



Relatório Descritivo

Inquérito às Indústrias Manufactureiras Moçambicanas 2017

Survey of Mozambican Manufacturing Firms 2017

Copenhaga, Helsínquia e Maputo

Março de 2018



República de Moçambique
Ministério da Economia e Finanças



UNIVERSITY OF
COPENHAGEN



UNITED NATIONS
UNIVERSITY
UNU-WIDER

Prefácio

Este relatório documenta as principais conclusões do Inquérito às Indústrias Manufactureiras Moçambicanas em 2017 (IIM 2017). A pesquisa foi planificada e implementada por pesquisadores do Grupo de Pesquisa em Economia do Desenvolvimento (DERG) da Universidade de Copenhague, United Nations University World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER) e do Centro de Estudos de Economia e Gestão (CEEG) da Universidade Eduardo Mondlane em Maputo. A pesquisa e a análise subsequente foram implementadas sob alçada da Direcção de Estudos Económicos e Financeiros (DEEF), CEEG, UNU-WIDER e da Universidade de Copenhague, no âmbito do programa *Crescimento Inclusivo em Moçambique – Reforçando a Investigação e as Capacidades*, apoiado financeiramente pelo Ministério dos Negócios Estrangeiros de Dinamarca (DANIDA), o Ministério das Relações Exteriores da Finlândia (MFA) e Ministério dos Negócios Estrangeiros da Noruega.

A recolha de dados ocorreu durante os meses de Julho, Agosto e Setembro de 2017 por uma equipa de 24 enumeradores locais - principalmente graduados em gestão, contabilidade e economia - sob a supervisão de Ricardo Santos (UNU-WIDER) e Hanna Berkel (DERG).

O IIM 2017 visa, como seu objectivo principal, rastrear as empresas entrevistadas na pesquisa anterior (IIM 2012), documentando assim como a situação económica se desenvolveu para empresas do sector manufactureiro em Moçambique. Das 831 empresas entrevistadas em 2012, 523 empresas estavam ainda em operação, 216 foram encerradas no período entre as duas rondas de pesquisa e 92 não foram rastreáveis ou recusaram participar na pesquisa. A pesquisa abrange as principais áreas urbanas de sete províncias em Moçambique: Cidade de Maputo, Maputo Província, Gaza, Sofala, Manica, Tete e Nampula.

Embora este relatório dê uma visão geral descritiva, mais estudos aprofundados estão sendo elaborados em 2018. Uma melhoria importante em relação às rondas anteriores da pesquisa do IIM é a completude e o nível de detalhe nos dados das contas económicas - mesmo para as empresas sem contas formais. Isso foi possível devido à ênfase dada ao conhecimento de contabilidade durante a contratação e treinamento de enumeradores.

Índice

1	Introdução, recolha de dados e métodos	8
1.1	Antecedentes e delimitação.....	8
1.2	Amostra	9
1.3	Questionários	9
1.4	Preparação do inquérito.....	10
1.5	Implementação	11
1.6	Validação de dados.....	15
1.7	Considerações éticas	16
2	Visão geral: Características da amostra e estrutura do relatório	17
2.1	Empresas por localização e dimensão.....	17
2.2	Empresas por sector	20
2.3	Estatuto jurídico das empresas.....	24
2.4	Encerramentos de Empresas	25
2.5	Estrutura do relatório e o resumo	25
3	Sobrevivência e crescimento	28
3.1	Crescimento das Empresas	28
3.2	Encerramento de Empresas.....	31
4	Contas económicas.....	34
4.1	Contabilidade	34
4.2	Lucros, perdas e percepções.....	35
4.3	Principais indicadores económicos.....	37
4.4	Investimentos.....	39
4.5	Insumos e fornecedores.....	46
4.6	Produtividade.....	47
5	Vendas e comércio	50
5.1	Vendas.....	50
5.2	Exportações.....	57
5.3	Impostos e relações com as autoridades	59
6	Crédito e Financiamento.....	62
6.1	Acesso ao crédito.....	62
6.2	Restrições de crédito	64
7	Empresas informais e pagamentos informais.....	67
7.1	Empresas (in)formais.....	67
7.2	Custos e benefícios de formalização	72
7.3	Pagamentos informais.....	74

8	Mão-de-obra	78
8.1	Emprego	78
8.2	Características da mão-de-obra	79
8.3	Ganhos e perdas de mão-de-obra em 2016 e 2011	81
8.4	Qualidade de mão-de-obra	82
8.5	Salário	83
8.6	Segurança social.....	85
9	Características do Proprietário	87
9.1	Gênero, idade e etnia	87
9.2	Educação e participação no partido	89
9.3	Aceitação do risco e confiança.....	90
9.4	Determinantes da produtividade de mão-de-obra.....	92
10	Redes Sociais.....	94
10.1	Associações Empresariais.....	94
10.2	Parceiros comerciais.....	96
10.3	Redes sociais na internet.....	99
11	Conclusões	100
	Referências.....	103

Abreviações e Acrónimos

CEEG	Centro de Estudos em Economia e Gestão
CEMPRE	Censo das Empresas
CREL	Conservatório de Registo de Entidades Legais
CTA	Confederação das Associações Empresariais Moçambicanas
DERG	Grupo de Pesquisa de Economia do Desenvolvimento (na UoC)
GoM	Governo de Moçambique
IIM (2012 & 2017)	Inquérito às Indústrias Manufactureiras (2012 e 2017)
INE	Instituto Nacional de Estatística
IOF	Inquérito aos Orçamentos Familiares
INSS	Instituto Nacional de Segurança Social
MEF	Ministério da Economia e Finanças de Moçambique
MFA	Ministério dos Negócios Estrangeiros da Finlândia
MIC	Ministério da Indústria e Comércio de Moçambique
MSME	Micro, Pequena e Médias Empresas
MT	Meticais
ONGs	Organizações Não-Governamentais
NUIT	Número Único de Identificação Tributária
OLS	Mínimos Quadrados Ordinários
R&D	Pesquisa e Desenvolvimento
SADC	Comunidade de Desenvolvimento da África Austral
SME	Pequenas e Médias Empresas
TFP	Produtividade Total dos Factores
UEM	Universidade Eduardo Mondlane
UNU-WIDER	United Nations University World Institute for Economic Development Research
UoC	Universidade de Copenhaga

Lista de Tabelas

Tabela 1.1: Questionário principal.....	10
Tabela 1.2: Número de empresas por localização e dimensão da empresa.....	14
Tabela 2.1: Matriz de transição da categoria de dimensão.....	19
Tabela 2.2: Características da empresa por categoria de dimensão e província.....	19
Tabela 2.3: Dimensão da empresa e sector de actividade.....	21
Tabela 2.4: Sector de actividade (dois dígitos) e dimensão da empresa.....	23
Tabela 2.5: Sector de dois dígitos por província.....	23
Tabela 2.6: Titularidade de Empresas.....	24
Tabela 2.7: Encerramentos de Empresas por província e ano.....	25
Tabela 3.1: Dimensão média e mediana de empresas por dimensão da empresa e província.....	28
Tabela 3.2: Crescimento de empresas em mão-de-obra por dimensão e província.....	29
Tabela 3.3: Determinantes do encerramento da empresa.....	33
Tabela 4.1: Mantém contabilidade formal?.....	35
Tabela 4.2: Principais indicadores económicos, sem outliers, Milhões de MT (Maputo 2010 = 100).....	39
Tabela 4.3: Remuneração do trabalho e do capital.....	39
Tabela 4.4: Insumos e fornecedores.....	47
Tabela 5.1: Matriz de transição de exportação.....	57
Tabela 5.2: Características do exportador.....	58
Tabela 5.3: Características das exportações.....	58
Tabela 6.1: Uso de instrumentos financeiros, por dimensão da empresa e província, em percentagens (2017).....	63
Tabela 6.2: Características do empréstimo, das empresas que fizeram um investimento entre 2014 e 2016.....	64
Tabela 6.3: Restrição de crédito por dimensão da empresa e província, em percentagem (2017).....	65
Tabela 6.4: Motivo da rejeição do pedido de empréstimo, em percentagem (2017).....	65
Tabela 7.1: Percentagem de CREL e NUIT em 2017 e 2012.....	69
Tabela 7.2: Matriz de transição de CREL e NUIT.....	69
Tabela 7.3: Benefícios do registo.....	73
Tabela 7.4: Incidência do suborno (% das empresas) e valor de suborno (% das vendas) por tipo de empresa e província em 2017.....	76
Tabela 7.5: Matriz de transição dos pagamentos de suborno, 2012-2017.....	77
Tabela 8.1: Proporção de diferentes tipos de trabalhadores por tipo de empresa, em percentagem.....	80
Tabela 8.2: Ganhos e perdas de pessoal em 2016 e 2011, proporção das empresas.....	82
Tabela 8.3: Qualidade de mão-de-obra local e formação nas empresas.....	83
Tabela 8.4: Matriz de transição: contribuição para a segurança social em 2011 e 2017.....	86
Tabela 9.1: Género, idade e origem por tipo de empresa.....	88

Tabela 9.2: Educação por dimensão da empresa	89
Tabela 9.3: Determinantes da produtividade de trabalho, registo, sem medianos, sem casos isolados.....	93
Tabela 10.1: Pertença a uma associação empresarial, percentagem, por dimensão de empresa.....	94
Tabela 10.2: Benefícios das associações empresariais, em percentagem	95
Tabela 10.3: Razões para a não adesão, em percentagem	96
Tabela 10.4: Tipos de empresas que receberam assistência de contactos comerciais.....	96
Tabela 10.5: Número de parceiros comerciais esperados para dar assistência por sector, em percentagem.....	99

Lista de Figuras

Figura 1.1: Mapa de localização de empresas	13
Figura 2.1: Empresas entrevistadas.....	17
Figura 2.2: Número de empresas por província e dimensão	18
Figura 2.3: Número de empresas por sector em 2012 e 2017	22
Figura 2.4: Empresas por titularidade e dimensão	24
Figura 3.1: Crescimento de Empresas por sector	30
Figura 3.2: Crescimento de empresas por província e dimensão.....	30
Figura 3.3: Continuidade das Empresas, por província	31
Figura 3.4: Continuidade das empresas, segundo a idade que tinham em 2012, <i>percentagem</i>	32
Figura 3.5: Continuidade das empresas, segundo a dimensão, em percentagem	33
Figura 4.1: Contas económicas por dimensão e província.....	34
Figura 4.2: Contas formais por sector e ao longo do tempo.....	35
Figura 4.3: Desempenho da empresa em 2016 e 2011.....	36
Figura 4.4: Lucros (para aquelas que reportaram lucros) ou perdas (para aquelas que reportaram perdas) em comparação com expectativas, por província.....	36
Figura 4.5: Desempenho de empresas por dimensão e província.....	37
Figura 4.6: Investimentos por dimensão e província.....	40
Figura 4.7: Investimentos por sector.....	40
Figura 4.8: Valor do investimento por dimensão e província, média e mediana	41
Figura 4.9: Valor do investimento por sector, média e mediana.....	41
Figura 4.10: Tipos de investimentos dimensão da empresa e por província	42
Figura 4.11: Tipos de investimentos por sector.....	43
Figura 4.12: Propósito de investimento por dimensão empresarial e província	44
Figura 4.13: Propósito de investimento por sector	44
Figura 4.14: Planos de investimento por dimensão empresarial e província	45
Figura 4.15: Planos de investimento por sector	46
Figura 4.16: Produtividade por dimensão empresarial em 2015 e 2016	48

Figura 4.17: Produtividade por província	49
Figura 4.18: Produtividade por sector	49
Figura 5.1: Grupos de clientes por dimensão e província	50
Figura 5.2: Grupos de clientes, por sector	51
Figura 5.3: Tipo de produto vendido por dimensão e província	51
Figura 5.4: Tipo de produto vendido por sector	52
Figura 5.5: Número de clientes por dimensão e província	52
Figura 5.6: Número de clientes por sector	53
Figura 5.7: Destino das vendas, por dimensão empresarial e província	54
Figura 5.8: Destino das vendas, por sector	55
Figura 5.9: Preços e estratégia de vendas	56
Figura 5.10: Preços e estratégia de vendas por província	57
Figura 5.11: Razões para não exportar	59
Figura 5.12: Declarações fiscais inspeccionadas / medo de encerramento forçado, por dimensão	60
Figura 5.13: Declarações fiscais inspeccionadas / medo de encerramento forçado, por província	60
Figura 5.14: Razões para uma empresa ter medo (à esquerda) e não (à direita) de ser fechada pelas autoridades	61
Figura 6.1: Número de empresas, por fonte de empréstimo em 2017	63
Figura 6.2: Razão para não solicitar crédito, pela dimensão empresarial	66
Figura 7.1: Posse de NUIT por Dimensão da Empresa	70
Figura 7.2: Autoridades de registo	71
Figura 7.3: Posse de NUIT por província	72
Figura 7.4: (In) Formalidade e acesso ao crédito	74
Figura 8.1: Soma de empregos nas empresas amostradas	79
Figura 8.2: Proporção de trabalhadores temporários por província	81
Figura 8.3: Salário médio por província e dimensão da empresa	84
Figura 8.4: Salário médio por sector	85
Figura 8.5: Contribuição da Segurança Social por dimensão da empresa em 2011 (esquerda) e 2016 (direita), em percentagem	86
Figura 9.1: Sector de empresas por género de proprietários	88
Figura 9.2: Membro do partido político por dimensão da empresa em 2012 e 2017	90
Figura 9.3: Aversão ao risco por dimensão da empresa	91
Figura 9.4: Nível geral de confiança por dimensão da empresa	92
Figura 9.5: Confiança em parceiros de negócios por dimensão da empresa	92
Figura 10.1: Maior quantia que empresas poderiam emprestar a um parceiro comercial	97
Figura 10.2: Número de parceiros comerciais de quem as empresas esperam obter assistência	98
Figura 10.3: A sua empresa possui uma conta do Facebook?	99

Resumo dos resultados do Inquérito às Empresas Manufactureiras em Moçambique 2017

A **Direcção Nacional de Estudos Económicos e Financeiros** do Ministério de Economia e Finanças Moçambicano, o **Centro de Estudos de Economia e Gestão (CEEG)** da Universidade Eduardo Mondlane, o United Nations University World Institute for Development Economics Research (**UNU-WIDER**) e o Development Economics Research Group (**DERG**) da Universidade de Copenhaga são as instituições parceiras do projecto *Crescimento inclusivo em Moçambique – reforçando a investigação e as capacidades*. O objectivo do mesmo é apoiar a continuação do rápido crescimento económico das últimas duas décadas do país e, simultaneamente, atingir todos os cidadãos moçambicanos.

No contexto deste esforço, um inquérito a 831 empresas manufactureiras, em sete províncias moçambicanas, foi implementado pelo CEEG, UNU-WIDER e DERG em 2017. Este projecto foi a continuação de inquéritos prévios e, desta forma, criou uma base de dados de painel para, principalmente, poder comparar a situação das mesmas empresas manufactureiras entre 2011 e 2017. O principal resultado a destacar é que as empresas inquiridas foram fortemente afectadas pela crise económica que se iniciou em 2016 e ainda decorre à data deste relatório. No entanto, foram também identificados desenvolvimentos positivos.

O trabalho de campo consistiu na realização de entrevistas face-a-face. As entrevistas foram realizadas por 24 estudantes e recém-graduados de contabilidade e gestão de empresas, com o fim de facilitar as respostas às perguntas sobre a contabilidade organizada dos empresários entrevistados. Cada empresa foi entrevistada por um par de entrevistadores, maioritariamente constituído por pessoas dos dois géneros, tendo algumas equipas sido constituídas por duas entrevistadoras. Para preencher os questionários, foram usados tablets para inserir os dados obtidos, recorrendo a uma plataforma digital chamada KoboToolbox. Os dados, assim recolhidos, de modo offline, eram a cada final do dia carregados na base de dados online, acelerando o processo de recolha de dados através da automatização das tarefas de entrada de dados. A recolha de dados, que aconteceu durante os meses de Julho a Setembro de 2017, foi supervisionada por dois pesquisadores, um da UNU-WIDER e uma do DERG. Para além das entrevistas de inquérito, foram realizadas entrevistas semiestruturadas, recorrendo a métodos de pesquisa qualitativa, bem como pesquisa baseada em observação participante, durante e depois do período do inquérito, que enriqueceram os dados com informação adicional.

As entrevistas iniciaram-se na cidade e na província de Maputo. Depois de duas semanas, metade dos inquiridores realizou o inquérito nas províncias de Gaza, Nampula e Tete enquanto a outra metade trabalhou nas províncias de Sofala e Manica. Uma vez que este inquérito correspondeu ao seguimento das mesmas empresas que haviam sido inquiridas no Inquérito às Indústrias Manufactureiras 2012, só foram incluídas sete das onze províncias moçambicanas, as mesmas que haviam sido cobertas no inquérito referido. Assim, as seis províncias com a maior concentração de empresas manufactureiras foram seleccionadas. Além disso, em 2011, foi decidido incluir a província de Tete por causa de desenvolvimentos específicos durante aquele tempo

Houve dois questionários. O questionário principal foi dirigido aos donos ou, no caso da sua indisponibilidade, aos gerentes, de empresas manufactureiras operativas pelo menos desde 2009, sem ter fechado por mais de um ano desde a sua fundação, e que foram entrevistadas em 2011. Este questionário incluía perguntas, entre outras, sobre a localização da empresa, características dos proprietários, número e salários dos funcionários contratados, contabilidade, acesso a crédito bancário, investimentos, exportações, participação em associações empresariais e actividades informais. O segundo questionário foi dirigido às empresas que eram operativas e foram entrevistadas em 2011, mas que foram fechadas entre 2011 e 2017. Este questionário, procurando captar, fundamentalmente, as razões dos encerramentos, era mais curto.

Amostra

Das 831 empresas manufactureiras que foram entrevistadas em 2011, os inquiridores encontraram 523 empresas a operar e 216 que tinham sido encerradas desde o último inquérito. As restantes, num total de 92 empresas, não foram encontradas por causa de coordenadas de GPS incorrectas ou recusaram a participação. Três observações das 523 empresas principais foram excluídas por causas de dados em falta ou porque se transformaram em empresas de grande escala, enquanto o estudo tem como enfoque as micro, pequenas e médias empresas (MPMEs), conforme as categorias de dimensão do Banco Mundial.

A tabela 1 apresenta que, das 523 empresas a operar que fazem parte do estudo, 382 são micro, 103 pequenas e 35 empresas médias. A maioria dos entrevistados ficou na mesma dimensão desde 2011. Das empresas que mudaram de dimensão, há um número maior de empresas que diminuíram de dimensão (65) do que empresas que cresceram (28). Das empresas que

diminuíram, a maioria eram de dimensão pequena no ano de 2011 e das empresas que cresceram, a maioria eram de dimensão micro em 2011.

Tabela 0.1: Transição de dimensões de empresas

Dimensão 2011	Dimensão 2017		
	Micro	Pequeno	Médio
Micro	336	16	0
Pequeno	45	69	9
Médio	1	18	25
Observações	382	103	34

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Das 216 empresas que foram fechadas desde o inquérito de 2011, mais de dois terços eram de dimensão micro à data do seu encerramento. A cidade de Maputo e a província de Sofala indicam uma percentagem especialmente alta de encerramentos de empresas, quando comparado com as outras províncias. Porém, como foram as províncias com mais empresas inquiridas, este desenvolvimento não é surpreendente. A província com menos encerramentos de empresas é Manica.

Resultados da pesquisa

Os resultados descritos a seguir são uma pequena selecção da informação do inquérito, considerada mais relevante. Mais detalhes sobre cada subcategoria podem ser obtidos no relatório IIM 2017.

Uma proporção de 78 por cento das indústrias amostradas são unipessoais, 20 por cento sociedades e o pequeno resto tem outro status legal. O sector mais representado na amostra das empresas entrevistadas em 2011 foi o de mobiliário. No entanto, ele diminuiu e, em 2017, representa o terceiro maior. Em 2017, os dois maiores sectores são o da madeira (segundo maior em 2011), seguido do de bebidas e alimentos (quarto maior em 2011). Notavelmente, dois destes sectores, madeiras e mobiliário, possuem grandes sinergias, integrando, potencialmente, uma mesma cadeia de valor, com o primeiro a montante do segundo. Mais de 50 por cento das empresas amostradas encontram-se nestes três sectores, sugerindo, portanto, um elevado grau de concentração das indústrias manufactureiras em Moçambique (IIM, 2012, 2017).

Uma novidade do relatório de 2017 é que inclui dados sobre a contabilidade organizada das empresas. A actividade de manter contabilidade oficial depende da dimensão da empresa.

Quase todas as empresas médias mantêm contabilidade organizada, enquanto para as empresas de micro dimensão isto é somente o caso para 20 por cento. O número de empresas que reporta grandes ou pequenas perdas (33 por cento) cresceu comparado com 2011 (18 por cento), enquanto mais empresas indicaram ter obtido lucros (75 por cento) em 2011 que em 2017 (80 por cento). Entre as sete províncias inquiridas, Tete e Nampula parecem ser as regiões mais afectadas pela crise. No entanto, numa sugestão de que existe uma expectativa positiva por parte dos empresários, mais que a metade das empresas inquiridas mostraram vontade de expandir o seu negócio.

Neste inquérito, uma empresa moçambicana é considerada formal quando possui um número de identificação tributária (NUIT) e um documento sobre a reserva do nome da sua empresa. Desta forma, a proporção de empresas formais ficou em 53 por cento, a mesma de 2011. Porém, entrevistas qualitativas mostraram que as empresas consideradas informais, na maioria dos casos, mantêm uma licença simplificada obtida pelo Conselho Municipal. Muito poucas empresas não tinham nenhum documento oficial. O registo de uma empresa é um processo complexo e demorado porque diferentes autoridades são responsáveis pelo processo de diversos documentos exigidos para o registo. Apesar de existir um sistema de registo simplificado pelo qual o Balcão de Atendimento Único (BAÚ) deveria ser responsável (Decreto no 39/2017, de 28 de Julho), não é totalmente evidente que este esteja a ser implementado. Uma das pesquisadoras da equipe de investigação, realizando uma pesquisa qualitativa de observação participante, apoiou uma micro empresa de um sapateiro moçambicano no seu registo. Pode observar que, ao invés de ter sido o BAÚ a centralizar os procedimentos, o negócio foi, no fim de um demorado processo, registado junto do Município de Matola, que não emitiu uma licença simplificada, mas um alvará mediante o qual o sapateiro, de jure, continua a não cumprir todos os requisitos necessários para formalizar a sua empresa. Apesar disso, muitas empresas registadas realizam actividades informais, como, por exemplo, a emissão de facturas falsificadas e evasão fiscal. Isto sugere que a fronteira entre o sector formal e informal é pouco clara em Moçambique e que, neste país, é quase impossível encontrar uma empresa que é 100 por cento formal.

Outra parte do questionário perguntou sobre a força laboral da empresa. O inquérito regista um número preocupante de mais de 5.000 empregos perdidos nas empresas amostradas desde 2009. Em geral, todos os tipos de trabalhadores, tal como permanentes, temporários, casuais e femininos diminuíram entre 2015 e 2017 por causa da crise económica. Com excepção da

província de Maputo e da cidade de Maputo, as indústrias amostradas pagam um salário médio que é mais baixo que o salário mínimo nacional para o sector manufactureiro (5.965 MTs). Contudo, o valor do salário varia muito entre regiões, com os trabalhadores na província de Maputo a ganhar um salário médio de 8.100 MZN e em Gaza de 3.500 MZN. Um desenvolvimento positivo é que, segundo sugerem os resultados dos inquéritos, a contribuição ao Instituto Nacional de Segurança Social (INSS) tem crescido.

As características dos proprietários também são exploradas no inquérito. Assinala-se como evolução positiva, a indicação de que a propriedade feminina cresceu fortemente entre 2011 e 2015, de 8 a 14 por cento. Além disso, quase todos os donos de empresas frequentaram a escola, sendo que 40 por cento completaram a educação secundária.

Os empresários moçambicanos parecem ser avessos ao risco, com 30 por cento deles não querendo tomar nenhum risco. Empresas médias tomam mais risco que pequenas e microempresas. Em geral, os entrevistados indicaram um baixo nível de confiança nas outras pessoas. Este baixo nível de confiança é reflectido na proporção de empresas cujos representantes afirmaram que não emprestariam nenhum dinheiro aos seus contactos de negócio (quase 50 por cento) e no facto de somente 6 por cento das empresas inquiridas terem indicado haver recebido apoio (financeiro e não-financeiro) de um contacto. As respostas das empresas inquiridas sugerem que as associações empresariais podem não ter uma forte representatividade, uma vez que somente 15 por cento das empresas inquiridas, na sua maioria de dimensão média, indicou participar nelas. Uma das razões mais importantes para não ser membro de uma associação é a percepção que as mesmas não trazem nenhum benefício (49.66 por cento dos gestores entrevistados afirmaram não conhecer nenhuma associação relevante para a sua actividade e 14.42 por cento das empresas, segundo os seus gestores, não obteriam nenhum benefício tangível). A adesão a redes sociais, como o Facebook, parece ainda estar numa fase embrionária; apenas 7 por cento das empresas inquiridas indicaram ter uma conta nessa aplicação

Conclusão

O IIM 2017 criou dados de painel que fornecem aos políticos, ONGs e pesquisadores informação detalhada sobre o sector manufactureiro em Moçambique. Desde o último inquérito de 2012, a situação do sector não parece ter mudado muito. Entretanto, Mozambique entrou e atravessa uma fase de desaceleração económica. Destacam-se as seguintes evidências:

- O número médio de trabalhadores das empresas entrevistadas reduziu-se entre 2012 e 2017, entre as empresas sobreviventes; por outro lado, a taxa de encerramento de empresas, de 6.5 por cento ao ano, foi relativamente baixa. Esta evidência sugere que o sector manufactureiro conseguiu mitigar os efeitos da crise, ajustando a força de trabalho enquanto evitaram níveis mais elevados de encerramento.
- A sensação de crise económica é também transmitida pelas percepções dos empresários e gestores relativamente à performance das suas empresas, notavelmente pior relativamente a 2016, quando comparada com 2011. Uma das consequências aparentes é, não só a redução do número de trabalhadores, mas uma transição para contratos de trabalho mais precários, ou seja, menos trabalhadores efectivos e mais temporários ou casuais.
- Por seu lado, os indicadores económicos e financeiros das empresas sugerem uma melhoria entre 2015 e 2016, para as pequenas e médias empresas, enquanto as microempresas continuam a manifestar dificuldades. O mesmo aconteceu com a produtividade das empresas manufactureiras.

Relativamente às condições de funcionamento e estratégias das empresas manufactureiras, destaca-se a seguinte evidência:

- Empresas manufactureiras enfrentam fragilidades nos seus fornecimentos de matéria-prima, não só na quantidade, mas também na qualidade.
- A opção de exportação é ainda muito pouco utilizada, com a maioria das empresas a reportar os elevados custos do licenciamento como o principal motivo para não explorarem essa possibilidade.
- Muitas empresas operam em condições de formalidade limitada ou mesmo informalidade total. As empresas que desejem formalizar-se enfrentam situações de falta de transparência e mesmo de corrupção nos processos de registo. Simultaneamente, empresários e gestores entrevistados reportaram serem confrontados com normas que desconheciam ou mesmo potencialmente arbitrarias, quando visitados por representantes do Estado Moçambicano, sendo obrigados a pagar multas (ou recebendo sugestões de pagar subornos para evitar essas multas). Coincidentemente, perto de metade dos gestores e empresários entrevistados temem que as suas empresas possam ser encerradas pelas autoridades. Em conjunto, estas

respostas sugerem que as empresas manufactureiras enfrentam um ambiente com elevado risco legal.

- O acesso ao crédito em Moçambique é ainda considerado muito constrangido, em particular devido a falta de informação, exigências ao nível do colateral a apresentar na candidatura a crédito e elevadas taxas de juro.

Ao nível das características da gestão, destacam-se, finalmente:

- Aumento da proporção de empresas lideradas por mulheres, para um valor de 12 por cento, ainda bastante abaixo da paridade.
- Os gestores e empresários das empresas manufactureiras apresentam, em geral, uma elevada aversão ao risco e falta de confiança em outras pessoas. Notavelmente, os donos de microempresas entrevistados revelaram manifestamente uma aversão ao risco extrema. Tal manifesta-se numa menor vontade de contrair e conceder crédito.
- Finalmente, a evidência recolhida sugere uma relativamente baixa adesão a estruturas da sociedade civil que medeiam a relação entre empresas e o Estado, nomeadamente as associações empresariais.

À luz das conclusões que as evidências sugerem, encontramos um sector manufactureiro que, havendo enfrentado, e ainda enfrentando um ambiente económico exigente, aparenta ter toda a capacidade de se ajustar, sem fragilizar excessivamente o tecido empresarial. Entretanto, o sector manufactureiro Moçambicano pode beneficiar de uma acção proactiva do Governo de Moçambique no sentido de potenciar as capacidades das empresas. Em particular, as evidências sugerem a necessidade de fortalecer o processo de desburocratização já iniciado, verificando e combatendo algumas práticas que comprometem a eficácia dos procedimentos desenhados e instituídos por lei; uma atenção às limitações no acesso ao crédito; e uma maior atenção à possibilidade de responder à identificação de barreiras formais à exportação, especialmente de produtos moçambicanos com valor acrescentado e mais elevada incorporação de mão-de-obra.

Durante os meses a seguir, diversos pesquisadores continuarão a trabalhar com os dados com o objectivo de publicar *estudos de pesquisa académica* mais detalhados sobre temas específicos, nomeadamente: produtividade, características das empresas fechadas, confiança e preferências de risco, geografia das relações económicas e formalização de empresas informais.

1 Introdução, recolha de dados e métodos

1.1 Antecedentes e delimitação

Após o estabelecimento de um sistema democrático em Moçambique em 1994, a economia do país iniciou um processo de crescimento, a uma taxa anual de 7 por cento. No entanto, os recentes desafios, como o conflito armado de baixa intensidade entre o Governo e o partido de oposição RENAMO, bem como uma crise da dívida pública ofuscam a imagem de um país em rápido desenvolvimento. Do ponto de vista industrial, a ajuda externa para o desenvolvimento e investimentos capital-intensivos desempenharam um papel importante neste processo de desenvolvimento. Um exemplo de um grande projecto situado no sector de manufactura é a fundição de alumínio Mozal, a maior empresa em Moçambique (KPMG, 2016). No entanto, estes investimentos em larga escala são regularmente criticados por apenas beneficiar multinacionais estrangeiras e elites locais, não deixando muito para a população Moçambicana (Castel-Branco & Goldin, 2003; Jubilee Debt Campaign 2012). Na nossa pesquisa, focalizamos o núcleo do sector manufactureiro do país, a saber, aquele que consiste principalmente em micro, pequenas e médias empresas (MPMEs). Este sector tem o potencial de criar novos empregos nas áreas urbanas, e muitas vezes é saudado como o principal motor das mudanças estruturais, criando novos empregos que, assim, reduzem a pobreza.

É importante notar que a pesquisa descrita neste relatório não é uma amostra representativa do sector manufactureiro moçambicano. Em vez disso, pretende monitorar o desenvolvimento ao longo do tempo do sector manufactureiro, revisitando o maior número possível de 831 empresas entrevistadas em 2012. Como tal, pode ignorar um grande número de empresas que começaram a operar desde 2009. No entanto, a evidência qualitativa de entrevistas de campo, conduzidas em suporte a este inquérito, não sugerem que grande parte da actividade económica se tenha transferido para novas empresas.

Para gerar um conjunto confiável de dados de painel, as perguntas feitas nesta ronda da pesquisa são semelhantes às de 2012. Uma mudança importante é que a presente pesquisa enfatiza a completude e o detalhe dos dados das contas económicas, algo que faltava para muitas empresas na ronda anterior.

As tabelas e figuras descritivas deste relatório visam fornecer um quadro amplo do sector de manufactura, comparando os resultados em categorias de dimensão de empresas, províncias e

sectores. Quando aplicável, os números serão comparados às respostas a perguntas semelhantes de 2012.

1.2 Amostra

O Inquérito à Indústria Manufactureira 2017 (IIM 2017) em Moçambique visa acompanhar o maior número possível de empresas entrevistadas no IIM 2012, adicionando assim uma dimensão de painel à base de dados existente. Contém tanto as empresas ainda em operação como as que pararam de operar desde 2012, para explorar os motivos do seu encerramento.

A amostragem das empresas para a ronda 2012 do conjunto de dados IIM é delineada em detalhes no relatório descritivo desta ronda da pesquisa (DNEAP, 2013). Em resumo, partiu do recenseamento das empresas Moçambicanas de 2002 (CEMPRE), uma vez que representava uma base para a estrutura geral do sector manufactureiro do país, o que significava o número de indústrias manufactureiras e suas características por local. Fora da população das indústrias manufactureiras, seis províncias, que tiveram a maior concentração de indústrias manufactureiras, foram seleccionadas na amostra. Posteriormente, foi decidido incluir a província de Tete devido a desenvolvimentos durante o período de amostragem em 2011. Nestas províncias, a amostra foi limitada aos distritos com maior concentração de empresas. Portanto, principalmente as empresas em grandes áreas urbanas estão incluídas na amostra.

No geral, as sete províncias seleccionadas continham 85 por cento do número total de indústrias manufactureiras. Os locais seleccionados representavam mais de 60 por cento das indústrias manufactureiras Moçambicanas na altura. De todas as indústrias manufactureiras Moçambicanas em 2004, 77 por cento eram micro, 17 por cento pequenas e apenas 5 por cento de dimensão média, o que se reflecte na amostragem do inquérito.

1.3 Questionários

Os questionários do inquérito foram elaborados com base nos utilizados na ronda anterior. Devido a considerações de tempo, o questionário principal foi encurtado ligeiramente, e algumas secções foram reordenadas. A principal diferença da versão de 2012 foi que a secção de contas económicas foi transferida para o topo para garantir a integridade destes dados. A Tabela 1.1 mostra os principais componentes do questionário.

Tabela 1.1: Questionário principal

Contas Económicas
A Informação geral sobre a empresa
B Características do Inquirido
C Emprego
D Gestão
E Investimento e I & D
F Estrutura de vendas e exportações
G Custos Indirectos, matérias-primas e serviços
H Clientes e fornecedores
I Taxas, impostos, licenças e custos informais
J Acesso ao crédito
K Redes e associações empresariais
L Empresas informais
Percepção e declarações

Fonte: Elaborado pelos autores

De modo diferente de anos anteriores, os questionários foram preenchidos na forma electrónica usando o software de pesquisa KoboCollect. Isso permitiu a recolha de dados usando *tablets* em vez de papel, o que, por sua vez, permitiu que os pesquisadores seguissem a recolha de dados remotamente. Outras vantagens incluem a possibilidade de fazer mudanças de última hora em algumas das questões depois do feedback dos enumeradores durante as sessões de formação, a possibilidade de filtragem, permitindo a emergência das perguntas durante a entrevista consoante as respostas a perguntas anteriores e, finalmente, da possibilidade de indicar coordenadas GPS precisas durante a recolha de dados usando o localizador incorporado nos *tablets*. Em geral, o uso de *tablets* durante a recolha de dados foi um sucesso.

1.4 Preparação do inquérito

O questionário foi actualizado e carregado para o software de recolha de dados de KoBoToolbox por três pesquisadores da DERG, John Rand, Peter Fisker e Hanna Berkel, bem como por um pesquisador da UNU-WIDER, Ricardo Santos. O Ministério da Indústria e Comércio de Moçambique (MIC), o Ministério da Economia e Finanças, a Autoridade Tributária e a Confederação Empresarial (CTA) sugeriram mudanças e aditamentos ao questionário. O director da CEEG, Faizal Carsane, e, especialmente, o técnico do MEF Fausto Mafambissa, estabeleceram os contactos institucionais necessários para obter o seu apoio formal para a pesquisa.

1.5 Implementação

A implementação da pesquisa foi supervisionada por Ricardo Santos (UNU-WIDER) e Hanna Berkel (DERG) com o apoio administrativo do Centro de Estudos de Economia e Gestão (CEEG) na Universidade Eduardo Mondlane (UEM). A CEEG contratou 31 enumeradores que realizaram entrevistas de meados de Julho até o início de Setembro de 2017. Foi decidido contratar estudantes finalistas de contabilidade e recém-graduados do mesmo curso, todos com experiência de trabalho na área, uma vez que isso facilitaria a resposta à parte de Contas Económicas do questionário e uma compreensão geral forte dos objectivos da pesquisa.

Durante os primeiros dois dias de formação de enumeradores, liderados por Peter Fisker, Hanna Berkel e Ricardo Santos, cada questão da pesquisa foi explicada e discutida. Posteriormente, os enumeradores praticaram em equipas de dois para preencher o questionário. No segundo dia, foram testados sobre como preencher o questionário. Finalmente, foram seleccionados 24 enumeradores com base na qualidade dos resultados na formação e visando assegurar uma paridade de género. Os sete restantes incluíram uma lista de espera, tendo todos sido contratados à posteriori uma vez que alguns saíram devido a outras oportunidades de emprego.

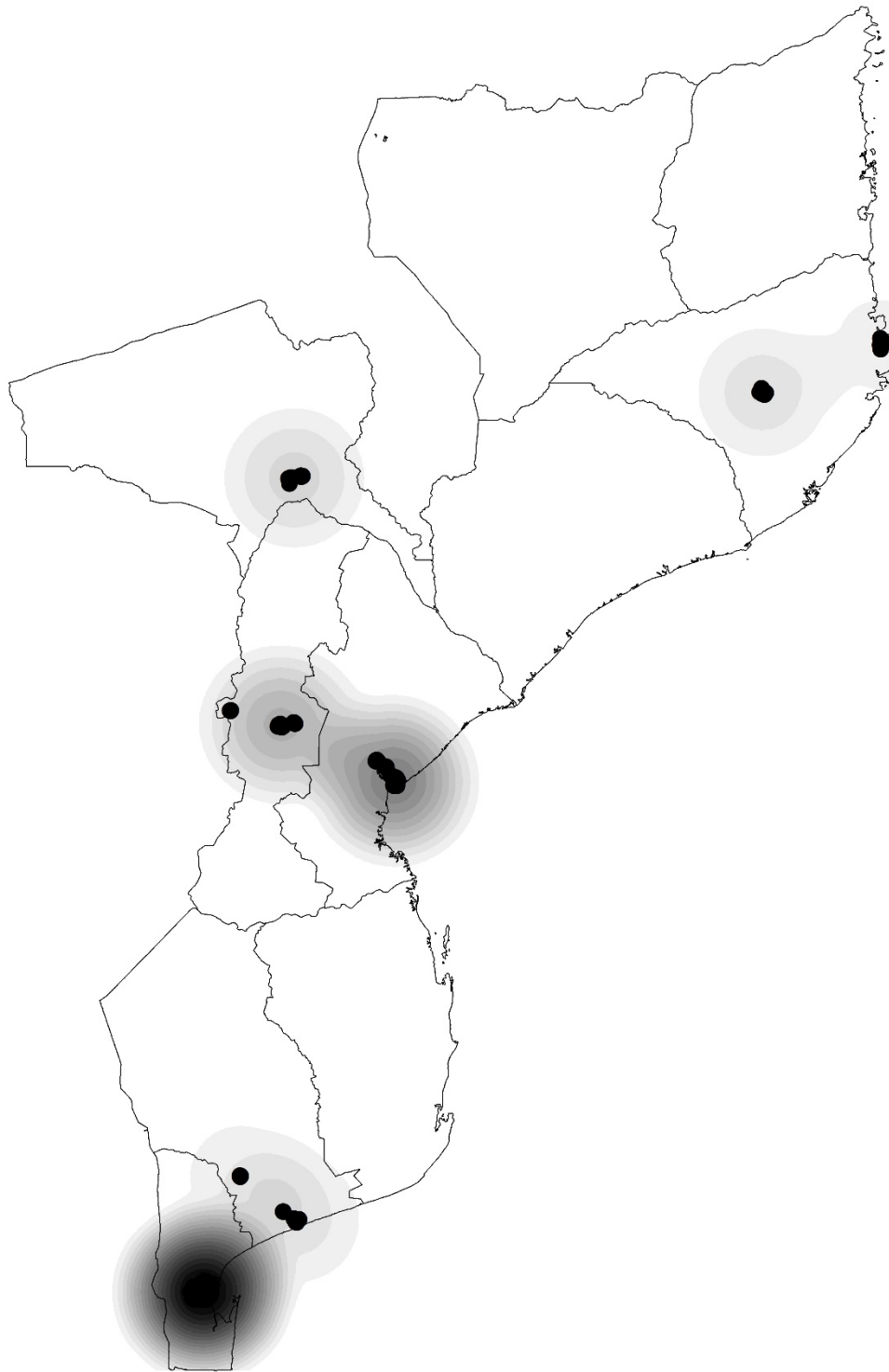
No geral, 12 equipas de dois enumeradores, uma mulher e um homem, realizaram as entrevistas. Todos usavam um tablet Lenovo A7, que tinham que levantar todas as manhãs e devolver, ao fim do dia de trabalho, ao supervisor, para segurança. Isso também permitiu que os supervisores interagissem com cada equipa individual todos os dias para saber mais sobre certas dificuldades em encontrar empresas ou perguntas de entrevistas e obter sugestões sobre como melhorar o processo de recolha de dados. Também facilitou uma visão geral de quantas empresas não foram encontradas, quantos foram fechadas desde 2012 e se os enumeradores trabalharam bem. As entrevistas conduzidas eram carregadas ao fim do dia na plataforma Kobo Toolbox, pois isso não era possível de imediato no campo, sem acesso à internet.

Após duas semanas e meia de recolha de dados na cidade de Maputo e na província de Maputo (Matola e Boane), um dos supervisores viajou com seis equipas para as províncias de Gaza (Xai-Xai e Chokwe), Nampula (Nampula e Nacala) e Tete (Tete e Moatize), enquanto a supervisora viajou com a outra metade para Sofala (Beira, Mafambisse e Dondo) e Manica (Chimoio, Manica e Gondola).

No total, 523 empresas, que já tinham sido entrevistadas em 2012, ainda estavam em funcionamento e pesquisadas em 2017. A Tabela 1.2 mostra que a província em que a maioria

das empresas foram rastreadas foi Maputo Cidade (141), seguido das províncias de Sofala (102), Maputo (70) e Manica (70). A Figura 1.1 representa um mapa de Moçambique e os locais das empresas entrevistadas. Mais de dois terços das empresas eram de dimensão micro (381), seguido por pequenas (104), médias (35) e grandes (1) empresas. No entanto, este relatório não leva em conta as grandes empresas, uma vez que se concentra em micro, pequenas e médias empresas (MPMEs). Além disso, havia 216 empresas, que pararam de funcionar desde 2012, mas foram encontradas e entrevistadas (questionário de encerramento). Outras 92 empresas que foram entrevistadas em 2012, não foram possíveis de se localizar devido a coordenadas incorrectas de GPS ou encerramento, ou recusaram ser entrevistadas em 2017.

Figura 1.1: Mapa de localização de empresas



Fonte: Locais obtidos durante a recolha de dados sobrepostos nas unidades administrativas da base de dados das Áreas Administrativas Globais. Os pontos representam locais de empresas, enquanto as cores graduadas indicam densidade de empresas próximas.

Tabela 1.2: Número de empresas por localização e dimensão da empresa

	Micro	Pequena	Médio	Grande	Total
Maputo Cidade	88	38	15	0	141
Maputo Província	45	19	6	0	70
Gaza	41	5	2	0	48
Sofala	86	12	3	0	101
Manica	56	11	3	0	70
Nampula	33	13	4	1	51
Tete	31	5	2	0	38
Total	380	103	35	1	519

Fonte: Cálculos dos próprios autores usando dados IIM 2017

A fim de criar um incentivo para realizar tantas entrevistas quanto possível, os enumeradores foram pagos por entrevista (500MT). Foi estabelecido um objectivo de três entrevistas por dia, mas nem sempre foi possível alcançar devido a números de telefone inválidos, coordenadas GPS erradas e recusa de participação dos proprietários de empresas. Onde foi possível, os enumeradores ligavam para as empresas com antecedência para marcar uma entrevista. Apesar de terem agendado, os proprietários ou contabilistas de empresas, que os proprietários frequentemente consultaram sobre as questões das contas económicas, muitas vezes não estavam disponíveis quando os enumeradores chegavam, o que obrigava estes a repetir a visita. Entretanto, muitas das empresas ‘perderam’ seus números de telefones celulares antigos devido a um processo legal que obrigou todos a registar o seu número de telefone (Club of Mozambique 2016a), o que tornou impossível um compromisso prévio.

Quando não puderam marcar antecipadamente a entrevista, os enumeradores foram directamente ao local indicado pelas coordenadas de GPS, que foram recolhidas durante as entrevistas de 2012. Na maioria das vezes, isso funcionou muito bem. No entanto, algumas das coordenadas GPS registadas em 2012 não correspondiam à localização da empresa. Nesses casos, os enumeradores tiveram que recorrer ao endereço indicado pela empresa, o que constituiu um processo complicado e longo, porque muitas ruas não são encontradas no Google Maps. No entanto, os enumeradores localizaram quase todas as empresas com a ajuda do conhecimento local.

Depois de voltar das províncias, algumas entrevistas foram conduzidas com empresas em Maputo e Matola, entrevistas que haviam sido adiadas. A recolha de dados foi concluída a 8 de Setembro. Posteriormente, os dados foram controlados, a base de dados foi limpa, e algumas das empresas em Maputo, Matola e Xai-Xai foram revisitadas para controlar os dados obtidos.

1.6 Validação de dados

Podem ocorrer erros durante o processo de entrevista. Muitas vezes, os enumeradores tiveram que explicar as questões com mais detalhes para facilitar a resposta dos entrevistados. Estas explicações talvez nem sempre tenham correspondido ao que se desejava perguntar. Por exemplo, ao perguntar se a empresa tinha um número de identificação fiscal (NUIT), os entrevistados responderam que sua empresa tinha. No entanto, os proprietários podem ter confundido isso com os números de identidade pessoal dos Moçambicanos que também são chamados de NUIT.

Uma vez que muitas empresas micro não mantêm contas formais, os enumeradores tiveram que estimar o valor das vendas perguntando quantos produtos as empresas vendem por mês para depois agregarem os valores para o ano. Como um carpinteiro provavelmente não vende uma quantidade igual de cadeiras e camas todos os meses, as contas de empresas informais são, muitas vezes, apenas estimativas.

Dado que a duração das entrevistas era de uma hora e meia a três horas, dependendo de perguntas e comentários que os entrevistados dirigiam aos enumeradores, estes, por vezes, não leram completamente as perguntas, o que poderá ter resultado em respostas erradas. Por exemplo, ao perguntar sobre subornos, eles por vezes perguntavam directamente se as empresas já tinham pago subornos, embora devessem perguntar sobre pagamentos de subornos por outras empresas do mesmo sector. Além disso, os entrevistados tendiam a fornecer respostas aleatórias e potencialmente imprecisas quando se apercebiam que o questionário duraria mais tempo do que pensavam.

Sendo facto que a língua materna de muitos Moçambicanos não é o Português, mas uma outra língua local, a percepção, pelos entrevistados das questões, pode ter sido diferente da dos pesquisadores.

Quando os enumeradores não encontraram uma empresa, é possível que tenham decidido inventar os dados do questionário de encerramento para receber o pagamento de uma entrevista. No entanto, os supervisores acreditam que a maioria dos dados do Questionário de Encerramento é verdadeira, uma vez que falavam com cada uma das equipas todos os fins de dia de trabalho para descobrir o porquê de certas empresas terem sido encontradas e o porquê de realizar o Questionário de Encerramento em vez do Principal.

Apesar destas dificuldades, os pesquisadores acreditam que os dados obtidos são precisos o suficiente para criar estudos informativos sobre o sector manufactureiro em Moçambique.

1.7 Considerações éticas

Em termos de dilemas éticos, surgiram as seguintes questões durante a recolha de dados IIM 2017. Primeiro, os supervisores muitas vezes não estavam conscientes do quão privilegiados eram comparados aos jovens Moçambicanos. Por exemplo; embora fosse muito comum que os supervisores viajassem de avião, para a maioria dos enumeradores esta era a primeira vez que viajaram de uma forma tão luxuosa. Assim, o IIM foi uma ótima oportunidade para os enumeradores conhecerem o seu próprio país e para alguns dos supervisores aprenderem a não subestimar certas coisas, como viajar de forma confortável ou meramente viajar.

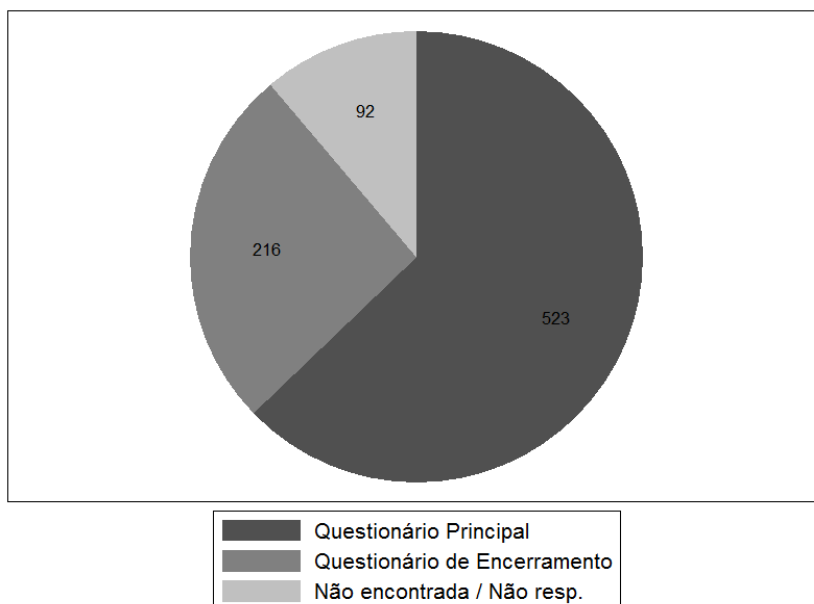
Além disso, os supervisores esperavam certas habilidades dos enumeradores, que podem ser "normais" na Europa, mas são muito novas num contexto Moçambicano. Por exemplo, enquanto muitos europeus usam sistemas GPS e Google Maps todos os dias, foi a primeira vez que os enumeradores trabalharam com o Google Maps. No entanto, os supervisores assumiram que todos eles já sabiam disso e ficaram impacientes quando certas coisas não funcionavam tão rápido quanto esperado. Os enumeradores são muito bons a recordar os nomes de ruas, certas casas e lugares para encontrar o caminho enquanto os supervisores dependiam de tecnologias, que nem sempre funcionavam. Assim, a recolha de dados foi um tipo de troca de conhecimento entre os enumeradores e supervisores sobre as diferentes formas de encontrar certos lugares (aqui: empresas).

2 Visão geral: Características da amostra e estrutura do relatório

2.1 Empresas por localização e dimensão

De 831 empresas que foram entrevistadas em 2012, 523 empresas foram localizadas em 2017. Outras 216 empresas que estavam fechadas desde 2012 foram localizadas e inquiridas através de um questionário de encerramento. As restantes 92 não foram encontradas ou recusaram a participação (ver Figura 2.1). A maioria das empresas rastreadas estão localizadas em Maputo Cidade (141), seguidas de Sofala (101), de Maputo Província e Manica (70), Nampula (50), Gaza (48) e Tete (38).

Figura 2.1: Empresas entrevistadas



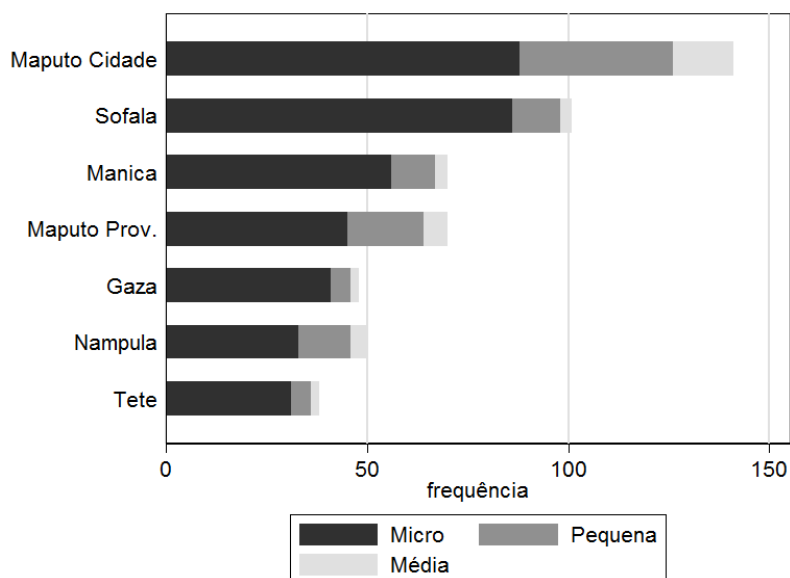
Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Foram utilizadas as definições padrão do Banco Mundial para categorizar a dimensão das empresas incluídas na amostra. As empresas com menos de 10 funcionários foram categorizadas como microempresas, com 10 a 49 funcionários como pequenas empresas e com 50 a 299 funcionários como médias-empresas (DNEAP 2013). No entanto, deve notar-se que a lei Moçambicana utiliza categorias de dimensões diferentes que se baseiam não apenas no número de trabalhadores, mas também no investimento inicial quando a empresa foi fundada e o potencial de energia instalada em kVA (GoM 2003: 1.160). Se usássemos as categorias

Moçambicanas, mais de 87% das empresas amostradas seriam categorizadas como sendo microempresas.

A Figura 2.2 ilustra o número e a dimensão das empresas entrevistadas, por província. Em 2017, 382 são microempresas (73 por cento), 103 pequenas empresas (20 por cento) e 35 (7 por cento) empresas médias. Deixamos de forma três grandes empresas inquiridas, já que nos concentramos em micro, pequenas e médias empresas (MPMEs). Mais de 80 por cento das empresas entrevistadas nas províncias de Gaza, Sofala, Manica e Tete são de micro dimensão, enquanto as empresas médias estavam sobre-representadas em Maputo (11 por cento), Matola (9 por cento) e Nampula (8 por cento). Em Maputo Cidade, o número de pequenas empresas entrevistadas (38) é digno de destaque.

Figura 2.2: Número de empresas por província e dimensão



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

A Tabela 2.1 relata a mudança de dimensão das empresas ao longo do tempo. A maioria das empresas mantiveram a mesma dimensão. No entanto, algumas empresas reduziram a dimensão: 45 empresas, de dimensão pequena em 2011, são microempresas em 2017 e 18 empresas médias, em 2011, são agora pequenas. Uma empresa entrevistada diminuiu de dimensão média para micro. Apenas um pequeno número de empresas cresceu em dimensão: 16, que eram micro, agora são pequenas empresas, e nove pequenas empresas são médias. Nenhuma das microempresas em 2011 conseguiu se tornar uma empresa de escala média.

Tabela 2.1: Matriz de transição da categoria de dimensão

		Dimensão da empresa 2011		
		Micro	Pequeno	Médio
Dimensão o 2017	Micro	336	45	1
	Pequeno	16	69	18
	Médio	0	9	25

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

A Tabela 2.2 ilustra determinadas características da empresa por dimensão e província. As empresas incluídas na amostra têm uma idade média de 20 anos. As empresas pequenas destacam-se, com uma idade média de 25. No entanto, elas teriam, obrigatoriamente, um mínimo de oito anos de idade, já que o IIM 2012 não inclui empresas que iniciaram suas operações após 2009.

O número médio de trabalhadores de todas as empresas incluídas na amostra é de 14, mas a mediana é de apenas 4. Existem grandes diferenças entre as dimensões das empresas, com uma média de três trabalhadores para microempresas, 21 para pequenas e 104 para empresas médias. Em Nampula, as empresas tendem a ter um número maior de trabalhadores, 30 em média, mas nesta província, as empresas médias estavam sobre-representadas. Em Gaza e Tete, as empresas tenderam a ser especialmente pequenas com uma média de dois trabalhadores.

Tabela 2.2: Características da empresa por categoria de dimensão e província

	Número médio de trabalhadores	Número mediano de trabalhadores	Idade média da empresa	Número de observações	Porcentagem da amostra
Micro	3	3	18	383	73.2%
Pequeno	21	20	25	104	19.9%
Médio	104	92	23	35	6.7%
Maputo Cidade	17	4	23	141	27.0%
Maputo Província	17	5	20	70	13.4%
Gaza	9	2	17	48	9.2%
Sofala	8	3	20	101	19.3%
Manica	10	4	17	70	13.4%
Nampula	30	6	19	51	9.8%
Tete	12	2	20	38	7.3%
Total	14	4	20	523	100%

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

2.2 Empresas por sector

A Tabela 2.3 mostra os sectores de 2 dígitos nos quais as empresas amostradas operavam. No questionário do inquérito, os enumeradores observaram o código do sector de 4 dígitos, que foi agregado a dois dígitos pelos pesquisadores. Nas seções a seguir, foi feita uma maior simplificação para comparar os resultados com o relatório de 2012. Por exemplo, *produtos de metais básicos e metálicos fabricados* são agregados numa categoria mais simples de *metais*. Embora o sector do mobiliário representasse a maior das empresas amostradas em 2012, encolheu em dimensão ao longo do tempo e foi o terceiro maior em 2017. Havia 133 empresas localizadas no sector dos *produtos em madeira* em 2017, representando o maior sector (segundo maior em 2011), seguido de *alimentos e bebidas* com 72 empresas entrevistadas (quarta maior em 2011). No geral, mais de 50% das empresas amostradas estavam nestes três grandes sectores de 2 dígitos. Assim, as empresas de manufactura em Moçambique continuaram a estar altamente concentradas em alguns sectores (DNEAP 2013). As mudanças de sector foram provavelmente causadas por diferentes avaliações subjectivas feitas pelos enumeradores nas duas rondas da pesquisa. Por exemplo, pode ser difícil distinguir entre *produtos de madeira* e *mobiliário* para um carpinteiro que principalmente faz estruturas de cama em madeira.

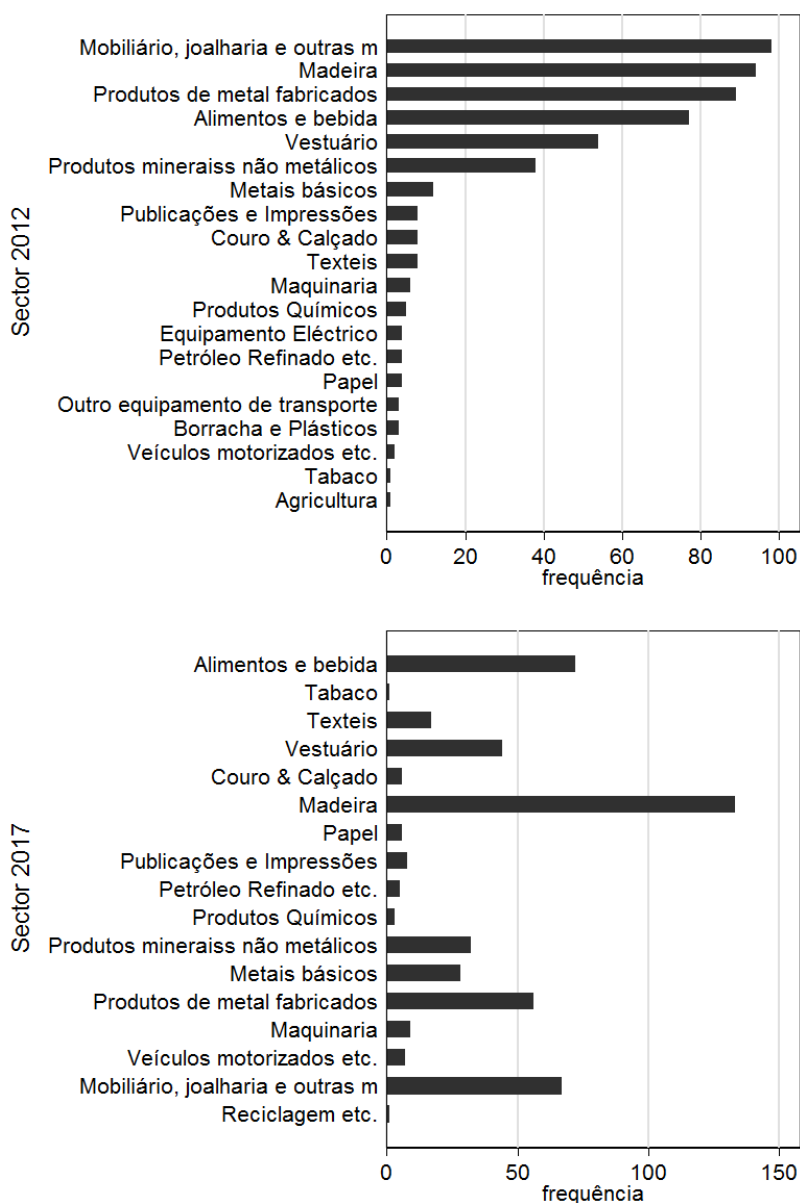
Um terço das microempresas estavam no sector dos produtos de madeira, seguido de mobiliário (14 por cento) e produtos metálicos fabricados (13 por cento). As pequenas empresas estavam principalmente localizadas nos sectores de alimentos e bebidas (29 por cento), produtos de madeira (18 por cento) e mobiliário (12 por cento). Para empresas médias, o sector de alimentos e bebidas também foi o maior, seguido de têxteis, produtos metálicos e mobiliário (ver Tabela 2.3 e Figura 2.3).

Tabela 2.3: Dimensão da empresa e sector de actividade

	Categoria de dimensão 2017			Total
	Micro	Pequeno	Médio	
Alimentos e bebidas	34	28	10	72
Tabaco	0	0	1	1
Têxteis	10	2	5	17
Vestuário	40	4	0	44
Couro e calçado	6	0	0	6
Produtos de Madeira	114	17	2	133
Papel	1	3	2	6
Publicação e gráfica	5	3	0	8
Petróleo refinado, etc.	0	3	2	5
Produtos químicos	0	2	1	3
Mineral não metálico	25	5	2	32
Metais básicos	20	7	1	28
Produto de metal fabricado	48	5	3	56
Máquinas	7	2	0	9
Veículos a motor etc..	5	2	0	7
Mobiliário	53	11	3	67
Reciclagem etc..	0	1	0	1
Não classificado	14	8	3	25
Total	382	103	35	520

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Figura 2.3: Número de empresas por sector em 2012 e 2017



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

A Tabela 2.4 reporta o número de empresas entrevistadas por sector de actividade (2 dígitos) e dimensão. De modo semelhante a 2012, 91 por cento das empresas incluídas na amostra estão localizadas em apenas seis sectores de 2 dígitos: produtos de madeira, metal, alimentos, mobiliário, vestuário e produtos minerais não metálicos.

Tabela 2.4: Sector de actividade (dois dígitos) e dimensão da empresa

	Dimensão da Empresa 2017			
	Micro	Pequena	Média	Total
Alimentos e Bebidas	34	28	11	73
Têxteis	10	2	5	17
Vestuário	46	4	0	50
Produtos de Madeira	115	20	4	139
Impressão	5	3	0	8
Produtos químicos	0	2	1	3
Minerais não metálicos	25	5	2	32
Metal	68	12	4	84
Máquinas	12	4	0	16
Mobiliário e outros	53	11	3	67
Não classificado	14	12	5	31
Total	382	103	35	520

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

A Tabela 2.5 apresenta os sectores de 2 dígitos das empresas incluídas na amostra, por província. Em Maputo Cidade, a maioria das empresas foram entrevistadas no sector de metais, madeira, alimentos e mobiliário. Enquanto o sector do metal representa o maior de Maputo Cidade e Tete, o sector da madeira é o maior em Maputo Província, Gaza, Sofala e Manica. O sector da madeira destaca-se na província de Sofala, onde não só Moçambicanos possuem pequenas carpintarias, mas empresas chinesas exportam grandes quantidades de madeira. Em Nampula, o sector dos alimentos é o maior.

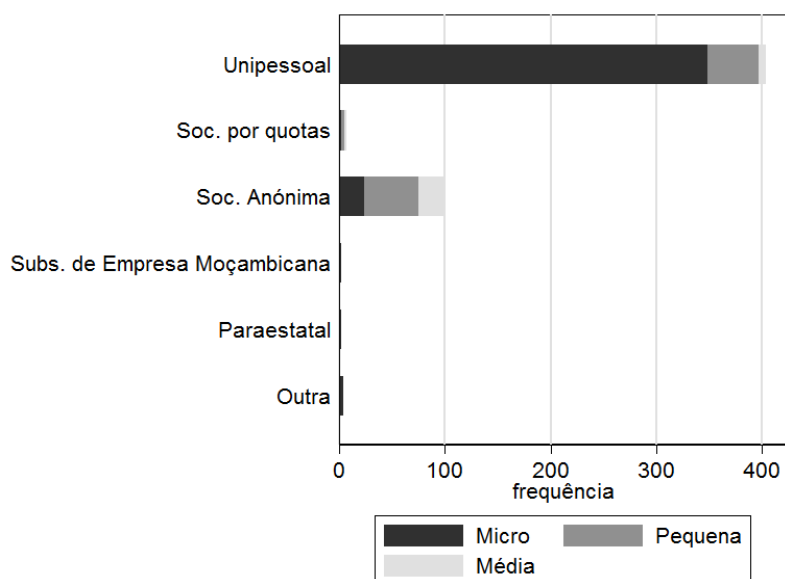
Tabela 2.5: Sector de dois dígitos por província

	Maputo Cidade	Maputo Província	Gaza	Sofala	Manica	Nampula	Tete
Alimentos e Bebida	19	4	4	11	17	14	4
Têxteis	9	2	1	1	0	3	1
Vestuário	17	7	8	9	3	2	3
Produtos de Madeira	26	15	12	41	23	11	11
Impressão	3	1	0	4	0	0	0
Produtos químicos	1	1	0	1	0	0	0
Minerais não metálicos	7	9	2	8	4	1	1
Metal	28	11	8	11	8	6	12
Máquinas	5	2	1	0	7	0	1
Mobiliário e outros	19	11	5	15	7	7	2
Não classificado	7	7	7	0	1	6	3
Total	141	70	48	101	70	50	38

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

2.3 Estatuto jurídico das empresas

Figura 2.4: Empresas por titularidade e dimensão



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

A Figura 2.4 e a Tabela 2.6 descrevem os tipos de titularidade de empresas por dimensão. A maioria das empresas incluídas na amostra, 78 por cento, tem apenas um proprietário. Isto é especialmente válido para micro empresas. Quase 20 por cento das empresas foram identificadas pelos entrevistados como sociedades anónimas e a maioria das empresas médias afirma deter este tipo de estatuto legal. De entre as pequenas empresas na amostra, quase 50 por cento tem um proprietário e os outros 50 por cento são referidas como sociedades anónimas. Apenas sete das empresas entrevistadas são sociedades por quotas (todas elas são empresas médias); duas microempresas são empresas paraestatais, duas são subsidiárias de empresas moçambicanas e quatro indicaram ter outro estatuto legal.

Tabela 2.6: Titularidade de Empresas

	Micro	Pequeno	Médio	Total
Sociedade por quotas	2	3	2	7
Paraestatal	2	0	0	2
Sociedade anónima	24	51	26	101
Empresa Unipessoal	348	49	7	404
Subsidiária da empresa Moçambicana	2	0	0	2
Outro tipo de titularidade	4	0	0	4
Observações	382	103	35	520

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

2.4 Encerramentos de Empresas

Analisando a amostra de empresas encerradas, pode-se observar que, em cada ano entre 2013 e 2016, houve aproximadamente o mesmo número de encerramentos de empresas, ou seja, cerca de 40 por ano (de 5 a 8 por cento). Os muitos encerramentos de empresas podem provavelmente estar relacionados com a crise política Moçambicana, um conflito armado que começou no final de 2013, quando o partido da oposição RENAMO declarou o fim do acordo de paz de 1992 com o partido no poder FRELIMO (The Economist, 2013). Desde 2015, o país sofreu uma crise económica ligada à crise política, baixos preços das *commodities* e desastres naturais (Club of Mozambique 2016b). O ano de 2015 parece ter sido um dos mais difíceis com 51 encerramentos de empresas. A situação não melhorou quando as dívidas ocultas do governo foram descobertas em 2016. Em 2017, a situação poderá ter melhorado. No entanto, o ano não havia terminado aquando da recolha de dados e as entrevistas qualitativas realizadas posteriormente mostraram que a maioria das empresas teve dificuldades severas na manutenção dos seus negócios devido à falta de demanda.

Tabela 2.7: Encerramentos de Empresas por província e ano

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Obs.
Maputo Cidade	5	11	16	7	10	6	57
Sofala	2	7	2	10	11	6	38
Nampula	1	5	9	7	6	0	28
Gaza	3	7	3	8	3	1	25
Tete	0	6	4	7	5	2	24
Maputo Província	0	5	6	5	4	3	23
Manica	2	3	4	7	3	2	22
Observações	13	44	44	51	42	20	214

Nota: duas das 216 empresas entrevistadas com o questionário de encerramento não forneceram informações relevantes para esta tabela.

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

2.5 Estrutura do relatório e o resumo

Esta subsecção apresenta um breve resumo das principais descobertas, que são descritas em mais detalhe nas secções a seguir. A secção 3 sobre sobrevivência e crescimento mostra que a crise económica actual teve fortes efeitos no sector manufactureiro moçambicano. No período 2009-2017, mais de 5.000 empregos foram perdidos nas empresas incluídas na amostra. Enquanto, em geral, houve um declínio acentuado nas dimensões das empresas, existem algumas variações interessantes entre sectores e províncias.

A secção 4 mostra estatísticas relacionadas com as contas económicas das empresas. Primeiro, considera se as empresas têm a contabilidade organizada. Em seguida, fornece uma visão geral detalhada dos principais indicadores económicos das empresas da amostra, em 2015 e 2016, e, finalmente, calcula a produtividade em termos de produtividade do trabalho e produtividade total dos factores (TFP).

A secção 5 analisa os números relativos às vendas e comércio das indústrias manufactureiras moçambicanas. Responde a questões sobre a quem as empresas vendem, em que mercados (incluindo exportações), o que fazem para aumentar as vendas e, finalmente, aborda as relações entre as empresas e as autoridades.

A secção 6 analisa o acesso ao crédito e a apoio financeiro. Os dados indicam que existem grandes obstáculos para a maioria das empresas em obter crédito. As micro e pequenas empresas são excluídas deste mercado e assinalam que a burocracia e o nepotismo implicam que elas não tenham acesso ao mercado de empréstimos, e mesmo que tivessem, não poderiam pagar as altas taxas de juros ou apresentar as garantias necessárias.

Segue uma descrição de empresas e pagamentos informais na Secção 7. A proporção de empresas formais (com NUIT e registo) manteve-se, por volta de 53 por cento desde 2012. Onde as empresas não possuem o NUIT, elas, na sua maioria, têm uma licença operacional simplificada do conselho municipal. O registo de uma empresa é um longo e difícil processo burocrático com diferentes autoridades responsáveis pela emissão de diferentes documentos. Assim, muitos proprietários da empresa declararam que não sabiam com que autoridades deveriam registar formalmente seus negócios. Cerca de 50 por cento das empresas amostradas disseram também que pagamentos informais eram comuns no seu sector.

A secção 8 fornece uma visão aprofundada da mão-de-obra nas indústrias manufactureiras. Em geral, o número de trabalhadores (homens e mulheres), sejam eles permanentes, temporários ou casuais, bem como de trabalhadoras, diminuíram entre 2015 e 2017 devido à crise económica. Com excepção das localizadas na Província de Maputo e em Maputo Cidade, as empresas pagaram um salário médio inferior ao salário mínimo nacional para o sector da manufactura. Um desenvolvimento positivo foi o aumento do número de empresas que pagam contribuições para a segurança social.

As características dos entrevistados, os proprietários das indústrias manufactureiras moçambicanas e seus representantes, são analisadas na Secção 9. A propriedade feminina de empresas parece estar aumentando na amostra. Além disso, quase todos os proprietários das empresas são formados e 40 por cento tem um grau de ensino secundário. Os proprietários de empresas moçambicanas parecem ser bastantes avessos ao risco, com 30 por cento a dizer que não estão preparados para correr riscos. As empresas médias estão mais inclinadas a assumir riscos que as micro e pequenas empresas. Os entrevistados apresentaram um baixo nível de confiança.

A secção 10 analisa a participação das empresas em redes, como associações empresariais e redes sociais. As associações empresariais não parecem desempenhar um papel importante em Moçambique, com apenas 15 por cento das empresas incluídas na amostra a pertencer a uma – sendo a maioria delas empresas médias. O uso de redes sociais como o Facebook não é uma prática comum entre as empresas incluídas na amostra.

Finalmente, a secção 11 resume os resultados mais importantes em termos de relevância da política.

3 Sobrevivência e crescimento

3.1 Crescimento das Empresas

As MPMEs têm um grande potencial para levar avante a economia de um país e reduzir a pobreza, crescendo e criando empregos. No entanto, em vez de ter crescido ao longo do tempo, a maioria das empresas Moçambicanas amostradas diminuiu de dimensão. Comparando a dimensão média e mediana das empresas (número de trabalhadores) entre 2011 e 2017, as micro e pequenas empresas diminuíram de dimensão (ver Tabela 3.1). As pequenas empresas reduziram a dimensão mediana de 25 trabalhadores para 20 trabalhadores e o número mediano de trabalhadores de microempresas diminuiu de 4 para 3 ao longo de um período de seis anos. Isto é provavelmente o resultado da crise económica actual em Moçambique. Em entrevistas qualitativas, a maioria das empresas indicou que passaram por tempos difíceis devido a uma demanda muito baixa em 2016 e 2017. Pelo contrário, as empresas médias parecem ter passado por tempos melhores apesar da crise económica, tendo a mediana aumentado de 88 para 92 trabalhadores.

Olhando para as províncias individuais, Nampula é a única província onde o número médio de trabalhadores aumentou, de 27 para quase 30.

Tabela 3.1: Dimensão média e mediana de empresas por dimensão da empresa e província

	Média		Mediana		Obs.
	2017	2011	2017	2011	
Micro	3.1	5.8	3	4	382
Pequena	21.4	31.4	20	25	103
Média	104.5	97.3	92	88	34
Maputo Cidade	17.5	21.1	4	7	141
Maputo Província	17.1	22.4	5	8	70
Gaza	8.6	13.6	2	4	48
Sofala	7.5	8.7	3	4	101
Manica	9.8	13.0	4	5	70
Nampula	29.6	27.0	6	6	51
Tete	11.9	16.0	2	7	38
Total	14	20	4	6	519

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Um total de 5.084 postos de trabalho foram perdidos nas indústrias manufactureiras que foram encontradas e estavam a operar em 2011 e 2017, um número que é descrito com mais detalhe na Secção 8. Enquanto as empresas entrevistadas empregavam 13.200 trabalhadores em 2009,

este número havia já diminuído para 11.300 em 2011 e diminuiu nos anos subsequentes. No período de 2015-17, a perda de empregos foi particularmente pesada, com quase 2.500 menos empregados em 2017 do que dois anos antes. As empresas que foram encontradas e fecharam entre 2011 e 2017 empregavam 4.376 pessoas.

A Tabela 3.2 mostra, na primeira coluna, o crescimento global (ou diminuição) da dimensão das empresas entre 2011 e 2017, segundo a categoria de dimensão em 2011, bem como em cada província. Na coluna 2, os números são transformados em taxas médias de crescimento anual e, finalmente, a coluna três mostra a taxa de crescimento de uma empresa mediana dentro da categoria. Como pode ser visto, a maioria das categorias registou um crescimento negativo no período, com a notável exceção das empresas na província de Sofala. No entanto, isso parece ser impulsionado por casos isolados, já que o crescimento médio na província é negativo. Gaza, a província de Maputo e Tete são especificamente atingidos com reduções de 23 a 35% em média. Conforme descrito anteriormente, muitos destes classificados como médios em 2011 agora são reduzidos em dimensão e pertencem às categorias pequenas ou micro em 2017.

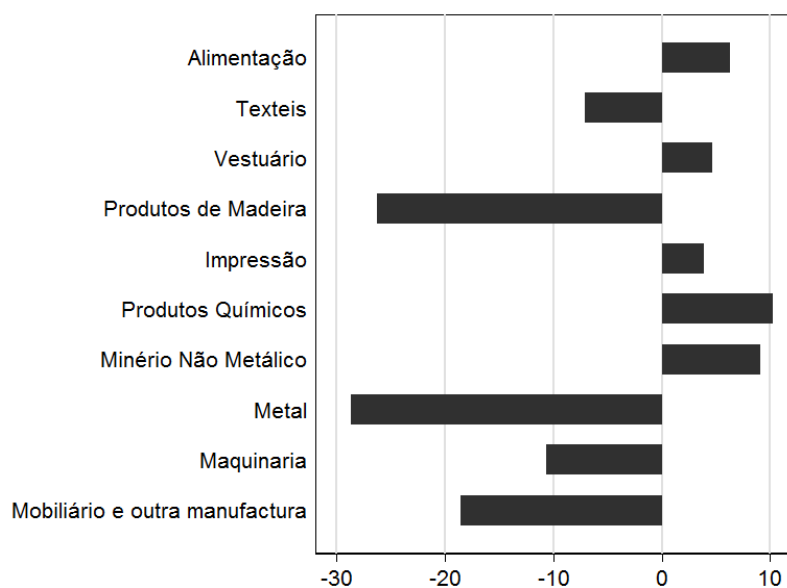
Tabela 3.2: Crescimento de empresas em mão-de-obra por dimensão e província

	Crescimento 2011-2017	Crescimento médio anual	Crescimento da Mediana	Observações
Micro 2011	-7%	-6%	-33%	352
Pequenas 2011	-7%	-7%	-30%	123
Médias 2011	-32%	-8%	-31%	44
Maputo Cidade	-9%	-5%	-33%	141
Maputo Província	-24%	-8%	-33%	70
Gaza	-35%	-12%	-60%	48
Sofala	17%	-4%	-20%	101
Manica	-8%	-5%	-25%	70
Nampula	-11%	-5%	-25%	50
Tete	-23%	-13%	-67%	38
Total	-10%	-6%	-33%	520

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

A imagem é mais variada se analisarmos as mudanças na dimensão da empresa por sector, na Figura 3.1. Em geral, as empresas dos sectores tradicionais da indústria manufactureira, como produtos de madeira, metal e mobiliário, reduziram acentuadamente nas suas dimensões, enquanto as empresas de outros sectores, tais como alimentos, produtos químicos e minerais não metálicos, registaram um aumento.

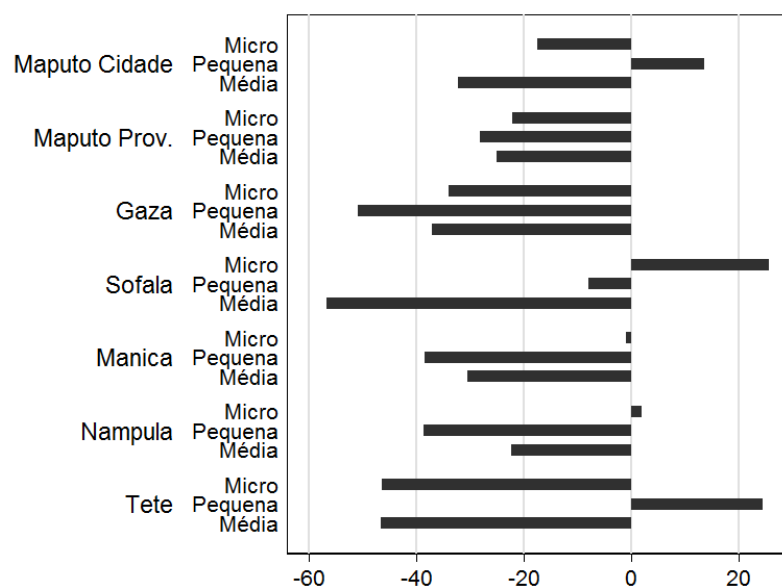
Figura 3.1: Crescimento de Empresas por sector



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Olhando para a dimensão das empresas nas províncias (Figura 3.2), as únicas categorias que aumentaram em dimensão foram pequenas empresas em Maputo Cidade, microempresas de Sofala e Nampula e pequenas empresas em Tete. Independentemente da dimensão e da província, todas as outras categorias diminuíram. As empresas médias em Sofala e pequenas empresas em Gaza estão entre as que diminuíram mais, entre 50 e 55%.

Figura 3.2: Crescimento de empresas por província e dimensão

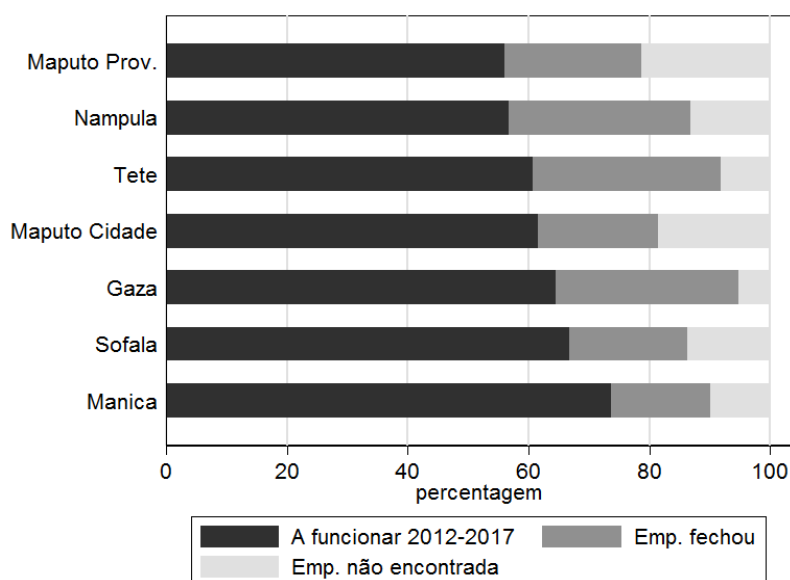


Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

3.2 Encerramento de Empresas

Em relação ao encerramento de empresas, a Figura 3.3 informa que em todas as províncias, pelo menos 15 por cento das empresas, que foram entrevistadas em 2011, não foram encontradas. A maioria das empresas que encerraram encontravam-se em Maputo Província e Maputo Cidade, enquanto as empresas menos encerraram em Gaza. Cerca de 70 por cento das empresas em Sofala e Manica foram rastreadas, enquanto este foi apenas o caso para 55 por cento na província de Nampula e Maputo. Note-se que a categoria 'empresas não encontradas' inclui empresas que fecharam e cujos proprietários haviam desaparecidos, bem como empresas que talvez nunca existissem e que se recusassem a participar da pesquisa.

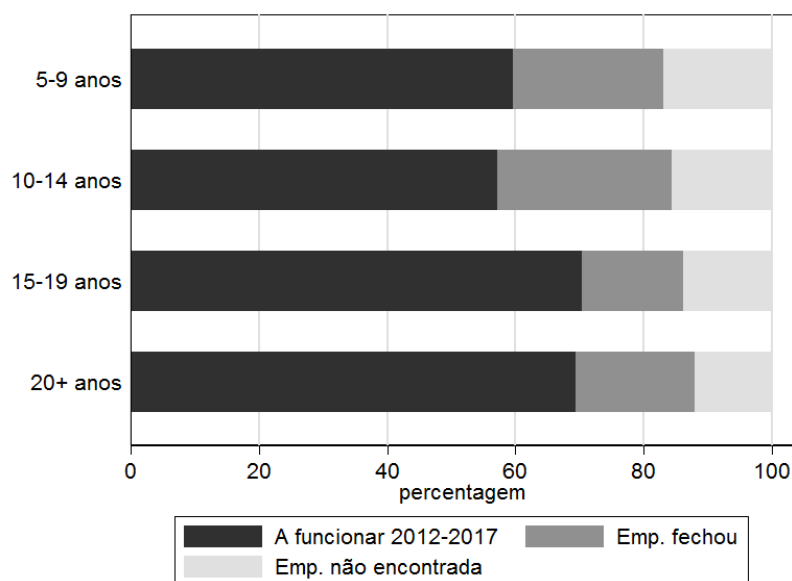
Figura 3.3: Continuidade das Empresas, por província



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

As empresas que estavam fechadas não pareciam ser de uma idade particular, mas havia um pouco mais de empresas jovens (5-14 anos) do que as empresas antigas (15-> 20) como pode ser visto na Figura 3.4.

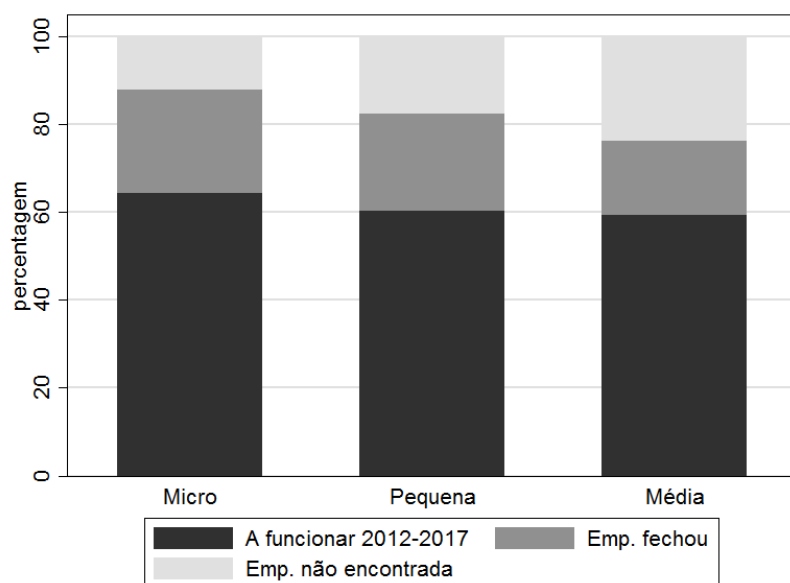
Figura 3.4: Continuidade das empresas, segundo a idade que tinham em 2012, *percentagem*



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

O número de empresas que fecharam aumentou ligeiramente com a dimensão respectiva, conforme demonstrado na Figura 3.5. Mais de 20% das empresas médias entrevistadas em 2011 fecharam desde aquele ano, enquanto cerca de 19% das pequenas e 10% das microempresas fecharam. A razão pela qual houve menos encerramentos de microempresas poderá ter sido que os proprietários de tais empresas muitas vezes não possuem outras oportunidades de emprego além da sua própria empresa. Assim, eles continuam operando, mesmo que seus negócios não estejam a funcionar bem. Muitos podem aplicar estratégias informais, como pagar seus empregados menos que o salário mínimo e não pagar impostos, enquanto é mais difícil para as empresas médias fazer uso destas práticas devido à dimensão e visibilidade.

Figura 3.5: Continuidade das empresas, segundo a dimensão, em percentagem



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Como sugerem as estatísticas descritivas, não é óbvio porquê algumas empresas persistiram, enquanto outras fecharam durante o intervalo entre as pesquisas. Uma maneira de analisar ainda mais o assunto é executar uma regressão probit sobre o encerramento de empresas usando as suas características na ronda de 2012 como variáveis independentes. Um modelo simples mostrado na Tabela 3.3 sugere que a dimensão, a idade ou o status formal da empresa não foram factores significativos ao tentar explicar o encerramento ou a sobrevivência. O modelo baseia-se em observações que foram encontradas em ambos os anos. Incluindo as empresas que não eram localizáveis não altera os resultados.

Tabela 3.3: Determinantes do encerramento da empresa

	(1)	(2)	(3)
Dimensão da empresa 2011	-0.002 (.002)	-0.002 (0.002)	-0.002 (0.002)
Idade da empresa 2011		-0.008 (0.005)	-0.008 (0.005)
Formal em 2012			0.040 (0.143)
Pseudo-R²	0.002	0.006	0.006
Observações	831	658	658

Nota: * $p < 0,10$, ** $p < 0,05$, *** $p < 0,01$. Probit. Variável dependente: encerramento da empresa = 1 se a empresa fechou as operações entre 2012 e 2017.

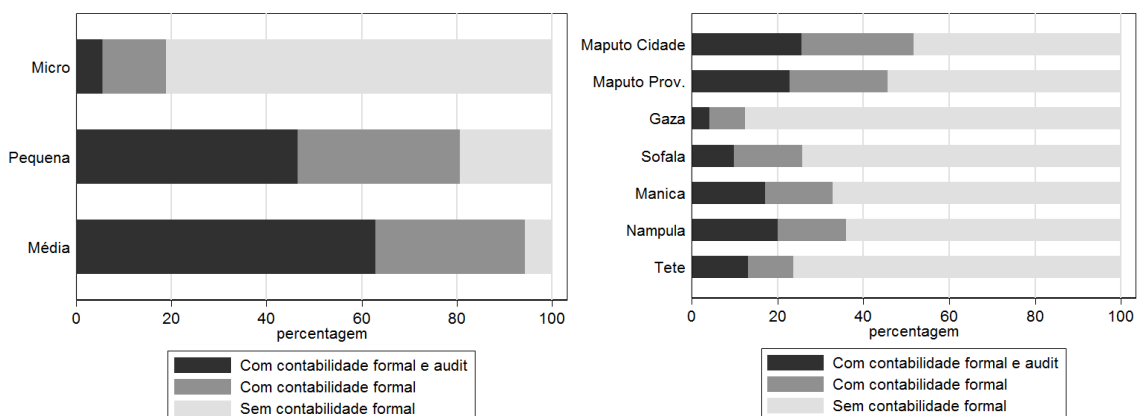
Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

4 Contas económicas

4.1 Contabilidade

A actividade de manter contas formais depende em grande parte da dimensão da empresa, como mostrado no painel esquerdo da figura 4.1. Enquanto cerca de 95 por cento das empresas médias operam com contabilidade formal (e 63 por cento usam auditores externos), menos de 20 por cento das microempresas mantêm contas formais. Olhando para a variação provincial revela que cerca de metade das empresas localizadas em Maputo Cidade mantêm contas formais seguidas de perto pelas de Maputo Província. Gaza é a província com a menor proporção de empresas que mantêm contas formais, com cerca de 12 por cento. Isso pode ser explicado em parte pelo facto de que uma grande parcela das empresas amostradas em Gaza serem microempresas.

Figura 4.1: Contas económicas por dimensão e província

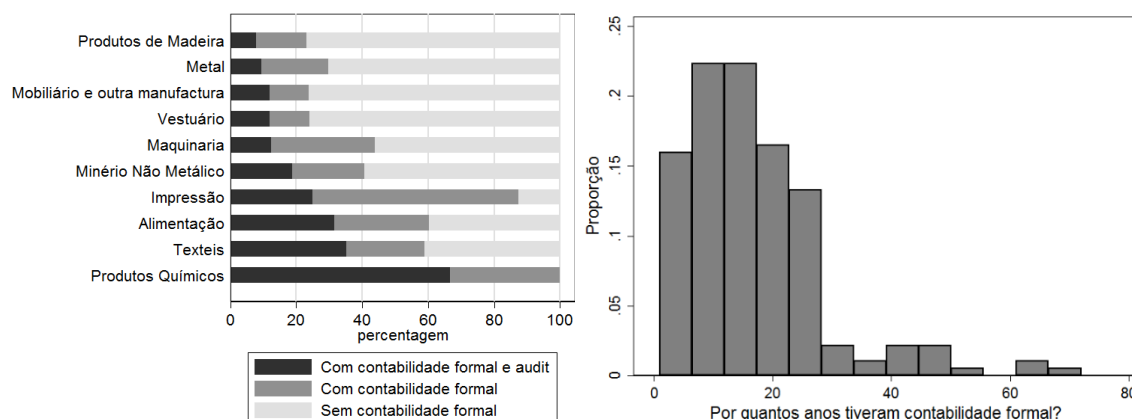


Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Ao observar os sectores individuais (painel esquerdo da Figura 4.2), descobrimos que as empresas que operam em sectores mais tradicionais, como produtos de madeira, metal, mobiliário e vestuário, são geralmente muito menos propensas a manter contas formais do que empresas com produção mais complicada no âmbito de sectores como os produtos químicos, têxteis, alimentos e impressão.

Em média, as 188 empresas da amostra que mantêm contas formais já o fazem há 17 anos, sendo 14 anos a mediana. O registo mais longo das contas formais ascende a 75 anos. Um histograma da distribuição de idade é mostrado no painel direito da Figura 4.2.

Figura 4.2: Contas formais por sector e ao longo do tempo



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Em 2017, 91 empresas mantiveram as contas formais e utilizam auditorias externas. Cerca do mesmo número manteve contas formais, mas não usaram auditores externos, o que representa um aumento muito pequeno de quatro empresas desde 2012. Entre as empresas que informam usar contas formais agora em 2016, 49 não o faziam em 2012, enquanto 45 empresas foram na outra direcção e pararam de manter as contas formais durante o período (Tabela 4.1).

Tabela 4.1: Mantém contabilidade formal?

		2012			Total
		Sim (auditoria externa)	Sim (sem auditoria externa)	Não	
2017	Sim (auditoria externa)	44	30	16	90
	Sim (sem auditoria externa)	28	35	33	96
	Não	19	26	283	328
	Total	91	91	332	514

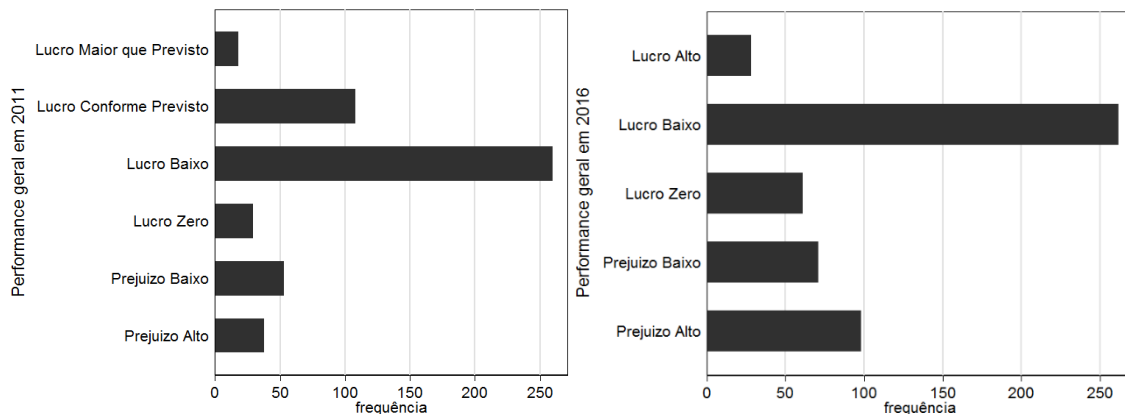
Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

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 em 2016 numa escala que ia de grandes prejuízos a grandes lucros. O mesmo foi feito na ronda anterior de pesquisa, embora os lucros tenham sido divididos em pequenos lucros, lucros esperados e lucros maiores do que o esperado como se pode ver na Figura 4.3. Em geral, uma proporção maior das empresas reportou prejuízos em 2016 do que em 2011. Quase 100 (20 por cento) das empresas afirmaram que registaram grandes prejuízos e cerca de 70 empresas tiveram pequenos prejuízos. Foram menos

as empresas que apresentaram prejuízos em 2011 e mais empresas que apresentaram lucros (386 contra 290 em 2016).

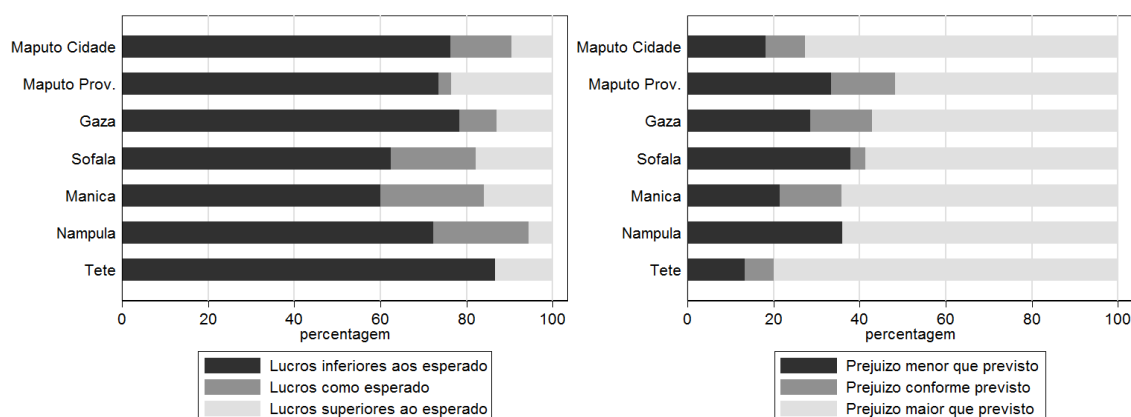
Figura 4.3: Desempenho da empresa em 2016 e 2011



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

A Figura 4.4 mostra a distribuição em 2017 dos lucros e perdas em comparação com as expectativas, por província. Em ambos os casos, os gráficos apenas incluem empresas que apresentaram lucros ($n = 290$) e perdas ($n = 169$), respectivamente. A imagem geral é que os lucros foram menores do que o esperado e as perdas foram maiores do que o esperado.

Figura 4.4: Lucros (para aquelas que reportaram lucros) ou perdas (para aquelas que reportaram perdas) em comparação com expectativas, por província

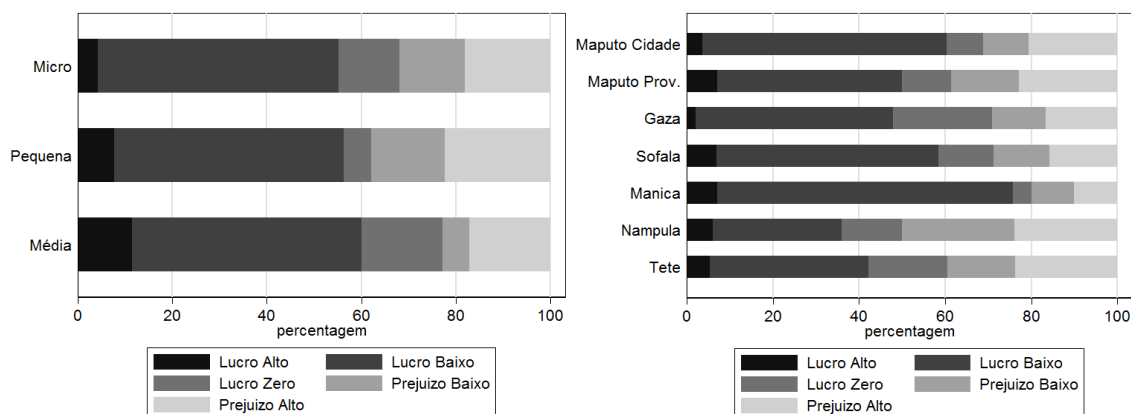


Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Das sete províncias apresentadas na amostra, Tete e Nampula parecem ter sido as mais afectadas pelo clima económico negativo, com apenas cerca de 40 por cento das empresas a reportarem qualquer lucro. Tete também teve a maior ocorrência de lucros menores do que o

esperado e perdas maiores do que o esperado. As empresas de Manica (75 por cento das empresas), de Maputo Cidade (60 por cento) e de Sofala (58 por cento) eram as mais propensas a reportar lucros. As microempresas foram as menos propensas a registrar grandes lucros e as empresas médias as mais propensas. No entanto, as diferenças de desempenho percebido entre os três grupos de dimensões não foram substanciais (Figura 4.5).

Figura 4.5: Desempenho de empresas por dimensão e província



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

As empresas sem contas formais também foram questionadas sobre os lucros e perdas anuais. Muitas não conheciam o valor dos produtos vendidos durante um ano, mas conseguiram estimar este valor quando era discriminado em meses. Para aqueles que também não conheciam o valor mensal, os enumeradores perguntaram quantos produtos eram vendidos por semana, quanto valiam e depois ajudaram os proprietários da empresa a calcular os valores mensais e anuais.

4.3 Principais indicadores económicos

O IIM 2017 contém informações detalhadas sobre indicadores económicos fundamentais para todas as 523 empresas registadas no banco de dados. Para as empresas que não mantêm contas económicas formais, os números foram estimados, baseados em perguntas de apoio dirigidas aos proprietários ou gestores de empresas. A este respeito, importa ressaltar que todos os enumeradores eram recém-graduados ou finalistas em contabilidade, gestão ou economia, e foram seleccionados com base na sua capacidade de especificar correctamente os dados das contas económicas. Em comparação, poucas empresas na amostra (cerca de 30) registaram dados fiáveis em 2012, de modo que as principais tabelas 4.2 e 4.3 se concentram em números para 2015 e 2016. Para os anos anteriores, reportamos ao relatório IIM 2012.

Para poder comparar os valores ao longo do tempo e do espaço, os números reportados são deflacionados temporariamente e espacialmente usando os dados de inflação mais recentes do Instituto Nacional de Estatística Moçambiques (INE), bem como o Inquérito Orçamental Familiar (IOF) 2007/08. Os números são deflacionados usando um índice que usa Maputo Cidade em 2010 como ponto de referência. Os ponderadores espaciais são construídos a partir do inquérito IOF, com base no qual a inflação temporal é calculada desde 2010 pelo INE.

A Tabela 4.2 inclui todas as observações na base de dados, excepto para o 1% superior e inferior de cada variável, uma vez que a sua inclusão poderia levar a um enviesamento provocado por *outliers*.

Em geral, pode-se concluir que 2015 foi um ano de crise para as pequenas e médias empresas no sector de manufactura moçambicano, com uma recuperação acontecendo em 2016, enquanto para as microempresas 2016 parece ser pior do que 2015, tanto em termos de valor acrescentado, lucro bruto e capital próprio.

Numa análise ao nível das províncias, algumas regiões viram um grande aumento da actividade de 2015 a 2016: Maputo Cidade, Maputo Província e Sofala registaram um grande crescimento global no valor acrescentado e lucros. As restantes províncias registaram pequenas diminuições. Da mesma forma, alguns sectores, em média, apresentaram boas taxas de crescimento, enquanto a maioria estagnou. Os sectores com maior crescimento do valor acrescentado foram os sectores de alimentos e metais. O maior declínio ocorreu no sector dos minerais não metálicos.

Tabela 4.2: Principais indicadores económicos, sem outliers, Milhões de MT (Maputo 2010 = 100)

	Valor acrescentado		Lucro bruto		Capital Próprio	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Micro 2017	0.53	0.39	0.38	0.22	1.30	1.46
Pequena 2017	4.18	8.19	2.41	5.19	12.9	14.6
Média 2017	12.5	36.0	6.19	29.4	16.2	16.9
Maputo Cidade	2.67	6.30	1.70	4.56	5.74	6.45
Maputo Prov.	2.68	7.17	1.14	4.90	9.69	8.02
Gaza	1.52	1.38	0.81	1.14	1.38	3.15
Sofala	0.81	2.85	0.59	2.47	0.13	0.39
Manica	1.12	1.22	0.56	0.37	1.68	1.91
Nampula	1.79	1.56	1.36	1.18	5.05	7.60
Tete	1.08	1.10	0.37	0.93	6.72	7.52
Alimentos e Bebida	3.68	7.22	2.13	5.84	4.45	7.98
Têxteis	3.64	4.14	2.42	3.04	2.94	3.32
Vestuário	0.28	0.25	0.04	0.02	0.29	3.77
Produtos de Madeira	1.13	1.24	0.74	0.76	1.73	1.89
Impressão	0.98	1.09	0.15	0.34	2.40	3.05
Produtos químicos	9.00	10.9	5.66	6.61	2.61	6.30
Minerais não metálicos	3.05	2.91	2.01	1.21	4.17	5.19
Metal	1.23	5.48	0.70	4.62	2.51	2.46
Máquinas	1.38	2.10	0.43	0.86	2.46	2.67
Mobiliário e outros	0.95	1.73	0.23	0.59	1.49	1.07
Total	1.66	3.07	0.95	2.18	2.29	2.90

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Uma questão interessante a ser observada é se as mudanças de 2015 a 2016 levaram a mudanças na remuneração do trabalho e do capital. Uma maneira de fazer isso é dividir salários e lucros brutos por valor acumulado para os diferentes anos. Como pode ser visto no quadro 4.3, os salários parecem ter aumentado em relação ao valor acumulado enquanto os lucros brutos diminuíram ou permaneceram inalterados.

Tabela 4.3: Remuneração do trabalho e do capital

	Salários / Valor acrescentado		Lucro bruto / Valor acrescentado	
	2015	2016	2015	2016
Micro 2017	0.94	1.64	0.57	0.31
Pequena 2017	0.88	1.14	0.52	0.39
Média 2017	0.76	1.01	0.41	0.41
Total	0.92	1.50	0.55	0.33

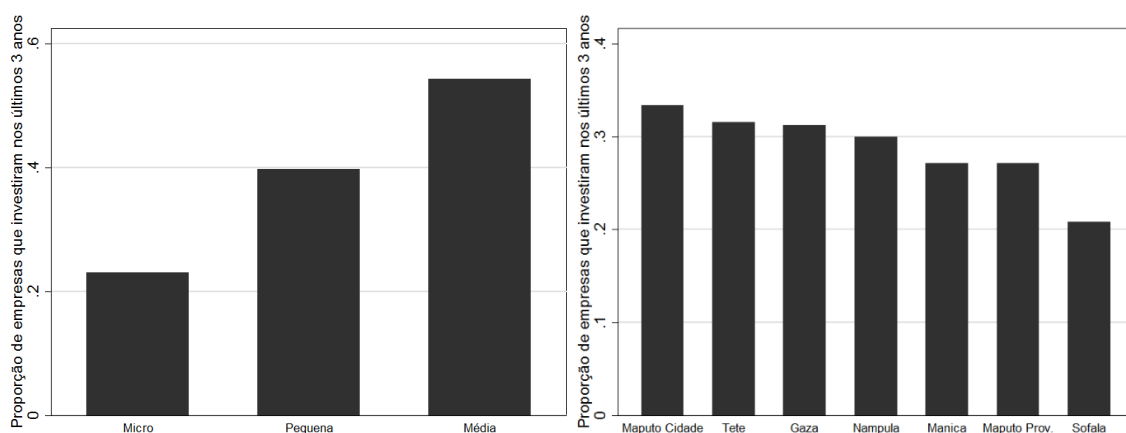
Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

4.4 Investimentos

A propensão em investir depende da dimensão da empresa. As empresas maiores são mais propensas a investir do que as menores, como mostrado na Figura 4.6. Curiosamente, a

proporção das empresas que fizeram qualquer investimento durante os três anos anteriores é muito estável em todas as províncias. No entanto, Sofala destaca-se com apenas cerca de 20 por cento das suas empresas a terem realizado investimentos em comparação com cerca de 30 por cento na maioria das outras províncias.

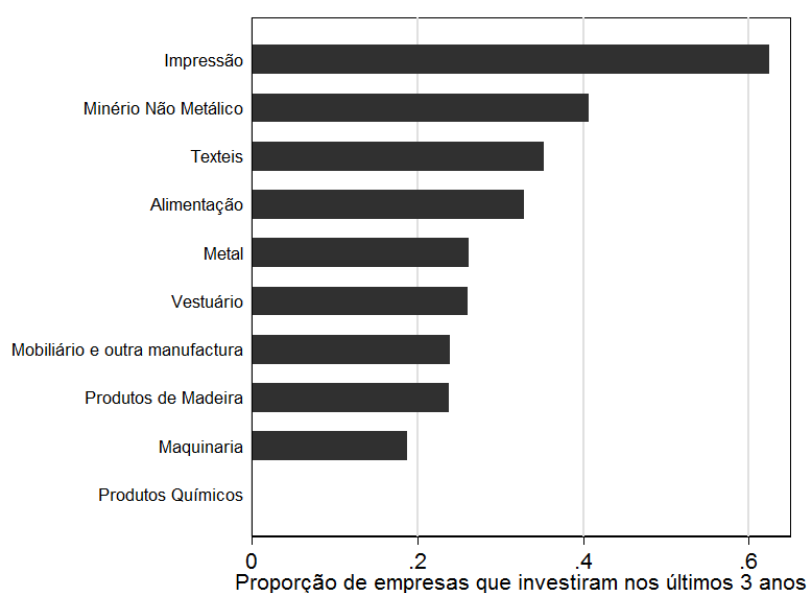
Figura 4.6: Investimentos por dimensão e província



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

O sector de Impressões é o sector com maior proporção de empresas que realizaram investimentos nos últimos três anos (62 por cento). Encontramos os sectores mais tradicionais, como vestuário, mobiliário e madeira na parte inferior da distribuição, enquanto maquinaria e produtos químicos (0) são os sectores com menos investimentos (Figura 4.7).

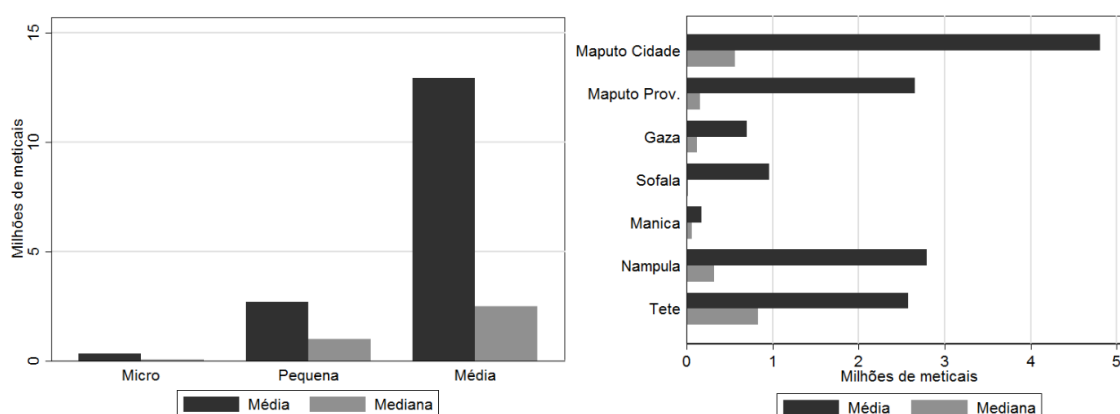
Figura 4.7: Investimentos por sector



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Ao analisar a extensa margem de investimentos, ou seja, o montante investido nos últimos três anos, surge um padrão semelhante. As empresas maiores são mais propensas a investir e investem desproporcionalmente mais do que as pequenas empresas. Ao analisar a distribuição provincial, os montantes variam muito mais do que a probabilidade de fazer investimentos. Isso, naturalmente, pode reflectir em parte a quantidade de empresas maiores dentro das diferentes províncias.

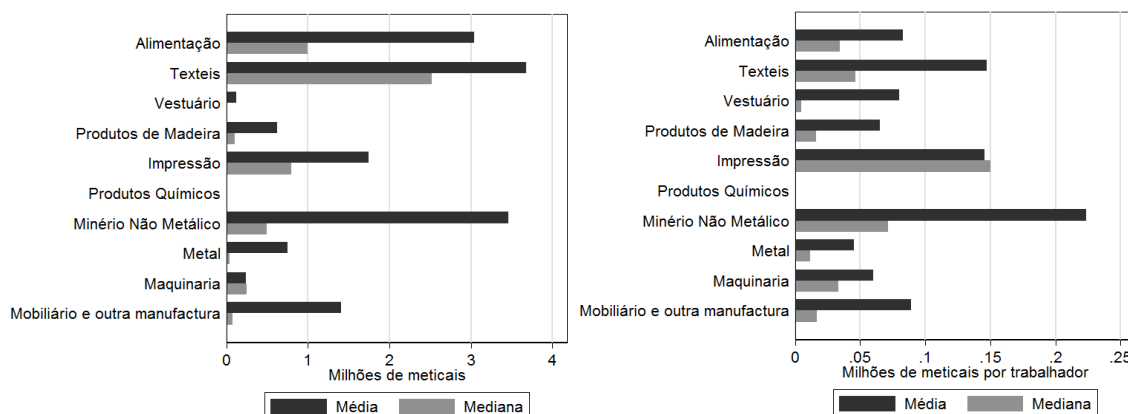
Figura 4.8: Valor do investimento por dimensão e província, média e mediana



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

O sector têxtil parece investir mais em termos de valores médios e medianos de investimento, seguidos de alimentos e minerais não metálicos. Os menores montantes investidos são encontrados entre empresas nos sectores de vestuário, madeira, produtos químicos, metais e maquinaria, conforme mostrado no painel esquerdo da Figura 4.9. O painel à direita mostra os montantes de investimento por trabalhador a tempo inteiro, e uma imagem similar, ainda moderada, emerge.

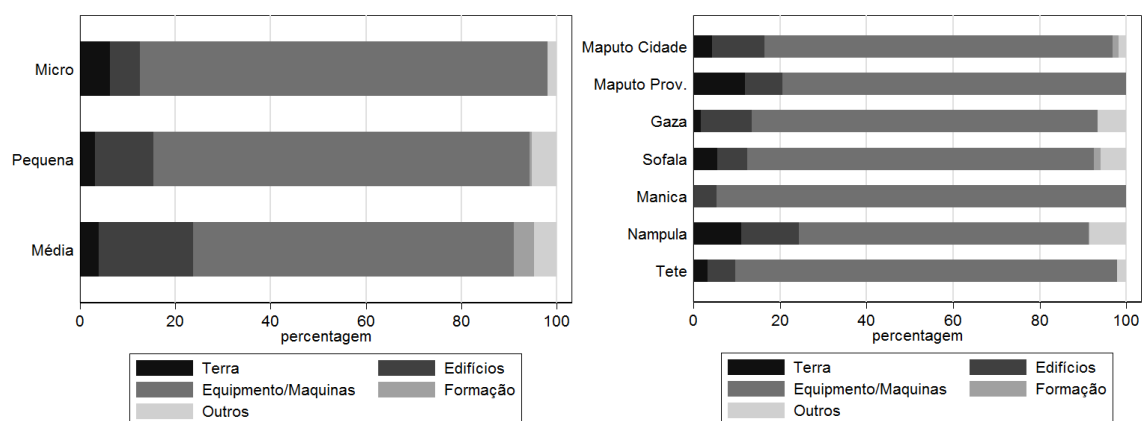
Figura 4.9: Valor do investimento por sector, média e mediana



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Entre os investimentos reportados nos últimos 3 anos, mais de 80% foram destinados a equipamentos e maquinaria, com edifícios e terra em segundo e terceiro lugares. Os investimentos em formação são muito limitados e quase exclusivos às empresas médias. As pequenas e médias empresas geralmente investem mais em edifícios e outros tipos de investimentos, enquanto as microempresas gastam mais de 85% em equipamentos e máquinas. Em todas as províncias, o padrão de investimento é bastante semelhante. No entanto, pode ser interessante que, em Gaza e Manica, quase nenhuma empresa investiu em terras em comparação com cerca de 10% na província de Nampula e Maputo (Figura 4.10). Isso poderia reflectir que as cidades são mais rurais, que a amostra nestas províncias continha menos empresas exigentes da terra, ou que eles escolheram apenas (eventualmente) melhorar suas instalações em vez de expandi-las.

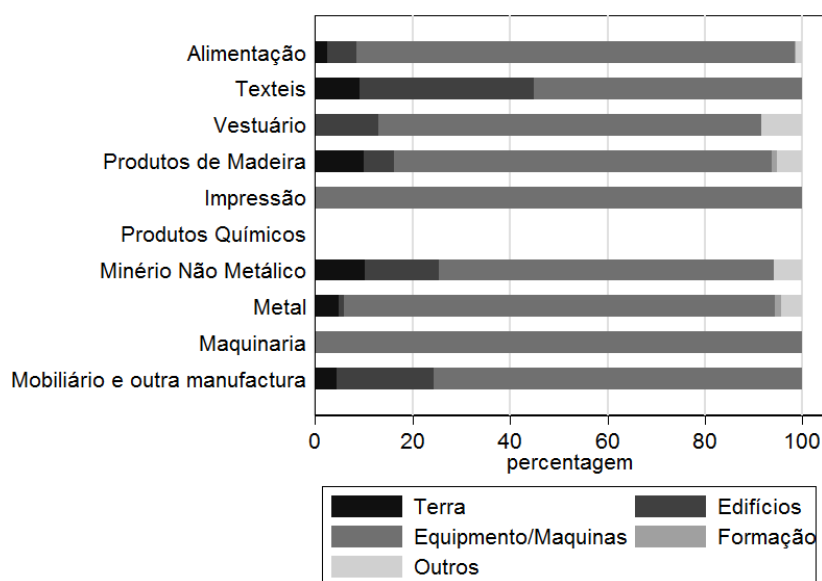
Figura 4.10: Tipos de investimentos dimensão da empresa e por província



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Existem algumas diferenças em termos de tipo de investimento por sector (Figura 4.11). Por exemplo, as empresas pertencentes aos sectores de impressão e máquinas apenas investiram em equipamentos, enquanto quase metade das empresas de investimento no sector têxtil reportaram investimentos em terrenos e edifícios, o que poderia ser um indicador de expansão.

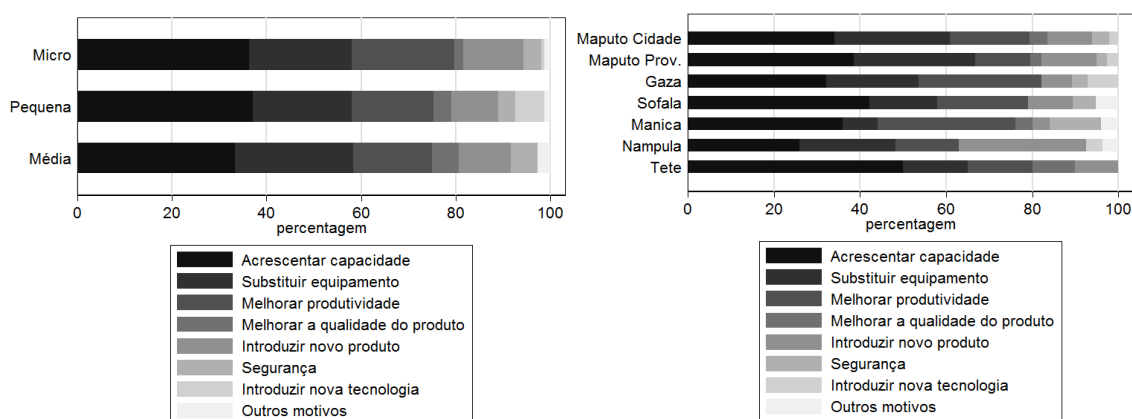
Figura 4.11: Tipos de investimentos por sector



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Quando as empresas foram questionadas sobre as razões do investimento, elas poderiam escolher entre as seguintes categorias: acrescentar capacidade, substituir equipamento, melhorar a produtividade, melhorar a qualidade do produto, introduzir novo produto, segurança, introduzir nova tecnologia e "outros". Os inquiridos poderiam escolher mais de uma resposta. Quando compiladas, a distribuição de respostas revelou-se surpreendentemente similar em categorias de dimensão empresarial. Entre 30 e 35 por cento das opções seleccionadas foram "acrescentar capacidade", 20 por cento "substituir equipamento", 15-20 por cento "melhorar a produtividade", 10-15 por cento "introduzir novo produto" e o restante 10 por cento foram divididos entre as outras categorias. Curiosamente, nenhuma empresa média pretendia introduzir uma nova tecnologia, e as microempresas eram, em geral, mais propensas a afirmar que queriam melhorar a produtividade.

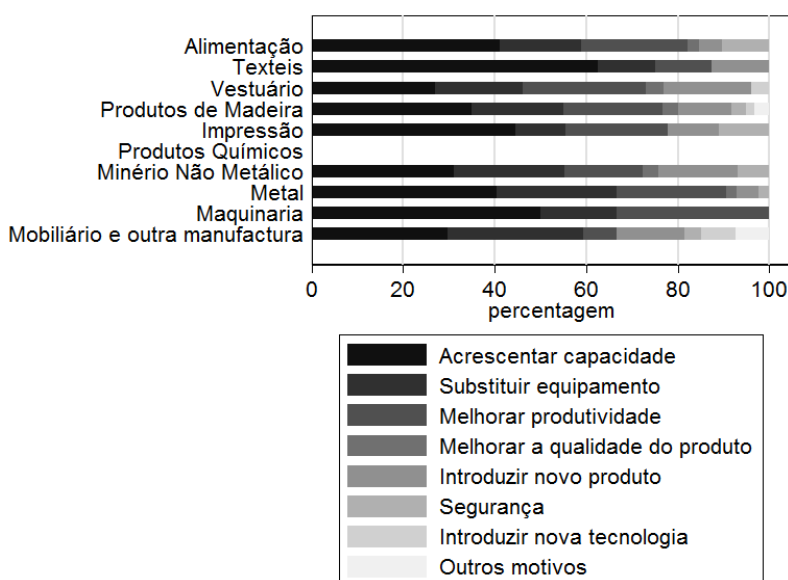
Figura 4.12: Propósito de investimento por dimensão empresarial e província



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Não há padrões claros quando se olha para a finalidade dos investimentos nas províncias ou sectores (Figura 4.12 e 4.13). No entanto, as empresas em Gaza e Manica parecem mais empenhadas no aumento da produtividade do que na maioria das outras províncias; cerca de 30% das respostas dadas nestas duas províncias seleccionaram esta opção.

Figura 4.13: Propósito de investimento por sector

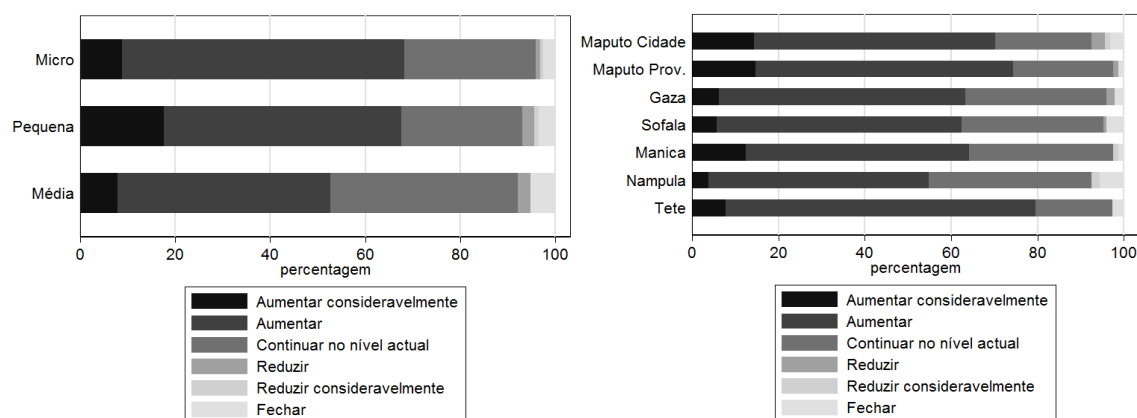


Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Quando questionados sobre seus planos, as empresas podem indicar que pretendem aumentar consideravelmente, aumentar, continuar na dimensão actual, reduzir, reduzir consideravelmente ou fechar. Mais de metade das empresas na amostra pretende aumentar de dimensão no futuro, e isso é mantido para todas as categorias de dimensão e em todas as

províncias. Parece ser os proprietários de empresas médias que foram mais pessimistas sobre os futuros desenvolvimentos das suas empresas. Por outro lado, as pequenas empresas ficaram mais optimistas quanto às possibilidades de aumentar consideravelmente as suas operações, com cerca de 17% das empresas escolher esta opção. Analisando a distribuição no painel direito da Figura 4.14, as empresas localizadas em Tete foram mais propensas a planificar uma expansão (quase 80 por cento), enquanto as de Nampula foram menos prováveis (55 por cento). Isso pode ser causado pelo facto de Tete ter recentemente registado um grande impulso económico devido ao sector da mineração, que, segundo relatos em 2017 já mostrava sugestões de uma recuperação da dinâmica económica.

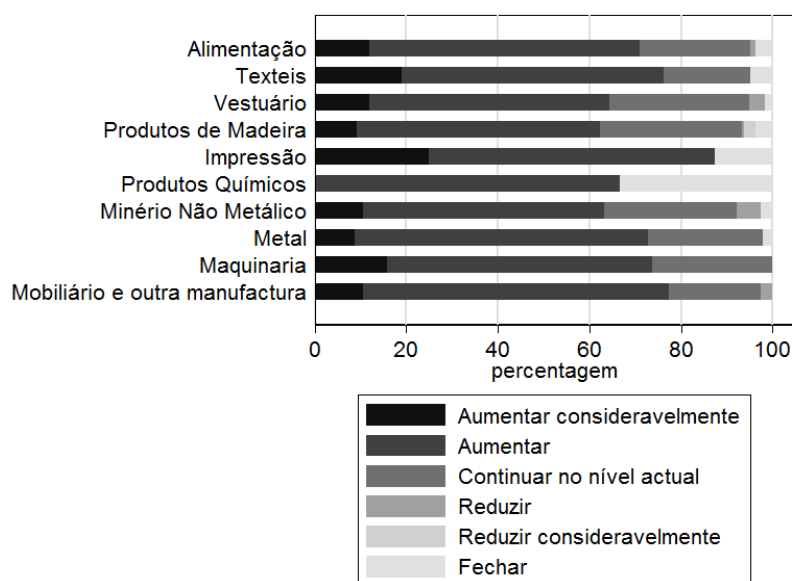
Figura 4.14: Planos de investimento por dimensão empresarial e província



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Como nos gráficos que mostram os investimentos reais, os sectores de impressão, têxtil e máquinas são aqueles em que a maioria das empresas pretendem aumentar consideravelmente a sua dimensão (Figura 4.15). Os sectores mais tradicionais, como madeira e têxtil, eram menos propensos a planificar um aumento de dimensão, embora essa fosse a intenção de mais de metade das suas empresas.

Figura 4.15: Planos de investimento por sector



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

4.5 Insumos e fornecedores

Uma série de perguntas do inquérito refere-se à cadeia de fornecimento. Nove delas são ilustradas na Tabela 4.4. através da proporção de empresas em cada categoria (linhas) respondendo positivamente (confirmando) a questão.

As primeiras questões perguntam se a quantidade e a qualidade dos insumos são satisfatórias. Em geral, 79 e 87 por cento das empresas disseram 'sim', respectivamente. No entanto, na província de Tete, a quantidade muitas vezes parece ser um problema (63 por cento), e a qualidade parece mais baixa em Sofala (79 por cento). Em todos os sectores, muitas vezes falta quantidade nos sectores de madeira e químicos (67 por cento), e a falta de qualidade é sentida nos sectores têxtil (78 por cento) e dos produtos de madeira (81 por cento). Um número relativamente alto de empresas (53 por cento) informou, que por vezes, ficaram sem estoque de insumos. Isto é mais provável que aconteça em Sofala (63 por cento) e menos provável em Gaza (35 por cento). Isso, juntamente com a informação sobre a qualidade de insumo, sugere que haja problemas sérios de insumo em Sofala. Maputo e Matola estão no meio da distribuição com 50-56 por cento.

A proporção das empresas que compram insumos através de comércio electrónico é de 5% para microempresas, 13% para pequenas empresas e 35% para empresas médias.

Alguns sectores são mais propensos a ficar sem estoque de insumos do que outras. Por exemplo, nos sectores de madeira, impressão e minerais não metálicos, cerca de dois terços das empresas informaram que às vezes ficaram sem estoque.

Tabela 4.4: Insumos e fornecedores

	Quantidade de Insumo OK	Qualidade de insumo OK	Negocia preço com fornecedor	Compara preço e qualidade	Alguma vez ficou sem estoque de insumos	Fácil encontrar fornecedor alternativo	Valoriza a conduta do fornecedor	Compra insumos pela internet	Compra insumos a crédito
Micro 2017	78%	85%	84%	87%	53%	80%	80%	5%	19%
Pequena 2017	81%	91%	77%	83%	50%	70%	89%	13%	47%
Média 2017	83%	97%	94%	94%	54%	80%	91%	34%	40%
Maputo Cidade	84%	90%	82%	87%	50%	81%	84%	7%	33%
Maputo Província	79%	87%	84%	90%	56%	81%	84%	11%	37%
Gaza	85%	92%	88%	92%	35%	75%	81%	6%	29%
Sofala	73%	79%	92%	92%	63%	84%	81%	7%	19%
Manica	74%	83%	83%	77%	54%	79%	79%	9%	10%
Nampula	88%	94%	70%	74%	46%	68%	86%	14%	26%
Tete	63%	87%	79%	95%	55%	55%	84%	11%	26%
Alimentos e Bebida	82%	90%	71%	78%	51%	90%	86%	5%	23%
Texteis	94%	94%	71%	59%	24%	76%	94%	12%	47%
Vestuário	80%	78%	88%	96%	48%	86%	78%	0%	10%
Produtos de Madeira	67%	81%	90%	91%	63%	71%	76%	8%	21%
Impressão	100%	88%	88%	63%	63%	75%	100%	25%	50%
Produtos Químicos	67%	100%	100%	100%	33%	100%	100%	67%	67%
Minerais não Metálicos	78%	91%	91%	91%	66%	88%	91%	13%	31%
Metal	83%	94%	80%	86%	49%	79%	77%	4%	23%
Maquinaria	75%	94%	81%	81%	31%	56%	69%	19%	31%
Mobiliário e outros	82%	82%	79%	88%	54%	81%	90%	4%	19%
Total	79%	87%	83%	87%	53%	78%	83%	9%	26%

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

4.6 Produtividade

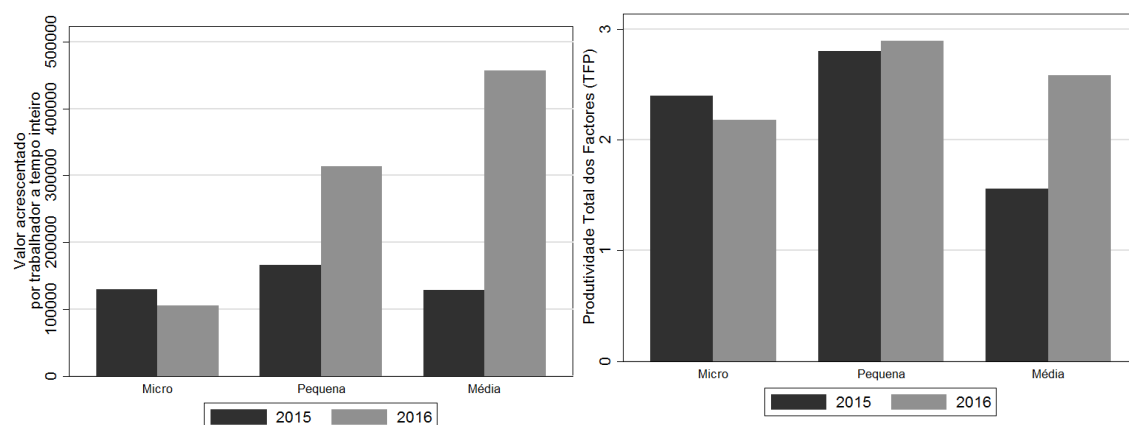
Nesta secção, consideramos duas diferentes definições de produtividade: Valor acrescentado por trabalhador a tempo inteiro e produtividade total dos factores (TFP). Ambas as medidas são calculadas utilizando as contas económicas temporal e espacialmente deflacionadas, tendo os *outliers* sido removidos. A TFP é determinada como o residual de uma regressão com (o logaritmo do) valor acrescentado como variável do lado esquerdo e (o logaritmo dos) activos e dimensão da empresa no lado direito, no lugar de capital e mão-de-obra, respectivamente.

Com referência à Figura 4.16, os grandes ganhos ocorridos entre as empresas médias entre 2015 e 2016 podem ser atribuídos em grande parte ao crescimento da produtividade. Para este grupo

de empresas, a produtividade, medida pelo valor acumulado por trabalhador a tempo inteiro, mais do que duplicou e aumentou cerca de 75% quando medida como TFP. Também as pequenas empresas registaram um aumento na produtividade, enquanto o inverso é verdadeiro para as microempresas.

As empresas maiores geralmente não parecem ser muito mais produtivas do que as menores, embora a tendência aparente ir na direcção de uma maior produtividade do trabalho em 2016.

Figura 4.16: Produtividade por dimensão empresarial em 2015 e 2016

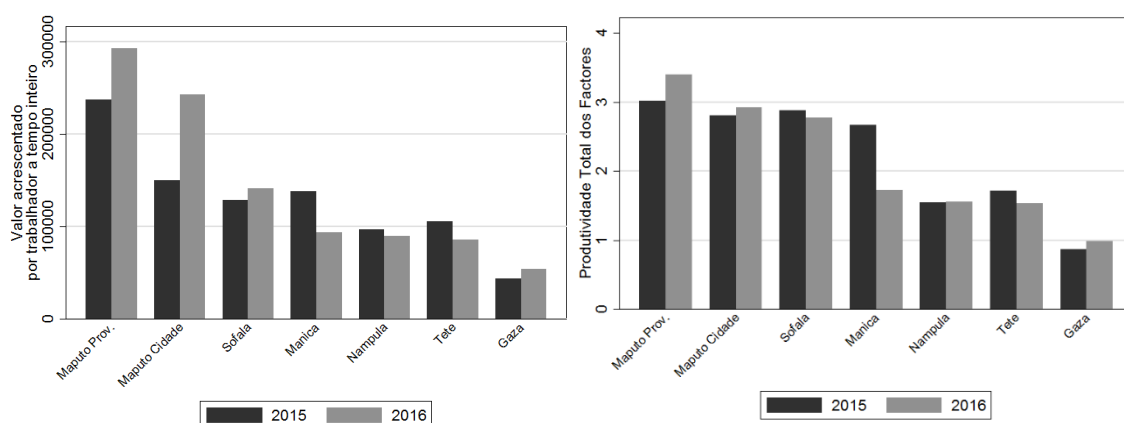


Nota: A produtividade do trabalho é definida como o valor acrescentado dividido pela dimensão da empresa. A TFP é definida como o residual numa estimativa da função de produção

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Observando as províncias na Figura 4.17, surgem grandes diferenças na produtividade. Os trabalhadores em Maputo Província adicionam quase MT300,000 do valor por ano (em preços constantes de Maputo em 2010) em comparação com apenas cerca de MT100,000 em Tete e Nampula, e, logo abaixo, de MT50,000 na província de Gaza. Ademais, vale a pena notar que, enquanto a produtividade (em termos de produtividade do trabalho e TFP) tenham aumentado em Maputo Cidade e Maputo Província, estagnou ou diminuiu em todas as outras províncias (Manica registou a maior queda). Isso pode ser parcialmente explicado pela composição sectorial diferente da indústria manufactureira em cada província.

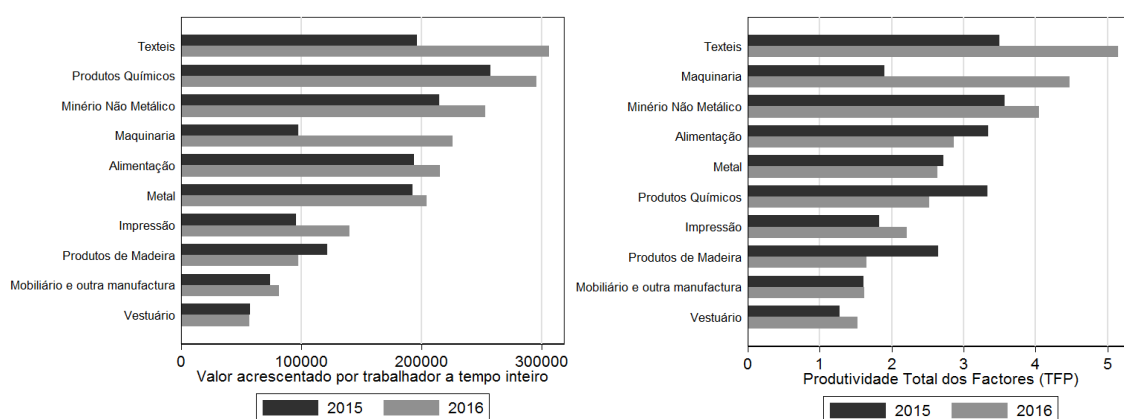
Figura 4.17: Produtividade por província



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Os sectores mais produtivos incluem têxteis, produtos químicos e minerais não metálicos, que são mais prevalentes nas províncias de Maputo Cidade, Maputo Província e Sofala. As empresas que produzem máquinas viram um grande aumento de 2015 a 2016 e agora estão entre as mais produtivas de acordo com as duas definições de produtividade. No outro extremo da escala, encontramos sectores mais tradicionais como o vestuário, mobiliário, madeira e (algo surpreendentemente) o sector de impressão. O maior declínio na produtividade entre os dois anos ocorreu entre os trabalhadores do sector dos produtos de madeira (Figura 4.18).

Figura 4.18: Produtividade por sector



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

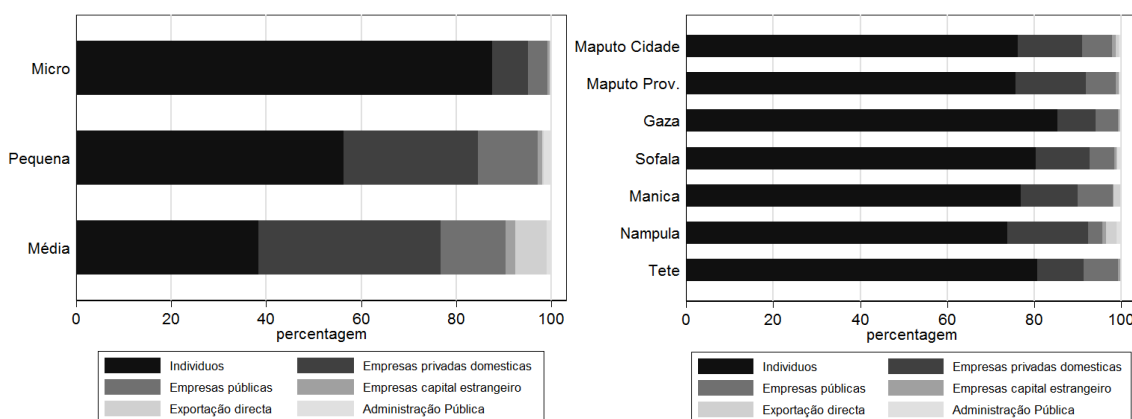
5 Vendas e comércio

Esta secção investiga onde, o que e a quem vendem as empresas, se elas exportam e como tomam decisões sobre as vendas. Algumas estatísticas sobre impostos e relações com autoridades também são apresentadas.

5.1 Vendas

A Figura 5.1 mostra a quem as empresas vendem seus produtos. As microempresas vendem esmagadoramente para indivíduos, enquanto este grupo de clientes constitui apenas cerca de 50 por cento para pequenas empresas e menos de 40 por cento para empresas médias. Para o último grupo, cerca da mesma percentagem das vendas vai para empresas privadas domésticas, enquanto as empresas públicas são o terceiro maior cliente. Apenas as empresas médias reportaram vender produtos via exportação directa. Olhando através das províncias, não há muita variação, com entre 70 e 80 por cento das vendas a ir para indivíduos. As exportações são descritas em mais detalhe na Secção 5.2

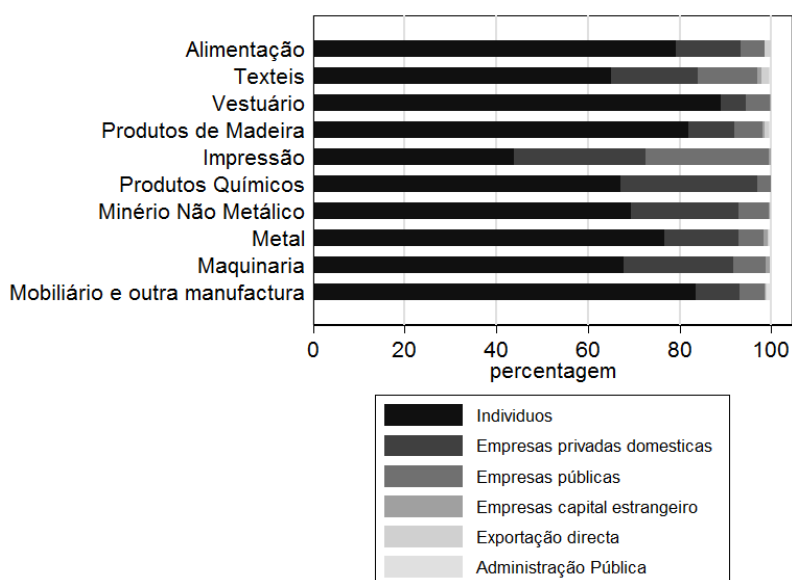
Figura 5.1: Grupos de clientes por dimensão e província



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Quando se divide por sector (como mostrado na figura 5.2), é evidente que os sectores de impressão, têxteis, produtos químicos, minerais e máquinas vendem menos para clientes particulares (indivíduos) que os outros sectores, ainda que mais de metade das vendas vá para estes (excepto no caso da impressão). No outro extremo da escala, quase 90 por cento das empresas do sector de vestuário vende principalmente para indivíduos.

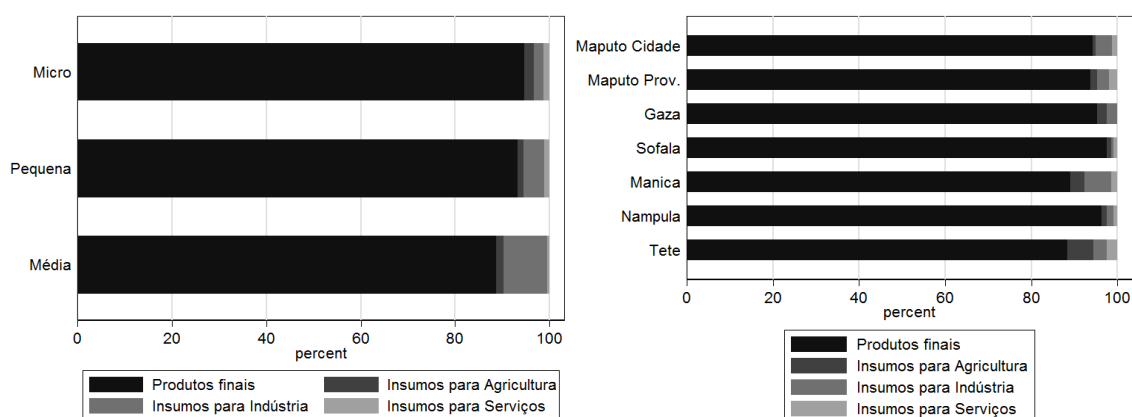
Figura 5.2: Grupos de clientes, por sector



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Quando perguntado sobre o tipo de produto que as empresas vendem, cerca de 95% disseram produtos acabados. A proporção das empresas que produzem bens intermediários é maior nas empresas médias (cerca de 10%), conforme observado na Figura 5.3.

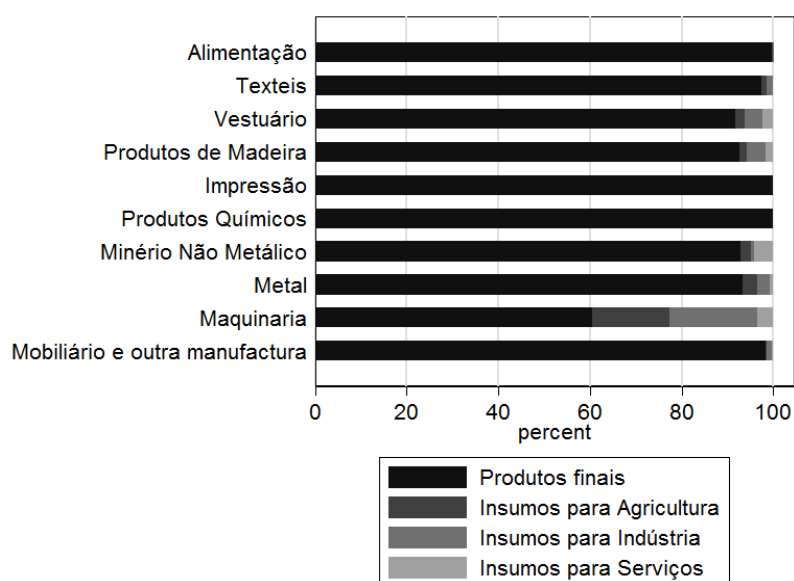
Figura 5.3: Tipo de produto vendido por dimensão e província



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Não surpreendentemente, o sector onde as empresas têm maior probabilidade de vender bens intermediários é o sector de máquinas onde cerca de 40% das empresas vendem produtos intermediários para produção na agricultura, indústria e serviços (Figura 5.4).

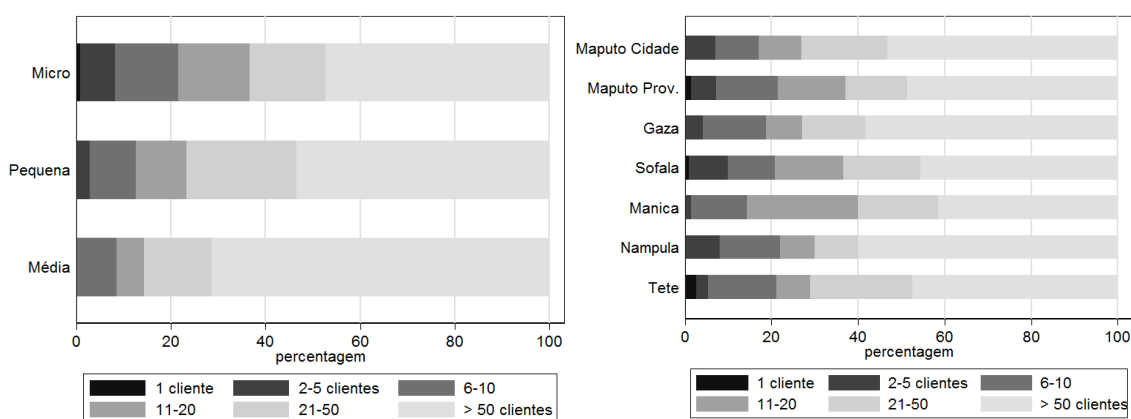
Figura 5.4: Tipo de produto vendido por sector



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

As empresas maiores geralmente têm mais clientes do que as mais pequenas; no entanto, metade das microempresas na amostra tem mais de 50 clientes. Outras categorias (2-5, 6-10, 11-20, 21-50) são uniformemente representadas com 10-15% correspondentes a cada uma. Olhando através das províncias, as empresas em Nampula são mais propensas a ter mais de 50 clientes, seguidos de perto por Gaza. As empresas em Manica, Maputo Província e Tete têm geralmente menos clientes, mas o padrão não é muito sistemático (Figura 5.5).

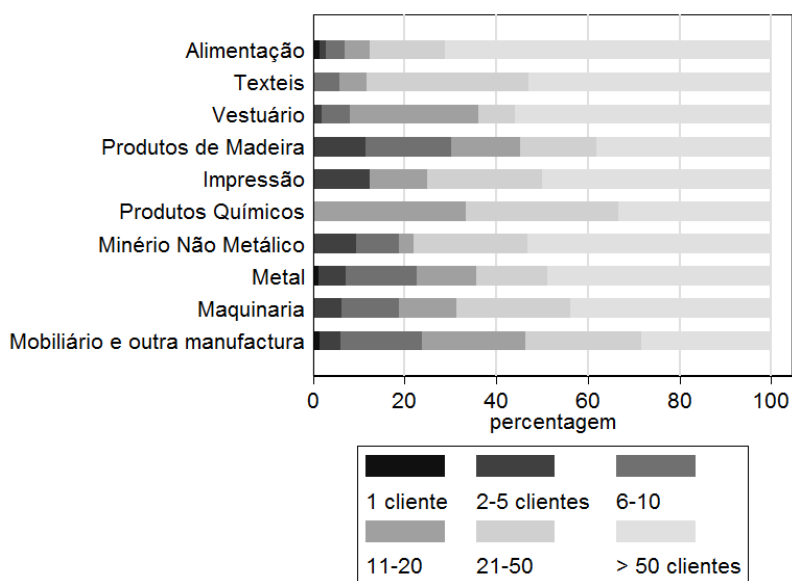
Figura 5.5: Número de clientes por dimensão e província



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

A Figura 5.6 mostra que o número de clientes que uma empresa informa varia substancialmente por sector. As empresas nos sectores químico e têxtil geralmente têm muitos clientes, enquanto as empresas de madeira e mobiliário têm o menor número de clientes. Isso corresponde ao facto de que a maioria das empresas destes sectores serem microempresas e possuírem um ciclo de produção mais longo, maioritariamente personalizado, desde o desenho até à entrega.

Figura 5.6: Número de clientes por sector

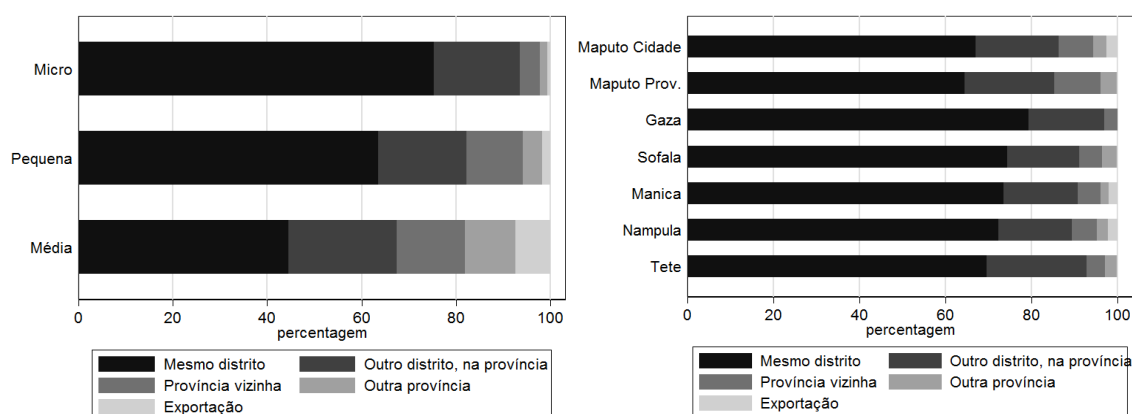


Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Onde vendem as empresas os seus produtos? Como seria de esperar, isso novamente depende da dimensão da empresa. Noventa por cento das microempresas vende apenas no seu próprio distrito ou noutro distrito da mesma província. Em comparação, este número é de cerca de 80 por cento para pequenas empresas e cerca de 65 por cento para empresas médias. Menos de 10% das empresas médias exportam, sendo o número insignificante para pequenas e microempresas. A probabilidade de uma empresa vender para distritos e outras províncias que não sejam a sua própria é maior para empresas localizadas em ou nas proximidades de Maputo. Isso é óbvio, já que Maputo Cidade e Maputo Província são duas províncias diferentes que partilham uma mesma área urbana. Muitas empresas aqui amostradas estão localizadas perto da fronteira entre as duas províncias. Embora Gaza seja vizinha de Maputo Província e as principais cidades de Xai-Xai e Chokwe estarem a poucas horas de distância da capital, as empresas nesta província são menos propensas a vender para outras províncias. Isso mostra que a indústria manufactureira que ocorre aqui não pode (ou as empresas não querem) competir com Maputo ou Matola em termos de conquista de espaço do mercado na grande

cidade. Não parece sequer haver uma indicação de uma estratégia que colocaria as empresas em Gaza a montante na cadeia de valor das empresas de Maputo Cidade e Maputo Província. Isso corresponde ao facto previamente estabelecido de que as empresas amostradas em Gaza são geralmente micro ou pequenas e pertencem a sectores comerciais tradicionais que atendem geralmente a clientes locais. As distribuições por dimensão e província são mostradas na Figura 5.7.

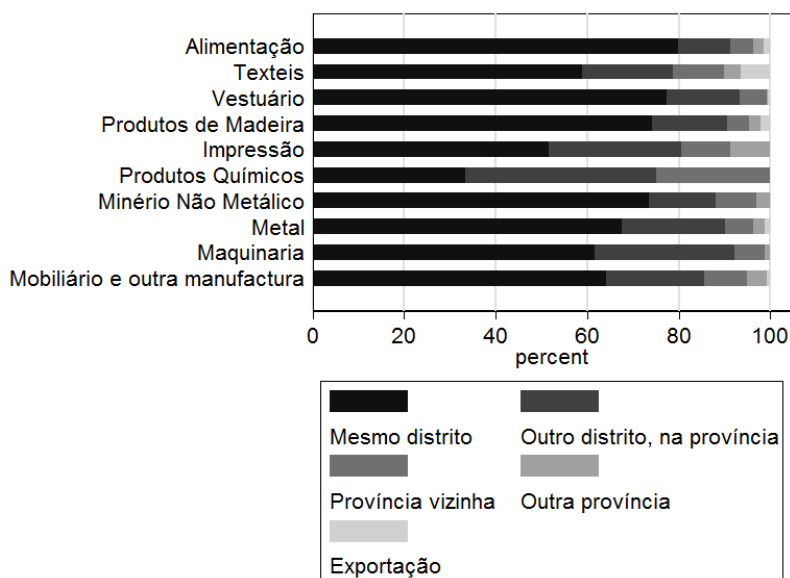
Figura 5.7: Destino das vendas, por dimensão empresarial e província



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Os sectores que têm principalmente clientes locais são o dos alimentos, têxtil, minerais não metálicos e produtos de madeira. Têxteis, impressão e produtos químicos têm mais clientes em outros distritos e províncias.

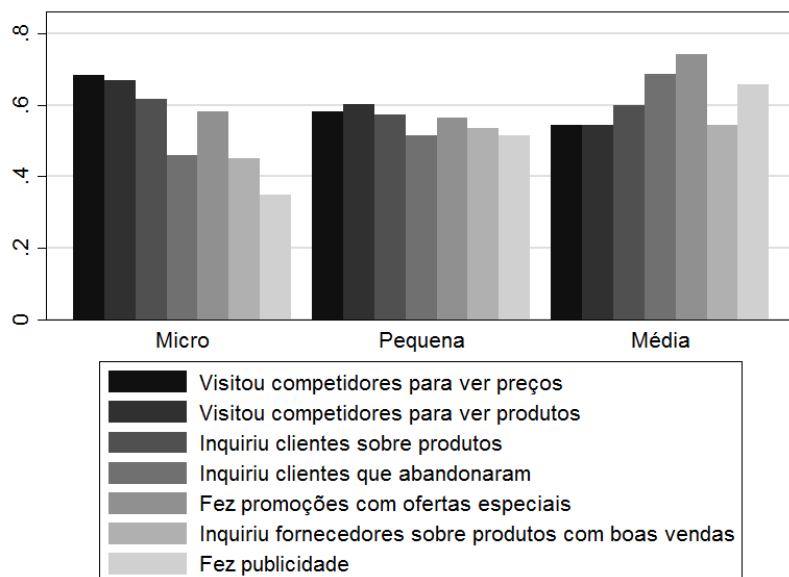
Figura 5.8: Destino das vendas, por sector



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

No inquérito, perguntou-se às empresas o modo como decidem sobre os preços dos seus produtos, como atraem novos clientes e como decidem sobre os produtos a serem vendidos. Conforme observado na figura 5.9, algumas estratégias são comuns entre empresas das diversas dimensões, enquanto outras diferem. A publicidade é feita mais entre as empresas maiores (65% das empresas médias contra 35% das microempresas). Estas também são mais propensas a perguntar aos clientes porquê pararam e aos fornecedores sobre quais produtos que vendem melhor. Por outro lado, as microempresas tendem a visitar concorrentes mais do que as suas homólogas maiores.

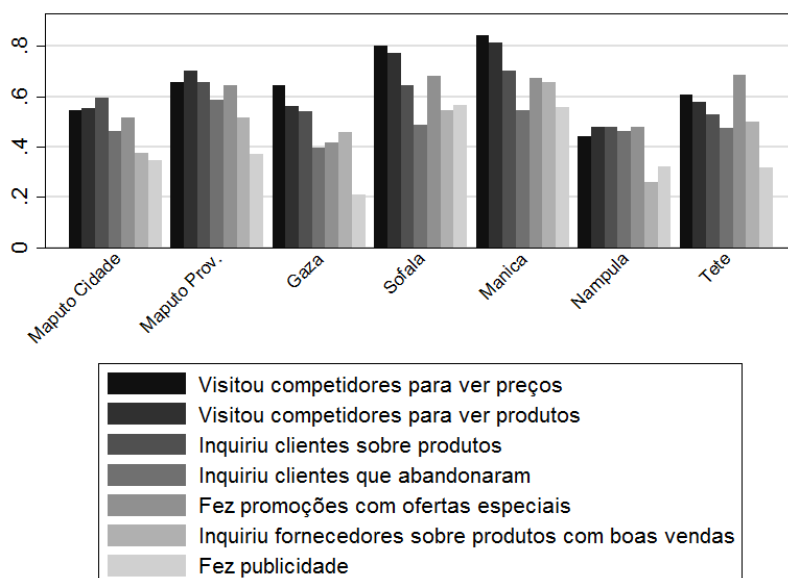
Figura 5.9: Preços e estratégia de vendas



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Olhando através das províncias, surgem alguns padrões interessantes. Por exemplo, as empresas em Sofala e Manica são muito mais propensas a visitar concorrentes para ver seus preços e produtos (cerca de 80 por cento) do que nas outras províncias. Em Nampula, menos de 50 por cento das empresas reportaram fazê-lo. Em geral, as empresas em Sofala e Manica parecem empregar mais estratégias de vendas do que as outras províncias. Gaza se destaca por ter o número mais reduzido de empresas que utilizam publicidade, enquanto as empresas de Maputo Cidade e Maputo Província ficam próximas da média geral da amostra para todas as categorias (Figura 5.10)

Figura 5.10: Preços e estratégia de vendas por província



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

5.2 Exportações

Um elemento crucial no desenvolvimento de um país é a capacidade de exportar produtos manufacturados. Na amostra actual, a exportação é muito limitada, com apenas 19 das 520 empresas afirmando que exportam mercadorias. Apenas 10 dos 520 exportaram em 2012, e apenas 6 o fizeram em ambos os anos, o que significa que 13 empresas começaram a exportar entre as duas rondas de pesquisa, enquanto 4 deixaram de exportar no mesmo período (Tabela 5.1).

Tabela 5.1: Matriz de transição de exportação

		2017		Observações
		Não	Sim	
2012	Não	497	13	510
	Sim	4	6	10
	Observações	501	19	520

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

A Tabela 5.2 examina mais de perto as características das 19 empresas que reportaram exportar. Cerca do mesmo número de micro, pequenas e médias empresas exportam, o que corresponde a 2 por cento das microempresas, 6 por cento das pequenas empresas e 21 por cento das empresas médias. Os exportadores são, talvez surpreendentemente, espalhados

uniformemente em províncias, excepto para Tete (0) e para a Maputo Província (1). Em termos de sectores, o sector de madeira, uma indústria de baixo valor acumulado (exportada por 9 empresas) e metal, que em 2016 apresentou um valor mediano (exportado por 5 empresas) representam a maior proporção de empresas exportadoras.

Tabela 5.2: Características do exportador

A sua empresa exporta?	Não	Sim	% Sim
Micro 2017	375	7	2%
Pequena 2017	97	6	6%
Média 2017	29	6	21%
Maputo Cidade	134	7	5%
Maputo Província	69	1	1%
Gaza	46	2	4%
Sofala	99	2	2%
Manica	66	4	6%
Nampula	47	3	6%
Tete	38	0	0%
Alimentos e Bebida	72	1	1%
Texteis	16	1	6%
Vestuário	50	0	0%
Produtos de Madeira	130	9	7%
Impressão	8	0	0%
Produtos Químicos	3	0	0%
Minerais não Metálicos	31	1	3%
Metal	79	5	6%
Maquinaria	16	0	0%
Mobiliário e outros	65	2	3%
Total	499	19	4%

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

De entre as empresas exportadoras, 17 declararam que o fizeram directamente, enquanto duas o fizeram tanto directamente como recorrendo a uma empresa transitória. Mais de metade das empresas exportadoras mantinham relações de longo prazo com as suas clientes e cinco beneficiaram de transferência de tecnologia por parte da cliente estrangeira (Tabela 5.3).

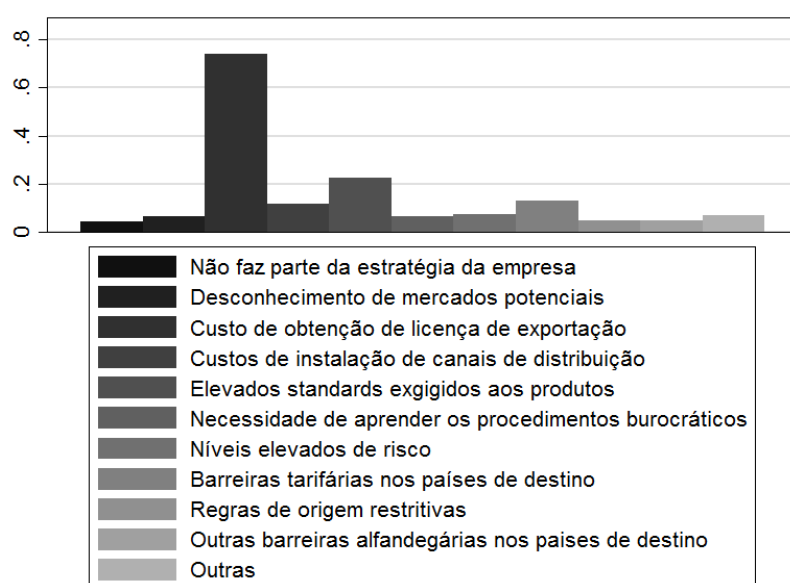
Tabela 5.3: Características das exportações

	Frequência	Percentagem
Exportação directa	17	89%
Exportação directa e recorrendo a transitário	2	11%
Relação de longo prazo com clientes	11	58%
Transferência de tecnologia porvida da cliente estrangeira	5	26%
Clientes estrangeiras requereram certificação	5	26%
Produtos exportados têm certificado de origem	9	47%

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Com cerca de 96% das empresas da amostra a não exportar, é interessante conhecer os motivos pelos quais eles apenas vendem para compradores domésticos. A Figura 5.11 mostra a proporção das empresas respondendo afirmativamente a um grande número de razões potenciais para não exportar. O custo de obtenção de uma licença de exportação parece ser o principal obstáculo para o aumento da exportação no sector manufactureiro, com mais de 70% das empresas que não exportam concordando com isso. Vinte por cento citam exigentes *standards* exigidos para os produtos como um motivo. Surpreendentemente, apenas cerca de 5% afirmaram que exportar não faz parte da estratégia das suas empresas.

Figura 5.11: Razões para não exportar



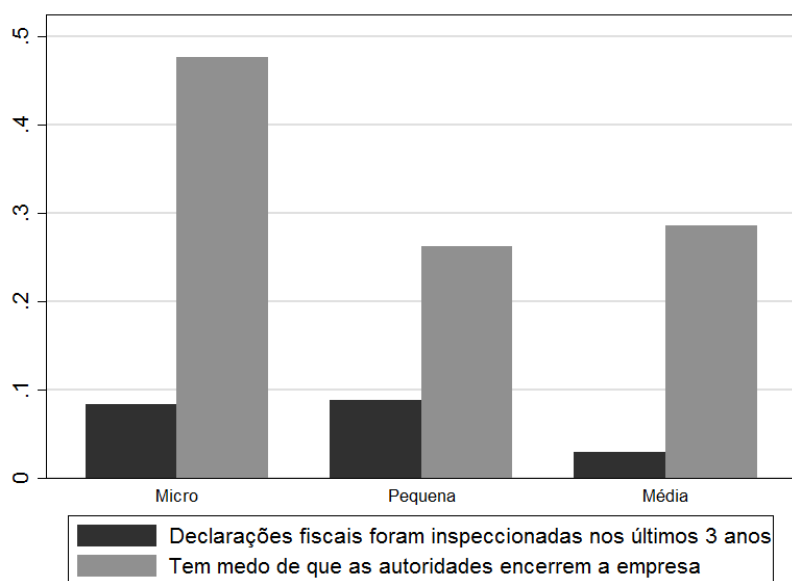
Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

5.3 Impostos e relações com as autoridades

Para completar a secção, apresentamos algumas estatísticas sobre as relações entre empresas e autoridades. Em primeiro lugar, as Figuras 5.12 e 5.13 mostram as acções das empresas que tiveram suas declarações fiscais contestadas pelas autoridades e as que temiam que fossem fechadas. Cerca de 7 a 8 por cento das microempresas e pequenas empresas tiveram as suas declarações fiscais inspeccionadas, um número que cai para 3 por cento (apenas uma) das empresas médias. Surpreendentemente, quase metade das microempresas, 25 por cento das pequenas e 28 por cento das empresas médias temiam que fossem fechadas pelas autoridades.

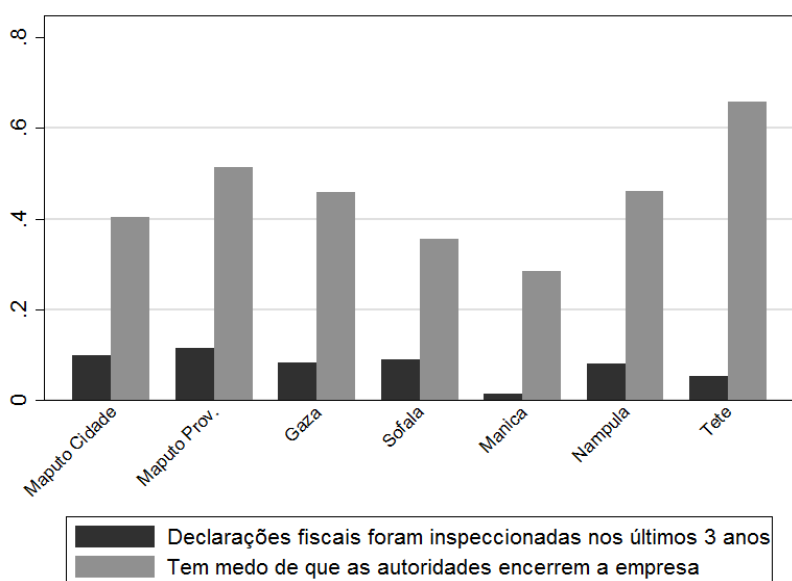
A relação entre as empresas e as autoridades parece ser consideravelmente diferente de província para província. Manica é a província onde o menor número de empresas temia ser fechado (menos de 30 por cento) e onde o menor número de casos em que as declarações fiscais foram contestadas pelo Estado. Em Tete, mais de 65% das empresas tinham medo de serem fechadas pelas autoridades.

Figura 5.12: Declarações fiscais inspeccionadas / medo de encerramento forçado, por dimensão



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

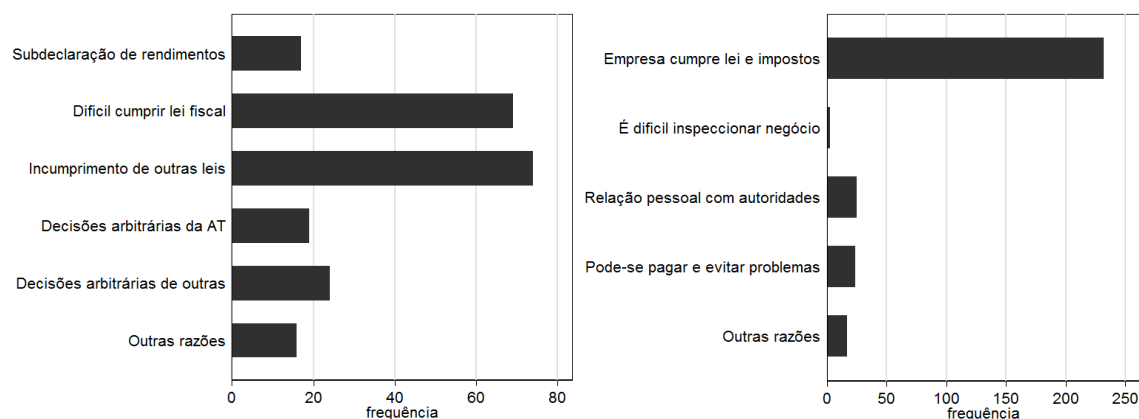
Figura 5.13: Declarações fiscais inspeccionadas / medo de encerramento forçado, por província



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

A Figura 5.14 dá uma visão dos motivos pelos quais algumas empresas têm medo de serem encerradas e pelos quais outras não. Entre as primeiras, as declarações de classificação mais alta são "incumprimento de outras leis" e a dificuldade cumprir a lei fiscal (tributária). Estes são problemas sérios para muitas empresas moçambicanas e se relacionam com as decisões sobre a formalização, que será discutida na secção 7. Somente cerca de 20 empresas baseiam o seu medo de encerramento forçado em decisões arbitrárias das autoridades (Autoridade Tributária - AT – ou outras); no entanto, é necessário certo nível de conhecimento para determinar se uma decisão é arbitrária ou baseada em regras. Entre as empresas que não temem ser fechadas pelas autoridades, o principal motivo é que a empresa cumpre com todas as regras. Apenas algumas empresas dizem que é possível pagar a pessoas para evitar problemas.

Figura 5.14: Razões para uma empresa ter medo (à esquerda) e não (à direita) de ser fechada pelas autoridades



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

6 Crédito e Financiamento

O acesso ao financiamento não é apenas importante para o crescimento da empresa, mas também para a economia em geral, pois "as restrições de crédito reduzem a eficiência de alocação de capital e intensificam a desigualdade de renda, impedindo o fluxo de capital para indivíduos pobres com oportunidades de investimento de alto retorno esperado" (Aterido et al., 2013: 102). Deste modo, esta secção analisa o acesso das empresas ao crédito e prossegue descrevendo os tipos de restrições de crédito que enfrentam.

6.1 Acesso ao crédito

A Tabela 6.1 apresenta o acesso ao crédito por instrumento financeiro, dimensão da empresa e por província. Os instrumentos financeiros são classificados em três grupos: ter um descoberto, um empréstimo bancário e um empréstimo não-bancário.

De todas as microempresas que fizeram um investimento entre 2014 e 2016, apenas 5,7 por cento tinham um descoberto em comparação com 12,8 por cento que tinham um empréstimo bancário. Era mais comum que as pequenas empresas tivessem um descoberto - 19,5 por cento em comparação com 12,8 por cento das pequenas empresas que tinham um empréstimo bancário. O acesso ao crédito era mais comum para as indústrias manufactureiras de dimensão média, uma vez que 26,3 por cento tinham um descoberto e 16,67 por cento tinham um empréstimo bancário. Importa ressaltar que apenas as micro-indústrias manufactureiras recorreram a empréstimos não-bancários, e isso pode ser devido a restrições no acesso ao crédito (formal).

Parece haver uma variação substancial no crédito entre as províncias. O acesso ao crédito foi exclusivamente através de um descoberto em Nampula, onde 40 por cento das empresas usaram este tipo de crédito. A província com maior acesso a empréstimos bancários é a Manica, onde 22,2 por cento das empresas tinham um empréstimo bancário. Manica também é a província com maior acesso a empréstimos não-bancários - 15,8 por cento.

Tabela 6.1: Uso de instrumentos financeiros, por dimensão da empresa e província, em percentagens (2017)

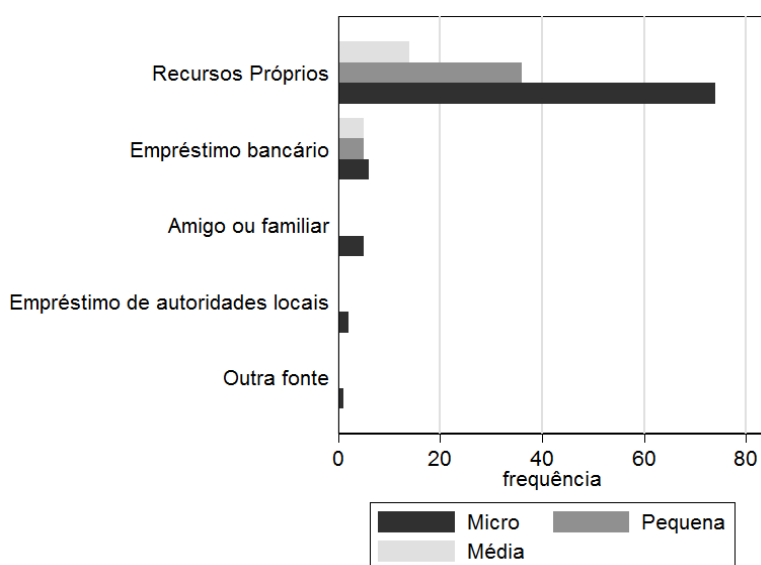
	Descoberto Bancário	Empréstimo Bancário	Empréstimo Não Bancário
Micro	5.68	12.79	5.75
Pequena	19.51	12.82	0.00
Média	26.32	16.67	0.00
Maputo Cidade	10.64	11.36	0.00
Maputo Província	10.53	15.79	5.26
Gaza	13.33	13.33	7.14
Sofala	4.76	15.00	0.00
Manica	0.00	22.22	15.79
Nampula	40.00	0.00	0.00
Tete	16.67	16.67	0.00
Total	12.16	13.29	3.40

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Em 2017, em média, 13,3 por cento das indústrias manufactureiras na amostra tinham um empréstimo bancário em comparação com 12,6 que tinham um descoberto e 3,4 por cento que tinham um empréstimo não-bancário.

A Figura 6.1 analisa a forma como as empresas financiaram seus investimentos entre 2014 e 2016. Como pode ser visto, a maioria delas financiaram elas próprias os seus investimentos, usando os seus recursos. As microempresas financiaram os investimentos dos seus próprios bolsos, mas, curiosamente, também pequenas e médias empresas escolheram este tipo de financiamento.

Figura 6.1: Número de empresas, por fonte de empréstimo em 2017



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Entre as empresas na pesquisa que contraíram um empréstimo bancário ou um empréstimo não-bancário, apenas 19 e 5, respectivamente, reportaram os valores emprestados e as taxas de juros pagas. Geralmente, os empréstimos não-bancários são pequenos, com poucos juros ou inexistentes, enquanto os empréstimos bancários são um pouco mais altos (sendo a mediana 150.000 MZN, conforme Tabela 6.2). As taxas de juros sobre os empréstimos bancários são geralmente altas (25-30%), o que também foi declarado por alguns proprietários de empresas como motivo para não solicitar um empréstimo bancário.

Tabela 6.2: Características do empréstimo, das empresas que fizeram um investimento entre 2014 e 2016

	Empréstimo Bancário	Empréstimo Não Bancário
Valor médio do empréstimo	2,933,368	154,900
Valor mediano do empréstimo	150,000	125,000
Taxa de juro média	29.11	2.80
Taxa de juro mediana	25.00	0.00
Observações	19	5

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

6.2 Restrições de crédito

Nesta subsecção, aplicamos duas definições de restrições de crédito inspiradas em Byiers et al. (2010). Na primeira definição, uma empresa tem restrição de crédito se solicitou o crédito, mas foi recusada. A segunda definição considera a auto-selecção, expandindo a medida de restrição de crédito para incluir as empresas que se consideram necessitadas de um empréstimo, mas que a sua aplicação foi recusada, as que consideraram o procedimento demasiado complicado ou demasiado rigoroso ou se abstiveram de se candidatar devido a corrupção.

Tabela 6.3 inclui a proporção das empresas, nas três categorias de dimensão, que pediram crédito, foram restringidas pelas duas definições e demonstraram demanda pelo empréstimo. Na primeira coluna, é visível que a proporção das empresas que solicitaram crédito, entre 20 e 26 por cento, não diferiu significativamente entre dimensões empresariais. No entanto, as empresas menores enfrentaram maiores restrições ao crédito do que as maiores. Nenhuma das empresas médias teve um pedido de crédito negado, enquanto os números para as pequenas e microempresas foram 11 e 12 por cento, respectivamente. Na segunda definição, mais ampla, onde a auto-selecção é considerada, quase metade das microempresas amostradas podem ser consideradas como enfrentando restrições de crédito.

Com a primeira definição, as empresas em Manica são, de longe, as menos restringidas em termos de crédito e as que estão em Nampula as mais restringidas. Segundo a segunda definição, Maputo Cidade tem a menor proporção de empresas com restrições de crédito, com Manica em segundo lugar. De acordo com a segunda definição, Gaza é a província onde a maior proporção das empresas tem acesso restrito ao crédito, seguida de Sofala.

Tabela 6.3: Restrição de crédito por dimensão da empresa e província, em percentagem (2017)

	Pediram empréstimo	Com restrição definição 1	Com restrição definição 2	Demanda de crédito
Micro	20.42	12.39	47.26	51.97
Pequena	22.33	11.11	30.00	75.00
Média	25.71	0.00	19.23	80.77
Maputo Cidade	17.73	9.38	33.59	68.97
Maputo Província	24.29	13.11	45.90	62.26
Gaza	22.92	11.90	59.52	40.54
Sofala	23.53	10.34	48.28	53.85
Manica	17.14	4.92	36.07	67.24
Nampula	26.92	22.45	44.90	44.74
Tete	21.05	14.29	40.00	46.67
Total	21.31	11.45	42.33	58.54

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Às empresas que apresentaram um pedido de empréstimo rejeitado foram posteriormente inquiridas a razão. De acordo com a Tabela 6.4, o motivo mais comum de rejeição foi a falta de garantias bancárias (cerca de 70%) tanto para micro como pequenas empresas. Incompletude da candidatura e a falta de viabilidade representam cerca de um quinto das rejeições, enquanto um fraco histórico de crédito só se aplicou a 10% das pequenas empresas e 2,3% das microempresas que viram um pedido rejeitado.

Tabela 6.4: Motivo da rejeição do pedido de empréstimo, em percentagem (2017)

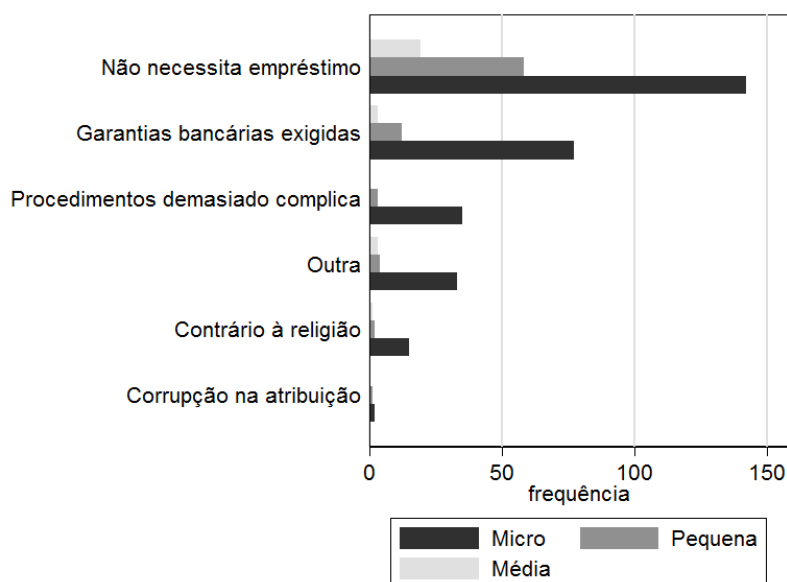
	Falta de garantias	Candidatura incompleta	Projecto considerado inviável	Fraco histórico de crédito	Outra
Micro	72.09	20.93	16.28	2.33	18.60
Pequena	70.00	20.00	20.00	10.00	40.00
Média	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total	71.70	20.75	16.98	3.77	22.64

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

A evidência qualitativa baseada nas visitas de campo dos pesquisadores sugere que a maioria dos proprietários e gestores de empresas pensam que só podem obter um empréstimo bancário se já tiverem um conhecido num banco. Além disso, os requisitos de garantias bancárias são

geralmente exigentes, de modo que os candidatos geralmente precisam possuir uma casa ou algo de valor similar antes de poder obter um empréstimo. Além disso, muitas empresas se queixaram de ter que entregar muitos documentos durante o processo, o que foi percebido como um incômodo. Finalmente, as empresas pequenas e microempresas muitas vezes não sabiam para onde ir ou o que fazer para obter um empréstimo, e as grandes empresas geralmente não estavam interessadas em obter um empréstimo bancário devido a altas taxas de juros, de cerca de 25%. Das 410 empresas que não solicitaram um empréstimo bancário, 53 por cento declararam que não precisavam de um empréstimo, 22 por cento que não cumpriam com os requisitos de garantia e 9 por cento achavam os procedimentos muito complicados. A figura 6.2 agrupa as frequências pela dimensão das empresas.

Figura 6.2: Razão para não solicitar crédito, pela dimensão empresarial



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

7 Empresas informais e pagamentos informais

Embora haja um debate considerável sobre a economia informal nos países em desenvolvimento, não existe uma definição universal do fenómeno. É um desafio definir a informalidade no contexto Moçambicano porque "quase todos os níveis de actividade informal [...] estão sujeitos a diversas formas de controlo oficial e obrigação fiscal" (de Vletter 1996: 8). Por exemplo, o conselho municipal tolera agentes económicos, incluindo fabricantes, operando informalmente ou semi-formalmente, mas cobra-lhes uma taxa por fazerem os seus negócios a partir de um estabelecimento específico em território municipal, como mercados e pavimentos. Além disso, as autoridades governamentais frequentemente aceitam subornos em troca da emissão de uma licença para abrir uma empresa. Nesta secção, examinamos primeiro a (in)formalidade em termos de registo da empresa e posteriormente em termo de pagamentos informais e ilegais.

7.1 Empresas (in)formais

Como o IIM 2017 é um inquérito de seguimento, é usada a definição de informalidade da última ronda. Neste caso, a informalidade é avaliada verificando se uma empresa está registada (e paga impostos), ou não. Cada fase individual do registo da empresa foi resumida por World Bank (2016). Na base de dados, uma empresa é considerada como formal se possui um número de contribuinte chamado NUIT (Número Único de Identificação Tributária), que recebe durante o processo de registo.

No entanto, muitas das empresas que não possuem um NUIT de empresa são, de alguma forma, registadas oficialmente, pois detêm outro tipo de documento emitido pela administração pública. A maioria destas também paga impostos. Em vez de ser inteiramente informal, a maioria das empresas sem número de contribuinte possui uma licença operacional simplificada do conselho municipal e deve pagar certas taxas dos seus estabelecimentos. Alguns proprietários das empresas pagam impostos simplificados através do seu NUIT pessoal porque nos últimos anos a autoridade fiscal tem sido mais rigorosa na cobrança de impostos a pequenas empresas. No entanto, uma empresa registada no município e pagando impostos simplificados é considerada informal no nosso relatório. Se o registo e o pagamento de impostos forem utilizados como medidas de informalidade nos futuros estudos, em vez de apenas perguntar se têm um NUIT da empresa, as empresas também devem ser questionadas sobre o tipo de

autoridade com quem estão registadas e se pagam impostos (simplificados) para poder obter uma visão geral de certos graus de (in)formalidade.

Como pode ser visto na Tabela 7.1, a percentagem de empresas formais com NUIT e um documento de registo de nome de entidades legal (CREL) permaneceu igual à de 2012, em cerca de 53%. No entanto, a percentagem de empresas mais "informais", que não foram registadas na CREL e nem possuíam o NUIT aumentou de 18 para 29 por cento. Isso pode ser porque os enumeradores descobriram que os proprietários de empresas muitas vezes interpretaram mal a questão sobre possuírem NUIT. Além da possibilidade de uma empresa ter um NUIT, cada indivíduo moçambicano também possui um NUIT, ou seja, um número de identificação pessoal, para efeitos fiscais. Como os enumeradores explicaram, eles estavam a perguntar sobre o NUIT da empresa e não o NUIT pessoal, o que talvez não tenha sido o caso em 2011, e este poderia ser o motivo de uma maior percentagem de proprietários afirmando que não possuíam um NUIT da empresa.

As empresas que tinham NUIT, mas declararam que não estavam registadas na CREL, talvez não tenham se lembrado que foram registadas lá, já que o registo na CREL normalmente ocorre antes que uma empresa possa obter um NUIT da empresa. No entanto, também é possível que eles ignorassem certos passos ao registar seus negócios porque nem sempre é fácil obter informações sobre qual o primeiro passo. Como diferentes autoridades, que não colaboram e muitas vezes não parecem saber que etapas são necessárias, são responsáveis pelo registo das empresas, isso não parece improvável. Além disso, estas autoridades ocasionalmente permitem práticas ilegais na formalização, o que significa que não é muito difícil, e provavelmente é mais barato do que pagar todos os procedimentos necessários, obter uma licença mediante um suborno. As tabelas 7.1 e 7.2 mostram a proporção das empresas com CREL e NUIT em 2012 e 2017 e suas transições entre categorias.

Tabela 7.1: Percentagem de CREL e NUIT em 2017 e 2012

2017				2012			
	NUIT	Sem NUIT	Observações		NUIT	No NUIT	Observações
CREL	53.27	5.58	306	CREL	53.95	2.89	295
Sem CREL	12.50	28.65	214	Sem CREL	23.89	18.30	219
Obs.	342	178	520	Obs.	404	110	514

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

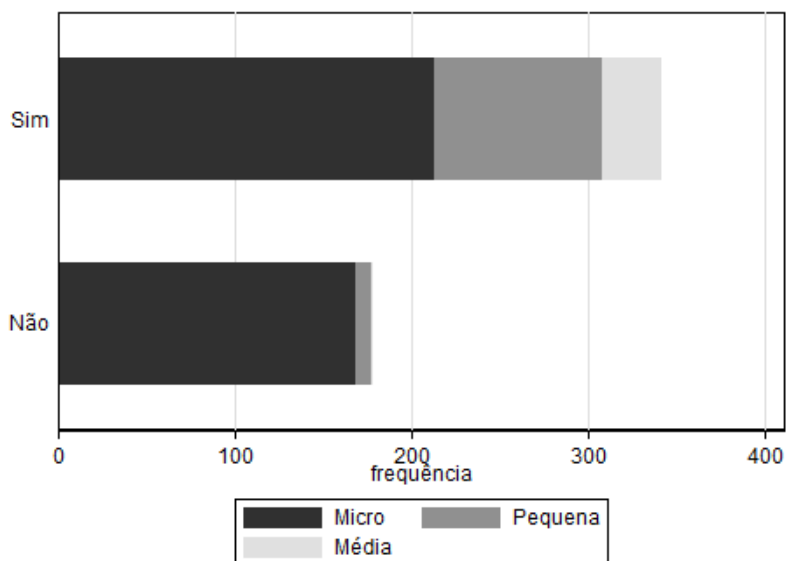
Tabela 7.2: Matriz de transição de CREL e NUIT

CREL	2017			NUIT	2017		
	CREL	Sem CREL	Observações		NUIT	No NUIT	Observações
CREL	63	156	295	NUIT	307	102	111
Sem CREL	241	54	219	Sem NUIT	35	76	409
Obs.	304	213	519	Obs.	342	178	520

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

A Figura 7.1 e a Tabela 7.3 ilustram que, por várias razões, as microempresas são mais propensas que as pequenas e médias empresas a operar sem um NUIT da empresa. Primeiro, os conselhos municipais são responsáveis pela emissão de licenças simplificadas para as microempresas. A definição legal do governo de Moçambique de uma microempresa consiste em cumprir pelo menos dois dos seguintes três critérios: com investimento inicial inferior a US\$25.000, capacidade eléctrica instalada inferior a 10KvA ou número de trabalhadores inferior a 25 (GoM 2003). Estas microempresas não precisam ter um NUIT de empresa para obter uma licença simplificada do município, mas seus proprietários podem usar o seu próprio NUIT. Em segundo lugar, entrevistas qualitativas descobriram que muitas microempresas não parecem ter dinheiro suficiente para pagar o registo e muitas vezes não sabem que devem registar seus negócios ou como fazê-lo. Muitas dessas empresas nem sequer têm contas formais e não estão acostumadas a lidar com um longo processo burocrático. Um sapateiro, que foi acompanhado por um dos pesquisadores durante o seu processo de registo em Matola, afirmou que já teria renunciado ao complicado processo burocrático de registo da empresa se o pesquisador não estivesse presente.

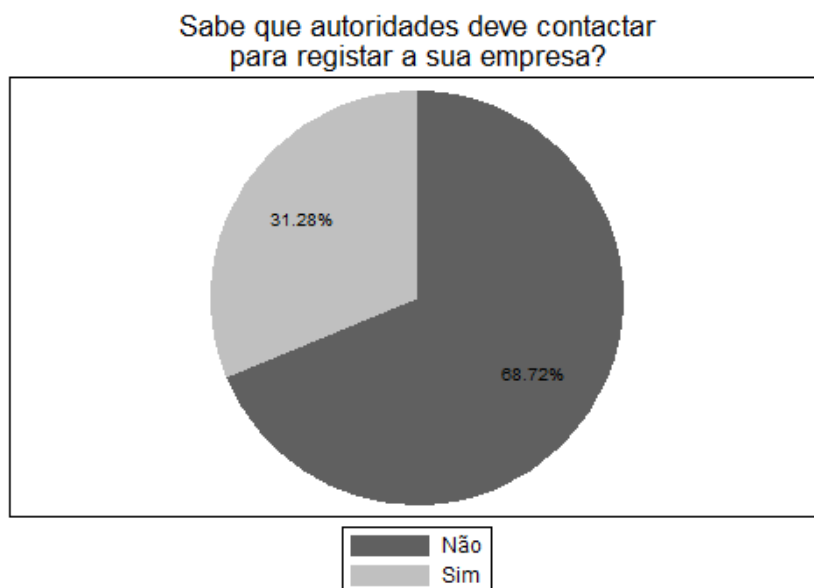
Figura 7.1: Posse de NUIT por Dimensão da Empresa



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Pesquisas qualitativas descobriram que, em Maputo Cidade e Maputo Província, a maioria das microempresas possui uma licença operacional municipal e paga impostos municipais. Tiveram, além disso, de se registar no sistema fiscal simplificado. No entanto, na maioria das vezes, este tipo de empresas nem sequer sabe que tem que se registar para impostos simplificados. Muitas vezes, elas também estariam isentas de impostos se fossem registados para o sistema fiscal simplificado, uma vez que as empresas não precisam pagar impostos se tiverem um volume de negócios anual inferior a 36 vezes o valor do salário mínimo, decidido em cada ano (o valor actual do salário mínimo para os diferentes sectores pode ser encontrados aqui: <https://meusalario.org/mocambique/main/salario/salario-minimo>).

Figura 7.2: Autoridades de registo



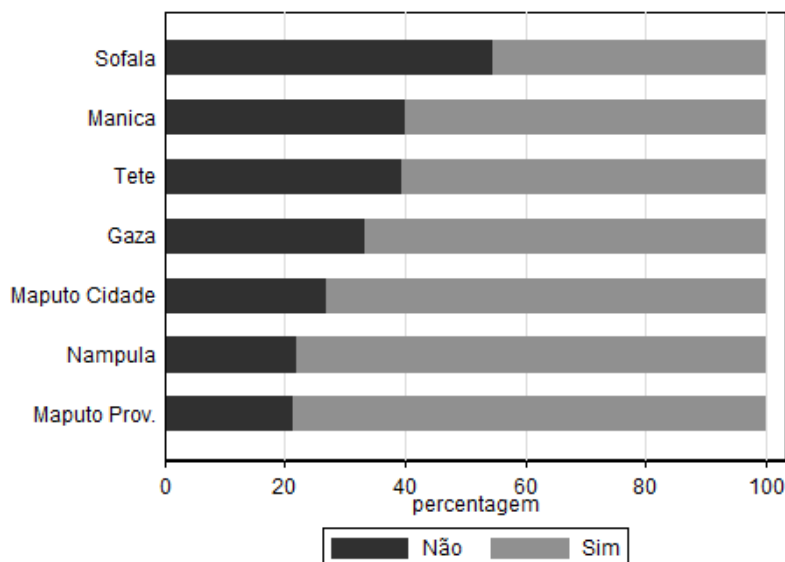
Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Embora as empresas sem o NUIT correspondente estejam sujeitas a certas regulamentações e licenças, mais de dois terços declarou que não sabia com que autoridade deviam registar oficialmente uma empresa (ver Figura 7.2). Esta percepção pôde ser confirmada por um pesquisador, que tentou descobrir com que autoridade governamental de Maputo Cidade ou Maputo Província seria possível registar uma microempresa. Embora o Balcão Único seja legalmente responsável pelo registo de empresas (Decreto 39/2017 de 29 de Julho), não parece cumprir a tarefa de registar as microempresas. Quem o faz é o município. No entanto, para obter uma licença do conselho municipal, é necessário primeiro ir ao balcão único para obter um documento de reserva de nome. Após a obtenção da licença, o proprietário da empresa deve ir a um terceiro escritório, a autoridade fiscal, para fazer o registo tributário. Muitas empresas não dão este passo depois de obter a licença municipal porque não sabem que é obrigatório registar e porque sentem que não ganham nada por pagar impostos.

A Figura 7.3 mostra a posse do NUIT por província. Curiosamente, mais empresas entrevistadas tinham um número do contribuinte em todas as províncias, menos Sofala. Em Sofala, 55 dos proprietários indicaram que não possuíam o NUIT da empresa, enquanto 46 obtiveram o NUIT. Uma explicação poderia ser que as autoridades nacionais não são rigorosas na exigência de as empresas operarem com um NUIT. Os conselhos municipais parecem impor medidas mais

fortes, já que a maioria das empresas nos disse que tinham uma licença do conselho municipal e que seus funcionários chegavam pessoalmente às empresas para cobrar taxas.

Figura 7.3: Posse de NUIT por província



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Como o governo de Moçambique tem por objectivo integrar gradualmente o sector informal no sector formal, uma consequência da informalidade é o encerramento de negócios informais, se eles não estão dispostos a ou não são capazes de se formalizar. Como no ano 2012 e observado por Schudel (2008), as dificuldades em cumprir com as leis tributárias e o não cumprimento de outros regulamentos foram os principais motivos para os proprietários de empresas informais terem medo de serem encerrados pelo governo.

7.2 Custos e benefícios de formalização

Existem certos custos e benefícios para uma empresa em ser formal ou informal. Por exemplo, as empresas formais podem requerer empréstimos bancários e concorrer para os projectos do Estado, enquanto estas oportunidades não estão disponíveis para empresas informais. O estabelecimento de relações comerciais com grandes clientes é impossível para empresas informais, pois precisam de documentação legal das suas transacções. Por outro lado, as empresas informais podem ter uma carga menor de custo ao não pagar o registo das suas empresas e não pagar quaisquer impostos. No entanto, esta vantagem pode não ser tão grande em Moçambique, uma vez que muitas empresas formais também evadem o pagamento de impostos e adoptam práticas informais. Em geral, alguns proprietários devem considerar

estrategicamente se é mais benéfico para a sua empresa formalizar ou não, enquanto outras empresas são involuntariamente informais devido à falta de informações e meios monetários (Byiers, 2009).

As empresas incluídas na amostra sem um NUIT da empresa foram inquiridas sobre os benefícios mais importantes do registo da empresa. A Tabela 7.3 mostra que cerca de 37 por cento disse que o melhor acesso ao financiamento seria o benefício mais importante do registo, seguido de um melhor acesso às matérias-primas. Estes já foram identificados como os maiores desafios para os agentes económicos informais em Moçambique nos anos 90 (de Vletter, 1996). Outros benefícios percebidos da formalização são um melhor acesso aos mercados e aos programas governamentais, bem como melhores oportunidades com grandes clientes.

Tabela 7.3: Benefícios do registo

	Primeiro	Segundo	Terceiro
Melhor acesso a financiamento	37.04	19.75	20.16
Melhor acesso a matérias primas	15.64	9.47	5.35
Melhor acesso a mercados	11.93	15.32	22.63
Melhores oportunidades com empresas formais	9.47	10.70	8.64
Melhor acesso a programas do governo	7.00	12.76	6.17
Maior facilidade na contratação com grandes clientes	6.17	11.52	13.99
Menos subornos a pagar	4.12	8.64	5.35
Melhor acesso a serviços de infraestrutura	2.88	0.82	4.12
Melhores apoios legais relativos a propriedade	2.47	5.35	5.76
Melhor acesso a trabalhadores qualificados	2.06	4.12	5.76
Outra	1.23	1.65	2.06
Observações	243	243	243

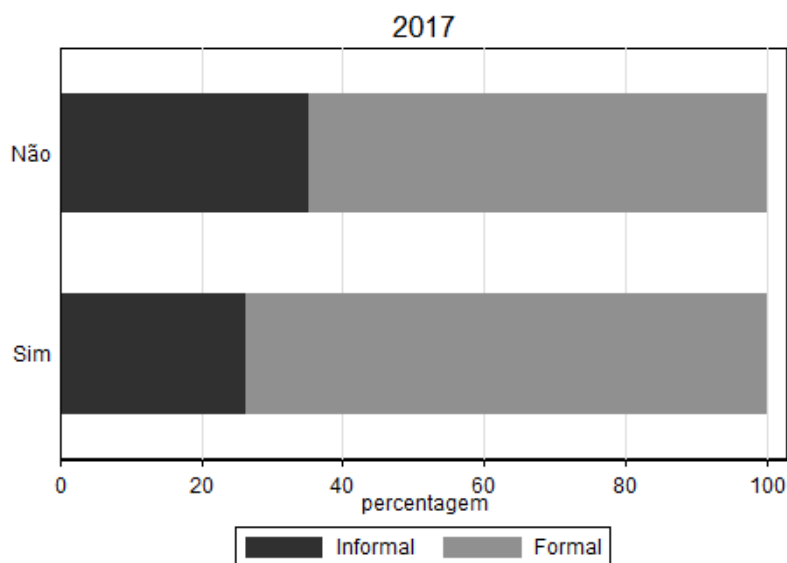
Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Ao explorar um dos benefícios teóricos do registo da empresa, o acesso ao crédito, verificamos que não é desconhecido tanto para as empresas formais e informais ter um empréstimo bancário, como já foi indicado na Secção 6. Portanto, ter acesso ao crédito é provavelmente apenas um pequeno incentivo para que as empresas formalizem. Várias empresas formais que buscavam um empréstimo em 2017 explicaram que tinham que "criar canais" no banco antes de poder obter crédito. Curiosamente, o acesso ao crédito para empresas informais parece ter melhorado em 1 ponto percentual desde 2011, quando apenas 7% obtiveram um empréstimo. No entanto, a situação das empresas formais deteriorou-se. Isso está de acordo com o constatado por Castel-Branco (2014: 42): que a proporção de crédito distribuído para o sector industrial se deteriorou durante a década anterior, enquanto aumentou para construção,

transportes, comunicações e outros sectores (incluindo recursos minerais e energéticos). Portanto, o incentivo para formalizar devido a um empréstimo bancário, que já era pequeno em 2011, tornou-se ainda menor nos anos subsequentes. A Figura 7.4 mostra as acções das empresas formais e informais que possuem um empréstimo bancário.

Figura 7.4: (In) Formalidade e acesso ao crédito

Tem um empréstimo com um banco ou instituição financeira?



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

7.3 Pagamentos informais

Subornos, troca de favores e nepotismo foram reportados como práticas comuns entre as empresas em Moçambique. Estas práticas têm efeitos negativos para as empresas, pois são caras e reduzem a oportunidade para os países atrair investimentos estrangeiros (Schudel, 2008). As entrevistas qualitativas descobriram que os donos das empresas moçambicanas têm propensão de pagar pequenos subornos nos processos burocráticos, como o registo das suas empresas, porque têm a percepção de que não conseguiriam obter certos documentos de forma legal devido a funcionários corruptos. Além disso, independentemente da dimensão e do grau de formalidade, os proprietários das empresas falaram de funcionários do governo que chegavam aos seus escritórios e ameaçavam com multas muito altas, quase impossíveis de pagar, para receber subornos. No caso de empresas informais, cujas instalações produtivas muitas vezes nem têm paredes, mas consistem de pequenas bancas, os funcionários imporiam multas devido a coisas tão menores como uma infiltração no telhado. Representantes de

empresas médias disseram que funcionários encontravam pequenos detalhes na lei moçambicana que eles teriam violado, como o uso de óleo reciclado auto-fabricado para as suas máquinas em vez de comprar óleo novo. Assim, alguns entrevistados afirmaram que era impossível cumprir plenamente a Lei Moçambicana porque as autoridades sempre encontrariam razões para aplicarem multas.

Para analisar a prevalência de pagamentos informais entre as indústrias manufactureiras em Moçambique, não perguntando sobre corrupção de forma muito directa, a primeira pergunta sobre subornos não se relacionava com o proprietário da empresa, mas com outras empresas do mesmo sector. Mais especificamente, visava descobrir se o proprietário sabia o quanto as outras empresas do mesmo sector estariam a pagar em subornos (como percentagem das vendas). Metade das empresas na amostra não sabia ou não queria responder e indicava 0 por cento. A outra metade indicou diversos montantes variando de 1 a 100 por cento das vendas. Sete por cento dos entrevistados indicaram pagamentos de 1 ou 2 por cento das vendas, enquanto 6 por cento dos entrevistados indicaram pagamentos de 5 e 10 por cento. Apenas 20% dos proprietários da empresa falaram de pagamentos de subornos acima de 10 por cento das vendas. No entanto, ao perguntar directamente sobre pagamentos ilegais feitos pela sua própria empresa, apenas cerca de 7 por cento admitiram ter pago subornos durante os três anos anteriores. Estes números foram semelhantes aos de 2012. "Tomamos a questão indirecta para fornecer a medida mais confiável de pagamentos de subornos e usá-lo a partir daqui em diante" (DNEAP 2013: 110)

Ao contrário de 2012, as empresas médias agora são mais propensas a subornar e o valor pago é maior do que para micro e pequenas empresas. Em 2012, as microempresas declararam ter pago subornos no valor de 10% das vendas, em média, mas este valor parece ter diminuído para 7%. O montante que as pequenas empresas admitem ter pago, quase 10 por cento das vendas, permaneceu o mesmo. É difícil descobrir porque as empresas médias estão a admitir pagar mais, mas a diferença entre 2012 e 2017 não é muito grande. Portanto, como estes números são baseados em estimativas, pode ser que os proprietários das empresas apenas tenham estimado de modo um pouco diferente em 2017.

Como em 2012, as empresas informais são ainda mais propensas a fazer pagamentos ilegais do que as empresas formais. No entanto, a percentagem das empresas informais que estão a subornar diminuiu de 69% para 51%, o que é apenas um pouco mais do que as empresas formais

que pagam. O valor dos subornos pagos pelas empresas informais também diminuiu de 12 para 9 por cento das suas vendas. Esses números precisam ser interpretados com cautela, uma vez que não apresentam o mesmo número de observações para 2012 e 2017. Os proprietários de empresas que foram entrevistados qualitativamente disseram que o suborno é uma forma de sobrevivência quando as autoridades chegam às suas empresas e aplicam multas que são impossíveis de pagar devido ao seu alto valor. Em vez disso, eles pagam aos inspectores um valor menor, que não vai para os cofres do estado, mas para os bolsos dos inspectores. Um proprietário da empresa declarou que era impossível cumprir todos os padrões legais em Moçambique porque isso significaria falência.

As diferenças entre os anos e os subornos pagos nas províncias são impressionantes. Em Maputo Cidade, Gaza, Manica, Nampula e Tete, a percentagem das empresas que pagam subornos diminuiu. A província de Gaza é particularmente notável, com apenas 33% dos proprietários entrevistados admitindo pagamentos informais (por empresas do seu sector) em 2017, enquanto em 2012 o número era de 78%. É possível que o governo tenha lutado contra pagamentos informais nesta província ou as empresas tenham mais medo de admiti-las. A única província em que os pagamentos de subornos parecem ter aumentado é Sofala, de 36% em 2012 para 65% em 2017 (Tabela 7.4).

Tabela 7.4: Incidência do suborno (% das empresas) e valor de suborno (% das vendas) por tipo de empresa e província em 2017

	Indica que outros pagaram subornos	Percentagem das vendas	Observações
Todas	48.08	7.63	520
Micro	47.91	7.17	382
Pequena	46.60	8.62	103
Média	54.29	9.77	35
Empresas sem NUIT	51.12	8.29	178
Empresas com NUIT	46.49	7.30	342
Maputo Cidade	43.97	7.50	141
Maputo Província	44.30	8.44	70
Gaza	33.33	7.31	48
Sofala	65.35	8.70	101
Manica	58.57	10.36	70
Nampula	42.00	5.80	50
Tete	34.21	2.0	38

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

A Tabela 7.5 apresenta uma matriz de transição para pagamentos de subornos em 2009-2011 e 2014-2016. No geral, o número de empresas que admitem que estão a pagar subornos aumentou de 23 para 35 (de um total de 518). No entanto, 19 das empresas que pagam

subornos entre 2009 e 2011 declararam não ter pago subornos entre 2014 e 2016. Apenas quatro empresas admitiram ter feito pagamentos informais em ambos os períodos. No entanto, o número de empresas que pagam subornos provavelmente é muito maior do que o número de empresas que admitiram pagar subornos. Durante as entrevistas qualitativas, os proprietários das empresas tornaram-se muito mais abertos em falar sobre as práticas informais.

Tabela 7.5: Matriz de transição dos pagamentos de suborno, 2012-2017

	Ñ pagou suborno em 2014–16	Pagou suborno em 2014–16	Total
Não pagou suborno em 2009–11	463	31	494
Pagou suborno em 2009–11	19	4	23
Recusou responder	1	0	1
Total	483	35	518

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

8 Mão-de-obra

Dos estimados 14 milhões de Moçambicanos de idade activa (15-65) em 2017, de acordo com as estimativas do Instituto Nacional de Estatística (INE) (INE 2007), 67,2 por cento tem uma ocupação económica, estimada em cerca de 9,6 milhões (INE 2016). Mais recentemente, o censo das empresas em 2014/15 reportou cerca de 740.302 trabalhadores em empresas e instituições sem fins lucrativos no país (INE 2017). Destas, as estatísticas mais recentes para o terceiro trimestre de 2016 reportou que 490.415 trabalhadores foram registados e contribuíram para o sistema de segurança social do país e, portanto, tinham um estado formal. Devemos assumir que este valor subestima o número real de trabalhadores na economia formal, já que alguns não passaram por esta fase legal de registo. "Apesar do facto de que a maioria da população é economicamente activa e tem alguma forma de emprego, apenas uma minoria de trabalhadores está totalmente empregue. Isso sugere que empregos de baixa produtividade, baixa qualidade (ou maus) são prevalentes" (Jones e Tarp 2013: 18). Os empregos do sector formal têm o potencial de melhorar a produtividade e a protecção legal e, portanto, são um dos problemas de desenvolvimento mais urgentes em Moçambique. Os trabalhos no sector de fabricação são considerados "bons empregos" (DNEAP 2013). Esta secção investiga diferentes características da mão-de-obra moçambicana no sector de fabricação.

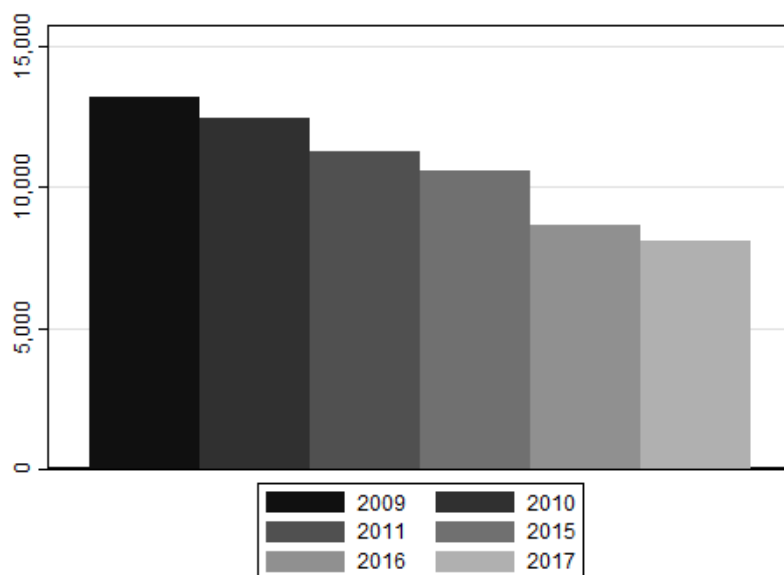
8.1 Emprego

À medida que Moçambique enfrenta desafios do mercado de trabalho, como o desemprego, o subemprego, a baixa produtividade e os empregos de baixa qualidade, a criação de um bom emprego é muito necessária. Em geral, a actual "geração de empregos de qualidade é amplamente insuficiente para absorver a crescente oferta de mão-de-obra" (Sparreboom e Staneva 2015: 15). Todos os anos, cerca de 300 mil jovens entram na força de trabalho Moçambicana e o emprego formal teria que crescer em 10% para absorvê-los (GIZ 2014).

O número total de trabalhadores permanentes e temporários entre as indústrias manufactureiras entrevistadas diminuiu ao longo do tempo. As estatísticas da Figura 8.1 ilustram que o número de trabalhadores empregues nas empresas que estavam em operação em ambas as rondas de pesquisa caiu em um terço de 13.200 em 2009 para 8.100 em 2017. Além disso, 4,376 empregos na amostra original foram perdidos devido ao encerramento de empresas no período intermediário. Apesar de não sabermos se os trabalhadores afectados se

mutaram em grande parte para empresas que não estavam na amostra (por exemplo, empresas que foram fundadas após 2009), isso parece improvável devido à crise económica, que forçou muitas empresas a fechar (Club of Mozambique 2016c, 2016d). Portanto, a tendência de baixar as taxas de emprego provavelmente também é verdade para as empresas que não fazem parte da amostra. No entanto, futuras pesquisas devem ser feitas sobre este tópico.

Figura 8.1: Soma de empregos nas empresas amostradas



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

8.2 Características da mão-de-obra

A Tabela 8.2 compara diferentes tipos de trabalhadores por tipo de empresa ao longo do tempo. Independentemente da dimensão, a maioria das empresas possui uma alta proporção de trabalhadores permanentes a tempo inteiro. No entanto, isso diminuiu de 91,1% em 2011 para 81,1% em 2015 e para 80,8% em 2017. Enquanto a proporção dos trabalhadores permanentes a tempo inteiro diminuiu, a proporção de trabalhadores temporários e ocasionais aumentou de 8,7 e 6,4% para 10,6 e 22,5%, respectivamente, até 2015, mas diminuíram posteriormente para 9,8 e 13,0%, respectivamente, em 2017. Em geral, a maior proporção de trabalhadores temporários e ocasionais e menor proporção de trabalhadores permanentes em tempo inteiro pode reflectir uma reacção à recente crise económica no país. Os anos 2016 e 2017 foram particularmente difíceis, com o número de todos os tipos de trabalhadores a diminuir.

A proporção de trabalhadoras aumentou de 8,1% em 2011 para 14,2% em 2015 e, em seguida, diminuiu para 10,6% nos dois anos seguintes.

Como em 2012, as microempresas ainda empregavam relativamente menos trabalhadores permanentes a tempo inteiro, mais trabalhadores temporários e ocasionais e menos mulheres do que as pequenas e médias empresas em 2017. A probabilidade de empresas informais contratarem trabalhadores temporários ou casuais já era maior em 2011, mas aumentou ao longo do tempo, o que pode reflectir uma solução para a sobrevivência da empresa em tempos de crise (Tabela 8.1).

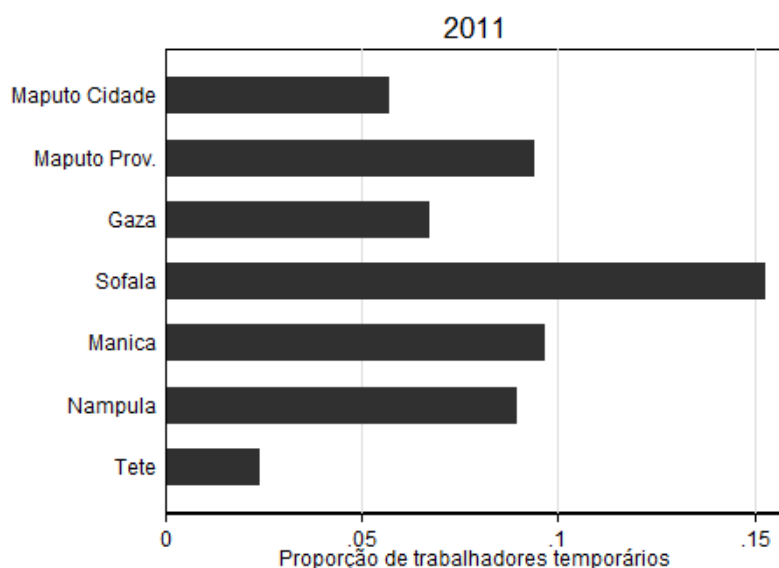
Tabela 8.1: Proporção de diferentes tipos de trabalhadores por tipo de empresa, em percentagem

2011	Total	Micro	Pequenas	Médias	Sem NUIT	NUIT
Trab. permanentes a tempo inteiro	91.06	88.53	96.96	94.63	89.71	91.43
Trabalhadores temporários	8.74	11.18	3.04	5.37	10.29	8.32
Trabalhadores casuais	6.45	8.48	1.63	3.84	6.77	6.36
Mulheres	8.11	6.20	11.93	11.80	3.42	9.39
Observações	520	352	123	44	111	409
2015	Total	Micro	Pequenas	Médias	Sem NUIT	NUIT
Trab. permanentes a tempo inteiro	81.10	76.29	91.80	93.50	75.43	84.04
Trabalhadores temporários	10.66	13.82	3.66	2.20	12.77	9.55
Trabalhadores casuais	22.52	19.80	39.31	3.41	23.70	21.90
Mulheres	14.26	12.01	16.84	26.20	4.31	19.45
Observações	520	382	103	35	178	342
2017	Total	Micro	Pequenas	Médias	Sem NUIT	NUIT
Trab. permanentes a tempo inteiro	80.80	76.25	93.05	94.38	74.92	83.85
Trabalhadores temporários	9.78	12.23	3.07	2.76	12.71	8.26
Trabalhadores casuais	12.97	17.06	0.83	4.06	20.91	8.85
Mulheres	10.62	7.84	19.23	15.55	4.60	13.75
Observações	520	382	103	35	178	342

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Analisando a proporção de trabalhadores temporários por província na Figura 8.2., as províncias de Gaza e Tete são especialmente notáveis. Em Gaza, aumentou de 7% para 21% durante um período de seis anos, e em Tete, a proporção de trabalhadores temporários aumentou de 3 para 18%. No entanto, esta proporção em Sofala e Manica diminuiu. É necessário um olhar mais atento sobre o desenvolvimento económico individual das províncias para entender estas diferenças

Figura 8.2: Proporção de trabalhadores temporários por província



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

8.3 Ganhos e perdas de mão-de-obra em 2016 e 2011

Como a subsecção anterior já mostrou que o número de trabalhadores permanentes diminuiu em média, nas empresas das diversas dimensões, não é surpreendente que a proporção de empresas que contrataram novos trabalhadores caiu em mais de metade de 29 por cento em 2011 para 13% em 2016. As tendências de contratação em Tete mudaram fortemente: enquanto 29 por cento das empresas nesta província recrutaram novos trabalhadores em 2011, apenas 5 por cento o fizeram em 2016. Evolução semelhante pode ser observada em Manica e Gaza. As empresas sem um número do contribuinte também recrutaram muito menos trabalhadores em 2016.

As empresas não só contrataram menos trabalhadores, mas também perderam trabalhadores actuais, quer porque deixaram voluntariamente ou foram despedidos. Enquanto apenas 14 por cento das empresas perderam trabalhadores em 2011, o mesmo aconteceu a 37 por cento das empresas em 2016.

Tabela 8.2: Ganhos e perdas de pessoal em 2016 e 2011, proporção das empresas.

	Contratação		Saídas		Observações
	2016	2011	2016	2011	
Todas	13.08	29.04	36.54	14.09*	520
Micro	8.12	22.73	30.89	9.14*	382 (352)
Pequena	23.3	37.40	54.37	17.89	103(123)
Média	34.29	54.55	45.71	43.18	35(44)
No NUIT	7.3	24.32	30.90	8.11	178 (111)
Maputo Cidade	19.86	32.62	38.30	18.57**	141
Maputo Província	14.29	32.86	50.00	27.14	70
Gaza	8.33	29.17	18.75	12.50	48
Sofala	10.89	24.75	35.64	5.94	101
Manica	8.57	31.43	34.71	7.25**	70
Nampula	14.00	18.00	34.00	12.00	50
Tete	5.26	28.95	36.84	10.53	38

Nota: *Duas observações faltantes ** Uma observação faltante

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

8.4 Qualidade de mão-de-obra

Em geral, os proprietários das empresas parecem estar bastante satisfeitos com a força de trabalho, já que mais de dois terços dos entrevistados afirmam que a qualidade de mão-de-obra local satisfaz todas as necessidades das suas empresas (Tabela 8.3). As empresas médias estavam um pouco mais satisfeitas com a mão-de-obra local do que as pequenas e microempresas. Mais de um terço reportou que a mão-de-obra local satisfazia em parte as necessidades das empresas, e apenas 5% afirmaram que, de forma absoluta ou geralmente, não satisfazia as necessidades das empresas. Esta é uma diferença notável em relação a 2012, quando mais de 20 por cento das empresas declararam que seus trabalhadores não eram suficientemente qualificados.

Tabela 8.3: Qualidade de mão-de-obra local e formação nas empresas

	Satisfaz todas as necessidades	Não satisfaz necessidades	Empresa presta formação	Observações
Todas	61.35	5.00	21.54	520
Micro	60.73	4.98	17.02	382
Pequena	62.14	4.55	27.18	103
Média	65.71	5.72	54.29	35
No NUIT	61.80	3.94	12.92	178
Maputo Cidade	60.99	7.09	28.37	141
Maputo Província	68.57	4.29	30.00	70
Gaza	66.67	4.16	18.75	48
Sofala	59.41	3.96	21.78	101
Manica	55.71	1.43	7.14	70
Nampula	56.00	8.00	20.00	50
Tete	68.42	2.63	13.16	38

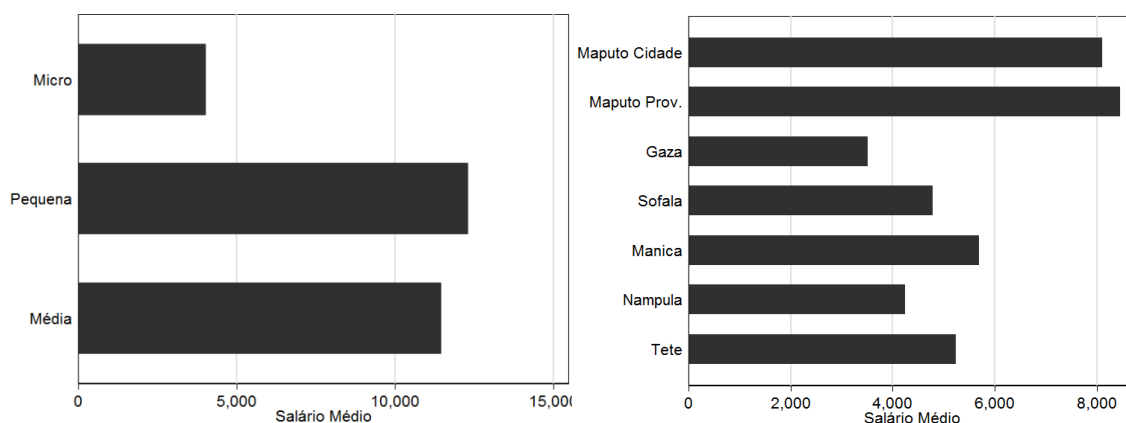
Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Enquanto apenas 9% das empresas forneceram formação para a mão-de-obra em 2012, esta proporção aumentou para cerca de 21% em 2016. Mesmo 13% das empresas sem o NUIT da empresa forneceram treinamento. Em geral, o número de empresas que realizam qualquer tipo de formação de trabalhadores aumentou por dimensão da empresa. Maputo Cidade e Maputo Província apresentaram a maior proporção de empresas que oferecem formação (cerca de 30 por cento) e Manica apresenta a mais baixa (7 por cento).

8.5 Salário

Em média, os trabalhadores das empresas entrevistadas obtiveram MT6.200, que é ligeiramente superior ao salário mínimo nacional de MT5.965 (excepto MT4.335 pago pelas padarias) (Sapo Notícias 2017). No entanto, houve grandes diferenças entre as províncias. Por exemplo, na Província de Maputo, os trabalhadores tendiam a ganhar mais do que o dobro (MT8.500) dos trabalhadores em Gaza (MT3.500) e Nampula (MT4.200). Na cidade de Maputo, o salário médio de MT8.100 também foi maior do que nas outras províncias (ver 8.3). Assim, as empresas de todas as províncias, excepto a Província de Maputo e a cidade de Maputo, pagavam um salário médio inferior ao salário mínimo. Mais uma vez, isso reflecte parcialmente a composição sectorial do sector manufactureiro nas diferentes províncias de Moçambique.

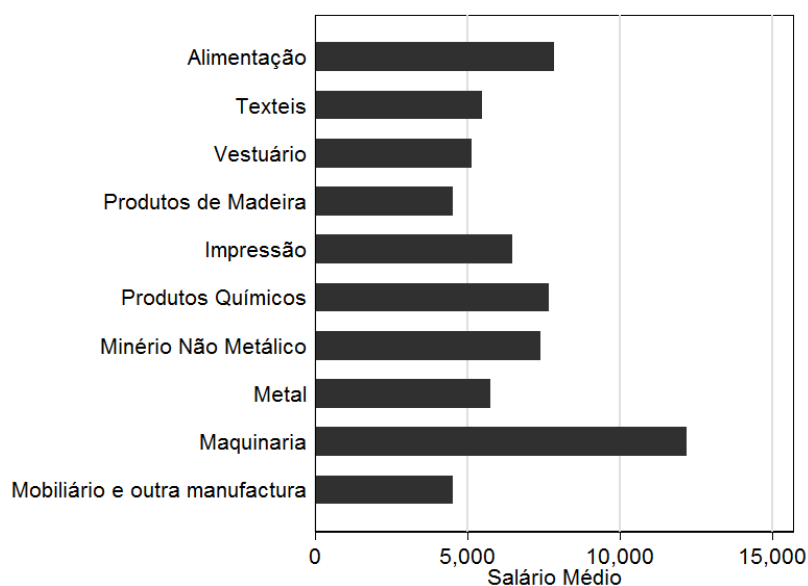
Figura 8.3: Salário médio por província e dimensão da empresa



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

A Figura 8.3 apresenta o salário médio dos trabalhadores das empresas, por dimensão empresarial. O salário mensal que as pequenas empresas pagam é, com um valor aproximado de MT12.300, o maior e três vezes superior ao das microempresas (MT4,000). Surpreendentemente, o salário médio das empresas médias é MT11.500 e ligeiramente inferior ao das pequenas empresas. Isso sugere a possibilidade de uma maior desigualdade salarial nas empresas médias, onde é mais provável que os trabalhadores da produção estejam menos informados sobre os salários de direcção, enquanto em pequenas e microempresas torna-se mais difícil que este tipo de assimetria de informações ocorra. Tais hipóteses ganham força ao observar na Tabela 4.3 acima que os salários das empresas médias têm uma parcela menor do valor acumulado do que nas pequenas e microempresas. A Figura 8.4 mostra que os salários médios nos sectores de produtos de madeira e mobiliário são os mais baixos (MT4.500), seguidos por vestuário, têxteis e metal, que são todos inferiores ao salário mínimo nacional. O sector de maquinaria é notável na medida em que paga um salário médio superior a MT12,000. Os salários nos sectores de alimentos, produtos químicos e minerais não metálicos também são superiores à média geral.

Figura 8.4: Salário médio por sector

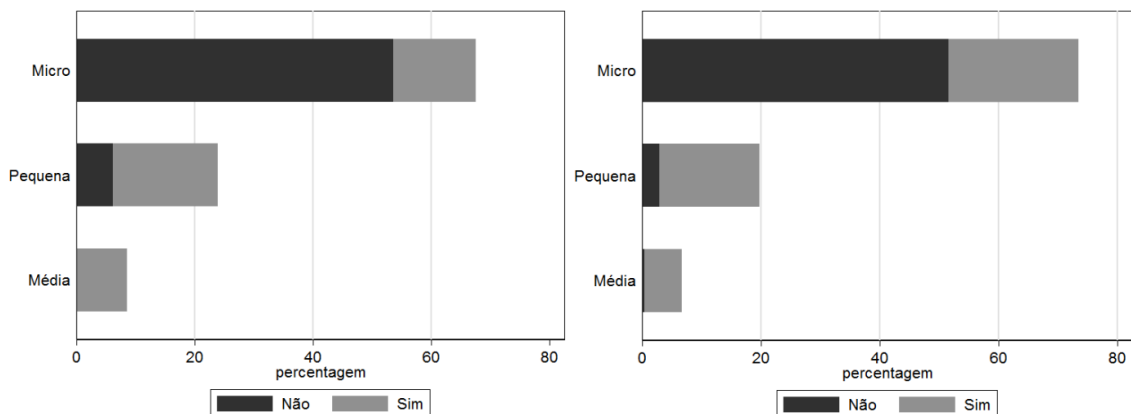


Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

8.6 Segurança social

A Figura 8.5 e a matriz de transição na Tabela 8.4 mostram que das empresas entrevistadas, o número de empresas que contribuíram para a segurança social aumentou de 208 para 235. No entanto, algumas das empresas que pagaram segurança social para seus trabalhadores em 2011 não estavam a pagar em 2016. Quase todas as empresas médias pagaram taxas de segurança social, já que provavelmente é impossível para uma empresa de dimensão visível evitar este tipo de pagamento. No entanto, mais de dois terços das microempresas não contribuíram para o fundo de segurança social Moçambicano. Para eles, é provavelmente, mais difícil de pagar, já que as suas empresas geralmente não têm fluxo de caixa regular. Entrevistas qualitativas também descobriram que algumas empresas fingiram estar contribuindo para o Instituto Nacional de Segurança Social (INSS), enquanto retinham abusivamente o dinheiro.

Figura 8.5: Contribuição da Segurança Social por dimensão da empresa em 2011 (esquerda) e 2016 (direita), em percentagem



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Tabela 8.4: Matriz de transição: contribuição para a segurança social em 2011 e 2017

	Não em 2017	Sim em 2017	Observações
Não em 2011	47.50	11.73	308
Sim em 2011	6.73	33.27	208
Recusou responder	0.58	0.19	4
Observações	285	235	520

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

9 Características do Proprietário

As características dos proprietários ou gerentes das empresas podem afectar profundamente o sucesso de uma empresa. Por exemplo, Ogubazghi e Muturi (2014) descobriram que, na Eritreia, a idade do proprietário / gerente é um determinante importante para o acesso a empréstimos bancários por pequenas e médias empresas. Em outros países, os níveis de ensino dos proprietários e gerentes influenciam fortemente o desempenho geral de uma empresa (por exemplo, Teixeira 2002; Bhutta et al., 2008). Esta secção descreve algumas das características dos proprietários ou gerentes Moçambicanos se os proprietários não estavam disponíveis para serem entrevistados.

9.1 Género, idade e etnia

No geral, o número de proprietários femininos parece estar a aumentar. Em 2006, havia apenas 3,4% dos proprietários eram mulheres (DENAP, 2006), enquanto o número de proprietários femininos aumentou de 5 por cento em 2012 para quase 12 por cento em 2017. O número de proprietárias femininas aumentou para as empresas de todas as dimensões. Enquanto 4 por cento dos proprietários das microempresas eram mulheres em 2012, quase 9 por cento delas eram mulheres em 2017. A titularidade feminina de pequenas e médias empresas é especialmente notável, com 20% de pequenas empresas e 14 por cento dos empresários das empresas médias sendo feminino, em comparação com 9 e 7 por cento em 2012. Apenas 2 por cento das empresas de propriedade feminina eram informais em 2017. (veja a Secção 7 para os critérios de (in) formalidade), a maioria delas a operar no sector de alimentos, madeira e vestuário (ver Figura 9.1).

A Tabela 9.1 mostra que a maioria dos proprietários tinha entre 35 e 64 anos (71 por cento). A média de idade era de 47. Os proprietários de empresas médias tendem a ser um pouco mais velhos do que os proprietários de micro e pequenas empresas: 33 e 36 por cento, respectivamente, os proprietários de micro e pequenas empresas têm entre 50 e 64 anos, enquanto 43 por cento dos proprietários de empresas médias são desta idade. Quase 10 por cento dos proprietários são 65 anos ou mais, a maioria dos quais operam uma microempresa. As observações qualitativas levam à conclusão de que a maioria destes proprietários mais velhos pode não se aposentar porque estão a trabalhar as suas vidas inteiras apenas para sobreviver,

sem poder poupar para o futuro. A maioria nunca contribuiu para os fundos de segurança social e, portanto, não vê outra opção para além de trabalhar além da idade de reforma.

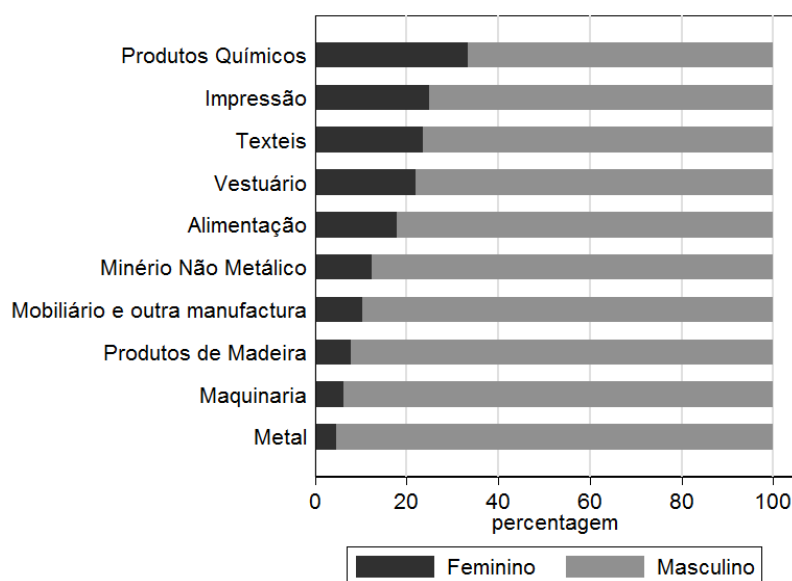
Das empresas entrevistadas que sobreviveram após 2012, o número de proprietários com etnia africana aumentou de 88% em 2012 para 95% em 2017, enquanto os proprietários europeus e asiáticos diminuíram de 7 e 6% em 2012 para 3 e 2% (DNEAP 2013: 66). Esta tendência pode ter alguma coisa com a crise económica actual, mas deve ser analisada cuidadosamente, pois a comparação não inclui o mesmo número de observações para 2012 e 2017. Além disso, como em 2012, as empresas semi-informais e (in)"formais" são quase exclusivamente pertencentes a pessoas de etnia africana.

Tabela 9.1: Género, idade e origem por tipo de empresa

	Todas	Micro	Pequenas	Médias	Sem NUIT
Mulher 2017	11.54	8.90	20.39	14.29	2.31
Mulher 2012	5.20	3.70	8.94	6.82	n.d.
<20 anos	0.38	0.52	0.00	0.00	0.38
20–34 anos	19.42	19.90	19.42	14.29	7.50
35–49 anos	37.31	37.96	35.92	34.29	14.23
50–64 anos	33.27	32.68	35.92	42.86	10.00
>=65 anos	9.62	9.95	8.74	8.57	2.12
Africana	95.38	97.64	92.23	80.00	33.65
Europeia	3.08	1.31	6.80	11.43	0.38
Indiana	1.54	1.05	0.97	8.57	0.19
Observações	520	382	103	35	178

Nota: n.d. – não disponível; Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Figura 9.1: Sector de empresas por género de proprietários



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

9.2 Educação e participação no partido

A Tabela 9.2 ilustra o maior nível de escolaridade obtido pelos proprietários das empresas. Não existe um nível educacional específico que a maioria dos entrevistados tenha obtido, mas quase todos parecem ter ido para uma escola e cerca de 40 por cento obteve uma educação secundária ESG1 ou ESG2. Cerca de 14 por cento possuem um diploma universitário e, curiosamente, a maioria deles possui uma microempresa, o que é uma contradição para 2012, onde os proprietários que obtiveram um diploma universitário possuíam principalmente empresas médias (IIM, 2012: 67).

Tabela 9.2: Educação por dimensão da empresa

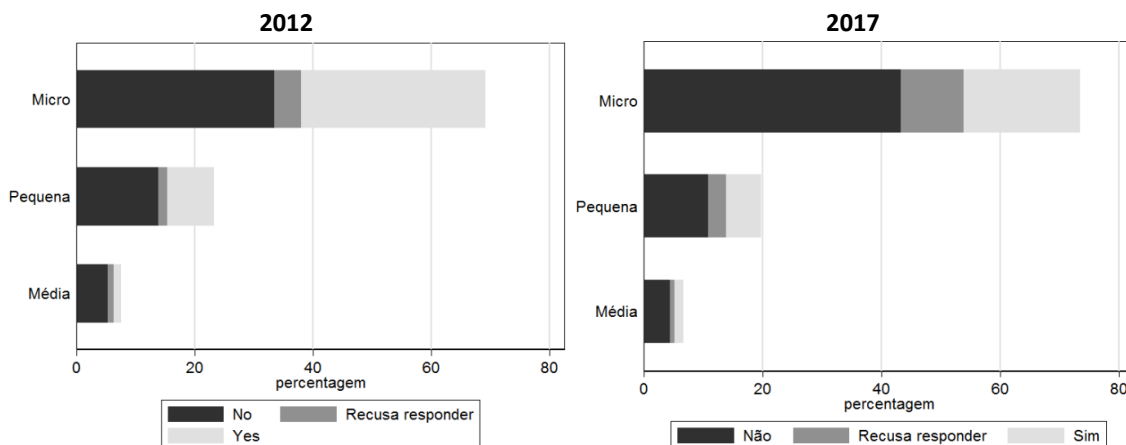
Nível de educação	Micro	Pequena	Média	Total
Não sabe	0.19	0.00	0.00	0.19
Literacia (apenas)	0.96	0.00	0.00	0.96
Sem educação	1.15	0.00	0.00	1.15
Primária EP1	15.19	1.92	0.00	17.12
Primária EP2	10.96	0.58	0.19	11.73
Secundaria ESG1	15.38	3.85	0.19	19.42
Secundaria ESG2	15.19	3.65	1.73	20.58
Ensino Técnico – básico	2.88	0.19	0.00	3.08
Ensino Técnico – elementar	0.58	0.00	0.00	0.58
Ensino Técnico – secundário	4.81	4.23	1.73	10.77
Educação superior	6.15	5.38	2.88	14.42
Total	73.46	19.81	6.73	100.00

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Muitas das figuras políticas de Moçambique que ocupam cargos elevados têm um negócio ou estão fortemente ligadas às empresas mais importantes do país (Krause e Kaufmann 2011). Portanto, é interessante examinar a afiliação política das empresas amostradas. A Figura 9.2 ilustra que a adesão a um partido dos proprietários das firmas parece ter diminuído desde 2012. Em 2012, 40% dos proprietários entrevistados indicaram que eram membros do partido, enquanto apenas 27% disseram que este era o caso em 2017. No entanto, mais entrevistados recusaram-se a responder (14,42 por cento) em 2017 do que em 2012 (7,12 por cento). No geral, os proprietários de microempresas (27 por cento eram membros do partido) e as pequenas empresas (30 por cento eram membros do partido) eram ainda mais propensos a ser membros do partido do que as de empresas médias (23 por cento). No entanto, em 2012, houve uma maior percentagem de membros do partido entre os proprietários de micro e pequenas empresas, 45 por cento e 34 por cento, respectivamente. A observação qualitativa dos participantes descobriu que muitos empresários não tinham grande vontade de dizer que eram

membros do partido. Eles podem até ter dito aos enumeradores que não eram membros de nenhum partido, mesmo que fossem.

Figura 9.2: Membro do partido político por dimensão da empresa em 2012 e 2017



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

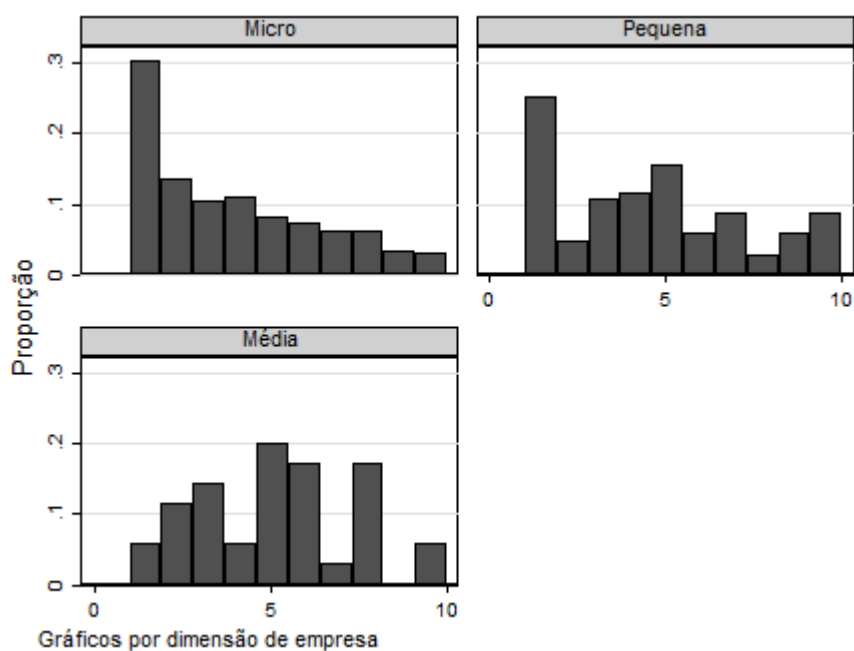
De modo semelhante a 2012, cerca de 90 por cento dos proprietários que eram membros do partido em 2017 indicaram que eram membros da Frelimo. Assim, nenhum dos proprietários de empresas médias disse ser membro da Renamo, enquanto 3.23 e 3.92 por cento dos proprietários das pequenas e microempresas amostradas são membros da Renamo.

9.3 Aceitação do risco e confiança

Os empresários ou gerentes entrevistados foram questionados pelos seus níveis de aversão ao risco numa escala de 1 a 10. Os proprietários e gerentes de microempresas parecem ser bastante avessos ao risco com 30 por cento deles afirmando que não assumiram nenhum risco (1), e seu nível de risco médio é de 3,7. Apenas 35 por cento estavam prontos para assumir riscos em níveis entre 5 e 10. No entanto, pesquisas qualitativas mostraram que eles tenderam a responder "sim" ou "não" à questão em vez de indicar um nível de risco, porque era difícil para muitos deles imaginar uma escala. Em vez disso, os enumeradores geralmente decidiram o que seria um nível de risco adequado após uma breve conversa sobre a tomada de risco. Além disso, eles tenderam a responder o que a sociedade esperava das pessoas, o que significa que se deveriam evitar riscos, ao invés de falar sobre o seu comportamento pessoal em relação ao risco. Os proprietários de pequenas empresas não pareciam estar dispostos a correr muito risco, com 25 por cento deles declarando que não assumiriam nenhum risco e teriam um nível médio de risco de 4,5. No entanto, as suas respostas foram mais diversas, com quase metade (48 por

cento) indicando um nível de risco de entre 5 e 10. Apenas 6 por cento dos proprietários das empresas médias eram altamente avessos ao risco e 63 por cento disseram que estavam tomando riscos nos níveis 5 a 10, sendo o seu nível de risco médio de 5.1. As distribuições de aversão ao risco por dimensão da empresa são mostradas na Figura 9.3.

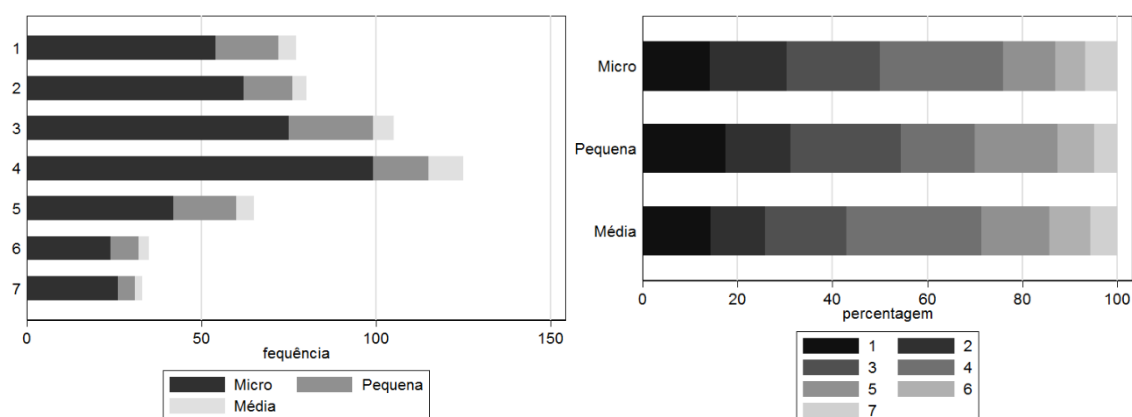
Figura 9.3: Aversão ao risco por dimensão da empresa



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

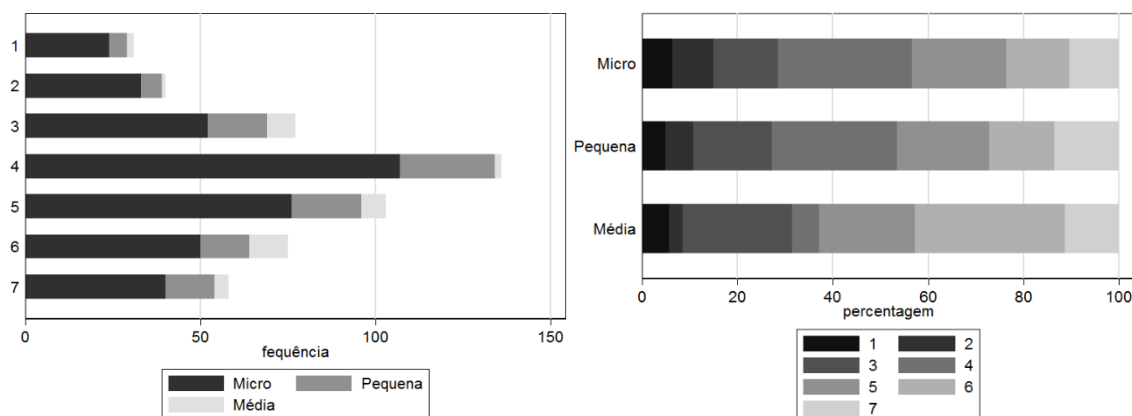
Um alto nível de confiança parece ser uma componente importante de um ambiente empresarial funcional. Isso facilita "parcerias, alianças estratégicas e redes de pequenas empresas" (Sako 2006: 267). No entanto, a desconfiança parece ser um fenómeno generalizado na sociedade moçambicana. O valor mediano do nível de confiança geral (1-7) indicado pelas empresas amostradas, foi relativamente baixo, de 3,5. Conforme mostrado na Figura 9.4, as micro e pequenas empresas confiaram um pouco menos (nível de confiança geral de 3,5 e 3,45) do que as empresas médias (3,66). As microempresas estão provavelmente menos dispostas a assumir riscos e os seus donos e gestores não confiam nos outros porque necessitam dos seus negócios para que suas famílias sobrevivam. Se as suas empresas falharem, não existe uma rede de segurança social que os apoie, não possuindo sequer altos níveis de poupança.

Figura 9.4: Nível geral de confiança por dimensão da empresa



Fonte: Cálculos do próprio Autor usando dados IIM 2017

Figura 9.5: Confiança em parceiros de negócios por dimensão da empresa



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

No entanto, a figura 9.5 mostra que a confiança dos proprietários das empresas nos parceiros de negócios é ligeiramente superior à confiança geral. O nível médio de confiança das empresas entrevistadas é de 4,34; e aumenta levemente com a dimensão das empresas.

9.4 Determinantes da produtividade de mão-de-obra

A Tabela 9.3 representa as estimativas de quadrados mínimos ordinários (OLS) das características dos proprietários das empresas sobre a produtividade de mão-de-obra (em logaritmos). *Outliers* e médias estão excluídas. Isso mostra que o nível educacional dos proprietários, a titularidade estrangeira, o nível de risco que um proprietário da empresa está disposto a tomar e o nível de formalidade de uma empresa estão correlacionados com a produtividade de mão-de-obra das indústrias manufactureiras moçambicanas. Mais

especificamente, a coluna 6 mostra que um proprietário ter um nível educacional equivalente a um grau secundário ou superior aumenta a produtividade de mão-de-obra em 35 por cento num nível de 5 por cento. Um proprietário estrangeiro aumenta fortemente a produtividade de trabalho em 99 por cento. A aversão ao risco do proprietário, ou seja, um risco indicado de 1 a 4 em 10 níveis possíveis, diminui a produtividade do trabalho em 51 por cento num nível de 1 por cento. As empresas que têm um NUIT também são susceptíveis de ser mais produtivas do que as que não têm. A apropriação feminina e a adesão a um partido não parecem ser determinantes significativos da produtividade de trabalho do sector manufactureiro em Moçambique. No entanto, este modelo apenas explica 11 por cento da variação na produtividade de trabalho.

Tabela 9.3: Determinantes da produtividade de trabalho, registo, sem medianos, sem casos isolados

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Educ. Secundária	0.573*** (1.378)	0.556*** (0.138)	0.550*** (0.138)	0.498*** (0.137)	0.396** (0.140)	0.303 (0.142)	0.193 (0.146)
Proprietária Mulher		0.235 (0.222)	0.218 (0.221)	0.216 (0.215)	0.213 (0.212)	0.144 (0.212)	0.033 (0.205)
Membro de partido			-0.196 (0.156)	-0.167 (0.154)	-0.178 (0.154)	-0.177 (0.153)	-0.167 (0.152)
Propriet. estrangeiro				1.20*** (0.381)	1.17*** (0.412)	1.10*** (0.416)	0.989*** (0.377)
Aversão ao risco					-0.394*** (0.137)	-0.359*** (0.136)	-0.330** (0.133)
Possui NUIT						0.488*** (0.138)	0.283* (0.149)
(log) dimensão 2011							0.292*** (0.698)
R²	0.034	0.036	0.040	0.066	0.082	0.104	0.143
Observações	457	457	457	457	457	457	457

* $p < 0,10$, ** $p < 0,05$, *** $p < 0,01$. A aversão ao risco corresponde ao nível de risco 1-4 de 10. Erros padrão robustos entre parênteses.

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

10 Redes Sociais

10.1 Associações Empresariais

As associações empresariais devem representar os interesses dos seus membros e prestar serviços não financeiros (IIM, 2012). Embora certas associações pareçam estar fornecendo um suporte eficiente aos seus membros, outras não são muito úteis, por exemplo, por terem uma postura rentista (Doner & Ross Schneider, 2000). Portanto, é interessante ter uma visão da situação das associações empresariais em Moçambique. A Tabela 10.1 mostra que, de 2012 a 2017, o número de empresas amostradas que são membros de uma associação empresarial aumentou ligeiramente de 74 para 83. No entanto, isso é apenas 15 por cento das 520 empresas entrevistadas em 2012 e 2017. É improvável que as microempresas façam parte de uma associação, embora a sua percentagem de adesão tenha aumentado de 5,4 para 7,6 por cento. Cerca de um terço das pequenas empresas participa e quase metade das empresas médias fazem parte de uma associação. Não é surpreendente que as empresas sem o NUIT de empresa sejam muito pouco susceptíveis de serem membros. No entanto, o seu número aumentou de 3 para 14 desde 2012 com algumas destas empresas se tornarem membros da Associação da Economia Informal em Moçambique (AEIMO / WIEGO).

Tabela 10.1: Pertença a uma associação empresarial, percentagem, por dimensão de empresa

	Todas	Micro	Pequena	Média	Sem NUIT
Membro de a.e. (2017)	15.96	7.6	35.98	48.57	7.86
Observações	520	353	103	35	178
Membro de a.e. (2012)	14.23	5.4	23.58	48.57	2.70
Observações	520	352	123	35	111
Papel da associação (2017):					
Muito importante	23.08	19.11	36.89	25.71	15.73
Importante	50.19	51.83	39.81	62.86	51.69
Pouco importante	19.04	20.68	15.53	11.43	22.47
Inexistente	7.59	8.38	7.77	0	10.11
Observações	520	382	103	35	178

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Em geral, a maioria de todos os tipos de empresas é de opinião que as associações empresariais desempenham um papel muito importante ou importante. Algumas das pequenas empresas (8 por cento de micro e pequenas empresas) e empresas sem NUIT (10 por cento) são mais cépticas, afirmando que as associações empresariais não desempenham nenhum papel. Isto é "talvez porque as associações são susceptíveis de fornecer serviços não-financeiros mais úteis

para empresas maiores devido à sua maior capacidade interna e poder de negociação para com a associação" (DNEAP, 2013: 89).

Os benefícios mais importantes proporcionados pelas associações aos seus membros em 2017 foram a provisão de informações comerciais e técnicas, além de ser um fórum de interacção com outras empresas (ver Tabela 10.2). Curiosamente, o fornecimento de informações não foi considerado o benefício mais importante em 2012. Em 2017, o segundo e terceiro benefícios mais importantes foram a associação sendo um lugar para identificar parceiros comerciais e a definição e aplicação de normas e padrões de qualidade. Embora a identificação dos parceiros comerciais não faça parte dos três principais benefícios em 2012, a definição e aplicação de normas e padrões de qualidade foi considerada como um terceiro activo mais importante em ambos os anos. A razão para todas as percentagens de 2017 ser maior é provavelmente a oportunidade para os entrevistados indicar mais de três benefícios devido a um erro no questionário.

Tabela 10.2: Benefícios das associações empresariais, em percentagem

	Percentagem (2017)	Percentagem (2012)
Advocacia junto do governo	61.45	43.84
Feiras de negócios e de tecnologia	50.60	30.14
Advocacia junto dos banco para o acesso ao crédito	51.81	12.33
Facilitação de acesso a insumos chave	65.06	35.62
Fornecer informação comercial e técnica	74.70	41.10
Definir e fazer cumprir normas e standards de qualidade	68.67	42.47
Mediar disputas comerciais	61.45	34.25
Ser uma "garantia moral" para parceiros externos	50.60	19.18
Fórum para interagir com outras empresas	74.70	50.68
Local onde identificar parceiros comerciais	69.88	29.17
Outros	1.20	0
Observações	83	73

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Olhando para as razões para não ser um membro de uma associação empresarial, os resultados são semelhantes aos de 2012. A Tabela 10.3 reporta que os motivos mais importantes de não ser membro da associação são a inexistência de uma associação relevante e a percepção de que as associações existentes não são benéficas. Infelizmente, o problema da falta de contactos pessoais com outros membros da associação ou suas autoridades como motivo é tão relevante como era em 2012. Um aspecto importante, que não é apenas um problema para associações empresariais, mas também um desafio geral em Moçambique, é a falta de informação, que

vários proprietários de empresas especificaram como "outro" motivo de não-adesão. Um sapateiro informal qualitativamente entrevistado explicou que não viu nenhum benefício na associação de sapateiros porque não lhe fornece nenhuma informação sobre como se tornar formal e como obter acesso ao financiamento.

Tabela 10.3: Razões para a não adesão, em percentagem

Razões para a não adesão	Percentagem
Não existe uma associação relevante	49.66
Associações existentes não oferecem benefícios tangíveis	14.42
A associação não renovou o meu estatuto de membro	0.69
As quotas são muito elevadas	3.20
A adesão está restrita a empresas com interesse específico	18.54
Falta de ligações pessoais com outros membros	23.34
Falta de ligações com as autoridades da associação	21.05
Outra	9.15
Candidatou-se mas foi rejeitado	1.83
Observações	437

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

10.2 Parceiros comerciais

Desenvolver ou participar em redes empresariais, incluindo aprender com o sucesso dos outros e deixar os outros proprietários das empresas conhecerem o seu negócio, pode ser frutífera para as empresas. Em Moçambique, onde o acesso ao financiamento é escasso, uma alternativa para as empresas poderia ser obter assistência financeira ou não-financeira dos parceiros comerciais. No entanto, a Tabela 10.4 informa que apenas 33 das 520 empresas receberam assistência de um parceiro. Curiosamente, a maioria destas eram microempresas e 23 não tinham NUIT da empresa. Apenas três empresas médias receberam assistência dos seus contactos. Isso pode reflectir a inexistência de financiamento para empresas muito pequenas, semi-formais e informais. Olhando para o sector das empresas que receberam o apoio de outras empresas, 16 produzem produtos de madeira ou mobílias, enquanto cinco produzem alimentos. A maioria das empresas assistidas (17) recebeu empréstimos informais, o que significa transferência directa de dinheiro ou crédito adicional.

Tabela 10.4: Tipos de empresas que receberam assistência de contactos comerciais

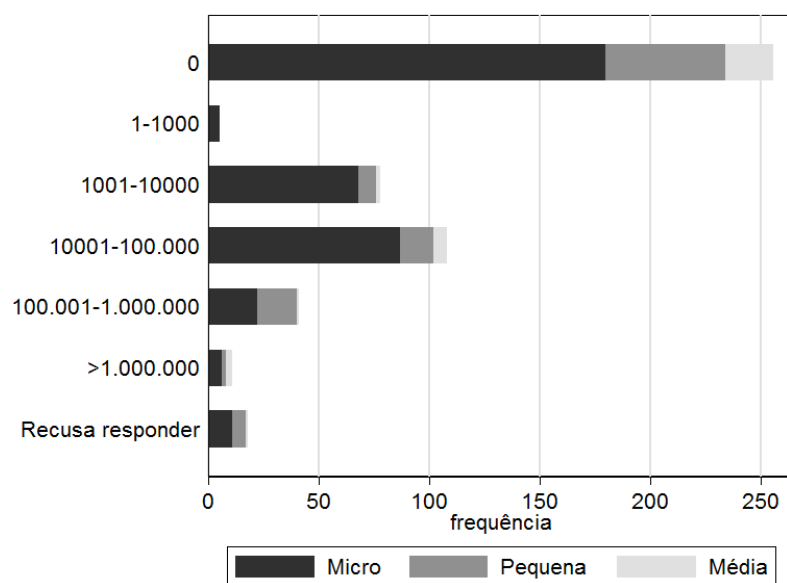
	Todas	Micro	Pequenas	Médias	Sem NUIT	Madeira	Mobília	Alimentos
2017	33	19	11	3	23	11	5	5
Observações	520	382	103	35	342	139	67	73

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Invertendo a direcção da pergunta, questionou-se os empresários quanto ao maior montante que emprestariam a um parceiro comercial. Quase metade dos 519 entrevistados proprietários declararam que não iria emprestar nada a um parceiro. Cerca de 15 por cento iria emprestar uma quantidade entre 1001 e 10.000 mts., e 21 por cento iria emprestar uma quantidade entre 10.001 e 100.000 mts. Apenas 10 empresas indicaram que emprestariam mais de um milhão de Meticais aos seus parceiros.

Aqueles dispostos a emprestar dinheiro são principalmente microempresas. Cerca de 87 por cento das empresas que emprestariam entre 1.001Mt e 10.000 MT e 81 por cento dos empresários dispostos a emprestar 10.001mt a 100.000 mts. geriam microempresas. No entanto, as pequenas e médias empresas dispostas a emprestar dinheiro pareciam estar dispostas em dar maiores quantias; 14 por cento e 6 por cento de pequenas e médias empresas emprestariam uma quantia de 10,001Mt a 100,000 mts. enquanto apenas 10 por cento e 3 por cento emprestariam um valor entre 1.000 e 10.000 mts.

Figura 10.1: Maior quantia que empresas poderiam emprestar a um parceiro comercial

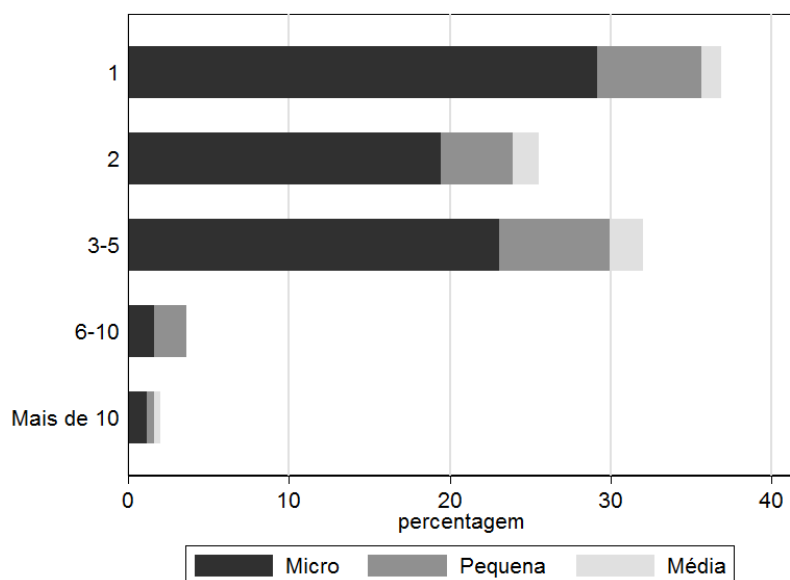


Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Os entrevistados também reportaram o número de parceiros que quem poderiam obter assistência numa situação de crise ou investimento, mesmo que não os tivessem ajudado anteriormente. Em geral, 34 por cento das empresas declararam que não esperariam obter ajuda de ninguém (ver Figura 10.2 e Tabela 10.5). Vinte e dois por cento dos proprietários esperava obter ajuda de um parceiro comercial e 19 por cento das empresas esperavam

assistência de dois parceiros. Vinte e um por cento das empresas esperavam assistência de entre três e cinco parceiros, e apenas 3 por cento esperavam assistência entre seis e dez parceiros. A maioria dos parceiros que as empresas esperavam receber ajuda estavam no mesmo sector. As empresas estrangeiras e as pessoas na política eram menos propensas a ajudar. Além disso, os proprietários de empresas pareciam estar cientes de que o acesso ao financiamento através dos bancos era escasso e difícil de obter, já que mais de 83 por cento não esperavam nenhuma assistência de um banco ou instituição financeira similar. No entanto, parecia haver uma consciência de que as organizações não-governamentais (ONGs) poderiam ser uma potencial fonte de ajuda, uma vez que 4% das empresas declararam que esperavam assistência de uma ONG.

Figura 10.2: Número de parceiros comerciais de quem as empresas esperam obter assistência



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Tabela 10.5: Número de parceiros comerciais esperados para dar assistência por sector, em percentagem

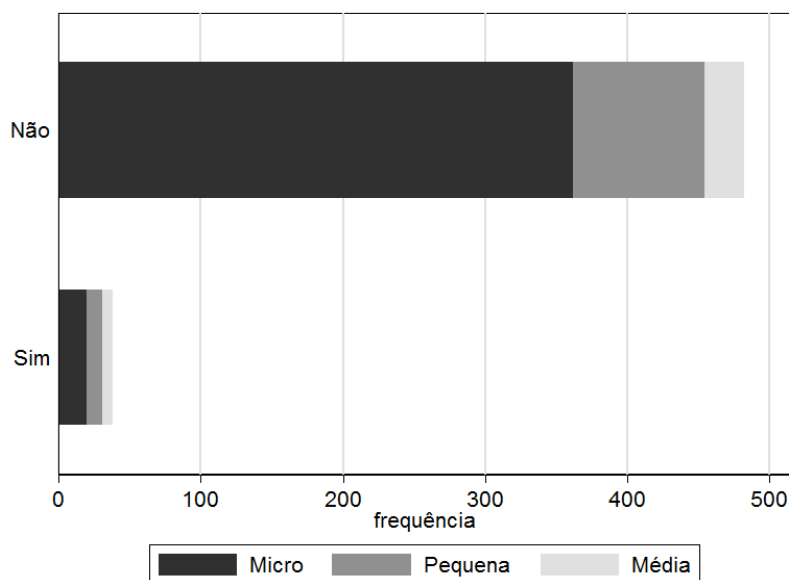
	Todas	Mesmo sector	De outro sector	Empresa Estrang.	Banco	Políticos	ONGs
Nenhum	33.65	59.62	64.45	97.50	83.08	97.88	95.00
Um	21.54	16.92	16.21	0.96	13.08	1.35	4.23
Dois	18.85	8.65	6.25	0.38	2.31	0.19	0.19
Três a cinco	20.58	7.12	5.66	0.87	0.19	0.00	0.00
Seis a dez	3.46	1.15	1.17	0.00	0.19	0.00	0.00
>10	0.58	5.96	5.66	0.00	0.58	0.00	0.00
Recusou responder	1.35	0.58	0.59	0.87	0.58	0.58	0.58
Observações	520	520	512	520	520	520	520

Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

10.3 Redes sociais na internet

O Facebook é um canal importante para as empresas contactarem potenciais clientes e promoverem seus produtos. No entanto, apenas 38 das 520 empresas entrevistadas disseram ter uma conta no Facebook (Figura 10.3). A probabilidade de ter uma conta aumenta com a dimensão, mas mesmo a proporção das empresas médias com uma conta é pequena (20%). A adesão a outras redes sociais como LinkedIn, Twitter e Instagram foi ainda menor, pois menos de cinco empresas entrevistadas foram registadas em cada uma destas redes.

Figura 10.3: A sua empresa possui uma conta do Facebook?



Fonte: Cálculos dos autores, utilizando dados do relatório IIM 2017

Em geral, as associações empresariais parecem desempenhar papéis diferentes em Moçambique. Algumas empresas consideram-nas muito importantes, enquanto outras não atribuem qualquer importância. Além disso, os parceiros de negócios não parecem apoiar-se mutuamente, apesar dos inúmeros desafios que enfrentam. No entanto, também pode ser possível que as empresas não tenham as capacidades necessárias para apoiar seus parceiros comerciais. Não é comum que as empresas em Moçambique tenham uma conta nas redes sociais.

11 Conclusões

Este relatório documentou as principais constatações do Inquérito às Industrias Manufactureiras de 2017 em Moçambique. Os resultados são baseados em entrevistas a 523 empresas que também foram entrevistadas em 2012, o que significa que a base de dados finais constitui a segunda ronda de um conjunto detalhado de dados de painel de micro, pequenas e médias empresas em seis províncias de Moçambique.

A implementação da pesquisa foi, em geral, um sucesso, apesar dos desafios institucionais relacionados ao pagamento de enumeradores. São dignas de destaque duas melhorias específicas em relação à pesquisa anterior: o uso de tablets facilitou a supervisão, o acompanhamento e a validação dos dados, e a contratação de enumeradores com conhecimento em contabilidade e gestão foi fundamental para garantir uma maior qualidade de dados de contas económicas que são cruciais para a pesquisa neste campo. Embora os resultados apresentados neste relatório sejam descritivos em natureza, vão estimular uma série de artigos interessantes de pesquisa sobre o sector manufactureiro de Moçambique.

A maioria dos conselhos de políticas descritos no relatório sobre a pesquisa de 2012 ainda se aplicam. No entanto, a situação económica piorou marcadamente para o sector manufactureiro em Moçambique devido ao clima económico geral, e os obstáculos para o crescimento das empresas persistem. A lista a seguir destaca algumas das constatações mais relevantes de uma perspectiva política:

- **A dimensão média das empresas na amostra diminuiu de 20 em 2012 para 14 trabalhadores em 2017.** A dimensão mediana das empresas diminuiu de 6 para 4. Isso resultou em perdas totais de empregos de 5.100 postos de trabalho nas empresas

amostradas apenas, com outros 4.376 nas empresas que fecharam. As empresas fecharam a uma taxa de 28 por cento (6,5 por cento por ano). Isto pode ser interpretado como um sinal positivo da persistência das empresas no sector manufactureiro Moçambicano; no entanto, também pode levar à conclusão de que muitos proprietários das empresas não possuem opções além de continuar com as suas operações não lucrativas porque os trabalhos formais não estão disponíveis.

- **As condições difíceis também se reflectem nas percepções dos proprietários das empresas sobre o desempenho das suas empresas.** Quase 20 por cento dos proprietários das empresas disseram que sofreram grandes perdas em 2016, quase três vezes mais do que em 2011. Dos que reportaram perdas, dois terços declararam que eram maiores do que o esperado, enquanto entre as empresas que reportaram lucros, três em cada quatro disseram que eram menores do que o esperado. Muitos proprietários das empresas se referiram a uma falta da demanda ou a baixa circulação de dinheiro como um motivo para a recessão.
- **Uma série de indicadores económicos chave que anteriormente não estavam disponíveis agora são registados para os anos 2015 e 2016.** Estes incluem um valor acrescentado total, lucros brutos e capital próprio. Em geral, as pequenas e médias empresas apresentaram lucros significativamente mais baixos e valor acrescentado em 2015 do que em 2016, indicando que a demanda pode estar a retornar lentamente para alguns produtos. Por outro lado, as microempresas viram um declínio no valor acrescentado e nos lucros de 2015 a 2016, o que pode mostrar um atraso da crise económica em atingir os industriais de subsistência.
- **Os insumos à produção são muitas vezes de baixa qualidade ou em falta.** Cerca de metade das empresas na amostra reportaram que algumas vezes ficaram sem estoque de insumos e tiveram que parar a produção. A situação parece ser pior em Sofala e melhor em Tete, e pior para os sectores de madeiras, impressão e minerais não metálicos, embora as dificuldades se apliquem a todas as províncias e sectores.
- **A produtividade, medida pelo valor acrescentado por trabalhador, bem como a produtividade total dos factores aumentou de 2015 para 2016 para pequenas e médias empresas, enquanto declinou para as microempresas.** As empresas localizadas em Maputo Província e Maputo Cidade são geralmente mais produtivas por um factor de quatro relativamente à província menos produtiva da amostra, Gaza. Isso reflecte, em parte, a composição das empresas da amostra em cada província.

- **As exportações são raras na amostra, com apenas 19 empresas que reportaram produtos de exportação.** No entanto, o número é de 10 empresas em 2012. A maioria dos proprietários de empresas culpam os altos custos em obter uma licença de exportação como motivo para não exportar.
- **Quase metade das empresas tem medo de ser fechada pelas autoridades.** O principal motivo para tal é a dificuldade em se adequar às leis; tanto as tributárias como as outras leis aplicáveis. O número é um pouco menor para pequenas e médias empresas com cerca de 30%.
- **Muitas empresas ainda operam informalmente, ou seja, sem uma licença de registo.** Embora a maioria das pequenas e médias empresas possua um NUIT, apenas cerca de 60 por cento das microempresas tem um NUIT. A falta de transparência e corrupção sobre os procedimentos de registo mantêm muitas empresas informais, enquanto o registo ocorre em diferentes níveis com pouca consistência. Na mesma linha, parece quase impossível cumprir com todas as regras, uma vez que os oficiais às vezes visitam e encontram violações arbitrárias de leis para multar os proprietários de empresas.
- **A falta de informações, garantias e altas taxas de juros são grandes restrições ao crédito para as empresas.** Cerca de 40 por cento das empresas na amostra são restringidas em crédito por uma definição que também inclui a auto-selecção. Onze por cento tiveram seus pedidos de empréstimos bancários recusados. Estes números eram altos, pois cerca de 60 por cento das empresas mostram uma demanda pelo crédito.
- **Em comparação com 2012, menos trabalhadores são contratados em contratos permanentes, enquanto o uso de trabalhadores temporários e ocasionais aumentou.** Um desenvolvimento positivo para os trabalhadores é que mais empresas agora pagam à segurança social.
- **Cerca de 12% dos proprietários das empresas são mulheres de acordo com as recentes entrevistas.** Este número dobrou desde a ronda de pesquisa anterior em 2012. Embora não haja evidência qualitativa sobre os motivos desta mudança, o aumento da titularidade feminina é consistente nas micro, pequenas e médias empresas.
- **Os proprietários de empresas geralmente exibem aversão ao risco e baixos níveis de confiança.** Em especial, os proprietários de microempresas descrevem-se como extremamente avessos ao risco. Isso se manifesta, por exemplo, através da baixa vontade de emprestar dinheiro. As redes empresariais são limitadas também e o uso das redes sociais na internet é geralmente inexistente.

Referências

- Aterido, R., T. Beck, and L. Iacovone (2013). 'Access to Finance in Sub-Saharan Africa: Is There a Gender Gap?'. *World Development*, 47: 102–20.
- Bhutta, M., A. Rana, and U. Asad (2008). 'Owner Characteristics and Health of SMEs in Pakistan'. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 15(1): 130–49.
- Byiers, B. (2009). *Informality in Mozambique: Characteristics, Performance and Policy Issues*. Washington, DC: Nathan Associates Inc.
- Byiers, B., J. Rand, F. Tarp, and J. Bentzen (2010). 'Credit Demand in Mozambican Manufacturing'. *Journal of International Development*, 22: 37–55. doi:10.1002/jid.1558
- Castel-Branco, C. (2014). 'Growth, Capital Accumulation and Economic Porosity in Mozambique: Social Losses, Private Gains'. *Review of African Political Economy*, 41(S1): 26–48.
- Castel-Branco, C., and N. Goldin (2003). 'Impacts of the Mozal Aluminium Smelter on the Mozambican Economy'. Instituto de Estudos Sociais e Económicos. Retrieved from: http://www.iese.ac.mz/lib/cncb/Mozal_and_economic_development.pdf (accessed on 14 December 2017).
- Club of Mozambique (2016a). '3 Mln Mobile Unregistered Phone Numbers to Be Blocked, Starting Saturday – Mozambique'. [Online 31 August]. Retrieved from: <http://clubofmozambique.com/news/three-million-mobile-unregistered-phone-numbers-blocked-mozambique/> (accessed on 6 December 2017).
- Club of Mozambique (2016b). 'Economic Growth in Mozambique Falls by Half Over 2016'. [Online 13 December]. Retrieved from: <http://clubofmozambique.com/news/economic-growth-mozambique-falls-half-2015/> (accessed on 6 December 2017).
- Club of Mozambique (2016c). 'Mozambique Economic Crisis Forces Closure of More Than 100 Companies in Sofala'. [Online 15 December]. Retrieved from: <http://clubofmozambique.com/news/mozambique-economic-crisis-forces-closure-100-companies-sofala/> (accessed on 1 December 2017).

- Club of Mozambique (2016d). 'Crisis Forces Mozambican Companies to Shut Down – CTA's Site'. [Online 14 July]. Retrieved from: <http://clubofmozambique.com/news/crisis-forces-mozambican-companies-to-shut-down-ctas-site/> (accessed on 1 December 2017).
- de Vletter, F. (1996). *Study on the Informal Sector in Mozambique (Maputo and Sofala)*. Maputo: Ministry of Planning and Finance, Poverty Alleviation Unit.
- DNEAP (2006). 'Enterprise Development in Mozambique: Results Based on Manufacturing Surveys Conducted in 2002 and 2006'. Discussion Paper 33E. Maputo: National Directorate of Studies and Policy Analysis, Ministry of Planning and Development, Mozambique.
- DNEAP (2013). '2012 Survey of Mozambican Manufacturing Firms - Descriptive Report'. Maputo: National Directorate of Studies and Policy Analysis.
- Doner, R.F., and B. Ross Schneider (2000). 'Business Associations and Economic Development: Why Some Associations Contribute More Than Others'. *Business and Politics*, 2(3): 261–88.
- GIZ (2014). *Improving the Business Environment. The ProEcon Programme: Improving the Framework Conditions for a Competitive Private and Financial Sector in Mozambique*. Bonn: Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit GmbH.
- GoM (2003). *Decreto 39/2003*. Boletim da República, 26 November. Maputo: Government of Mozambique.
- INE (2007). 'Moçambique Projecções 2007 2040'. Retrieved from: http://www.ine.gov.mz/estatisticas/estatisticas-demograficas-e-indicadores-sociais/projecoes-da-populacao/mocambique_projecoes_2007_2040.xls/view (accessed on 23 February 2018).
- INE (2016). *Inquérito ao Orçamento Familiar-2014/15 - Relatório do Módulo da Força de Trabalho*. Maputo: Instituto Nacional de Estatística.
- INE (2017). *Empresas em Moçambique: Resultados do Segundo Censo Nacional (2014–2015)*. Maputo: Instituto Nacional de Estatística.
- Jones, S., and F. Tarp (2013). 'Jobs and Welfare in Mozambique'. Country Case Study for the 2013 World Development Report. WIDER Working Paper 2013/45. Helsinki: UNU-WIDER.

- Jubilee Debt Campaign (2012). 'Whose Development is it? Investigating the Mozal Aluminium Smelter in Mozambique'. Retrieved from: <http://eurodad.org/files/pdf/1544313-whose-development-is-it-investigating-the-mozal-aluminium-smelter-in-mozambique.pdf> (accessed on 14 December 2017).
- KPMG (2016). *The Top 100 Companies in Mozambique*. XVIII Edição 2016, Maputo: KPMG.
- Krause, M., and F. Kaufmann (2011). 'Industrial Policy in Mozambique'. Discussion Paper 10/2011. Bonn: German Development Institute.
- Levy, P.S., and S. Lemeshow (1999). *Sampling of Populations: Methods and Application*. New York, NY: Wiley and Sons.
- Ogubazghi, S.K., and W. Muturi (2014). 'The Effect of Age and Educational Level of Owner/Managers on SMMEs' Access to Bank Loans in Eritrea: Evidence from Asmara City'. *American Journal of Industrial and Business Management*, 4: 632–43.
- Sako, M. (2006). 'Does Trust Improve Business Performance?'. In R. Kramer (ed.), *Organizational Trust: A Reader*. Oxford: Oxford University Press.
- Sapo Notícias (2017). 'Governo Aprova Novos Salários Mínimos'. Retrieved from Sapo Notícias: <http://noticias.sapo.mz/aim/artigo/11556618042017232538.html> (accessed on 19 November 2017).
- Schudel, C.J.W. (2008). 'Corruption and Bilateral Aid. A Dyadic Approach'. *Journal of Conflict Resolution*, 52(4): 507–26.
- Sparreboom, T., and A. Staneva (2015). 'Structural Change, Employment and Education in Mozambique'. Employment Working Paper 174. Geneva: International Labour Organization.
- Teixeira, A. (2002). 'On the Link between Human Capital and Firm Performance. A Theoretical and Empirical Survey'. FEP Working Paper 121. Porto: Faculdade de Economia, Universidade do Porto.

The Economist (2013). 'Mozambique's Political Crisis Worsens'. [Online 30 October]. Retrieved from: http://country.eiu.com/article.aspx?articleid=1791119163&Country=Mozambique&topic=Economy_1 (accessed on 6 December 2017).

World Bank (2016). *Starting a Business in Mozambique*. Retrieved from: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/mozambique/starting-a-business> (accessed on 30 October 2017).