UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE DE RIBEIRÃO PRETO

DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO

PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO DE ORGANIZAÇÕES

NIRZA DINÚCHA GONÇALVES FUMO

Barreiras à gestão organizacional na África: Um estudo com organizações de porte reduzido em Moçambique, Matola

Orientador: Prof. Dr. Charbel José Chiappetta Jabbour

Ribeirão Preto

2011

Prof. Dr. João Grandino Rodas

Reitor da Universidade de São Paulo

Prof. Dr. Sigismundo Bialoskorski Neto

Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto

Prof. Dr. Marcos Fava Neves

Chefe do Departamento de Administração da FEA-RP/USP

NIRZA DINÚCHA GONÇALVES FUMO

Barreiras à gestão organizacional na África: Um estudo com organizações de porte reduzido em Moçambique, Matola

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração de Organizações da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo, como requisito para obtenção do título de Mestre em Ciências.

Orientador: Prof. Dr. Charbel José Chiappetta Jabbour

VERSÃO CORRIGIDA DA
(X) DISSERTAÇÃO
( ) TESE
O ORIGINAL SE ENCONTRA DISPONÍVEL NA FEA-RP/USP

Ribeirão Preto

2011

Matheus Carlos da Costa
Serviço de Pós-Graduação
Cod. USP 6781604 FEA-RP/USP

Fumo, Nirza Dinúcha Gonçalves

Barreiras à gestão organizacional na África: Um estudo com organizações de porte reduzido em Moçambique, Matola

139 p. : il. ; 30 cm

Dissertação apresentada à Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo. Área de concentração: Administração pública.

Orientador: Jabbour, Charbel José Chiappetta

1. Micro e pequenas empresas. 2. Barreiras. 3. Políticas e instrumentos governamentais. 4. Moçambique

FUMO, Nirza Dinúcha Gonçalves

Barreiras à gestão organizacional na África: Um estudo com organizações de porte reduzido em Moçambique, Matola

Dissertação apresentada à Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo para a obtenção do título de Mestre em Ciências.

Área de concentração: Administração pública

Aprovado em:

Banca Examinadora

Prof. Dr. _____Instituição:_____ _____

Julgamento: _____ Assinatura:_____ _____

Prof. Dr. _____Instituição: _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

Prof. Dr._____ _____Instituição: _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

DEDICATÓRIA

À minha adorável mãe pelo apoio, carinho e amor incondicional;

Aos meus irmãos e a Fusão pelo carinho;

Ao Ivan, pelo alento que me concedeu nos momentos em que mais precisei;

Aos meus tios Gidinho e Mendes, obrigada pela força;

À Cleo e a Nina minha fonte de inspiração, coragem e força.

AGRADECIMENTOS

À Deus, por tornar real o meu sonho.

Ao Prof. Dr. Charbel José Chiappetta Jabbour pela excelente orientação que me prestou no desenvolvimento desta pesquisa, por me incentivar a produzir conhecimento cientifico e pela amizade que se formou.

À família Fraga que, mesmo sem me conhecer, me acolheu nesta terra.

À Profa. Dra. Adriana Backx Noronha pela incontestável atenção prestada.

Aos Professores do Departamento Administração de Organizações em especial, a Prof. Dra. Sônia Valle Walter Borges de Oliveira, o Prof. Dr. Tabajara Pimenta Júnior, o Prof. Dr. Sérgio Takahashi e ao Prof. Dr. Edgard Monforte Merlo pela dedicação e pré-disposição a ajudar-me em todos os momentos.

Ao Ministério da Ciência e Tecnologia de Moçambique (MCT) e ao Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) por me concederem a magnífica oportunidade de fazer o Mestrado.

À todos os funcionários da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, em especial a Érika de Lima Veronezi Costa e a Vânia Cristina Vasconcellos Prudencio.

À todos os colegas e amigos brasileiros que me fizeram sentir em casa.

Às empresas e órgãos do Governo de Moçambique que me permitiram a realização desta pesquisa.

RESUMO

Fumo, N. D. G. **Barreiras à gestão organizacional na África: Um estudo com organizações de porte reduzido em Moçambique, Matola**. 2011. 139 f. Dissertação (Mestrado em Ciências) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2011.

O presente trabalho tem como propósito levantar as principais barreiras enfrentadas pelas micro e pequenas empresas (MPEs) na Cidade da Matola. Para tanto, fez-se uma fundamentação teórica sobre as barreiras enfrentadas pelas MPEs e sobre políticas e instrumentos governamentais de apoio às empresas deste porte. A fundamentação teórica apoiou o desenvolvimento de uma triangulação da pesquisa empírica baseada em duas fases. A primeira fase consistiu na coleta de dados junto a 21 empresas de micro e pequeno porte, por meio de entrevistas onde posteriormente fez-se a identificação das principais barreiras enfrentadas pelos entrevistados e daí conduziu a segunda fase do trabalho de campo que foi as entrevistas junto as entidades governamentais de modo a saber o que estes tem feito para minimizar ou mitigar as barreiras identificadas pelos empresários. Os resultados mostram que as barreiras de financiamento e de concorrência são as principais barreiras enfrentadas pelas MPEs na Matola e que estas variam de acordo com o ramo de atuação das empresas. A dissertação vai servir para enriquecer o estado da arte sobre a temática das micro e pequenas empresas e sobretudo vai ajudar a suprir o déficit de pesquisas acadêmicas em Moçambique.

Palavras-chave: Micro e pequenas empresas. Barreiras. Políticas e instrumentos governamentais. Moçambique.

ABSTRACT

Fumo, N. D. G. **Barriers to organizational management in Africa:** A study of small-sized organizations in Mozambique Matola. 2011. 139 f. Thesis (Master in Science) - Faculty of Economics, Management and Accounting of Ribeirão Preto, University of São Paulo, Ribeirão Preto, 2011.

This paper aims to identify the main barriers faced by micro and small enterprises (MSEs) in the city of Matola. As such, there is a theoretical framework about the barriers faced by MSEs and on government policies and instruments to support enterprises of this size. The theoretical foundation supported the development of a triangulation of empirical research based on two phases. The first phase consisted of collecting data from 21 micro and small businesses, through interviews where later became the identification of the main barriers faced by the interviewees and then led the second phase of fieldwork was that the interviews with government entities in order to know what they have done to minimize or mitigate the barriers identified by entrepreneurs. The results show that the barriers to financing and competition are the main barriers faced by MSEs in Matola and that barriers vary according to branch of activity of enterprises. The paper will serve to enrich the state of the art on the theme of micro and small enterprises and especially will help meet the shortage of academic research in Mozambique.

Keywords: Micro and small enterprises. Barriers. Government policies and instruments. Mozambique.

LISTAS

LISTA DE TABELAS

Tabela 1– Classificação das empresas segundo o número de trabalhadores 24

Tabela 2 – Classificação das empresas segundo o volume de negócios 25

Tabela 3 – Classificação do ambiente de negócios de Moçambique perante o mundo 80

Tabela 4 - Setores de atuação das fábricas do Município da Matola 84

Tabela 5 – Principais obstáculos enfrentados pelas empresas em Moçambique 88

Tabela 6 – Características da participação das empresas por tamanho no mercado financeiro (%) 90

Tabela 7 – Posicionamento mundial de Moçambique nos aspectos relativos à regulamentação de trabalho 92

Tabela 8 – Principais barreiras enfrentadas pelas MPEs da Cidade da Matola 110

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Resumo das principais obras sobre barreiras de MPMEs 43

Quadro 2 – Programas Federais de apoio às MPMEs no Brasil 63

Quadro 3 – Programas Estaduais de apoio às MPMEs no Brasil 64

Quadro 4 – Principais pesquisas sobre políticas e instrumentos de fomento às MPEs 68

Quadro 5 – Resumo dos aspectos abordados sobre Moçambique 85

Quadro 6 – Principais aspectos sobre o quadro das MPEs em Moçambique 95

Quadro 7 – Protocolo do estudo de caso 101

Quadro 8 – Elaboração do roteiro das entrevistas 103

Quadro 9 – Síntese das entrevistas 108

Quadro 10 – Barreiras versus problemas que podem gerar nos empreendimentos 113

Quadro 11 – Posição do governo de Moçambique face às barreiras das MPEs 116

Quadro 12 – Principais resultados da pesquisa 117

Quadro 13 – Práticas dos Governos de Moçambique e do Brasil para superar as barreiras das MPEs 122

Quadro 14 – Práticas mundiais de superação de barreiras das MPEs 123

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Estruturação do trabalho 21

Figura 2 – Resumo das principais barreiras identificas na literatura 42

Figura 3 – Principais instrumentos e políticas de apoio às MPEs 68

Figura 4 – Modelo conceitual da pesquisa 96

LISTA DE SIGLAS

ADEL	Agência de Desenvolvimento Econômico Local
ANPROTEC	Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores
APL	Arranjo Produtivo Local
BAU	Balcão de Atendimento Único
BNDES	Banco Nacional do Desenvolvimento
CCL	Conselhos Consultivos Locais
CEMPRE	Censo de Empresas de Moçambique
DPICT	Direção Provincial da Indústria, Comércio e Turismo
EUA	Estados Unidos da América
Frelimo	Frente de Libertação de Moçambique
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IFC	International Finance Corporation
INE	Instituto Nacional de Estatística
INSS	Instituto Nacional de Segurança Social
IPEME	Instituto para a Promoção das Pequenas e Médias Empresas
IVA	Imposto sobre o Valor Acrescentado
MICTI	Mozambique Information and Communication Technology Institute
MIC	Ministério da Indústria e Comércio de Moçambique
MPEs	Micro e Pequenas Empresas
MPMEs	Micro, Pequenas e Médias Empresas
OCDE	Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OIIL	Orçamento de Investimento de Iniciativa Local

ONG	Organização Não Governamental
PARPA	Plano de Ação para a redução da Pobreza Absoluta
P&D	Pesquisa e Desenvolvimento
PIB	Produto Interno Bruto
PME	Pequenas e médias empresas
RENAMO	Resistência Nacional de Moçambique
ROB	Receita Operacional Bruta
SADC	Southern African Development Company
SDAE	Serviços Distritais de Actividades Econômicas
SEBRAE	Serviço de Apoio as Micro e Pequenas Empresas
SIMPLES	Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e contribuições de microempresas e empresas de pequeno porte
UE	União Européia
USAID	United States Agency International Development

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO 16

1.1 Problema da pesquisa 17

1.2 Objetivos 18

1.3 Justificativa 18

1.4 Estrutura da dissertação 20

Figura 1 - Estruturação do trabalho 21

2 REFERENCIAL TEÓRICO 22

2.1 Definição, delimitação e classificação das micro e pequenas empresas 22

2.1.1 Características e importância das MPEs 26

2.2 Barreiras enfrentadas pelas MPMEs 28

2.2.1 Barreiras relacionadas aos fatores internos 30

2.2.1.1 Recursos humanos 30

2.2.1.2 Barreiras gerenciais 32

2.2.1.3 Barreiras financeiras 34

2.2.1.4 Conhecimento e tecnologia 37

2.2.2 Barreiras relacionadas aos fatores externos 38

2.2.2.1 Barreiras regulamentares e legais 38

2.2.2.2 Mudança tecnológica 40

2.2.2.3 Infraestrutura 41

2.3 Evidências de políticas públicas e de instrumentos de apoio às MPMEs 44

2.3.1 Principais instrumentos de fomento às MPEs 45

2.3.1.1 Parques tecnológicos 45

2.3.1.2 Incubadoras de empresas 47

2.3.1.3 Clusters 49

2.3.2 Políticas de apoio às MPEs: algumas experiências 51

2.3.2.1 União Europeia 51
2.3.2.2 China 54
2.3.2.3 EUA 55
2.3.2.4 Brasil 57
2.3.2.4.1 O SEBRAE 66
2.4 MOÇAMBIQUE 69
2.4.1 Contextualização socioeconômica do país 69
2.4.2 Ambiente institucional 74
2.4.2.1 Fraquezas do Governo 77
2.4.2.2 Os municípios 80
2.4.2.2.1 A cidade da Matola 83
2.5 O quadro das MPEs em Moçambique 85
2.5.1 Reforma tributária para as MPEs 93
3 METODOLOGIA 97
3.1 Contexto metodológico 97
3.2 Fases do trabalho 98
1ª fase: Questão de estudo 99
2ª fase: Modelo conceitual 99
3ª fase: Seleção dos casos 100
4ª fase: Construção do protocolo de estudo de caso 101
5ª fase: Preparação do trabalho de campo e elaboração dos instrumentos de coleta de dados 101
6ª fase: Trabalho de campo 103
7ª fase: Análise dos dados 105
8ª fase: Discussão dos resultados 106
4 RESULTADOS 107
4.1 Principais barreiras enfrentadas pelas MPEs da cidade da Matola 107
4.2 Papel da Associação das empresas privadas de Moçambique 114
4.3 Papel do Governo para minimizar as barreiras das MPEs na cidade da Matola 114

5 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS 118

6 CONCLUSÃO 124

6.1 Quanto ao alcance dos objetivos 124

6.2 Quanto aos principais resultados encontrados 125

6.3 Quanto às contribuições acadêmicas 126

6.4 Quanto às contribuições gerenciais 127

6.5 Quanto às contribuições sociais 127

6.6 Limitações e propostas de pesquisas futuras 128

7 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS 129

ANEXO A – Carta de apresentação 139

1 INTRODUÇÃO

Grande parte do sistema econômico de vários países, tanto desenvolvidos como em desenvolvimento, é formado por micro, pequenas e médias empresas (MPMEs), principalmente pela contribuição dessas empresas de menor porte para o Produto Interno Bruto (PIB) dos países e pela geração de emprego. Como exemplo, sabe-se que as MPMEs constituem mais de 99% das empresas na Turquia e empregam 76,7% dos empregados do país (KARADENIZ; GOÇER, 2007). Na União Europeia, as empresas de porte reduzido representam mais de 98% dos empreendimentos e servem de alicerce crucial para o mercado de emprego dos países integrantes (SMALLBONE; ROGUT, 2005). Na África do Sul, as MPMEs empregam 56% do total de funcionários do setor privado e contribuem com 36% no PIB do país (OLAWALE; GARWE, 2010).

Apesar do papel crucial que as MPMEs têm na economia dos países, essas organizações geralmente enfrentam várias fragilidades e barreiras, principalmente as de micro e pequeno porte, tais como altas taxas de mortalidade (SMALLBONE; ROGUT, 2005); barreiras de ordem interna, como gestão (LIMA; IMONIANA, 2008), contratação de mão-de-obra não qualificada ou semiqualificada (IBGE, 2003); de financiamento (JOUBERT, 2004; PISSARIDES, 1999); barreiras de ordem externa como deficiência de infraestruturas (OLAWALE; GARWE, 2010) e de ordem regulamentar (BARTLETT; BUKVIC, 2001) dentre outras. Entretanto, pouco se sabe sobre quais são as barreiras enfrentadas pelas empresas de menor porte em países africanos.

Por conta do cenário apresentado anteriormente, nesta pesquisa são analisadas as principais barreiras enfrentadas pelas micro e pequenas empresas da cidade da Matola, Moçambique, identificando-se junto às micro e pequenas empresas (MPEs) as barreiras a que estão expostas. Posteriormente pretende-se ainda buscar respostas para a superação de tais barreiras junto às autoridades governamentais locais, uma vez que estas, segundo Hanlon (1997) estão incumbidas de criar um ambiente favorável a investimentos de modo a criar o desenvolvimento adequado às MPEs. Paralelamente, se pretende estudar, com base em experiências anteriores do Brasil que envolvam a preocupação com a superação de barreiras às MPEs, de forma a colher experiências que possam ser úteis e viáveis para o contexto moçambicano.

As evidências empíricas aqui apresentadas possuem como recorte geográfico a cidade da Matola, Moçambique. A cidade da Matola é um município e capital da província de Maputo e tem aproximadamente 375 km². A província de Maputo é a segunda mais populosa do país e representa o parque industrial de Moçambique por deter 60% das empresas industriais do país (ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS MUNICÍPIOS DE MOÇAMBIQUE (ANAMM), 2009). Em contrapartida, segundo o Censo de Empresas de Moçambique (CEMPRE) feito em 2004[1], a província representava somente 4,98% do total de pequenas e médias empresas do país, o que a coloca na última posição, com menor número de MPEs do país, fato que despertou o interesse em estudar eventuais dificuldades que as MPEs possam estar enfrentando nessa cidade.

A escolha de Moçambique para recorte geográfico deve-se à falta de pesquisas acadêmicas no país de forma geral, e em particular sobre a temática das pequenas empresas, sendo somente abordada em dois relatórios do Banco Mundial. O Banco Mundial fez dois relatórios que retratam as principais barreiras enfrentadas pelas empresas de Moçambique. Teve como base uma amostra de empresas de todos os portes e identificou as principais barreiras enfrentadas por essas empresas. Como exemplo dessa escassez a *United Nations University* (Universidade das Nações Unidas) lançou um concurso para submissão de artigos científicos relacionados com Moçambique como forma de suprir o déficit que o país tem em termos de publicações (UNITED NATIONS UNIVERSITY (UNU-MERIT), 2009). Em segundo, Moçambique pós-guerra vem registrando um crescimento econômico nos últimos 15 anos e houve igualmente a reintegração do país nos mercados regionais e globais, o que, provavelmente, poderá ser também devido à existência de MPEs.

1.1 Problema da pesquisa

Tendo em vista que as MPMEs parecem estar enfrentando barreiras para seu desenvolvimento, e que a literatura especializada (KRASNIQI, 2010; OMERZEL; ANTONCIC, 2008; PISSARIDES, 1999) não retratou as barreiras às MPMEs com enfoque em Moçambique, a motivação desta pesquisa pode ser assim descrita:

[1] Dados disponíveis no portal do instituto Nacional de estatística de Moçambique (INE) – www.ine.gov.mz

- Quais são as principais barreiras enfrentadas pelas MPEs da cidade da Matola e quais propostas governamentais podem ser apresentadas para reduzir essas barreiras?

1.2 Objetivos

O trabalho tem como objetivo geral levantar as principais barreiras enfrentadas pelas micro e pequenas empresas na cidade da Matola. Propõe-se ainda alcançar os seguintes objetivos específicos:

1. Identificar as principais barreiras enfrentadas pelas micro e pequenas empresas da cidade da Matola;
2. Buscar soluções junto ao Governo de Moçambique sobre as barreiras enfrentadas pelas MPEs; e
3. Identificar formas de apoio público às MPEs com base no contexto Brasileiro.

1.3 Justificativa

A temática das barreiras enfrentadas pelas pequenas e médias empresas é bastante discutida na literatura (ANDERSON; POMFRET, 2001; JOUBERT, 2004; OLAWALE; GARWE, 2010), porém o diferencial desta pesquisa é que ela:

- Foca somente nas micro e pequenas empresas, não abrangendo as de médio porte; pretende-se verificar junto ao Estado Moçambicano e ao Governo local o que se tem feito para enfraquecer as barreiras levantadas pelas MPEs;

- É aplicada à realidade de um país que há uma década foi um dos cinco países mais pobres do mundo, sofreu de 1976 a 1992 com uma guerra civil; e

- Foca a realidade de Moçambique, que na atualidade vem sofrendo uma reformulação e reconstrução do seu ambiente político, econômico e social e está a se desenvolver num ritmo acelerado (BANCO MUNDIAL, 2009a; UNITED STATES AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT (USAID), 2004).

Por conta desse cenário, Moçambique tem uma carência de estudos sobre a temática e os resultados podem ser interessantes para área de Administração. O presente estudo será uma oportunidade para compreender a realidade tanto das micro e pequenas empresas da cidade da Matola como dos esforços envidados pelo Governo para minimizar ou mitigar as barreiras destas empresas. Com os resultados da pesquisa pretende-se fornecer informações válidas que poderão ajudar os tomadores de decisão desta cidade e outros interessados a desenhar estratégias e planos de ação que visem o desenvolvimento das MPEs na Matola. O trabalho servirá também de suporte acadêmico tanto para estudos futuros dentro do mesmo contexto - uma vez que, este se centra na identificação de barreiras (que podem existir em outros países ao redor do mundo) e não na efetiva implantação dos planos e políticas do Governo aplicáveis para as MPEs – como para enriquecimento da pesquisa do país.

A pesquisa foi feita na cidade da Matola por dois motivos: primeiro, devido a autora ser moçambicana e residente nesta cidade; segundo, interessou-se por saber o que o Governo faz de modo a minimizar ou mitigar as barreiras vivenciadas pelas MPEs, especialmente porque, como referido anteriormente, é o maior parque industrial e não obstante é o que tem menor número de MPMEs do país. Como a autora estuda atualmente no Brasil, interessou-se em saber o que o país tem feito em prol das MPEs e que experiências Moçambique no geral e a cidade da Matola em particular podem aprender e adotar para as suas realidades. Acredita-se que o Brasil possa contribuir com lições para outros países emergentes, como Moçambique.

Apesar de a literatura abordar comumente as pequenas empresas aliadas às médias empresas e tratá-las como um único grupo (KRASNIQI, 2010, LEONE, 1999), o foco da presente pesquisa é nas micro e pequenas empresas, por estas representarem a grande maioria das empresas existentes em Moçambique. Segundo o Ministério da Indústria e Comércio de Moçambique - MIC (2007), em 2002 existiam 28.474 pequenas e médias empresas e, deste total, 25.853 eram de pequeno porte.

1.4 Estrutura da dissertação

Este texto está organizado em sete capítulos. O primeiro capítulo contempla a introdução, os objetivos e as razões para se efetuar o presente estudo. O segundo discute o estado da arte referente às barreiras das micro e pequenas empresas e as formas de apoio desenvolvidas no mundo para apoiar as MPEs, bem como formas governamentais de apoio a elas. Neste capítulo, faz-se a ponte entre as principais dificuldades enfrentadas pelas MPEs e as políticas e respectivas ações concretas de minimização ou mitigação das mesmas pelos Governos, usando como base os Estados Unidos da América, a União Europeia, o Brasil, a China e Moçambique por serem países desenvolvidos e em vias de desenvolvimento, podendo-se daí tirar pontos úteis para a realidade da cidade da Matola. No capítulo seguinte serão abordados os aspectos metodológicos do trabalho, seus métodos e técnicas de coleta e análise de dados. O quarto capítulo aborda os resultados da pesquisa. O quinto capítulo refere-se às discussões da pesquisa e o sexto apresenta as conclusões do trabalho. Por fim, o trabalho encerra com as referências bibliográficas usadas para o desenvolvimento da pesquisa.

A figura 1 ilustra de forma esquemática a estruturação do trabalho.

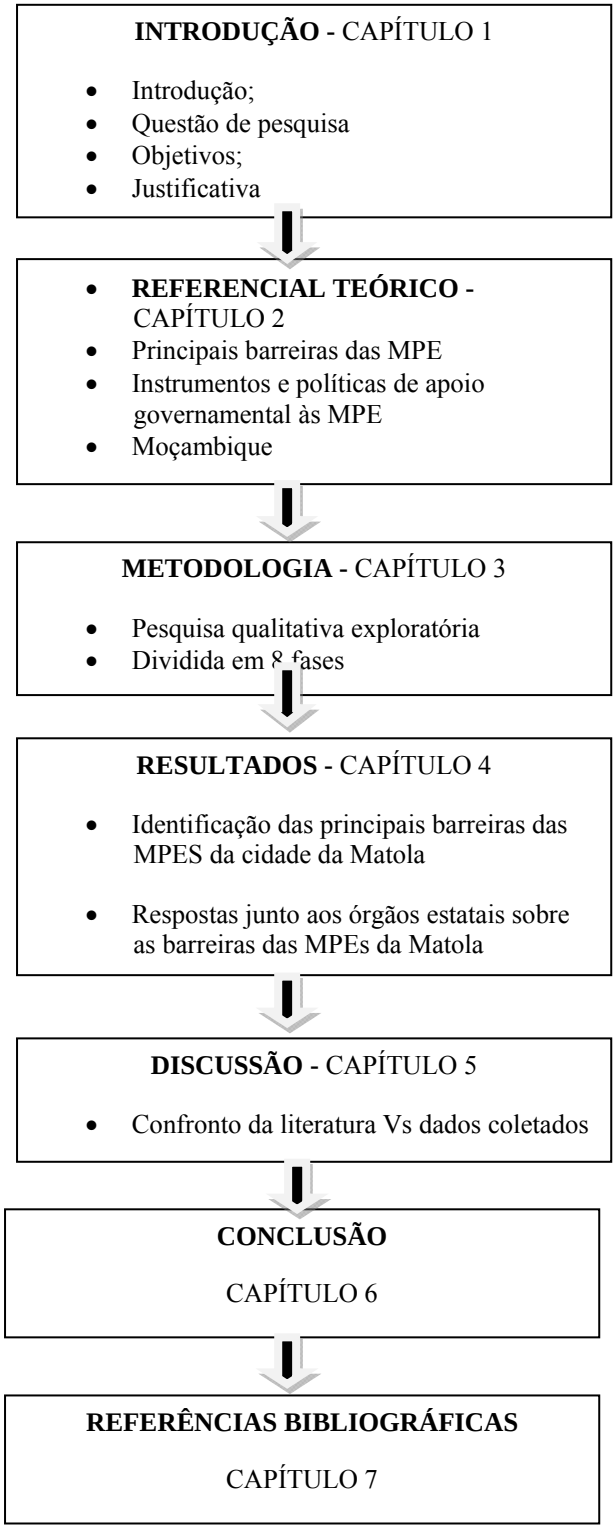

Figura 1 - Estruturação do trabalho

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Buscando dar base teórica para este trabalho, far-se-á, numa primeira instância, a caracterização das micro e pequenas empresas, definindo-as, delimitando-as e apontando as vantagens e desvantagens deste segmento de empresas.

Em seguida será abordada a questão das barreiras que as micro e pequenas empresas enfrentam de modo geral, tendo como base a literatura de diversos países.

A seção 2.3 focará as formas de apoio às micro e pequenas empresas, com destaque para aquelas que tenham a participação do Estado. Igualmente será visto, em particular, o caso do Brasil.

A seção 2.4 aborda a questão institucional de Moçambique e a seção 2.5 refere-se à situação atual das MPMEs do país, bem como as reformas tributárias específicas para o setor das MPMEs no país.

2.1 Definição, delimitação e classificação das micro e pequenas empresas

As micro e pequenas empresas são antes de tudo organizações. A organização é, segundo a Associação Brasileira de Normas Técnicas - NBR ISO 14001 (ABNT, 2004, p. 3), "empresa, corporação, firma, empreendimento, autoridade ou instituição, ou parte ou uma combinação desses, incorporada ou não, pública ou privada, que tenha funções e administração próprias". Para que ela exista é necessário que haja um grupo formal de pessoas com uma ou mais metas compartilhadas (BOELLA; TORRE, 2006), regras, procedimentos, hierarquia, sistema de comunicação e que esta esteja inserida em um ambiente (HALL, 2004).

Existem várias formas de classificar as organizações, porém para a presente pesquisa far-se-á menção à classificação segundo a propriedade das organizações proposta por Maximiano (2008). De acordo com o autor, segundo a propriedade, as organizações podem ser: públicas ou do primeiro setor, cuja função é administrar o Estado e prestar serviços aos cidadãos; organizações privadas, também chamadas de segundo setor, estas visam o lucro; e, por fim,

organizações do terceiro setor, sem fins lucrativos, também chamadas de organizações não governamentais (ONGs).

Assim, as MPEs se enquadram nas organizações privadas que visam o lucro que é, segundo Maximiano (2008, p. 6), a definição de empresa. Para este autor a empresa é "uma organização de negócios, que tem o objetivo de vender produtos e serviços e obter lucro".

De acordo com a *National Small Business Act of South Africa,* as micro, pequenas e médias empresas são definidas como entidades distintas de negócios, que não sejam parte de um grupo corporativo (JOUBERT; SCHOEMAN; BLIGNAUT, 1999). Os autores relatam que qualquer tipo de negócio pode ser incluído nesta categoria de empresas desde que esteja de acordo com três critérios, nomeadamente número de trabalhadores, volume de negócio e recursos (ativos) e, mesmo que tenha subsidiárias, estas deverão ser incluídas quando for para se medir a sua dimensão.

Existem várias formas de classificar as empresas. Para Loecher (2000) a classificação das empresas pode ser quantitativa, para as características passíveis de serem quantificáveis (como número de trabalhadores, volume de negócios, etc) e qualitativas para as não quantificáveis. De acordo com o autor, a classificação quantitativa é a mais usada por ser mais fácil e precisa para obter e trabalhar os dados e, pode ser aplicável a todas as empresas, de todos os setores, incluindo o artesanal. Tem a desvantagem de limitação de informações relativas à produtividade, qualidade de liderança de pessoal, etc. que são características da classificação qualitativa. Loecher (2000) considera que a classificação qualitativa é usada para as características não quantificáveis e que esta fornece informações sobre a natureza das empresas, contudo não são precisas e variam de empresa para empresa, mesmo atuando no mesmo setor (como a gestão empresarial, a estrutura da empresa, a resolução de conflitos, etc.).

A melhor classificação seria a que pudesse considerar ambas as características, isto é, as qualitativas e as quantitativas, pois por meio destas se poderia ter mais fundamentos para falar sobre as empresas.

Para além da classificação qualitativa e quantitativa, Kunsch (2003) fala sobre três formas de classificar as empresas:

- Em função do seu tamanho - utilizando critérios como número de trabalhadores, volume de atividades, faturamento, patrimônio ou capital ativo fixo, que vai de acordo com o sugerido por Joubert, Schoeman e Blignaut (1999);
- Em função do tipo de atividade que desenvolve – como produtora de bens ou como prestadora de serviços; e
- Em função do seu raio de atuação ou sua abrangência – locais, regionais e multinacionais.

Para o trabalho em questão será utilizada a classificação quantitativa tamanho da empresa, usando os critérios número de trabalhadores (Tabela 1) e volume de negócios anual (Tabela 2), pois é a classificação comumente usada na União Europeia (LOECHER, 2000), na África do Sul (JOUBERT; SCHOEMAN; BLIGNAUT, 1999; OLAWALE; GARWE, 2010), no Brasil (SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE), 2010a) e em Moçambique (MOÇAMBIQUE, 2003; MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA E COMÉRCIO (MIC), 2007).

Tabela 1 - Classificação das empresas segundo o número de trabalhadores

País	**Porte da empresa**				**Fonte**
	Micro	Pequena	Média	Grande	
Moçambique (comércio e serviços)	0-4	5-9	10 - 99	≥ 100	MIC (2007)
Moçambique (Indústria)	0-25	26 - 125	126 - 250	> 250	Moçambique (2003); MIC (2007)
África do Sul	0 - 9	10 - 50	51 - 100	>100	Joubert; Schoeman; Blignaut, (1999)
Brasil (comércio e serviços	0 - 9	10 - 49	50 - 99	> 99	SEBRAE (2010a)
Indústria	0 - 19	20 - 99	100 - 499	> 499	
União Europeia	0 – 9	10 - 49	50 - 249	>249	Loecher, (2000)

O segundo critério de classificação a ser usado é o volume de negócios/receita bruta (vide a tabela 2). De acordo com a Comissão Europeia, a União Europeia define como sendo MPME

todas as empresas que tiverem um volume de negócios anual que não exceda a 50 milhões de euros (113,2 milhões de reais) [2] ou um balanço total anual que não exceda a 43 milhões de euros (97, 352 milhões de reais) (DANNREUTHER, 2007). No caso da África do Sul, a bibliografia consultada não faz a distinção em termos de volume de negócios, entre micro e pequena empresa.

Tabela 2 - Classificação das empresas segundo o volume anual de negócios

Porte da empresa	**Volume anual de negócios (em Reais)**			
	Países			
	Brasil	Moçambique	África do sul	União Europeia
Microempresa	≤ 1.200.000	< 41.700		
Pequena empresa	>1.200.000	≥ 41.700	≤ 2.997.800	≤ 113.200.000
Média empresa	>10.500.000	≥ 4.170.000	≤ 11.530.000	
Grande empresa	> 60.000.000	≥ 16.680.000	≥ 11.760.600	> 113.200.000
Autores	BNDES (2010)	Moçambique (2003)	Olawale e Garwe, (2010)	Dannreuther, (2007)

O Banco Nacional do Desenvolvimento (BNDES) mudou a classificação do porte das empresas. Esta foi definida nas circulares números 10/2010 e 11/2010 (BNDES, 2010). De acordo com o BNDES (2010), o banco atualizou os valores da Receita Operacional Bruta (ROB) – que é o faturamento anual da empresa – e criou mais um grupo de empresas intermediárias, que são as empresas média-grandes. Assim sendo, de acordo com a fonte, a classificação foi reordenada da seguinte forma:

- Microempresa – ROB anual menor ou igual a 2,4 milhões de reais;
- Pequena empresa – ROB superior a 2,4 milhões de reais e inferior ou igual a 16 milhões de reais;

[2] Baseado no câmbio do dia 22/02/11 (http://economia.uol.com.br/cotacoes/cambio.jhtm)

- Média empresa – ROB superior a 16 milhões e inferior ou igual 90 milhões de reais;
- Média-grande empresa – ROB superior a 90 milhões e inferior ou igual a 300 milhões; e
- Grande –empresa – ROB superior a 300 milhões.

Pelo que se depreende, o aumento dos valores do faturamento anual foi significativo em todos os portes de empresas, notando-se que o valor mínimo da grande empresa era de acima de 60 milhões e atualmente passou a ser de acima de 300 milhões de reais.

A literatura (CHEN, 2006; LEONE, 1999) aborda, de forma geral, as pequenas e médias empresas como um conjunto, contudo o cerne da pesquisa é nas MPEs, ainda que a literatura seja extensiva às médias empresas.

Em seguida será realizada a caracterização das MPEs, onde serão abordados aspectos como contribuição deste segmento de empresas nas economias dos países, vantagens e desvantagens destas empresas e suas oportunidades.

2.1.1 Características e importância das MPEs

Grande parte da economia de vários países, tanto desenvolvidos como em desenvolvimento, é formada por micro, pequenas e médias empresas (MPMEs). A título de exemplo serão citadas as contribuições das MPMEs para alguns países tanto no PIB como na geração de emprego. Com tais exemplos pressupõe-se que semelhante situação ocorra em diversas partes do mundo.

Na Nigéria as empresas deste porte contribuem com 50% no PIB do país (OLUTUNLA; OBAMUYI**,** 2008). Em Moçambique, 98,6% das empresas são do segmento das MPMEs (VALÁ, 2009) e empregam 42,9% da força de trabalho do país (MIC, 2007). Na China, pouco mais de 99% das empresas são constituídas por MPMEs e têm criado cerca de 79% dos novos postos de trabalho, e vem cobrindo cerca de 85% dos novos empregos no setor industrial, 90% no setor de serviços e acima de 65% da indústria de construção (CHEN, 2006).

De acordo com Loecher (2000), 99,8% de todas as empresas da União Europeia se enquadram na categoria das MPMEs e empregam 66% da população. De acordo com Shi e Li (2006) em termos de número de empresas, a percentagem de MPMEs em relação ao número total de empresas é superior a 99% nos EUA e 99,1% no Japão, a contribuição do PIB realizados pelas MPMEs é superior a 50% nos EUA; enquanto 30% das exportações dos EUA (ou 60% se a exportação indireta for também incluída) foram contribuídos pelo setor das pequenas empresas.

As MPMEs ganham destaque pela heterogeneidade delas e pelo seu papel de geradoras de empregos (LEONE, 1999). Segundo Luna (1983), estas têm vantagens que lhes são peculiares, tais são:

- Absorvem grande parte da mão-de-obra de um país ou região. Como exemplo desta realidade é que 42,9% da população ativa de Moçambique foi captada por este porte de empresas (MIC, 2007). Por outro lado, preparam os trabalhadores para servirem de recursos humanos para grandes empresas;

- Contribuem significativamente na economia do país e no produto interno bruto (em 2002, as MPMEs contribuíram com 52,1% no PIB de Moçambique – MIC, 2007);

- Contribuem para a distribuição de riqueza, pois permitem que a classe média possa emergir e contribuem, por outro lado, na solução para desequilíbrios regionais dada à sua maior flexibilidade em termos de localização, promovendo, assim, o desenvolvimento econômico e a melhoria de vida das pessoas (CHEN, 2006).

- São mais susceptíveis a se moverem para áreas de comparativa vantagem e alto valor agregado (PISSARIDES, 1999), introduzindo, muitas vezes, inovações. Muitos avanços científicos foram originados por pequenas organizações, tais como as fotocópias, o helicóptero, a insulina, o zíper, a caneta esferográfica, etc. (LONGENECKER; MOORE; PETTY, 1997).

- São produtoras de uma parte substancial de bens e serviços em todo o mundo e com eficiência (LONGENECKER; MOORE; PETTY, 1997);

- Complementam o trabalho das grandes empresas servindo como fornecedoras de materiais e atuam em setores incompatíveis às mesmas (LONGENECKER; MOORE; PETTY, 1997); e

- Estimulam a competição econômica. Algumas pequenas empresas conseguem captar grandes percentuais de vendas provenientes das grandes empresas e do mercado e, outras vezes, uma MPME por si só não consegue, mas o setor de MPMEs num dado ramo de negócio também pode fazer face a estas (LONGENECKER; MOORE; PETTY, 1997).

Contudo, nem sempre as MPMEs contribuem para o crescimento econômico. Embora as MPMEs tenham maior taxa de crescimento em termos percentuais, algumas não chegam a crescer, uma vez que muitas delas são criadas por necessidade e não por oportunidade (OLAWALE; GARWE, 2010). Outra desvantagem que as MPMEs têm é o fato de recrutarem recursos humanos sem muita ou nenhuma qualificação técnica e/ou acadêmica (IBGE, 2003). De modo geral, as MPMEs não investem em tecnologia de informação (ARCHER; WANG; KANG, 2008; JOUBERT, 2004) nem em melhoria dos seus serviços/produtos (JOUBERT, 2004).

Mesmo sendo estas um grande potencial para a economia dos países, os proprietários têm inúmeras limitações para a abertura, manutenção e expansão dos seus empreendimentos. As limitações e as razões principais para o entrave das MPMEs serão vistas na seção a seguir.

2.2 Barreiras enfrentadas pelas MPMEs

Em quase todo o mundo as MPMEs são em maior número que as empresas de outras dimensões (grandes empresas e corporações) e igualmente apresentam taxas tanto de natalidade como de mortalidade maior que as demais (SMALLBONE; ROGUT, 2005). Um caso alarmante é o da África do Sul. O país apresenta uma taxa de mortalidade para empresas de pequeno e médio porte de 75%, uma das maiores do mundo (OLAWALE; GARWE, 2010).

Um estudo feito pelo IBGE (2003) mostrou que no Brasil empresas com até 5 trabalhadores têm taxas de natalidade e de mortalidade duas vezes e meia maior que as que possuem acima

de 5 trabalhadores. E o SEBRAE (2004) divulgou em uma pesquisa intitulada "Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresas no Brasil" que 49,4% das empresas brasileiras com menos de 2 anos de existência e 59,9% com até 4 anos de existência faliam e, dessa percentagem, 96% pertence às microempresas.

Para que uma empresa chegue à falência, parte-se do princípio que teve barreiras que lhe impediram de se manter no mercado. Segundo Storey (1994 apud DOERN, 2009, p. 276), no âmbito empresarial, barreiras são definidas como fatores internos ou externos ou condições que constrangem o potencial crescimento nas empresas que desejam crescer.

De acordo com as teorias econômicas as MPMEs podem ser analisadas sob duas abordagens: baseando-se nos fatores internos e externos da empresa (BARTLETT; BUKVIČ, 2001; BOTER; LUNDSTROM, 2005; OLAWALE; GARWE, 2010).

Os fatores externos ou ambientais são referentes às questões sociais (tendências da sociedade, atitudes, preferências, etc.), ao ramo do negócio (estrutura do mercado, concorrência, fornecedores, compradores e seu comportamento), a fatores tecnológicos (análise da evolução da tecnologia e da informação), às políticas governamentais e setoriais que envolvem o ramo (legislação trabalhista, legislação tributária, etc.), à conjuntura econômica (nível de emprego e desemprego, taxas de juros, movimento de negócios), aos fatores ecológicos, dentre outros (BERNARDI, 2008; MAXIMIANO, 2008).

Os fatores internos são aqueles amplamente controlados pela empresa (OLAWALE; GARWE, 2010). Incluem-se aqui os recursos humanos (a equipe gerencial), instalações, equipamentos e ferramentas, etc. (LONGENECKER; MOORE; PETTY, 1997).

As duas abordagens citadas (fatores internos e fatores externos) ditam o posicionamento da empresa no mercado, a sua forma de atuação e impactam no desempenho da empresa. Por esse motivo serão analisados os dois aspectos e serão arroladas, com base na literatura, as barreiras que afetam as empresas de pequeno porte.

2.2.1 Barreiras relacionadas aos fatores internos

Os fatores internos dizem respeito à àqueles que a empresa tem um controle grande sobre eles. Dentre eles a literatura dá destaque para os recursos humanos, planejamento e gestão da própria empresa, recursos financeiros e a questão do conhecimento, tecnologia e transferência de conhecimento na organização. Tais aspectos serão abordados na presente pesquisa.

2.2.1.1 Recursos humanos

Normalmente o proprietário da MPME é também o encarregado pelas funções de gestão da empresa (OMERZEL; ANTONCIC, 2008), fazendo deste proprietário-gerente. Para recursos humanos, de acordo com o IBGE (2003), as MPMEs têm sócios e membros da família como mão-de-obra nos negócios e contratam majoritariamente mão-de-obra não qualificada ou semi-qualificada. Este fato prende-se a menor capacidade que as MPMEs têm de contratar quadros superiores para fazerem parte de suas empresas (SMITH; SMITH, 2007). Joubert, Schoeman e Blignaut, (1999) afirmam que quanto maior o nível da mão-de-obra, maior é a possibilidade de aprendizagem e desenvolvimento da empresa, baseada no conhecimento. Radas e Bozic (2009) reiteram esse achado afirmando que pessoal qualificado e com educação superior têm um impacto positivo na inovação de produtos e processos das empresas, em todo o tipo de economias.

Joubert, Schoeman e Blignaut, (1999) sugerem que para um país com inúmeras pessoas não qualificadas (tal como pode ser o caso do Brasil e de Moçambique) as MPMEs serviriam para dar emprego e formação. No entanto, segundo Gray (2006) a propensão do proprietário-gerente dar formação, promover cursos ou atividades formais de desenvolvimento para os trabalhadores está relacionada também com o nível de formação do proprietário. De acordo com o autor, proprietários menos educados oferecem poucos cursos internos e/ou externos para os seus empregados e também são menos propensos a dispensar os seus trabalhadores para estudar; igualmente o autor notou que, de forma geral, proprietários com níveis de formação mais elevados correspondiam a níveis de atividades de desenvolvimento gerencial mais elevados.

Muitas MPMEs são relutantes em oferecer formação aos seus trabalhadores, pois os gestores não vêm evidências quantificáveis que mostrem uma relação entre a formação e o desempenho da empresa (JAYAWARNA; MACPHERSON, WILSON, 2007). Os autores referem que a formação depende do contexto da empresa e da área de atuação da mesma e as políticas de formação e sistemas de entrega não conseguem atender as necessidades específicas das MPMEs. Por conta disso, as MPMEs acabam não dando formação formal aos seus trabalhadores, ficando com a formação informal, dada no momento para resolver questões de curto prazo.

A combinação da experiência dos trabalhadores ganha por meio da rotina do seu trabalho cotidiano, mais o seu conhecimento (educação formal e informal do trabalhador) gera novos conhecimentos para a empresa que podem significar desenvolvimento da própria empresa (GRAY, 2006).

Os proprietários-gerentes podem constituir uma barreira para as MPMEs, mas por outro lado, a questão da administração de recursos humanos e as condições respeitantes à contratação e demissão de trabalhadores também pode ser uma barreira para estes e conseqüentemente para as empresas. Os proprietários-gerentes têm de analisar quando há limitações no uso de contratos de longo termo, quando são requeridas notificações com longa antecipação para demissão de trabalhadores, quando há indenizações obrigatórias que aumentem o custo da demissão e onde os impostos e contribuições sobre o trabalhador são excessivos, bem como todos os aspectos legais necessários a contratação, manutenção e demissão de trabalhadores, pois esta parte pode-lhe ser onerosa e até ter implicações legais (BARTLETT; BUKVIC, 2001).

Com isto, percebe-se que o próprio proprietário-gerente pode constituir uma barreira ao desenvolvimento do seu negócio por causa das suas atitudes de pouco se capacitar e igualmente contratar pessoal pouco qualificado e não investir na sua formação e, pior, impedir o desenvolvimento pessoal dos seus empregados. Por outro lado, ele deve ser informado e cuidadoso com as questões formais relacionadas com os Recursos Humanos.

2.2.1.2 Barreiras gerenciais

Desde a criação da empresa até a sua morte, ela passa por diversas fases. De acordo com Bernardi (2008), a empresa pode ter cinco estágios de desenvolvimento: nascimento, existência, decolagem, maturidade e petrificação. De acordo com o autor o estágio de nascimento e existência são os de entrada no mercado e conquista de clientes, e a decolagem é quando o empreendedor decide se quer continuar no estágio em que se encontra e se estabilizar nas condições em que se encontra. Caso decida continuar a crescer em tamanho, por exemplo, passa para o estágio da maturidade. Independentemente do estágio, toda a empresa pode sair dele e ir direto para a petrificação.

Nos primeiros estágios de crescimento da empresa, o proprietário-gerente pode, sozinho, cuidar das diversas áreas de gestão, como finanças, recursos humanos, marketing e desenvolvimento de produtos; contudo, assim que a empresa atinge um certo tamanho ou um estágio no ciclo de vida, há uma necessidade de profissionalizar as funções de gestão caso a firma deseje continuar a crescer (BARTLETT; BURKVIC, 2001). Contudo, de acordo com a literatura, os proprietários-gerentes costumam ser educados, porém, principalmente no início do seu negócio, lhes faltam habilidade e conhecimentos em gestão de mercado, marketing, finanças e recursos humanos (OMERZEL; ANTONCIC, 2008). Como exemplo disso é que segundo o IBGE (2003) e o SEBRAE (2004) os principais motivos das altas taxas de mortalidade das MPMEs no Brasil são a falta de habilidades gerenciais e de planejamento, falta de conhecimento da área de atuação e baixa escolaridades e/ou experiência no ramo de trabalho por parte dos proprietários-gerentes.

Segundo Omerzel e Antoncic (2008) para além da lacuna do conhecimento, os proprietários-gerentes acreditam que podem resolver todos os problemas; por outro lado, muitos empreendedores não sabem quais conhecimentos eles têm falta e que conhecimentos eles devem procurar para terem uma gestão de sucesso nas suas empresas.

Ainda assim, as pequenas e médias empresas demonstram uma relutância ou incapacidade de transferir o controle das funções de negócio para gestores profissionais, e em parte, esta tendência prende-se, no caso de países com uma economia em transição, pela falta de gestores competentes e com falta de habilidade empresarial nas áreas de Marketing e desenvolvimento de negócios (BARTLETT; BURKVIC, 2001). Essa relutância pode também ser, na ótica de

Leone (1999), porque a maioria das MPMEs são negócios familiares e estes tenham receio de perder a autonomia sobre o mesmo.

Joubert (2004) fez uma pesquisa na Suazilândia, país localizado no sul do continente africano, para identificar as principais barreiras que as MPMEs do país enfrentavam para funcionar. Entrevistou 265 proprietários de MPMEs usando um questionário semi-estruturado e teve como principal resultado que as MPMEs do país em causa não têm uma visão clara dos seus negócios, aliada à falta de financiamento e estruturas de apoio para atender as suas necessidades básicas.

A partir destas pesquisas é possível notar que a questão da gestão e do planejamento nas MPMEs é o cerne dos problemas, do sucesso, do fracasso e do desenvolvimento das MPMEs. Os problemas gerenciais são incluídos em todos os estágios evolutivos das MPMEs.

Outra dificuldade que as MPMEs têm é a falta de controle sobre o ambiente externo, planejamento, estratégia e controle (LEONE, 1999). De acordo com a autora, estes aspectos são na maioria das vezes pouco quantificados, o que faz com que as MPMEs tenham uma visão de curto prazo. Ion et al. (2009) fizeram uma pesquisa na Romênia com 1256 MPMEs a fim de analisar a capacidade que as MPMEs têm de elaborar planos estratégicos para as suas empresas destacando as atividades a serem implementadas. Como resultado obtiveram que são criados planos e políticas anuais em 42,24% das empresas e são elaboradas estratégias com um período de 3 a 5 anos em 11,94% das empresas. Não obstante, do total de empresas que elaboram estratégias nenhuma das atividades planejadas é realizada em 44,55% delas, aliado ao fato de que somente uma em cada seis MPMEs deste país e da União Europeia implementam o que traçam. Acredita-se que esse resultado seja consistente para muitas MPMEs de outros países do mundo.

As grandes empresas também entram nas barreiras das empresas de pequeno porte. Segundo Smith e Smith (2007), as MPMEs existem no mercado como subservientes das grandes empresas e este fato faz com que estas não tenham uma visão estratégica mais futurística, pois trabalham de acordo com os planos das grandes empresas. Os autores alegam que as únicas exceções são as MPMEs que atuam com lucros muito baixos ou em mercados de nicho.

Dentro das barreiras gerenciais a figura do proprietário-gerente também pode ser uma barreira para o empreendimento. Não basta somente o proprietário-gerente ter vontade para

empreender, é necessário ter educação, valores associados à figura do empreendedor[3], habilidades gerenciais e habilidades interpessoais (LONGENECKER; MOORE; PETTY, 1997), experiência de trabalho e autoconfiança (OMERZEL; ANTONCIC, 2008). Como prova disso é que Krasniqi (2010), em sua pesquisa para analisar fatores determinantes para obter financiamento, obteve como um dos resultados que a educação do empresário é um dos fatores mais importantes que influenciam na decisão de conceder ou não empréstimos bancários no Kosovo, e há outras pesquisas que corroboram com esse achado, como a de Irwin e Scott (2010). Isto acontece possivelmente porque pessoas com formação têm melhor articulação verbal e estão mais aptas a elaborar melhores planos de negócios e a preencher melhor os requisitos exigidos pelos bancos.

As barreiras gerenciais arroladas neste ponto mostram claramente que as MPMEs têm dificuldades de traçar planos exeqüíveis e tal fato está diretamente relacionado com a sua falta de habilidades gerenciais. Obviamente que entram mais fatores que contribuem para este cenário como o ambiente, as finanças, dentre outros.

2.2.1.3 Barreiras financeiras

Estudos mostram que uma das principais barreiras das MPMEs é a financeira (HUSSAIN, MILLMAN; MATLAY, 2006; KRASNIQI, 2010; OLAWALE; GARWE, 2010; OLUTUNLA; OBAMUYI, 2008; PISSARIDES, 1999).

Capital inicial e fundos de capital para expansão têm sido um problema perene das MPMEs em escala mundial (OLUTUNLA; OBAMUYI, 2008). O problema de financiamento é devido às incertezas do mercado (BARON; SHANE, 2007) e à imperfeição do mercado de capitais (KRASNIQI, 2010).

A imperfeição do mercado de capitais é, segundo Krasniqi (2010), derivada da assimetria de informação. A assimetria de informação, de acordo com Baron e Shane (2008) ocorre porque os empreendedores detêm ou reconhecem mais informações acerca das suas oportunidades comerciais que os investidores. Isto ocorre porque os empreendedores ficam com receio que o

[3] Os valores são: o senso de oportunidade, dominância, agressividade e energia para realizar, autoconfiança, otimismo, dinamismo, independência, persistência, flexibilidade e resistência a frustrações, criatividade, propensão ao risco, liderança carismática, habilidade de equilibrar "sonho" e realização. Habilidade de relacionamento (BERNARDI, 2008, p. 64).

investidor tire vantagem do projeto e o implemente sozinho, uma vez que já dispõe de recursos. Por outro lado, uma vez que quem detém as informações da oportunidade é o empreendedor, pode ser que as que ele passa para o investidor não sejam verdadeiras, e por último, não têm como o investidor saber sobre a índole do empreendedor e saber se este tem as qualidades desejadas ou não.

Na situação de incerteza o investidor julga a oportunidade com base em escassas informações e isso torna a tomada de decisão muito arriscada, segundo, ambas as partes não sabem ao certo o quão rentável o negócio é e dificilmente concordam sobre o valor da oportunidade e, por último, os investidores querem ter a certeza que os empreendedores pagarão as suas dívidas se suas empresas acabarem demonstrando que não têm valor, e então exigem garantias ou algo de valor que possa ser vendido caso o negócio não dê certo (BARON; SHANE, 2008).

Olutunla e Obamuyi (2008), na sua pesquisa sobre fatores associados à rentabilidade das MPMEs na Nigéria, analisaram que os bancos não estão expandindo suficientemente os empréstimos às MPMEs exatamente por causa da assimetria de informação, dos elevados custos de lidar com pequenos empréstimos, da dispersão geográfica das MPMEs, do grande número de mutuários e baixo retorno do investimento. A informação imperfeita faz com que os bancos tenham custos de transação relativamente altos por unidade de empréstimo trabalhando com pequenas empresas comparativamente com as maiores, pois os custos administrativos dependem do número de empréstimos feitos ao invés do tamanho dos mesmos (KRASNIQI, 2010).

Dentro das barreiras financeiras, Pissarides (1999) retrata que a dificuldade de aceder ao crédito é a principal barreira das MPMEs na Europa Oriental e Central, sendo as únicas regiões onde a dificuldade de financiamento entra nas três principais existentes deste segmento de empresas. Olutunla e Obamuyi (2008) chegaram à mesma conclusão para a Nigéria.

Krasniqi (2010) analisou os fatores determinantes para obtenção do financiamento bancário condicional até a sua aplicação no Kosovo. A partir de dados coletados em 600 MPMEs, obteve que as instituições bancárias comerciais tomam a decisão de conceder empréstimos baseadas principalmente nas garantias, como forma de se proteger de maus pagadores. De acordo com a autora, o outro fator que orienta os bancos a fornecer crédito é a educação, fato este relatado anteriormente.

De acordo com Olutunla e Obamuyi (2008), muitas empresas de pequeno porte têm sido relutantes em recorrer aos empréstimos bancários com receio do negócio não ser bem-sucedido e não conseguirem cumprir com as condições contratuais. Este fato é agravado pelo curto prazo de pagamento do empréstimo (KRASNIQI, 2010) e igualmente por em qualquer tipo de economia as MPMEs enfrentarem as maiores taxas de juros que os seus homólogos maiores (PISSARIDES, 1999; LIMA; IMONIANA, 2008). Estes aspectos, aliados ao fato dos bancos não conferirem créditos de longo prazo às MPMEs, limitam a capacidade destas empresas para fazer planejamento estratégico a longo prazo (HUSSAIN; MILLMAN; MATLAY, 2006).

Outra barreira que é típica de países em desenvolvimento (como Moçambique e Brasil) e em países com economias em transição é que os próprios mercados de capitais são subdesenvolvidos e o acesso ao crédito está ligado a redes que articulam bancos estatais com o Estado e outras grandes empresas (PISSARIDES, 1999). Há um baixo nível de desenvolvimento dos sistemas bancários e igualmente falta de capital disponível (KRASNIQI, 2010).

Como prova disso é que foi lançada a 2ª edição de um estudo intitulado "Financiando Moçambique 2010", onde foi demonstrado que Moçambique não é um bom mercado para o capital de risco devido à ausência de um mercado de capital desenvolvido, um ambiente empresarial deficitário por conta das altas taxas de impostos, legislação laboral rígida, fraco sistema jurídico e padrões insuficientes de administração e contabilidade empresarial (GROB; NOGUEIRA, 2010).

Os bancos não concedem créditos de longo prazo às MPMEs, mas por outro lado os capitalistas de risco[4] e os *angels*[5] investem a longo prazo em projetos e empresas novas com crescimento ou com grande potencialidade para tal em troca de uma participação minoritária de 20% a 30%; estes participam da gestão da empresa, implementam soluções profissionais, desenvolvem estratégias de eficiência na produção e distribuição, marketing e promoção (Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (IAPMEI), 2006). Exige da MPMEs uma estruturação da empresa madura e profissional, sendo de destacar que a maioria

[4] Capitalistas de risco "são pessoas que trabalham para organizações que obtêm recursos de grandes investidores institucionais, como fundações de universidades e fundos de pensão de empresas, e investem esses fundos em novas empresas" (BARON; SHANE, 2007,p. 168)

[5] São indivíduos que têm recursos financeiros e que decidem investir em negócios que julgam ter alto potencial lucrativo (LONGENECKER, MOORE; PETTY, 1997)

das empresas que conseguem este financiamento são as ligadas à tecnologia e à inovação (MEIRELLES; PIMENTA; REBELATTO, 2008). A barreira reside exatamente aí, pois como visto anteriormente as MPMEs têm dificuldades de planejamento e de elaborar planos de negócios exeqüíveis e, por outro lado, têm receio de passar o seu negócio para terceiros. A vantagem vai para os empreendedores com melhores capacidades técnicas, educação e vontade de crescer.

As barreiras financeiras discutidas na presente seção são as mais abordadas e destacadas em pesquisas sobre a matéria.

2.2.1.4 Conhecimento e tecnologia

Segundo Baron e Shane (2007) o conhecimento é a força competitiva mais importante que uma empresa pode ter e esta deve preservá-la.

Numa empresa pode-se encontrar o conhecimento tácito e o explícito (SHAW; WILLIAMS, 2009). Segundo os autores o tácito representa o conhecimento (*know how*) e o explícito o como fazer. Tanto o tácito como o explícito devem estar incorporados nos 3 sistemas da empresa: nos membros, nas tarefas (GRAY, 2006) e nas ferramentas (SHAW; WILLIAMS, 2009). O conhecimento é aquele que a empresa quer manter ao longo do tempo.

As formas de aquisição de conhecimento são: nas universidades e em outras empresas (YUSUF, 2008), contratos de gestão, sistemas de regulação e formação, através da mobilidade humana (funcionários), observações, imprensa e associações comerciais, seminários, convenções e demonstrações de terceirização (SHAW; WILLIAMS, 2009).

A tecnologia e o conhecimento, na economia como um todo, aumentam a produtividade de todas as empresas, não obstante, as MPMEs não investem em tecnologia nem em melhoria dos seus serviços/produtos (JOUBERT, 2004). De acordo com Archer, Wang e Kang (2008), pela escassez de recursos as MPMEs acabam trabalhando em condições precárias e deixando o conhecimento tecnológico para última instância, fora quando é prioritário para a execução das suas funções. A tecnologia não só ajuda na evolução de uma estratégia multifacetada, mas também na maximização das oportunidades de negócios e é percebida como essencial para alcançar as vendas (OLAWALE; GARWE, 2010).

O uso da tecnologia e do conhecimento envolve custos e contatos com outras organizações, por isso, segundo Bernardi (2008), torna os suprimentos e o seu acesso desfavorável às MPMEs. Além disso, precisa de um custo extra que é o da formação dos trabalhadores (transferência de conhecimento) e de timings (ARCHER, WANG, KANG, 2008) para montar os sistemas e fazer a manutenção dos mesmos, assimilar a tecnologia e até mesmo ela começar a transformar-se em lucros. Segundo os autores, a tecnologia só é viável se a perícia, o tempo e os recursos estiverem disponíveis para fazer uso dela. Elementos esses que as MPMEs não dispõem.

Por envolver custos, contato com outras organizações, formação e comunicação entre as partes da empresa, torna-se difícil para as MPMEs acompanharem a tecnologia, adquirem conhecimento externo e os utilizarem como uma vantagem competitiva.

2.2.2 Barreiras relacionadas aos fatores externos

As barreiras das micro e pequenas empresas também estão relacionadas com o ambiente do mercado em que a empresa está posicionada. Fatores como baixa demanda para os produtos, acesso às matérias-primas, dificuldades em exportar, regras de *procurement* público e atraso no pagamento das faturas pelos consumidores, até mesmo pelo Governo, podem ser obstáculos ao funcionamento das empresas (BARTLETT; BUKVIC, 2001). Olawale e Garwe (2010) afirmam que um maior estudo do mercado e melhor elaboração estratégica limam as barreiras citadas por Bartlett e Bukvic (2001).

Nesta seção serão abordadas como barreiras ligadas a recursos externos as barreiras legais, a mudança tecnológica e as infraestruturas.

2.2.2.1 Barreiras regulamentares e legais

As políticas e regulamentações que os Governos adotam afetam os destinos das empresas. Políticas governamentais, práticas e iniciativas desempenham um papel importante no ambiente de trabalho e as políticas podem ter um forte impacto sobre a oferta e a demanda do mercado, do capital, da tecnologia e dos benefícios que podem influenciar e determinar o destino das empresas (SHI; LI, 2006). As políticas abrangem a legislação fiscal, política de

juros e regulamentação do direito do trabalho, incluindo a parte administrativa e infraestrutura necessária para a cobrança do imposto e coleta de informações (BOTER; LUNDSTROM, 2005). Estas podem ser especialmente pesadas para o crescimento das MPMEs.

Baron e Shane (2007) recomendam que os empreendedores reúnam informações sobre as políticas e regulamentações que potencialmente podem afetar a atividade das empresas, pois a desatenção ou o não cumprimento destas pode acarretar conseqüências como multas ou o fechamento do empreendimento. De acordo com os autores, igualmente a regulamentação pode dar algum benefício para o empreendimento e os proprietários devem ter o cuidado de buscar essas informações.

Pissarides (1999) relatou que os países da Europa do leste e oeste têm como uma das principais barreiras as restrições legais e regulatórias, e Bartlett e Bukvic (2001) destacam a pesada burocracia, o sistema de tributação inadequado e inúmeras regulamentações discriminatórias como constrangimentos para o crescimento das empresas nesses países, com particular destaque para as de pequeno porte.

É crucial que os proprietários-gerentes dêem importância aos impostos e a forma legal do empreendimento. Segundo os autores Baron e Shane (2007) as camadas do Governo devem ser consideradas (municípios, estados e federação), pois os impostos que eles cobram podem não ser baratos e a forma legal do empreendimento pode afetar os impostos que a empresa vai ter que pagar.

Num estudo feito no Quirguistão pelos autores Anderson e Pomfret (2001), sobre os principais desafios enfrentados pelas micro e pequenas empresas familiares do país, obteve-se como resultado que os altos impostos eram o principal desafio, e além disso, os inquiridos mencionaram também dificuldades de licenciamento e extorsão como barreiras institucionais que significavam empecilho ao desenvolvimento de suas atividades no país em causa.

Ainda dentro da questão institucional, Bartlett e Bukvic (2001), na sua pesquisa sobre barreiras críticas ao desenvolvimento e crescimento de MPMEs na Eslovênia, afirmam que as barreiras institucionais ocupavam o lugar cimeiro nas barreiras e dentro delas as questões relativas às elevadas taxas trabalhistas, pagamento de indenizações e o excesso de burocracia estavam no topo das mais pesadas.

Na ótica dos autores as barreiras institucionais são, usualmente, fomentadas para limitar o crescimento das MPMEs através de instituições não-oficiais da economia e grupos de interesse que fazem *lobby* para influenciar os resultados da regulação e reduzir os investimentos na produção. Igualmente devido a conexões culturais históricas do comunismo, novas instituições de mercado e nova legislação podem encorajar o crescimento de subornos e corrupção. Por último, poderosas empresas de grande porte cujos donos tenham boas relações políticas, podem empregar várias táticas para reduzir o crescimento das pequenas empresas a partir de estratégias políticas de precificação, até ameaças baseadas em comportamentos criminais.

Com os exemplos das pesquisas citadas, depreende-se que os governos, por meio das suas regulamentações, constituem uma barreira ao desenvolvimento das MPMEs podendo constituir um empecilho para estas.

2.2.2.2 Mudança tecnológica

A tecnologia, como um todo, evolui a um ritmo acelerado e a evolução não parece que vai parar. Como exemplo disso é que as máquinas de escrever deram espaço para os computadores e as empresas tiveram que se adaptar a essa nova realidade. A mudança tecnológica refere-se às novas tendências da tecnologia que irão impactar de forma mais intensa ou não em cada uma das organizações (MAXIMIANO, 2008). Assim, acompanhar a evolução da tecnologia é uma estratégia para assegurar a sobrevivência e eficácia da empresa, cujas estratégias podem ser mais reativas ou passivas em relação à tecnologia dependendo do ramo de ação da empresa. Algumas empresas lideram o processo de inovação tecnológica e outras procuram comprar os avanços tecnológicos produzidos por outros (MAXIMIANO, 2008).

Essas novas tecnologias assim que adquiridas tem que ser assimiladas pela empresa, transferidas para os funcionários e implementadas. E, como se viu anteriormente, as MPMEs não investem em tecnologia por falta de disponibilidade de recursos financeiros, por vezes por falta de conhecimento, dentre outros aspectos.

2.2.2.3 Infraestrutura

A infraestrutura adequada facilita o acesso a insumos e mercados externos, aumenta a produtividade das empresas já existentes e dá incentivos para a criação de novas empresas (BANCO MUNDIAL, 2009a), e cabe ao Estado implantar uma infraestrutura básica na sua área de jurisdição.

A qualidade da infraestrutura pode afetar as perspectivas de crescimento das MPMEs, especialmente nos países em desenvolvimento, pois muitos países em desenvolvimento sofrem de deplorável estado de infraestrutura básica como transporte, telecomunicações e eletricidade (OLAWALE; GARWE, 2010). Na pesquisa feita por Joubert (2004), 43% dos entrevistados apontou problemas de transporte como parte das barreiras operacionais dos seus negócios. Estes fatos podem acarretar custos para os produtos e/ou serviços das MPMEs e dificultar o funcionamento destas empresas (PISSARIDES, 1999).

Na seção 2.2 foram vistas as barreiras que as MPMEs enfrentam, e é de salientar que as barreiras têm uma influência recíproca com desdobramentos subseqüentes, isto é, se a empresa não consegue financiamento não pode implementar as atividades que previu no plano estratégico da empresa, e dessa forma, pode ser que não consiga ter verbas para pagar a tempo os impostos da empresa e assim sucessivamente. Desta forma, surge uma sucessão de problemas que podem afetar a empresa e o seu funcionamento.

No início da seção 2.2 foi abordado que as MPMEs podem ser vistas sobre duas perspectivas: fatores internos e externos. A figura 1 representa, de forma resumida as barreiras relatadas ao longo da seção e a que abordagem pertencem as mesmas. Todas estas influenciam nas MPEs, no seu posicionamento no mercado e na sua forma de atuação.

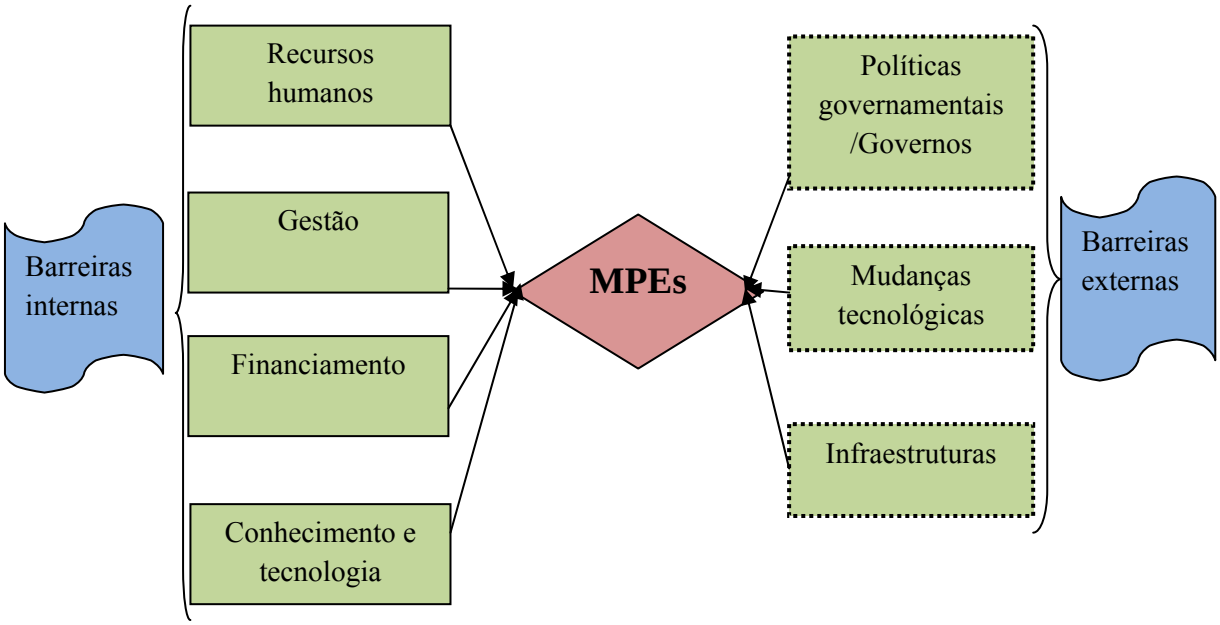

Figura 2 – Resumo das principais barreiras identificadas na literatura

O quadro 1 apresenta o estado da arte sobre as barreiras enfrentadas pelas MPMEs. Nele estão representadas as áreas dos estudos e as principais barreiras encontradas.

Quadro 1 - Resumo das principais obras sobre barreiras de MPMEs

Pesquisa	**Gestão**	**Conhecimento**	**Recursos Humanos**	**Financeiras**	**Institucionais**	**Infraestrutura**
Longenecker, Moore e Petty (1997)	X	X				
Omerzel e Antoncic, (2008)	X	X				
Krasniqi (2010)		X		X		
Jayawarna, Macpherson e Wilson (2007)	X	X	X			
Gray (2006)		X	X			
Shaw e Williams (2009)		X	X			
Smith e Smith (2007)	X					
Bartlett e Bukvic (2001)	X				X	
Joubert (2004)	X	X				
Oluntula e Obamuyi (2008)				X		
Olawale e Garwe (2010)				X		X
Pissarides (1999)				X	X	X
Barone Shane (2007)	X			X	X	
Anderson e Pomfret (2001)					X	

2.3 Evidências de políticas públicas e de instrumentos de apoio às MPMEs

Devido às inúmeras barreiras que as MPMEs enfrentam, várias iniciativas têm sido empreendidas com vista a maior criação de empresas de pequeno porte, desenvolvimento e prosperidade das mesmas, e ainda superação de barreiras e minimização das causas de falências neste segmento de empresas. Por conta disso, Hussain, Millman e Matlay (2006) sugerem que a intervenção governamental permaneça essencial, sobretudo para as novas empresas *start-up*, uma vez que é a fase mais complexa da vida das MPMEs.

Os programas públicos de apoio às MPMEs são justificados porque o seu apoio neutraliza os efeitos externos e estimula a concorrência no mercado (BOTER; LUNDSTROM, 2005) e por outro lado bastante importante, ajudam a reduzir as barreiras enfrentadas por esse segmento de empresas. Segundo Boter e Lundstrom (2005), o quadro institucional para o desenvolvimento das empresas é frequentemente criado por medidas macroeconômicas e políticas do Governo. Os autores referem que este abrange a legislação fiscal, política de juros e regulamentação do direito do trabalho, incluindo a parte administrativa e a infraestrutura necessária para a cobrança do imposto e coleta de informações.

A abordagem política é baseada na hipótese de que o desenvolvimento das MPMEs pode ser promovido pelas atividades de atores locais e parcerias de desenvolvimento, incluindo: agências de desenvolvimento de MPMEs, câmaras de comércio, associações de negócios, associações de empresários e clubes, ONGs locais, colégios e universidades e redes de empresas (apoio de empresa para empresa) (BARTLETT; BUKVIC, 2001).

Vargas-Hernàndez (2009) descreve formas de parcerias entre o Governo e diversas instituições como meio de apoiar as MPMEs. Segundo o autor, os Governos podem ter parcerias com empresas, com o próprio Governo, com associações, com universidades, etc. As parcerias entre o Governo e as empresas são necessárias em alguns casos para a sustentabilidade e o desenvolvimento das micro e pequenas empresas. Segundo Vargas-Hernàndez (2009), o Governo pode servir de intermediário entre as comunidades e as empresas, por meio de agências de desenvolvimento, e as empresas podem tirar vantagens do apoio do Governo local, do apoio financeiro e logístico que pode advir dessa intermediação.

Os Governos atuam no apoio às MPMEs através de instrumentos e políticas. Entenda-se políticas como um conjunto de objetivos que orientam a administração de um governo. Os instrumentos no contexto do presente trabalho serão vistos como mecanismos para implementar os propósitos de uma política.

Em termos de instrumentos usados, existem parcerias entre os Governos e as universidades para criar parques tecnológicos e incubadoras de empresas (SCHWARTZ; HORNYCH, 2010; SOFOULI; VONORTAS, 2006). Por outro lado, o Estado intervém na criação de clusters de empresas (BROWN; MCNAUGHTON; BELL, 2010; OLIVEIRA, 2009) igualmente como meio de auxiliar as MPMEs. Na seção seguinte serão abordados os instrumentos de apoio governamental, a sua importância e os benefícios para as MPMEs.

A seção 2.3 irá fechar com as políticas de apoio às MPMEs usadas por alguns países, nomeadamente Estados Unidos da América, União Europeia, China e Brasil, de forma a darem uma possível contribuição para Moçambique.

2.3.1 Principais instrumentos de fomento às MPEs

Os instrumentos de apoio que serão abordados nesta seção têm a intervenção direta ou indireta dos Governos, sob a forma de parceria ou oferecendo condições para que seja possível o apoio às MPEs.

2.3.1.1 Parques tecnológicos

Os parques tecnológicos e as incubadoras de empresas surgiram como um meio dos governos, universidades e empresas desenvolverem empresas de alta tecnologia a partir da sua concepção até tornarem-se pequenas empresas estabelecidas (MCADAM; MCADAM, 2008). Os parques tecnológicos foram concebidos inicialmente como um reforço dos instrumentos de política regional para a inovação e para a competitividade (SQUICCIARINI, 2009). Geralmente abrigam empresas de pequeno e médio porte de cunho tecnológico (CAVALCANTI; MARTINELLI, 2007; SCHWARTZ; HORNYCH, 2010) localizadas

próximo às universidades ou centros de pesquisa especializados (CAVALCANTI; MARTINELLI, 2007).

Tem-se notado duas tendências de organização dos parques tecnológicos (STEINER; CASSIM; ROBAZZI, 2008):

- A primeira é a do Estado atuar como principal agente, tornando os parques empreendimentos estatais ou mistos (entidades de direito privado, mas com participação pública) e esta é a tendência na Europa e na China.
- A segunda é de o principal agente ser as Universidades em articulação com o capital privado e é uma tendência usada nos Estados Unidos.

Segundo a *International Association of Science Parks* – Associação Internacional de Parques Tecnológicos – o parque tecnológico é uma organização gerida por profissionais especializados, cujo objetivo principal é aumentar a riqueza de sua comunidade, promovendo a cultura da inovação e da competitividade das suas empresas associadas e instituições baseadas no conhecimento (STEINER; CASSIM; ROBAZZI, 2008; TAVARES, 2009).

Um parque tecnológico estimula e gerencia o fluxo de conhecimento e tecnologia entre universidades, instituições de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), empresas e mercados, e facilita a criação e o crescimento de empresas baseadas na inovação e de base tecnológica por meio da incubação e de processos de spin-off[6], e fornece outros serviços de valor acrescentado juntamente com instalações de elevada qualidade (SALVADOR, 2010; SQUICCIARINI, 2009; TAVARES, 2009).

Estes parques constituem-se de espaços físicos amplos, públicos ou privados, dedicados à tecnologia e geralmente incluem pesquisa científica, projeto e desenvolvimento, fabricação de produtos especiais, entre outros (ENRIQUEZ; COSTA, 2003, p. 9). As empresas incubadas nos parques tecnológicos se beneficiam do P&D e da disseminação de conhecimentos devido à proximidade geográfica que as empresas têm com as universidades, grupos de pesquisa e outras empresas (SQUICCIARINI, 2009), dessa forma também o parque atua como facilitador de negócios permitindo que essas relações entre as instituições citadas ocorram (TAVARES, 2009). Por outro lado, os parques atuam com foco na tecnologia e na inovação de forma a

[6] *Spin-off* – "é uma nova empresa que nasceu a partir de um grupo de pesquisa, universidade ou centro de pesquisa público ou privado normalmente com o objetivo de explorar um novo produto ou serviço de alta tecnologia".(http://pt.wikipedia.org/wiki/Spin-off).

aproveitar as oportunidades da Tecnologia de Informação e Comunicação (TAVARES, 2009) que é decorrente das pesquisas feitas entre as empresas, centros de pesquisa e universidades.

De acordo com Soufoli e Vonortas (2006), o fenômeno dos parques tecnológicos e incubadoras surgiu nos EUA na década de 1950 e 1960, depois disso muitos Governos regionais e nacionais europeus começaram a estimular e criar condições para o aparecimento dessas entidades. Eles foram auxiliados em boa medida por fundos públicos, em especial para a construção e operação de infraestruturas comuns para a prestação de serviços às empresas recém-criadas, etc. (SOFOULI; VONORTAS, 2006). Esta é a tendência do Brasil e de Moçambique. Segundo Sofouli e Vonortas (2006), a justificativa para apoiar os parques e as incubadoras de empresas está nas falhas sistêmicas do mercado que limitam a capacidade das pequenas empresas inovadoras sobreviverem durante as fases iniciais do seu negócio.

No Brasil tem se notado a presença do Estado na dianteira das iniciativas dos parques tecnológicos em nível das três esferas de Governo: Federal, Estadual e Municipal. As primeiras iniciativas de incubadoras e parques foram de originárias do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq), que é parte do governo Federal, em 1984/1985 e daí estabeleceram-se embriões de incubadoras um pouco por todo o país e em 1987 foi criada a Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (ANPROTEC) "que tem por objetivo apoiar a instituição e a articulação de Parques e Incubadoras" (STEINER; CASSIM; ROBAZZI, 2008, p. 10). Em Moçambique a questão de parques tecnológicos e incubadoras de empresas ainda é bastante recente. Em 2003 foi criada uma incubadora tecnológica e de negócios, que é uma parceria do *Mozambique Information and communication Technology Institute* - MICTI (Instituto de tecnologia, informação e comunicação de Moçambique) com o Ministério da Ciência e Tecnologia de Moçambique (MICTI, 2009). O MICTI é uma iniciativa de entidades governamentais que tem como parceiros uma Universidade e uma ONG.

2.3.1.2 Incubadoras de empresas

As empresas de pequeno e médio porte podem obter apoio por meio de incubadoras de empresas. O modelo da incubadora é freqüentemente desenvolvido dentro de uma estrutura de parque tecnológico (SALVADOR, 2010), porém existem incubadoras fora das estruturas dos parques.

As incubadoras de empresas podem ser definidas segundo a ANPROTEC como:

> [...] mecanismo que estimula a criação e o desenvolvimento de micro e pequenas empresas industriais ou de prestação de serviços, empresas de base tecnológica ou de manufaturas leves, por meio da formação complementar do empreendedor em seus aspectos técnicos e gerenciais (STAINSACK; ASANOME; LABIAK, 2004, p. 110).

Estes organismos, como se pode depreender pela definição, apoiam empresas nascentes ou já formadas, dando-lhes apoio em termos de infraestrutura básica, apoio administrativo e gerencial.

Idealmente os parques tecnológicos e as incubadoras tecnológicas fornecem assistência às empresas incubadas para aliviar três lacunas: pesquisa, financiamento e confiança/ informação nas fases iniciais da vida da empresa, que se traduz em fornecimento de uma rede de recursos que inclui infraestrutura física, apoio administrativo, pesquisa e recursos compartilhados de secretariado, e acesso às redes financeira e empresarial (SOFOULI; VONORTAS, 2006). A incubadora, nesse sentido, tem a posição de uma organização intermediária, ajudando as empresas a estabelecer contatos formais e informais, para obter acesso a diversos recursos, como financeiros, de gestão, de consultoria, etc. (SCHWARTZ; HORNYCH, 2010).

A empresa é incubada por um período até que esta possa atingir uma maturidade para continuar por si própria, que varia de três a cinco anos (SCHWARTZ; HORNYCH, 2010) e durante esse período os donos das empresas recebem consultorias especializadas, fazem cursos, participam de palestras, feiras e eventos do seu ramo de atuação e recebem apoio financeiro (STAINSACK; ASANOME; LABIAK, 2004), beneficiam-se ainda dos serviços e da gestão da incubadora (MCADAM; MCADAM, 2008), interagem com outras empresas incubadas através de debates periódicos (SCHWARTZ; HORNYCH, 2010), etc., e findo esse período a empresa deve sair da incubadora. As consultorias de negócios incluem aquelas adquiridas ou pelas pessoas empregadas pela incubadora ou por consultores recomendados pela administração da incubadora (MCADAM; MCADAM, 2008).

Uma empresa incubada tem mais probabilidade de ter mais sucesso que outras empresas, em fase inicial, fora da incubadora, pois esta tem apoio do pessoal universitário, tem acesso a serviços e facilidades que a ajudam a superar as fases críticas do empreendimento na fase inicial e a incubadora é essencial para preencher as lacunas de competência, gestão e credibilidade no mercado (SALVADOR, 2010). Para as MPMEs nascidas fora do ambiente

de incubadora, o SEBRAE (2004) aponta uma taxa de mortalidade de 80%, em 2004, antes de completarem o primeiro ano de funcionamento.

Os Governos surgem, desta forma, para auxiliar as incubadoras através de apoio financeiro para a criação dos parques e incubadoras por universidades e outros institutos públicos de investigação, e traçam políticas destinadas a atrair empresas de conhecimento intensivo disposto a beneficiar da proximidade com o ensino público e instituições de pesquisa (SOFOULI; VONORTAS, 2006).

A diferença notável entre um parque tecnológico e uma incubadora de empresas é que o parque está voltado para a articulação do conhecimento científico entre as empresas, instituições de ensino e associações, desenvolvimento tecnológico e inovação enquanto que as incubadoras de empresas surgem para conceber ou desenvolver empresas de micro, pequeno e médio porte, dotando-as de capacidades para o desenvolvimento destas.

2.3.1.3 Clusters

Segundo Oliveira (2009, p. 18) um cluster de empresas seria:

> [...] um conjunto de agentes econômicos (empresas, cooperativas, associações de produtores, etc) que em suas operações, cada um (ou alguns) encontram-se envolvidos em fases distintas de produção de um dado produto ou serviço, implicando dessa forma distribuição do trabalho entre as empresas, de tal forma que as práticas cooperativas sejam encorajadas e predomine a maturidade das instituições que lhe dão suporte.

Pela definição pode-se dizer que um cluster é um aglomerado de empresas e instituições para oferecer um produto ou serviço à sociedade.

Cavalcanti e Martinelli (2007) referem que os clusters são formados pela junção de várias pequenas empresas com o intuito de desenvolver atividades similares. Oliveira (2009) reforça a posição dos autores afirmando que em um cluster, um conjunto numeroso de pequenas e médias empresas opera em um regime de intensa cooperação, onde cada uma delas pode executar um estágio do processo de produção, ou mesmo quando competem, obtêm complementaridades (ex. compra conjunta de insumos). Assim, por exemplo, em um cluster

de calçados haverá algumas lojas que cuidam do couro, outras que fazem os saltos e as palmilhas, outras que montam os sapatos, etc.

Em um cluster as empresas escolhem-se por afinidade para constituir os aglomerados, podendo constituir uma rede profundamente original em relação às empresas concorrentes, assim conferindo a si próprias um grau elevado de exclusividade (MAGALHÃES; DAUDT; PHONLOR, 2009). Oliveira (2009) acrescenta que os clusters surgem de forma espontânea, que estes não são criados e as políticas criadas serão referentes aos aglomerados já existentes.

Segundo Oliveira (2009), os clusters se formam em torno de recursos naturais quer sejam físicos ou humanos e que o fomento dos clusters de MPMEs voltados para a exploração dessas potencialidades irão constituir uma alternativa de desenvolvimento econômico regional, e por essa razão, vêm sendo apoiados por pesquisadores e Governos, uma vez que estão proporcionando geração de riquezas e fixando bases industriais permanentes. Aos Governos cabe traçar políticas que visem o estímulo das atividades dos clusters e a promoção de cooperação interempresarial **(**BROWN; MCNAUGHTON; BELL, 2010). Oliveira (2009) acrescenta que a ação do Governo deve ser coordenada com outros atores não governamentais, de modo a criar e a manter as condições favoráveis ao desenvolvimento de pólos de produção com eficiência coletiva, sustentabilidade socioambiental, produtividade e acesso a mercados.

Magalhães, Daudt e Phonlor (2009) e Brown, McNaughton e Bell (2010) referem que as vantagens mais relevantes das alianças estratégicas é que as empresas integradas têm mais chances de negociar uma compra com margem superior a uma pequena companhia isoladamente, maior troca de informações e conhecimento entre empresas, maior participação em vendas de produtos em feiras, *lobbying*, melhorias em processos empresariais, barganha de preço junto a fornecedores e marketing conjunto.

Na seção 2.3.1 foram analisados três instrumentos governamentais de apoio às MPEs, nomeadamente parques tecnológicos, incubadoras de empresas e clusters de empresas. Segundo a literatura, nos parques e incubadoras os Governos apoiam financeiramente a construção de infraestruturas, traçam políticas de fomento e promoção destas instituições e fazem a ponte entre as empresas e as referidas instituições. Quanto aos clusters, o estado atua de forma relativamente mais passiva, segundo a literatura, onde traça políticas que visem o estímulo e a promoção dos mesmos.

Na próxima seção serão analisadas as políticas de apoio às MPEs tendo como base a União Europeia, a China, os Estados Unidos da América e o Brasil, como forma de fazer a ponte com a realidade de Moçambique e talvez tirar as melhores práticas para adotar na cidade da Matola.

2.3.2 Políticas de apoio às MPEs: algumas experiências

O setor das MPMEs é muito diversificado, o que dificulta a formação de políticas para estas. É o caráter do empresário, o setor que estão trabalhando e o Estado geral da economia que influenciam a prosperidade de uma MPME. Traçar as políticas das MPMEs é tarefa difícil pelo seu caráter heterogêneo, versátil e multifacetado de ser. Enquanto nas grandes empresas há processos e hierarquias que os ajudam a definir e representar preferências claras, as preferências das MPMEs são fortemente medidas pelos canais que representam os seus interesses. (DANNREUTHER, 2007).

Apesar da dificuldade da formação de políticas para as MPEs, todas as leis e políticas específicas para as MPMEs são constituídas de um sistema político (SHI; LI, 2006), o que significa que o Estado tem um papel fundamental para as empresas de pequeno porte.

Na seção foram escolhidos para a análise os EUA, a UE, a China e o Brasil. A escolha dos EUA deve-se à sua economia de mercado e porque o país desenvolveu um sistema político completo referente às MPEs (SHI; LI, 2006) que serão vistos mais adiante. Semelhante escolha foi para a UE (DANNREUTHER, 2007). A China teve um *boom* na sua economia e em termos de desenvolvimento de pequenas e médias empresas, e grande parte desse sucesso deveu-se às reformas implementadas pelo Governo chinês (CHEN, 2006). Por último, escolheu-se o Brasil, que está em franco desenvolvimento e está a traçar continuamente políticas para as MPEs, mostrando que o desenvolvimento das leis de apoio são um processo contínuo e em fases.

2.3.2.1 União Europeia

Na UE a política das MPMEs foi criada em 3 fases (DANNREUTHER, 2007):

a) A primeira foi por meio da instituição do ano Europeu das PMEs em 1982, onde se fez várias consultas sobre as PMEs, e em 1986 lançaram debates oferecidos pela

Comissão do Programa de Ação para PMEs com duas categorias de intervenção: para atender mercados com falhas, que eram medidas verticais e segundo medidas horizontais para melhorar o ambiente de negócios (este que foi o foco da política das PMEs nesta fase).

b) A 2ª fase da criação da política das MPMEs era para desenvolver uma política de promoção deste segmento de empresas utilizando intervenções mais específicas como novas iniciativas comunitárias. Esta estratégia era focada em aumentar a competitividade das MPMEs por meio da melhoria das capacidades destas. As PMEs tiveram nesta fase acesso a financiamento, à formação e às obrigações administrativas diferenciado das grandes empresas. Em 1994 a política estava preocupada com a melhoria da coordenação das medidas em vigor através de um programa denominado Programa Integrado; lançaram o programa livro Branco sobre a Competitividade que estava voltado para o papel das MPMEs na Inovação e lançaram ainda a Estratégia Européia de Emprego que promoveu o empreendedorismo e auto-emprego como uma medida fundamental para enfrentar o desemprego na União Europeia.

c) A fase final da política foi com a centralização da política das MPMEs no âmbito do programa de reforma contínua do processo de Lisboa, onde se especificou uma série de compromissos políticos para os Estados-membros para responderem como o empreendedorismo e a educação diminuiriam os períodos de start-ups, e foi projetada para promover a partilha de boas práticas entre os Estados-Membros. A utilização de parâmetros definiu os objetivos acordados, mas manteve o controle nacional sobre a execução em paralelo da política das MPMEs em cada Estado-membro, e foram tomadas medidas horizontais incluindo uma melhor regulamentação, políticas de mercado de trabalho ativas e promoção da inovação.

Para ressaltar a importância da inovação, Storey e Tether (1998) referem que a UE está apostando na formação ao mais alto nível e para tal traçou estratégias e políticas específicas que priorizam a educação, promovendo o ensino superior e os cursos de doutorado em Ciência e Tecnologia para os habitantes dos países integrantes da comunidade porque considera que o desenvolvimento depende do conhecimento e da inovação.

Como exemplo disso a UE tem uma comissão denominada "*Competitiveness and Inovation Framework Programme*" (CIP) – Programa para a Competitividade e Inovação – e um terço desta é dedicada a um programa de empreendedorismo e inovação chamado *Entrepreneurship and Inovation Programme* (EIP) – Programa de Inovação e Empreendedorismo – concebido para melhorar o ambiente para a inovação das MPMEs; além disso, a UE buscou melhorar o ambiente regulatório para o setor através de um mercado interno de serviços denominado "princípio do País de origem", que permitiu às empresas fazer negócios de serviços em outros países-membros, desde que cumpridas as obrigações regulamentares da sua economia doméstica (DANNREUTHER, 2007).

Dannreuther (2007) aborda que as MPMEs têm recebido um apoio concreto das políticas por meio de investimentos em programas estruturais da UE para melhorar a qualidade do conhecimento disponível cuja disseminação desse conhecimento tem sido promovida pelo incentivo à participação direta ou através de outros incentivos, tais como estimular empresas *spin-off* de universidades através de isenções de auxílios estatais.

Segundo Joubert, Schoeman e Blignaut (1999) quanto mais instruída academicamente for a equipe de trabalho, maior será a capacidade de absorção e transferência de novas habilidades, tornando estas uma força competitiva no mercado.

Como se depreende a UE está apostando tanto no conhecimento como na tecnologia e inovação de modo a capacitar os membros da sua comunidade. Com essa medida, a União Europeia apela para que os empreendedores tenham maior apetência à formação para limar as dificuldades de gestão e competitividade das empresas, incita o desenvolvimento em alto nível e qualidade, incentiva o relacionamento de empresas com grande espaço para as de pequeno e médio porte com as universidades, pois nota que a chave para o desenvolvimento está na relação indústria/universidade (STOREY, TETHER, 1998).

No que tange ao apoio jurídico e conselhos legais, quase todos os países da UE têm uma variedade de serviços de consultoria para auxiliar as pequenas e médias empresas, que abrangem itens como a contabilidade legal e conselho gerencial, apesar de não ser subsidiada em termos de prestação de informações para os empresários do setor de pequenas empresas (STOREY; TETHER, 1998).

Pesquisas recentes como de Boter e Lundstrom (2005) mostram que a Suécia, que é um dos Estados-membro da UE, tem quatro principais provedores públicos de apoio às MPMEs que

oferecem atividades de suporte diferentes, incluindo informações, serviços de consultoria e programas de negócios e desenvolvimento de mercado, crescimento e apoio financeiro, informação e aconselhamento relativos às atividades de exportação; promovem a eficiência e a flexibilidade no mercado de trabalho por meio de colocação, orientação, reabilitação, formação e outros programas de políticas ativas no mercado de trabalho, recrutamento e formação de trabalhadores; executam e gerenciam as políticas estabelecidas pelo Governo e pelo parlamento e coordenam programas nacionais e da UE. Situação similar vê-se na Nova Zelândia que conta com alguns provedores de apoio públicos de apoio as MPMEs (LEWIS et al., 2007).

Um estudo de Kaivanto e Stoneman (2007) aponta para duas políticas econômicas particulares de apoio a MPMEs da União Europeia onde a primeira é a garantia de financiamento a empresas deste setor e a outra é o apoio a oferta de capital de risco. Os autores referem que em cada país existem também organismos que atuam em nível central e local para canalizar o apoio às MPMEs.

Uma das estratégias aplicadas pela UE foi a disponibilização de financiamentos de longo prazo para este segmento de empresas (KAIVANTO; STONEMAN, 2007). As políticas e programas de apoio às pequenas empresas parecem surtir efeito, tanto que Hussain, Millman e Matlay (2006) já referem que muitos estudos mostram que o financiamento não é a principal barreira das empresas do Reino Unido.

2.3.2.2 China

A China é referência quando se fala em empresas de pequeno porte, pois notou-se um *boom* no crescimento e desenvolvimento destas e tudo começou através de reformas no Governo. O Governo decidiu incentivar o aparecimento, expansão e a manutenção de empresas de pequeno porte no mercado através de reformas políticas fiscais, econômicas e tecnológicas, e começou reduzindo gradualmente a posse de MPMEs estatais, ajustando a legislação, as políticas e criando iniciativas de desenvolvimento (CHEN, 2006).

Segundo Hussain, Millman e Matlay (2006), em 2001 uma série de leis e regulamentações foram introduzidas, incluindo o regulamento provisório do Sistema de Garantia de Crédito às PMEs e Gestão de Métodos de garantias de crédito para as PMEs. No mesmo ano o Governo

isentou de pagamento de impostos as instituições de crédito de MPMEs e fundos de garantia (CHEN, 2006). Segundo o autor, a garantia de crédito tornou-se um instrumento eficaz para combater as dificuldades de financiamento enfrentadas pelas PMEs.

Até o final do ano 2000, 30 províncias, municípios e regiões autônomas da China abriram espaços-piloto para o sistema de garantia de crédito às MPMEs; estabeleceram-se mais de 200 instituições de garantia de crédito e contribuíram para a expansão e melhoria do ambiente de crédito para o desenvolvimento das MPMEs (HUSSAIN; MILLMAN; MATLAY, 2006).

Os autores referem que o Ministério da Ciência e Tecnologia forneceu 10 bilhões de yuan[7] por ano para criar fundos de *venture capital* para empresas de alta tecnologia. Ainda no âmbito tecnológico, o Governo criou o Fundo de Inovação para MPMEs de base tecnológica a fim de promover inovações tecnológicas, onde os beneficiários eram os empreendedores privados. Assim, o setor privado vai se desenvolvendo e o Estado vai cedendo espaço para aparecimento de novas MPMEs (CHEN, 2006).

Em 2003 entrou em vigor a lei de promoção de PMEs chinesas e foi um marco na história das políticas e leis específicas para as PMEs. Segundo essa lei, o Governo iria apoiar as PMEs ativamente, e para melhorar a qualidade dos serviços das PMEs, criaria um ambiente onde as empresas pudessem competir de forma justa, e prometia incentivar o desenvolvimento das políticas das PMEs, especialmente nas áreas fiscal e financeira (SHI; LI, 2006).

Em termos fiscais, o Governo reduziu os impostos de renda, de carga fiscal e do Imposto sobre o valor acrescentado (IVA) e lançou uma iniciativa de isenção de pagamento imposto de renda para as empresas, nos primeiros anos de existência (CHEN, 2006).

2.3.2.3 EUA

Até 1930, o Governo norte-americano não intervinha nas MPMEs do seu país, nem a favor, nem contra, segundo afirmam Shi e Li (2006). Os autores referem que em 30 de Julho de 1953 foi criada a *Small Business Administration* - SBA (Administração de pequenas

[7] Yuan – moeda chinesa. 1 yuan é equivalente a 0.259 reais. Câmbio referente ao dia 17 de agosto de 2010. Fonte: http://economia.uol.com.br/cotacoes/

empresas) no congresso do *Small Business Act* com a função de ajudar, aconselhar e proteger, tanto quanto possível, os interesses e preocupações das pequenas empresas, e ainda ficou definido que a SBA garantiria às pequenas empresas uma proporção justa dos contratos públicos e dos excedentes das vendas dos bens. Em 1990, o apoio orientado para as MPMEs estava focado no financiamento.

Devido às deficiências de tecnologia e conhecimento que as MPMEs têm, o Governo desenvolveu programas de inclusão deste segmento de empresas em atividades de investigação através de instituições como a *Small Business Innovation Research* (Pesquisa e inovação para pequenos negócios) e a *Small Business Techonology Transfer* (transferência de tecnologia em pequenas empresas) que garantem a participação destas na investigação para melhoria de seus produtos e servem para o aumento da competitividade das empresas (KETELS, 2007).

Ainda segundo o autor, o país tem políticas de comércio que visam proteger as empresas em dificuldade de concorrência e proteção contra o mercado estrangeiro e englobam programas de incentivo fiscais para o desenvolvimento econômico e esforços de desenvolvimento da comunidade com 16 milhões de dólares, repartidos por sete agências federais, e prevê subsídios para as comunidades que se encontrem em condições desfavoráveis de negócio.

Quanto às empresas estrangeiras, a política prevê a introdução de regulamentos que limitam a capacidade de tais empresas competirem no mercado norte-americano e o bloqueio de aquisições que signifiquem uma ameaça para o país e, além disso, o Governo aposta na cooperação com o setor privado e o envolve nas políticas e nas discussões que formulam a posição do mercado em que atuam (KETELS, 2007).

2.3.2.4 Brasil

Cabe ao Estado traçar políticas públicas para incentivar as MPMEs, realizando investimentos sociais focados em estratégias de desenvolvimento, por meio de infraestrutura, financiamento, crédito, capacitação e formação, tecnologias e educação (CAVALCANTI; MARTINELLI, 2007).

No Brasil, essa incumbência do Estado começou a ser levada em consideração na década de 1960 (NARETTO; BOTELHO; MENDONÇA, 2004; BOTELHO; MENDONÇA, 2002). Os autores de ambas as pesquisas dividem a estruturação das políticas públicas de apoio as MPMEs em 4 épocas, tais são:

a) **Políticas de apoio no período de industrialização 1950-1980** (NARETTO; BOTELHO; MENDONÇA, 2004, p. 86-87; BOTELHO; MENDONÇA, 2002).

Neste período o Brasil estava num processo de industrialização cuja preocupação era com as grandes empresas. A primeira iniciativa, ainda que incipiente, voltada às MPMEs, foi a criação do Grupo Executivo de Assistência à Média e Pequena Empresa (Geampe), instituído pelo Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico (BNDE) em 1960, cuja função era ampliar o suporte financeiro às PMEs. Em 1964 cria-se o Grupo Executivo do Programa de Financiamento à Pequena e Média Empresa (Fipeme), com recursos para financiamento de capital fixo oriundos do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), do Kreditanstalt für Wiederaulbau (Instituto de Crédito para a Reconstrução, da Alemanha) e do próprio BNDE.

Em 1967 cria-se a Financiadora de Estudos e Projetos (Finep) que financiava o setor produtivo, laboratórios, centros de pesquisa nas universidades e gerenciava o Fundo Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (FNDCT), instituição esta que mais tarde viria a apoiar as pequenas empresas.

Em 1972 foi criado o Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena e Média Empresa (CEBRAE), a partir de proposta e elaboração de estatutos feitas pelo BNDE, Finep e pela

Associação dos Bancos de Desenvolvimento (ABDE). Esta instituição foi concebida para ser instituição pública para apoiar tecnicamente a gestão das MPMEs.

Nesta altura não havia a articulação das ações viradas às pequenas empresas com as ações voltadas às indústrias nem ações que tivessem como direcionamento principal o desenvolvimento tecnológico das empresas de pequeno porte.

b) Políticas de apoio no período da crise externa (1980 – 1990)

Neste período o Brasil vivia um momento de grave crise econômica. O Governo interrompeu as ações voltadas ao desenvolvimento industrial e voltou-se para ações de reforço aos setores exportadores, em particular para os produtores de commodities em recursos naturais e os programas de créditos subsidiados aplicáveis também para as MPMEs foram cortados.

Em 1984 foi criado o Ministério da Ciência e Tecnologia, que anos mais tarde viria a apoiar efetivamente o setor das MPMEs, pois na altura de sua criação tinha ações e programas mais voltados para as grandes empresas e as escassas atividades voltadas ao segmento de empresas de pequeno porte ainda eram muito incipientes. O marco desta época foi a aprovação do Estatuto da microempresa, que deu tratamento simplificado e favorecido às microempresas, nos campos administrativo, tributário, previdenciário, trabalhista, creditício e de desenvolvimento empresarial. A Constituição de 1988 veio reforçar o Estatuto ao estabelecer tratamento jurídico, administrativo, tributário e creditício favorecido às empresas de pequeno porte. (NARETTO; BOTELHO; MENDONÇA, 2004).

Outro fato a se relatar foi o aumento significativo dos atendimentos de MPMEs pelo CEBRAE. Segundo Botelho e Mendonça (2002), os dados do CEBRAE indicam que em 1980 a instituição atendeu 17.180 empresas e, no final da década, em 1988 havia atendido 183.000 empresas. Não obstante, face ao cenário de crise e de hiperinflação, muitas MPMEs se viram endividadas e sem perspectivas de mercado e o CEBRAE contava com recursos insuficientes para a consecução dos seus programas e amparo das MPMEs (BOTELHO; MENDONÇA, 2002).

c) **As reformas estruturais e as políticas de promoção e apoio às PMEs nos anos 90** (BOTELHO; MENDONÇA, 2002; NARETTO; BOTELHO; MENDONÇA, 2004, p. 89-97).

No início da década de 1990 propunha-se uma intervenção mínima do Estado na economia no campo da Política Industrial e tecnológica que abrangia também as MPMEs, no Governo do presidente Fernando Collor (1990-1992). O Estado resolveu mudar a sua intervenção em setores específicos para privilegiá-los com políticas públicas horizontais e iniciou um trabalho de apoio às MPMEs e ao empreendedorismo lucrativo.

Uma das mudanças referentes às MPMEs foi a desestatização do CEBRAE, que foi transformado no SEBRAE. A conversão marcou o deslocamento da ação pública para a paraestatal no âmbito das PMEs. O SEBRAE passou a ser entidade civil de serviço social autônomo sem fins lucrativos.

O Governo passou a ser minoritário no seu Conselho Deliberativo Nacional; contudo, o Tribunal de Contas da União, órgão controlador dos atos governamentais, examina os atos praticados pela instituição e o seu financiamento advém de uma contribuição compulsória de 0.3% incidentes sobre a folha de pagamentos das empresas.

Outra mudança foi a do tratamento diferenciado que o MCT passou a dar às MPMEs, em decorrência do estabelecido na Constituição de 1988 e pelo Estatuto da Microempresa, e tal se manifestava na abertura de novas formas de financiamento às empresas de pequeno porte. No entanto, estas medidas acabaram tendo um caráter compensatório devido ao impacto da abertura comercial e da política econômica recessiva marcada por altas taxas de juros e do ajuste fiscal.

Nos anos 90, o MCT lançou dois projetos de fomento à inovação Tecnológica em micro e pequenas empresas por meio de financiamento não reembolsável: o projeto Alfa e o projeto Ômega. Em 1991, foi criado o Consórcio de Capitalização de Empresas de Base Tecnológica (Contec), com o objetivo de estimular o surgimento de pequenas empresas em atividades de inovação tecnológica. O Contec é um programa pioneiro do BNDES em termos de suporte às PMEs e é o primeiro programa brasileiro de financiamento à inovação tecnológica em PMEs via capital de risco. Em 1998, o BNDES instituiu o Contec Simplificado para ampliar o acesso ao programa, uma vez que as exigências do primeiro eram muitas, incluindo faturamento mínimo de US$ 7,5 milhões quando a Lei 8.864/94 define como pequena

empresa aquela que possui faturamento igual ou inferior a 700.000 UFIRs (cerca de 350.000 dólares), e transformação da empresa beneficiada em sociedade anônima, para submissão às obrigações de auditoria e publicação de demonstrativos contábeis inerentes a essa forma societária.

Em 1994 foi promulgada a lei 8.884, que cria condições para a defesa da concorrência no país através do órgão regulador e Autarquia Federal Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade). Dentre as competências do plenário do Cade, está decidir sobre a existência de infração de ordem econômica e aplicar as penalidades previstas em lei. Esta lei busca evitar que empresas estabelecidas abusem da sua posição dominante impondo restrições nos mercados em que atuam; igualmente, protege as empresas nacionais das estrangeiras e ainda permite uma dinâmica competitiva e produtiva do mercado (BRASIL, 1994).

Foi criado, em 1996, o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Simples), que introduziu o sistema simplificado de pagamento de impostos e definiu novas regras de enquadramento tributário das MPMEs com parâmetros de faturamento fixados pelo Estatuto da Microempresa.

d) Políticas de apoio a pequenas e médias empresas no período recente (1999-2005) (NARETTO; BOTELHO; MENDONÇA, 2004, p. 97-107)

As primeiras mudanças históricas na política industrial foram: as iniciativas públicas de promoção e apoio às MPMEs para os Arranjos Produtivos Locais (APLs), pólos tecnológicos, mapeamento de vocações e especializações regionais e distribuição espacial dos APL em decorrência da retomada do Governo às políticas industriais, tecnológicas e de comércio exterior como forma de controle da inflação. Então, as políticas de apoio às MPMEs estavam voltadas aos desafios da inovação e da exportação e da articulação empresarial em APL, ao crédito cooperativo, à certificação de qualidade, não obstante o apoio às microempresas isoladas e ao empreendedorismo continuou sendo prioridade.

As mudanças nas políticas de apoio em nível federal vêm mudando gradualmente desde 1999 por meio das ações do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (Mdic), do MCT, do SEBRAE, do maior envolvimento do BNDES e das instituições financeiras sob comando do Governo federal, com o lançamento e/ou aprimoramento de programas. Algumas

ações aparecem contempladas em programas do Programa plurianual (PPA) 2004-2007 e nas diretrizes da Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior do novo Governo.

Desde 1998 o MCT tem tentado criar parcerias entre empresas, universidades e centros de pesquisa, sendo de destacar no período de 1997-2003 o Componente de Desenvolvimento Tecnológico por meio do Apoio à Micro e Pequenas Empresas (Ampe), forneceu assistência tecnológica às micro e pequenas empresas que estabelecessem parcerias com instituições promotoras do desenvolvimento tecnológico.

Ainda em 1998 o MCT criou o Programa Nacional de Apoio às Incubadores de Empresas (PNI), pois já existiam iniciativas de universidades e centros de pesquisa para criar incubadoras e parques tecnológicos, no entanto eram dispersas. Em 2002 o MCT remeteu ao legislativo um projeto de lei denominado Lei da Inovação, que visava viabilizar a construção de parceiras entre agências de Governo e empresas privadas, e foi aprovada em 2004.

A Finep, após reestruturação que visou revigorar sua vocação de financiadora do desenvolvimento tecnológico, criou linhas de apoio: Finep.integral, para empresas de base tecnológica, empresas incubadas e situadas em parques tecnológicos; Finep.tecnologia, para empresas e instituições de pesquisa dedicadas a esforços de P&D; e Finep.gestão, para empresas que realizam P&D. Em adição, a Finep criou o Programa *Venture* Brasil para aproximar PME de base tecnológica e pequenos inventores e fundos de capital de risco.

Como forma de mitigar o problema do acesso ao crédito por parte das MPMEs, devido à falta de garantias o Governo federal, por meio do BNDES, criou em 1998 e regulamentou em 1999 o Fundo de garantia para a Promoção à Competitividade, que concede aval para empréstimo a micro e a pequenos empresários, de modo que aumente a receptividade dos bancos repassadores em relação às MPMEs que não têm garantias reais para apresentar. O programa cobre todos os tipos de operações de crédito, incluindo a exportação. A União entra com até 70% dos empréstimos concedidos pelo BNDES às MPMEs.

Com o objetivo de efetivar operações de financiamento às MPME e democratizar o acesso ao crédito, o Mdic solicitou, em 1999, três medidas ao BNDES: *i*) o aumento de 60% para 80% da cobertura dada pelo fundo de aval aos bancos repassadores; *ii*) a dispensa de garantias reais em empréstimos com cobertura do fundo de aval até R$ 500 mil (ou seja, empréstimos de valor até R$ 625 mil); e *iii*) a criação de postos de atendimento nos Estados, instalados nas sedes das federações da indústria. O resultado foi impressionante: as operações de

empréstimos às MPMEs cresceram mais de 20 vezes. Nessas circunstâncias, o BNDES reforçou seu poder de apoio financeiro às MPMEs: lançou um programa de capital de risco, o BNDESPAR focado em MPMEs, com orçamento de R$ 200 milhões e captou US$ 1 bilhão do Banco Mundial para repasse a MPMEs.

Em 2004, o BNDES passou a operar, diretamente ou por seus agentes financeiros, mecanismos de financiamento voltados sobretudo para pequenas e médias empresas como o Modermaq, programa de financiamento da aquisição de máquinas e equipamentos (até 90% do valor do bem a ser adquirido) para modernização industrial.

Segundo o SEBRAE (2010c), foi aprovada a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, em dezembro de 2006; esta prevê um conjunto de estímulos para as MPMEs em nível das 3 esferas da administração pública: federal, estadual e municipal, incluindo a área tributária.

De acordo com a Secretaria de Desenvolvimento de São Paulo, em 2010 foi aprovado o Decreto n° 55.764/ 2010 que institui o Fórum Estadual das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte (SÃO PAULO, 2010a).

Como se depreendeu, o Estado Brasileiro avançou bastante nas políticas de apoio às micro, pequenas e médias empresas, sendo que os destaques foram para o MCT, para o SEBRAE, para o BNDES e para o Mdic. Outra constatação que se faz é que, segundo a literatura, leva tempo para implementar políticas e programas e nem sempre se têm os efeitos desejados.

Cavalcanti e Martinelli (2007) referem que apesar da existência das formas de financiamento às MPMEs, estas ainda são incipientes e com cobranças de altos juros para os empréstimos; o regime fiscal e a burocratização também constituem empecilho para as pequenas empresas acederem ao financiamento.

Os autores Cavalcanti e Martinelli (2007) apresentaram de forma sucinta e resumida os programas brasileiros de apoio às MPMEs que estão em vigor na atualidade e são arroladas nos quadros 2 e 3, e têm como histórico o processo de evolução das políticas públicas brasileiras de apoio às MPMEs arroladas na presente seção.

Quadro 2 – Programas Federais de apoio às MPMEs no Brasil

PROGRAMAS FEDERAIS	PÚBLICO-ALVO	OBJETIVO
Programa de Apoio às ações de Crédito e Microcrédito	Microempresas, Pequenas e Médias Empresas e Empreendedores Informais	Propiciar às microempresas, pequenas e médias empresas e aos empreendedores informais melhores condições de acesso ao crédito e ao microcrédito, contribuindo assim, para a geração de emprego e renda.
Programa Nacional de Apoio a Incubadoras de Empresas	Micro e Pequenas Empresas	Congregar, articular, aprimorar e divulgar a maioria dos esforços institucionais e financeiros de suporte a este tipo de empreendimento, a fim de ampliar e otimizar a maior parte dos recursos que deverão ser canalizados para apoiar a geração e consolidação de um maior número de micro e pequenas empresas inovadoras em regime de incubação.
Programa de Apoio Tecnológico à Exportação	Micros e Pequenas Empresas	Prestar assistência tecnológica às micro e pequenas empresas, inicialmente nos Estados do Amazonas, Ceará, Pernambuco, Bahia, Minas Gerais, Rio de Janeiro, São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, que queiram se tornar exportadoras ou àquelas que já exportam e desejam melhorar seu desempenho nos mercados externos.
Programa Brasil Empreendedor	Micro, Pequenas e Médias Empresas, formalmente constituídas, e empreendedores do setor informal.	Fortalecer às micro, pequenas e médias empresas e empreendedores do setor informal, através da capacitação gerencial, creditícia e assessoria técnica ao segmento; - Contribuir para a geração de renda, manutenção e criação de postos de trabalho.
Projeto Extensão Industrial Exportadora	Micro e Pequena Empresa situada em arranjos produtivos locais (APLs)	Aumentar a competitividade da micro e pequena empresa situada em arranjos produtivos locais (APLs), em parceria com SEBRAE e APEXBrasil.
Programa de Geração de Emprego e Renda	Micro e Pequenas empresas, Profissionais liberais, Informais, Autônomos, aos Recém-formados e às Cooperativas e Associações de produção.	Promover ações que gerem emprego e renda, e dentre as sua várias ações, disponibilizar linhas especiais de crédito com recursos do FAT (Fundo de Amparo ao Trabalhador) para investimento, de longo prazo, com ou sem capital de giro associado ao investimento, destinadas a micro e pequenas empresas, profissionais liberais, informais, autônomos, aos recém-formados e às cooperativas e associações de produção (exceto as de crédito).
Programa Brasileiro do Design	Empresas em todos os níveis	Conscientizar, promover e difundir a necessidade de utilização do design em produtos e serviços; - Informar, normalizar e proteger legalmente as atividades de design; - Capacitar os recursos humanos para gestão em design; - Integrar e fortalecer a infraestrutura do design; - Articular e fomentar o desenvolvimento e a utilização do design brasileiro.
Programa de Gestão Tecnológica para a Competitividade	Empresas em todos os níveis	Desenvolver competência em gestão tecnológica como fator crítico de sucesso para as empresas.

Fonte: Cavalcanti e Martinelli (2007, p. 7-8)

Quadro 3 – Programas estaduais de apoio às MPMEs no Brasil

PROGRAMAS ESTADUAIS	PÚBLICO-ALVO	OBJETIVO
Arranjos Produtivos Locais	Pequenas e médias; organizações de pesquisa e de serviços (universidades, institutos de pesquisa, cooperativas, etc.)	Desenvolver a capacidade local de oferta e de apropriação de conhecimento e de serviços, bem como promover centros cooperados entre empresas e organizações de pesquisa e de serviços (universidades, institutos de pesquisa, cooperativas, etc.). Fortalecer as vocações regionais e setoriais por meio dos municípios e das pequenas e médias empresas, para ampliar a competitividade.
Micro e Pequenas Empresas	Micro e pequenas empresas	Criar condições favoráveis ao desenvolvimento das micro e pequenas empresas em todos os setores e em todas as regiões do Estado de São Paulo.
Projeto Extensão Industrial Exportadora (PEIEx)	Micro, pequenas e médias empresas	Incrementar a competitividade das empresas; disseminar a cultura exportadora; ampliar o acesso a produtos e serviços de apoio disponíveis nas instituições de Governo e do setor privado; introduzir melhorias técnico-gerenciais e tecnológicas; contribuir para a elevação dos níveis de emprego e renda; promover a capacitação para a inovação; promover a inovação e cooperação entre as empresas (APLs) e instituições de apoio.
Arranjos Produtivos Locais	Pequenas e médias empresas, organizações de pesquisa e poder público municipal	Desenvolver a capacidade local de oferta e de apropriação de conhecimento e de serviços, bem como promover centros cooperados entre empresas e organizações de pesquisa e de serviços (universidades, institutos de pesquisa, cooperativas, etc.). Fortalecer as vocações regionais e setoriais por meio dos municípios e das pequenas e médias empresas, para ampliar a competitividade.
Comércio Exterior	Empresas em todos os níveis	Aumentar o valor agregado dos produtos paulistas de exportação. Criar condições favoráveis ao comércio exterior. Aumentar o volume de exportação, em especial pelo aumento do número de empresas exportadoras.
Desenvolvimento da Ciência e da Tecnologia	Empresas em todos os níveis	Capacitar o Estado de São Paulo para os grandes desafios científicos e tecnológicos por meio do desenvolvimento e apoio de atividades que favoreçam a pesquisa e o aumento do conhecimento.
Desenvolvimento Regional Sustentável	Empresas em todos os níveis	Potencializar as vocações regionais do Estado, reduzir diferenças regionais e criar novas oportunidades de desenvolvimento para todas as regiões do Estado de São Paulo.
Desenvolvimento Tecnológico	Empresas em todos os níveis, sobretudo nos setores industriais e as cadeias do negócio agrícola.	Aumentar a curto e médio prazo, por meio do desenvolvimento de pesquisa e difusão tecnológica, a competitividade do setor produtivo do Estado de São Paulo, sobretudo os setores industriais e as cadeias de negócio agrícola.
Fatores Estruturais de Competitividade	Empresas do setor produtivo	Promover a implantação de novas tecnologias em rede e cooperar na viabilização de recursos de capital e financeiro para a modernização e

		expansão do setor produtivo.
Inovação para a Competitividade	Universidades, institutos de pesquisa, setor privado e órgãos públicos.	Criar condições para o desenvolvimento da inovação em São Paulo, ampliando a interação entre universidades, institutos de pesquisa, setor privado e órgãos públicos.
Instrumentos de Mercado para Estímulo e Garantia ao Desenvolvimento Econômico	Empresas do setor produtivo	Cooperar na viabilização de recursos para a modernização e expansão do setor produtivo.
São Paulo Oportunidades	Empresas em todos os níveis	Apoiar e promover o desenvolvimento de projetos que estimulem a criação de trabalho e renda.
Tecnologia da Informação e Comunicação	Indústria de hardware e software	Desenvolver a indústria de hardware e software em São Paulo, avançar nas aplicações e programas de inclusão digital e apoiar programas de desenvolvimento tecnológico em setores estratégicos de tecnologia da informação e comunicação.
Tecnologia Industrial Básica	Indústrias de todos os portes	Ampliar e modernizar a infraestrutura e a capacitação de recursos humanos em normalização e certificação, aprimorando os serviços tecnológicos de apoio à competitividade da economia paulista e sua inserção no mercado internacional, difundindo a cultura da certificação e das boas práticas, para satisfazer as exigências técnicas internacionais.
Lei Paulista de Inovação	Empresas, universidades, institutos de pesquisa, centros de conhecimento, pesquisadores públicos e inventores.	Tem o objetivo de intensificar a integração dos centros de conhecimento aos setores de produção por meio de incentivos diretos (autorização para utilização da infraestrutura de pesquisa existente, comercialização de patentes, licenças, remuneração aos inventores, apoio financeiro e até mesmo participação do Estado em sociedades de propósito específico, fundos de investimento e outros

Fonte: Cavalcanti e Martinelli (2007, p. 8-11) e São Paulo (2010b).

Para além das políticas existem iniciativas tais como a da FIESP (Federação das Indústrias do Estado de São Paulo) que estimula o fortalecimento das indústrias de micro, pequeno e médio porte através de sugestões, conselhos para montar uma pequena indústria, capacitação profissional através do Senai, vocação regional, que é um auxílio para o desenvolvimento de APLs (CAVALCANTI; MARTINELLI, 2007) .

Cavalcanti e Martinelli (2007) fizeram uma pesquisa para identificar políticas de apoio às MPMEs no Município de Ribeirão Preto, e como conclusão, obtiveram que nos dias atuais não existem leis ou projetos de leis na esfera municipal de incentivo às MPMEs na cidade em questão. Existem iniciativas como o programa de Crédito Produtivo Popular, que é uma ação

da Prefeitura Municipal de Ribeirão Preto, em parceria com o Governo do Estado de São Paulo, denominado "BANCO DO POVO", visando facilitar o crédito aos empreendedores de pequenos negócios, formais ou informais, que têm dificuldade para obter crédito para investimento ou capital de giro em bancos e o juro é de cerca de 1%.

2.3.2.4.1 O SEBRAE

O SEBRAE atua junto com o poder público visando criar melhores condições para o desenvolvimento das MPMEs em nível federal, estadual e municipal (CAVALCANTI; MARTINELLI, 2007) e objetiva estimular o empreendedorismo e o desenvolvimento do país (SEBRAE, 2010c).

A referida entidade tem programas de modernização da gestão empresarial, fomento à capacitação tecnológica, incremento da competitividade, geração e disseminação de informações, desregulamentação e tratamento jurídico diferenciado para MPEs, articulação do sistema SEBRAE com entidades de apoio a MPEs e atualização técnica do sistema. Há programas de apoio tecnológico às MPMEs, como exemplo o PATME, que oferece consultoria individual a micro e a pequenos produtores de bens e serviços e dá acesso a conhecimentos tecnológicos. Em 1995 o SEBRAE instituiu o Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe) e o regulamentou em 1997, com o objetivo de avalizar as garantias reais das MPMEs no acesso ao crédito. Porém tinha um custo adicional razoável e uma cobertura restrita, tornando-se pouco viável para estas empresas (NARETTO; BOTELHO; MENDONÇA, 2004).

O SEBRAE (SP), em parceria com a Fundação Instituto de Administração da Universidade de São Paulo (FIA/USP) e associações empresariais, universidades e centros de pesquisa criaram o Pólo de Modernização Empresarial para a Eficiência Coletiva, como forma de estimular a formação de redes de cooperação horizontal e ação conjunta de PMEs em São Paulo (NARETTO; BOTELHO; MENDONÇA, 2004).

No leque das atividades que empreende, apoia a abertura e expansão de pequenos negócios, atua com foco no fortalecimento do empreendedorismo e na aceleração do processo de formalização da economia por meio de parcerias com os setores público e privado, programas de capacitação, acesso ao crédito e à inovação, estímulo ao associativismo, feiras e rodadas de

negócios. Na prática, o SEBRAE usa de cursos (atualmente oferece 40 cursos que visam a o desenvolvimento de competências para a gestão de pequenos negócios), consultorias, treinamentos, palestras, seminários, eventos e publicações, entre outros, para ajudar os empreendimentos; o atendimento é feito de forma individual ou coletiva, presencial ou à distância. Além destas ações específicas e individuais, o SEBRAE trabalha em um nível macro e essencial para o sucesso das empresas, a saber:

- Articulação de políticas que criem um ambiente institucional mais favorável;
- Acesso a novos mercados;
- Acesso à tecnologia e inovação; e
- Facilitação e ampliação do acesso aos serviços financeiros. (SEBRAE, 2010c)

Outra forma de incentivar o empreendedorismo que o SEBRAE usa é a premiação como forma de divulgar as pessoas e as boas práticas de administração. Destaca-se nesta categoria o prêmio Prefeito Empreendedor, que valoriza os dirigentes públicos que adotam práticas de gestão municipal direcionadas às MPMEs e o prêmio SEBRAE Mulher de Negócios que é um estímulo à participação no mundo empresarial. (SEBRAE, 2010c).

O SEBRAE tem a sua sede em Brasília e escritórios em 27 unidades da Federação, 788 pontos de atendimento dos quais 336 são próprios e 452 são de parceiros. A sede traça o direcionamento estratégico do sistema, diretrizes e prioridades de atuação; as unidades estaduais desenvolvem as suas ações de acordo com a realidade regional e de acordo com as diretrizes nacionais. (SEBRAE, 2010c).

O SEBRAE-SP conta com 64 incubadoras de empresas através de repasse de recursos e mais de 1500 empresas foram ou estão sendo beneficiadas pelo programa (SEBRAESP, 2010).

Nesta seção foi visto o que o Brasil tem empreendido para apoiar as micro e pequenas empresas, e certamente há exemplos que podem ser ajustados e/ou adaptados para a realidade de Moçambique, e particularmente, à realidade do Município da Matola.

A seção 2.3 abordou dois aspectos: primeiro os instrumentos governamentais de apoio às MPEs e em seguida as políticas de apoio às MPEs. A figura 3 mostra os pontos principais retratados e o quadro 4 realça as principais pesquisas que abordam os temas discutidos no capítulo. A figura representa o que o Governo faz em prol das MPEs, onde se podem notar

duas principais ações: a primeira é dos Governos atuarem com instrumentos de fomento às MPEs e a segunda é a dos Governos traçarem políticas e programas de apoio às MPEs.

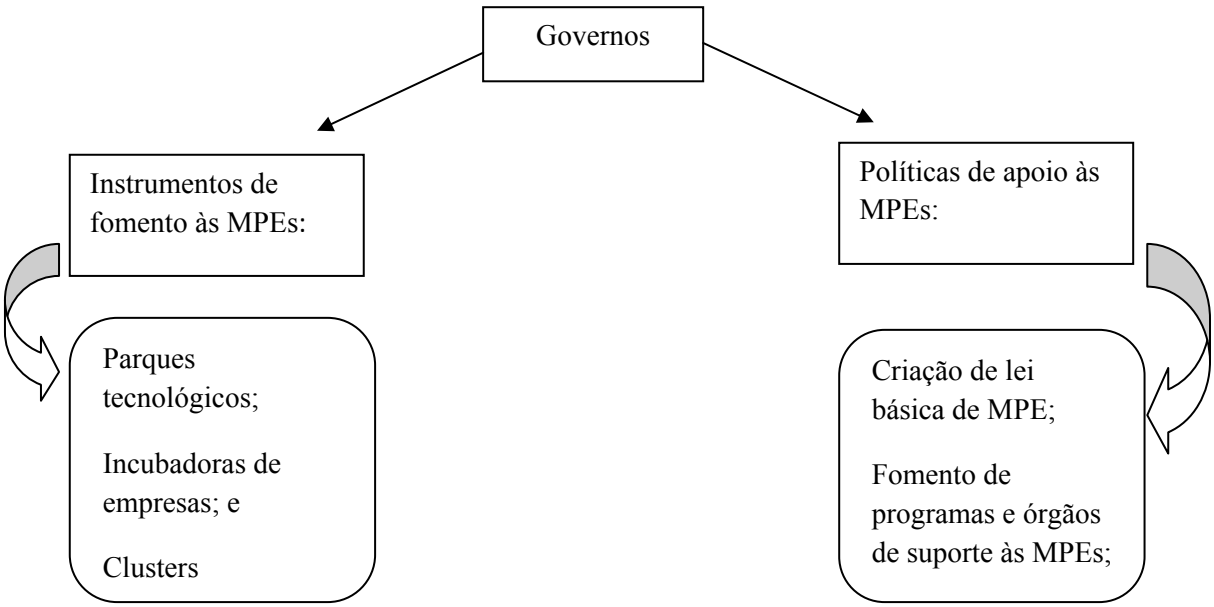

Figura 3 – Principais instrumentos e políticas de apoio às MPEs

Quadro 4 – Principais pesquisas sobre políticas e instrumentos de fomento às MPEs

Pesquisa	**Parques**	**Incubadoras**	**Clusters**	**Construção de leis e políticas para MPEs**	**Criação de órgãos de apoio às MPEs**
Squicciarini, (2009)	X				
Soufoli e Vonortas (2006),	X	X			
Steiner, Cassim e Robazzi, (2008)	X			X	X
McAdam e McAdam (2008)	X	X			
Oliveira (2009)			X		
Brown, McNaughton e Bell (2010)			X		
Dannreuther (2007)				X	X
Shi, Li (2006)				X	X
Hussain, Millman e Matlay (2006)				X	X
Naretto, Botelho e Mendonça, (2004)				X	X
Cavacanti e Martinelli (2007)					X

Em seguida serão abordadas questões relacionadas com Moçambique, ambiente institucional, situação das MPEs, barreiras e formas de apoio existentes segundo a literatura.

2.4 MOÇAMBIQUE

No capítulo referente a Moçambique será dado um enquadramento do país em termos de seus aspectos gerais, contextualização socioeconômica do país, ambiente institucional, estudos anteriores sobre principais barreiras das micro e pequenas empresas e por fim medidas governamentais adotadas em prol do desenvolvimento do ambiente de investimentos, com particular destaque para as MPEs.

2.4.1 Contextualização socioeconômica do país

Moçambique localiza-se na costa sudeste do continente africano, entre os paralelos 10°.27' e 26°.52 'Latitude Sul e meridianos 30°. 12'e 40°51' Longitude Este (vide os mapas 1 e 2); tem uma superfície total de 799.380 Km² e possui os seguintes limites: a norte a Tanzânia; Sul África do Sul; Este oceano Índico; Oeste Malauí, Zâmbia e Zimbábue (MINISTÉRIO DE TURISMO, 2010).

A língua oficial do país é o Português, sendo que existem igualmente línguas nacionais onde as mais faladas são: emakhuwa (26.3%), xichangana (11.4%) e em terceiro o elomwe (7.9%) (INE, 2011). A moeda oficial é o metical onde 1 Real é equivalente a 18.832 meticais, com base na cotação do portal UOL de 27 de fevereiro de 2011.

A religião mais praticada no país é o catolicismo, seguida do Islamismo e em terceiro lugar se pratica os cultos tradicionais (Zione/Sião) (INE, 2009).

Em termos econômicos, Moçambique pós independência caracterizou-se por ter um sistema econômico centralizado com assimetrias entre as regiões norte e sul do país e entre a cidade e o campo (GOVERNO DE MOÇAMBIQUE, 2011). Nesse período o governo caracterizou-se

por ser socialista, nacionalizando a saúde, a educação, a justiça, o parque imobiliário e injetando capital em machambas[8] estatais (MITUR, 2010). Tornou-se assim no principal agente econômico e limitava-se à intervenção de agentes privados. Por conta disso, no princípio da década de 1980 o país somente importava bens e serviços sem que tivesse disponibilidade de divisas (NEVES, 2003); os subsídios estatais para os setores nacionalizados levaram o país a um endividamento interno e externo (SILVA, s.d) sendo que em 1995 o endividamento externo era de cerca de 5,5 bilhões de meticais[9] (GOVERNO DE MOÇAMBIQUE, 2011).

O endividamento externo, a guerra civil e a fraca produtividade das indústrias as conjunturas regional e internacional desfavoráveis levaram o país a abandonar o socialismo por obrigação do Fundo Monetário Internacional e a adotar um Programa de Ajustamento Estrutural em 1987, que envolve o livre comércio, a desregulamentação e a privatização (SILVA, s.d). A partir desse momento Moçambique tem estado a registrar um notável crescimento econômico.

Desde 1994 o país vem alcançando um grau de estabilidade política louvável graças ao ambiente de paz, ao relançamento econômico pós-guerra e a implantação de infraestruturas básicas nas zonas rurais (VALÁ, 2009), igualmente devido a reformas jurídicas no âmbito da legislação financeira, laboral, fiscal, comercial e da terra levadas a cabo pelo Governo que estão a contribuir para atração de capital privado nacional e estrangeiro (GOVERNO DE MOÇAMBIQUE, 2011). A USAID (2004) acrescenta que a estabilidade tem sido acompanhada por uma coordenada e cada vez mais eficiente utilização da ajuda substancial internacional, fato que permitiu a reintegração do país nos mercados regionais e globais. Estes fatores contribuíram para o crescimento econômico médio de 7,8% entre 1992 e 2006 (BANCO MUNDIAL, 2009a).

Para além dos esforços envidados pelo governo, o crescimento na última década tem sido concentrado em dois espectros do processo produtivo, sendo que o primeiro são os mega projetos estrangeiros (USAID, 2004) e o segundo são as pequenas e médias empresas (BANCO MUNDIAL, 2009a). Desde 1998, Moçambique tem recebido investimento direto estrangeiro de grande escala – os mega projetos. Os mega projetos são projetos de extração de capital intensivo e são orientados para a exportação; estes conduziram a um aumento significativo na produção e exportação e puseram o país no mapa internacional de empresas

[8] Em Moçambique denominam-se machambas aos campos de cultivo.
[9] 5,5 bilhões de meticais é equivalente a 292.050.000.000 Reais (cambio do dia 27/02/11 com base no portal http://economia.uol.com.br/cotacoes/cambio.jhtm)

de mineração e recursos relacionados, sem contar que estão trazendo tecnologia ao país, gestão e formação de trabalho (USAID, 2004; BANCO MUNDIAL, 2009a). Do outro lado têm-se as MPMEs que vendem principalmente para o mercado local com severas restrições de recursos e contribuem modestamente para o crescimento econômico e das exportações (BANCO MUNDIAL, 2009a).

Os setores que mais contribuíram no PIB do país de 2003 à 2009 foram o da agricultura, produção animal, caça e silvicultura (23.8%) seguido do setor de manufatura (12,8%) e em terceiro lugar o setor de comércio com 11,4% - percentagens referentes ao ano de 2009 - (INE, 2011). A inflação do país está abaixo de 10% e o objetivo do governo é manter a um dígito.

A principal atividade praticada pela população moçambicana é a agricultura, cobrindo 78,5% da população do país (INE, 2006). É o foco das políticas de desenvolvimento do país e são anualmente drenados recursos financeiros provenientes do orçamento do Estado. A agricultura, sozinha, contribuiu com 19,7% no PIB do país, no ano de 2009 (INE, 2011). Esta tem vindo a crescer nos últimos anos devido à melhoria de condições climáticas em algumas áreas do país e/ou a expansão das áreas de cultivo (SITOE, 2005). No entanto a maior parte da população pratica agricultura de subsistência onde a produção de alimentos para o consumo familiar é o principal foco. Segundo o Censo Agro-Pecuário (CAP/2000) e o Trabalho de Inquérito Agrícola (TIA /2002) pequenas explorações ocupam 99% das unidades agrícolas e cobrem 95% da área cultivada no país e médias explorações ocupam o restante (SITOE, 2005). A parte industrializada do setor agrícola está dominada por grandes empresas açucareiras e de descaroçamento de algodão que geram 40% das exportações agrícolas (CASTEL-BRANCO, 2003).

Segundo Castel-branco (2003) em Moçambique tendem a aparecer agro-indústrias de micro e pequeno portes virados para mercados locais com apoio de ONGs internacionais e doadores, mas de forma geral a agricultura ainda é bastante tradicional sendo que o uso de insumos como pesticidas e fertilizante só é usado por 3,7 % e 6,7% respectivamente das pequenas explorações (SITOE, 2005). Além de ser afetada pelas calamidades naturais típicas de Moçambique, apenas parte da população tem acesso a água para fazer a rega das suas

culturas. Dessa forma apenas 11% usa a rega nas pequenas explorações e somente 2% das famílias vacinam os seus animais (SITOE, 2005).

Este cenário faz com que a agricultura seja pouco desenvolvida e não consiga abastecer o mercado interno. Além disso, torna-se difícil haver uma articulação entre as famílias agrícolas e as indústrias pois as primeiras não tem como assegurar a produção delas. A indústria também é deficitária. As indústrias de grande porte importam os seus insumos e exportam os seus pordutos e os seus sectores de atuação não são muitas vezes compatíveis com as das micro e pequenas empresas. .

Por outro lado, o setor industrial em Moçambique ainda é fraco, representando somente 12,8% do PIB do país, em 2009. Com a entrada da Mozal em 2000 a contribuição das indústrias no PIB deu um salto gigantesco. Contudo, de acordo com Castel-Branco (2003) Moçambique não está a industrializar-se sendo que a indústria em Moçambique está com um crescimento somente devido aos mega projetos, onde o alumínio (da fábrica Mozal) representa, só por si, 48% do produto industrial. A parte negativa dos mega projetos é que estes criam postos de trabalho de forma limitada e trazem limitados benefícios fiscais em virtude de terem isenções na importação de insumos e terem pouca ligação com outros setores da economia do país (USAID, 2004; BANCO MUNDIAL, 2009a). A fábrica de fundição de alumínio Mozal, a indústria alimentar (cervejas) e de tabacos representam mais de 80% do produto industrial do país (CASTEL-BRACO, 2003).

O setor de serviços está a ganhar espaço na economia do país. De acordo com os dados do IFTRAB 2004/2005, no meio rural as populações têm como principal atividade a agricultura, pecuária, caça, pesca e silvicultura (92,7 %) enquanto que nas áreas urbanas uma percentagem grande da população se dedica ao Comércio a grosso ou a retalho e reparação de veículos automóveis, especialmente na cidade de Maputo (capital do país) e na província de Maputo (onde se localiza a área de estudo da pesquisa). Muitas vezes essas atividades são desenvolvidas em caráter informal.

Outra dificuldade que se nota no país é que o Orçamento do Estado é composto, quase que na metade, por fundos externos. Por exemplo, o orçamento do Estado em 2010 era composto por 56% de fundos internos do país e 44% de fundos externos, entre donativos e créditos

(GOVERNO DE MOÇAMBIQUE, 2010). De acordo com a UNICEF e a Fundação para o Desenvolvimento da Comunidade (2008), com o orçamento do Estado, o governo tem despesas de funcionamento, que são aquelas correntes do Estado como pagamento de salários dos funcionários públicos, e despesas de investimento que, são despesas incorridas em projetos financiados externamente onde o governo comparticipa com uma contraparte. Nestes casos, quem desenha as prioridades dos projetos a serem implementados são os doadores. Com isso a ação do Estado torna-se um pouco limitada para traçar políticas para outras áreas que não sejam prioridade para os investidores estrangeiros.

Moçambique tem também desafios sociais. Em 1973 a taxa de analfabetos em Moçambique era em torno de 93%, sendo maior entre as mulheres (JORNAL O PAÍS, 2010). Com a nacionalização da educação o Governo de Moçambique traçou condições para que houvesse entrada massiva de crianças na escola ao mesmo tempo que promovia a educação dos adultos (SILVA, s.d). Assim, segundo o censo populacional de 2007 a taxa de analfabetismo em Moçambique era de 60,5% e atualmente, os dados do último censo populacional a taxa em questão baixou para 50,3% (INE, 2011). Apesar dos avanços notórios no campo da alfabetização, a taxa de analfabetos continua alta, sendo que somente 2,3% da população possui ensino superior, em nível básico a escolarização atingiu os 107% e em nível secundário subiu de 6,9% em 1997 para 41,6% em 2007(INE, 2011). Mais de metade da população economicamente ativa de Moçambique (54,8%) não sabe ler nem escrever. Sendo que a percentagem de analfabetos na zona rural (67,3%) é superior ao da zona urbana (27,6) (INE, 2006).

De acordo com o Inquérito Integrado à Força de Trabalho 2004/2005 - IFTRAB (INE, 2006) a população assalariada do país com idade de 15 a mais anos corresponde apenas a 13,3% , sendo que a maior parte das pessoas trabalha por conta própria (62,1%) ou então são trabalhadores familiares sem remuneração (24, 6%). Contudo, o inquérito não teve em consideração se o trabalhado era formal ou informal. De acordo com o MIC (2007) apenas 5% da população ativa de Moçambique é que possuía um trabalho oficial assalariado em 2003 (excluindo o setor informal e os camponeses). Pelas baixas taxas de trabalho oficial assalariado, principalmente nas áreas urbanas, foi se desenvolvendo o mercado informal no país. Este aspecto será retratado mais adiante no trabalho.

De acordo com os dados do IFTRAB 2004/2005 metade da população assalariada recebe uma remuneração muito abaixo do salário mínimo do país (INE, 2006). Tal aspecto se repercute no nível de vida da população, que vive com menos de 2 Reais por dia, resultado esse que leva a que pouco menos de 50% da população vivam em situação de pobreza (VALA, 2009) e pode ter impacto nas taxas de criminalidade do país.

Pelo que se depreende o país tem desafios em nível de emprego bem como na remuneração dos trabalhadores para garantir uma estabilidade social e econômica para a população. O Estado apesar da economia do país estar a crescer, ainda há muitos desafios por enfrentar. Dentre eles as questões mais básicas como o desenvolvimento do sector agrícola, visto que é o motor do país e fortificar as indústrias para depender menos do mercado externo.

Mapa 1 – Continente Africano Mapa 2 – Moçambique

2.4.2 Ambiente institucional

O país foi colonizado por Portugal em 1498 e somente tornou-se independente em 1975. Depois da independência, o país esteve sob comando do único partido que existia - Frente de Libertação de Moçambique (Frelimo), cujo ambiente político foi marcado pela centralização

de poder por parte deste. Pela falta de coesão do próprio partido, este se dividiu em duas frentes diferentes, a Frelimo e a Renamo – Resistência Nacional de Moçambique (o novo partido), que culminou em um período de guerra entre os dois (MINISTÉRIO PARA A COORDENAÇÃO DA AÇÃO AMBIENTAL (MICOA), 2006). A guerra civil durou 16 anos, culminando em 1992, com a assinatura do Acordo Geral de Paz (BANCO MUNDIAL, 2009a; HARDING, 2002).

Após a independência, Moçambique havia herdado infraestruturas deixadas pelos colonos portugueses e possuía um sistema de administração estatal centralizado, baseado no conceito socialista de centralismo democrático liderado pela Frelimo (HARDING, 2002). Durante o período da guerra civil, inúmeras infraestruturas foram destruídas e houve êxodo rural de 4 milhões de pessoas, dentre as 12 milhões de pessoas que existiam no país em 1980 (USAID, 2004), e diversos funcionários públicos não tinham qualificações, fatos esses que faziam com que o Estado não chegasse aos seus beneficiários, principalmente nas áreas rurais (HARDING, 2002).

Baseado na constituição de 1990 foi estabelecido um novo regime de Governo, democrático e de participação multipartidária, que contribuiu para repensar no país (USAID, 2004; HARDING, 2002). Em 1992 houve a assinatura dos Acordos de Paz e em 1994 aconteceram as primeiras eleições multipartidárias do país. A partir dessas eleições, Moçambique começou a implementar mudanças e reformas no país. Em 1992 Moçambique foi considerado o país mais pobre do mundo (VALÁ, 2009), e na atualidade, segundo o Índice de Desenvolvimento Humano – 2009, ocupa a 10ª posição (PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO (PNUD), 2009).

No âmbito da redução da pobreza, em 2001 o Governo publicou o Plano de Ação para a Redução da Pobreza Absoluta conhecido por PARPA 2001-2005, cujo objetivo era a redução da incidência da pobreza absoluta de 69,4 % em 1997 para 60% em 2005 e menos de 50% em 2010 (USAID, 2004). O crescimento do país tem sido "pró-pobres", o índice de incidência da pobreza reduziu de 69,4% em 1997 para 54,1% em 2003 (BANCO MUNDIAL, 2009a; VALÁ, 2009), fato este que superou as expectativas do programa PARPA. Este plano está virado para seis áreas estratégicas: educação, saúde, agricultura e desenvolvimento rural, infraestrutura básica e gestão macroeconômica e financeira (USAID, 2004).

Pelos bons resultados do PARPA I, o Governo lançou o PARPA II (2006-2009). Este identificou o setor privado como o principal motor para o investimento e crescimento do emprego onde exige a melhoria do ambiente empresarial, estimulando as exportações, promovendo o crescimento nos setores em que Moçambique tem uma vantagem comparativa, e apoiando as MPMEs, que geram o maior número de postos de trabalho (BANCO MUNDIAL, 2009a). Segundo o autor, o PARPA II aposta na melhoria do ambiente de negócios, e para isso lançou uma estratégia de cinco anos para melhorar o ambiente de negócios do país que assenta sobre quatro pilares:

(i) Reforma Legal, que visa melhorar o ambiente empresarial através de reformas que abrangem o registro de empresas, licenciamento, fiscalização e encerramento, direito do trabalho, direito da concorrência, facilitação de importação e exportação, registro de propriedade e simplificação da administração fiscal;

(ii) Reforma Fiscal e Reforma do Setor Financeiro, que visa melhorar o ambiente fiscal e promover o acesso ao financiamento para Pequenas e Médias Empresas (PMEs),

(iii) Infraestrutura, que visa reduzir custos e aumentar o acesso do setor privado a serviços de infraestrutura básica, como a eletricidade e telecomunicações; e

(iv) Governança e Mecanismos de Implementação, que abrange o desenvolvimento das capacidades necessárias para implementar as reformas e estabelece um mecanismo para supervisionar e acompanhar a implementação da estratégia.

O Governo, em prol de um ambiente mais favorável para investimentos e comércio, aprovou o Decreto sobre Investimentos em 1993, criou um Centro de Promoção de Investimentos em 1997, aprovou a Legislação que prevê a criação e funcionamento de zonas de processamento das exportações em 1999 e liberou o tratamento fiscal dos investimentos estrangeiros elegíveis; o país ainda reduziu a inflação das taxas anuais de 50 a 70% em meados da década de 1990 para um dígito no período entre 1997 e 1999 (USAID, 2004).

O Ministério da Indústria e Comércio também desenvolveu recentemente uma estratégia de desenvolvimento das MPMEs, que foi adotado pelo Conselho de Ministros em 2007. A estratégia para as MPMEs consiste em complementar o ambiente de negócios global e se concentra em áreas específicas de apoio necessário às MPMEs, através da promoção do acesso ao financiamento, melhoria da gestão das MPMEs e capacidade técnica e garantindo que as reformas sejam favoráveis ao desenvolvimento das MPMEs (BANCO MUNDIAL, 2009a).

O sistema financeiro evoluiu na última década, o que resultou no aumento do número e do tipo de instituições financeiras em funcionamento (USAID, 2004). Em termos de instituições financeiras os bancos comerciais (principalmente estrangeiros) dominam o setor financeiro. O Banco Mundial (2009a) refere que os três maiores bancos representam mais de 80% dos ativos totais dos bancos, e em 2007 os maiores bancos - Banco Internacional de Moçambique (BIM), Banco Comercial e de Investimentos (BCI), Standard Bank e Banco Austral (atual Barclays Bank) – realizaram 87,9% do total de ativos, 84,8% de crédito, 91,4% dos depósitos e 75,7% dos fundos próprios do sistema bancário.

Contudo, Moçambique ainda tem pouco menos de 50% da sua população vivendo em condições de pobreza, tem uma dívida externa elevada, o IDH é um dos mais baixos do mundo, o setor público é bastante burocrático e o ambiente de negócios é incipiente.

2.4.2.1 Fraquezas do Governo

A USAID (2004) destacou as principais barreiras enfrentadas pelo Governo de Moçambique, que são arroladas em seguida:

A **lei do trabalho** em vigor em Moçambique não está de acordo com as normas internacionais, o que resulta em problemas na contratação e demissão de trabalhadores.

A **aquisição da terra** é outro obstáculo enfrentado principalmente para novos projetos quer seja para expansão ou arranque de atividades. A terra pertence ao Estado em Moçambique e não pode ser vendida, transacionada, hipotecada ou apresentada como garantia. Este concede direitos de uso e aproveitamento da terra às pessoas por períodos que vão até 50 anos renováveis por mais 50 anos - o arquivo de registro não existe ou não é de fácil acesso. Empresários e agricultores não podem usar a terra como colateral para aumentar o seu capital.

Na **execução de contratos,** o Banco Mundial classifica Moçambique quase no fundo da escala internacional com base nos atrasos verificados e na complexidade dos procedimentos. Os empreendimentos legais para fechar um negócio são bastante onerosos no país. Além das leis e procedimentos antiquados, os recursos humanos insuficientes, a má gestão e a corrupção endêmica enfermam o desempenho do sistema legal e judicial. Consequentemente o público tem pouca confiança nessas instituições.

O **sistema fiscal** beneficiou-se de grandes reformas na última década. O Governo simplificou o sistema, alargou a base tributável e substituiu um imposto em cascata sobre as transações de bens e serviços por um imposto sobre o valor acrescentado (IVA) de 17%. Contudo, a qualidade do ambiente fiscal é fonte de reclamação; a crítica mais generalizada é de que a complexidade do sistema, a falta de informação para o público e a natureza discricionária da execução fiscal criam oportunidades para os funcionários manipularem as multas e conseguirem subornos. O atraso do pagamento do IVA é outra reclamação, atrasos de três ou quatro meses ou um ano são muitas vezes reportados e tais atrasos aumentam os custos financeiros para os exportadores, que por lei, não deveriam suportar nenhum encargo deste imposto.

Em termos de **infraestrutura** Moçambique tem melhorado, sendo que construiu a ponte sobre o Rio Zambeze ligando o Norte e o Sul do país por via terrestre; está introduzindo melhorias nas ferrovias e nas estradas no sentido leste-oeste, privatizando os principais portos do país (Maputo, Beira e Nacala), o que melhorou bastante as atividades portuárias. Por outro lado os atrasos, os encargos administrativos e a corrupção que estão ligadas ao comércio ainda contribuem para fazer subir os custos das transações. Moçambique não possui uma ligação ferroviária norte-sul, o Estado da rede ferroviária é inadequado e o custo de transporte em algumas rotas é excessivamente elevado.

A **capacidade humana no setor público** é outro desafio. A rotação de quadros é grande e as habilidades e experiência entre os funcionários do setor público são limitadas.

O **mercado financeiro** moçambicano é caracterizado por ser apertado e fraco devido ao fato da concorrência limitada ter resultado num sistema financeiro pouco dinâmico, com altas margens de lucro e baixos níveis de intermediação financeira; por outro lado, deve-se também ao endividamento interno excessivo do Governo até recentemente, o que elevou a pressão sobre as taxas de juros (BANCO MUNDIAL, 2009b). As taxas de juros reais elevadas e o acesso ao crédito dificultado pelas exigências rígidas de garantias reais desencorajam a constituição ou a expansão das empresas e inibem ganhos de produtividade. A concorrência do sistema bancário é limitada, resultando em operações de elevado custo.

Outra fraqueza do sistema financeiro é com relação à distribuição geográfica das instituições financeiras. O Banco Mundial (2009a) refere que a maioria das instituições de crédito ainda estão concentradas na cidade de Maputo, e dos 128 distritos existentes no país, apenas 28

distritos têm agências bancárias, culminando em uma má distribuição de serviços bancários nas zonas rurais. Essa concentração também é observada em caixas automáticos (ATM) e pontos de venda (POS) de redes. Perto de 60% dos ATMs e cerca de 70% dos POSs instalados no país está em Maputo, sua capital.

O Banco Mundial faz anualmente um relatório denominado *Doing Business,* onde avalia o ambiente de negócios de quase todos os países do mundo e compara com as demais economias entre si. No ano de 2010 e no ano retrasado o relatório contou com 183 países, e é apresentada a posição do ambiente de negócios de Moçambique perante tais economias na tabela 3, e igualmente, vista a posição no ano de 2009 onde se pode ver se o país evoluiu ou se retrocedeu em cada uma das categorias em análise; quanto maior a posição pior é o desempenho do ambiente de negócios do país. A posição mais elevada que Moçambique apresenta é no quesito obtenção de alvarás de construção, onde o país se encontra em 159º lugar, e a mais baixa ocupada pelo país é no respeitante à proteção de investidores, que Moçambique ocupa a 41ª posição. No quesito abertura de empresas o país melhorou substancialmente, tendo passado do 143º lugar no ano de 2009 para o 96º lugar em 2010. Em 2010, em comparação com o ano de 2009 o país melhorou a sua posição nas categorias (a) fazer negócio, (b) abertura de empresas, (c) registro de propriedade e (d) comércio entre fronteiras. Manteve a sua posição na categoria contratação de funcionários e nas restantes categorias baixou de posição. Numa avaliação geral o ambiente de negócios de Moçambique ainda é fraco, carecendo de melhorias.

Tabela 3 – Classificação do ambiente de negócios de Moçambique perante o mundo

Facilidade de...	***Doing Business* 2010 classificação**	***Doing Business* 2009 classificação**	**Mudança na classificação**
Fazer Negócios	135	140	+5
Abertura de empresas	96	143	+47
Obtenção de alvarás de construção	159	151	-8
Contratação de funcionário	156	156	0
Registro de propriedades	151	154	+3
Obtenção de crédito	127	125	-2
Proteção de investidores	41	38	-3
Pagamento de impostos	98	92	-6
Comércio entre fronteiras	136	138	+2
Cumprimento de contratos	129	128	-1
Fechamento de empresas	136	135	-1

Fonte: Relatório *Doing Business* 2010 (BANCO MUNDIAL, 2009b)

2.4.2.2 Os municípios

Nesta seção será feita uma análise sobre os municípios de Moçambique com base no relatório do Projeto UNIDO, desenvolvido em Moçambique pelo autor Alan Harding em 2002, intitulado "O Papel dos Municípios no Desenvolvimento Empresarial".

Dentro das reformas implementadas depois das eleições, foi a vez do Governo aprovar em 1994 a Lei 3/94, baseada no conceito de criação de distritos municipais urbanos e rurais para todo país com autonomia relativa e órgãos representativos locais (Assembleia e Presidente dos conselhos municipais eleitos). Este modelo de descentralização foi alterado através da emenda à Constituição (Lei 9/96) que criou um enquadramento para a coexistência de órgãos locais do Estado central (Governo provincial/distritos/postos administrativos) e autoridades locais diretamente eleitas. O enquadramento legal para a criação das autoridades locais eleitas – autarquias locais – foi aprovado pela Assembleia Nacional em abril de 1998. Atualmente existem 23 cidades e 68 vilas em Moçambique.

O principal objetivo dos municípios é o da promoção do desenvolvimento local, e está em suas mãos o poder legislativo nas seguintes áreas:

1. desenvolvimento social e econômico local;
2. ambiente, saneamento básico e qualidade de vida;
3. fornecimento de serviços públicos (água, estradas, eletricidade);
4. saúde e educação;
5. cultura, atividades de lazer e desporto;
6. ordem pública (polícia municipal);
7. desenvolvimento urbano, construção e habitação.

Os municípios têm ainda o poder de regular e/ou licenciar atividades econômicas realizadas dentro da sua área de jurisdição, bem como coletar impostos e honorários locais pelo fornecimento de serviços específicos. Um papel importante do Conselho Municipal (CM) no processo de licenciamento de indústrias, particularmente, é o da aprovação do plano de utilização da terra para qualquer novo projeto localizado dentro das fronteiras da cidade. O principal foco das autarquias na área do licenciamento de empresas é o grande número de empresas informais (nas áreas de produção, comércio e serviços) que operam na maior parte das cidades e vilas.

A questão da falta de recursos humanos capacitados afeta todos os níveis da administração pública em Moçambique. A maior parte dos municípios não tem engenheiros seniores, planejadores ou especialistas financeiros, à exceção, até certo ponto, da capital do país. O pessoal técnico existente nas capitais provinciais é contratado pelas organizações doadoras e ONGs internacionais em forma de projeto.

Para fazer face a este problema o Governo criou o Sistema de Formação para a Administração Pública (SIFAP), que é um programa designado para providenciar formação formal e informal a funcionários públicos em todos os níveis da administração, inclui cursos modulares e programas de educação à distância. Há também o Instituto Médio para a Administração Pública (IMAP), para efetuar cursos de formação no próprio local de trabalho para oficiais do setor público eleitos e nomeados, incluindo os que se encontram a operar em nível municipal.

Todos os Governos municipais em Moçambique enfrentam constrangimentos financeiros significativos e lhes faltam especialmente os fundos de investimento necessários para começarem a atacar sistematicamente problemas crônicos de falta de infraestrutura e serviços urbanos de qualidade. Por conta disso, o Governo central faz três principais transferências para os municípios: Fundo de Compensação Autárquica; Fundo de Investimento de Iniciativa Local e Receitas de APIE (Agência de Habitação Estatal). Os fundos são atribuídos aos municípios pelas Direções Provinciais de Planejamento e Finanças com base quadrimestral. Os Conselhos Municipais são agora obrigados a responder pelo seu uso anterior destes fundos em mais detalhe, em termos de providenciarem provas da sua utilização e documentação de suporte, de forma a assegurar tranches adicionais.

A supervisão dos municípios pelo Governo central é efetuada em conjunto pelo Ministério da Administração Estatal e pelo Ministério do Plano e Finanças. O Governo central tem o poder de aprovar ou rejeitar estes documentos, mas não de modificá-los.

- **Fundo de Compensação Autárquica – FCA (**Lei 11/97, Artigos 40-42): Empréstimo a fundo perdido para cobrir despesas operacionais e é calculado com base no número da população; o montante pode variar entre 1,5% a 3,0% das receitas estimadas e realizadas de impostos nacionais anualmente.

- **Fundo do Investimento de Iniciativa Local – FIIL (**Lei 11/97, Artigo 45): Empréstimo a fundo perdido para investimento de capital com utilização determinada pela autarquia. Atribuído a todos os municípios com base na população.

- **Receitas de APIE - Agência de Habitação Estatal (**Lei 11/97, Artigo 92): Contrapartidas financeiras da agência de habitação estatal criada para ser proprietária e gerir todos os bens adquiridos através da nacionalização de propriedades residenciais e pequenas propriedades comerciais após a independência de 1974. Os municípios recebem 15% das receitas de rendas das propriedades dentro do município.

Devido à existência de Conselhos municipais localmente eleitos e ainda administrações distritais nomeadas, pode haver conflitos principalmente no que diz respeito à implementação de programas setoriais integrados e a propriedade dos recursos financeiros gerados localmente.

2.4.2.2.1 A cidade da Matola

A cidade da Matola, área geográfica escolhida para a pesquisa, está sob tutela do Conselho Municipal da Matola. Esta é a capital da Província de Maputo e tem uma área de aproximadamente 375km² (ARAÚJO, s.d).

Segundo o autor, a cidade é composta por 43 bairros e três postos administrativos[10], nomeadamente posto administrativo da Matola-sede, posto administrativo da Machava e Posto administrativo do Infulene.

Segundo o último censo populacional a cidade da Matola está na segunda posição como sendo a mais populosa de Moçambique, com 672.508 habitantes, dos quais 348.223 são do sexo feminino e 324.285 do sexo masculino (INE, 2009). De acordo com os dados do censo, a população é majoritariamente jovem e com esperança de vida baixa. Em termos populacionais, 53% da Província de Maputo concentra-se na Cidade da Matola (ARAUJO, s.d, p.2).

A cidade da Matola faz fronteira com a África do Sul, que é o país mais desenvolvido da África Austral e é o corredor terrestre entre o país e esta potência econômica. Possui também um porto para atracagem de pequenas e médias embarcações o que faz com que a sua localização seja estratégica para o comércio (ARAUJO, s.d).

De acordo com a ANAMM (2009) a cidade representa o parque industrial do país com 60% das indústrias do país. Segundo o autor o parque foi formado para facilitar a circulação de pessoas e bens para a África do Sul e para o mundo e, por outro lado, para servir de base de produção de produtos industriais básicos para o consumo doméstico nacional e para exportação.

Em contrapartida, a província de Maputo na qual a cidade da Matola está inserida apresenta o menor número de empresas de pequeno e médio portes, representando somente 4,98% do total de empresas deste porte no país segundo os dados de Censo de Empresas de Moçambique.

[10] Por analogia, entenda-se posto administrativo como sendo, no Brasil, as zonas municipais.

Atualmente o município conta com cerca de 500 fábricas, destacando-se a Fábrica de fundição de alumínio - Mozal e o complexo ferro-portuário, como sendo especializados na área de manuseamento de cargas e prestação de serviços (MICOA, 2006).

Segue-se a apresentação da tabela 4 com os dados gerais das fábricas do município e respectivos setores de atividade, extraídos do Relatório do MICOA (2006, p. 37).

Tabela 4 – Setores de atuação das fábricas do Município da Matola

SETORES	**NÚMERO DE UNIDADES PRODUTIVAS**
Agricultura	6
Indústrias extrativas	10
Massas e lacticínios	34
Bebidas	5
Têxteis, vestuário e calçado	11
Artigos de madeira e mobiliário	18
Indústria química	15
Indústria de vidro e similares	6
Produtos metálicos e metalo-mecânico	41
Construção	14
Comércio a grosso	15
Comércio a retalho	162
Restaurantes e hotelaria	69
Transportes e comunicações	20
Serviços públicos e outros	45
Serviços financeiros	11

Fonte: MAE/DNDA (2002**,** APUD MICOA, 2006)

O quadro 5 representa os principais aspectos apresentados na seção, dando-se destaque para as principais obras consultadas e os temas abordados na seção.

Quadro 5 – Resumo dos aspectos abordados sobre Moçambique

Pesquisa	Ambiente institucional	Fraquezas do Governo	Municípios
USAID (2004)	X	X	
Banco Mundial (2009a, 2009b)	X	X	
Valá (2009)	X		
Harding (2002)	X		X

2.5 O quadro das MPEs em Moçambique

Até 1945, a Ásia realizava a atividade comercial de varejo e atacado e abastecia os mercados africanos, concentrava-se nas atividades de importação-exportação, no setor de construção e artesanato. Na África, a maioria dos países ganhou independência na década de 1960 (Moçambique ficou independente em 1975) e tal fato fez com que houvesse uma abertura para aparecimento de empreendedores nacionais através das novas políticas africanas implantadas nos países independentes. Esta atitude fez com que parte das atividades sob o controle asiático passasse para os africanos, o que permitiu a acumulação de capital africano nesse período, surgindo então grandes empresas estatais e privadas e outro grupo, na periferia das cidades, de pequenas empresas. (MCCORMICK; KINYANJUI; ONGILE, 1997). De acordo com o autor, com a instabilidade africana na década de 1980 e início da de 1990, muitos investimentos foram perdidos e houve retrocesso na economia – no caso de Moçambique o retrocesso foi com a guerra civil.

Moçambique é um país em desenvolvimento que tem como atividade principal a agricultura. Pouco menos de 50% da população vive em situação de pobreza (VALÁ, 2009). Por outro lado 9,4 milhões de habitantes estavam na faixa dos 18 aos 64 anos, que correspondiam a 64% da população total do país e, deste total somente 521 mil pessoas possuíam emprego formal em 2003, que corresponde à taxa de 5% de trabalho oficial assalariado de Moçambique (MIC, 2007). Entenda-se que grande maioria dos trabalhadores são camponeses e trabalhadores do setor informal e não estão incluídos nos 5% acima citados.

O setor informal surge na sua essência do êxodo rural, onde as famílias chegavam às cidades em busca de melhores condições de vida e, não as encontrando começavam a fazer algo para ganhar a vida (MIC, 2007). Segundo o autor estas atividades vão desde a confecção de bolos, corte e costura, serviços de cabeleireiro, vendas a retalho, nas ruas, de produtos básicos, entre outros.

Este setor é informal porque as pessoas que atuam nele não têm registro oficial, não pagam impostos correspondentes às atividades que praticam nem têm os seus trabalhadores inscritos no instituto nacional de segurança social (INSS), organismo responsável por garantir os benefícios dos trabalhadores (MIC, 2007).

Valá (2009) sustenta que o setor informal surge das altas taxas de desemprego e da dificuldade em obter uma colocação em unidades empresarias/institucionais. Devido a essa escassez, as populações foram se envolvendo em diversas atividades e de toda ordem como forma de sustento. Segundo o INE, o setor informal detém 68% da força de trabalho urbana e 87, 5% da população total do país. A grande maioria das empresas deste setor, com o aumento da sua lucratividade e produtividade, transforma-se em empresas formais, começando muitas vezes como micro ou pequenas (MIC, 2007).

Segundo o Censo de Empresas de Moçambique (CEMPRE), feito em 2004, existiam em Moçambique 28.474 MPMEs com 129.225 trabalhadores registrados na base de dados do Governo de Moçambique, ou seja, 42,9% do número total de trabalhadores do país. Deste total 2.621 são médias e 25.853 são pequenas empresas, constituindo 9,1 e 89,5% respectivamente do número total de empresas e contribuíram com 52,1% no PIB do país, em 2002, contra 16,5% das grandes empresas (MIC, 2007). As microempresas são as unidades empresariais predominantes no país. Apesar do impacto dominante deste setor, apenas 2,5% da força de trabalho é recrutada formalmente para a área dos negócios porque a sua maioria atua no setor informal, como referenciado anteriormente. Com isto, o MIC (2007) conclui que as MPMEs são insuficientes para dar contribuição à situação de emprego no país, tendo em conta o crescimento demográfico.

Ainda com base nos dados do CEMPRE, o comércio é a atividade dominante do setor de MPMEs, representando 57,4% do total de empresas, seguida de hospedagem com 20,2% e a de manufatura com 9,9%. No que diz respeito ao volume de negócios o setor de manufatura está em destaque.

Valá (2009) argumenta que existem aspectos no ambiente de negócios do país que, de certa forma, bloqueiam o crescimento das MPMEs e a sua consolidação, e tais são: barreiras reguladoras excessivas, elevado custo de financiamento e sua limitação, fraca qualificação dos trabalhadores, carga fiscal excessiva e custo elevado de pagamento de impostos, deficiente acesso aos mercados, falta de ligações horizontais e verticais entre as empresas e baixo espírito empreendedor.

A maior parte dos constrangimentos arrolados por Valá (2009) são reiterados numa pesquisa realizada pelo Banco Mundial em 2009, cujo objetivo era de avaliar o ambiente de negócios para desenvolver uma melhor compreensão dos constrangimentos para investir e dos elementos-chave que afetam o crescimento sustentável da produtividade em Moçambique. O relatório é baseado num *survey* feito em 2008 a uma amostra de 599 empresas de micro, pequeno, médio e grande porte e representa o estudo mais atualizado, abrangente e completo sobre as empresas em Moçambique. O grosso da amostra foi voltado para empresas de pequeno (51%) e micro (20%) portes, sendo que ambos correspondem a 71% da amostra. Semelhante *survey* foi feito igualmente em 2003.

O *survey* feito às empresas resultou na tabela 5 que se segue, onde são apresentadas as principais barreiras enfrentadas pelas empresas em Moçambique e em ordem de importância para os anos de 2008 e 2003.

As empresas identificaram a **concorrência informal** como sendo o principal constrangimento para os seus negócios em Moçambique. Esta tende a prevalecer entre as empresas menores. Segundo o Banco Mundial (2009a), a questão da informalidade não é só um problema de países africanos, muitos países da América latina também sofrem com o mesmo problema. O autor refere que a incidência da informalidade encontrada entre países com a mesma renda per capita é ligada não apenas à regulamentação dos negócios como também à qualidade da governação dos mesmos. Como prova disso é que no *survey* realizado em 2008 pelo Banco Mundial as microempresas informais destacaram o tempo necessário para completar os procedimentos de registro e os encargos administrativos adicionais associados com as inspeções e reuniões com funcionários do Governo como principais dificuldades para a formalização das suas empresas, sendo que 52% dos entrevistados nem sequer considera os impostos como sendo um grande obstáculo para o registro das suas empresas.

A análise apresentada do relatório do Banco Mundial (2009a) sugere que o âmbito de ação é vasto: deve incluir políticas que incentivem a entrada no setor formal, incluindo a fiscalidade e questões trabalhistas, bem como políticas que visam a melhoria da governação, incluindo o reforço das instituições e Estado de Direito.

Tabela 5 – Principais obstáculos enfrentados pelas empresas em Moçambique

Principal obstáculo para os negócios	**Posição em 2008**	**Posição em 2003**
Prática de concorrência informal	1	5
Acesso ao financiamento	2	1
Crime	3	8
Taxas de impostos	4	7
Corrupção	5	3
Eletricidade	6	2
Transporte	7	14
Administração tributária	8	10
Educação da força de trabalho	9	12
Licenciamento e autorizações	10	13
Alfândegas e regulação de comercialização	11	9
Acesso à terra	12	15
Telecomunicações	13	16
Instabilidade política	14	Não constava do *survey* anterior
Regulamentação do trabalho	15	11
Tribunais	16	Não constava do *survey* anterior

Fonte: *Survey* de empresas 2003 e 2008 (Banco Mundial, 2009a, p. xii)

A **barreira de financiamento** foi a 2ª maior restrição citada pelos inquiridos no *survey* do Banco Mundial. Embora haja 13 bancos comerciais autorizados a operar em Moçambique, a maioria está concentrada em Maputo e na prestação de serviços principalmente para empresas que são maiores, auditadas e capazes de prestar uma garantia. Das empresas pesquisadas 78% tinham uma demanda efetiva por crédito, mas apenas 13% das empresas obtiveram crédito do setor bancário (BANCO MUNDIAL, 2009a).

Segundo um estudo feito pelo Banco Mundial e pelo *International Finance Corporation* (IFC) indicou que 90% do capital de exploração e 64,95% de capital para novos investimentos no segmento de MPMEs foi financiado por fundos próprios, apenas 6,9% do capital de exploração e 8,2% de novos investimentos foi financiado por créditos de bancos locais (MIC, 2007). Estes empresários tendem a buscar fontes de financiamento não financeiras, como

amigos, familiares, ONGs e instituições de micro-créditos com programas específicos de apoio a determinados setores.

Por outro lado, apesar de haver um pequeno mas crescente número de instituições financeiras não bancárias, a sua contribuição para aumentar o acesso ao financiamento continua a ser limitada; muitas MPMEs, especialmente as de fora das principais zonas urbanas, ainda têm falta de oferta adequada de serviços financeiros formais. Para financiamentos parciais um terço de microempresas usa de créditos junto a fornecedores ou de adiantamentos junto aos clientes, representando estas as únicas ou mais importantes formas de financiamento; empréstimos a bancos representam apenas 9% para as microempresas (BANCO MUNDIAL, 2009a).

Além dos principais bancos comerciais, instituições diversas fornecem financiamento para as MPMEs. Segundo o Banco Mundial (2009a), estas incluem duas empresas de leasing e 68 instituições de micro finanças (3 bancos, 1 micro banco, 6 cooperativas de crédito, 58 emprestadores de micro finanças). Contudo, a média do tamanho dos empréstimos é consideravelmente menor do que no setor dos bancos comerciais e muitas vezes estes exigem taxas de juros mais elevadas e nem são a fonte de financiamento mais fácil ou mais acessível. A maioria dos empréstimos são garantidos (cerca de 90%) e a média anual de taxa de juros é de cerca de 22% a.a, que parece ser independente do tipo de empréstimo em causa (vide a tabela 6). Os empréstimos obtidos pelas microempresas são muitas vezes prestados por instituições financeiras não bancárias / micro finanças (61%).

Tabela 6 – Características da participação das empresas por tamanho no mercado financeiro (%)

	Micro	**Pequena**	**Média**	**Grande**
Tem empréstimo ou linha de crédito	15.1	8.5	17.0	40.7
Percentagem de empréstimo sem garantia	0.0	11.5	12.5	9.1
Percentagem de empréstimos concedidos por instituições financeiras não bancárias	61.1	15.4	13.0	0.0
Média anual de taxas de juros	22.3	24.0	21.0	17.5
Tem conta corrente ou conta poupança	68.1	69.9	87.9	85.2
Tem facilidade de saque a descoberto (overdraft)	8.4	8.2	21.3	40.7
Tem as demonstrações financeiras anuais verificadas e certificadas por auditores externos	27.7	28.4	60.3	74.1

Fonte: Banco Mundial (2009a, p. 42)

As empresas que são fiscalizadas são menos propensas a restrições de crédito. Mais especificamente, o estudo do Banco Mundial (2009a) constatou que as empresas com auditorias externas são 4 a 19% menos susceptíveis de serem restringidas ao crédito que as empresas que não mantêm as contas formais. Em Moçambique, normas de contabilidade e de auditoria no país são ausentes ou fracas na melhor das hipóteses. Além disso, o país está sofrendo de uma grave escassez de contabilistas qualificados e técnicos de contabilidade treinados. As MPMEs são especialmente afetadas. Consequentemente, os bancos não colocam qualquer confiança nas demonstrações financeiras das empresas. Emprestadores, em geral, gerem riscos de crédito através da utilização da garantia. As empresas com maior participação de capitais estrangeiros são menos propensas a ser constrangidas no crédito (BANCO MUNDIAL, 2009a). As altas taxas de juros desencorajam as empresas a pedirem empréstimos. Na pesquisa do Banco Mundial (2009a), quase metade das empresas atribuem "as taxas de juros não são favoráveis" como sendo a principal razão para não concorrerem para os empréstimos.

Entre os **exportadores**, as empresas moçambicanas consideram mais o crime (46 %) como o maior ou muito grave obstáculo para o negócio e se referem também às alfândegas e regulamentos do comércio como barreira (BANCO MUNDIAL, 2009b).

No que tange à **educação** da força de trabalho, Valá (2009) refere que deve ser implementada uma reforma curricular nas universidades, institutos politécnicos, escolas técnicas e outras

instituições de ensino vocacional para que haja a introdução de disciplinas relacionadas com o empreendedorismo e que seja assegurada a qualidade desse ensino para todos de modo a incitar os estudantes a serem pró-ativos e com vontade de desenvolver projetos empresariais.

A qualidade da força de trabalho no país é baixa. A grande parte das empresas é do segmento de micro e pequenas empresas e estas, tal como em todo mundo, têm problemas de gestão e de qualidade de recursos humanos empregues nas empresas (VALÁ, 2009; MIC, 2007, USAID, 2004). A principal desvantagem das microempresas é a qualificação do trabalhador; na pesquisa feita pelo Banco Mundial (2009a) apenas 14% dos gestores de topo das micro e pequenas estudaram além do ensino secundário, em comparação com a mediana de 30% dos restantes portes de empresas.

Segundo o MIC (2007) a qualidade e a produtividade dos recursos humanos das empresas em Moçambique, no geral é baixa, devido a 2 fatores:

- Primeiro, a educação: somente 47% dos adultos são alfabetizados, 16% das pessoas com idade ativa ingressam no ensino secundário, apenas 3% do PIB é direcionado a investimentos em nível educacional e os cursos de formação técnica oferecidos pelo Governo têm a duração máxima de 6 meses;
- Segundo, a produtividade dos recursos humanos: somente 30% da população do país têm acesso a serviços de saúde, e por outro lado, 1,3 milhões de pessoas estão infectados pelo vírus da AIDS e há uma taxa de soroprevalência de 12%. Estes dados resultam em faltas constantes ao serviço, esperança de vida baixa e afetam igualmente aos proprietários das empresas.

Valá (2009) se referiu igualmente à questão da deficiência do acesso aos mercados pelas MPMEs. Estas têm dificuldades de aceder à matéria-prima para uso nas empresas. Por outro lado, os consumidores moçambicanos reclamam que não encontram os bens de que necessitam no mercado nacional e que muitas vezes quando existem são caros e/ou de baixa qualidade, fazendo com que se recorra à vizinha África do Sul para a obtenção dos mesmos (MIC, 2007; VALÁ, 2009). O transporte de mercadorias é igualmente oneroso e acrescido de cargas fiscais, aliado ao fato de que as vias de acesso são bastante deficitárias devido à deterioração da infraestrutura por conta da guerra civil e, em alguns casos ocorre a inexistência destas (JORNAL NOTÍCIAS LUSÓFONAS, 2007).

Segundo o *survey* de empresas do Banco Mundial três quartos dos estabelecimentos formais e 58% dos informais veem as regras restritas do mercado de trabalho como um obstáculo grave ou muito severo para o registro de microempresas (BANCO MUNDIAL, 2009a). Esta foi vista como um obstáculo para as empresas em Moçambique ocupando a 15ª posição. De acordo com o relatório do Banco Mundial *Doing Business* 2010, dentre 183 economias Moçambique é um dos piores países em termos de regulamentação do trabalho, como se pode ver na tabela 7. A tabela faz menção e comparação de Moçambique com os países da África Subsaariana e a média da OCDE (Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico); os números apresentados representam valores numa escala de 0 a 100, sendo que os valores mais altos representam regulamentos mais rígidos. Observa-se na tabela que Moçambique está acima da média de todos os restantes países em comparação.

Tabela 7 – Posicionamento mundial de Moçambique nos aspectos relativos à regulamentação de trabalho

Indicador	**Moçambique**	**África Subsaariana**	**Média da OCDE**
Índice de dificuldade de contratação	67	37,3	26,5
Índice de rigidez de horários	33	29,3	30,1
Índice de dificuldade de demissão	20	39,8	22,6
Índice de rigidez trabalhista	40	35,5	26,4
Custos de Redundância (semanas de salário)	134	67,6	26,6

Fonte: Banco Mundial (2009b)

A **corrupção** foi outro constrangimento citado pelas empresas no *survey* do Banco Mundial. A USAID (2004) apurou em um estudo que existe falta de informação acerca dos impostos, procedimentos e regulamentos que cabe a cada empresa para operar, e por conta disso, cria-se espaço para que os funcionários das instituições públicas manipulem as multas e consigam subornos. Microempresas suportam uma carga mais pesada no confronto com a corrupção. Custos indiretos devido ao pagamento de suborno correspondem a 3,5% das vendas de microempresas, taxa superior a dos encargos enfrentados por empresas de outros portes (BANCO MUNDIAL, 2009a).

A USAID (2004) divulgou um estudo sobre as barreiras de crescimento econômico de Moçambique, e um dos pontos mencionados foi a **falta de informação** do público sobre a existência dessas organizações de apoio, bem como de iniciativas provenientes do Estado.

Constrangimentos institucionais que incluem licenciamento de atividades (10ª posição) também entraram na lista dos principais constrangimentos da pesquisa do Banco Mundial. Segundo o Banco Mundial (2009a), estas restrições podem ser mais importantes que o nível de impostos cobrados e determinam a formalidade entre as microempresas; o acesso à informação sobre o que é necessário para registrar um negócio foi considerado um empecilho tanto para as microempresas formais como para as informais, dentro dos constrangimentos institucionais.

O quadro das dificuldades das micro e pequenas empresas apresentado no presente trabalho é fruto das respostas dos entrevistados pela pesquisa do Banco Mundial e subsidiada com autores como Valá (2009), MIC (2007) e USAID (2004), que são as principais literaturas que abordam a temática das barreiras e restrições das MPMEs em Moçambique. Por ser baseada nas respostas dos entrevistados, questões como gestão não aparecem relatadas, pois estes não consideraram essa como sendo uma barreira em nenhum dos trabalhos, podendo ser este uma temática para trabalhos futuros. Por outro lado, o Estado tem feito reformas para melhorar o ambiente das empresas de pequeno e médio porte que serão apresentadas no ponto a seguir.

2.5.1 Reforma tributária para as MPEs

O Governo de Moçambique tem criado condições para melhorar o ambiente das MPMEs. Este criou instrumentos legais de apoio às MPMEs e algumas iniciativas importantes para o desenvolvimento do setor destas empresas, sendo de destacar (VALÁ, 2009):

- A criação do Instituto para a Promoção das Pequenas e Médias Empresas (IPEME) em 2008, para incentivar o desenvolvimento de negócios das MPMEs, prestar assistência técnica, criar, promover e gerir incubadoras de empresas – Decreto 47/2008;
- Criação do Imposto Simplificado para pequenos contribuintes (lei 5/2009) com o objetivo de reduzir os custos de cumprimento das obrigações tributárias e os encargos de fiscalização e controlo através da simplificação de procedimentos.
- Aprovação do Código de benefícios fiscais (lei 4/2009) para racionalizar os benefícios fiscais para investimentos e torná-los mais eficientes e eficazes como instrumentos de políticas econômicas.

- Criação do balcão de atendimento único através do decreto 14/2007, de 30 de Maio que constituem unidades concentradas de prestação de serviços públicos, dentre eles o licenciamento empresarial, cobranças dos serviços prestados e fornecimento de orientação técnica sobre requisitos e procedimentos administrativos referentes às suas atividades (GOVERNO DE NAMPULA, 2010).

Segundo o Banco Mundial (2009a), o Governo de Moçambique tomou recentes medidas relacionadas com o *start-up* de empresas e o seu licenciamento, eliminando a exigência de capital mínimo para o licenciamento das MPMEs; estabeleceu os tribunais de comércio e simplificou os requisitos dos sistemas fiscais e aduaneiros para os pequenos investidores.

Anteriormente às leis citadas, a legislação já estava a atuar em prol das MPMEs de forma ainda passiva, dando-lhe determinados privilégios (MIC, 2007, p. 41-49) no regulamento ambiental (isenções com relação ao Estudo do Impacto Ambiental e Estudo Ambiental simplificado), nos procedimentos aduaneiros (com destaque para o regime simplificado de importações), na higiene e segurança no trabalho (as MPEs industriais ficam isentas de criar comissões de segurança no trabalho); no referente ao licenciamento de atividades hoteleiras, que é um dos segmentos mais explorados pelas MPEs, as taxas são mais baixas que as aplicadas às empresas de dimensão maior. As MPMEs sem contabilidade organizada estão isentas à liquidação e à entrega do IVA, mas com restrições baseadas no valor do volume de negócios anuais. Podem também ser dispensados no todo ou em parte das obrigações especiais os empresários comerciais. O Estado também oferece privilégios aos operadores de microcréditos e aos intermediários de captação de depósitos onde são isentos da maioria da formalidade e o processo de inscrição no banco central de Moçambique é de 30 dias, ao contrário de 90 requerido para as grandes instituições financeiras, incluindo a vistoria.

Na prática foram criados instituições e fóruns de composição mista para apoiar o desenvolvimento local e consequentemente as MPMEs, e tais são (VALÁ, 2009): Orçamento de Investimento de Iniciativa Local (OIIL), Conselhos Consultivos Locais (CCLs), Agências de Desenvolvimento Econômico Locais (ADELs), Serviços Distritais de Atividades Econômicas (SDAEs), Centros de Prestação de Serviços para Empresas, Incubadoras de Empresas, Centros de Inovação e Parques Tecnológicos (Maquicentros e Tecnocentros), instituições vocacionadas para a formação técnico-profissional, Rádios e Televisões Locais e/ou Comunitárias, Caixas Locais de Poupança e Crédito Auto-Geridas, Centros Multimídia

Comunitários, instituições de comercialização da produção rural e de agroprocessamento. No entanto a literatura não aborda nenhuma atividade prática que estas estejam a desenvolver em benefício das MPEs.

O resumo dos aspectos abordados na presente seção e respectivos autores é apresentado no quadro 6.

Quadro 6 – Principais aspectos sobre o quadro das MPEs em Moçambique

Pesquisas	**Caracterização das MPEs**	**Principais barreiras das empresas**	**Reforma tributária para MPEs**
MIC (2007)	X		X
Valá (2009)	X		X
Banco Mundial (2009a, 2009b)	X	X	X

No referencial teórico foram explorados três grandes tópicos:

- Barreiras enfrentadas pelas micro e pequenas empresas tendo como base a literatura que aborda a temática em diferentes áreas de estudo;
- Formas de apoio às MPEs, onde se deu destaque algumas iniciativas de suporte às MPEs como incubadoras, parques tecnológicos, venture capital e alianças organizacionais. Por outro lado viu-se também as políticas públicas adotadas por alguns países para apoio às MPEs na União Europeia, EUA e China, e deu-se especial destaque ao Brasil como forma de posteriormente colher o que for possível para o caso do Município da Matola.
- Por último, foi retratada a situação de Moçambique: o seu quadro institucional, econômico e político. Em seguida abordou-se o cenário das empresas, com destaque para as de pequeno porte no que tange as suas restrições para surgimento e crescimento no país.

O resumo do referencial teórico é descrito na figura 4, que representa o esquema do referencial teórico. Na figura estão representados os três aspectos centrais do referencial teórico que serão analisados posteriormente para o caso concreto das MPEs da cidade da Matola.

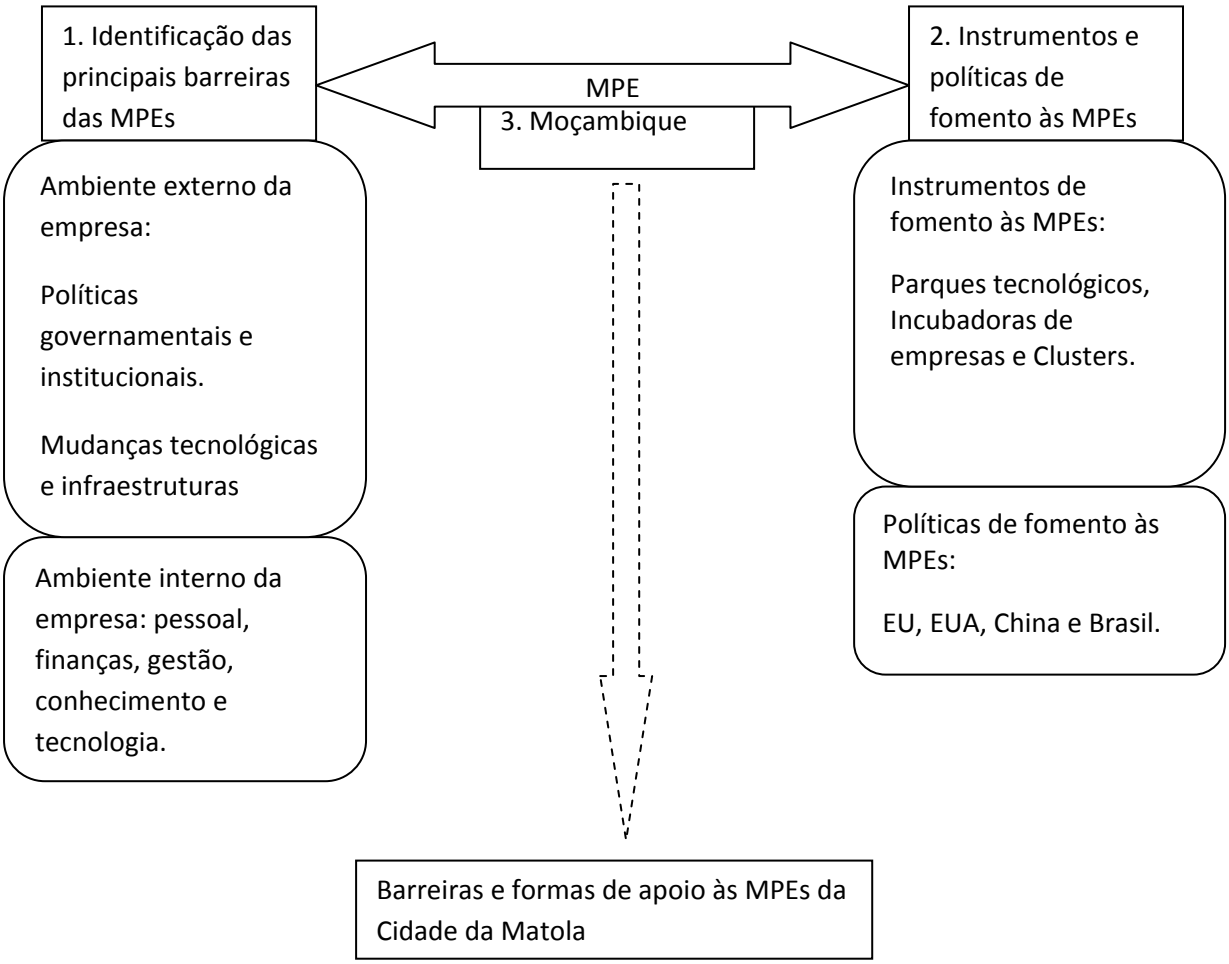

Figura 4 - Modelo conceitual da pesquisa

3 METODOLOGIA

Neste capítulo serão apresentados os aspectos metodológicos referentes à pesquisa empírica que foi desenvolvida. Inicialmente, apresentam-se os contextos metodológicos abordando o tipo de pesquisa utilizado de acordo com o objetivo proposto, o delineamento da pesquisa, bem como outros aspectos teóricos do desenvolvimento do trabalho. No segundo momento, descrevem-se os passos para o desenvolvimento do trabalho, com base no tipo de pesquisa considerado e o delineamento identificado.

3.1 Contexto metodológico

Considerando-se o objetivo deste trabalho, definiu-se como uma pesquisa qualitativa exploratória onde se pretendeu responder a questão:
- Quais são as principais barreiras enfrentadas pelas MPEs da cidade de Matola e quais propostas governamentais podem ser apresentadas para reduzir essas barreiras?

A presente pesquisa é, quanto aos seus objetivos, uma pesquisa exploratória, pois pela procura de material bibliográfico e documental somente foram encontradas duas pesquisas que abordam a questão das barreiras enfrentas pelas empresas onde se tem destaque para as de micro e pequeno porte. Ambos os estudos foram conduzidos pelo Banco Mundial a partir de dois *surveys*, um feito em 2003 e outro em 2008 que resultou este último no Relatório "Avaliação do Clima de Investimentos - 2009"; contudo, no relatório do Banco Mundial somente 10% da amostra foram dedicados à cidade da Matola, para os quatro portes de empresas (micro, pequena, média e grande empresas). Por essa razão este estudo foca nas micro e pequenas empresas exclusivamente, de modo a dar maior enfoque às barreiras enfrentadas por este segmento de empresas.

De acordo com Richardson (2008, p. 66) a pesquisa exploratória usa-se "quando não se tem informação sobre determinado tema e se desejar conhecer o fenômeno". Assim, ela é adequada a esta pesquisa, frente à evidente pouca literatura sobre barreiras à gestão empresarial em organizações de pequeno porte de Moçambique.

Tendo em vista os procedimentos técnicos utilizados, considerou-se como base para o delineamento da pesquisa o estudo de casos múltiplos. Yin (2010) refere que o estudo de caso

surge da necessidade de entender fenômenos atuais e complexos que podem ser individuais, grupais, organizacionais, políticos e relacionados. Na presente pesquisa se pretendeu levantar as barreiras dos proprietários-gerentes das MPEs da cidade da Matola, de modo a entender as barreiras que o micro e pequeno empresariado enfrentam na cidade referida.

Na pesquisa foi usado o método de estudo de casos múltiplos exploratório, onde se levantou as principais barreiras enfrentadas pelas MPEs tendo como base a percepção de 21 proprietários-gerentes e gerentes. Escolheu-se no total 21 empresas de modo a se poder tirar replicações diretas e rivais dos casos, pois segundo Yin (2010), o estudo de casos múltiplos usa-se quando o objetivo é comparar diversos casos, encontrando-se os pontos convergentes e divergentes entre eles, que é o que se pretende fazer com as respostas dos entrevistados. Um estudo anterior feito pelos autores Hussain, Millman e Matlay (2006) sobre acesso a financiamento pelas PMEs no Reino Unido e na China usou 32 casos para ambos os países, de modo a garantir a validade dos casos e a fazer constatações com as respostas dos entrevistados.

3.2 Fases do trabalho

O trabalho foi feito em 8 fases, baseando-se nos autores Yin (2010) e Einsenhardt (1989). As fases do trabalho são:

1- Questão de estudo;

2- Modelo conceitual;

3- Seleção de casos;

4- Construção do protocolo de estudo de caso;

5- Preparação do trabalho de campo e elaboração dos instrumentos de coleta de dados;

6- Trabalho de campo;

7- Análise dos dados;

8- Discussão e conclusão.

1ª fase: Questão de estudo

Eisenhardt (1989) refere que a questão de pesquisa foca os esforços da pesquisa, direciona para onde devem estar focadas as ideias. Assim, para iniciar a presente pesquisa foi levantada a seguinte questão:

- Quais são as principais barreiras enfrentadas pelas MPEs da cidade de Matola e quais propostas governamentais podem ser apresentadas para reduzir essas barreiras?

A inquietação de saber quais os feitos do Estado para apoiar as MPEs é que motivou a realização do presente trabalho e deu o ponto de partida para o início da pesquisa. A questão levantada deu origem ao protocolo do estudo de caso (YIN, 2010), que é essencialmente a proposta para se estruturar a pesquisa de campo e será vista na fase 4 da pesquisa.

2ª fase: Modelo conceitual

No estudo de caso faz-se o envolvimento da literatura e esta entra no início do trabalho, bem como na triangulação dos dados e entre os dados da própria literatura (EINSENHARDT, 1989). Segundo a autora nesta fase faz-se a comparação da literatura conflitante e da literatura similar de modo a aumentar o nível teórico e apoiar os dados. Na pesquisa fez-se uso de material bibliográfico referente a estudos anteriores sobre barreiras de MPEs e sobre formas de apoio a pequenos empreendimentos, tanto por parte do Governo ou por iniciativas conjuntas do Estado e do setor privado. Fez-se ainda uso de documentos oficiais do Estado Moçambicano como Boletins da República para identificar a classificação das empresas do país, censo populacional e de empresas e relatórios para identificar a situação socioeconômica do país.

Esta fase foi importante para atingir um dos objetivos específicos do trabalho, nomeadamente a identificação das formas de apoio empreendidas pelo Brasil para apoiar as MPEs. Por outro lado foi importante para fazer a ponte entre o estado da arte e os dados coletados no campo, de onde puderam sair aspectos similares e divergentes e proporcionaram oportunidades de estudos futuros.

3ª fase: Seleção dos casos

A população escolhida para a pesquisa foram todas micro e pequenas empresas licenciadas pela Direção provincial da Indústria, Comércio e Turismo (DPICT) ou pelo Balcão de Atendimento Único (BAU). O licenciamento das micro e pequenas empresas na Matola era feito até o ano de 2007 pela DPICT, e pelo decreto 14/2007 de 30 de Maio foi criado o BAU e passou a fazer o licenciamento somente das empresas de pequeno porte (GOVERNO DE NAMPULA, 2010).

A escolha dos casos não foi aleatória, sendo basicamente segundo o critério de números de trabalhadores, que não excedessem a nove para empresas do setor comercial e que fossem inferior a 25 para empresas do setor industrial, segundo a disponibilidade e abertura do proprietário-gerente em receber a pesquisadora, bem como as empresas estarem devidamente inscritas na DPICT ou no BAU. No presente trabalho só se teve contato com empresas do setor comercial ou de serviços, não havendo a participação do setor de manufatura por conta da indisponibilidade dos últimos receberem a pesquisadora.

A segunda parte da pesquisa foi concebida para ser feita junto às instituições do Governo em nível provincial, para saber o que o Estado faz para mitigar ou minimizar as barreiras identificadas pelos proprietários-gerentes entrevistados. Nesta parte, por serem respondentes-chave, foram escolhidos previamente e marcados os encontros com antecedência com o diretor da área de Comércio da Província da Matola, com a diretora da área de Indústria da província, com a área de planejamento da direção Provincial da Planificação, Desenvolvimento e Plano e Finanças, pois estes é que fazem as principais atividades e programas para desenvolvimento nacional.

No âmbito do apoio do Governo às MPEs, foi selecionado o Instituto para Promoção de pequenas e médias empresas (IPEME) para tomar parte das atividades concretas que estão a ser implementadas por esta instituição em prol das MPEs. Selecionou-se também a associação do setor privado (CTA) para ouvir deles como se organizam e o que têm feito por eles próprios para manterem-se num mercado competitivo.

4ª fase: Construção do protocolo de estudo de caso

O protocolo é, como visto anteriormente, uma forma de preparar o trabalho de campo. Este guia o pesquisador de modo a não perder o foco da pesquisa durante a coleta de dados; por outro lado, a ter as ideias concisas do ponto fulcral da pesquisa. De forma resumida é apresentada no quadro 7 a essência da preparação do trabalho de campo.

Quadro 7 – Protocolo do estudo de caso

Questão de pesquisa	Quais são as principais barreiras enfrentadas pelas MPEs da cidade de Matola e quais propostas governamentais podem ser apresentadas para reduzir essas barreiras?
Unidade de análise	Barreiras enfrentadas pela MPEs
Limites de tempo	Novembro de 2009 a fevereiro de 2010
Local	Cidade da Matola
Validade dos construtos	Modelo conceitual da pesquisa
Validade interna	Utilização de fontes múltiplas de evidências (entrevistas, documentação e registro em arquivos)
Questões do estudo de caso	Qual é ou quais são as principais ou mais importantes barreiras enfrentadas pelo MPEs na cidade da Matola? Já se beneficiou de algum programa do Estado de apoio às MPEs? As MPEs têm informação das formas de apoio do Governo para as suas empresas?

5ª fase: Preparação do trabalho de campo e elaboração dos instrumentos de coleta de dados

As entrevistas tendem a ser o instrumento de coleta de dados usado no estudo de caso (Yin, 2010). Estas ocorrem quando "o pesquisador ´fala` diretamente com o respondente fazendo perguntas e registrando as respostas" (Hair et al,. 2005, pg. 162). De acordo com os autores a entrevista tem a vantagem de ser flexível quanto ao local onde pode ser conduzida e assim o pesquisador pode aumentar a taxa de participação de entrevistados.

Segundo Yin (2010), podem ser usadas entrevistas em profundidade onde se pode pedir as opiniões dos entrevistados-chave sobre determinados assuntos e estes também podem sugerir outras pessoas para serem entrevistadas, e neste caso, as perguntas são abertas. De acordo com o autor pode-se usar igualmente a entrevista focada na qual a pessoa é entrevistada durante um curto período de tempo e é normal ser seguido um determinado conjunto de questões derivadas do protocolo do estudo de caso. Na pesquisa usou-se tanto as entrevistadas focadas como as em profundidade.

As entrevistas focadas foram feitas com o intuito de serem destinadas às MPEs e dentro deste grupo, tal como na literatura que identifica as barreiras enfrentadas pelas empresas de pequeno porte, as entrevistas são majoritariamente destinadas aos proprietários-gerentes ou aos gerentes que, como visto no referencial teórico, são a mesma pessoa, na maioria dos casos.

As entrevistas em profundidade foram destinadas aos órgãos do Governo e ao setor privado, uma vez que estes têm maior conhecimento sobre o fenômeno em estudo e podem dar respostas sobre como superar as barreiras indicadas pelas MPEs. Hair et al. (2005) referem que neste tipo de entrevista os entrevistados devem ser escolhidos com cuidado porque estes detêm percepções especializadas sobre os assuntos da entrevista.

Para a presente pesquisa, o roteiro das questões baseou-se principalmente no modelo conceitual, apresentado na figura 4 do trabalho, que foi a essência para elaboração das questões apresentadas aos entrevistados. O roteiro das questões é apresentado no quadro 8, tanto para as MPEs como para o Governo. Construíram-se perguntas abertas para as entrevistas em profundidade bem como para as focadas. As perguntas abertas permitiram que os entrevistados se expressassem de forma livre em relação às perguntas que lhes eram colocadas. As entrevistas foram elaboradas de modo a serem semiestruturadas, onde havia espaço para o entrevistador levantar mais questões que não estavam no roteiro. Segundo Hair et al. (2005), esta abordagem faz surgir informações inesperadas e esclarecedoras, que melhoram as descobertas.

Quadro 8 – Elaboração do roteiro das entrevistas

Respondente-alvo	**Questões**	**Fonte de adaptação das questões**
Proprietários-gerentes ou gerentes das MPEs	Qual é a principal barreira enfrentada pela sua empresa? A sua empresa já recebeu algum apoio do Estado? Se sim, diga qual. Tem informação dos programas de Governo de apoio às MPEs?	Bartlett e Bukvic (2001), Olawale e Garwe (2010), Anderson e Pomfret (2001), Joubert (2004), Boter e Lundstrom (2005), Lewis et al. (2007)
Instituições do governo	Quais são as principais formas de apoio às MPEs que a cidade da Matola/Moçambique desenvolve? O Governo tem alguma parceria para apoiar as MPEs?	Dannreuther (2007), Lewis et al. (2007), Cavalcanti e Martinelli (2007) Vargas-Hernàndez (2009)
IPEME (órgão público de apoio as MPEs)	Quais são as principais formas de apoio às MPEs que o IPEME desenvolve? O IPEME tem alguma parceria para apoiar as MPEs?	Dannreuther (2007) Vargas-Hernàndez (2009)
CTA (setor privado)	O que a associação faz pelas MPEs? Como é que esta associação se articula com o Estado?	Vargas-Hernàndez (2009)

6ª fase: Trabalho de campo

O trabalho de campo foi feito em duas etapas durante 3 meses, de novembro de 2009 a finais de fevereiro de 2010. A primeira etapa foi relativa à coleta de dados junto aos proprietários-gerentes das MPEs da cidade da Matola. Nesta etapa o objetivo era identificar as principais barreiras enfrentadas pelas empresas de pequeno porte e igualmente levantar a relação que existe entre as empresas e os programas de apoio governamental, isto é, se os empreendedores

conhecem, têm informação ou se já beneficiaram dos programas do Governo de apoio às empresas. Nesta etapa fez-se uso de entrevistas focadas e semiestruturadas. As entrevistas continham 3 questões-base derivadas do protocolo de estudo de caso:

1. Qual é a principal barreira que a sua empresa enfrenta?
2. Alguma vez recebeu algum apoio do Governo?
3. Tem alguma informação sobre programas de apoio do Governo às MPEs ou onde procurar apoio?

Em seguida iniciou-se o primeiro contato com os empreendedores. Este foi possível através de uma lista de empresas cedida pela Direção Provincial da Indústria, Comércio e Turismo e pelo BAU, tendo a partir dessa lista iniciado contatos telefônicos para marcar as entrevistas. Com base na lista de empresas se apurou que algumas já não existiam, outras não tinham endereços nem números de telefone na lista telefônica, outras simplesmente não quiseram cooperar com a pesquisa. Este fato conduziu a uma segunda onda de contatos devido ao baixo retorno da primeira. A segunda onda de contatos foi feita baseada na lista telefônica, telefonando para as empresas que estavam dentro da jurisdição da cidade da Matola, fazendo perguntas prévias para saber se a empresa estava dentro dos critérios dos casos, e posterior marcação de entrevistas com o proprietário ou fazendo as entrevistas por telefone. O período de contatos com os empreendedores foi de dois meses, tendo alcançado o número de 21 entrevistas válidas dentro dos critérios propostos para a pesquisa. As entrevistadas levavam em torno de 30 a 45 minutos excetuando quatro que foram feitas por telefone que tiveram a duração máxima de 15 minutos.

A segunda etapa da pesquisa foi feita de meados de janeiro a final de fevereiro de 2010. Esta etapa baseou-se no contato de entidades do Governo que pudessem responder quais seriam as ações do Governo da Matola e/ou de Moçambique para mitigar ou minimizar as barreiras levantadas pelos entrevistados na primeira etapa da pesquisa. Nesta etapa o intuito era procurar entidades que tivessem conhecimento profundo sobre as micro e pequenas empresas e seus meios de desenvolvimento em nível governamental, deste modo traçou-se fazer entrevistas em profundidade. Assim sendo fez-se o primeiro contato com os diretores provinciais da Indústria e Comércio da Província de Maputo, cuja capital é a cidade da Matola, uma vez que estes é que regulam a atividade em nível provincial. Pela falta de respostas às perguntas colocadas sobre as micro e pequenas empresas da cidade da Matola, a pesquisadora foi remetida a um segundo contato, nomeadamente a Direção Provincial da Planificação e Desenvolvimento, que por sua vez encaminhou a pesquisadora para instâncias

nacionais, ao Diretor Nacional de Desenvolvimento Rural, gerando deste modo contatos de bola de neve. Ainda fez-se contato com um representante da Confederação das Associações Econômicas (CTA), que zela pelos interesses do setor privado do país e com o Instituto de Promoção de Pequenas e Médias empresas, com o intuito de ouvir o que cada parte faz em prol das MPEs na cidade da Matola em específico, e em Moçambique no geral.

Em síntese, o trabalho de campo foi feito em duas etapas, sendo que na primeira foram entrevistadas 21 micro e pequenas empresas, por meio de duas ondas de contato via lista cedida pela Direção Provincial da Indústria, Comércio e Turismo e pelo BAU, e uma segunda onda de contato via lista telefônica. As empresas entrevistadas eram todas do setor de comércio, não havendo nenhuma do setor de manufatura por indisponibilidades destes últimos em receber a pesquisadora. Das várias entidades governamentais contatadas quatro foram úteis para a pesquisa e uma do setor privado, perfazendo cinco instituições que conhecem a realidade das MPEs. A segunda etapa foi feita ao longo de 45 dias.

7ª fase: Análise dos dados

A análise dos dados foi feita em três etapas. A primeira etapa foi a da análise dos dados coletados junto às MPEs. Nesta etapa procedeu-se à análise dos dados em três fases, onde a primeira foi sistematizar e resumir os dados coletados nas entrevistas por meio da reconstituição das entrevistas e da sinopse dos dados. Posteriormente foram agrupadas as barreiras similares dos entrevistados e as barreiras divergentes das entrevistas. Por último houve o cruzamento das informações desenvolvendo-se um esquema explicativo das barreiras mais relevantes em ordem de importância.

A segunda etapa da análise dos dados consistiu na análise dos dados coletados nas entrevistas em profundidade. Cada entrevista foi sistematizada de modo a extrair a resposta do que o Governo fazia para mitigar as barreiras das MPEs. Posteriormente, na última etapa fez-se a triangulação dos dados fazendo uso do referencial teórico para ver as semelhanças e divergências dos dados coletados e do que a literatura aborda tanto para os dados coletados das MPEs como também para os dados das instituições governamentais.

8ª fase: Discussão dos resultados

Nesta fase discutiu-se os achados na literatura e na coleta de dados. Para o efeito contou-se com o auxílio de quadros que incorporavam achados da literatura, sinopses das entrevistas e dos documentos coletados, e com base nos quadros, foi possível retirar conclusões para o estudo.

4 RESULTADOS

A pesquisa teve resultados em quatro dimensões: (4.1) resultados referentes às entrevistas com os proprietários-gerentes das MPEs; (4.2) resultados referentes ao papel da associação de empresas privadas em Moçambique; (4.3) resultados referentes ao papel do Governo em relação às barreiras enfrentadas pelas MPEs da cidade da Matola e ao papel da entidade de apoio às MPEs para as empresas da cidade da Matola.

4.1 Principais barreiras enfrentadas pelas MPEs da cidade da Matola

As entrevistas junto às MPEs foram feitas aos proprietários-gerentes tal como na literatura que aborda a questão das barreiras das MPEs (BARTLETT; BUKVIC, 2001; JOUBERT, 2004). Para começar a pesquisa, uma vez que a pesquisadora é bolsista de um programa do Ministério da Ciência e Tecnologia de Moçambique (MCT) em parceria com o Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq), a guia para apresentação nas instituições e empresas foi concedida pelo MCT e se encontra no anexo A do trabalho. Parte dos entrevistados se recusou a prestar informações pelo aparato da carta de apresentação, com receio de que a entrevistada fosse funcionária pública.

No decorrer das entrevistas com as MPEs, os respondentes arrolavam pelo menos três barreiras, sendo que a pesquisadora teve a atenção de perguntar dentre todas as citadas qual era a mais preocupante (vide o quadro 9 com a síntese das entrevistas). Quando abordado aos entrevistados questões relacionadas com a corrupção, era sempre motivo de retração por parte dos entrevistados e em alguns casos a pesquisadora sentia que era devido ao aparato da sua carta de apresentação.

Quadro 9 – Síntese das entrevistas

Empresa	Área de atuação/entrevistado	Número de trabalhadores	Barreira principal	Informações sobre a divulgação de programas governamentais
1	Venda de tubos hidráulicos e pneumáticos - diretor-geral	4	Concorrência estrangeira	Não tem informação e nunca ouviu falar das organizações de apoio às MPEs.
2	Venda de acessórios auto – proprietário-gerente	6	Concorrência estrangeira	Não tem informação e nunca ouviu falar das organizações de apoio às MPEs.
3	Estação de lavagem de carros Proprietário-gerente	9	Excesso de burocracia no ato da abertura do negócio	Não tem informação e nunca ouviu falar das organizações de apoio às MPEs.
4	Carpintaria Proprietário-gerente	5	Não tem fluxo de caixa	Tem informação mas nunca procurou nenhuma instituição de apoio às MPEs
5	Salão de cabeleireiro Proprietária-gerente	1	Falta de clientes	Não tem informação e nunca ouviu falar das organizações de apoio às MPEs.
6	Salão de cabeleireiro Proprietária-gerente	5	Falta de recursos financeiros para reinvestir	Já ouviu falar das instituições de apoio às MPEs, mas nunca procurou.
7	Empresa gráfica Proprietário-gerente	2	Dificuldade de obtenção de material no mercado interno, tendo que recorrer ao estrangeiro.	Não tem informação e nunca ouviu falar das organizações de apoio às MPEs.
8	Restaurante Proprietário-gerente	6	Corrupção por parte dos funcionários do Estado	Não tem informação e nunca ouviu falar das organizações de apoio às MPEs.
9	Importação e exportação Proprietário-gerente	5	Altas taxas aduaneiras para a importação e exportação de produtos e	Tem informação mas nunca procurou pois acha que estas organizações só apoiam empresas de conhecidos.
10	Mercearia Proprietário-gerente	3	Oscilação constante dos preços decorrentes da oscilação da moeda face ao Rand (moeda sul-africana)	Não tem informação e nunca ouviu falar das organizações de apoio às MPEs.
11	Ferragens Proprietária-gerente	2	Corrupção	Não tem informação e nunca ouviu falar das organizações de apoio às MPEs.
12	Loja Proprietário - gerente	1	Problemas de transporte para compra de mercadorias	Não tem informação e nunca ouviu falar das organizações de apoio às MPEs.
13	Quiosque Proprietária - gerente	7	Baixa qualidade de produtos internos faz com que os importe da África do Sul (o faz ilegalmente porque as taxas aduaneiras são	Já ouviu falar das instituições de apoio às MPEs e já recorreu à ajuda destas, mas não deram resposta; já faz 5 anos.

			altas)	
14	Criadora e vendedora de gado – Proprietária	2	Falta de recursos financeiros	Pediu apoio à USAID e recebeu uma quantia para apoiar a sua atividade.
15	Lavagem de carros Proprietário-gerente	5	Financiamento	Não tem informação e nunca ouviu falar das organizações de apoio às MPEs.
16	Ferragem Proprietário-gerente	6	O mercado informal faz concorrência ao negócio	Não tem informação e nunca ouviu falar das organizações de apoio às MPEs.
17	Bottle store Gerente	5	O mercado informal faz concorrência ao negócio	Não tem informação e nunca ouviu falar das organizações de apoio às MPEs.
18	Salão de cabeleireiro Proprietária-gerente	1	Falta de clientes decorrente da má localização do estabelecimento	Não tem informação e nunca ouviu falar das organizações de apoio às MPEs.
19	Mini mercearia Proprietário	2	Oscilação constante dos preços decorrentes da oscilação da moeda	Não tem informação e nunca ouviu falar das organizações de apoio às MPEs.
20	Serviços de limpeza Proprietário-gerente	3	Concorrência	Não tem informação e nunca ouviu falar das organizações de apoio às MPEs.
21	Criação e venda de gado Proprietário-gerente	5	Falta de bancos de fomento agrário	Entrevistado pediu empréstimo financiado pela USAID e aguarda resposta há 2 anos.

Conforme se depreende pelo quadro, as questões de financiamento e de concorrência são as barreiras mais levantadas pelos entrevistados, sendo destacadas por cinco entrevistados para cada barreira, que representam aproximadamente 48% dos entrevistados. Na barreira de concorrência, os proprietários-gerentes fazem menção a três tipos de concorrência: a informal (dois entrevistados), a concorrência com outras empresas do ramo (um entrevistado) e a concorrência de empresas estrangeiras (dois entrevistados). A corrupção, a oscilação constante de preços e a falta de clientes aparecem destacadas com o mesmo número de respondentes para cada barreira (dois respondentes para cada barreira que representam perto de 30% para as três barreiras). A falta de material no mercado interno, baixa qualidade dos produtos, taxas, burocracia e falta de transporte foram citados por um entrevistado para cada tipo de barreira. O resumo das barreiras arroladas pelos entrevistados é apresentado na tabela 8 que se segue.

Tabela 8 – Principais barreiras enfrentadas pelas MPEs da cidade da Matola

Principal barreira	**Número de respondentes**	**Percentagem de respondentes (%)**
Financiamento	5	23,8
Concorrência	5	23,8
Corrupção	2	9,5
Oscilação constante de preços	2	9,5
Falta de clientes	2	9,5
Falta de material no mercado interno	1	4,8
Baixa qualidade dos produtos	1	4,8
Taxas	1	4,8
Burocracia	1	4,8
Falta de transporte	1	4,8

Nota-se que a questão institucional do país ainda é preocupante, pois é bastante citada pelos entrevistados, sendo que mencionam a corrupção, as taxas e a burocracia como sendo barreiras principais aos seus negócios. O mercado de Moçambique em geral e em particular da Matola representam uma preocupação nas questões como oscilação constante de preços, falta de material no mercado interno e baixa qualidade dos produtos do mercado que são

questões que carecem de atenção, pois são levantadas como barreiras principais para o negócio das MPEs na cidade da Matola.

Outro aspecto de se ressalvar é que as barreiras citadas pelos entrevistados têm uma relação direta com a área em que atuam no mercado, isto é, dois entrevistados que atuam na área de venda de material importado como tubos hidráulicos e venda de autopeças apontam a concorrência estrangeira como principal barreira para as suas atividades. Ainda no referente à concorrência, dois entrevistados citaram a concorrência informal como empecilho ao seu negócio e ambos os empreendimentos dedicam-se ao comércio. Por sua vez os salões de cabeleireiro destacam a falta de clientes como barreira principal para as suas atividades. Só foi entrevistada uma MPE de importação e exportação, que mencionou as taxas aduaneiras para a importação como sendo a mais preocupante para a sua atividade; provavelmente essa questão das taxas aduaneiras seja similar para outras empresas do ramo. Os criadores e vendedores de gado, por sua vez, reclamam da falta de financiamento para a sua atividade, o que pode significar não haver fundos suficientes para o desenvolvimento desta atividade na cidade da Matola.

Metade das empresas citou uma barreira secundária que as afligia no desenvolvimento das suas atividades, e a mais citada foram as barreiras institucionais, com destaque para a inspeção de trabalho por parte de Estado que foi vista como corrupta e intimidatória. Por outro lado, no referente às atividades de exportação e importação, um dos proprietários alegou que a mercadoria demora muito tempo para ser despachada e outra empresa se referiu à corrupção no ato de importação de produtos, aspectos relacionados com as instituições públicas.

Como prova de que a corrupção é preocupante no setor público e representa uma barreira ao setor privado, no decorrer da entrevista com um proprietário-gerente de um restaurante, apareceu um grupo da inspeção do trabalho, funcionários da DPICT e um chefe de posto, se sentaram, passaram a refeição no estabelecimento e saíram sem pagar a conta. O dono do estabelecimento disse que "trabalhadores do Governo vem ao meu restaurante bebem e comem de borla[11] como troca de favores futuros" e acrescentou que é um círculo vicioso, ou colabora ou será sempre alvo de inspeção ou situações congêneres. Outro caso foi relatado pelo dono de uma empresa de venda de autopeças que reclamou que na importação de

[11] "de borla" é uma expressão que se usa em Moçambique para o ato de consumir um bem ou serviço sem pagar por ele.

mercadoria, os trabalhadores do Estado guardam os processos e para agilizá-los tem que se "molhar as mãos dos trabalhadores", significando que tem que subornar as entidades públicas.

Outro achado importante é relativo às informações sobre os programas governamentais de apoio às MPEs. Das 21 empresas entrevistadas somente quatro empresas disseram ter informação de instituições governamentais de apoio às MPMEs e apenas uma recorreu ao Estado para pedir apoio que, por sua vez, aguarda resposta há cinco anos. Com isso, nenhuma das 21 empresas já se beneficiou dos programas do Estado que visam apoiar as MPEs. Do total de empresas entrevistadas, duas concorreram para apoio junto à USAID, mas esta não é uma instituição governamental moçambicana. Este achado revela que tem havido poucos ou insuficientes esforços para divulgação de informação por parte das instituições públicas de apoio às MPEs e/ou programas de apoio às MPEs, e por outro lado, as empresas não procuram informações sobre formas de apoio ao seu negócio, visto que só duas recorreram ao programa da USAID.

Devido às barreiras citadas pelas empresas, surgem problemas que os empreendedores veem como consequências das mesmas. Tais problemas são apresentados no quadro 10 e têm como suporte os depoimentos dos entrevistados.

Quadro 10 – Barreiras versus problemas que podem gerar nos empreendimentos

Barreira	**Problema**	**Relatos dos entrevistados**
Financiamento	Retração do uso do crédito	Respondente 6: "Tenho receio de pedir empréstimo com medo de não cumprir com as exigências." Respondente 2: "é difícil o acesso ao crédito devido às garantias que são altas e às taxas de juros idem, cerca de 25%".
Corrupção	Descrença e falta de confiança nos funcionários e nas instituições públicas	Respondente 9: "tenho informação de instituições que apoiam as pequenas empresas mas nunca procurei porque julgo que estas são corruptas e só apoiam empresas conhecidas". Respondente 8: "os trabalhadores do Estado vêm ao restaurante, bebem e comem de borla como troca de favores futuros". Respondente 16: "A inspeção do trabalho é corrupta e intimidatória".
Impostos	Aumento do mercado informal Irregularidades	"Os informais fazem negócio paralelo e mais barato" (respondente 17); "Os impostos são muitos e caros; as taxas aduaneiras são muito altas tanto para importar como para exportar". (Respondente 9) O respondente 13 disse que faz importação de mercadorias ilegalmente, sem pagar as taxas aduaneiras, pois as considera caras.
Concorrência	Falência de empresas	O mercado informal faz concorrência desleal e vende mais barato. (Respondentes 16 e 17)
Mercado	Instabilidade e incerteza do negócio	Oscilação constante de preços na aquisição de produtos (respondentes 10 e 19).

4.2 Papel da Associação das empresas privadas de Moçambique

Durante a pesquisa entrou-se em contato com a Confederação das Associações Econômicas de Moçambique (CTA), que representa o interesse das empresas privadas de todos os portes. Na luta pela melhoria das condições do setor de pequenas empresas, o CTA conseguiu, segundo seu assessor econômico:

- Levantar a proposta para o imposto simplificado para pequenos contribuintes, que foi aprovado pelo Governo e já se encontra em vigor, onde com base nele as MPMEs só pagam os impostos uma vez por ano e um valor fixo, ao invés de mensalmente com era antes;
- Reformar a política no registro de empresas, antes era exigido um capital mínimo de 10 mil meticais (cerca de 500 Reais) e não precisa ter nenhum valor para abrir uma empresa;
- Submeter uma proposta ao Estado de modo que 20% das compras do aparelho do Estado sejam feitas nas MPME;
- Em nível de financiamento, está sendo discutido com o Banco Central para que baixe a taxa de referência, de modo que os bancos comerciais reduzam as taxas de juros cobradas;
- O CTA recomendou ao Governo a elaboração de manual de procedimentos e regulamentos para a importação de mercadorias para reduzir as margens de corrupção e aumentar a prestação de informações nesse segmento.

Esta entidade tem uma filial na cidade da Matola para representar o interesse das empresas na cidade.

4.3 Papel do Governo para minimizar as barreiras das MPEs na cidade da Matola

Depois de colhida a informação junto aos empreendedores foi a vez de se procurar respostas junto ao Estado. A segunda etapa do trabalho de campo foi de buscar respostas junto ao Governo para saber como estes minimizam as barreiras das MPEs. O primeiro contato que se teve foi com os Diretores Provinciais de Comércio e Indústria e estes referiram que eram responsáveis pelo licenciamento das empresas, mas que toda e qualquer questão referente ao desenvolvimento das MPEs deveriam ser encaminhadas à Direção Provincial da Planificação

e Desenvolvimento, pois esta instituição é que estava a cargo de planejar e desenvolver a província que por extensão inclui a cidade da Matola, e estaria em condições de responder as questões da pesquisadora.

Desta forma marcou-se uma entrevista com a responsável pelo departamento de planificação e desenvolvimento, que como reposta às formas de apoio às MPEs, informou que não concede nenhuma forma de apoio direta a este segmento de empresas; somente funcionam com o imposto simplificado que foi instituído pelo Governo, como visto no referencial teórico. A mesma direção não tem ligação com nenhuma ONG em nível provincial e somente em nível nacional é que existem programas de apoio às finanças rurais.

Pelo que se depreendeu, na cidade da Matola o Governo age de forma passiva diante das MPEs, pois executa o estabelecido pelas centrais dos ministérios a que se subordinam e ao Conselho Municipal cabe a parte de pequenas atividades informais e a dar aval para a concessão de terras para construção de empreendimentos de raiz.

Por conta da resposta obtida na Direção Provincial da Planificação e Desenvolvimento, entrou-se em contato com um funcionário do alto escalão da direção Nacional de Desenvolvimento Rural que fazia parte do Ministério da Planificação e Desenvolvimento, que como relatado antes, é o responsável pela persecução das leis em nível nacional, provincial e distrital e em janeiro de 2010 passou a ser inserido no Ministério da Administração Estatal.

O IPEME foi uma das instituições procuradas, visto ser para promoção de pequenas e médias empresas. Esta instituição foi criada em fevereiro de 2009, e na atualidade ainda tem um papel bastante limitado, pois ainda está na fase inicial. Até o momento da entrevista, o IPEME havia conseguido dois acordos de cooperação, um com o SEBRAE e outro com a Agência Japonesa para a Cooperação Internacional (*JICA*) para poder financiar as MPMEs, mas até aquele momento nenhuma empresa havia se beneficiado; faz cursos em unidades móveis nos distritos para dar formação em gestão com duração de uma semana e tem um curso denominado "cozinha Moçambique" igualmente para os distritos. Segundo o IPEME, a divulgação da instituição ainda não está sendo feita de forma ativa, pois ainda se está construindo as bases do Instituto.

Depois do contato com o IPEME, falou-se com um funcionário do alto escalão da Direção Nacional do Desenvolvimento Rural que sintetizou o posicionamento do Governo face as

barreiras citadas pelos micro e pequenos empresários, cujo resumo é apresentado no quadro 11 a seguir.

Quadro 11 – Posição do Governo de Moçambique face às barreiras das MPEs

Barreira	**Posição do Governo em relação às barreiras das MPEs citadas pelas empresas da cidade da Matola**
Concorrência	Não existe lei de concorrência em Moçambique e as empresas não têm onde nem com quem reclamar a respeito desse assunto.
Acesso ao mercado	O sistema regulamentar e procedimentos comerciais/industriais ainda são incipientes; Muitos atores econômicos não seguem as regras e procedimentos de venda e tal faz com que uns tenham mais clientes que outros; Desafio do Estado é regulamentar a atividade informal, sobretudo, e dar atenção ao setor formal.
Crédito/ juros e garantias bancárias	Taxa de juros no país é de 17%* a.a (2010) e já foi de 30% a.a (2003). Moçambique é um dos países no mundo que mais ganha com as taxas de juros. O país tem que criar um crédito direcionado às MPMEs e o ideal seria a partir de bancos de microfinanças. Pode-se fazer cooperativas de créditos para colmatar a falta de capital para investimento. Moçambique tem que captar mais bancos para investir no país para atrair mais bancos, aumentar a concorrência e baixar as taxas de juros e as garantias.
Ações do Governo	Há diversas formas de apoio isoladas por parte das diversas instituições estatais, mas não há articulação e/ou é muito fraca entre estas, e não fazem muito para divulgar os seus produtos (quer sejam fundos de apoio/financiamentos); Há que rever políticas, estratégias e analisar a operacionalização das políticas de apoio às MPMEs.
Apoio específico da DNPDR	Apoia as agências de desenvolvimento econômico local (ADL), aos conselhos consultivos locais em forma de financiamento para pequenas empresas; Por sua vez as ADLs apoiam com recursos financeiros associações de jovens, empreendimentos de agroprocessamento, etc., em nível local.

* Para as grande empresas

Depois de apresentados os principais resultados da pesquisa, foi desenhado um quadro com os principais achados da seção e as respectivas implicações para o Governo de Moçambique (vide o quadro 12).

Quadro 12 – Principais resultados da pesquisa

Principal resultado	**Implicações governamentais**
Os proprietários das MPEs têm falta de conhecimento dos órgãos governamentais de apoio às MPEs.	O serviço está sendo subutilizado e não está chegando aos destinatários para os quais os serviços foram criados. O Governo deve envidar esforços de promover melhor esses serviços de modo que os empreendedores possam ter acesso aos mesmos.
As barreiras variam de acordo com o setor industrial das empresas	O Governo deve se preocupar em traçar políticas específicas para os diferentes setores industriais.
A concorrência estrangeira e a concorrência informal constituem um grande entrave às MPEs da cidade da Matola	O Governo deve desenvolver a lei da concorrência para criar bases para o mercado em Moçambique.
Governos provinciais com papel reativo na elaboração de programas de apoio às MPEs	Os Governos provinciais devem estar o mais próximo possível da realidade das MPEs da sua área de jurisdição e serem mais ativos na implementação de programas com vista à superação de barreiras de MPEs e apoio a este segmento de empresas.
Estrutura de mercado da cidade da Matola é deficitária	O Governo de Moçambique tem que criar condições básicas de mercado e legislar a concorrência, de modo a não beneficiar a uns e prejudicar a outros empreendedores, e criar condições/incentivos para que os que atuam na informalidade se legalizem.
Corrupção no aparelho do Estado Moçambicano	Descrédito das pessoas e empresas nas instituições públicas e consequente afastamento entre as partes. O Governo deve criar mecanismos de ser transparente nas suas ações e programas de modo a não deixar brechas para que os seus funcionários criem situações nem de suborno nem de corrupção.

5 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Depois de se ter feito uma revisão teórica sobre barreiras que as empresas de pequeno porte enfrentam arrolou-se um conjunto de formas de apoio a este segmento. Os pontos mais relevantes que a literatura mostrou do Brasil em relação a Moçambique é referente à criação de incubadoras de empresas e parques tecnológicos que conta com apoio substancial do Governo, a aprovação da lei Geral da Micro e Pequena Empresa em 2006 (SEBRAE, 2010c), e em 2010 foi aprovado igualmente o Decreto n° 55.764/ 2010 que institui o Fórum Estadual das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte (SÃO PAULO, 2010a).

Os entrevistados em momento algum citaram as capacidades de gestão deles ou os seus recursos humanos como barreira, não obstante Jayawarna, Macpherson e Wilson (2007), Leone (1999) e Omerzel e Antoncic (2008) referiram que a educação e as capacidades gerenciais do proprietário muito contribuem para o bom desempenho da empresa. Com isso, apesar de não ser o foco da pesquisa, pode estar a suceder que estes, tal como citado por Omerzel e Antoncic (2008), acreditem que podem resolver todos os problemas ou não sabem que conhecimentos lhes falta para melhor desempenhar suas funções. Somente um entrevistado mencionou ter colocado os seus trabalhadores para estudar como forma de melhor capacitá-los e foi o único que mostrou uma preocupação com o seu quadro de funcionários.

Mais de 80% dos entrevistados eram proprietários-gerentes das empresas, o que vem corroborar com os estudos de Leone (1999); este achado pode significar que ou as empresas são relutantes em passar a gerência para terceiros mais capacitados como ditam Smith e Smith (2007) ou as empresas ainda se encontram nos seus primeiros estágios de desenvolvimento, e por si só, os proprietários-gerentes se acham capazes de cuidar das diversas áreas que compõem a empresa.

A barreira financeira foi uma das principais citadas pelos entrevistados da presente pesquisa. Alguns não tinham fluxo de caixa, o que fazia com que também não tivessem dinheiro para investir ou reinvestir; outros não possuíam garantias para recorrer a empréstimos, o que fazia com que a alguns tivesse sido negado empréstimos; e houve entrevistados que reclamaram ainda das altas taxas de juros cobradas. Os bancos usam principalmente das garantias para conceder empréstimos, como demonstrado no estudo de Krasniqi (2010), como forma de se proteger contra maus pagadores, e guiam-se igualmente pela educação da pessoa que vai

concorrer para o empréstimo. Em Moçambique, no estudo feito pelo Banco Mundial (2009a), somente 15% de microempresas e 9% de pequenas empresas da sua amostra é que possuíam empréstimos com o banco e tal fato é relatado na presente pesquisa por alguns entrevistados. Estes têm receio de recorrer ao empréstimo com medo de não conseguir cumprir com as exigências do contrato ou do seu negócio não dar certo, outros pediram empréstimos e este foi negado. A média anual das taxas de juros no país, em 2008, foi de 22.3% a.a para as microempresas e de 24% a.a para as pequenas empresas, contra 17,5% a.a para as grandes empresas e nenhuma microempresa possui empréstimo sem garantia. Krasniqi (2010) aborda a questão da educação como fator que impulsiona a aprovação do crédito e no estudo do Banco Mundial somente 14% dos empresários de pequeno porte tinham o ensino secundário completo, o que deve contribuir bastante para essa baixa de créditos nas MPEs.

A questão da educação tem uma relação muito forte com a História do país visto que, até 1973 pouco mais de 90% da população era analfabeta e atualmente a taxa está em 50,3%. Com isso pode se dizer que este não é um constrangimento específico das MPEs e sim do país em si.

A concorrência foi vista em conjunto com a barreira de financiamento como a principal barreira arrolada pelos entrevistados. Tal como no estudo do Banco Mundial (2009a), a concorrência informal constituiu na presente pesquisa uma barreira significativamente grande para os empreendedores correrem com os seus negócios. Outro aspecto a considerar é que os entrevistados levantaram igualmente a concorrência estrangeira e a concorrência com outros empreendimentos como sendo empecilho ao desenvolvimento das suas atividades. Este cenário é agravado, como se referiu o diretor nacional de Planificação e Desenvolvimento de Moçambique, à falta de uma lei de concorrência em Moçambique, e por outro lado, aos encargos que a empresa informal tem para se legalizar (BANCO MUNDIAL, 2009a). A literatura que aborda sobre barreiras enfrentadas pelas MPEs (KRASNIQI, 2010; OMERZEL, ANTONCIC, 2008) não considera a concorrência como principal barreira a este segmento de empresas; não obstante, a pesquisa vem levantar a questão como sendo uma das mais preocupantes para as MPEs da cidade da Matola.

Por outro lado as indústrias do país, com destaque para a Mozal que funciona na cidade da Matola, operam viradas para o mercado estrangeiro e importam os seus insumos, não têm uma relação com as atividades desenvolvidas pelas MPEs da cidade em questão, não se

desenvolvendo assim relações comerciais entre elas (USAID, 2004, BANCO MUNDIAL, 2009a).

Barreiras de mercado como baixa demanda de clientes, dificuldades de aceder à matéria-prima e dificuldades na importação e exportação de mercadorias foram citadas pelos entrevistados e vêm corroborar com o estudo de Bartlett e Bukvic (2001) como empecilhos ao funcionamento das empresas.

Como se referiu anteriormente a cidade de Maputo e a Província de Maputo estão a conhecer um desenvolvimento em termos do setor de comércio e serviços no país. O comércio informal surge fazendo atividades similares e muitas vezes a preços mais baixos que as empresas formais. Por outro lado a remuneração de metade da população é abaixo do salário mínimo estabelecido pelo Estado. Estes fatos podem contribuir para que a demanda de clientes na Matola seja baixa pois concorre-se pelo número reduzido de pessoas que tenham capacidade aquisitiva.

Na presente pesquisa as barreiras institucionais foram bastante citadas pelos entrevistados, que reclamaram da corrupção por parte dos funcionários do Estado e da alta carga fiscal. No estudo do Banco Mundial (2009a), essas são as duas mais citadas barreiras institucionais, tendo os impostos subido de 7ª posição em 2003 para 3ª posição em 2008 no ranking das barreiras mais preocupantes aos negócios. A lei do trabalho foi considerada muito rígida e onerosa por estudos anteriores como do Banco Mundial (2009a, 2009b) que, tal como sugerem Bartlett e Bukvic (2001), podem ser bastante pesadas para as MPMEs.

O campo da infraestrutura não foi citado como barreira na presente pesquisa, contudo, ela é retratada como parte do ambiente externo que pode afetar o desempenho das empresas, tal como foi visto na eletricidade que faz parte do top 10 das barreiras das empresas no estudo do Banco Mundial (2009a) e que encarece as atividades das empresas por via da perda de mercadoria. Durante a guerra civil, inúmeras infraestruturas foram destruídas (HARDING, 2002) e outras ainda carecem de melhorias e expansão.

Moçambique ainda não possui nenhum parque tecnológico, estando em vista a construção de um através da parceria do MCT e do MICTI. Possui, de acordo com a literatura, uma incubadora de empresa dentro do projeto do MCT e do MICT que possui empresas incubadas. Tal como visto na literatura, o Governo deve se unir ao setor privado, firmar leis de modo a consolidar estas práticas e a alcançar o desenvolvimento. Esta solução seria bastante viável

para as empresas de micro e pequeno porte para que pudessem se consolidar no mercado, bem como enveredar por um caminho tecnológico e de conhecimento que poderia ser útil para o desenvolvimento do país. Nenhuma das empresas entrevistadas apontou fazer parte de qualquer cluster, contudo para as dificuldades que enfrentam esta poderia ser uma forma viável de se consolidarem no mercado por meio de cooperativas de empresários, conforme sugere o diretor nacional de planificação e desenvolvimento. As MPEs, quer através do Governo ou por iniciativa dos próprios empreendedores, poderiam começar a pensar em se unir para aumentar as suas vantagens competitivas no mercado.

Fazendo um estudo comparativo das realidades de apoio às MPEs pelos Governos de Moçambique e do Brasil, traçou-se o quadro 13 de onde pode-se depreender o avanço do Brasil no apoio às MPEs e nota-se que Moçambique está a caminhar de forma ainda embrionária para o mesmo caminho. A criação da lei básica de MPMEs é crucial para apoiar as empresas deste porte, e países como o Brasil, países da UE e os EUA a fizeram em fases, construindo programas, dando formação, apoiando financeiramente, incentivando a inovação e o desenvolvimento, isto é, criando bases para a elaboração da lei e da sustentabilidade das pequenas empresas. Moçambique ainda não possui uma lei básica para MPMEs e tem poucos esquemas quer seja de financiamento, de garantias para aceder ao crédito, de formação, dentre outras.

Quadro 13 – Práticas dos Governos de Moçambique e do Brasil para superar as barreiras das MPEs

Principais barreiras	**Práticas em Moçambique para enfraquecer as barreiras**	**Práticas no Brasil para enfraquecer as barreiras**
Financiamento	Criação do IPEME que busca parceria de financiamento para suporte às MPMEs. Este projeto está na fase embrionária e ainda não concede esse suporte. Dentro dos Ministérios existem projetos/iniciativas de apoio às MPMEs mas que não são bem divulgados. Isenção da maioria da formalidade para operadores de microcréditos e intermediários de captação de depósitos	Programa de Apoio às ações de crédito e Microcrédito para as MPMEs; Finep financia projetos com taxas de juros de longo prazo e empresas tecnológicas, e tem uma linha de *venture capital;* Fundo de garantia para a Promoção à Competitividade - concede aval para empréstimo a micro e a pequenos empresários que não têm garantias reais. Projeto INOVAR, que apoia projetos de base tecnológica; SEBRAE que dá suporte às empresas de pequeno e médio porte; Parques tecnológicos e incubadoras de empresas espalhadas por todo o país que abrigam as MPMEs desde a sua formação até alcançarem estabilidade
Impostos	Criação do imposto simplificado para pequenos contribuintes - SIMPLES (lei 5/2009) Aprovação do código de benefícios fiscais (lei 4/2009) Simplificação dos requisitos dos sistemas fiscais e aduaneiros para pequenos investidores	O SEBRAE, os parques tecnológicos, incubadoras e APLs dão apoio em termos de consultoria às MPEs para lidar com estes impostos Criação do SIMPLES Programa de Apoio Tecnológico à Exportação
Licenciamento	Criação do balcão de atendimento único através do decreto 14/2007, de 30 de Maio Eliminação da exigência de capital mínimo para licenciamento das MPMEs	N/A
Mercado	Não existe lei de concorrência no país O Estado estabeleceu tribunais de comércio e criou o regime simplificado de importações para pequenos investidores (Banco Mundial, 2009a)	Tem o programa federal "Instrumentos de Mercado para Estímulo e Garantia ao Desenvolvimento Econômico" que visa propiciar um ambiente de mercado sustentável e estável para as MPMEs (Cavalcanti; Martinelli, 2007). Lei 8.884 - Lei da concorrência

Todos os países da UE contam com instituições públicas que fornecem apoio jurídico e conselhos legais, prestam informações e apoiam nos itens como contabilidade geral e habilidades gerenciais para as MPMEs (BOTER; LUNDSTROM, 2005; LEWIS et al., 2007; STOREY; TETHER 1998). Os países, na forma do Governo, mesmo tendo parcerias, criam programas de apoio financeiro, linhas de crédito e sistemas de garantia de crédito para as MPMEs, tal como se pode notar nalgumas iniciativas citadas no quadro 14.

Um fato que a literatura de Moçambique não retratou é a forma de suporte às pequenas empresas em termos de consultoria e prestação de informação para as pequenas empresas.

Ademais, essa falta de informação foi citada pela USAID (2004) como fonte de corrupção por parte dos funcionários públicos.

Quadro 14 - Práticas mundiais de superação de barreiras das MPEs

Barreiras	**Práticas mundiais de superação de barreiras (segundo a literatura)**
Barreiras em geral das MPEs	Criação de Lei básica de MPEs (UE, EUA e Brasil) Criação de instituições de suporte às MPEs (SBA nos EUA, SEBRAE no Brasil, Comissão da UE e em quase todos os países da UE) que fornecem informação sobre negócios e exportação, apoio jurídico, conselhos legais, contabilidade legal e conselhos gerenciais, consultoria, programas de negócio, formação, apoio financeiro, etc. Criação de parques tecnológicos e incubadoras de empresas (RSA, Brasil, UE, EUA), clusters (Brasil)
Financiamento	Criação de crédito de longo prazo para MPMEs (UE); Criação de fundos de capital de risco para MPMEs (UE, Brasil) Introdução de sistemas de garantia de crédito às MPMEs (China, Brasil, UE); Isenção de pagamento de impostos às instituições de crédito e a fundos de garantia para MPMEs (China)
Institucionais	Isenção de pagamento de imposto de renda para as empresas nos primeiros anos de existência e redução da carga fiscal das MPMEs (China) Criação de legislação de apoio às APL, parques tecnológicos e incubadoras de empresas (Brasil)
Mercado	Políticas de comércio que visam proteger as empresas em dificuldade de concorrência, proteção contra o mercado estrangeiro e prevê subsídios para as comunidades que se encontram desfavoráveis no mercado (EUA) Lei da concorrência (Brasil)
Gestão, conhecimento e Inovação	A UE aposta na formação superior e no conhecimento, conta com um programa denominado *Entrepreneurship and Innovation Programme* concebido para melhorar o ambiente para a inovação das PMEs. Na China, o Governo criou o Fundo de Inovação para PMEs de base tecnológica a fim de promover inovações tecnológicas. O Brasil conta com vários projetos ligados à inovação, dentre eles o Finep, que liga centros de pesquisa, universidades e empresas privadas.
Parques tecnológicos e incubadoras de empresas	Criação da Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores pelo Estado Brasileiro para promover incubadoras e parques tecnológicos (Brasil). Criação de parques tecnológicos e incubadoras de empresas com auxílio (financeiro, infraestruturas, etc) do Estado – Brasil e UE.
APLs/clusters	Criação de programas como o "Arranjos Produtivos Locais" e "Projeto Extensão Industrial Exportadora" para aumentar a competitividade de MPEs situadas em APLs e promover o desenvolvimento de APLs e a capacidade de oferta nas áreas dos APLs – Brasil.

6 CONCLUSÃO

Esta seção debruça-se sobre as principais conclusões da pesquisa, dando destaque para: (a) o alcance dos objetivos propostos; (b) principais resultados encontrados; (c) contribuições acadêmicas; (d) contribuições sociais e (e) limitações e propostas de pesquisas futuras.

6.1 Quanto ao alcance dos objetivos

A presente pesquisa tinha como objetivo central levantar as principais barreiras enfrentadas pelas micro e pequenas empresas na cidade da Matola. A pesquisa é ainda exploratória, visto que a literatura aborda somente dois relatórios do Banco Mundial sobre as barreiras enfrentadas pelas empresas de forma geral. A presente pesquisa foca unicamente nas empresas de micro e pequeno porte situadas dentro dos limites geográficos da cidade da Matola.

Para a persecução do objetivo implicou a realização de uma sistematização teórica sobre temas de barreiras enfrentadas pelas MPEs e ainda as formas de superação de tais barreiras implementadas pelos Governos, de forma geral.

Por meio de entrevistas aos proprietários-gerentes de MPEs da cidade da Matola, constatou-se que a barreira de financiamento e a barreira da concorrência têm um empate no número de respondentes, fazendo com que ambas as barreiras ocupem o primeiro lugar, seguido de outro empate com as barreiras de corrupção, da oscilação de preços e da falta de cliente, e por último as barreiras de falta de material no mercado interno, baixa qualidade dos produtos, taxas, burocracia e falta de transportes como sendo as que mais afetam as empresas de micro e pequeno porte no desenvolvimento das suas atividades.

6.2 Quanto aos principais resultados encontrados

Os resultados encontrados nesta pesquisa refletem as respostas dadas pelos entrevistados. Podem ter um caráter temporário e/ou circunstancial. Os mesmos abordam apenas o setor de comércio e serviços.

Quanto às MPEs, notou-se que as barreiras citadas pelas mesmas têm uma relação com a área de atuação no mercado das empresas, sendo que empresas do mesmo setor apresentam barreiras similares. Outro aspecto é respeitante às informações sobre os programas de apoio às MPEs concedidas pelos Governos; somente quatro MPEs entrevistadas disseram ter conhecimento das instituições de apoio às MPEs e nenhuma havia se beneficiado de algum programa público. A inspeção de trabalho foi a mais citada como barreira secundária por metade dos entrevistados, onde esta foi vista como intimidatória e corrupta por parte dos funcionários do Estado.

No que se refere ao papel do Governo da cidade da Matola para apoiar as MPEs da sua área de jurisdição constatou-se que este ainda é bastante reativo, pois replica as normas vindas dos órgãos centrais dos ministérios a que se subordinam. Por exemplo, o Ministério das Finanças instituiu o imposto simplificado para pequenos contribuintes e a sua direção provincial simplesmente colhe esse imposto. Toda a forma de contato junto ao Governo remeteu a pesquisadora a buscar respostas junto aos órgãos centrais como na direção nacional de planificação e desenvolvimento rural.

No que se refere a soluções práticas para superação das barreiras das MPEs, de modo geral, o Governo Moçambicano criou o SIMPLES para os impostos, o IPEME para promoção das MPMEs do país, a taxa de juros bancários baixou de 35% a.a para 17% a.a (para o caso das grandes empresas, para as MPEs está em torno de 23% a.a em 2010), criação do balcão único de atendimento para fazer a simplificação de procedimentos no licenciamento de empresas, prestação de informação às empresas; eliminou a exigência de capital mínimo para licenciamento das MPMEs, estabeleceu tribunais de comércio, simplificou os requisitos dos sistemas fiscais e aduaneiros para pequenos investidores, regime simplificado de importações para pequenos investidores. O Estado também oferece privilégios aos operadores de microcréditos e aos intermediários de captação de depósitos onde são isentos da maioria da formalidade. O que se nota, tal como dito pelo Diretor Nacional de Planificação e Desenvolvimento Rural, é que o Estado já deu um passo fazendo leis, no entanto tem que

analisar a operacionalização destas pois os trabalhos que retratam o ambiente de negócios de Moçambique como os do Banco Mundial (2009a, 2009b) e USAID (2004) o caracterizam como fraco, oneroso, rígido e pouco flexível.

O Brasil conta com uma realidade mais antiga no apoio às MPEs e com resultados positivos visíveis. Não que as empresas de pequeno porte no Brasil não tenham barreiras, mas existem diversas fontes de apoio disponíveis a ajudar, como o SEBRAE, o BNDES, o MCT, o Mdic e em todas as esferas do Governo: Federal, Estadual e Municipal. Criação de lei básica para as micro e pequenas empresas, criação de fontes de financiamento e sistemas de garantia, aposta na tecnologia, desenvolvimento e inovação e propiciar um mercado competitivo é a aposta do Brasil, dos EUA e da UE para a superação barreiras e desenvolvimento das MPEs.

Moçambique começou por implementar o imposto simplificado para pequenos contribuintes em 2009, que é o SIMPLES no Brasil, e foi replicada com base no sucesso do mesmo no Brasil. Melhorando as condições do mercado pode ser que reduza a concorrência.

6.3 Quanto às contribuições acadêmicas

A presente pesquisa vem contribuir para o enriquecimento de estudos sobre a temática de barreiras das empresas de micro e pequeno porte. Diferentemente das demais pesquisas que retratam as pequenas empresas associadas às médias empresas, esta se debruça somente em empresas de micro e pequeno porte. O trabalho poderá servir ainda como suporte acadêmico para estudos sobre a temática em Moçambique e na África, uma vez que até a década de 1960 quase todos os países ainda estavam colonizados e muitos em guerra. Moçambique, além da guerra de colonização, sofreu com a guerra civil anos depois da independência e em termos acadêmicos possui poucos estudos científicos sobre a temática.

Uma das contribuições para o Estado da arte é que a literatura que aborda sobre as barreiras enfrentadas pelas MPEs não faz referência à concorrência como sendo uma das principais barreiras das empresas deste porte. A presente pesquisa teve esse como um dos seus achados, sendo que a concorrência estrangeira e a concorrência informal aparecem como um fator que pode conduzir a falência das empresas. O Banco Mundial (2009a) mencionou que a concorrência informal é ranqueada por empresas de todos os portes como uma das 3 principais barreiras das empresas.

6.4 Quanto às contribuições gerenciais

Baron e Shane (2007) sugerem que os empreendedores reúnam informações sobre políticas e regulamentações que podem afetar a sua atividade. Com esta atitude os proprietários-gerentes das MPEs têm com eles um alicerce para se protegerem da corrupção por parte dos funcionários públicos, e igualmente podem ter acesso a formas de apoio que o Governo ou as políticas podem oferecer. Por exemplo, MPEs que atuam no setor hoteleiro em Moçambique, têm as taxas mais baixas que as empresas de outros setores, e só pesquisando para saber disso.

Uma das barreiras reportadas pelos entrevistados foi a falta de clientes. Antes de se iniciar um negócio faz-se o estudo de mercado, analisa-se as opções de localização do empreendimento e estuda-se o ambiente externo da empresa. Leone (1999) aborda a questão limitada de gerenciamento das MPMEs e da visão limitada quanto ao ambiente externo. Uma boa capacitação, bem como experiência aliada a estratégias de marketing podem apoiar os empreendedores a superar barreiras do gênero.

Os proprietários das MPEs devem promover cursos de capacitação, dar formação formal e/ou informal para os seus trabalhadores ou, no mínimo, incentivar os seus quadros a frequentar a escola. O empreendedor deve procurar estar atualizado no seio do ramo em que atua, fazer atualização do seu conhecimento para poder competir e sobreviver no mercado.

A literatura citou a educação como meio de ter sucesso na concessão do empréstimo. Isto significa que o empreendedor não deve descurar de ter um nível acadêmico que, igualmente, vai lhe permitir uma melhor gerência e visão do negócio bem como fazer um bom plano de negócios para a sua empresa.

6.5 Quanto às contribuições sociais

Segundo Krasniqi (2010), os bancos tomam a iniciativa de conceder e aprovar créditos com base nas garantias. O Governo moçambicano diante deste cenário poderia criar sistemas de garantia para empreendedores de empresas de pequeno porte, assim como subsidiar os empréstimos como faz o Brasil entrando com uma percentagem do valor do empréstimo concedido pelos bancos.

O Governo de Moçambique deve fazer como nos exemplos dos países vistos no presente trabalho e abrir fontes de financiamento para as MPMEs. Deve apostar no IPEME e blindá-lo com recursos para que estes possam repassar para as empresas de pequeno porte. A componente consultoria deve ser integrada no IPEME ou noutra instituição estatal para dar suporte às MPMEs; por outro lado deve apostar nos cursos de formação e na divulgação da instituição para que o produto chegue ao público-alvo: MPMEs.

Para dar um salto em qualidade e desenvolvimento deve operacionalizar as suas políticas, principalmente no que tange a incubadoras e parques tecnológicos; com esta atitude, permitirá ter exemplos de sucesso de pequenas empresas.

6.6 Limitações e propostas de pesquisas futuras

A presente pesquisa é um estudo de casos múltiplos, que devido ao limitado número de entrevistados, não se pode generalizar as conclusões. Estudo similar poderia ser feito englobando uma amostra maior para que se fizesse inferências para a cidade da Matola e quiçá para o país. A pesquisa abre espaço igualmente para estudos que se relacionem com a implementação efetiva dos programas e políticas de apoio às MPEs traçados pelos Governos, que pode ser analisado tanto para o cenário da cidade da Matola como para qualquer outra área geográfica. Uma vez que um dos resultados mostrou que, dependendo do setor industrial da empresa as barreiras variam, estudos posteriores poderiam ser feitos agrupando as barreiras por setores industriais, fazendo estudos comparativos entre os setores, etc.

Muitas empresas não quiseram cooperar com a pesquisa, houve pouca abertura por parte das empresas para receber a pesquisadora. Outra limitação prende-se com o fato de a pesquisadora ter apresentado uma guia de uma entidade do Estado, o que de certa forma, reprimiu alguns entrevistados, ficando com receio de ter uma implicação negativa a posterior a pesquisa.

7 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANDERSON, K.; POMFRET, R. Challenges facing small and medium-sized enterprises in the kyrgyz republic, 1996-7. **MOCT-MOST: Economic Policy in Transitional Economies**, Dordrecht, v. 11, p. 205-219, 2001. Disponível em: <http://www.springerlink.com/content/xh7515424wg7215t/fulltext.pdf>. Acesso em: 29 June 2010.

ARAUJO, M. **Espaço urbano demograficamente multifacetado: as cidades de Maputo e Matola**. Disponível em: <http://www.apdemografia.pt > . Acesso em: 8 abr. 2009.

ARCHER, N.; WANG, S.; KANG, C. Barriers to the adoption of online supply chain solutions in small and medium enterprises. **Supply Chain Management: An International Journal,** Bingley, v. 13, n. 1, p. 73-82, 2008. Disponível em: <http://www.emeraldinsight.com/journals.htm?articleid=1650852&show=html>. Acesso em: 11 Oct. 2010. ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS (ABNT). **NBR ISO 14001**: Sistemas de gestão ambiental: requisitos com orientações para uso. 2. ed. Rio de Janeiro, 2004.

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS MUNICÍPIOS DE MOÇAMBIQUE (ANAMM). Características gerais da cidade da Matola. Disponível em: <http://www.anamm.org.mz/matola.htm>. Acesso em: 8 abr. 2009.

BANCO MUNDIAL. **Mozambique investment climate assessment - 2009**: sustaining and broadening growth. 2009a. Disponível em: <http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2010/01/18/000333038_20100118010144/Rendered/PDF/513260REPLACEM10Box345542B01PUBLIC1.pdf>. Acesso em: 18 Jun. 2010.

_____. **Doing Business 2010**. Whashington: Banco Mundial, 2009b. Disponível em: <http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2009/10/01/000334955_20091001043519/Rendered/PDF/505520WP0DB020100MOZ0Box342001B01PUBLIC1.pdf ->. Acesso em: 18 jun. 2010.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO (BNDES). **Porte de empresa**. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Navegacao_Suplementar/Perfil/porte.html>. Acesso em: 18 out. 2010.

BARON, R. A.; SHANE, S. **Empreendedorismo:** uma visão do processo. São Paulo: Thomson Learning, 2007.

BARTLETT, W.; BUKVIC, V. Barriers to SME Growth in Slovenia. **MOCT-MOST: Economic Policy in Transitional Economies**, Dordrecht, v. 11, p. 177-195, 2001. Disponível em: <http://www.springerlink.com/content/t052362877656759/fulltext.pdf>. Acesso em: 10 Oct. 2010.

BERNARDI, A. L. **Manual de empreendedorismo e gestão**: fundamentos, estratégias e dinâmicas. São Paulo: Atlas, 2008.

BOELLA, G.; TORRE, L. Coordination and organization: definitions, examples and future research directions. **Electronic Notes in Theoretical Computer Science**, Amsterdam, v. 150, p. 3-20, 2006. Disponível em: <http://www.sciencedirect.com>.

BOTELHO, M. R.; MENDONÇA, M. **As políticas de apoio à geração e difusão de tecnologias para as pequenas e médias empresas no Brasil**. Santiago: Nações Unidas, 2002. (Série Desarrollo productivo, 127). Disponível em: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/9/10709/LCL1757P.pdf>. Acesso em: 27 jul. 2010.

BOTER, H.; LUNDSTROM, A. SME perspectives on business support services: the role of company size, industry and location. **Journal of Small Business and Enterprise Development,** Bingley, v. 12, n. 2, p. 244-258, 2005. Disponível em: <http://www.emeraldinsight.com/journals.htm?articleid=1500397&show=html>. Acesso em: 12 ago. 2010.

BRASIL. Lei nº 8.844, de 11 de junho de 1994. Aprova a lei da concorrência no Brasil. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 11 jun. de 1994.

BROWN, P.; MCNAUGHTON, R. B.; BELL, J. Marketing externalities in industrial clusters: a literature review and evidence from the Christchurch, New Zealand electronics cluster. **Journal of International Entrepreneurship**, New York, v. 8, n. 2, p. 168-181, 2010. Disponível em: <http://www.springerlink.com/content/811m06910219k1g3/fulltext.html>. Acesso em: 28 set. de 2010.

CASTEL-BRANCO, C. N. **Indústria e industrialização em Moçambique:** Análise da situação actual e linhas estratégicas de desenvolvimento. 2003. Disponível em: <http://www.sarpn.org.za/documents/d0000570/Estrategia_Industrial_30092003.pdf>. Acesso em: 23 fev. 2011.

CAVALCANTI, M. F.; MARTINELLI, D. As políticas de apoio às micro, pequenas e médias empresas: o caso de um município no interior de São Paulo. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE SISTEMAS, 3., 2007, Florianópolis. **Anais…** Florianópolis: [S.l], 2007. p. 1-19.

CHEN, J. Development of chinese small and medium-sized enterprises. **Journal of Small Business and Enterprise Development,** Beijing, v. 13, n. 2, p. 140-147, 2006. Disponível em: <http://www.emeraldinsight.com/journals.htm?issn=1462-6004&volume=13&issue=2&articleid=1556660&show=html>. Acesso em: 10 Out. de 2010.

DANNREUTHER, C. EU SME policy: on the edge of governance. **CESifo forum**, Munich, v. 8, n. 2, p. 7-13, 2007. Disponível em: <http://www.cesifo-group.de/pls/guestci/download/CESifo%20Forum%202007/CESifo%20Forum%202/2007/forum2-07-focus2.pdf>. Acesso em: 29 jun. 2010.

DOERN, R. Investigating barriers to SME growth and development in transition environments: a critique and suggestions for developing the methodology. **International Small Business Journal**, London, v. 27, n. 3, p. 275-305, 2009. Disponível em: <http://isb.sagepub.com/content/27/3/275.full.pdf+html>. Acesso em: 18 Oct. 2010.

EINSENHARDT, K. M. Building theories from case study research. **Academy of Management Review**, New York, v. 14, n. 4, p. 532-550, 1989. Disponível em: <http://pages.cpsc.ucalgary.ca/~sillito/cpsc-601.23/readings/eisenhardt-1989.pdf>. Acesso em: 24 June. 2010.

ENRIQUEZ, G.; COSTA, J. G. C. **Sistemas locais de inovação tecnológica, incubadoras de empresas e desenvolvimento da indústria no Pará.** 2003. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br>. Acesso em: 24 ago. 2009.

FUNDAÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO DA COMUNIDADE; UNICEF. O que diz a proposta de orçamento do Estado para 2009? **Informe 1**, 2008. Disponível em: <http://www.unicef.org/mozambique/Brief_nr_1_Overall_2009_State_Budget.pdf>. Acesso em: 23 fev. 2011.

GOVERNO DE MOÇAMBIQUE. **Orçamento do Estado orçado em 118 mil milhões de Meticais**. 2010. Disponível em: <http://www.portaldogoverno.gov.mz/noticias/news_folder_politica/abril-2010/orcamento-do-estado-orcado-em-118-mil-milhoes-de-meticais/>. Acesso em: 23 fev. 2011.

_____. **Resumo histórico**. 2011a. Disponível em: <http://www.portaldogoverno.gov.mz/Mozambique/resHistorico>. Acesso em: 26 fev. 2011.

GOVERNO DE NAMPULA. **Balcão único de atendimento**. Disponível em: <http://www.nampula.gov.mz/informacao/balcao-de-atendimento-unico/>. Acesso em: 30 ago. 2010.

GRAY, C. Absorptive capacity, knowledge management and innovation entrepreneurial small firms. **International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research,** Bingley, v. 12, n. 6, p. 345-360, 2006.

GROB, J.; NOGUEIRA, A. **Financiando Moçambique**. 2. ed. 2010. Disponível em: <http://www.financingmozambique.com/lib/publications/Financing%20Mozambique%202010.pdf>. Acesso em: 6 set. 2010.

HAIR, J. F.; MONEY, A.; BABIN, B.; SAMOUEL, P. **Fundamentos de métodos de pesquisa em administração**. Porto Alegre: Bookman, 2005.

HALL, R. **Organizações:** estruturas, processos e resultados. 8. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2004.

HANLON, J. **Basic guide to elected local governments**. Maputo: AWEPA/MAE, 1997.

HARDING, A. **O papel dos municípios no desenvolvimento empresarial**. 2002. Disponível em: <http://www.unido.org/fileadmin/import/7672_Mozambique_Municipalitystudy_portuguese.9.pdf>. Acesso em: 3 mai. 2009.

HUSSAIN, J.; MILLMAN, C.; MATLAY, H. SME financing in the UK and in China: a comparative perspective. **Journal of Small Business and Enterprise Development**,

Birmingham, v. 13, n. 4, p. 584-599, 2006. Disponível em: <http://www.emeraldinsight.com/journals.htm?articleid=1581927&show=html>. Acesso em: 15 jul. 2010.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **As micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil 2001.** Rio de Janeiro, n. 1, p. 1-104, 2003. Disponível em: <http://www.comicro.org.br/imgs/estudos/4-IBGE-As-micro-e-pequenas-empresas-comerciais-e-de-servi%C3%A7os_2001.pdf>. Acesso em: 27 jun. 2009.
INSTITUTO DE APOIO ÀS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS E À INOVAÇÃO (IAPMEI). **Guia prático do capital de risco**. 2006. Disponível em: <http://www.iapmei.pt/resources/download/GuiaPraticodoCapitaldeRisco.pdf>. Acesso em: 12 ago. 2009.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTATÍSTICA (INE). **III Censo Geral da População**. 2009. Disponível em: <http://www.ine.gov.mz/censo2007/rdcenso09/mp10/>. Acesso em: 28 set. 2009.

_____. **Inquérito integrado à força de trabalho (IFTRAB 2004/2005)**. INE, 2006. Disponível em: <http://www.ine.gov.mz/indicadores_macro_economicos/cn/inqueritos_dir/iftrab/>. Acesso em: 23 fev. 2011.

_____. **Línguas**. 2011a. Disponível em: <http://www.ine.gov.mz/censos_dir/recenseamento_geral/estudos_analise/lingua>. Acesso em: 26 fev. 2011.

_____. **Produto interno bruto, óptica da produção.** 2011b**.** Disponível em: < http://www.ine.gov.mz/indicadores_macro_economicos/cn/pib/Document.2010-06-16.8816475593>. Acesso em: 23 fev. 2011.

_____. **Indicadores básicos de Moçambique.** 2011c. Disponível em: <http://www.ine.gov.mz/populacao/indicadores/Document.2010-10-28.7436072050>. Acesso em: 18 fev. 2011.

ION, P.; SEBASTIAN, C.; COSMIN, D.; EDUARD, C. Romanian SME' strategies, policies and competitive advantages. In: INTERNATIONAL ASSOCIATION OF COMPUTER SCIENCE AND INFORMATION TECHNOLOGY - SPRING CONFERENCE, 2009, Singapura. Proceedings... Singapura: [S.l], 2009. Disponível em: <http://ieeexplore.ieee.org/stamp/stamp.jsp?tp=&arnumber=5169427>. Acesso em: 29 Jun. de 2010.
IRWIN, D.; SCOTT, J. M. Barriers faced by SMEs in raising bank finance. **International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research**, Bingley, v. 16, n. 3, p. 245-259, 2010. Disponível em: <http://www.emeraldinsight.com/Insight/viewContentItem.do;jsessionid=081BCA353102CBF94067D8B55EC52EE9?contentType=Article&contentId=1858691>. Acesso em: 15 June 2010.

JAYAWARNA, D.; MACPHERSON, A.; WILSON, A. Training commitment and performance in manufacturing SMEs: Incidence, intensity and approaches. **Journal of Small Business and Enterprise Development,** Birmingham, v. 14, n. 2, p. 321-338, 2007.

Disponível em: <http://www.emeraldinsight.com/journals.htm?articleid=1610513&show=html>. Acesso em: 29 jun. 2010.

JORNAL NOTÍCIAS LUSÓFONAS. **Custos dos transportes tornam mercado moçambicano menos competitivo.** 3 set. 2007. Disponível em: <http://www.noticiaslusofonas.com>. Acesso em 13 jun. 2009.

JORNAL O PAÍS. **Compulsando sobre a alfabetização e analfabetismo em Moçambique**. 28 jul. 2010. Disponível em: <http://www.opais.co.mz/index.php/component/myblog/Compulsando-sobre-a-alfabetizaA-A-o-e-analfabetismo-em-MoA-ambique-1-.html>. Acesso em: 26 fev. 2011.

JOUBERT, C. S.; SCHOEMAN, N. J.; BLIGNAUT, J. N. Small, medium and micro-sized enterprises (SMMEs) and the housing construction industry: a possible solution to South Africa's socio-economic problems. **SAJEMS NS**, Pretoria, v. 2, n. 1, p. 21-33, 199 http://www.sarpn.org.za/documents/d0000570/Estrategia_Industrial_30092003.pdf 9.

JOUBERT, P. **Constraints and challenges of small and medium enterprises (SMES´) in Swaziland:** a case analysis. Kwaluseni, 2004. Disponível em: <http://sbaer.uca.edu/research/icsb/2004/paper91.pdf>. Acesso em: 10 Oct. 2010.

KAIVANTO, K.; STONEMAN, P. Public provision of sales contingent claims backed finance to SMEs: a policy alternative. **Research policy**, Amsterdam, v. 36, n. 5, p. 637-651, 2007. Disponível em: <http://www.sciencedirect.com/science?_ob=ArticleURL&_udi=B6V77-4N3X0GV-1&_user=5674931&_coverDate=06%2F30%2F2007&_rdoc=1&_fmt=high&_orig=search&_origin=search&_sort=d&_docanchor=&view=c&_searchStrId=1491659404&_rerunOrigin=google&_acct=C000049650&_version=1&_urlVersion=0&_userid=5674931&md5=e70bf01d050bb9a981eb78681d86953e&searchtype=a >. Acesso em: 10 Oct. 2010.

KARADENIZ, E.; GÖÇER, K. Internationalization of small firms: a case study of Turkish small-and medium-sized enterprises. **European Business Review,** Paris, v. 19, n. 5, p. 387-403, 2007. Disponível em: <http://www.emeraldinsight.com/journals.htm?issn=0955-534X&volume=19&issue=5&articleid=1621646&show=html>. Acesso em: 10 Out. 2010.

KETELS, C. Industrial policy in the United States. **Journal Industrial competition Trade,** New York, v. 7, p. 147-167, 2007. <http://www.springerlink.com/content/y712311662668655/fulltext.html>. Acesso em: 10 out. 2010.

KRASNIQI, B. A. Are small firms really credit constrained? Empirical evidence from Kosova**. International Entrepreneurship and Management Journal**, New York, v. 6, n. 4, p. 459- 479, 2010. Disponível em: <http://www.springerlink.com/content/e378821355884027/fulltext.pdf>. Acesso em: 11 Oct. 2010.

KUNSCH, M. **Planejamento de relações públicas na comunicação integrada**. 4.ed. São Paulo: Summus, 2003. Disponível em: <http://www.books.google. com.br>. Acesso em: 6. ago. 2009.

LEONE, N. As especificidades das pequenas e médias empresas. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 34, n. 2, p. 91-94, 1999.

LEWIS, K.; MASSEY, C.; ASHBY, M.; COETZER, A.; HARRIS, C. Business assistance for SMEs: New Zealand owner-managers make their assessment. **Journal of Small Business and Enterprise Development,** Bingley, v. 14, n. 4, p. 551-566, 2007. Disponível em: <http://www.emeraldinsight.com/journals.htm?issn=1462-6004&volume=14&issue=4&articleid=1636467&show=html&PHPSESSID=5bh7kv3ein524toj1p3io06is2>. Acesso em: 15 jul. 2010.
LIMA, A.; IMONIANA, J. Um estudo sobre a importância do uso das ferramentas de controle erencial nas micro, pequenas e médias empresas industriais no município de São Caetano do sul. **Revista da Micro e Pequena Empresa,** Campo Limpo Paulista, v. 2, n. 3, p. 28-48, 2008. Disponível em: <http://www.faccamp.br/ojs/index.php/mesfaccamp/article/viewFile/58/31>. Acesso em: 10 out. 2010.

LOECHER, U. Small and medium-sized enterprises – delimitation and the European definition in the area of industrial business. **European Business Review**, Paris, v. 12, n. 5, p. 261-264, 2000. Disponível em <http*//:* www.emeraldinsight.com>.

LONGENECKER, J. G.; MOORE, C. W.; PETTY, J. W. **Administração de pequenas empresa**. São Paulo: Makron Books, 1997.

LUNA, F. V. Pequenas e médias empresas e a atuação das venture capital. **Revista Tibiriçá**, São Paulo, n. 18, p. 63-74, jan/jun. 1983. Disponível em: <http://www. historia_demografica.tripod.com>. Acesso em: 27 ago. 2009.

MAGALHÃES, J. M.; DAUDT, C. J.; PHONLOR, P. R. Vantagens proporcionadas às pequenas e médias empresas por meio da união em redes de cooperação no contexto do venture capital. **RAC**, Curitiba, v. 13, n. 4, p. 583-603, 2009. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/rac/v13n4/a05v13n4.pdf>. Acesso em: 21 jun. 2010.

MAXIMIANO, A. C. A. **Introdução à administração**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

MCADAM, M.; MCADAM, R. High tech start-ups in University Science Park incubators: The relationship between the start-up's lifecycle progression and use of the incubator's resources. **Technovation**, Oxford, v. 28, p. 277–290, 2008. Disponível em: <http://www.sciencedirect.com/science?_ob=MImg&_imagekey=B6V8B-4PPNM1X-2-7&_cdi=5866&_user=5674931&_pii=S0166497207000971&_origin=search&_coverDate=05%2F31%2F2008&_sk=999719994&view=c&wchp=dGLbVzW-zSkzV&_valck=1&md5=c3f51fb1606d0d7cc60c738709f7e110&ie=/sdarticle.pdf>. Acesso em: 28 Sept. 2010.
MCCORMICK D.; KINYANJUI, M., ONGILE, G. Growth and barriers to growth among Nairobi's small and medium-sized garment producers. **World Development**, Oxford, v. 25, n. 7, p. 1095-l 110, 1997.

MEIRELLES, J.; PIMENTA, T.; REBELATTO, D. *Venture capital* e *private equity* no Brasil: alternativa de financiamento para empresas de base tecnológica. **Gestão de produção**. São Carlos, v. 15, n. 1, p. 11-21, 2008. Disponível em:

<http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0104-530X2008000100003>. Acesso em: 10 out. 2010.

MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA E COMÉRCIO (MIC). **Pequenas e médias empresas em Moçambique:** situação, perspectivas e desafios. Maputo: DNI-MIC, 2007.

MINISTÉRIO PARA A COORDENAÇÃO DA ACÇÃO AMBIENTAL (MICOA). **Estudo do impacto ambiental e plano de gestão ambiental**. 2006. Relatório - Estudo de impacto ambiental do ministério da coordenação ambiental, 2006. Disponível em: <http://www.micoa.gov.mz/dinaia/relateia.pdf>. Acesso em: 13 abr. 2009.

MINISTÉRIO DE TURISMO. **Localização geográfica de Moçambique**. Disponível em: <http://www.visitmozambique.net/pt/mocambique/localizacao>. Acesso em: 23 ago. 2010.

MOÇAMBIQUE. Decreto nº 39, de 26 de Novembro de 2003. Aprova o regulamento da atividade industrial e revoga o Decreto nº 44/98.

MOZAMBIQUE INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGY INSTITUTE (MICTI). **Incubadora tecnológica.** 2009. Disponível em: <http://www.micti.co.mz/micti/index.php>. Acesso em: 13 out. 2010.

NARETTO, N.; BOTELHO, M. R.; MENDONÇA, M. A trajetória das políticas públicas para pequenas e Médias empresas no Brasil: do apoio individual ao apoio empresas articuladas em arranjos produtivos locais. **Planejamento e políticas públicas**, n. 27, p. 61-114, 2004. Disponível em: <https://www.ipea.gov.br/ppp/index.php/PPP/article/viewFile/51/54%20->. Acesso em: 27 jul. 2010.

NEVES, A. C. Alocação do crédito como factor de desenvolvimento das PME's em Moçambique. **I Caderno da Cooperação Francesa**. 2. 2003**.** Disponível em: <http://www.italcoopmoz.com/docs/nostre_pubblicazioni/quaderno_1.pdf>. Acesso em: 26 fev. 2011.

OLAWALE, F.; GARWE, D. Obstacles to the growth of new SMEs in South Africa: a principal component analysis approach. **African Journal of Business Management,** Victoria Island, v. 4, p. 729-738, 2010.

OLIVEIRA, J. A. P. (Org.). **Pequenas empresas, arranjos produtivos locais e sustentabilidade**. Rio de Janeiro: FGV, 2009.

OLUTUNLA, G. T.; OBAMUYI, T. M. An empirical analysis of factors associated with the profitability of Small and medium - enterprises in Nigeria. **African Journal of Business Management,** Victoria Island, v. 2, p. 195-200, 2008. Disponível em: <http://www.academicjournals.org/ajbm/PDF/pdf2008/Nov/Olutunla%20and%20Obamuyi.pdf>. Acesso em: 17 jun. 2010.

OMERZEL, D. G.; ANTONCIC, B. Critical entrepreneur knowledge dimensions for the SME performance. **Industrial Management & Data Systems Journal**, Bingley, v. 108, n. 9, p. 1182-1199, 2008. Disponível em: <http://www.emeraldinsight.com/journals.htm?issn=02635577&volume=108&issue=9&articleid=1752505&show=html>. Acesso em: 15 July 2010.

PISSARIDES, F. Is lack of funds the main obstacle to growth? Ebrd's experience with small- and medium-sized businesses in central and eastern Europe. **Journal of Business Venturing,** New York, v. 14, n. 5-6, p. 519-539, 1999. Disponível em: <http://www.sciencedirect.com/science/article/B6VDH-3YCN8F0-7/2/ecc2275d74ff0a858d0d32f294cbd791>. Acesso em: 10 Oct. 2010.
PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO (PNUD). **Relatório de IDH 2009 -** Extenso. 2009. Disponível em: <http://www.pnud.org.br>. Acesso em: 10 out. 2009.

RADAS, S.; BOZIC, L. The antecedents of SME innovativeness in an emerging transition economy. **Technovation**, Oxford, v. 29, n. 6-7, p. 438-450, 2009. Disponível em: <http://www.sciencedirect.com/science?_ob=ArticleURL&_udi=B6V8B-4VG35HN-1&_user=5674931&_coverDate=07%2F31%2F2009&_rdoc=1&_fmt=high&_orig=search&_sort=d&_docanchor=&view=c&_acct=C000049650&_version=1&_urlVersion=0&_userid=5674931&md5=6128a95cb2012736d0367e9308b7f0a0>. Acesso em: 29 June 2010.

RICHARDSON, R. J. **Pesquisa social**: métodos e técnicas. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

SALVADOR, E. Are science parks and incubators good “brand names” for spin-offs? The case study of Turin. **The Journal of Technology Transfer**, New York, 2010. Disponível em: <http://www.springerlink.com/content/r5j563u5m57745h3/fulltext.pdf>. Acesso em: 28 Set. 2010. Doi: 10.1007/s10961 -010-9152-0.

SÃO PAULO (Estado). Decreto n° 55.764/2010 de 3 de maio de 2010. Institui o Fórum Estadual das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte e dá providências correlatas. **Diário Oficial do Estado de São Paulo**, São Paulo, v. 120, n. 82, 2010a. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.sp.gov.br>. Acesso em: 27 jul. 2010.

SÃO PAULO (Estado). Secretaria de Desenvolvimento. **Ciência e tecnologia**: Parques tecnológicos. Disponível em: < http://www.desenvolvimento.sp.gov.br/cti/parques/>. Acesso em: 27 jul. 2010b.

SCHWARTZ, M.; HORNYCH, C. Cooperation patterns of incubator firms and the impact of incubator specialization: Empirical evidence from Germany. **Technovation**, Oxford, v. 30, n. 9-10, p. 485-495, 2010. Disponível em: <http://www.sciencedirect.com/science?_ob=ArticleURL&_udi=B6V8B-50BKDMP-1&_user=5674931&_coverDate=10%2F31%2F2010&_rdoc=1&_fmt=high&_orig=search&_origin=search&_sort=d&_docanchor=&view=c&_acct=C000049650&_version=1&_urlVersion=0&_userid=5674931&md5=07a16f587aff6f6ae05cfc53f4dd4426&searchtype=a>. Acesso em: 28 Set. 2010.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). **Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil:** relatório de pesquisa. Brasília, 2004 . Disponível em: <http://www.sebrae.com.br>. Acesso em: 18 set. 2009.

_____. **Estudos e pesquisas: Critérios e conceitos para classificação de empresas**. Disponível em: < http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/integra_bia?ident_unico=97 >. Acesso em: 14 nov. 2010a.

_____. **O que o SEBRAE pode fazer por mim?** Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/momento/o-que-o-sebrae-pode-fazer-por-mim >. Acesso em: 27 jun. 2010 b.

_____. **Quem tem conhecimento vai para frente**. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/customizado/sebrae/integra_bia?ident_unico=1129>. Acesso em: 27 jun. 2010c.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE SÃO PAULO (SEBRAESP). **Incubadoras de empresas**. Disponível em: <http://www.sebraesp.com.br/inovacao_tecnologia/incubadora_empresa/historico>. Acesso em: 27 ago. 2010.

SHAW, G.; WILLIAMS, A. Knowledge transfer and management in tourism organizations: an emerging research agenda. **Tourism management,** Oxford, v. 30, n. 3, p. 325-335, 2009.

SHI, J.; LI, P. An initial review of policies for SMEs in the US, Japan and China. In: MANAGEMENT OF INNOVATION AND TECHNOLOGY IEEE INTERNATIONAL CONFERENCE, 2006, Singapura. **Proceedings...** Singapura: [S.l], 2006. Disponível em: <http://ieeexplore.ieee.org/xpls/abs_all.jsp?arnumber=4035838>. Acesso em: 29 June 2010.

SILVA, T. M. C. **Moçambique**: um perfil. Disponível em: <http://www.ces.uc.pt/emancipa/gen/mozambique.html#p1-3>. Acesso em: 25 fev. 2011.

SITOE, T. A. **Agricultura familiar em Moçambique**: Estratégias de desenvolvimento sustentável. 2005. Disponível em: <http://www.sarpn.org.za/documents/d0001749/Agricultura_Mocambique_June2005.pdf>. Acesso em: 28 fev. 2011

SMALLBONE, D.; ROGUT, A. The challenge facing SMEs in the EU's new member states. **International Entrepreneurship and Management Journal,** New York, v. 1, n. 2, p. 219-240, 2005. Disponível em: <http://www.springerlink.com/content/k520181231578473/fulltext.pdf>. Acesso em: 10 Oct. 2010.

SMITH, M. H.; SMITH, D. Implementing strategically aligned performance measurement in small firms. **International Journal of Production Economics**, Amsterdam, v. 106, n. 2, p. 393-408, 2007. Disponível em: <http://www.sciencedirect.com/science/article/B6VF8-4M04DXT-6/2/908769582047b4af5d80615fb03d7ad0>. Acesso em: 10 Oct. 2010.

SOFOULI, E.; VONORTAS, N. S&T Parks and business incubators in middle-sized countries: the case of Greece**. Journal of Technology Transfer**, New York, v. 32, n. 5, p. 525-544, 2006. Disponível em: <http://www.springerlink.com/content/u62n246740w7613r/fulltext.pdf>. Acesso em: 28 set. 2010.

SQUICCIARINI, M. Science parks: seedbeds of innovation? A duration analysis of firms' patenting activity. **Small Business Economics,** New York, v. 32, n. 2, p. 169-190, 2009.

Disponível em: <http://www.springerlink.com/content/w632x048w65274q1/fulltext.pdf>. Acesso em: 28 Sept. 2010.

STAINSACK, C.; ASANOME, C.; LABIACK, S. As incubadoras e parques tecnológicos do Paraná como sistemas locais de inovação. In: CONFERÊNCIA ESTADUAL DE CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO, 2004, Cidade. **Anais...** Cidade: Editora, 2004. p. 109-130. Disponível em: <http://www.seti.gov.br>. Acesso em: 28 set. 2009.

STEINER. J. E.; CASSIM, M. B.; ROBAZZI, A. C. **Parques tecnológicos**: ambientes de inovação. 2008. Disponível em: <http://www.iea.usp.br/iea/artigos/steinercassimrobazziparquestec.pdf>. Acesso em: 27 jul. 2010.

STOREY, R. Investigating barriers to SME growth and development in transition environments: A critique and suggestions for developing the methodology. **International Small Business Journal**, London, v.27, n. 275, p. 257-305.

STOREY, D. ;THETER, B. Public policy measures to support new technology-based firms in the European Union. **Research policy**, Amsterdam, v. 26, n. 9, p. 1037-1057, 1998. Disponível em: <http://sciencedirect.com>. Acesso em: 28 set. 2009.

TAVARES, R. Science and technology parks: an overview of the ongoing initiatives in Africa. **African Journal of Political Science and International Relations**, Nairobi, v. 3, n. 5, p. 208-223, 2009. Disponível em: <http://www.academicjournals.org/ajpsir/PDF/Pdf2009/May/Tavares.pdf>. Acesso em: 17 June 2010.

UNITED NATIONS UNIVERSITY (UNU-MERIT). **A call for Proposals by UNU-MERIT**. 2009. Disponível em: <http://www.merit.unu.edu/africancapacity>. Acesso em: 15 set. 2009.

UNITED STATES AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT (USAID). **Removendo as barreiras ao crescimento económico em Moçambique**: estudo de diagnóstico sobre a integração do comércio na redução da pobreza. Maputo, 2004. Disponível em: <http://www.integratedframework.org/files/Mozambique_DTIS_Vol_1_(Port).pdf>. Acesso em: 10 out. 2010.

VALÁ, S. **Pobreza, pequenas e médias empresas e desenvolvimento económico dos distritos em Moçambique**. 2009. Disponível em: <http://www.iese.ac.mz/lib/publication/II_conf/GrupoIII/Distritos_VALA.pdf>. Acesso em: 10 out. 2010.

VARGAS-HERNÀNDEZ, J. G. Partnerships between governments, firms, communities, and new social movements. **International NGO Journal, International NGO Journal,** Victoria Island, v. 4, n. 1, p. 7-11, 2009. Disponível em: <http://www.academicjournals.org/INGOJ/PDF/Pdf2009/Jan/Vargas-Hernandez.pdf>. Acesso em: 17 jun. 2010.

YIN, R. K. **Estudo de caso**: planejamento e métodos. 4. ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.

YUSUF, S. Intermediating knowledge exchange between universities and businesses. **Research Policy,** Amsterdam, v. 37, n. 8, p. 1167-1174, 2008.

ANEXO A – Carta de apresentação

República de Moçambique

MINISTÉRIO DA CIÊNCIA E TECNOLOGIA

Direcção de Administração e Recursos
Departamento da Administração Interna

Guia de Marcha Nº 473 /2009

No âmbito da cooperação entre a República de Moçambique e a República Federativa do Brasil no domínio de Ciência e Tecnologia, Moçambique tem vindo a beneficiar-se de um pacote anual de 50 bolsas de estudos para o nível de pós-graduação em vária áreas de conhecimento, acordadas através do Programa de Trabalho em Matéria de Cooperação Científica e Tecnológico. Neste contexto, desloca-se ao Centro de Promoção e Investimento (CPI), por um período de 30 dias a estudante Nirza Dinucha Fumo, para entrevistas e recolha de dados para o seu projecto de qualificação.

Maputo, 3 de Dezembro de 2009

O Chefe de Departamento de Administração

Azarias Mucanse
Técnico Superior N1

Av. Patrice Lumumba n.º 770 Maputo **Telef.**: (+258 1) 35 28 00 **Fax**: (+258 1) 35 28 60
e-mail: secretariado@mct.gov.mz www.mct.gov.mz