerca de 80 por cento da mão-de-obra activa trabalha no sector informal (Banco Mundial, 2019; Medina e Schneider, 2018), o que representa quase 45 por cento do PIB nacional (INE, 2021). Segundo um estudo recente do Banco Mundial (Aga et al., 2021), as empresas informais em Moçambique são duas a três vezes menos produtivas do que as formais, vendem mais de 10 vezes menos e obtêm lucros quase 20 vezes menores do que as empresas do sector formal. Além disso, o estudo conclui que as empresas informais têm, em média, menos trabalhadores, têm menos probabilidades de ter acesso a financiamento, adoptam menos práticas de gestão e têm menos competências disponíveis. Isto não é verdade para todas as empresas informais: existe um grupo de empresas no sector informal que partilham características semelhantes com as empresas formais. Estas empresas podem ter mais capacidade para crescer e beneficiar mais da formalização.

A redução da informalidade e a transição para uma economia formal têm sido objectivos-chave do governo de Moçambique desde há muitos anos. A Política e Estratégia Industrial desenvolvida em 1997 (GdM, 1997) já sublinhava a importância de lutar pela inclusão das empresas informais na economia formal, simplificando os procedimentos de legalização e formalização. Cada um dos programas quinquenais propostos pelo governo de Moçambique em 2005, 2010 e 2015 também incluem entre os seus objectivos o de diminuir o nível de informalidade e o de transição para uma economia mais formal (Programa Quinquenal do Governo, PQG, 2005-2009; 2010-2014; 2015-2019). Para facilitar o processo de formalização, iniciativas como o estabelecimento de um balcão único (Balcão de

Atendimento Único, BAÚ) e a adopção de um regime simplificado de licenciamento e regime fiscal (GdM 2012, 2009, 2007) foram também introduzidas mais recentemente.

Um exemplo dos esforços actuais nesta direcção é o recente Plano de Apoio à Transição de Empresas Informais rumo à Formalização e Desenvolvimento Sustentável em África, Caraíbas e Pacífico (ACP) ("Apoiar a transição das empresas informais para a formalização e crescimento sustentável em África, Caraíbas e Pacífico"), que será implementado em Moçambique durante os próximos quatro anos pelo Ministério da Indústria e Comércio. Isto é feito em conformidade com as recomendações dos doadores e das organizações governamentais, que sublinham a importância da transição para uma economia formal para aumentar as receitas fiscais. O projecto é apoiado pela Organização Internacional do Trabalho (OIT), a União Europeia (UE) e a Organização dos Estados de África, Caraíbas e Pacífico (OACPS) e implementado com o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD).

Jones e Tarp (2015) analisam as evidências em apoio de duas perspectivas opostas sobre o sector informal em Moçambique, procurando em particular avaliar se os decisores políticos na África Subsaariana devem concentrar-se no reforço do acesso ao emprego assalariado formal ou no aumento da produtividade no sector informal. O estudo conclui que os trabalhadores do sector formal não estão consistentemente em melhor situação do que os do sector informal, e que os empregos no sector informal são heterogéneos em termos de retorno. As implicações destas conclusões incluem que, num contexto como o de Moçambique, a política não deve ter como objectivo expulsar o sector informal em favor da criação de emprego formal. Em vez disso, o foco deve ser o aumento da produtividade no sector informal, bem como a resolução dos constrangimentos infra-estruturais e regulamentares.

Neste capítulo, seguindo Berkel (2018), em vez de definirmos um indicador binário de formalidade, reconhecemos que no contexto moçambicano, a (in)formalidade reside numa continuidade que vai desde uma completa falta de integração com as instituições formais e o sistema regulador até ao cumprimento integral. Entre os dois extremos, existem empresas muito diversas que apenas cumprem com alguns regulamentos e estão registadas em algumas instituições formais. A existência desta "zona cinzenta" deve-se em parte ao facto de o registo de empresas não ser um processo simples em Moçambique, apesar dos esforços nesse sentido (Berkel, 2018). Utilizamos cinco indicadores para criar um índice de formalidade que varia de 0 a 5, com base no número de instituições em que uma empresa ou os seus trabalhadores estão registados. Em particular, analisamos os seguintes critérios:

- 1 A empresa está inscrita na Conservatória de Registo de Entidades Legais (CREL).
- 2 Obteve um Alvará (licença comercial).
- 3 A empresa está registada junto da repartição de finanças/autoridade tributária local.

- 4 Os trabalhadores estão inscritos no Instituto Nacional de Segurança Social (INSS).
- 5 Os trabalhadores estão inscritos no Ministério do Trabalho e Segurança Social.

A seguir, analisamos primeiro de que forma o cumprimento de cada um destes critérios se alterou ao longo dos anos. Depois, analisamos se as empresas do painel equilibrado e desequilibrado aumentaram, em média, o seu nível de formalização. Analisamos então o nível de formalidade das empresas por dimensão, província, sector e género do proprietário/gestor. O foco principal deste capítulo é o painel equilibrado de 355 empresas. No entanto, apresentamos comparações com o painel desequilibrado, como forma de incluir as tendências das empresas mais jovens e das empresas que fecharam ou saíram da amostra antes de 2022. Finalmente, analisamos a relação entre a (in)formalidade e o desempenho financeiro, para investigar se as empresas mais formais têm maiores rendimentos, valor acrescentado e produtividade laboral. O capítulo conclui com algumas mensagens chave e recomendações políticas.

10.1 Registo junto das autoridades

A Tabela 10.1 apresenta o nível de cumprimento de cada um dos critérios considerados no índice de formalidade. O painel *a* apresenta resultados para o painel equilibrado, enquanto o painel *b* examina o painel desequilibrado de empresas. Tanto para o painel equilibrado como para o desequilibrado encontramos um pico de conformidade em 2017 e uma descida subsequente no nível médio de formalidade em 2022. Enquanto no painel equilibrado a percentagem de empresas que obtiveram um alvará é ligeiramente mais elevada em 2022 em comparação com 2012, o cumprimento de cada um dos outros critérios é o mesmo ou inferior na última vaga do inquérito, em comparação com dez anos antes.

Várias razões poderiam explicar a inversão da conformidade média. Um estudo de Berkel (2018) investiga a relação entre a formalização e os resultados das empresas, utilizando as rondas de 2012 e 2017 do inquérito do IIM, bem como dados qualitativos. Conclui que as empresas com baixos níveis de formalidade não beneficiam da formalização, enquanto as empresas que não são totalmente formais, mas que ocupam uma posição mais elevada num continuum de formalidade, colhem algumas das recompensas da formalização. Globalmente, o estudo conclui que, no contexto moçambicano, os benefícios da formalização são poucos e os custos são elevados – e muito mais elevados do que estão legalmente estabelecidos. Uma razão adicional que deve ser considerada é que o crescimento económico desempenha um papel crucial no processo de formalização na África Subsaariana (Kiaga e Leung, 2020) e que, em geral, a parte da actividade económica informal diminui com o crescimento do rendimento *per capita* (La Porta e Shleifer, 2014). Apesar de a economia moçambicana ter crescido de forma constante até 2015/16, uma série de choques económicos, políticos e sociais teve um impacto

no crescimento económico nos anos mais recentes. Especialmente em tempos de dificuldades económicas, as empresas podem decidir não aumentar o seu nível de formalização quando as vantagens são incertas. Além disso, a pandemia da COVID-19 e as restrições de circulação com ela relacionadas poderiam ter diminuído a frequência dos "controlos pontuais" efectuados por trabalhadores governamentais, reduzindo assim os incentivos de formalização para as empresas que teriam passado pelo processo por receio de repercussões legais. Por último, embora as perguntas relacionadas com cada um dos critérios de formalização tenham sido formuladas da mesma maneira em cada um dos questionários, pode haver um nível de erro que afecte as diferentes rondas do inquérito. Além disso, as empresas podem tender a declarar que cumprem os critérios, que sabem ser legalmente obrigatórios, quando na realidade não o fazem porque têm medo de dizer a verdade sobre o facto de não estarem registadas.

Tabela 10.1: Percentagem de empresas registadas junto das autoridades

Painel a: Painel equilibrado			
	2012	2017	2022
	%	%	%
CREL	48.2	56.9	47.9
Alvará	47.3	53.2	50.4
INSS	36.9	45.1	37.5
Ministério do Trabalho	34.6	39.4	33.7
Autoridade Tributária	50.7	88.0	45.6

Painel b: Painel desequilibrado			
	2012	2017	2022
	%	%	%
CREL	55.2	58.5	48.2
Alvará	52.8	54.6	51.2
INSS	42.7	47.0	38.6
Ministério do Trabalho	41.6	42.6	35.1
Autoridade Tributária	56.9	89.4	45.9

Nota: Painel equilibrado: 1,065 obs., 355 empresas.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

10.2 Índice de formalidade

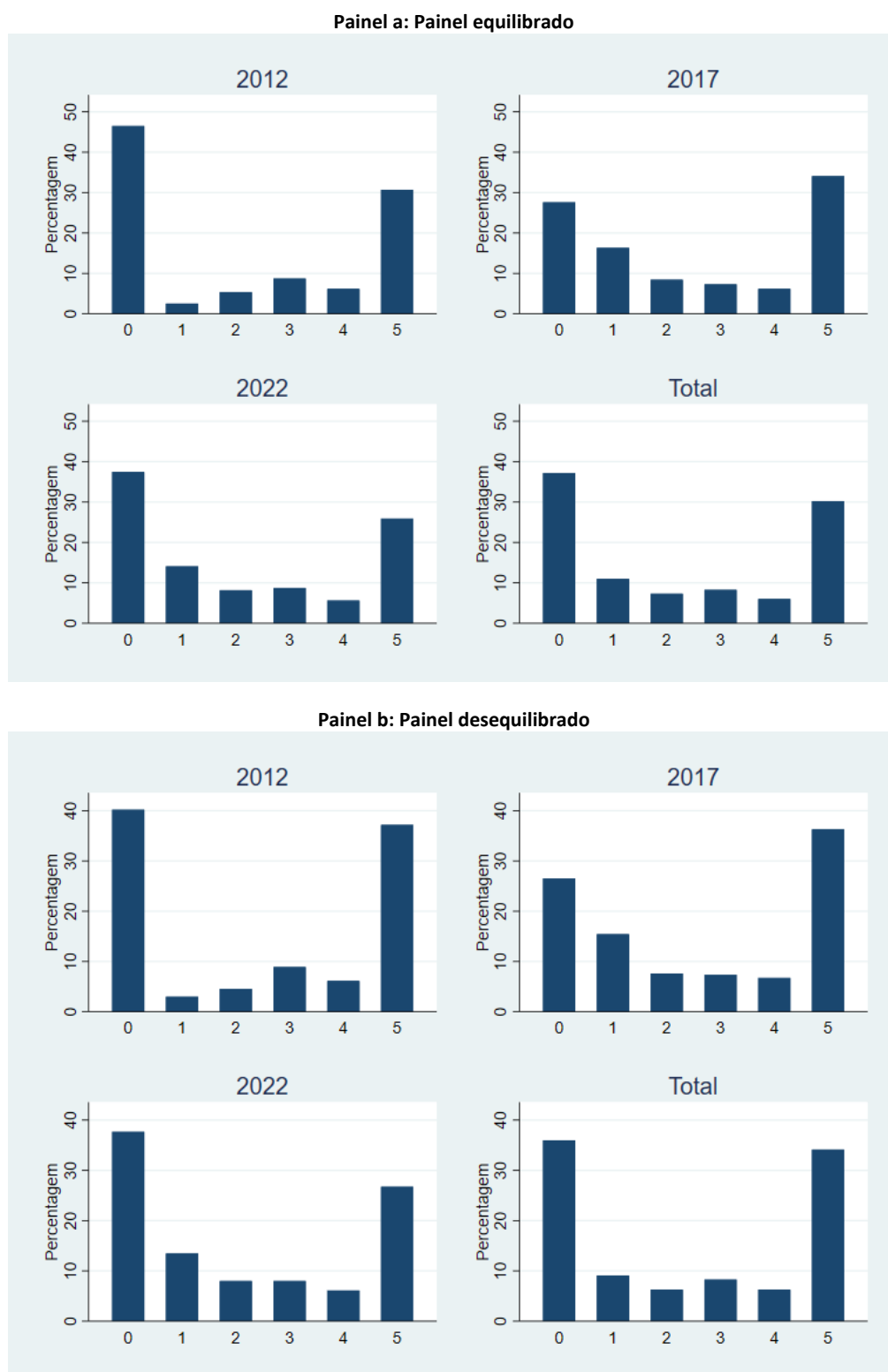
O índice de formalidade utilizado na análise seguinte inclui o número de autoridades junto das quais uma empresa está registada ou perante quem cumpre. Como discutido acima, analisamos a inscrição na CREL, ter obtido um alvará, o registo junto da autoridade tributária local, a inscrição dos trabalhadores no INSS e a inscrição dos trabalhadores no Ministério do Trabalho. Portanto, o índice de formalidade corresponde ao número de critérios de formalidade que as empresas cumprem, e varia de 0 a 5.

A figura 10.1, painel a, mostra que em 2012, as empresas estavam muito mais concentradas nos níveis extremos do índice, ou seja, quase metade (47 por cento) das empresas da amostra equilibrada não preenchiam nenhum dos critérios de formalidade, enquanto quase um terço (31 por cento) preenchia todos os critérios. Nos anos seguintes, a variância aumentou, com menos empresas a registar um valor 0 (28 por cento em 2017 e 38 por cento em 2022), e um aumento das empresas com um índice de formalidade de 1 e 2, o que significa que só cumprem um ou dois dos critérios que compõem o índice de formalidade. Em particular, a percentagem de empresas com um índice de 1 aumentou significativamente de quase 3 por cento em 2012 para 14 por cento em 2022, enquanto a proporção das empresas com um índice de formalidade de 2 aumentou de 5 por cento em 2012 para 8 por cento em 2022. Olhando para o nível mais elevado de cumprimento dos critérios, a percentagem de empresas com um índice de 5 aumentou 3 pontos percentuais em 2017, atingindo um nível de 34 por cento, e depois caiu para 26 por cento em 2022. As empresas do painel desequilibrado (painel b) apresentam tendências e níveis semelhantes do índice de formalidade, sendo o nível de informalidade ligeiramente superior ao do painel equilibrado.

Globalmente, parece haver duas tendências opostas. Por um lado, existe uma tendência para um aumento do nível de formalização nos níveis mais baixos, ou seja, uma mudança de um índice de 0 para o cumprimento de um ou dois dos critérios. Por outro lado, há uma diminuição da percentagem de empresas que cumprem plenamente os critérios aqui considerados, ou seja, uma diminuição da percentagem de empresas com um índice de formalidade de 5. Isto aponta para o facto de que, embora possa haver algum benefício no cumprimento de alguns dos critérios, as empresas poderão não ver muitas vantagens no cumprimento de todos os regulamentos ao mesmo tempo.

A Tabela 10.2 apresenta uma visão geral do valor médio do índice de formalidade tanto para amostras equilibradas como não equilibradas para cada ano relevante nas diferentes categorias de dimensão, áreas geográficas e sectores agregados. No painel equilibrado, o nível de formalidade atingiu um pico de 3 por cento em 2017, enquanto em 2022 voltou aos níveis observados em 2012 (2 por cento). No entanto, se as empresas estiverem divididas nas categorias de dimensão micro, pequena e média, pode ser observado um ligeiro aumento do nível médio de formalidade em cada uma das categorias entre 2012 e 2022. Isto é possível porque, como mostrado no Capítulo 2, em média as empresas diminuíram de dimensão, enquanto se olharmos para a evolução do nível de formalidade das empresas que eram micro, pequenas ou médias em 2012, verifica-se uma diminuição média em cada uma das categorias. As pequenas e médias empresas têm um nível médio de formalidade consistentemente mais elevado, ou seja, 1 para as microempresas face a 4 e 5 para as pequenas e médias empresas em 2022, respectivamente.

Figura 10.1: Nível de informalidade por anos



Nota: O índice de formalidade utilizado na análise seguinte inclui o número de autoridades junto das quais uma empresa está registada ou perante quem cumpre. Analisamos a inscrição na CREL, ter obtido um alvará, o registo junto da autoridade tributária local, a inscrição dos trabalhadores no INSS e a inscrição dos trabalhadores no Ministério do Trabalho. O índice de formalidade corresponde ao número de critérios de formalidade que as empresas preenchem, e varia de 0 a 5. Painel equilibrado: 1,065 obs., 355 empresas.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

Em média, as empresas localizadas no Norte e no Sul são ligeiramente menos formais em 2022 do que eram em 2012, enquanto houve um aumento do nível médio de formalidade no Centro de Moçambique. As empresas no Sul de Moçambique permanecem mais formais do que as do resto do país, ao longo das três rondas de inquérito.

Tabela 10.2: Índice de formalidade média por dimensão da empresa, localização, sector e género do proprietário

Painel equilibrado			
	2012	2017	2022
Todas	2.2	2.5	2.1
Micro	1.3	1.9	1.4
Pequenas	3.6	4.0	4.2
Médias	4.8	4.8	4.6
Sul	2.6	2.9	2.3
Centro	1.6	2.0	1.8
Norte	2.1	2.6	2.0
Alimentar	3.2	3.7	3.6
Têxteis	2.1	2.0	1.8
Madeira	1.7	2.0	1.6
Papel	4.8	4.4	4.3
Química	4.7	5.0	4.0
Minerais	2.0	2.8	1.5
Metalúrgica	1.7	2.3	1.7
Outras	3.5	3.8	2.2
Proprietária/gestora mulher	2.4	2.1	2.2
Proprietário/gestor homem	2.1	2.0	1.9

Painel desequilibrado			
	2012	2017	2022
Todas	2.5	2.61	2.12
Micro	1.4	1.9	1.4
Pequenas	3.9	4.1	4.1
Médias	4.8	4.8	4.7
Sul	2.9	2.9	2.5
Centro	1.8	2.0	1.6
Norte	2.4	2.8	2.2
Alimentar	3.4	3.8	3.5
Têxteis	2.4	2.3	1.8
Madeira	2.0	2.0	1.5
Papel	4.5	4.5	3.8
Química	4.8	5.0	3.8
Minerais	2.5	2.8	1.7
Metalúrgica	2.0	2.5	1.7
Outras	3.9	3.5	2.9

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

Olhando para os diferentes sectores, há uma variação na tendência do índice de formalidade ao longo do tempo, com a maioria dos sectores a registarem um nível de formalidade inferior em 2022, em comparação com 2012. Por contraste, o índice médio tem aumentado no sector da transformação de alimentos. Os sectores com o mais elevado nível de informalidade ao longo dos anos são os que se caracterizam por uma maior complexidade, tais como o sector químico e o do papel (encadernadores).

O nível médio de formalidade das empresas detidas ou geridas por mulheres diminuiu em 2022, em comparação com 2012. O mesmo é válido para as empresas detidas ou geridas por homens, que partiram de um nível ainda mais baixo do que o das mulheres em 2012, tendo caído para menos de 2 no índice médio de formalidade em 2022. É de salientar que, para manter a dimensão de painel dos

dados, ao olharmos para o género do proprietário/gestor apenas analisamos as empresas em que foi entrevistado o proprietário/gestor, e não uma trabalhadora da empresa, durante as três rondas de inquérito (254 empresas).

Também no painel desequilibrado há um aumento global do nível de formalidade em 2017, seguido de uma queda em 2022, e as tendências nas diferentes categorias de desagregação são comparáveis. Em particular, há uma diminuição ainda maior do nível médio de formalidade em comparação com o painel equilibrado, passando de 2,5 em 2012 para 2,1 em 2022, depois de ter aumentado para 2,6 em 2017. O nível médio de formalidade diminuiu ligeiramente nas micro e médias empresas em 2022 em comparação com 2012, ao passo que aumentou nas pequenas empresas.

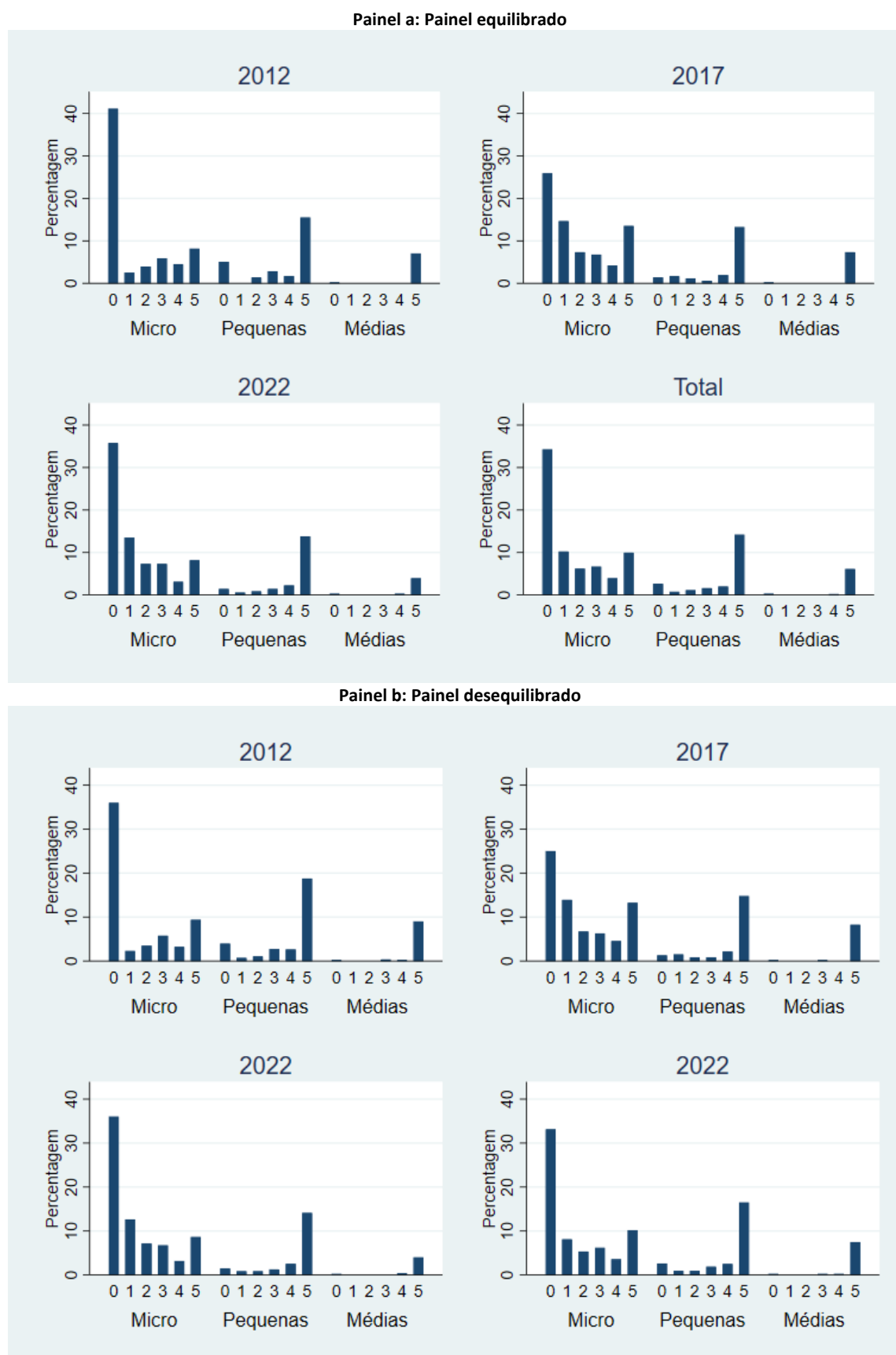
O nível de formalidade também diminuiu em média para as empresas localizadas em todas as zonas do país, mais acentuadamente no Sul e no Centro. O nível de formalidade no Sul permanece consistentemente o mais elevado do país. Quando se analisa a desagregação por sector, as tendências são semelhantes às encontradas no painel equilibrado.

10.3 Formalidade por dimensão da empresa

A Figura 10.2 apresenta o nível de formalidade por ano e dimensão da empresa para o painel equilibrado (painel a) e desequilibrado (painel b). Tal como discutido em relação à Tabela 10.2, houve uma diminuição do nível de formalidade de 2012 a 2022. Em particular, em 2012, a maioria das microempresas (a grande maioria na nossa amostra) do painel equilibrado não cumpriu nenhum dos critérios de formalidade, classificando-se assim em 0 no índice de formalidade. A percentagem de microempresas com um nível de formalidade de 0 diminuiu em 2017 e 2022, enquanto o número das empresas com um índice de 1 e 2 aumentou nas duas últimas rondas de inquérito.

Pelo contrário, a maioria das pequenas empresas tinha um nível de formalidade de 5 em cada ronda de inquérito, e a percentagem das que tinham um índice de 0 diminuiu acentuadamente após 2012. As empresas médias tinham quase exclusivamente um nível de formalidade de 5 nas três rondas de inquérito, com apenas uma taxa muito pequena de empresas médias com um índice de formalidade de 4 em 2022. As tendências são semelhantes no painel desequilibrado. O nível mais elevado de formalidade encontrado entre as empresas maiores reflecte em parte o facto de ser indiscutivelmente mais difícil para as empresas maiores funcionarem "fora do radar". Além disso, um nível mais elevado de formalidade permite às empresas maiores estabelecerem relações comerciais com grandes clientes que requerem documentação legal das suas transacções (Berkel, a publicar; IIM, 2017).

Figura 10.2: Índice de formalidade por ano e dimensão da empresa



Nota: Painel equilibrado: 1,065 obs., 355 empresas.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

10.4 Formalidade por localização da empresa

A Tabela 10.3 apresenta o nível médio de formalidade por província para cada ronda de inquérito. Em geral, os resultados mostram que para cada província houve um aumento em 2017 (excluindo as empresas localizadas em Maputo Cidade e as empresas do painel desequilibrado em Manica), seguido de um retrocesso em 2022. O nível de formalidade é consistentemente mais elevado em Maputo Cidade, Maputo Província e Nampula em relação às outras províncias. Em 2012 e 2017, o nível de formalidade foi mais elevado na maioria das províncias inquiridas, o que significa que, em média, ocorreu uma desformalização. As exceções parciais são Sofala, onde na amostra equilibrada o nível do índice de formalidade é o mesmo em 2012 e 2022, enquanto há uma diminuição na amostra desequilibrada, Manica, onde há um ligeiro aumento nos níveis de formalidade, e Tete, onde vemos uma estagnação no nível de formalidade na amostra equilibrada e um aumento na amostra desequilibrada.

Tabela 10.3: Índice de formalidade por província

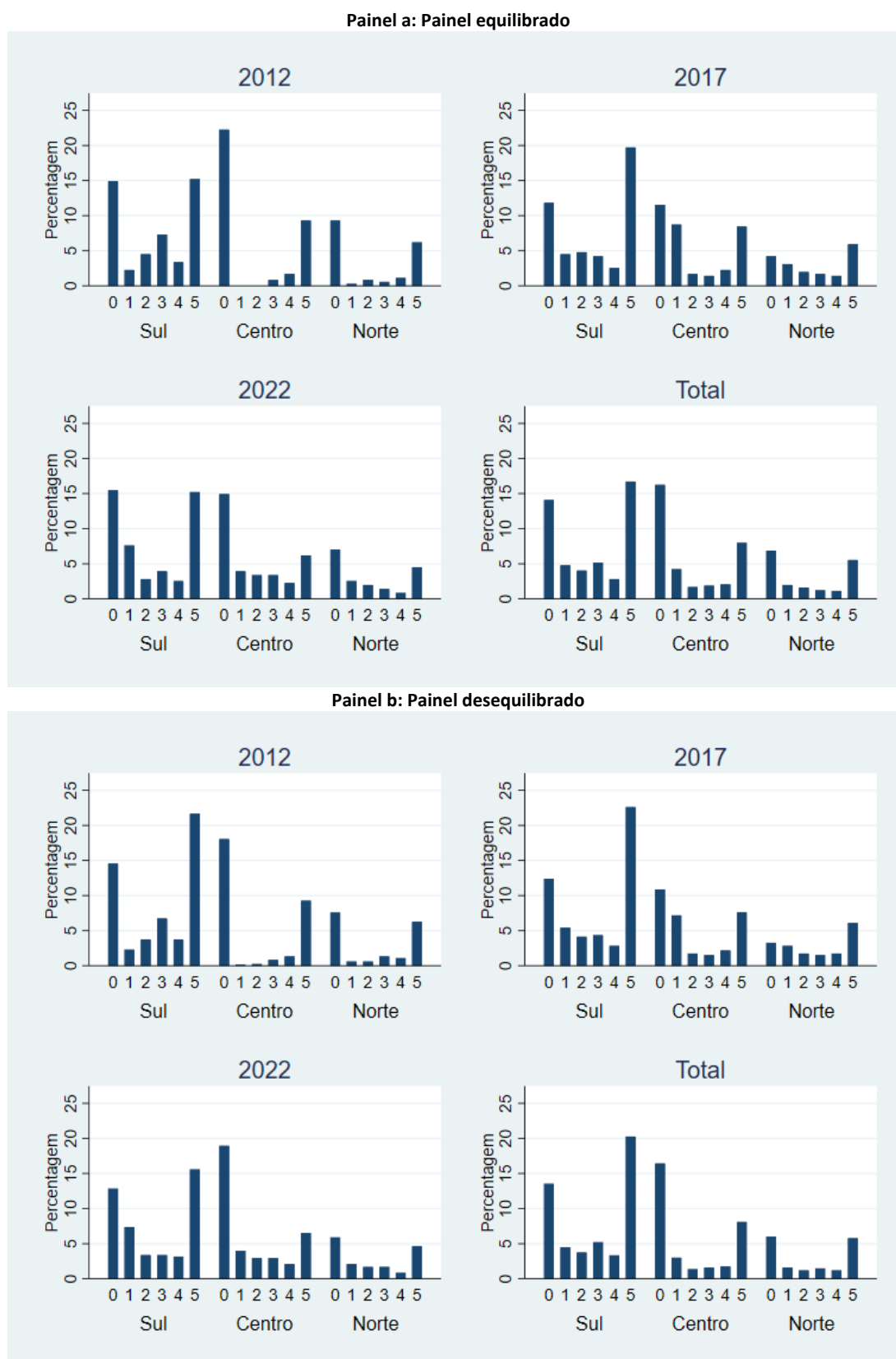
Painel a: Painel equilibrado				
Província	Ano			Total
	2012	2017	2022	
Maputo Cidade	3.0	3.0	2.7	2.9
Maputo Província	2.9	3.1	2.6	2.9
Gaza	1.5	2.2	1.4	1.7
Sofala	1.5	1.7	1.5	1.6
Manica	2.0	2.6	2.4	2.3
Nampula	2.8	3.0	2.5	2.8
Tete	1.5	2.2	1.5	1.7

Painel b: Painel desequilibrado				
Província	Ano			Total
	2012	2017	2022	
Maputo Cidade	3.0	3.1	2.9	3.0
Maputo Província	3.4	3.1	2.7	3.1
Gaza	2.1	2.1	1.4	1.9
Sofala	1.9	1.7	1.5	1.7
Manica	1.7	2.7	1.8	1.9
Nampula	3.1	3.3	2.7	3.0
Tete	1.4	2.3	1.7	1.7

Nota: Painel equilibrado.: 1,065 obs., 355 empresas.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

Figura 10.3: Índice de formalidade por ano e localização da empresa



Nota: Cada coluna representa a taxa de empresas que têm um índice de formalidade do nível indicado e pertencem à categoria de dimensão da empresa indicada, de modo que as porcentagens totalizam 100 em cada ano.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

Ao olhar para uma divisão em áreas macro espaciais, a Figura 10.3 mostra que no Sul, após um aumento das empresas com um índice de formalidade de 5 em 2017, o índice de formalidade volta aos níveis observados em 2012 (amostra equilibrada) ou inferiores (amostra desequilibrada). Mais de 30 por cento das empresas estão localizadas no Sul em 2022 e têm um nível de formalidade de 0 ou 5, o que sugere uma distribuição bimodal para esta região. Olhando para a amostra equilibrada, as empresas do Centro de Moçambique formalizaram-se nos anos seguintes a 2012. A percentagem de empresas da amostra equilibrada localizadas na região central com um índice de formalidade de 0 foi de 22 por cento em 2012 e diminuiu para cerca de 15 por cento em 2022. Além disso, nesta região houve um aumento na taxa de empresas com um índice de formalidade de 1, 2, 3 e 4, e uma modesta diminuição nas que cumprem todos os critérios de formalidade. A tendência é diferente para as empresas da amostra desequilibrada que operam no Centro do país, onde ocorreu uma desformalização. Na amostra equilibrada, as empresas que operam no Norte também registaram uma redução progressiva da percentagem de empresas com classificação 0 no índice de informalidade, com aumentos na percentagem de empresas com níveis de formalidade mais baixos (índice de 1 e 2) e uma diminuição modesta na percentagem das empresas com níveis de formalidade mais elevados (4 e 5). Pelo contrário, no painel desequilibrado, vemos um aumento da formalidade em 2017, mas em 2022, os níveis de formalidade são semelhantes aos que se verificaram em 2012.

10.5 Formalidade e desempenho financeiro

A formalidade pode ter um impacto positivo no desempenho da empresa se o estatuto de formalidade permitir às empresas acederem ao mercado formal de crédito e aos serviços de apoio prestados pelo governo ou outras instituições. Além disso, o cumprimento do sistema regulamentar pode permitir às empresas estabelecerem relações (tais como subcontratação) com empresas formais e contratos com grandes clientes formais. As empresas mais formais podem também ter um risco reduzido de serem multadas por inspectores governamentais e podem beneficiar do acesso à protecção legal (Fajnzylber et al., 2011; Kasseeah, 2016). Vários estudos analisaram empiricamente a relação entre a formalidade da empresa e o seu desempenho (ver, por exemplo: Mckenzie e Sakho, 2010; Fajnzylber et al., 2011; Bohme e Thiele, 2012; Aparicio, 2014; Kasseeah, 2016). A seguir, investigamos se as empresas da nossa amostra que têm um nível de formalidade superior estão a ter um melhor desempenho do que as que têm um nível de formalidade inferior.

As regressões OLS na coluna 2 da Tabela 10.4, 10.5 e 10.6 ilustram que as empresas mais formais têm maiores rendimentos, valor acrescentado e produtividade laboral. No entanto, os resultados desta regressão só podem ser interpretados como correlação e não como causalidade. Ou seja, não podemos argumentar que níveis mais elevados de formalidade causam um maior desempenho. Até agora, só

podemos confirmar que as empresas que ocupam níveis mais elevados no índice de formalidade são mais produtivas.

Executamos regressões EF (coluna 4) para controlar as características da empresa que não variam ao longo do tempo, que podem ser as verdadeiras determinantes do desempenho em vez de um estatuto de formalidade. De facto, a relação entre formalidade e desempenho da empresa torna-se estatisticamente insignificante no caso dos três indicadores de desempenho. Isto significa que a associação entre formalidade e desempenho da empresa é impulsionada pelas características subjacentes da empresa, ou seja, que as empresas mais formais são geralmente diferentes das informais, e devido a estas diferenças, as empresas formais têm um melhor desempenho. Isto também tem a ver com o facto de, no contexto moçambicano, os benefícios da formalização serem poucos (Berkel et al., 2018), e, na ausência de benefícios concretos tais como um melhor acesso ao crédito ou ligações com empresas e clientes formais, a obtenção de um estatuto formal não conduz a um melhor desempenho.

Tabela 10.4: Receitas e índice de formalidade

	(1) Receita OLS	(2) Receita OLS	(3) Receita OLS	(4) Receita EF
Índice de formalidade		0.189*** (0.057)	0.219*** (0.050)	0.113 (0.084)
Dimensão	1.198*** (0.130)	1.021*** (0.144)	1.027*** (0.133)	0.645** (0.298)
Liderada por mulher	1.262*** (0.319)	1.213*** (0.311)	0.940*** (0.244)	0.799* (0.420)
Sul	0.059 (0.188)	-0.036 (0.189)	-0.168 (0.161)	
Alimentar	-0.466 (0.531)	-0.399 (0.507)	-0.803* (0.445)	
Têxteis	-1.428*** (0.511)	-1.217** (0.494)	-1.515*** (0.430)	
Madeira	-1.452*** (0.496)	-1.174** (0.486)	-1.428*** (0.411)	
Papel	-0.928 (0.856)	-0.965 (0.845)	-1.157** (0.572)	
Química	0.142 (0.734)	0.253 (0.710)	0.326 (0.768)	
Minerais	-0.642 (0.573)	-0.370 (0.559)	-0.619 (0.482)	
Metalúrgica	-1.205** (0.516)	-0.967** (0.488)	-1.248*** (0.418)	
Painel equilibrado			-0.168 (0.179)	
ano = 2022				0.886*** (0.199)
EF de Empresa e Ano	Não	Não	Não	Sim
Observações	710	710	935	710
R²	0.318	0.329	0.354	0.080

*Erros padrão robustos entre parênteses*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1*

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2017 e 2022.

Tabela 10.5: Valor acrescentado e índice de formalidade

	(1)	(2)	(3)	(4)
	Valor Acrescentado	Valor Acrescentado	Valor Acrescentado	Valor Acrescentado
	OLS	OLS	OLS	EF
Índice de formalidade		0.122*	0.141**	0.089
		(0.071)	(0.059)	(0.117)
Dimensão	1.159***	1.045***	1.105***	0.852**
	(0.170)	(0.184)	(0.149)	(0.384)
Liderada por mulher	1.556***	1.524***	1.004***	1.131
	(0.409)	(0.405)	(0.306)	(0.729)
Sul	0.172	0.111	-0.039	
	(0.266)	(0.271)	(0.211)	
Alimentar	-1.079*	-1.036*	-1.079**	
	(0.634)	(0.613)	(0.500)	
Têxteis	-2.049***	-1.913***	-1.878***	
	(0.606)	(0.602)	(0.486)	
Madeira	-2.188***	-2.009***	-1.955***	
	(0.562)	(0.561)	(0.459)	
Papel	-2.148*	-2.172*	-1.798**	
	(1.129)	(1.126)	(0.733)	
Química	-1.053	-0.981	-0.542	
	(1.511)	(1.493)	(1.274)	
Minerais	-1.020	-0.845	-0.804	
	(0.620)	(0.611)	(0.516)	
Metalúrgica	-1.773***	-1.619***	-1.646***	
	(0.578)	(0.557)	(0.464)	
Painel equilibrado			-0.738***	
			(0.185)	
ano = 2022				1.738***
				(0.249)
EF de Empresa e Ano	Não	Não	Não	Sim
Observações	710	710	926	710
R²	0.206	0.209	0.268	0.139

Erros padrão robustos entre parênteses *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2017 e 2022.

Tabela 10.6: Produtividade laboral e índice de formalidade

	(1) Produtividade Laboral OLS	(2) Produtividade Laboral OLS	(3) Produtividade Laboral OLS	(4) Produtividade Laboral EF
Índice de formalidade		0.154** (0.060)	0.172*** (0.051)	0.103 (0.104)
Dimensão	0.228* (0.138)	0.083 (0.146)	0.129 (0.119)	-0.112 (0.321)
Liderada por mulher	1.262*** (0.356)	1.222*** (0.349)	0.835*** (0.269)	0.752 (0.561)
Sul	-0.195 (0.226)	-0.272 (0.230)	-0.404** (0.181)	
Alimentar	-0.939 (0.585)	-0.884 (0.559)	-0.981** (0.466)	
Têxteis	-1.803*** (0.561)	-1.631*** (0.548)	-1.669*** (0.454)	
Madeira	-1.976*** (0.530)	-1.750*** (0.518)	-1.750*** (0.433)	
Papel	-1.533* (0.874)	-1.563* (0.866)	-1.445** (0.601)	
Química	-0.687 (1.135)	-0.596 (1.112)	-0.502 (0.930)	
Minerais	-0.991 (0.603)	-0.770 (0.588)	-0.776 (0.499)	
Metalúrgica	-1.706*** (0.547)	-1.512*** (0.521)	-1.591*** (0.442)	
Painel equilibrado			-0.544*** (0.163)	
ano = 2022				1.342*** (0.221)
EF de Empresa e Ano	Não	Não	Não	Sim
Observações	710	710	926	710
R²	0.066	0.073	0.099	0.113

Erros padrão robustos entre parênteses *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$
 Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2017 e 2022.

10.6 Conclusão

Embora o aumento do nível de formalidade na economia seja um objectivo de longa data para o governo de Moçambique, vimos neste capítulo que, tanto na amostra equilibrada como desequilibrada, a desformalização ocorreu nos últimos dez anos. De facto, o nível médio de formalidade é mais baixo em 2022 do que em 2012, e a percentagem de empresas que cumprem cada um dos cinco critérios de formalidade seleccionados é menor na última ronda de inquérito em comparação com a primeira. Estão em jogo duas tendências opostas: por um lado, há uma redução das empresas que não cumprem qualquer dos regulamentos de interesse; por outro, há uma diminuição da percentagem de empresas que cumprem todos os critérios de formalidade. Isto sugere que as empresas podem não ver vantagens em cumprir plenamente os regulamentos, mas que as empresas estão interessadas em não ser completamente informais. Estes resultados sugerem também que uma maior formalidade não conduz a um melhor desempenho financeiro, medido em receitas, valor acrescentado, ou produtividade laboral.

As várias reformas e regulamentos que visavam simplificar e acelerar o processo de formalização não se têm revelado eficazes. A ocorrência da desformalização pode também ter a ver com as tendências em jogo na economia moçambicana em geral: nos anos mais recentes, uma série de choques teve fortes repercussões negativas no crescimento económico e, como se viu acima, um menor crescimento e um rendimento *per capita* decrescente estão associados a um menor nível de formalidade. Além disso, os benefícios da formalização em Moçambique são poucos e o processo é dispendioso, razão pela qual, especialmente em tempos de dificuldades económicas, as empresas podem decidir não aumentar o seu nível de formalização.

Na ausência de benefícios claros da formalização, é recomendável que Moçambique não se concentre na erradicação da informalidade. O sector informal desempenha um papel fundamental no fornecimento de emprego à grande maioria da força de trabalho do país, num contexto em que a criação formal de emprego não consegue acompanhar o rápido crescimento populacional. De facto, os empregos informais proporcionam um meio de subsistência a categorias já marginalizadas e economicamente vulneráveis, contribuindo assim para o alívio da pobreza. Para aproveitar o potencial de redução da pobreza da economia informal e impulsionar o crescimento económico, é necessário disponibilizar programas de protecção social aos trabalhadores informais, bem como impulsionar a produtividade no sector com medidas de aumento da produtividade e enfrentando os constrangimentos infra-estruturais e regulamentares.

11 Acesso a crédito

11.1 As empresas com ligações políticas têm menos restrições?

O impacto das ligações políticas das empresas tem sido amplamente investigado, mas tem sido dada pouca atenção ao impacto destas ligações no acesso ao financiamento formal. Alguns estudos concluem que os credores nos países em desenvolvimento favorecem as empresas com ligações políticas (por exemplo, Mian e Khwaja, 2005; Claessens et al. 2008; Boubakri et al., 2012; Rand, 2020). Outros sublinham os custos significativos de estar politicamente ligado como não estando reflectidos numa análise parcial do acesso ao crédito e restrições (Jackowicz, 2014; Siegel, 2007). Este capítulo, portanto, aborda a questão de até que ponto as ligações políticas ao nível da empresa influenciam o acesso ao financiamento formal das pequenas e médias empresas (PME) em Moçambique, considerando que pode haver heterogeneidade na procura de crédito ao nível da empresa.

A literatura sobre os benefícios das ligações políticas tem frequentemente o seu ponto de partida na teoria da dependência de recursos. As ligações políticas facilitam o acesso a recursos como o financiamento. Assumindo que o capital político é um recurso valioso e escasso, as empresas irão competir para adquirir capital político, dados os seus vários e diferentes benefícios em locais heterogéneos. Por exemplo, as ligações políticas poderiam ser mais valiosas para empresas em "maus" locais de governação e empresas com possibilidades limitadas de aplicação da lei (empresas informais).

Utilizando esta perspectiva de dependência de recursos, Leuz e Oberholzer-Gee (2006) constatam que as ligações políticas ajudam a obter crédito preferencial na Indonésia. No Paquistão, Mian e Khwaja (2005) constatam que as empresas com ligações políticas podem contrair mais empréstimos, embora, em média, tenham taxas de incumprimento mais elevadas. Finalmente, Rand (2020) constata que estar politicamente ligado no Vietname diminui a probabilidade de ser limitado o crédito nos mercados financeiros formais e que estas empresas enfrentam um custo de capital até 5 por cento mais baixo do que as empresas não ligadas. Como tal, a filiação política do proprietário da empresa é considerada como uma explicação central para o tratamento preferencial nos mercados financeiros.

Os laços políticos também podem ajudar a ultrapassar imperfeições do mercado/Estado, tais como a burocracia e a baixa aplicação dos direitos de propriedade (Chen et al., 2011). Li et al. (2008) analisam de que forma as ligações políticas afectam o desempenho das empresas privadas chinesas e encontram um impacto positivo relacionado com o tratamento preferencial das empresas com ligações políticas nos mercados de crédito, sendo os efeitos maiores em locais com instituições e protecção/execução legal mais fracas. Boubakri et al. (2012) encontram apoio para este resultado demonstrando (num

contexto transnacional) que as ligações políticas baixam a taxa de juro dos empréstimos para empresas com ligações políticas que operam em ambientes institucionais mais fracos. Du e Girma (2010) utilizam dados sobre mais de 100.000 empresas chinesas em fase de arranque e concluem que as ligações políticas conduzem a uma atribuição de crédito subaproveitada, favorecendo o acesso ao crédito a empresas com ligações políticas menos eficientes.

As desvantagens de estar politicamente ligado também estão relacionadas com teorias de procura de rendimentos improdutivos [*rent seeking*] (Shleifer e Vishny, 1998). As ligações políticas são vistas como desfavoráveis, devido à maior exposição a funcionários públicos governamentais. Jackowicz et al. (2014) consideram que o desempenho das empresas, especialmente das empresas informais, é afectado negativamente pelas ligações políticas e que este impacto negativo é intensificado à medida que o número de ligações aumenta. Como tal, os potenciais benefícios das ligações políticas são ensombrados pelos custos dessas ligações. Encontram-se evidências de apoio em Siegel (2007), que analisa as empresas sul-coreanas, e em Bertrand et al. (2004), no caso da França de que as ligações políticas impõem custos económicos significativos às empresas porque as empresas têm de conceder favores aos trabalhadores do governo local que conduzem a decisões de emprego em condições óptimas. A eficácia da governação empresarial está também negativamente correlacionada com a existência de ligações políticas, influenciando negativamente o desempenho das empresas (Fan et al., 2007).

Resumindo, a literatura existente baseia-se na dependência de recursos das empresas e teorias de procura de rendimentos improdutivos [*rent seeking*] para motivar argumentos a favor de resultados positivos ou negativos das ligações políticas para as empresas. Observam-se resultados ambíguos, salientando que o impacto das ligações políticas é altamente específico do contexto. Tanto quanto é do nosso conhecimento, não existem evidências ao nível das empresas sobre o impacto das ligações políticas no acesso aos recursos financeiros em Moçambique. Portanto, este capítulo utiliza o nosso painel de pequenas e médias empresas (PME) observado em 2012, 2017 e 2022. Ao utilizar este painel equilibrado de 355 PME moçambicanas durante um período de dez anos, analisamos especificamente se o acesso formal ao crédito melhorou, e se os constrangimentos financeiros foram aliviados. Também analisamos atentamente a importância de estarmos politicamente ligados tanto no acesso ao crédito como de sermos constrangidos por instituições financeiras formais. Ao controlar a auto-selecção nos mercados de crédito e a heterogeneidade a nível de empresa que não se altera ao longo do tempo, verificamos que estar politicamente ligado aumenta a probabilidade de requerer crédito, mas não está estatisticamente relacionado com o facto de estar limitado nos mercados financeiros.

Além disso, as ligações políticas são mais valiosas para o acesso formal ao crédito das empresas informais.

11.2 Definir restrições ao crédito e ligação política

Concentramo-nos unicamente no painel equilibrado, ou seja, nas 355 empresas que abrangem 1.065 observações de empresas em 2012, 2017 e 2022, para analisar a relação entre as empresas com ligações políticas e o acesso ao financiamento. Detalhes adicionais sobre a amostragem podem ser encontrados no Capítulo 2.

A maioria das empresas consideradas são empresas de menor dimensão. Algumas destas empresas são empresas listadas administrativamente (empresas formais com uma identificação fiscal, NUIT), e outras são empresas não listadas (obtidas através de identificação "em bloco" no local) que funcionam juntamente com as entidades formais (empresas sem um NUIT). Enquanto o grupo de empresas listadas representa o sector manufactureiro "formal" nas províncias seleccionadas, a nossa amostra de empresas informais não é representativa das empresas manufactureiras "não listadas" em Moçambique, uma vez que podem representar as entidades informais mais estabelecidas e produtivas, e algumas delas estão registadas junto de entidades governamentais locais.

A distinção entre empresas formais e informais pode ser importante quando se analisa o acesso ao crédito. Por um lado, as empresas informais não serão elegíveis para empréstimos formais em nome da empresa, mas terão de depender de financiamento formal obtido com base em registos de património pessoal sem depender de activos da empresa como garantia. Por outro lado, uma vez que os dados abrangem empresas de menor dimensão, a informalidade não será necessariamente tão importante para a probabilidade relativa de obtenção de financiamento formal.

Distinguir entre as empresas que se candidatam ao crédito e as empresas com restrições de crédito

Muitos investigadores também discutiram a definição de acesso ao crédito a nível de empresa e restrições ao crédito em Moçambique (ver, por exemplo, Bentzen et al., 2010). Os dados de Beck e Demirgüç-Kunt (2006), utilizando os dados do World Business Environment Survey (WBES), utilizam uma abordagem baseada na percepção, em que se pergunta às empresas se se sentem financeiramente constrangidas e se isto está a criar um obstáculo ao seu crescimento. Dados transversais a países em Hansen e Rand (2014a) utilizando inquéritos de Avaliação do Clima de Investimento mostram que quase 50 por cento das empresas consideram que a falta de acesso ao crédito é um constrangimento sério ou severo ao crescimento das empresas.

Mas, tal como salientado em Hansen e Rand (2014b), as percepções sobre as restrições financeiras não implicam que as empresas estejam, de facto, limitadas ou, de facto, necessitadas de crédito. A seguir, baseamos o nosso acesso ao crédito e a definição de restrição em questões que seriam classificadas num nível elevado na classificação de fiabilidade por Boulier e Goldfarb (1998). Além disso, o nosso acesso ao crédito e as medidas de restrição ao crédito precisam de assegurar que as empresas com restrições sejam classificadas apenas como empresas que procuram crédito. Aqui abordamos esta forma de viés de selecção seguindo Bigsten et al. (2003), Rand (2007), Bentzen et al. (2010), Hansen e Rand (2014a, 2014b) e Rand (2020) em (i) primeiro identificar as empresas que procuram crédito, e (ii) condições à procura de crédito, identificando as empresas com restrições de crédito. Neste capítulo aplicamos a seguinte questão para distinguir entre as empresas com e sem procura de crédito: "sem necessidade de empréstimo". Se não aplicar e não necessitar de empréstimo, presume-se que a empresa não está à procura de crédito. Tal como na literatura anterior, classificamos uma empresa como estando condicionada ao crédito se (i) solicitou e lhe foi negado crédito ou (ii) não solicitou crédito devido a razões tais como "procedimentos de aplicação complexos" e "requisitos de garantias inalcançáveis".

A Tabela 11.1 mostra quantas empresas solicitaram um empréstimo e se a razão para não solicitar um empréstimo foi "sem necessidade de um empréstimo". Apenas 37 por cento das empresas do painel equilibrado (ou 389 empresas) solicitaram um financiamento formal em 2012, 2017 e/ou 2022. Destas, 73 por cento tiveram problemas em obter o empréstimo. Além disso, a tabela documenta detalhes sobre o número de empresas que não solicitaram o crédito. Das 676 observações que não se candidataram, 53 por cento não se candidataram devido à expectativa de serem recusadas, enquanto 47 por cento das que não se candidataram não necessitavam de um empréstimo.

Tabela 11.1: Acesso e restrições ao crédito

Candidatou-se a um empréstimo	Sim		Não		
		596 (34)			1,170 (66)
	389 (37)			676 (63)	
Problemas na obtenção de um empréstimo	Sim	Não	Não se candidatou, porquê?	Empresas	%
	406 (68)	190 (32)			
	284 (73)	105 (27)	Autoexclusão devido a expectativa de rejeição da candidatura	609 358	(52) (53)

Nota: Percentagens entre parênteses. Números a negrito relacionados com painel equilibrado (um total de 1.065 obs.). Os números restantes referem-se aos dados completos (um total de 1.766 obs.).

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

Com base nisso, as Tabelas 11.2 e 11.3 relatam que 60,3 por cento da amostra equilibrada pode ser classificada como financeiramente limitada. Este número reflecte um aumento constante entre 2012 e 2022 (de 53,8 para 81,1 por cento), acompanhado por uma queda significativa (8 pontos percentuais) entre 2012 e 2017. Este aumento deve ser visto à luz de muito mais empresas que se candidataram ao financiamento formal em 2022, em comparação com 2012 e 2017. Em 2012, apenas 19,7 por cento das empresas se candidataram ao financiamento formal, valor que aumentou para 68,7 por cento em 2022.

Note-se também da Tabela 11.2 as diferenças tanto no acesso ao crédito como nas empresas com limitações de crédito entre empresas com ligações políticas e não ligadas. Esta relação entre estar politicamente ligado e estar financeiramente constrangido é o que colocamos sob escrutínio mais profundo nas secções seguintes.

Definir ligação política

Como referido na introdução, estar politicamente ligado pode trazer tanto benefícios como custos. Neste capítulo utilizamos uma variável indicadora tomando o valor 1 se o proprietário da empresa for membro de um partido político e zero se não o for, como um substituto para a ligação política. Nas Tabelas 11.2 e 11.3, documentamos estatísticas resumidas por ligação política e ano para todas as variáveis posteriormente utilizadas na análise do impacto das ligações políticas sobre a probabilidade de aceder a financiamentos formais e de estar financeiramente constrangido. Em relação à nossa definição, vemos que quase 40 por cento da amostra equilibrada tem ligações políticas, variando entre 41 por cento em 2012 e 50 por cento em 2022. Note-se que existe variação tanto no painel equilibrado como nos dados desequilibrados (amostra completa), uma variação que utilizar abaixo para identificação. Além disso, a Tabela 11.2 mostra que existem diferenças entre empresas com ligações políticas e empresas não ligadas em termos de características observáveis. As empresas com ligações políticas são mais pequenas, menos susceptíveis de estarem formalmente registadas, e mais susceptíveis de estarem localizadas em províncias com uma percepção de "melhor" governação no centro do país.

Tabela 11.2: Estatísticas resumidas por ligação

	Desequilibrada	Com ligação política	Sem ligação política	Equilibrada	Com ligação política	Sem ligação política
Candidatou-se a crédito (Sim=1)***	0.337	0.379	0.311	0.365	0.424	0.327
Com restrições ao crédito (Sim=1)***	0.575	0.619	0.546	0.603	0.621	0.591
Com ligação política (membro de partido político = 1)	0.390	1.000	0.000	0.396	1.000	0.000
Índice de Governação Local***	-0.038	0.030	-0.083	-0.038	0.030	-0.083
NUIT (Tem alvará = 1)***	0.647	0.602	0.676	0.590	0.559	0.610
Invest (Sim = 1)	0.390	0.381	0.395	0.372	0.384	0.364
Micro (Sim=1)***	0.665	0.722	0.628	0.713	0.756	0.684
Pequenas (Sim=1)	0.254	0.233	0.267	0.223	0.213	0.229
Médias (Sim=1)***	0.082	0.045	0.105	0.065	0.031	0.087
Dimensão da empresa (registo trabalhadores a tempo inteiro)***	2.080	1.928	2.177	1.939	1.837	2.005
Maputo (Sim=1)**	0.299	0.272	0.316	0.237	0.216	0.250
Sul (Sim=1)**	0.506	0.468	0.530	0.476	0.462	0.485
Centro (Sim=1)***	0.322	0.363	0.296	0.341	0.365	0.325
Norte (Sim=1)	0.172	0.169	0.174	0.183	0.173	0.190
Observações	1,766	688	1,078	1,065	422	643
Percentagem		39	61		40	60

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

Tabela 11.3: Estatísticas resumidas por ano

	Desequilibrada			Equilibrada		
	2012	2017	2022	2012	2017	2022
Candidatou-se a crédito (Sim=1)	0.203	0.211	0.695	0.197	0.211	0.687
Com restrições ao crédito (Sim=1)	0.505	0.443	0.823	0.538	0.459	0.811
Com ligação política (membro de partido político = 1)	0.400	0.267	0.491	0.414	0.279	0.496
Índice de Governação Local	-0.038	-0.038	-0.038	-0.038	-0.038	-0.038
NUIT (Tem alvará = 1)	0.794	0.657	0.383	0.755	0.634	0.380
Investimento (Sim = 1)	0.794	0.285	0.339	0.493	0.296	0.327
Micro (Sim=1)	0.602	0.698	0.743	0.662	0.724	0.752
Pequenas (Sim=1)	0.300	0.215	0.211	0.265	0.200	0.203
Médias (Sim=1)	0.099	0.087	0.046	0.073	0.076	0.045
Dimensão da empresa (registo trabalhadores a tempo inteiro)	2.346	1.950	1.740	2.227	1.875	1.715
Maputo (Sim=1)	0.329	0.296	0.251	0.237	0.237	0.237
Sul (Sim=1)	0.527	0.517	0.457	0.476	0.476	0.476
Centro (Sim=1)	0.298	0.311	0.375	0.341	0.341	0.341
Norte (Sim=1)	0.174	0.172	0.168	0.183	0.183	0.183
Empresas	831	460	475	355	355	355

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

11.3 Abordagem empírica e resultados

Usamos várias especificações para analisar a relação entre a probabilidade de ter restrições ao crédito e a ligação política. Em primeiro lugar, contamos com o seguinte modelo agrupado simples não linear (probit):

$$d_{it} = 1[\beta_0 + \beta_1 T_{it} + x'_{it}\sigma + \varepsilon_{it} > 0] \quad (1)$$

em que d é uma variável indicadora que toma o valor de 1 se a empresa se candidatou a financiamento formal (a) ou é definida como tendo restrições ao crédito (c) e zero se não o for, $T = 1$ se o proprietário da empresa for membro de um partido político e 0 se não o for, x contém substitutos para o acesso ao crédito, e ε é um termo de erro específico da empresa.

No entanto, a especificação acima referida não utiliza a dinâmica observada na ligação política ao longo do tempo. Por conseguinte, estimamos também o seguinte modelo agregado não linear (logit):

$$P(d_{it} = 1) = \frac{\exp [\gamma_0 + \gamma_1 \text{entry}_{it} + \gamma_2 \text{exit}_{it} + \gamma_3 \text{always}_{it} + x'_{it}\sigma + \varepsilon_{it}]}{1 + \exp [\gamma_0 + \gamma_1 \text{entry}_{it} + \gamma_2 \text{exit}_{it} + \gamma_3 \text{always}_{it} + x'_{it}\sigma + \varepsilon_{it}]} \quad (2)$$

em que $\text{entry} = 1$ se o proprietário da empresa deixar de estar politicamente ligado no período t-1 para se tornar ligado no período t (e zero se não o for), $\text{exit} = 1$ se o proprietário da empresa deixar de estar politicamente ligado no período t-1 para passar a estar desligado no período t (e zero se não o for) e $\text{always} = 1$ se o proprietário da empresa estiver politicamente ligado durante o período de 2012-2022. O coeficiente sobre γ_1 e γ_2 mede a diferença nas restrições de crédito para os "switchers" políticos em comparação com as empresas que permanecem politicamente desligadas durante todo o período em estudo. O coeficiente γ_3 mede uma diferença semelhante na probabilidade de ter restrições ao crédito entre empresas politicamente não ligadas a empresas que estão ligadas ao longo do período em estudo. Uma vez que a especificação acima não controla totalmente os efeitos fixos individuais que afectam a probabilidade de ter restrições ao crédito, nós, como verificação de robustez, também executamos modelos padrão de efeitos fixos lineares para contabilizar as diferenças na heterogeneidade a nível da empresa que afectam a relação entre o crédito e a ligação política.

Finalmente, temos de reconhecer que as percepções de restrição de crédito não são independentes de as empresas decidirem candidatar-se ao crédito. Para ter em conta a interacção da candidatura e percepção das restrições ao crédito, modelamos a determinação do acesso ao crédito e das restrições ao crédito conjuntamente, utilizando um modelo biprobit não linear, que utiliza o facto de que a

propensão para solicitar um empréstimo nas restrições ao crédito formais e percepcionadas pode não ser independente:

$$\begin{aligned} a_{it} &= 1[\beta_{10} + \beta_{11}T_{it} + x'_{1it}\sigma + \varepsilon_{1it} > 0] \\ c_{it} &= 1[\beta_{20} + \beta_{21}T_{it} + x'_{2it}\sigma + \varepsilon_{2it} > 0] \end{aligned} \quad (3)$$

em que ε_{1it} e ε_{2it} têm variância média e unitária zero, de tal forma que $(\varepsilon_{1it}, \varepsilon_{2it}) \sim \text{binorm}(0,0,1,1, \rho)$ e ρ é o coeficiente de correlação.

A Tabela 11.4 apresenta os resultados da especificação (1). A coluna 1 inclui apenas efeitos fixos de tempo para além das variáveis reportadas, enquanto a coluna 2 inclui também efeitos fixos de localização e sectoriais mais variáveis adicionais (descritas nas Tabelas 11.2 e 11.3) susceptíveis de influenciar o acesso ao mercado de crédito. Finalmente, nas colunas 3 e 4 fazemos a análise separadamente para empresas formais (com NUIT) e empresas informais (sem NUIT).

Tabela 11.4: Determinantes de restrições ao crédito

	Candidatou-se			Tem restrições		
	Todas	Formal	Informal	Todas	Formal	Informal
Com ligação política (membro de partido político = 1)	0.050 (1.44)	0.080* (1.79)	0.040 (0.73)	-0.027 (0.76)	-0.038 (0.80)	0.022 (0.44)
Dimensão da empresa (registo trabalhadores a tempo inteiro)	0.038** (2.14)	0.037* (1.82)	0.046 (1.24)	-0.048*** (2.66)	-0.051** (2.19)	-0.057* (1.85)
Índice de Governança Local	-0.013 (0.51)	-0.005 (0.15)	-0.028 (0.65)	-0.054 (2.05)	-0.062* (1.75)	-0.049 (1.39)
Investimento (Sim = 1)	0.016 (0.50)	-0.013 (0.33)	0.055 (0.92)	-0.018 (0.54)	-0.080* (1.79)	0.076 (1.57)
NUIT (Tem alvará = 1)	0.065* (1.68)			-0.083** (2.23)		
Efeitos fixos de localização	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM
Efeitos fixos de sector	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM
Efeitos fixos de ano	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM
Observações	1,065	628	432	1,065	628	432
Empresas	355	298	235	355	298	235

Nota: t-stats (entre parênteses agrupados ao nível da empresa). *** Indica significância ao nível de 1%, ** ao nível de 5%, e * ao nível de 10%.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2012, 2017 e 2022.

Como esperado, verificamos que a dimensão da empresa é importante tanto para a probabilidade de requerer financiamento formal (positivo) como para o risco de ter restrições nos mercados de crédito (negativo). Ter uma licença formal (NUIT) tem o impacto equivalente. Estar localizada em áreas consideradas como tendo melhores estruturas de governança não influencia a probabilidade de se candidatar ao crédito. Ainda assim, existe uma relação negativa bem determinada entre a percepção de boa governança e a restrição ao crédito, mas apenas para as empresas formais. Uma relação

negativa semelhante é encontrada para o investimento em empresas formais, como esperado. Finalmente, verificamos que os proprietários de empresas com ligações políticas são mais propensos a candidatar-se ao crédito formal, mas dependentes de razões para se candidatar ao crédito. Não constatamos que as empresas com ligações políticas sejam menos limitadas nos mercados de crédito formais, como se esperava. Curiosamente, controlando para efeitos fixos de localização e sector, as empresas formais que têm ligações políticas têm uma probabilidade aumentada de requerer crédito formal em 8 pontos percentuais, enquanto nenhum efeito bem determinado é encontrado para empresas informais.

A Tabela 11.5, painel a, resulta da especificação (2) para a amostra completa (coluna 1), empresas formais apenas (coluna 2) e empresas informais (coluna 3), respectivamente. Constatamos que as empresas que mudam para a ligação política ou que deixam de ter ligações políticas são significativamente mais propensas a solicitar crédito formal, confirmando os resultados globais nas Tabelas 2 e 3. No entanto, não encontramos uma relação entre a restrição ao crédito e a ligação política. As estimativas de coeficiente para a amostra completa no painel a, coluna 1, são equivalentes às estimativas de efeito marginal de 0,119 (entrada) e 0,112 (saída), respectivamente. Isto significa que os proprietários de empresas que perdem a sua filiação (principalmente devido a mudança de proprietário) ou que não declararam com precisão a natureza da sua ligação política (filiação partidária ou membro do quadro local) e os proprietários de empresas que mudam para um envolvimento mais político têm uma probabilidade 11-12 por cento maior de se candidatar a financiamento formal, em comparação com o facto de o proprietário da empresa nunca estar politicamente envolvido durante o período 2012-2022. Curiosamente, este efeito é em grande parte impulsionado por empresas informais, sugerindo que as ligações políticas podem ser de importância significativa para a participação de empresas informais nos mercados de crédito formais. Permitindo a cada empresa individual efeitos fixos no painel b, salienta-se que é especialmente a entrada em existência de ligações políticas que aumenta a probabilidade de a empresa se candidatar ao crédito formal. Contudo, mais uma vez não encontramos qualquer relação forte entre ligações políticas e o facto de haver restrições ao crédito. Como tal, não consideramos que as empresas com ligações políticas sejam mais ou menos susceptíveis de ver recusado o crédito formal a que se candidataram.

Finalmente, na Tabela 11.6 apresentamos os resultados do modelo por probit bivariado (especificação 3). O teste relatado para a independência entre as equações mostra que a hipótese nula de independência é rejeitada. Contudo, a Tabela 11.6 também mostra que o ajustamento para a interdependência entre a probabilidade de requerer crédito e a probabilidade de ter restrições nos

mercados de crédito (controlando assim a correlação entre as restrições de crédito percebidas e a probabilidade de aplicação) não altera as conclusões gerais.

Tabela 11.5: Sempre ligado *versus* a ligar-se

Painel a: Logit agregado						
	Candidatou-se			Com restrições		
	Todas	Formal	Informal	Todas	Formal	Informal
Sempre ligado	0.106 (1.59)	0.094 (1.25)	0.126 (1.10)	0.013 (0.23)	-0.057 (0.73)	0.099 (1.21)
Entrada (a ligar-se)	0.119** (2.41)	0.084 (1.13)	0.196*** (2.77)	0.012 (0.21)	0.051 (0.59)	0.027 (0.41)
Saída (a desligar-se)	0.112** (2.11)	0.037 (0.50)	0.164* (1.93)	0.050 (0.89)	0.063 (0.74)	0.029 (0.43)
Efeitos fixos de tempo	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Efeitos fixos de província	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Efeitos fixos de sector	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Controlos adicionais	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Observações	1,065	628	428	1,065	628	432
Pseudo R-sq	0.195	0.200	0.206	0.121	0.115	0.102

Painel b: Logit Efeitos Fixos Condicionados						
	Candidatou-se			Com restrições		
	Todas	Formal	Informal	Todas	Formal	Informal
Entrada (a ligar-se)	0.092** (2.10)	0.123* (1.76)	0.154** (2.25)	0.001 (0.03)	-0.017 (0.19)	-0.072 (0.86)
Saída (a desligar-se)	0.061 (1.49)	-0.027 (0.44)	0.078 (0.89)	0.047 (0.86)	0.043 (0.57)	0.042 (0.41)
Efeitos fixos de tempo	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Controlos adicionais de variação temporal	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Observações	1,065	628	437	1,065	628	437
Empresas	355	298	240	355	298	240

Nota: *t*-stats (entre parênteses) agrupados ao nível da empresa no logit agregado e inseridos com base em 50 réplicas para o logit condicional de efeitos fixos. *** Indica significância ao nível de 1%, ** ao nível de 5%, e * ao nível de 10%.

Globalmente, concluímos, portanto, que encontramos uma relação bem determinada entre o estabelecimento de ligações políticas e o pedido de crédito formal, e que esta relação é particularmente importante para as empresas informais em Moçambique. Além disso, na condição de se aplicar, não encontramos provas de tratamento preferencial no sistema financeiro das PME com ligações políticas.

Tabela 11.6: Candidatura a crédito e independência limitada

	Candidatura	Com restrições	Candidatura	Com restrições
Com ligações políticas	0.134 (1.46)	-0.069 (0.75)		
Sempre ligado			0.290* (1.73)	0.042 (0.29)
Entrada (a ligar-se)			0.316** (2.40)	0.032 (0.23)
Saída (a perder ligação)			0.305** (2.18)	0.130 (0.91)
Efeitos fixos de tempo		Sim		Sim
Efeitos fixos de localização		Sim		Sim
Efeitos fixos de sector		Sim		Sim
Controlos adicionais		Sim		Sim
Observações		1,065		1,065
Coefficiente de correlação	0.146**		0.141**	(2.43)
Teste de Wald (valor p)	0.01		0.02	

Estimativas biprobit. t-stats (entre parênteses) agrupados ao nível da empresa. *** Indica significância ao nível de 1%, ** ao nível de 5%, e * ao nível de 10%.

Fonte: Cálculos dos autores com base em dados do IIM.

11.4 Conclusão

No contexto das PME em Moçambique, este capítulo fez as perguntas simples: Serão as empresas com ligações políticas (i) mais susceptíveis de solicitar crédito formal e, em caso afirmativo, (ii) serão menos susceptíveis de serem condicionadas pelo crédito se tiverem uma procura de crédito formal? Os resultados, controlando para auto-selecção nos mercados de crédito e heterogeneidade a nível de empresa que não varia ao longo do tempo, revelam que ter um dono de empresa politicamente ligado está ligado a uma maior probabilidade de requerer crédito formal. Mais especificamente, mostra-se que as ligações políticas das empresas informais são especialmente importantes para a decisão de solicitar financiamento formal, mas que, na condição de haver uma procura de crédito, a ligação política não está relacionada com o facto de a empresa ter ou não restrições ao crédito. Se o tratamento preferencial no acesso ao crédito formal de empresas informais com ligações políticas é um mecanismo causalmente dominante no que diz respeito ao impacto global no desempenho da empresa é uma questão deixada para investigação adicional.

No entanto, o capítulo revela claramente que existe uma procura crescente de financiamento externo entre as PME moçambicanas, mas que este aumento da procura ainda não foi atendido. Obtemos sinais a partir dos dados de que as empresas já não podem confiar nos lucros retidos (financiamento interno) para a expansão das suas actividades comerciais. É necessário um financiamento externo de risco. Os decisores políticos precisam, portanto, de aprofundar as razões pelas quais a oferta de financiamento para actividades do sector privado é tão lenta a reagir às oportunidades de negócio privado e ao conseqüente aumento da procura de crédito. Actualmente, 68 por cento das empresas

que solicitam financiamento têm dificuldade em obter crédito, um número entre os mais elevados do continente africano (com base na informação de Avaliação do Clima de Investimento), embora a média dos clientes bancários em Moçambique (com base na informação do Mercado MIX) seja comparável à média dos clientes em África. Isto indica que pode haver espaço para relaxar os critérios de empréstimo das instituições financeiras locais em Moçambique, a fim de melhor facilitar a crescente procura de crédito por parte do sector privado. Uma razão para as relativas políticas conservadoras de crédito em Moçambique poderia ser devido à falta de informação suficiente sobre crédito. A ausência de sistemas de notação de crédito torna difícil para as instituições financeiras avaliar a solvabilidade dos potenciais mutuários. Um quadro legal desadequado aumenta as complicações, uma vez que a execução insuficiente dos contratos pode criar riscos excessivos para os mutuantes e desencorajar a concessão de empréstimos. Todas estas áreas são vias de melhoria bem conhecidas, mas agora parece mais importante do que nunca agir para promover futuras oportunidades de negócio do sector privado.

12 Percepção e reacção ao risco climático extremo

Idai, Kenneth e Gombe, e mais recentemente, Freddy, são quatro grandes ciclones tropicais que atingiram Moçambique nos últimos anos. Os ciclones e outros desastres climáticos são tão frequentes que Moçambique está agora classificado como um dos países mais afectados por eventos climáticos extremos (Eckstein et al., 2021). Na Estratégia Nacional de Adaptação e Mitigação das Alterações Climáticas do Governo de Moçambique (GdM, 2012) assume-se que o sector privado desempenha um papel activo no apoio ao país para reagir a condições meteorológicas extremas (GdM, 2012, p.5). O papel activo do sector privado na reacção a condições meteorológicas extremas é um discurso mundial. No entanto, este discurso ignora que as próprias empresas precisam de reagir primeiro às condições meteorológicas extremas antes de poderem ajudar outros a reagir. Assim, este capítulo analisa as atitudes dos proprietários e gestores das empresas face às condições meteorológicas extremas e as suas estratégias de reacção.

As condições meteorológicas extremas não ignoram as empresas manufactureiras. Berkel et al. (2021a) ilustram fortes diminuições nas receitas e lucros do sector manufactureiro na Beira devido ao ciclone Idai. Para evitar cenários semelhantes no futuro, os proprietários e gestores das empresas precisam de considerar como se protegerem do impacto nocivo de fenómenos meteorológicos extremos. Devido à importância do tema, acrescentámos perguntas relacionadas com o tempo ao inquérito de 2022. Note-se que isto significa que as rondas de inquérito de 2012 e 2017 não são analisadas neste capítulo.

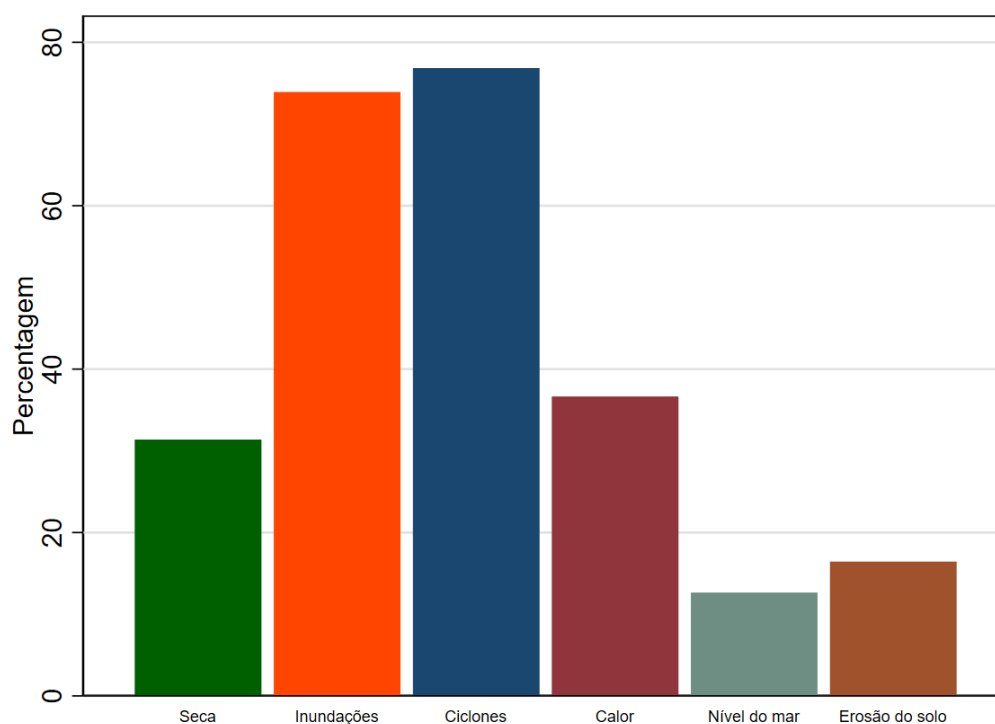
Antes de tomar medidas contra o possível impacto do tempo meteorológico, o tempo extremo deve ser visto como um risco para os negócios. Se não for entendido como um risco, os proprietários das empresas não sentirão a necessidade de proteger os seus negócios. Assim, este capítulo começa por analisar as percepções de risco climático extremo dos proprietários de empresas. Em segundo lugar, analisa se e como os proprietários das empresas preparam os seus negócios para potenciais impactos futuros de condições meteorológicas extremas. Em terceiro lugar, damos sugestões sobre como enfrentar os riscos futuros de condições meteorológicas extremas.

12.1 Prever a percepção de risco em relação ao tempo meteorológico extremo

Os proprietários e gestores das empresas entrevistadas estão conscientes de um elevado risco de condições meteorológicas extremas. A Figura 12.1 ilustra quais os riscos climáticos para fazer negócios que consideram mais fortes. Cerca de 75 por cento dos proprietários das empresas escolheram as cheias e ciclones como os maiores riscos para fazer negócios. Apenas 37 por cento indicam que o calor

representa uma ameaça, e 30 por cento mencionam as secas. Apenas 14 por cento pensam que a subida do nível do mar representa um risco, embora o mar esteja a subir e já esteja a criar problemas significativos para as cidades costeiras moçambicanas (Mucova et al., 2021). Apesar da consciência de que as alterações climáticas estão a acontecer e da percepção de riscos climáticos elevados, apenas 35 por cento dos proprietários das empresas sabem que as alterações climáticas são principalmente causadas por actividades humanas. Compreender as alterações climáticas e o seu potencial impacto é importante para poder reagir plenamente a fenómenos climáticos extremos e fazer planos a longo prazo. É de salientar que a percentagem de 35 por cento da nossa amostra é 10 pontos percentuais mais elevada do que a média do país. Apenas 25 por cento da população de Moçambique sabe que as alterações climáticas são principalmente causadas por actividades humanas. Por outro lado, 35 por cento é muito inferior à média de mais de 60 por cento de outros países africanos (Maurícias e Uganda) (Simpson et al., 2021).

Figura 12.1: Que evento(s) climático(s) representa(m) um risco para a sua empresa?



Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2022.

Se os proprietários firmes não estiverem preocupados com o tempo meteorológico extremo, podem não querer preparar-se e reagir a ele. Assim, analisamos até que ponto os proprietários de empresas estão preocupados com as condições meteorológicas extremas. Seguindo a abordagem de van der Linden (2015), utilizamos oito perguntas diferentes para criar um índice de percepção do risco

climático. As primeiras quatro perguntas pediam aos proprietários de empresas para avaliar a gravidade de uma ameaça que pensam que um evento meteorológico específico representa para a própria empresa, para as empresas manufactureiras em Moçambique, para o país como um todo, e para as empresas manufactureiras em todo o mundo. As duas perguntas seguintes inquiriam sobre a probabilidade de o evento meteorológico específico ter consequências negativas no futuro para os seus negócios pessoalmente e para as empresas manufactureiras moçambicanas como um todo. Além disso, perguntámos o quanto estão preocupados com as potenciais consequências negativas do evento climático extremo específico para as suas empresas e quantas vezes se preocupam com essas possíveis consequências negativas. As mesmas perguntas foram feitas duas vezes: a primeira referia-se aos ciclones e a segunda às inundações (3).

Todas as oito perguntas sobre riscos climáticos tinham sete opções de resposta diferentes, variando entre 1 (=não preocupado/bastante improvável dependendo da pergunta específica) a 7 (=extremamente preocupado/bastante provável). Assim, o índice varia de 8 (percepção de risco mais baixa possível) a 56 (percepção de risco mais alta possível). A Tabela 12.1 ilustra que os proprietários de empresas têm uma percepção de risco elevado de ciclones (45,5) e inundações (45,03).

Tabela 12.1: Percepções de risco climático extremo por geografia e dimensão da empresa

	Ronda de 2022 do inquérito						
	Todas %	Sul %	Centro %	Norte %	Micro %	Pequenas %	Médias %
Ouviu falar em alterações climáticas	92.0	92.2	91.0	91.3	90.3	94.0	100.0
Risco de ciclone	45.5	43.2	49.2	43.6	45.7	45.3	43.5
Risco de inundações	45.0	42.8	48.6	43.1	45.2	44.8	42.7
Total	475	217	178	80	353	100	22

Nota: Restrito à ronda de 2022 do inquérito.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2022.

Os proprietários de empresas localizadas no centro de Moçambique têm uma percepção de risco mais elevada de ciclones (49,2) e cheias (48,6) do que os proprietários de empresas no Norte (43,6 e 43,1) e no Sul (43,2 e 42,8). O risco mais elevado percebido no Centro pode estar relacionado com a parte do país mais afectada por condições meteorológicas extremas do que as restantes. Quanto às diferenças de percepção de risco por dimensão da empresa, observamos apenas pequenas diferenças. As micro e pequenas empresas percebem um risco ligeiramente mais elevado de ciclones e inundações do que as empresas médias.

Para compreender mais detalhadamente a percepção de risco dos proprietários de empresas, analisamos os preditores da percepção de risco climático, ou seja, o que explica as percepções de risco

climático dos proprietários de empresas? A literatura académica destaca quatro preditores principais da percepção do risco climático: 1. sociodemográficos, 2. cognitivos, 3. experienciais, e 4. socioculturais. Em estudos sobre o Reino Unido e a Austrália, estes quatro preditores explicam 68 por cento da variação da percepção do risco (van der Linden, 2015; Xie et al., 2019). Isto pode ser diferente em Moçambique, por ser um país não ocidental e não industrializado.

Os preditores sociodemográficos são: rendimento, idade, nível de educação, dimensão da empresa e mentalidade empreendedora. Somos os primeiros a incluir a dimensão da empresa e a mentalidade empreendedora porque os estudos anteriores se concentraram em indivíduos, mas não especificamente em empresas. É essencial acrescentar características específicas das empresas à análise, uma vez que os proprietários e gestores das empresas são diferentes do indivíduo médio.

Os preditores cognitivos incluem conhecimento das causas e consequências das alterações climáticas, e conhecimento físico relacionado com choques climáticos e alterações climáticas. Estes três tipos de conhecimentos demonstraram ser válidos em vários contextos culturais (Shi et al., 2016). Por exemplo, uma das afirmações sobre as causas das alterações climáticas a que os proprietários das empresas tiveram de responder é "As alterações climáticas são principalmente causadas pela actividade humana". O entrevistado tem de seleccionar entre "Correcto", "Incorrecto", e "Não sei". Para medir o conhecimento físico, perguntamos, entre outros, "Na mesma quantidade, o CO2 é mais nocivo para o ambiente do que o metano". Finalmente, para medir o conhecimento das consequências das alterações climáticas, surgiram declarações como "Para as próximas décadas, os cientistas esperam que o clima mude uniformemente em todo o mundo".

Os preditores experienciais envolvem o efeito e experiências pessoais com o clima extremo. O efeito inclui "a medida em que [donos de empresas] vêem o clima extremo como desagradável, desfavorável e negativo" (Xie et al., 2019). A experiência pessoal indica se um proprietário de empresa experimentou algum evento climático extremo na sua cidade nos últimos cinco anos (van der Linden, 2015; Xie et al., 2019).

Os preditores socioculturais incluem normas de proprietários de empresas relacionadas com a mitigação de condições meteorológicas extremas, e valores mais gerais que são importantes para a visão do mundo de uma pessoa num contexto ocidental. Primeiro, as normas descritivas referem-se ao grau em que outros, ou seja, no nosso caso, outros proprietários de empresas, estão a agir para reduzir o risco de condições meteorológicas extremas. Em segundo lugar, as normas prescritivas medem o grau em que um proprietário de empresa se sente socialmente pressionado a ver o tempo extremo como um risco que requer acção (van der Linden, 2015: 116). Terceiro, as orientações de

valores captam os efeitos de valores culturais mais amplos sobre as percepções de risco pessoal. Avaliamos três orientações de valor: biosférica (respeitando o ambiente), sócio-altruísta (defendendo a justiça social) e egoísta (prossequindo actividades de auto-serviço) que demonstraram estar significativamente associadas a percepções de risco em estudos anteriores (van der Linden, 2015; Xie et al., 2019).

A Tabela 12.2 apresenta os resultados de uma análise hierárquica de regressão múltipla. Especificamente, mostra até que ponto os factores sociodemográficos, cognitivos, experienciais e socioculturais prevêm as percepções de risco de ciclone entre as empresas manufactureiras em Moçambique. Primeiro, a coluna 1 ilustra a associação entre cinco variáveis sociodemográficas e a percepção do risco de ciclone. A única associação estatisticamente significativa é a que existe entre a mentalidade empreendedora e a percepção do risco. Os proprietários de empresas com maior mentalidade empreendedora têm provavelmente uma visão empresarial a mais longo prazo do que os proprietários de empresas de subsistência e, por conseguinte, também percebem os ciclones como um risco mais elevado para fazer negócios. Estas variáveis sociodemográficas explicam em conjunto 6 por cento da variação na percepção do risco. Assim, a sociodemografia parece ter a mesma importância em Moçambique que nas democracias ocidentais (Reino Unido, Austrália) (van der Linden, 2015; Xie et al., 2019).

Segundo, e ao contrário dos países ocidentais, o conhecimento das alterações climáticas desempenha um papel menor em relação à percepção de risco em Moçambique. Apenas o conhecimento físico sobre as alterações climáticas está significativamente associado à percepção do risco de ciclone, e apenas acrescenta 2 por cento da variação na percepção do risco. A razão pela qual o conhecimento é menos importante para a percepção do risco em Moçambique do que em outros países pode ser porque o nível de conhecimento é geralmente baixo e não varia fortemente entre diferentes tipos de empresas. Assim, se todos tiverem mais ou menos o mesmo nível de conhecimento, não haverá qualquer impacto variado do conhecimento sobre as percepções de risco.

Em terceiro lugar, tanto a repercussão mais negativa como a experiência pessoal de um evento climático extremo são fortes e significativos para a percepção do risco. A repercussão e a experiência pessoal explicam mais 21 por cento da variação, que é menor do que nos países ocidentais (33 por cento) (Xie et al., 2019).

Quarto, os factores socioculturais parecem desempenhar um papel menor em Moçambique do que nos países ocidentais. Especificamente, são apenas as normas descritivas, ou seja, a medida em que outras empresas importantes actuam pessoalmente para enfrentar condições meteorológicas

extremas, que estão significativamente associadas à percepção do risco. Os factores socioculturais explicam apenas mais 3 por cento da variação.

Tabela 12.2: Determinantes de percepções de risco de ciclone

	Factores sociodemográficos	Factores cognitivos	Processos experienciais	Influências socioculturais
Rendimento (registado)	0.144 (0.105)	0.095 (0.105)	0.034 (0.092)	0.061 (0.093)
Idade	-0.031 (0.021)	-0.025 (0.021)	-0.003 (0.019)	-0.002 (0.019)
Baixo nível de educação	0.190 (0.611)	0.443 (0.617)	-0.286 (0.545)	-0.225 (0.542)
Dimensão da empresa	-0.008 (0.006)	-0.007 (0.006)	-0.006 (0.005)	-0.006 (0.005)
Mentalidade empreendedora	0.655*** (0.136)	0.593*** (0.137)	0.417*** (0.122)	0.394*** (0.123)
Conhecimento das causas		-0.041 (0.266)	0.173 (0.236)	0.108 (0.233)
Conhecimento físico		0.571*** (0.215)	0.476** (0.189)	0.453*** (0.187)
Conhecimento das consequências		-0.022 (0.242)	0.064 (0.213)	0.035 (0.212)
Repercussão			0.379*** (0.096)	0.349*** (0.098)
Experiência			0.967*** (0.096)	0.879*** (0.102)
Normas descritivas				0.414*** (0.102)
Normas prescritivas				-0.175 (0.123)
Valores biosféricos				0.027 (0.074)
Valores altruísticos				-0.080 (0.065)
Valores egoísticos				-0.019 (0.030)
Observações	475	475	475	475
Adj. R2	0.06	0.08	0.29	0.32

Nota: Restrito à ronda de 2022 do inquérito.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2022.

A totalidade do modelo explica 32 por cento da variação total nas percepções de risco climático extremo – uma quantidade menor do que a encontrada em estudos anteriores (68 por cento) (van der Linden, 2015; Xie et al., 2019). Dado que a recolha de dados de alta qualidade em Moçambique é um grande desafio, consideramos estes resultados como bons e fiáveis. Em suma, a mentalidade empreendedora, o conhecimento físico, a repercussão, a experiência pessoal e as normas descritivas têm as associações mais fortes com as percepções de risco de ciclone. Para tornar os proprietários mais conscientes das condições meteorológicas extremas e das alterações climáticas, estes são os cinco aspectos em que as políticas podem trabalhar. No entanto, as percepções de risco dos

proprietários de empresas já são elevadas. Assim, é mais importante ajudá-los com a reacção a condições meteorológicas extremas. Como fazer isto é o tópico da próxima sub-secção.

12.2 Reacção às condições meteorológicas extremas

Num inquérito anterior às empresas manufactureiras que foram afectadas pelo ciclone Idai na Beira (Berkel et al., 2021a, 2021b), descobrimos que muito poucas empresas aplicam medidas para reagir a condições meteorológicas extremas. Isto é intrigante dada a evidência de que os proprietários de empresas percebem as condições meteorológicas extremas como um risco elevado para fazer negócios. Assim, em 2022, decidimos explorar com mais profundidade o tema da reacção a condições meteorológicas extremas e fizemos perguntas sobre medidas de reacção específicas.

Em primeiro lugar, perguntámos até que ponto as empresas estão dispostas a aplicar uma medida específica (numa escala de 1=Sem vontade de aplicar a 5=Altamente dispostas a aplicar). Em segundo lugar, quão eficazmente avaliam a medida específica a ser aplicada (numa escala de 1=Ineficaz a 7=Elevada eficácia). Terceiro, se alguma vez aplicaram essa medida no passado (numa escala de 0=Nunca a 3=Muitas vezes). A Tabela 12.3 mostra que existem duas medidas que as empresas acreditam ser mais eficazes. Acreditam que "*retirar o lixo das valas de drenagem num esforço conjunto com os vizinhos*" é a reacção mais eficaz para se protegerem do impacto das cheias. O nível de eficácia é, em média, 5 em 7. Os sistemas de drenagem nos bairros locais estão regularmente tapados com lixo, o que resulta em inundações. As empresas não só pensam que esta é a medida mais eficaz para reagir, como também estão dispostas a aplicá-la (3,8 dos 5 níveis de vontade) e 60 por cento da amostra já implementaram esta medida pelo menos uma vez no passado.

A segunda medida mais eficaz é "*Reforçar a fixação do telhado (geralmente uma chapa metálica) adicionando mais pregos*". Em média, esta medida pontua 5,04 dos 7 níveis de eficácia. Consequentemente, as empresas estão também muito dispostas a aplicá-la (4 em 5), e cerca de metade da amostra já a utilizou pelo menos uma vez no passado.

Por contraste, a medida que as empresas consideram menos atraente é alterar a localização das suas operações. A vontade de se deslocarem situa-se em 2,7 (de 5) e as empresas dão-lhe um nível de eficácia de 3,6 em 7. No passado, apenas 20 por cento da amostra alterou a sua localização devido a impactos relacionados com as condições meteorológicas. A baixa vontade de mudança está provavelmente relacionada com o facto de as empresas terem uma rede de clientes locais na sua localização específica, que correm o risco de perder se se mudarem para outro local.

Tabela 12.3: Medidas de reacção a clima extremo – vontade de aplicar, eficácia auto-avaliada e aplicação de facto

	Vontade para aplicar 1=Sem vontade de aplicar a 5=Altamente dispostas a aplicar	Eficácia 1=Ineficaz a 7=Altamente eficaz	Taxa de empresas que aplicaram a medida pelo menos uma vez	Obs.
Reforçar as janelas com chapas metálicas ou com contraplacados fixados por vigas de madeira ou de metal	3.7	4.8	58.1	398
Reforçar as portas com coberturas de madeira ou metal fixadas na parede	3.7	4.8	58.5	407
Reforçar as ligações entre vigas de telhado, utilizando arames ou cintas de chapa com pregos	3.8	4.7	60.4	427
Reforçar a fixação do telhado (chapa metálica) adicionando mais pregos	4.0	5.0	71.4	423
Colocar os bens da empresa em terrenos mais altos	3.6	4.9	54.3	475
Plantar árvores à volta do negócio	3.2	4.6	38.5	475
Construir uma parede protectora	3.4	4.9	39.4	475
Sacos de areia	3.3	4.4	44.8	475
Tirar o lixo das valas de drenagem em esforço conjunto com os vizinhos	3.8	5.3	60.2	475
Mudar a localização da empresa	2.7	3.6	19.4	475

Nota: Restrito à ronda de 2022 do inquérito. Várias das perguntas têm menos observações porque não eram aplicáveis a todas as empresas. Por exemplo, algumas das empresas não têm uma divisão, pelo que as perguntas sobre a realização de alterações no telhado não lhes são aplicáveis.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2022.

Globalmente, a vontade de reagir e a eficácia avaliada das medidas de reacção são ambas elevadas. Daí a necessidade de aprofundar as razões da não reacção. Para o fazer, analisamos como as múltiplas características da empresa e do proprietário estão relacionadas com a utilização de medidas de reacção por parte de uma empresa. Como características da empresa e do proprietário, utilizamos os mesmos conjuntos de variáveis que classificámos como determinantes da percepção de risco climático extremo na secção anterior: características 1. sociodemográficas, 2. cognitivas, 3. experienciais, e 4. socioculturais. A variável dependente indica a frequência com que os proprietários das empresas retiraram o lixo das valas de drenagem num esforço conjunto com os vizinhos (0=nunca a 3=várias vezes).

A Tabela 12.4 mostra que as empresas são mais propensas a reagir a condições meteorológicas extremas quando os seus proprietários têm uma mentalidade empreendedora mais elevada, quando experimentaram um evento meteorológico extremo no passado, e quando acreditam que outros proprietários de empresas estão a agir para reduzir o risco de condições meteorológicas extremas. Estas três variáveis estão também fortemente associadas às percepções de risco climático extremo dos donos de empresas. Assim, uma medida política que pode aumentar tanto as percepções de risco climático extremo dos proprietários de empresas como a sua utilização de práticas de reacção pode ser o fornecimento de informação de que outros proprietários de empresas estão a reagir a condições meteorológicas extremas. Os proprietários de empresas com níveis de instrução abaixo de um grau secundário são menos propensos a reagir a condições meteorológicas extremas. Assim, a longo prazo, mais e melhor educação também desempenhará um papel nas decisões das pessoas sobre se devem ou não reagir.

Tabela 12.4: Determinantes de aplicação de medidas de reacção a clima extremo

	Sociodemográficas	Factores cognitivos	Processos experienciais	Influências socioculturais
Rendimento (registado)	0.033 (0.027)	0.035 (0.027)	0.022 (0.027)	0.018 (0.028)
Idade	0.005 (0.004)	0.005 (0.004)	0.005 (0.004)	0.005 (0.004)
Baixo nível de educação	-0.257** (0.128)	-0.285** (0.130)	-0.301** (0.129)	-0.258* (0.130)
Dimensão da empresa	-0.079 (0.063)	-0.076 (0.063)	-0.040 (0.064)	-0.028 (0.063)
Mentalidade empreendedora	0.104*** (0.028)	0.111*** (0.028)	0.108*** (0.028)	0.098*** (0.029)
Conhecimento das causas		-0.030 (0.055)	-0.006 (0.055)	-0.019 (0.055)
Conhecimento físico		-0.033 (0.044)	-0.044 (0.044)	-0.051 (0.044)
Conhecimento das consequências		0.005 (0.049)	-0.009 (0.049)	-0.016 (0.049)
Repercussão			-0.023 (0.022)	-0.024 (0.023)
Experiência			0.076*** (0.023)	0.054** (0.024)
Normas descritivas				0.058** (0.024)
Normas prescritivas				0.015 (0.029)
Valores biosféricos				0.022 (0.017)
Valores altruísticos				-0.016 (0.015)
Valores egoísticos				0.000 (0.007)
Observações	475	475	475	475
Adj. R²	0.04	0.05	0.07	0.09

Nota: Restrito à ronda de 2022 do inquérito.

Fonte: Cálculos dos autores baseados em dados do IIM 2022.

12.3 Conclusão

Este capítulo analisa as percepções de risco climático extremo dos proprietários e as medidas de reacção. Quase todos os proprietários e gestores de empresas consideram o clima extremo como um risco elevado para a realização de negócios. As cheias e os ciclones são vistos como os maiores riscos climáticos. As empresas nas duas províncias centrais de Sofala e Manica relatam uma percepção de risco ligeiramente mais elevada do que as empresas do Sul e do Norte, provavelmente porque estas são mais fortemente afectadas por condições meteorológicas extremas.

Estatisticamente, encontramos associações positivas entre mentalidade empreendedora, experiência pessoal de condições meteorológicas extremas, conhecimento físico e normas descritivas, ou seja, o que os outros pensam ou fazem, por um lado, e tanto a percepção do risco como a probabilidade de reagir a condições meteorológicas extremas, por outro lado. As empresas consideram a medida de limpeza conjunta do sistema de drenagem do bairro como a mais eficaz, estão dispostas a aplicá-la e dois terços já aplicaram esta medida antes. A medida avaliada como a segunda mais eficaz é o reforço do telhado da empresa.

Muitas empresas já estão a reagir a condições meteorológicas extremas. Contudo, devido a um clima em mudança, os impactos dos fenómenos climáticos extremos tornar-se-ão mais fortes no futuro, de modo que é necessário que mais empresas comecem a reagir, e adicionalmente melhorar a qualidade e quantidade das medidas de reacção. Constatamos que a experiência pessoal com o clima extremo é um preditor importante para a reacção. Assim, uma forma eficaz de encorajar os proprietários de empresas a tomar medidas contra os efeitos de fenómenos climáticos extremos poderia ser ter pessoas influentes, tais como decisores políticos e empresários conhecidos, a falar sobre a sua experiência pessoal com choques climáticos, e a fazê-lo de uma forma acessível, ou seja, com palavras simples em vez de vocabulário técnico complexo (Xie et al., 2019). Informar os proprietários de empresas de que outras empresas já estão a reagir pode igualmente aumentar o número de empresas que reagem a condições meteorológicas extremas em Moçambique.

O fornecimento de informações sobre medidas de reacção específicas, e o fornecimento de material básico, como chapas e pregos metálicos para melhorar o telhado e o edifício da empresa, poderia ser útil. Mais longo prazo, os conhecimentos sobre o clima e as alterações climáticas são vitais.

Incentivar os esforços de reacção conjunta a nível da vizinhança parece funcionar bem. Newman et al. (2019) mostram que incentivar as organizações comunitárias existentes através do reconhecimento social e incentivos em espécie reduz as inundações e mantém a vizinhança limpa.

Outro ponto essencial é assegurar que as pessoas obtenham notícias fiáveis sobre o tempo meteorológico. Quando o ciclone Idai aconteceu na Beira, as pessoas foram informadas sobre o ciclone, mas não lhes foi dito que este seria prejudicial. Se as pessoas tivessem conhecimento da extensão do ciclone, poderiam ter-se preparado melhor.

13 Conclusão

O objectivo deste relatório era fornecer uma descrição estatística e uma análise da dinâmica empresarial nos sectores informal e formal da indústria manufactureira moçambicana durante uma década, abrangendo o período de 2012 a 2022. Com base na informação detalhada de três rondas de inquérito (2012, 2017, 2022) com um total de 1.056 empresas manufactureiras, o relatório delineou e discutiu múltiplas dimensões importantes relacionadas com o desempenho e os desafios enfrentados pelas empresas. O relatório abordou, por exemplo, assuntos tais como desempenho financeiro e produtividade, informalidade, estrutura de vendas, gestão, emprego e respostas das empresas a fenómenos climáticos extremos.

O relatório centra-se principalmente em 355 empresas, entrevistadas nas três rondas de inquérito, ou seja, empresas que estiveram em funcionamento durante todo o período do estudo e constituem a chamada amostra equilibrada (2012-22). Ao descrever as empresas em funcionamento durante todo o período do estudo, o relatório dá uma imagem focalizada do ambiente em mudança para as empresas existentes, não distorcida por alterações na composição da amostra. Isto também significa que o conjunto de dados não é, em rigor, estatisticamente representativo do sector manufactureiro moçambicano. Isto é assim porque inclui empresas mais antigas que são susceptíveis de serem mais produtivas e formais do que a média das empresas manufactureiras moçambicanas. No entanto, o relatório descreve tendências e questões relevantes para o sector manufactureiro como um todo, uma vez que constata que as empresas que encerraram durante o período do estudo e as empresas acrescentadas à amostra em 2022 são geralmente semelhantes às empresas da amostra equilibrada.

Desde a década de 1990, o governo de Moçambique tem promovido uma estratégia industrial e elaborado políticas que visam melhorar as condições para as empresas manufactureiras. O sector industrial é – de acordo com a teoria padrão do desenvolvimento – considerado como um veículo principal para alcançar a prosperidade. As empresas manufactureiras têm o potencial de transformar uma economia de subsistência e baseada na agricultura numa economia mais produtiva, moderna e industrializada. A transformação estrutural tem ocorrido em muitos países asiáticos, e as esperanças são elevadas para que o mesmo aconteça em África. No entanto, até agora, a industrialização nas economias africanas tem sido decepcionantemente lenta e, em Moçambique, a industrialização está, de acordo com as conclusões deste relatório, na melhor das hipóteses, estagnada.

Cada um dos capítulos do relatório refere-se a um assunto específico e ilustra que os objectivos políticos do governo de Moçambique relacionados com esse assunto específico estão, em geral, longe da realidade de Moçambique actual. A maioria dos objectivos estabelecidos na década de 1990 não

foram alcançados até 2022. A par de alguns grandes projectos industriais, a maioria das empresas estão concentradas nas mesmas indústrias e realizam trabalhos manuais básicos sem acrescentar muito valor. A maioria das microempresas parece estar presa a um equilíbrio de baixo nível, do qual é um desafio escapar. Consequentemente, o quadro geral é bastante sombrio, mas também delineamos vários desenvolvimentos positivos.

Nos últimos 20 anos, tem havido um forte enfoque na melhoria do ambiente empresarial. Foi criado o Balcão de Atendimento Único (BAÚ) para facilitar o registo de empresas em todas as províncias e foram simplificados o processo de registo de empresas e o pagamento de impostos. Apesar destes esforços, verificamos que o ambiente empresarial em que as empresas manufactureiras operam tem piorado ou permanecido o mesmo ao longo do tempo. As empresas passam muito tempo a lidar com processos burocráticos, a informalidade é mais elevada em 2022 do que em 2012, e a incidência do pagamento de subornos aumentou. Além disso, instituições informais como as associações empresariais apenas prestam um apoio frágil, o que significa que não substituem as instituições formais fracas.

Cerca de 6,7 por cento das empresas do IIM saíram da amostra durante os 10 anos. Esta percentagem é menor do que em muitos outros países em desenvolvimento. Por um lado, isto é positivo porque significa que fomos bem-sucedidos na localização de empresas. Por outro lado, uma baixa taxa de saída é um sinal de uma economia ineficiente, na qual empresas novas, mais produtivas, não substituem empresas mais antigas que se tornam menos produtivas ao longo do tempo. Assim, em relação à dinâmica das empresas e a uma economia saudável, Moçambique tem ainda um longo caminho a percorrer. Numa perspectiva positiva, parece haver uma dinâmica algo positiva no sector produtivo moçambicano, no sentido em que empresas mais jovens e mais produtivas substituem as empresas que fecham. No entanto, as diferenças de produtividade entre empresas moribundas e novas empresas são bastante pequenas, ou seja, existe uma grande margem para melhorias. As empresas que saíram da amostra e as empresas recém-adicionadas não são fundamentalmente diferentes das empresas que seguimos ao longo dos 10 anos.

Em vários capítulos, analisamos a associação entre o desempenho financeiro e as características específicas da empresa e do seu proprietário. As empresas maiores e lideradas por mulheres têm um melhor desempenho em termos de receitas e valor acrescentado do que as empresas mais pequenas e lideradas por homens. Contudo, as nossas análises estatísticas sugerem que as melhorias na formalidade, gestão, e ligações entre empresas não explicam causalmente um melhor desempenho financeiro. Isto significa que as empresas com maiores rendimentos e valor acrescentado são geralmente diferentes das empresas com um desempenho financeiro inferior, e a melhoria de apenas uma destas variáveis não levará necessariamente as empresas a terem um melhor desempenho. Pelo

contrário, os programas de apoio multidimensional e direccionado são essenciais para o desenvolvimento das empresas.

Encontramos um aumento assinalável na produtividade das pequenas empresas entre 2017 e 2022, enquanto as micro e médias empresas se debatiam. Ao mesmo tempo, a produtividade laboral permaneceu baixa para todas as categorias de dimensão de empresas. Desde 2012, os salários médios dos trabalhadores, particularmente o salário mínimo, têm sido mais elevados do que a produtividade laboral. Isto sugere que, para a maioria das microempresas, a produtividade é tão baixa que o valor do que produzem é inferior ao salário mínimo. Esta é uma conclusão que é extremamente importante considerar quando se discute a dinâmica das empresas em Moçambique, mas também mostramos analiticamente que a disponibilização de formação aos trabalhadores tem o potencial de aumentar a produtividade laboral.

Durante a pandemia da COVID-19, as empresas médias parecem ter sido as que mais sofreram, especialmente considerando a elevada percentagem de encerramento de empresas e as percentagens relativamente elevadas que apresentam na maioria das categorias dos efeitos da pandemia em relação às micro e pequenas empresas. Entre as empresas que encerraram entre 2017 e 2022, as de maiores dimensões referiram as questões financeiras como principal motivo para o encerramento de empresas, enquanto as mais pequenas fecharam devido à morte ou doença do proprietário. Numa perspectiva positiva, podem esperar-se melhores resultados nos próximos anos no âmbito do processo de recuperação após a pandemia global.

O governo de Moçambique já reconheceu na sua estratégia industrial de 1997 que é necessária uma melhor gestão interna das empresas. Hoje em dia, o sector industrial moçambicano encontra-se no meio do campo em relação a outros países da África Subsaariana. Em média, 55 por cento das práticas de gestão que inquirimos tanto em 2017 como em 2022 foram utilizadas em Moçambique. Assim, há espaço para melhorar a gestão das empresas.

Com uma população crescente de jovens à procura de emprego, o objectivo de Moçambique é criar muito mais empregos decentes no sector formal. No entanto, a criação de emprego não está a acontecer entre as empresas manufactureiras que estão em funcionamento há mais de uma década. Pelo contrário, havia menos empregos neste sector em 2022 do que em 2012. O número de postos de trabalho disponíveis entre as empresas do painel equilibrado diminuiu fortemente. Especificamente, as 355 empresas perderam quase 2.500 postos de trabalho em 10 anos, e as novas empresas não substituem totalmente os postos de trabalho perdidos. Além disso, apenas 6 por cento dos

trabalhadores são mulheres e, tal como o número total de trabalhadores diminuiu ao longo do tempo, a percentagem de trabalhadores do género feminino diminuiu.

Entre 2012 e 2022, a qualidade média dos postos de trabalho entre as empresas manufactureiras permaneceu a mesma. Por exemplo, as várias reformas e regulamentos que incentivam as empresas a contribuir para o sistema nacional de segurança social (Instituto Nacional de Segurança Social, INSS) ainda não alcançaram o seu objectivo. O número de contribuintes do INSS permaneceu estagnado. Os níveis salariais médios têm permanecido estagnados porque algumas das províncias registaram um aumento e outras uma diminuição dos salários. Em média, menos empresas pagaram o salário mínimo em 2022 do que em 2017, provavelmente devido ao aumento do salário mínimo legal. Sem surpresa, o nível salarial no sector informal é muito mais baixo do que no sector formal, mas a diferença tem diminuído nos últimos cinco anos.

Estão a ser dados passos importantes no sentido do cumprimento do objectivo do governo de Moçambique de criar ligações entre as empresas. Em todas as províncias, as ligações entre empresas tornaram-se mais fortes. As empresas não estão apenas a vender a clientes individuais. Tem-se tornado mais comum vender a empresas públicas e empresas de IDE. No entanto, a exportação continua a ser a excepção e não a norma no sector produtivo moçambicano. Além disso, as empresas médias aprofundaram muito mais as suas ligações do que as microempresas. Resta muito espaço para a diversificação das ligações a jusante, especialmente para as empresas mais pequenas.

Há uma procura crescente de financiamento externo entre as PME moçambicanas, mas este aumento da procura ainda está por satisfazer. As empresas já não podem depender de lucros retidos (financiamento interno) para aumentarem as suas actividades comerciais. Actualmente, 68 por cento das empresas que solicitam financiamento têm dificuldade em obter crédito, um número entre os mais elevados do continente africano (com base em informação de Avaliação do Clima de Investimento), embora a média dos clientes bancários em Moçambique (com base em informação do Mercado MIX) seja comparável à média dos clientes em África. Isto indica que pode haver espaço para relaxar os critérios de empréstimo das instituições financeiras locais em Moçambique para facilitar melhor a crescente procura de crédito por parte do sector privado.

Moçambique está classificado como um dos países mais afectados por eventos climáticos extremos e, pela primeira vez em 2022, perguntamos aos proprietários e gestores das empresas sobre as suas percepções de risco climático extremo e medidas de reacção. Quase todos os proprietários e gestores de empresas vêem as condições meteorológicas extremas como um risco elevado para a realização de negócios. As cheias e os ciclones são vistos como os maiores riscos climáticos. No entanto, não há

empresas suficientes a reagir aos riscos percepcionados, e a qualidade das medidas de reacção que empregam é baixa.

Globalmente, este relatório apoia a observação de que o sector manufactureiro continua a ser potencialmente instrumental para o crescimento económico de Moçambique. Contudo, o não cumprimento dos objectivos políticos estabelecidos há mais de 20 anos e a estagnação ou agravamento de muitas condições em que as empresas manufactureiras operam conduzem à necessidade de considerar políticas e programas renovados para apoiar as empresas e, em última análise, aumentar o crescimento económico.

Aqui estão algumas das principais mensagens políticas que emergem deste relatório.

- Reduzir a carga administrativa das empresas, implementando na prática os regulamentos já existentes de simplificação do ambiente regulador (por exemplo, diminuir o número e os custos das licenças e inspecções necessárias para as empresas).
- Apoiar reuniões regulares entre o governo e o sector privado para que o governo obtenha *feedback* sobre os regulamentos empresariais e os desafios que as empresas enfrentam (ver mais informação de fundo sobre isto em Berkel et al., 2022).
- Prestar atenção às inovações bem-sucedidas das empresas produtoras moçambicanas e ajudar estas empresas a aumentar a sua escala.
- Promover o aprofundamento das cadeias de valor, permitindo que as empresas se especializem e cooperem para aumentar a produtividade.
- Reforçar os esforços para melhorar as ligações às cadeias de valor internacionais.
- Prestar mais atenção à forma como as empresas manufactureiras do país são geridas. Uma melhor gestão é uma das características da empresa que pode ser melhorada e contribuir positivamente para a economia.
- Assegurar que as pequenas, médias e grandes empresas possam ter acesso ao financiamento formal para investimentos que possam conduzir a melhorias na produtividade.
- Para aproveitar o potencial de criação de emprego e de redução da pobreza da economia informal e impulsionar o crescimento económico, é necessário disponibilizar programas de protecção social aos trabalhadores informais, e impulsionar a produtividade do sector com medidas que aumentem a produtividade e enfrentando os constrangimentos infra-estruturais e regulamentares.
- Devem ser feitos esforços para compreender melhor porque é que a oferta de financiamento para actividades do sector privado é tão lenta a reagir à crescente procura

de crédito. Parece fazer sentido relaxar os critérios de empréstimo das instituições financeiras locais para melhor reagir à crescente procura de crédito por parte das empresas.

- Incentivar as oportunidades de formação e requalificação para micro e pequenas empresas, particularmente quando a produtividade aumenta entre estas categorias de dimensão.
- Os decisores políticos devem estar atentos para não deixar o salário mínimo aumentar demasiado face a uma produtividade estagnada. Isto limitará a dinâmica das empresas, pelo menos a não ser que sejam postas em prática outras medidas de apoio.
- Investigar a baixa prevalência de empresas detidas por mulheres e criar um ambiente propício ao desenvolvimento de mais empresas com propriedade feminina, dado o seu elevado potencial de contribuição para o crescimento económico e a redução da pobreza.
- Assegurar que um mercado de trabalho justo e inclusivo inclua também as dimensões de género em termos de oportunidades de emprego e salários justos.
- Melhorar as infra-estruturas e a integração da economia.
- Os eventos climáticos extremos estão a aumentar em frequência e intensidade. Para aumentar a reacção eficaz a condições meteorológicas extremas, os decisores políticos e empresários conhecidos deveriam falar sobre a sua experiência pessoal com choques climáticos, de uma forma acessível, ou seja, com palavras simples em vez de vocabulário técnico complexo. Informar os proprietários de empresas que outras empresas já estão a reagir a condições meteorológicas extremas pode igualmente aumentar o número de empresas que reagem a condições meteorológicas extremas em Moçambique.

Referências bibliográficas

1 Introdução

- Abbott, P., Tarp, F. e Wu, C. (2017). Structural transformation, biased technological change and employment in Vietnam. *The European Journal of Development Research*, 29, 54-72.
- Cruz, A. e Mafambissa, F. J. (2018). Industries without Smokestacks: Mozambique Country Case Study, in: Newfarmer, R., Page, J. and Tarp, F. (eds). *Industries without Smokestacks. Industrialization in Africa reconsidered*. Oxford University Press, 232-253.
- Dekle, R. e Vandenbroucke, G. (2012). A quantitative analysis of China's structural transformation. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 36(1), 119-135.
- Governo de Moçambique – GdM (1997). Industrial Strategy Policy. Approved by Council of Ministers Resolution No. 23/1997 of 19 August. Boletim da República n.º 33, 2.ª série. Disponível em: https://www.iese.ac.mz/lib/saber/fd_1412.pdf.
- Governo de Moçambique – GdM (2014). Estratégia Nacional de Desenvolvimento. Disponível em: mef.gov.mz.
- Governo de Moçambique – GdM (2016). Política e Estratégia Industrial 2016-2025. Ministério da Indústria e Comércio. Disponível em: <https://www.mic.gov.mz/por/Industria/Politica-e-Estrategia-Industrial-2016-20252>.
- Governo de Moçambique – GdM (2020). Programa Quinquenal do Governo: 2020-2024. Disponível em: <https://www.mctes.gov.mz/plano-quinquenal-do-governo-2020-2024/>.
- Organização Internacional do Trabalho – OIT (2019). Small matters. Global evidence on the contribution to employment by the self-employed micro enterprises and SMEs. Technical report, OIT.
- Kim, H.S. e Ncube, M. (2014). Agricultural Sector Development and Structural Transformation: Sub-Saharan Africa Versus East Asia. *Seoul Journal of Economics*, 3, 349-386.
- Lewis, A. (1954). *Economic Development with unlimited supplies of labour*. Bobbs-Merrill Company, College Division.
- Matusse, M. (2022). Industrial Policy in Southern Africa: Mozambique's experience. UNCTAD. Disponível em: https://unctad.org/system/files/information-document/BRI-Project_policy-brief-03_en.pdf.
- Newfarmer, R., Page, J. e Tarp, F. (2019). Industries without smokestacks and structural transformation in Africa: overview, in: Newfarmer, R., Page, J. e Tarp, F. (eds). *Industries without Smokestacks. Industrialization in Africa reconsidered*. Oxford University Press, 1-26.

2 Os dados

- Cruz, A. e Mafambissa, F. (2020). Economic Development and institutions in Mozambique. Factors affecting public financial management. WIDER Working paper 2020/133. Helsínquia: UNU-WIDER.
- IIM (2012). Survey of Mozambican Manufacturing Firms 2012. Maputo: National Directorate of Studies and Policy Analysis, Ministry of Finance and Economics. [survey_of_mozambican_manufacturing_firms_iim2012.pdf](#) (ku.dk).
- IIM (2017). Survey of Mozambican Manufacturing Firms 2017. UNU-WIDER, University of Copenhagen, University of Eduardo Mondlane. Disponível em: <https://www.wider.unu.edu/publication/survey-mozambican-manufacturing-firms-2017>.
- Knoema (2017). Mozambique GDP at current price. Disponível em: <https://knoema.com/atlas/Mozambique/ranks/GDP-at-Current-Prices>.
- UNSD (2008). International Standard Industrial Classification of All Economic Activities (ISIC). (Technical Report No. 4, Rev. 4). United Nations.

3 Ambiente empresarial

- Asongu, S. A. e Odhiambo, N. M. (2019). Challenges of Doing Business in Africa: A Systematic Review, *Journal of African Business*, 20(2), 259–68.
- Bah, E. e Fang, L. (2015). Impact of the business environment on output and productivity in Africa, *Journal of Development Economics*, 114, 159–71.
- Barasa, L., Knobens, J., Vermeulen, P., Kimuyu, P., e Kinyanjui, B. (2017). Institutions, resources and innovation in East Africa: A firm level approach, *Research Policy*, 46(1), 280–91.
- Berkel, H., Cardona, M., Fisker, P. K., Rand, J., Santos, R., e Tarp, F. (2018). Survey of Mozambican Manufacturing Firms 2017. UNU-WIDER, University of Copenhagen, University of Eduardo Mondlane.
- Bloom, N., Lemos, R., Sadun, R., Scur, D., e Van Reenen, J. (2014). JEEA-FBBVA Lecture 2013: The New Empirical Economics of Management, *Journal of the European Economic Association*, 12(4), 835–76.
- Cruz, A. S., Ferreira, I. A., Flentø, J., e Tarp, F. (2020a). Chapter 3: Institutional performance: International datasets, quantitative survey and key informants: UNU-WIDER, Oxford Policy Management, University of Namur, Paris School of Economics, e Aide à la décision économique Economic development and institutions – Mozambique at a fork in the road: an institutional diagnostic EDI Working Paper WP20/MID03.
- Cruz, A. S., Ferreira, I. A., Flentø, J., e Tarp, F. (2020b). Chapter 13: Synthesis and policy recommendations: UNU-WIDER, Oxford Policy Management, University of Namur, Paris School of Economics, e Aide à la décision économique Economic development and institutions – Mozambique at a fork in the road: an institutional diagnostic EDI Working Paper WP20/MID13.

- Cruz, A. S. e Mafambissa, F. J. (2018). Industries without Smokestacks: Mozambique Country Case Study, in Newfarmer, R., Page, J., e Tarp, F. (eds.), *Industries without Smokestacks: Industrialization in Africa Reconsidered*, Oxford, Oxford University Press.
- Dethier, J.-J., Hirn, M., e Straub, S. (2011). Explaining Enterprise Performance in Developing Countries with Business Climate Survey Data, *The World Bank Research Observer*, 26(“), 258–309.
- Eifert, B., Gelb, A., e Ramachandran, V. (2008). The Cost of Doing Business in Africa: Evidence from Enterprise Survey Data, *World Development*, 36(9), 1531–46.
- Forquilha, S. (2020). Decentralization reforms in Mozambique: The role of institutions in the definition of results: UNU-WIDER, Oxford Policy Management, University of Namur, Paris School of Economics, e Aide à la décision économique Economic development and institutions – Mozambique at a fork in the road: an institutional diagnostic EDI Working Paper WP20/MID12.
- Hallward-Driemeier, M. (2013). *Enterprising Women: Expanding Economic Opportunities in Africa*, Washington, DC: World Bank.
- Jones, S., Schilling, F., e Tarp, F. (2021). Doing Business While Holding Public Office: Evidence from Mozambique’s Firm Registry. University of Copenhagen.
- Macuane, J. J. e Muianga, C. (2020). Natural resources, institutions, and economic transformation in Mozambique: UNU-WIDER, Oxford Policy Management, University of Namur, Paris School of Economics, e Aide à la décision économique Economic development and institutions – Mozambique at a fork in the road: an institutional diagnostic EDI Working Paper WP20/MID12.
- Terjesen, S. A. (2016). Conditions for high-potential female entrepreneurship, *IZA World of Labor* 2016: 255.
- Whitfield, L. e Buur, L. (2014). The politics of industrial policy: ruling elites and their alliances, *Third World Quarterly*, 35(1), 126–44.

4 Contas económicas e COVID-19

- AUC/OECD (2022), *Africa's Development Dynamics 2022: Regional Value Chains for a Sustainable Recovery*, Paris: OECD Publishing.
- Bloom, N., McKenzie, D., Mahajan, A. e Roberts, J. (2010). Why Do Firms in Developing Countries Have Low Productivity? *American Economic Review*. 100, 619-23.
- Mead D. C. e Liedholm C. (1998). The dynamics of micro and small enterprises in developing countries, *World Development*, 26(1), 61-74.
- Lone S. A. e Ahmad A. (2020). COVID-19 pandemic – an African perspective, *Emerging Microbes & Infections*, 9(1), 1300-1308.
- Padachi, K., (2012). Factors Affecting the Adoption of Formal Accounting Systems by SMEs. *Business and Economics Journal*, 1-20.
- Tschirley, D. L., Snyder, J., Dolislager, M., Reardon, T., Haggblade, S., Goeb, J. e Meyer, F. (2015). Africa’s unfolding diet transformation: Implications for agrifood system employment. *Journal of Agribusiness in Developing and Emerging Economies*, 5(2), 102-136.

5 Saídas da amostra, encerramentos de empresas e novas empresas

- Aga, G., Campos, F., Conconi, A., Davies, E. e Geginat, C. (2021). Are Firm Capabilities Holding Back Firms in Mozambique? Policy Research Working Paper 9724. World Bank, Washington DC.
- Altenburg, T., e Eckhardt, U. (2006). Productivity enhancement and equitable development: challenges for SME development. UNIDO research programme, Vienna.
- Biggs, T. e Shah, M. (2006). African small and medium enterprises, networks, and manufacturing performance. Policy Research Working Paper 3855. World Bank, Washington DC.
- Bigsten, A., Kimuyu, P. e Lundvall, K. (2004). What to do with the informal sector? *Development Policy Review*, 22(6), 701-715.
- Bloom, N., Benn, E., Mahajan, A., McKenzie, D., e Roberts, J. (2013). Does Management Matter? Evidence From India. *The Quarterly Journal of Economics*, 128, 1-51.
- Davies, E. and Kerr, A. (2018). Firm survival and change in Ghana, 2003–2013. *Journal of African Economies*, 27(2), 149-171.
- Fairlie, R.W. e Robb, A.M. (2009). Gender differences in business performance: Evidence from the Characteristics of Business Owners survey. *Small Business Economics*, 33, 375–395.
- Frazer, G. (2005). Which Firms Die? A Look at Manufacturing Firm Exit in Ghana. *Economic Development and Cultural Change*, 53(3), 585–617.
- Goedhuys, M. e Sleuwaegen, L. (2009). High-growth Entrepreneurial Firms in Africa. WIDER Working Paper 2009/11. Helsinki: UNU-WIDER.
- Goldstein, M., Gonzalez, P., Sreelakshmi, P. e Wimpey, J. (2022). Childcare, COVID-19 and Female Firm Exit. Impact of COVID-19 School Closure Policies on Global Gender Gaps in Business Outcomes. Policy Research Working Paper 10012. World Bank, Washington DC.
- Liedholm, C., McPherson, M. e Chuta, E. (1994). Small Enterprise Employment Growth in Rural Africa. *American Journal of Agricultural Economics*, 76, 1177–1182.
- Liu, J. T., Tsou, M. W. e Hammitt, J. K. (1999). Do Pequenas plants grow faster? Evidence from the Taiwan electronics industry. *Economics Letters*, 65(1), 121-129.
- McKenzie, D. e Paffhausen, A. (2019). Small Firm Death in Developing Countries. *The Review of Economics and Statistics*, 101(4), 645-657.
- Page, John, e Måns Söderbom (2015). Is small beautiful? Small enterprise, aid and employment in Africa. *African Development Review*, 27(1), 44-55.
- Robb, A.M. (2002). Entrepreneurial performance by women and minorities: The case of new firms. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 7, 383–397.
- Robb, A.M. e Watson, J. (2012). Gender differences in firm performance: Evidence from new ventures in the United States. *Journal of Business Venturing*, 27, 544–558.
- Söderbom, M., Teal, F. e Harding, A. (2006). The Determinants of Survival among African Manufacturing Firms. *Economic Development and Cultural Change*, 54(3), 533–555.

Tan, H. H., e See, H. H. (2004). Strategic reorientation and responses to the Asian financial crisis: The case of the manufacturing industry in Singapore. *Asia Pacific Journal of Management*, 21(1), 189-211.

6 Características do proprietário

Barbieri, C., e Mshenga, P. M. (2008). The role of the firm and owner characteristics on the performance of agritourism farms. *Sociologia ruralis*, 48(2), 166-183.

Bhutta, M. Khurram S., Arif I. Rana, e Usman A. (2008) Owner characteristics and health of SMEs in Pakistan. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 15, 130-183.

Buchdadi, A. D., Sholeha, A., e Ahmad, G. N. (2020). The influence of financial literacy on SMEs performance through access to finance and financial risk attitude as mediation variables. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 24(5), 1-15.

Danso, A. et al. (2016) Danso, A., Adomako, S., Damoah, J. O., e Uddin, M. (2016). Risk-taking propensity, managerial network ties and firm performance in an emerging economy. *The Journal of Entrepreneurship*, 25(2), 155-183.

Engelen, A., Gupta, V., Strenger, L., e Brettel, M. (2015). Entrepreneurial orientation, firm performance, and the moderating role of transformational leadership behaviors. *Journal of management*, 41(4), 1069-1097.

Fairlie, R. W. e Robb, A. M. (2009). Gender differences in business performance: evidence from the Characteristics of Business Owners survey. *Pequenas Business Economics*, 33(4), 375-395.

Garwe, D. K., e Fatoki, O. (2012). The impact of gender on SME characteristics and access to debt finance in Sul Africa. *Development Sulern Africa*, 29(3), 448-461.

Governo de Moçambique – GdM (2014). Estratégia Nacional De Desenvolvimento (2015-2035). Maputo, Mozambique. Disponível em: mef.gov.mz

Governo de Moçambique – GdM (2020). Programa Quinquenal do Governo: 2020-2024. Disponível em: <https://www.mctes.gov.mz/plano-quinquenal-do-governo-2020-2024/>

Isaga, N. (2015). Owner-managers' demographic characteristics and the growth of Tanzanian small and medium enterprises. *International Journal of Business and Management*, 10(5), 168.

Islam, M. A., Khan, M., Obaidullah, A. e Alam, S. (2011). Effect of entrepreneur and firm characteristics on the business success of small and medium enterprises (SMEs) in Bangladesh. *International Journal of Business and Management*, 6(3).

Janssen, F. (2006). Do managers' characteristics influence the employment growth of SMEs? *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 19(3), 293-315.

Jarmin, R. S., e Krizan, C. J. (2010). Past experience and future success: new evidence on owner characteristics and firm performance. US Census Bureau Center for Economic Studies Paper No. CES-WP-10-24.

Khalife, D. e Chalouhi, A. (2013). Gender and business performance, *International Strategic Management Review*, 1 (1), 1-10.

- Klapper, L. e Parker, S. (2010). Gender and the business environment for new firm creation, *World Bank Research Observer*, 26 (2), pp. 237-257.
- Kor, Y. Y. (2003). Experience-based top management team competence and sustained growth. *Organization science*, 14(6), 707-719.
- Lee, T., e Chu, W. (2017). The relationship between entrepreneurial orientation and firm performance: Influence of family governance. *Journal of Family Business Strategy*, 8(4), 213-223.
- Mabula, J. B., Dongping, H., e Mwakapala, L. Y. (2020). SME's use of ICT and financial services on innovation performance: The mediating role of managers' experience. *Human Systems Management*, 39(3), 427-439.
- Milanov, H., Justo, R. e Bradley, S.W. (2015). Making the most of group relationships: the role of gender and boundary effects in microcredit groups", *Journal of Business Venturing*, 30(6), 822-838.
- Rahaman, M. A., Luna, K. F., Ping, Z. L., Islam, M. S., e Karim, M. M. (2021). Do Risk-Taking, Innovativeness, and Proactivity Affect Business Performance of SMEs? A Case Study in Bangladesh. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(5), 689-695.
- Robb, A. e Wolken, J. (2002). Firm, owner, and financing characteristics: differences between female- and male-owned small businesses, FEDS Working Paper No. 2002-18, Washington, DC.
- Robb, A.M. e Watson, J. (2012). Gender differences in firm performance: evidence from new ventures in the United States. *Journal of Business Venturing*, 27 (5), 544-558.
- Sharma, S., e Tarp, F. (2018). Does managerial personality matter? Evidence from firms in Vietnam. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 150, 432-445.
- Tandrayen-Ragoobur, V., e Kasseeah, H. (2017). Is gender an impediment to firm performance? Evidence from small firms in Mauritius. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 23.
- Ussif, R., e Salifu, K. (2020). Contributions of small & medium enterprises to economic developments in sub-Saharan Africa. *International Journal of Academic Accounting, Finance & Management Research*, 4(3), 63-78.
- Woldie, A., Leighton, P., e Adesua, A. (2008). Factors influencing small and medium enterprises (SMEs): an exploratory study of owner/manager and firm characteristics. *Banks & bank systems*, 3(3), 5-13.
- Zolin, R., Stuetzer, M. e Watson, J. (2013). Challenging the female underperformance hypothesis. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 5(2), 116-129.

7 Práticas de gestão

- Anosike, P. (2019). Entrepreneurship education as human capital: Implications for youth self-employment and conflict mitigation in Sub-Saharan Africa. *Industry and Higher Education*, 33(1), 42-54.
- Bloom, N., e J. Van Reenen (2007). Measuring and explaining management practices across firms and countries. *The Quarterly Journal of Economics*, 127(4), 1351-1408.
- Bloom, N., B. Eifert, A. Mahajan, D. McKenzie, e J. Roberts (2013). Does Management Matter? Evidence from India. *The Quarterly Journal of Economics*, 128(1), 1-51.
- Bloom, N., R. Sadun, e J. Van Reenen (2016). Management as a Technology? Working Paper 22327. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Bloom, N., K. Manova, J. Van Reenen, S. T. Sun e Z. Yu (2021). Trade and Management. *The Review of Economics and Statistics*, 103(3), 443-460.
- Calderón, C. (2021). Boosting Productivity in Sub-Saharan Africa: Policies and Institutions to Promote Efficiency. Washington, DC: World Bank.
- Caselli, F. (2016). Accounting for Cross-Country Income Differences: Ten Years Later. Washington, DC: World Bank.
- Cruz, A. e Mafambissa, F. J. (2018). Industries without Smokestacks: Mozambique Country Case Study, in: Newfarmer, R., Page, J. and Tarp, F. (eds). Industries without Smokestacks. Industrialization in Africa reconsidered. Oxford University Press, 232-253.
- Gielnik, M. M., M. Frese, K. M. Bischoff, G. Muhangi, e F. Omoo (2016). Positive Impact of Entrepreneurship Training on Entrepreneurial Behavior in a Vocational Training Setting. *Africa Journal of Management*, 2(3), 330-348.
- Governo de Moçambique – GdM (1997). Industrial Strategy Policy. Approved by Council of Ministers Resolution No. 23/1997 of 19 August. Boletim da República n.º 33, 2.ª série.
- Governo de Moçambique – GdM (2014). Estratégia Nacional de Desenvolvimento. Disponível em: mef.gov.mz
- Governo de Moçambique – GdM (2016). Política e Estratégia Industrial 2016-2025. Ministério da Indústria e Comércio. Disponível em: <https://www.mic.gov.mz/por/Industria/Politica-e-Estrategia-Industrial-2016-20252>
- Hsieh, C. e P. J. Klenow (2010). Development Accounting. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 2(1), 207-23.
- McKenzie, D., e C. Woodruff (2017). Business Practices in Small Firms in Developing Countries. *Management Science*, 63(9), 2967–81.
- McKenzie, D. (2021). Small business training to improve management practices in developing countries. *Oxford Review of Economic Policy*, 37(2), 276-301.
- Newfarmer, R., Page, J. e Tarp, F. (2019). Industries without smokestacks and structural transformation in Africa: overview, in: Newfarmer, R., Page, J. and Tarp, F. (eds). Industries without Smokestacks. Industrialization in Africa reconsidered. Oxford University Press, 1-26.

Pedrini, M., V. Langella, e M. Molteni (2017). Do entrepreneurial education programs impact the antecedents of entrepreneurial intention? An analysis of an entrepreneurship MBA in Ghana. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 11(3), 373-392.

8 Emprego

Governo de Moçambique – GdM (2016). Política e Estratégia Industrial 2016-2025. Ministério da Indústria e Comércio. Disponível em: <https://www.mic.gov.mz/por/Industria/Politica-e-Estrategia-Industrial-2016-20252>

Governo de Moçambique – GdM (2020). Programa Quinquenal do Governo: 2020-2024. Disponível em: <https://www.mctes.gov.mz/plano-quinquenal-do-governo-2020-2024/>

Governo de Moçambique – GdM (2016). National Basic Social Security Strategy: 2016-2024. Retrieved from https://socialprotection.org/discover/legal_policy_frameworks/mozambique-national-basic-social-security-strategy-enssb-2016-2024

Gradín, C. e Tarp, F. (2019), Gender Inequality in Employment in Mozambique. *Sul African Journal of Economics*, 87: 180-199.

OIT e OECD (2022), ‘MSME Productivity, Inclusive Growth and Decent Work Creation’. International Organization Labor, Genève OECD Publishing, Paris. Disponível em: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_845702.pdf

Jones, S., e Tarp, F. (2015). Priorities for boosting employment in Sub-Saharan Africa: evidence for Mozambique. *African Development Review*, 27(S1), 56-70.

Kis, V. (2016). Work, train, win: work-based learning design and management for productivity gains, OECD Education Working Papers No. 135. Paris: OECD.

Lachler, U., Ricaldi, F., 2021. Mozambique Jobs Diagnostic: Volume 2 – Jobs Strategy Policy Note (Policy Note). World Bank, Washington, DC.

Malta, V., Kolovich, L., Martinez, A. e Tavares, M. (2019). Informality and Gender Gaps Going Hand in Hand. IMF Working Papers 19.1. Washington, DC: IMF.

OECD (2014). How Good Is Your Job? Measuring and Assessing Job Quality. In OECD Employment Outlook 2014 (pp. 79–140). Paris: OECD Publishing.

Quak, E. e Barenboim, I. (2022). Female Entrepreneurship and Informality in Low- and Middle-Income Countries: What Have We Learned So Far? MUVA Paper Series. Brighton: Institute of Development Studies.

Wage Indicator, (2022). Minimum Wage – Mozambique. Disponível em: [Minimum wage – Mozambique – WageIndicator.org](https://www.minimumwage.org/mozambique)

9 Ligações entre empresas

- Görg, H. e Seric, A. (2016). Linkages with multinationals and domestic firm performance: The role of assistance for local firms. *The European Journal of Development Research*, 28, 605-624.
- Li, X., Wu, X. e Tan, Y. (2021). Impact of special economic zones on firm performance. *Research in International Business and Finance*, 58, 101463.
- Panda, D. (2014). Managerial network impacts firm performance. *Performance Improvement Quarterly*, 27(1), 5-32.
- Sørensen, B., Estmann, C., Sarmiento, E. e Rand, J. (2020). Economic complexity and structural transformation: the case of Mozambique. WIDER Working Paper 2020/141. Helsínquia: UNU-WIDER.
- UNCTAD (2010): Creating Business Linkages: A Policy Perspective. Technical report.

10 Informalidade e níveis de formalização

- Aga, G., Campos, F., Conconi, A., Davies, E., e Geginat, C. (2021). Informal Firms in Mozambique. Policy Research Working Paper Series (No. 9712), World Bank.
- Aparicio, G. (2014). Does Formality Improve Firm Performance? Evidence from a Quasi-Experiment in Mexico. Boston University Working Paper. Boston, MA: Boston University.
- Berkel, H. (2018). The costs and benefits of formalization for firms: A mixed-methods study on Mozambique WIDER Working Paper 2018/159. Helsínquia: UNU-WIDER.
- Bohme, M., e Thiele R., (2012). Is the Informal Sector Constrained from the Demand Side? Evidence for Six West African capitals. *World Development* 40(7), 1369-1381.
- Fajnzylber, P., Maloney, W. F., e Montes-Rojas, G. V. (2011). Does formality improve micro-firm performance? Evidence from the Brazilian SIMPLES program. *Journal of Development Economics*, 94(2), 262-276.
- Gerxhani, K. (2004). The informal sector in developed and less developed countries: A literature survey. *Public choice*, 120(3), 267-300.
- Governo de Moçambique – GdM (1997). Industrial Strategy Policy. Approved by Council of Ministers Resolution No. 23/1997 of 19 August. Boletim da República n.º 33, 2.ª série. Disponível em: https://www.iese.ac.mz/lib/saber/fd_1412.pdf
- Governo de Moçambique – GdM (2007). Decreto n.º 14/2007 de 30 de Maio: Estatuto Orgânico dos Balcões de Atendimento Único. Available at: http://www.bportal.co.mz/index.php?option=com_docman&task=doc_download&gid=134&Itemid=50
- Governo de Moçambique – GdM (2009). Lei n.º 5/2009: Imposto Simplificado para Pequenos Contribuintes (ISPC). Disponível em: <http://www.at.gov.mz/por/Processos-Fiscais/Imposto-Simplificado-para-Pequenos-Contribuintes-ISPC>
- Governo de Moçambique – GdM (2012). Decreto n.º 5/2012 de 7 de Marco: Regulamento do Licenciamento Simplificado para Exercício de Actividades Económicas. Disponível em:

http://www.salcaldeira.com/index.php/pt/component/docman/cat_view/32-legislacao/76-comercio-e-industria

- IIM (2017). Survey of Mozambican Manufacturing Firms 2017. UNU-WIDER, University of Copenhagen, University of Eduardo Mondlane. Disponível em: <https://www.wider.unu.edu/publication/survey-mozambican-manufacturing-firms-2017>
- Instituto Nacional de Estatística (INE). (2021). Inquérito ao Sector Informal – INFOR 2021, Moçambique – Relatório Final.
- Jones, S., e Tarp, F. (2015). Priorities for boosting employment in Sub-Saharan Africa: evidence for Mozambique. *African Development Review*, 27(1), 56-70.
- Kasseeah, H. (2016). The performance of small firms: Does formality matter? *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 28(6), 431-448.
- Matlary, F.H., (2012). What Determines Microenterprise Growth? [Doctoral dissertation, Norwegian School of Economics]. Bergen.
- McKenzie, D., e C. Woodruff. (2008). Experimental Evidence on Returns to Capital and Access to Finance in Mexico. *The World Bank Economic Review* 22(3) 457-482.
- McKenzie, D., e Y.S. Sakho. (2010). Does it Pay Firms to Register for Taxes? The Impact of Formality on Firm Profitability. *Journal of Development Economics*, 91(1), 15-24.
- Medina, L., e Schneider, F. (2018). Shadow Economies Around the World: What Did We Learn Over the Last 20 Years? IMF Working Paper /18/17.
- World Bank (2019). Doing Business in Mozambique 2019. Washington, D.C.

11 Acesso a crédito

- Beck, T. e Demirgüç-Kunt, A. (2006). Small and medium size enterprises: access to finance as a growth constraint. *Journal of Banking and Finance*, 30(11), 2931–2943.
- Bertrand, M., Kramarz, F., Schoar, A. e Thesmar, A., (2007). Politically connected CEOs and corporate outcomes: evidence from France. Crest Working Paper, revision asked, *The American Economic Journal*.
- Bigsten, A., Collier, P, Dercon, S., Fafchamps, M., Gauthier, B., Gunning, J.W., Oduro, A., Oostendrop, R., Patillo, C., Soderbom, M., Teal, F. e Zeufack, A. (2003). Credit Constraints in Manufacturing Enterprises in Africa, *Journal of African Economies*, 12, 104-125.
- Boubakri, N., Guedhami, O., Mishra, D. e Saffar, W. (2012). Political connections and the cost of equity capital. *Journal of Corporate Finance* 18(3), 541-559.
- Boulier, B.L. e Goldfarb, R.S. (1998). The use and non-use of surveys in economics, *Journal of Economic Methodology*, 5(1), 1-21.
- Bentzen, J., Byiers, B., Rand, J. e Tarp, F. (2010). Credit Demand in Mozambican Manufacturing, *Journal of International Development*, 22, 37-55.

- Chen, C. J. P., Li, Z., Su, X. e Sun, Z. (2011). Rent-seeking incentives, corporate political connections, and the control structure of private firms: Chinese evidence. *Journal of Corporate Finance* 17(2), 229-243.
- Claessens, S., Feijen, E. e Laeven, L. (2008). Political connections and preferential access to finance: The role of campaign contributions. *Journal of Financial Economics* 88(3), 554-580.
- Du, J. e Girma, S. (2010). Red capitalists: Political connections and firm performance in China. *KYKLOS* 63(4), 530-545.
- Fan, J. P. H., Wong, T. J. e Zhang, T. (2007). Politically connected CEOs, corporate governance, and post-IPO performance of China's newly partially privatized firms. *Journal of Financial Economics*, 84(2), 330-357.
- Hansen, H. e Rand, J. (2014a). The myth of female credit discrimination in African manufacturing. *Journal of Development Studies*, 50(1), 81-96.
- Hansen, H. e Rand, J. (2014b). Estimates of gender differences in firm's access to credit in Sub-Saharan Africa. *Economics Letters*, 123, 374-377.
- Jackowicz, K., Kozowski, L. e Mielcarz, P. (2014). Political connections and operational performance of non-financial firms: new evidence from Poland. *Emerging Markets Review* 20, 109-135.
- Leuz, C. e Oberholzer-Gee F. (2006). Political relationships, global financing and corporate transparency: Evidence from Indonesia. *Journal of Financial Economics* 81(2), 411-439.
- Li, H., Meng, L., Wang, Q. e Zhou, L.A. (2008). Political connections, financing and firm performance: Evidence from Chinese private firms. *Journal of Development Economics*, 87(2), 283-299.
- Mian, A. R. e Khwaja, A.J. (2005). Do lenders favor politically connected firms? Rent provision in an emerging financial market. *Quarterly Journal of Economics*, 120(4), 1371-1411.
- Rand, J. (2007). Credit constraints and determinants of the cost of capital in Vietnamese manufacturing. *Small Business Economics*, 29, 1-13.
- Rand, J. (2020). Are Politically Connected Firms Less Constrained in Credit Markets? In *Micro, Small, and Medium Enterprises in Vietnam*. Edited by: John Rand and Finn Tarp, Oxford University Press.
- Schleifer, A. e Vishny, R. W. (1998). *The grabbing hand: government pathologies and their cures*. Cambridge: Harvard University Press.
- Siegel, J. (2007). Contingent political capital and international alliances: evidence from Sul Korea. *Administrative Science Quarterly* 52(4), 621-666.

12 Percepção e reacção ao risco climático extremo

- Berkel, H., Fisker, P. e Tarp, F. (2021a). Cyclone impacts on manufacturing firms in Mozambique. WIDER Working Paper 85/2021. Helsínquia: UNU-WIDER.
- Berkel, H., Fisker, P. e Tarp, F. (2021b). Cash grants to manufacturers after Cyclone Idai. RCT evidence from Mozambique. WIDER Working Paper 87/2021. Helsínquia: UNU-WIDER.
- Fernandez, C., Holmlund, M., Mitchell, T., & Newman, C. (2019). *Operation Clean Neighborhood: Working with Communities for Flood Risk Mitigation in Senegal*. Washington, DC: World Bank

- Governo de Moçambique – GdM (2012). National Climate Change Adaptation and Mitigation Strategy. 39th Session of the Council of Ministers, Maputo. Disponível em: [mozambique_national_climate_change_strategy.pdf](#) (ctc-n.org)
- Mucova, S., Azeiteiro, U., Filho, W., Lopes, C., Dias, J. e Pereira, M. (2021). Approaching Sea-Level Rise (SLR) change: strengthening local responses to sea-level rise and coping with climate change in Northern Mozambique. *Journal of Marine Science and Engineering*, 9, 205.
- Shi, J., Visschers, V., Siegrist, M. e Arvai, J. (2016). Knowledge as a driver of public perceptions about climate change reassessed. *Nature Climate Change*, 6(8), 759-762.
- Simpson, N., Talbot, A., Krönke, M., Lennard, C., Odulami, R., Ouweneel, B., Steynor, A. e Trisos, C. (2021). Climate change literacy in Africa. *Nature Climate Change*, 11(11), 937-944.
- Van der Linden, S. (2015). The social-psychological determinants of climate change risk perceptions: Towards a comprehensive model. *Journal of Environmental Psychology*, 41, 112-124.
- Xie, B., Brewer, M. B., Hayes, B., McDonald, R. e Newell, B. (2019). Predicting climate change risk perception and willingness to act. *Journal of Environmental Psychology*, 65, 101331.



República de Moçambique
Ministério da Economia e Finanças



CEEG



UNIVERSITY OF
COPENHAGEN



UNU
WIDER

Com o apoio de:



SUOMI
FINLAND



Embaixada da Noruega



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Embaixada da Suíça em Moçambique

