

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA E PESCAS

Direcção de Economia

Relatórios de Pesquisa

Micro e Pequenas Empresas no Centro e Norte de
Moçambique: Resultados de um Inquérito realizado em 1996

Por

Rui Benfica
Donald Mead
Pedro Arlindo

Relatório No. 27P
11 de Maio de 1998

República de Moçambique

Direcção Nacional de Economia

Relatórios de Pesquisa

A Direcção de Economia do Ministério de Agricultura e Pescas, através do Projecto de Segurança Alimentar, apoia a publicação de duas séries de relatórios dos resultados de investigações na área de segurança alimentar. As publicações da série *Flash* são relativamente breves (3-4 páginas) e muito focalizadas, visando fornecer resultados preliminares de uma forma rápida e muito compreensível para maximizar a sua utilidade. As publicações da série de *Relatórios de Pesquisa* visam proporcionar análises mais longas e profundas sobre questões de segurança alimentar. A preparação e divulgação dos *Flash* e dos *Relatórios de Pesquisa* e suas discussões com aqueles que elaboram e executam programas e políticas em Moçambique podem constituir um passo importante para análise e planificação das actividades das várias Direcções Nacionais.

Todos os comentários e sugestões referentes a matéria em questão são relevantes para identificar questões adicionais a serem consideradas em análises e redacção posteriores e no delineamento de outras actividades de pesquisa. Deste modo recomenda-se que os utentes das publicações sejam encorajados a submeterem os seus comentários e informarem a respeito das suas necessidades em termos de questões e tipos de análises que julgam ser do seu interesse profissional e das instituições a que estão afectos.

Sérgio Chitará
Director Nacional
Direcção de Economia
Ministério da Agricultura e Pescas

Agradecimentos

A Direcção de Economia, em coordenação com o Departamento de Economia Agrária da Universidade Estadual de Michigan, vem desenvolvendo pesquisas na área de Segurança Alimentar. Gostaríamos de agradecer ao Ministério da Agricultura e Pescas da República de Moçambique e a Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional (USAID) em Moçambique, pelo apoio financeiro e pelo apoio substancial no desenvolvimento de pesquisas na área da Segurança Alimentar em Moçambique. Os nossos agradecimentos são extensivos ao "Africa Bureau" e ao "Bureau of Research and Development" da AID/Washington pelo apoio prestado, possibilitando assim a participação de investigadores da Universidade nesta pesquisa e a realização de trabalhos de campo em Moçambique.

David L. Tschirley
Director no País do Projecto Cooperativo de Pesquisa
Segurança Alimentar em Moçambique
Departamento de Economia Agrária
Universidade Estadual de Michigan

MOA/MSU Equipa de Pesquisa

Sérgio Chitará, Director Nacional de Economia

Pedro Arlindo, Pesquisador Adjunto

Rui Manuel Benfica, Pesquisador Adjunto

José Jaime Jeje, Pesquisador Adjunto

Anabela Mabote, Pesquisadora Adjunta

Ana Paula Manuel dos Santos, Pesquisadora Adjunta

Higino de Marrule, Pesquisador Adjunto

Paulo Mole, Pesquisador Adjunto

Rafael Achicala, Pesquisador Adjunto

Arlindo Elias, Pesquisador Adjunto

Maria da Conceição, Assistente

Francisco Morais, Assistente

Simão C. Nhane, Assistente

David Tschirley, Analista da MSU e Director do Projecto no País

Michael T. Weber, Analista da MSU

Paul Strasberg, Analista da MSU

Donald Rose, Analista da MSU

ÍNDICE

LISTA DE TABELAS	ii
LISTA DAS FIGURAS	iii
SUMÁRIO EXECUTIVO	iv
1. Introdução	1
1.1. Definição e Cobertura	1
1.2. Abordagem do Inquérito	1
1.3. Logística do Inquérito	2
2. Estrutura Global do Sector das MPEs	3
2.1. Divisão por Locais	3
2.2. Tipos de Actividades	5
2.3. Distribuição das Empresas por Tamanho	7
2.4. Distribuição Etária das MPEs	7
2.5. Género e Posse das MPEs	9
3. Emprego nas MPEs	10
3.1. Grandeza e Estrutura Geral do Emprego	10
3.2. Características da Força de Trabalho	12
3.3. Emprego: “Tempo Inteiro ou Tempo Parcial”?	13
3.4. Padrões de Mudança de Emprego	15
4. Rendimento Ganho pela MPE	17
4.1. Que Proporção do Rendimento do Agregado Provem da MPE?	17
4.2. Lucros Auto-declarados por Empresa, por Trabalhador	19
5. Crédito e Capital	21
5.1. Acesso da Empresa ao Crédito	21
5.2. Capital Inicial Investido nas MPEs e sua Fonte	24
5.3. Bens Correntes e sua Fonte de Financiamento	28
6. Assistência não Financeira Recebida e Desejada	31
6.1. Assistência não Financeira Recebida	32
6.2. Assistência Desejada	35
6.3. Vontade de Pagar por Assistência não Financeira	37
7. Ligações Rurais - Urbanas através dos Mercados de Insumos e de Produtos	38
8. Problemas	40
8.1 Problemas Gerais	41
8.2. Regulamentos Governamentais	43
9. Indicadores de Desempenho	43
Bibliografia	48
ANEXO: Balanço dos Resultados do Inquérito	49

LISTA DAS TABELAS

Tabela 2.1: Distribuição por Locais das MPEs	3
Tabela 2.2: Localização Física das Empresas	4
Tabela 2.3: Distribuição Sectorial das MPEs, por Locais	5
Tabela 2.4: Tamanho da Empresa por Local	7
Tabela 2.5: Distribuição Etária das Empresas por Sector	8
Tabela 2.6: Género e Posse das MPEs	9
Tabela 3.1: Emprego nas MPEs	10
Tabela 3.2: Emprego nas MPEs, População, e Densidades por Estrato	11
Tabela 3.3: Nível de Educação dos Proprietários/Operadores das MPEs	12
Tabela 3.4: Meses de Trabalho da Empresa Durante o Ano	13
Tabela 3.5: Padrões de Mudança de Emprego	16
Tabela 4.1: Proporção do Rendimento do Agregado Proveniente da MPE	17
Tabela 4.2: Fontes mais Importantes de Rendimento	18
Tabela 4.3: Fontes mais Importantes de Rendimento (Áreas Urbanas) por Cidade	19
Tabela 4.4: Lucros Mensais Auto-declarados da MPE (Meticais)	19
Tabela 4.5: Lucro Médio por Trabalhador das MPEs Durante o Último Mês de Actividade (baseado em valores auto-declarados)(Meticais)	20
Tabela 4.6: Lucro Médio por Trabalhador das MPEs, Ajustado a Equivalente a Tempo Inteiro, (baseado em lucros auto-declarados) em Meticais	21
Tabela 5.1: Acesso da Empresa ao Crédito	22
Tabela 5.2: Fontes de Crédito Recebido, por Local e Género	24
Tabela 5.3: Capital Inicial por Local	26
Tabela 5.4: Fontes de Financiamento Inicial por Local	27
Tabela 5.5: Fontes de Financiamento Inicial por Género	28
Tabela 5.6: Valor Corrente dos Bens, por Local e por Género	29
Tabela 5.7: Valor Corrente dos Bens, por Nível Educacional	30
Tabela 6.1: Acesso da Empresa a Assistência não Financeira	33
Tabela 6.2: Tipos de Assistência não Financeira Recebida, por Local/Género	34
Tabela 6.3: Assistência não Financeira Desejada pelas MPEs	35
Tabela 6.4: Tipos de Assistência não Financeira Procurada por Local e Género	36
Tabela 7.1: Fontes Principais de Fornecimento de Insumos por Sector, Áreas Rurais	40
Tabela 8.1: Problemas mais Sérios Enfrentados pelo Negócio	41
Tabela 8.2: Problemas mais Sérios Enfrentados por Negócio por Actividade Económica	42
Tabela 9.1: Indicadores de Desempenho das MPEs:Áreas Rurais (% de todas as Empresas do Sector que Preencheram o Critério de Indicador de Desempenho) ..	45
Tabela 9.2: Indicadores de Desempenho por MPEs: Áreas Urbanas (% de todas as Empresas do Sector que Preencheram o Critério de Indicador de Desempenho) ..	46

LISTA DAS FIGURAS

Figura 2.1: Posse das MPEs por Género	9
Figura 3.1: Proporção de Todas as Empresas com Vendas	14
Figura 5.1: Fontes de Financiamento	31
Figura 6.1: Assistência não Financeira	37
Figura 7.1: Principais Fontes de Fornecimento de Insumos	38

SUMÁRIO EXECUTIVO

No período de Julho a Dezembro de 1996, foi realizado um inquérito as Micro e Pequenas Empresas (MPE) na região Central e Norte de Moçambique. O inquérito cobriu empresas com mais de cinquenta trabalhadores engajados em actividades não agrícolas. Incluiu ambos locais urbano e rural em quatro Províncias (Nampula, Zambézia, Manica e Sofala), mais um distrito rural na Província de Tete.

Os resultados do inquérito indicam que há cerca de 840.000 empreendimentos nesses locais. Aproximadamente 1,4 milhões de pessoas trabalham nessas empresas. Cerca de uma pessoa em cada sete é activa numa MPE. Esta é substancialmente uma taxa de participação em MPEs muito maior que a dos outros países da região.

Em geral, as taxas de participação são similares quer a área seja urbana ou rural. Há diferenças substanciais entre uma província e outra, com a zona rural de Tete e a região urbana de Nampula apresentando maior taxa de emprego relativamente à sua população, enquanto Sofala tem uma baixa taxa de participação em ambas zonas rural e urbana. Uma vez que a maior parte da população é rural, a maior parte das micro e pequenas empresas e o maior emprego encontra-se nas áreas rurais.

Mais de metade das empresas dedicam-se a actividades de manufactura, enquanto perto de um terço estão no comércio. A comparticipação da manufactura é maior nas zonas rurais, enquanto a comercialização é maior nas cidades. As actividades de manufactura dominantes são a fabricação de bebidas alcoólicas (comuns em ambas zonas, urbana e rural) e de produtos de palha, cana ou madeira (particularmente nas áreas rurais).

A maioria das empresas são constituídas de uma pessoa trabalhando sozinha. Três quartos das empresas pertencem e são operadas por homens, um valor que é substancialmente alto em comparação com os países vizinhos. Oitenta por cento (80%) da força de trabalho é constituído pelos proprietários e trabalhadores não remunerados, muitos dos quais são membros da família. Trabalhadores remunerados compreendem apenas 15% da força de trabalho, sendo os restantes aprendizes. Aproximadamente 80% da força de trabalho não tem mais do que quatro anos de escolaridade; cerca de um terço nunca foram a escola.

Uma grande parte dos empreendimentos - especialmente nas áreas rurais - operam apenas em regime de tempo parcial. A maioria das empresas operavam a seis meses ou menos durante o ano anterior ao inquérito.

O emprego nas MPEs parece ter crescido extremamente rápido no passado recente, tendo crescido em cerca de 65% nos dois anos anteriores ao inquérito. Apenas poucas empresas expandiram-se, admitindo mais trabalhadores desde que iniciaram as suas actividades, o que virtualmente significa que o crescimento do emprego veio de novas empresas, que têm sido bastante numerosas.

Do ponto de vista de rendimento, menos de 20% dos inquiridos responderam que a

empresa contribui com mais de metade do rendimento familiar. Este valor foi de alguma maneira alto nas áreas urbanas. Parece que cerca de três quartos das empresas produzem receitas, por pessoa, que eram abaixo do salário mínimo.

Cerca de 30% dos iniciantes começaram seus negócios com um capital de menos de 100.000 Mt; sessenta por cento tinha menos de 300.000 Mt no início. Em termos de valores de bens correntes, cerca de metade das empresas reportaram que seus bens valem actualmente menos de 100.000 Mt. Cerca de 12% das empresas têm bens correntes valendo mais de 1 milhão de meticais.

Cerca de 14% das empresas disseram que nunca tiveram acesso a crédito. Dos que receberam crédito, 80% obtiveram empréstimos dos seus parentes. Créditos de instituições financeiras formais eram de importância insignificante.

Na mesma óptica, apenas 6% das empresas receberam alguma forma de assistência financeira. A assistência mais comum é a de comercialização, primariamente canalizada para as mulheres nas regiões rurais, treinamento técnico e aconselhamento, destinado maioritariamente para os homens nas regiões urbanas. Quando inquiridos sobre a assistência desejada, todos os inquiridos urbanos e metade dos respondentes das regiões rurais disseram pretender tal tipo de apoio. O tipo de assistência mais frequentemente solicitado é o da comercialização. Cerca de 40% dos inquiridos indicaram que eles gostariam de pagar por tal assistência.

Em suma, o sector de micro e pequenas empresas em Moçambique é bastante amplo e está crescendo rapidamente, mas a maior parte do sector opera em regime de tempo parcial, suplementando o rendimento para o agregado, no lugar de ser a principal fonte de suporte. Parece haver ambas, a necessidade e o desejo de crédito e a assistência não financeira para melhorar o desempenho do sector.

1. Introdução

Moçambique, como muitos outros países de África, experimenta problemas de disponibilidade de emprego produtivo para a sua força de trabalho. Os transtornos económicos da última década deixaram muitos desafios, à medida que a nação vai procurando estabelecer uma nova estrutura económica e oportunidade para todos. A procura de oportunidades para a geração de rendimentos parece exceder a abertura de novos postos de trabalho nos segmentos da economia moderna e de larga escala. Nesta situação, muitas pessoas parecem estar a optar pelo auto-emprego.

Há um interesse considerável da parte de muitos doadores e organizações não governamentais em ajudar a facilitação deste processo, e particularmente para abrir mais oportunidades para empregos produtivos em todo o país. Mas esforços neste sentido são bloqueados pela enorme falta de informação sobre as características das empresas existentes, suas necessidades e oportunidades.

Na resposta dessa necessidade, a USAID financiou um inquérito de Micro e Pequenas Empresas (MSEs) no Centro e Norte de Moçambique. O objectivo do inquérito era de melhorar o conhecimento sobre a estrutura e desempenho dos MPEs em ambas áreas rural e urbana de modo a recomendar medidas políticas e intervenções directas que promovam o seu crescimento e favorável impacto no desenvolvimento. Este documento apresenta resultados preliminares desse inquérito. Este relatório será seguido de outros explorando em detalhe, diferentes aspectos do inquérito.

1.1. Definições e Cobertura

Para o propósito deste relatório, Micro e Pequenas Empresas (MSEs), são definidas como actividades ou negócios, empregando 50 pessoas ou menos e engajados em trabalhos geradores de rendimento fora do da agricultura ou pecuária, isto é, qualquer actividade que não seja a venda da força de trabalho, produção de culturas ou gado ou a venda da sua própria produção agrícola ou pecuária.

O inquérito cobriu ambas regiões rurais e urbanas em quatro províncias: Nampula, Zambézia, Manica e Sofala. Ademais, um distrito rural da Província de Tete (o distrito de Mutarara) foi coberto pelo inquérito.

1.2. A Abordagem do Inquérito

O inquérito teve uma amostragem diferente conforme a área fosse rural ou urbana.

Áreas rurais

Nas áreas rurais, o inquérito adoptou a amostra usada pelo Inquérito Anual ao Agregado Familiar do Sector Agrícola. Aquele inquérito colecta informação relacionada com características demográficas e actividades agrícolas de uma amostra de agregados. O inquérito da MPE foi feito a todos esses agregados em todos os distritos seleccionados na amostra agrícola naquelas províncias para colectar informação detalhada sobre todas as actividades

não agrícolas nas quais membros desses agregados participam.

Na essência, a amostragem consistiu na selecção aleatória de oito aldeias em cada distrito aleatoriamente seleccionado; baseado na enumeração de todos os agregados da aldeia, foram aleatoriamente seleccionados oito agregados para a colecta de dados. Com os 34 distritos cobertos nas áreas do inquérito, a amostra rural foi composta de $34 \times 8 \times 8 = 2.176$ agregados. Nem todos os agregados da amostra tinham actividades extra agrícolas; por outro lado, alguns agregados tinham mais do que uma actividade.

Áreas Urbanas

Nas áreas urbanas, a abordagem de amostragem foi diferente. A principal cidade e uma cidade secundária foram identificadas em cada uma das quatro províncias. Com pequenas excepções, cada uma destas cidades foi dividida em secções residenciais (quarteirões), com aproximadamente o mesmo número de agregados. Foi feita uma lista de todos os quarteirões e feita uma selecção aleatória, sendo o número de quarteirões seleccionados em cada cidade proporcional ao número de quarteirões existentes nessa cidade. Para os quarteirões seleccionados, foi visitada cada residência, lugar ou empreendimento. As pessoas bem informadas em cada local foram inquiridas sobre actividades não agrícolas. No caso de existência de tais actividades, o questionário foi, então, preenchido.

Além disso, o inquérito seleccionou igualmente cinco mercados importantes em cada uma das oito cidades em estudo. Em cada um destes quarenta mercados, foi feita a contagem de todas as empresas; depois uma amostra destas foi seleccionada para uma enumeração detalhada. O número de empresas enumeradas em qualquer mercado foi proporcional ao total de estabelecimentos encontrados nesse mercado.

Mais detalhes sobre o inquérito e métodos de amostragem são fornecidos num documento separado, o "Summary of Survey Objectives, Sampling Methods and Contents", que está disponível nos escritórios do Projecto de Segurança Alimentar em Maputo ou em Michigan State University em East Lansing. Os procedimentos usados na análise dos dados são descritos com mais detalhe no Anexo deste relatório.

1.3. Logística do Inquérito

O inquérito foi organizado usando quatro equipas de inquiridores, cada uma com o seu supervisor. A supervisão global foi feita pelo escritório do Projecto de Segurança Alimentar em Maputo, com uma assistência capaz no escritório de campo de Nampula.

O trabalho de campo para o inquérito na zona rural foi realizado entre Julho e Setembro de 1996. O trabalho na área urbana foi conduzido em Dezembro de 1996. A digitação e limpeza preliminar de dados teve lugar em Maputo; a limpeza final e análise dos resultados foi feita em East Lansing, Michigan.

Este documento dá uma panorâmica preliminar dos resultados do inquérito. Mais análise será feita no futuro, resultando em parte das sugestões e reacções recebidas sobre este relatório. Análises adicionais serão possíveis uma vez processados e analisados os dados para as actividades agrícolas dos agregados rurais cobertos pelo inquérito. Estas análises adicionais terão lugar na segunda metade de 1997.

2. Estrutura Global do Sector de MPE

O inquérito de base às Micro e Pequenas Empresas de 1996, no Centro e Norte de Moçambique, estima que o sector é constituído de aproximadamente 841.000 actividades não agrícolas geradoras de rendimento, empregando um total estimado de 1.413.000 pessoas. Esta secção apresenta uma descrição detalhada da estrutura e características gerais do sector de MPE nestas áreas, tendo em conta a localização, sector, tamanho, idade e género da propriedade.

2.1. Divisão por Local

Rural vs Urbano

A distribuição regional das empresas nas áreas rurais e urbanas e entre províncias e o número de pessoas empregues nessas áreas, baseadas no inquérito de 1996 são apresentados na Tabela 2.1.

Tabela 2.1: Partição por local das MPEs

Localização	Partição de MPEs		Partição de Emprego	
	# de MPEs	% do Total	# de trabalhadores	% do Total
Áreas Rurais	690,856	821	1.146.112	811
Áreas Urbanas	150,567	179	267,166	189
Total	841,422	1000	1.413.278	1000

Por Província	Partição de MPEs		Partição de Emprego	
	# de MPEs	% do Total	# de trabalhadores	% do Total
Áreas Rurais	690.856	1,000e+16	1.146.112	100,0
Nampula	233.501		383.453	33,5
Zambézia	291.671		498.310	43,5
Manica	54.896		95.404	8,3
Sofala	91.043		135.566	11,8
distrito de Mutarara (Província de Tete)	19.745		33.379	2,9
Áreas Urbanas	150.567	1,000e+15	267.166	1,000e+15
Nampula	71.268		128.419	
Zambézia	23.908		46.238	
Manica	19.291		37.485	
Sofala	36.100		55.024	

Fonte: 1996 Dados de Inquérito as MPE

A alta incidência de MPEs nas áreas rurais comparada aos centros urbanos não é surpreendente. Moçambique é essencialmente um país rural, com uma população urbana de apenas 33% (World Bank, 1996), ligeiramente maior que a média da Africa Sub-Sahariana que é de 31%. O número médio de trabalhadores por empresa nas áreas urbanas é de (1.77)

algo mais elevada que o das empresas rurais (1.66), que resulta numa maior comparticipação de emprego nas áreas urbanas que a comparticipação nas áreas rurais. Um resultado similar foi reportado no Quénia (Daniels, Mead e Musinga, 1995).

A partição provincial mostra uma clara predominância das áreas rurais da Zambézia, enquanto em Nampula, onde está localizada a terceira e a quarta maior cidade do país, tem a maior comparticipação nas áreas urbanas.

Os resultados do inquérito para as áreas rurais, onde os agregados são em geral, primariamente envolvidos em actividades agropecuárias, indicam que no global, cerca de 35% dos agregados cobertos por este inquérito têm, pelo menos, um membro engajado em actividades geradoras de renda não agropecuárias. O número médio de MPEs entre os agregados é 1,2. Estes resultados variam de local para local.

Localização Física

Em ambas áreas, rural e urbana, a maioria dos negócios são operados fora da casa (veja Tabela 2.2). Este tem sido o padrão comum em todos os países em desenvolvimento. Em ambas áreas, rural e urbana, os mercados são o segundo local mais comum, seguido de negócio ambulante. A importância relativamente alta de locais móveis, nas áreas rurais, parece reflectir o facto de que os mercados para bens e serviços, nesses locais, não são bem desenvolvidos, o que conduz a alta incidência de comércio ambulante.

Tabela 2.2: Localização Física das Empresas

Localização física	% de empresas		
	Áreas Rurais	Áreas Urbanas	Total
Casa	594	697	613
Mercado Local	162	191	167
Loja Distrital	8	0	6
No passeio de Estrada	22	25	22
Ambulante	98	51	89
Casa e Mercado Local	33	3	28
Outros Locais	83	33	75
Total	1000	1000	100

Fonte: Dados de Inquérito de MPE, 1996.

A relativamente insignificante incidência de negócios de lojas comerciais "formais" é uma realidade chocante quando comparada a outros países. Contudo, em Moçambique, historicamente, a rede de lojas formais rurais sofreu os efeitos da guerra civil; como resultado, uma nova rede dominada por negócios caseiros, mercados informais e vendas nas estradas tornaram-se predominantes.

2.2. Tipos de Actividades

Em geral, nos países em desenvolvimento, a distribuição sectorial das MPEs é diferente entre as áreas urbanas e rurais. A Tabela 2.3 mostra a estrutura sectorial existente das MPEs nas áreas inquiridas.

Cerca de metade das empresas (54.4% do total, 56.0% nas áreas rurais e 47.2% nas áreas urbanas) são actividades de manufactura, definidas como as que produzem ou transformam produtos para a venda. O segundo sector mais importante é o comércio, que é relativamente mais importante nas áreas urbanas. Como nos outros países, a manufactura tem uma maior participação nas MPE nas áreas rurais do que nas outras (Liedholm e Mead, 1995).¹ As restantes empresas quedam-se no grupo de serviços, recollecção, mineração e construção. Entre as categorias deste grupo, os serviços sobrepõem-se à recollecção nas áreas urbanas (12,2% para 1,9%), enquanto nas áreas rurais acontece o contrário, embora com uma pequena diferença (5,5% para 5,8%). Daniels, Mead e Musinga (1995) e Parker (1996) reportaram que no Quénia e Zâmbia, actividades comerciais são mais prevalecentes que a manufactura.

Para dar uma melhor ideia das componentes dessas categorias, a Tabela 2.3 dá uma lista detalhada das sub-categorias dentro de cada sector. As percentagens em parêntesis indicam a contribuição de cada sub-categoria dentro de cada sector. Estudos noutros países indicam que, dentro da manufactura, 3 grupos dominam o mundo das Micro e Pequenas Empresas; alimentos e bebidas, têxteis e madeiras. Em muitos países, estes três constituem 75% de todas as MPE manufactureiras urbanas, e perto de 90% de tais empresas nas áreas rurais. Moçambique segue este padrão para a primeira e terceira categorias. O número de pessoas na indústria têxtil e de confecções é excepcionalmente baixo em Moçambique, e pode representar uma oportunidade para crescimento. Os alimentos e bebidas, normalmente usando produtos agrícolas como insumos, constituem a sub-categoria dominante dentro da manufactura. Eles representam cerca de 30% e nas áreas rurais eles constituem a sub-categoria dominante o que sugere um melhoramento potencial para crescimento através do sector agrícola. Dentro do comércio, a venda a retalho é a forma dominante em ambas as áreas, urbana e rural.

¹ Num estudo feito em vários países (Botswana, Quénia, Lesotho, Malawi, Swazilândia, Zimbabwe e República Dominicana), Liedholm e Mead descobriram que em muitos deles, o comércio predomina nas áreas urbanas (exceptuando o Zimbabwe) e também em áreas rurais (exceptuando o Lesotho, Swaziland e Zimbabwe).

Tabela 2.3: Distribuição Sectorial das MPEs, por Locais

Sector	Agrupamento da Indústria	Localização		
		Áreas Rurais	Áreas Urbanas	Total
----- % de todas as empresas -----				
Pesca, Recolecção, Actividades de Extracção	Recolecção de lenha	1,0 (17,3)	0,5 (28,6)	0,9 (18,0)
	Pesca	4,2 (72,1)	1,1 (57,1)	3,6 (71,2)
	Extracção Mineral e Colecta de Água	0,6 (10,6)	0,3 (14,3)	0,6 (10,8)
	Sub-total	5,8 (100,0)	1,9 (100,0)	5,1 (100,0)
Manufatura	Alimentos/Bebibas/Tabaco	30,1 (53,8)	27,9 (59,0)	29,7 (54,6)
	Produtos Têxtis	2,8 (5,0)	3,2 (6,7)	2,8 (5,2)
	Madeira, Palha e Cana	14,1 (25,1)	3,4 (7,3)	12,2 (22,5)
	Não-Metais	5,2 (9,3)	2,9 (6,2)	4,8 (8,9)
	Produtos Metais	1,4 (2,6)	2,1 (4,5)	1,6 (2,9)
	Outra Manufatura	2,4 (4,2)	7,7 (16,3)	3,2 (5,9)
	Sub-total	56,0 (100,0)	47,2 (100,0)	54,4 (100,0)
Construção	Construção	2,3 (100,0)	1,9 (100,0)	2,3 (100,0)
Comércio, Hotéis, Restaurantes	Venda a Grosso	2,6 (8,6)	1,6 (4,3)	2,4 (7,7)
	Venda a Retalho	27,5 (90,7)	34,2 (92,8)	28,7 (91,1)
	Restaurantes/Hotéis	0,2 (0,7)	1,1 (2,9)	0,4 (1,2)
	Sub-total	30,4 (100,0)	36,9 (100,0)	31,5 (100,0)
Serviços	Transporte/Armazenamento	0,4 (7,9)	1,1 (8,7)	0,6 (8,2)
	Serviços Sociais/Comunitários	2,4 (42,6)	1,6 (13,0)	2,3 (33,3)
	Outros Serviços	2,8 (49,5)	9,6 (78,3)	3,9 (58,5)
	Sub-total	5,5 (100,0)	12,2 (100,0)	6,7 (100,0)
Total		1000	1000	100

Fonte: Dados do Inquérito MPE de 1996

2.3. Distribuição das Empresas por Tamanho

Os resultados do inquérito indicam que o sector é dominado por microempresas, isto é, aquelas que empregam 10 ou menos pessoas. As que empregam 11- 50 pessoas constituem menos de um por cento de todas as empresas. De facto, menos de dois por cento tinha mais de 5 trabalhadores, e mais de metade constituída apenas de uma pessoa trabalhando sozinha, isto é, actividades de auto emprego.

Tabela 2.4: Tamanho da Empresa por Local

# de trabalhadores no momento do inquérito	Localização		
	Áreas Rurais	Áreas Urbanas	Total
	----- % de todas as empresas -----		
1	59,0	54,3	58,2
2	28,5	29,6	28,7
3 - 5	11,0	14,6	11,6
6 - 10	1,0	1,0	1,0
11 - 50	0,5	0,4	0,5
Total	100,0	100,0	100,0

Fonte: Inquérito MPE, 1996

Estes resultados são altamente consistentes com os encontrados noutros países da África Sub-Sahariana. Os resultados do inquérito às MPEs indicam que a percentagem de empresas com 10 ou menos trabalhadores é cerca de 98% na Swazilândia e Zimbabwe; 99% no Malawi, Quénia, Lesotho e Zâmbia e 97% no Botswana. Nesses mesmos países, as actividades de auto-emprego são estritamente dominantes. O valor de 58% de empresas empregando uma só pessoa encontradas em Moçambique foi ligeiramente superior aos 56.5% encontrados no Quénia (Daniels, Mead e Musinga, 1995), mas é inferior ao valor encontrado nos inquéritos de todos os outros países, onde o valor variou de 61% no Malawi até valores tao altos como 79.0% no Lesotho (Liendholm e Mead, 1995).

2.4. Distribuição Etária das MPEs

Os resultados da distribuição etária das empresas são apresentados na Tabela 2.5. A alta percentagem de empresas com menos de dois anos de idade, isto é, aqueles nascidos em 1995 e 1996 (44.0%), sugere uma rápida expansão do sector através do nascimento de novas empresas.

Tabela 2.5: Distribuição Etária das Empresas por Sector

Idade da Empresa (Anos)	Localização		
	Áreas Rurais	Áreas Urbanas	Total
	----- % de todas as empresas -----		
Menos de 2	42,5	50,6	44,0
2 - 5	22,5	20,3	22,1
6 - 10	10,6	15,4	11,5
11 - 20	11,0	7,7	10,4
21 - 30	9,1	4,1	8,2
31 - 40	2,8	1,0	2,5
Mais de 40	1,4	0,8	1,2
Total	100,0	100,0	100,0

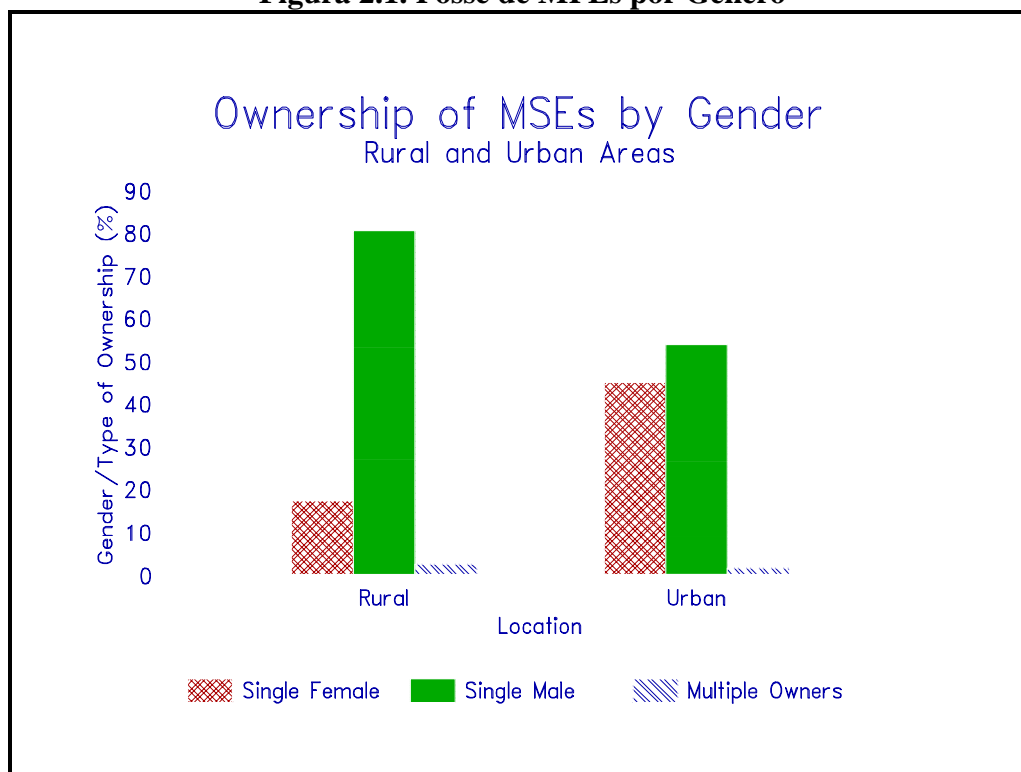
Fonte: Dados do Inquérito MPE, 1996

A distribuição geral das empresas por idade é similar à encontrada noutros países em desenvolvimento, mas com uma alta concentração de novas firmas e relativamente baixa proporção de empresas veteranas, isto é, aquelas que têm mais de 10 anos de idade. Por exemplo, no Quénia, os MPEs com menos de dois anos, são 38.3%, uma baixa proporção da que é encontrada em Moçambique, mas a proporção de firmas com menos de 10 anos e daqueles com mais de 10 anos de idade, é similar em todas. A proporção de firmas com menos de 10 anos é de 77.6%, em Moçambique contra 80% do Quénia, e a proporção de empresas veteranas é igualmente similar, com a maior proporção cabendo a Moçambique.

2.5. Género e Posse das MPEs

A Figura 2.1. mostra a distribuição das MPEs em termos de género nas áreas rurais e urbanas e para a totalidade do país.

Figura 2.1. Posse de MPEs por Género



Fonte: Dados do Inquérito de 1996

Os resultados do inquérito sugerem, em geral, que pessoas singulares do sexo masculino superam as do sexo feminino em termos de posse de MPEs (75.7% para 22.0%). Os restantes 2.3% são pertença de muitos donos. Enquanto a proporção de homens e mulheres proprietárias não é muito diferente nas áreas urbanas (53.7% para 44.8%), nas áreas rurais a diferença é muito significativa (80.4% para 17.1%). Este resultado é contrário ao dos outros países, onde as mulheres superam os homens na posse de MPEs. É surpreendente notar que o sector com a mais alta proporção de mulheres é a manufactura. Uma parte significativa dessas mulheres está na fabricação de bebidas alcoólicas.

Tabela 2.6: Género e Posse das MPEs

Género/Tipo de posse	Localização		Tipo de Negócio					Total
	Rural	Urbana	Pesca, Recolecção, Extração	Manufatura	Construção	Comércio/Hotéis /Restaurantes	Serviços	
	----- % de todas as empresas -----							
Mulher sozinha	171	448	136	259	0	187	208	220
Homem sozinho	804	537	855	714	1000	794	764	757
Muitos donos	25	15	9	27	0	19	28	23
Total	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000

Fonte: Dados do inquérito das MPE, 1996

3. Emprego nas MPEs

3.1. Grandeza e Estrutura Geral do Emprego

Como se indica acima, os resultados do inquérito mostram que mais de 1.4 milhão de pessoas estavam ocupadas em actividades de MPEs. Os números detalhados são indicados como se segue:

Tabela 3.1: Emprego nas MPEs

Estrutura da Força de Trabalho	Número de pessoas (% de trabalhadores em cada categoria)		
	Rural	Urbana	Total
Total de pessoas activas nas MPEs	1.146.112	267,166	1.413.278
Proprietários	707.715 (62%)	156.018 (58%)	863.734 (61%)
Trabalhadores não pagos	214.745 (19%)	54.807 (21%)	269.554 (19%)
Trabalhadores pagos	167.286 (15%)	42.280 (16%)	209.566 (15%)
Aprendizes	56.364 (5%)	14.586 (5%)	70.950 (5%)
De todos os trabalhadores quantos eram do sexo feminino?	234.125 (20%)	89.411 (33%)	323.536 (23%)
De todos os trabalhadores, quantos tinham menos de 15 anos de idade?	44.096 (4%)	24.825 (9%)	68.922 (5%)

Fonte: Dados do inquérito de MPE, 1996.

Os valores indicam claramente que cerca de oitenta por cento da força laboral é constituído pelos proprietários e trabalhadores não pagos, muitos dos quais são membros da família. O pessoal pago constitui apenas 15% do total, enquanto os aprendizes são cerca de 5%.

É importante pensar sobre o emprego em relação à população total nessas áreas. Os valores na Tabela 3.2 mostram que, embora 80% de todo o emprego estivesse nas áreas rurais, a densidade de emprego - o número *per capita* de pessoas na população ocupadas em actividades de MPE é menor nas áreas rurais. Estes valores são substancialmente maiores que os obtidos em estudos similares noutros países da região.²

Tabela 3.2: Emprego nas MPEs, População, e Densidades de Emprego por Estrato

Extrato	Emprego nas MPE	População Total	Emprego <i>per capita</i> ..
Áreas Rurais	1.146.111	8.084.528	0,142
Nampula	383.452	2.748.693	0,140
Zambézia	498.310	3.301.046	0,151
Manica	95.404	699.828	0,136
Sofala	135.566	1.225.409	0,111
distrito de Mutarara (Província de Tete)	33.379	109.552	0,305
Áreas Urbanas	267.166	1.604.469	0,167
Nampula	128.420	592.766	0,217
Zambézia	46.238	296.844	0,156
Manica	37.485	221.598	0,169
Sofala	55.024	493.260	0,112
Toda a área estudada	1.413.278	9.688.997	0,146

Fonte: Para o emprego nas MPE: Dados de inquérito das MPE, 1996. Os dados da população de 1996, são estimativas da DNE para 1995. Estes valores foram então extrapolados para 1996, usando as taxas médias de crescimento populacional no período de 1991-95 de cada grupo tomado separadamente: 4,6% na área urbana e 5,5% nas áreas rurais.

As diferenças entre as províncias são interessantes. Eles indicam uma concentração relativamente limitada de MPEs na província de Sofala, quer nas áreas rurais quer nas urbanas. Nampula tem uma concentração exageradamente alta nas áreas urbanas, enquanto as densidades rurais são altíssimas na Zambézia e Nampula. Os valores de Tete reflectem apenas de um distrito, e podem ser uma aberração estatística.

² Densidades comparativas para outros países são: Botswana, 7.1%; Quénia, 8.3%; Lesotho, 8.4%; Malawi, 9.2%; Swazilândia, 11.8%; e Zimbabwe, 12.7%. Vide Liedholm e Mead, 1995, para referências completas destes estudos.

3.2. Características da Força de Trabalho

O inquérito fornece outros indicadores sobre as características da força de trabalho nas MPEs. Como a Tabela 3.1 indica, somente um quarto das MPEs tinha apenas força laboral feminina. Este é um valor surpreendentemente baixo, contrastando dramaticamente com outros países da região, onde as mulheres compõem bem mais de 50% da força de trabalho nas MPEs. Contrariamente ao que acontece noutros países, a proporção da força de trabalho composta de mulheres é maior nas áreas urbanas que nas rurais. Esta característica merece uma atenção especial. Como noutros países africanos, apenas uma pequena porção dos que trabalham nas MPEs tem menos de 15 anos.

O inquérito recolheu informação sobre o nível educacional dos proprietários das empresas (Tabela 3.3). Estes valores indicam claramente que o nível de educação das MPEs é muito baixo. Particularmente nas áreas rurais, mais de 80% dos proprietários tem quando muito a educação primária. Nas áreas urbanas, a imagem é algo melhor, uma vez que mais de um terço dos proprietários tinham pelo menos alguma educação secundária.

Tabela 3.3: Nível de Educação dos Proprietários/Operadores de MPEs

Nível de Escolaridade	% de proprietários (Escolaridade por Área)		% de proprietários (Escolaridade por Género)		Total
	Rural	Urbana	Mulheres	Homens	
Sem escolaridade	34,0	24,2	52,2	26,0	32,2
Primária apenas (1-4 anos)	48,8	38,4	33,1	51,5	47,0
Secundária (5-9 anos)	15,5	34,7	14,4	20,2	18,9
Pós-secundária (10-12 anos)	1,8	2,1	0,3	2,3	1,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100

Fonte: Dados do inquérito MPE, 1996.

Entre os operadores das empresas, os homens apresentavam maior nível de escolaridade que as mulheres. Havia particularmente muito mais mulheres sem qualquer escolaridade, enquanto os homens tinham, na maior parte dos casos, alguma educação primária. A percentagem de homens com alguma educação secundária era também substancialmente mais elevada.

Noutros países, uma importante fonte do saber para os sucessos dos empresários donos de MPEs veio da experiência ganha trabalhando para alguém num negócio similar. Empresários sem essa experiência são forçados a improvisar. No questionário aplicado nas áreas urbanas, foi perguntado aos empresários se tinham ganho tal experiência. Aproximadamente um quarto dos inquiridos respondeu afirmativamente. Numa pergunta adicional feita quer na zona rural quer na urbana, 6% indicou que adquiriram habilidades para conduzir negócios durante o período de conflito, talvez por trabalhar para alguém num negócio semelhante.

3.3. Emprego: "Tempo inteiro ou tempo parcial"?

Enquanto muita gente está envolvida em actividades de MPEs em Moçambique, uma parte significativa desta gente fá-lo apenas em regime de tempo parcial "part-time". O inquérito deu muitas indicações disso. Primeiro, muitas das empresas operam numa base sazonal. Por exemplo, entre as empresas com mais de um ano de existência, o número de meses que estiveram em operação nos últimos doze meses foi como se segue:

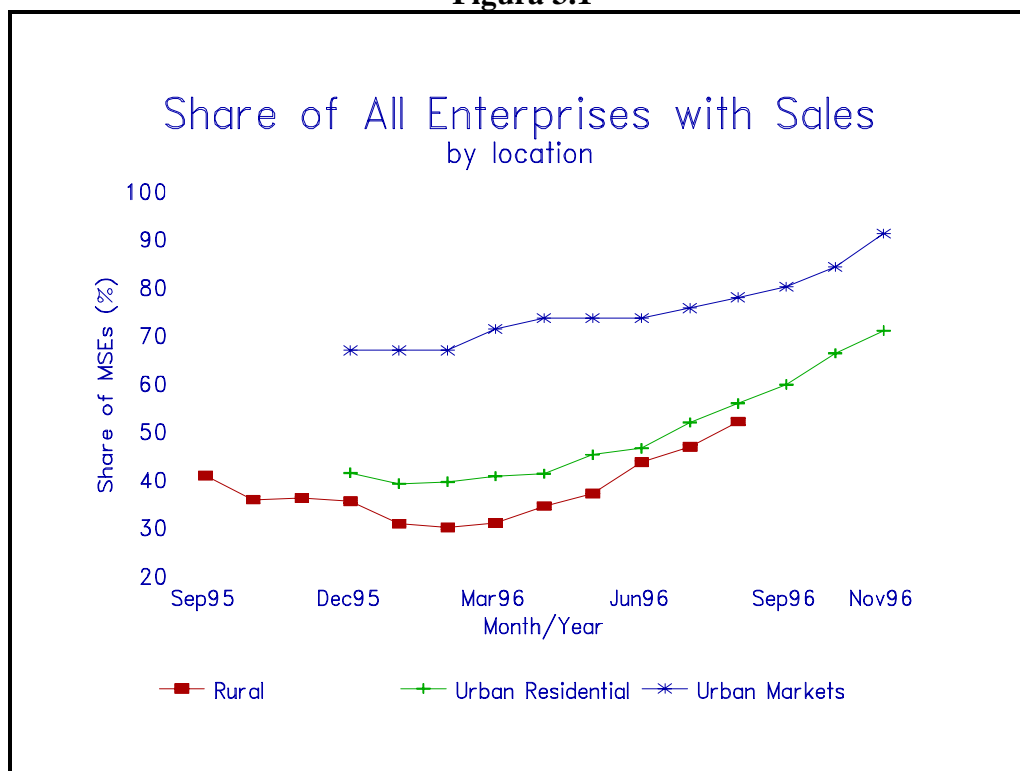
Tabela 3.4: Meses de Trabalho da Empresa Durante o Ano

Meses de trabalho	Percentagem de todas as empresas
Operando seis meses ou menos	54,8
Operando de 7-11 meses	20,5
Operando nos 12 meses	24,8
Total	100,0

Fonte: Dados do inquérito as MPE de 1996.

Ademais, no último mês em que a empresa operou, 38% delas disseram que funcionaram durante menos de 10 dias. Uma maneira de medir este fenómeno é olhar para a contribuição de todas as empresas que teriam reportado alguma venda durante um certo mês. A Figura 3.1 indica que em todos os três estratos, existe uma tendência crescente nas vendas, começando cerca de Janeiro-Fevereiro/96. Uma razão possível para esta tendência nesse período pode estar relacionada à disponibilidade de produtos agrícolas usados como insumos das actividades das MPEs assim como às necessidades crescentes por bens de MPEs e serviços durante a colheita e comercialização das principais culturas. A tendência decrescente na linha para as áreas rurais durante a época de fome (Dezembro-Janeiro) suporta este argumento.

Figura 3.1



Fonte: Dados do inquérito aos MSE, 1996

Num esforço para conseguir uma medida do regime de trabalho das MPE, pode-se olhar para o número de horas que a empresa tem vindo a trabalhar nos anos anteriores, e o número de trabalhadores engajados nessas empresas. Se compararmos esses cálculos com a referência padrão para um emprego a tempo inteiro de 45 horas de trabalho por semana, durante 52 semanas do ano (ou 2.340 horas de trabalho por ano), parece que cerca de dois terços da força laboral das MPEs trabalhava menos horas do que isso. Em média, esses trabalhadores de menos de tempo inteiro estavam ocupadas em actividades de MPEs em menos de 20% do tempo inteiro (isto é, em vez de 2.340 horas por ano, eles trabalhavam em média cerca de 390 horas por ano).³

Do lado oposto do espectro, cerca de um terço dos trabalhadores estavam engajados em actividades de MPEs por mais de 2.340 horas por ano. Alguns deste parecem estar a mais trabalhar longos períodos de tempo; essas pessoas que trabalhavam mais que o padrão, faziam em média 3.400 horas por ano, quase 50% acima do padrão. De um modo geral, contudo, a maioria das pessoas ocupadas em MPEs trabalhavam muito menos que o regime de tempo inteiro preconiza.

³ Estes cálculos são de algum modo imprecisos, uma vez que o questionário foi sobre o número de horas de trabalho da empresa. Perguntou igualmente sobre o número de trabalhadores que trabalhavam menos horas que a empresa ela própria; mas para aqueles que trabalhavam menos que o tempo de operação da empresa, não foi colhida nenhuma informação relacionada com o número de horas que eles davam à empresa.

3.4. Padrões de Mudança de Emprego

O inquérito forneceu igualmente alguma informação sobre o padrão de mudança de emprego entre empresas. O emprego cresce entre as empresas de duas maneiras: através do estabelecimento de novas empresas e a expansão de actividades já existentes; este relatório apresenta informação de ambos casos.

A descoberta mais saliente é a de que muito pouco crescimento teve lugar através da expansão empresarial, e como o sector tem rapidamente crescido através de novas empresas. Em termos de expansão, as actuais empresas tinham no seu início cerca de 1.375.000 trabalhadores comparados com os 1.413.000 na altura do inquérito. Isto significa que, no geral, estas empresas expandiram-se em apenas 2,7% durante o seu período de vida. Uma outra forma de ver este aspecto é o facto de 90% das empresas não terem mudado o seu tamanho desde a sua criação. Cerca de 2% mostrou decréscimo no tamanho desde o estabelecimento, tendo os restantes 8% expandido. O crescimento de empregos foi claramente uma excepção e não uma regra. Este padrão é comum entre as MPEs noutros países da região; mas a porção dos que crescem foi substancialmente menor em Moçambique do que nos países vizinhos.⁴ Em parte, isto é o reflexo do facto de que o sector de MPE é estranhamente novo; muitas empresas começaram a operar recentemente, de modo que ainda não tiveram tempo de crescer. Mas, mesmo entre as empresas mais velhas, o crescimento de emprego tem sido muito limitado.

Olhando em detalhe naquelas que cresceram, em muitos casos, a expansão reflectiu um aumento do número de trabalhadores não pagos ou de aprendizes. Somente cerca de 2% das empresas expandiram, admitindo mais trabalhadores pagos.

O padrão de crescimento do emprego através de novas empresas é muito diferente. De facto, o número de novas actividades tem sido muito substancial. Se se começar das estimativas actuais e "olhar para trás" para estimar os níveis anteriores de emprego e mudanças, obtêm-se a seguinte imagem:

⁴ Por exemplo, Mead (1994) relata a porção de todas as empresas que começaram com quatro ou menos trabalhadores que cresceram durante o seu tempo de vigência: Botswana, 19.2%; Quénia, 35.0%; Malawi, 22.6%; Swazilândia, 19.9%; e Zimbabwe, 18.1%. O valor comparativo em Moçambique era de 8.6%.

Tabela 3.5: Padrões de Mudança de Emprego

Ano	Níveis de Emprego e Mudanças
Emprego total nas MPEs, fim de 1994	841.585
+ Emprego no início das empresas estabelecidas durante 1995	289.439
- Emprego perdido por encerramento de empresas durante 1995	28.014
+ Crescimento de emprego por expansão empresarial durante 1995	16.694
= Emprego estimado no fim de 1995	1.119.704
+ Emprego no início das empresas estabelecidas durante 1996	263.990
- Emprego perdido por encerramento de empresas durante 1996	396 ⁵
+ Crescimento de emprego por expansão empresarial durante 1996	29.980
= Emprego estimado no fim de 1996	1.413.278

Fonte: Dados do inquérito as MPE, 1996

Duas coisas são claras nestes valores. A primeira é o rápido crescimento geral do número de pessoas activas nas MPEs, com o total aumentando em mais de 65%, de cerca de 840.000 para mais de 1,4 milhão em apenas dois anos. A segunda é que mais de 90% desta expansão veio de novas empresas; menos de 10% veio de expansão de empresas existentes.

Esta distinção é importante pois que há razão para crer que o crescimento de emprego resultante duma expansão das empresas existentes é sinal de resposta a uma oportunidade de negócio. Como tal, é mais provável que reflecta o uso mais produtivo de recursos, que resultem em maiores rendimentos e empregos mais duradouros. Novos negócios, pelo contrário, podem ser reflexos de pressão para encontrar rendimentos para a sobrevivência. Eles são mais facilmente associados a baixos retornos e baixa taxa de sobrevivência empresarial (vide Mead, 1944). Parece que a grande maioria dos novos empregos criados pelas MPEs em Moçambique estão na última categoria.

Das 553.429 pessoas empregues em empresas emergentes em 1995 e 1996 (289.439 + 263.990), mais de dois terços estavam em duas actividades: comércio retalhista; e a fabricação de bebidas alcoólicas. Oitenta por cento dos novos empregos nestes dois tipos de actividades encontrava-se nas áreas rurais.

⁵ Este valor pode subestimar a perda de empregos por encerramentos em 1996, devido a falta de informação. Assim, estes valores de crescimento devem ser interpretados como o limite superior do provável crescimento das MSEs nesse período.

Em resumo, o emprego tem crescido de forma rápida e marcadamente entre as MPEs em Moçambique; mas os padrões de crescimento mostraram claramente que grande parte deste crescimento está entre a população rural ocupada em transações comerciais simples e actividades de produção de bebidas, muitas vezes em regime de tempo parcial.

4. Rendimento Ganho pela MPE

Ao mesmo tempo que parece que em Moçambique, muita gente está envolvida em actividades das MPEs, parece igualmente, para muita dessa gente, ser uma actividade secundária, feita para suplementar a renda dos seus agregados, em vez de uma fonte primária. Este inquérito tem informação considerável que ilustra esta questão.

4.1. Que Proporção do Rendimento do Agregado Provém da MPE?

Uma das questões colocadas no inquérito foi o papel da empresa no rendimento total do agregado. Como a Tabela 4.1 indica, cerca de um quarto dos agregados urbanos proprietários de micro ou pequenas empresas, obtém destas mais de metade do rendimento do agregado. Nas áreas rurais, as MPEs contribuem com apenas 16% do rendimento global do agregado. Estes valores são mais claros pelas empresas pertencentes às mulheres; nesse caso, menos de 15% das empresas forneceram mais de metade do rendimento do agregado. Para as empresas pertencentes a homens, este valor foi algo mais alto, mas ainda abaixo dos 20%. Apenas entre as firmas urbanas cujos proprietários são homens, mais de um terço das empresas fornecem mais de metade do agregado familiar.

Tabela 4.1: Proporção do Rendimento do Agregado Proveniente da MPE

Proporção da MPE no rendimento total	% de Empresas						Total
	Áreas rurais			Áreas urbanas			
	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	
Proporciona todo ou quase todo	8,5	5,9	8,0	12,0	5,4	8,9	8,2
Proporciona mais de metade	8,6	5,5	8,2	22,2	11,5	17,2	9,8
Proporciona cerca de metade	17,9	10,5	16,6	14,6	15,5	15,0	16,3
Proporciona menos de metade	65,0	78,1	67,1	51,2	67,6	58,9	65,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Dados do inquérito das MPEs, 1996.

A Tabela 4.2 mostra as respostas à questão: "no ano passado o que é que deu a primeira e a segunda contribuição mais importante no rendimento do proprietário, quer em dinheiro quer em espécie?". As respostas indicam que as MPE era a primeira ou a segunda fonte de renda mais importante para cerca de três quartos dos proprietários, sendo esta proporção mais elevada nas áreas urbanas. Mais de três quartos dos proprietários rurais e mais de metade dos urbanos disseram estar igualmente envolvidos em actividades de produção agrícola, mesmo que isso não fosse a sua principal fonte de rendimento.

Tabela 4.2: Fontes mais Importantes de Rendimento

Fontes de rendimento	Localização		
	Áreas rurais	Áreas urbanas	Total
Fonte mais importante de renda:	----- % de empresas-----		
Agricultura	74,9	43,3	69,4
Esta MPE	16,7	29,5	18,9
Outras fontes	8,4	27,2	11,7
Total	100,0	100,0	100,0
Segunda fonte mais importante de renda:			
Agricultura	16,5	20,3	17,2
Esta MPE	57,0	52,8	56,3
Outras fontes	26,5	26,9	26,5
Total	100,0	100,0	100,0

Fonte: Dados do inquérito de MPE 1996

A predominância da agricultura como a maior fonte de rendimento nas áreas urbanas resulta do facto de que a maior parte das áreas enumeradas situavam-se nas áreas peri-urbanas e algumas cidades secundárias são efectivamente semi-rurais. Para melhor explorar isto, os resultados são também apresentados por cidade. A tabela 4.3 indica que a agricultura parece ser mais importante nas cidades secundárias do que nas cidades capitais.⁶

⁶ Exceptuando Nacala, onde a proporção parece-se mais com as cidades capitais. Lembrar que Nacala é a quarta maior cidade do País com todas as características típicas de uma capital provincial.

Tabela 4.3: Fontes mais Importantes de Rendimento (Áreas Urbanas), por Cidade

Cidade	Fonte mais importante de renda		
	Agricultura	Esta MPE	Outra
Cidades Capitais			
Nampula	40,9	28,5	30,6
Quelimane	44,1	26,5	29,4
Chimoio	33,3	50,0	16,7
Beira	41,5	26,8	31,7
Cidades Secundárias			
Nacala	40,0	34,3	25,7
Mocuba	77,8	11,1	11,1
Manica	57,9	31,6	10,5
Dondo	54,5	27,3	18,2

Fonte: Resultados do inquérito de 1996

4.2. Lucros Auto-declarados: por Empresa, por Trabalhador

Para além da informação detalhada que explora os níveis de venda e custos associados na empresa, os inquiridos foram solicitados a estimar os níveis de lucros (receitas totais menos o total das despesas) ganhos pelo negócio no seu último mês de actividade (Tabela 4.4).

Tabela 4.4: Lucros Mensais Auto-declarados da MPE (Meticais)

Percentile	Lucros mensais declarados
10% mais baixos	12.000
Mediana	75.000
75° percentile	200.000
90° percentile	550.000
95° percentile	1.000.000

Fonte: Resultados do inquérito de MPE 1996

Na interpretação destes resultados, deve-se ter em atenção de que eles se referem ao mais recente mês de actividade. Temos visto que a maior parte das empresas opera apenas alguns meses do ano, assim valores anuais seriam substancialmente menores que doze vezes estes valores mensais estimados.

A Tabela 4.5 mostra resultados obtidos da divisão destes valores mensais pelo número de trabalhadores não pagos envolvidos na empresa, para convertê-los de medidas de lucros por empresa, por mês para estimar o rendimento por pessoa, por mês gerados pela empresa. Os cálculos incluíram proprietários trabalhadores, trabalhadores não pagos e aprendizes.

Tabela 4.5: Lucro Médio por Trabalhador das MPEs Durante o Último Mês de Actividade (baseado em valores auto-declarados) (Meticais)¹

Tipo de negócio	Áreas Rurais	Áreas Urbanas	Total
Pesca, recollecção	312.000 (49)	350.000 (20)	315.000 (69)
Manufatura	84.000 (492)	433.000 (480)	136.000 (972)
Alimentos e bebidas	73.000 (253)	526.085 (296)	148.000 (549)
Madeira e palha	96.000 (133)	394.000 (35)	111.000 (168)
Construção	327.000 (17)	500.000 (20)	354.000 (37)
Comércio	240.000 (248)	504.000 (441)	296.000 (689)
Transporte & armazenamento	135.000 (4)	386.000 (10)	175.000 (14)
Serviços	61.000 (50)	492.000 (128)	199.000 (178)
Total, todos os sectores	148.000 (860)	494.000 (1.099)	209.000 (1.959)

Fonte: Resultados do inquérito MPE, 1996.

¹ Os valores em parêntesis indicam o tamanho da amostra.

Estes valores são baseados em declarações de lucros feitos no último mês da actividade da empresa. Mas sabe-se também que muitas empresas operaram em apenas parte do mês. Para explorar a significância deste factor, ajustamos os valores para sem expressos em termos de "equivalente a tempo inteiro". Isto pode ser visto como uma resposta à pergunta: suponha que cada pessoa gere o lucro declarado por dia de actividade, mas a empresa fora apenas capaz de operar 25 dias por mês. Qual seria então o rendimento ou lucro médio por pessoa, por mês, para os trabalhadores na empresa (incluindo os proprietários trabalhadores, trabalhadores não pagos e aprendizes)? A Tabela seguinte apresenta os resultados desse cálculo.

Tabela 4.6: Lucro Médio por Trabalhador das MPEs, Ajustado a Equivalente a Tempo Inteiro, (baseado em lucros auto-declarados), em Meticais

Distribuição por tipo de empresa	Áreas rurais	Áreas urbanas	Total
Pesca, recolocção	569.000 (49)	416.000 (20)	558.000 (69)
Manufatura	303.000 (482)	731.000 (477)	368.000 (959)
Alimentos & bebidas	393.000 (247)	907.000 (293)	480.000 (540)
Madeira & capins	167.000 (132)	544.000 (35)	186.000 (167)
Construção	473.000 (16)	938.000 (20)	547.000 (36)
Comércio	1.095.000 (246)	602.000 (438)	990.000 (684)
Transporte & armazenamento	411.000 (4)	4.024.000 (10)	1.357.000 (14)
Serviços	222.000 (48)	698.000 (127)	378.000 (175)
Total, todos os sectores	557.000 (845)	704.000 (1.092)	583.000 (1.937)

Fonte: Resultados do inquérito de MPE 1996

Estes valores são discutidos com mais detalhe no capítulo 8, onde eles são desagregados e examinados em relação ao salário mínimo em Moçambique.

Este questionário colectou igualmente muita informação sobre o rendimento de vendas e o custo de fazer o negócio. Essa informação foi delineada para ser capaz de fazer estimativas directas do rendimento anual das empresas. Estes valores são muito detalhados, e requerem uma revisão cuidadosa antes de serem incorporados na análise do sector das MPE em Moçambique. Este trabalho está em curso.

5. Crédito e Capital

5.1. Acesso da Empresa ao Crédito

Embora não seja a única necessidade do sector das MPE, as finanças têm um forte potencial para disparar o desenvolvimento do sector, especialmente quando os mercados de insumos e produtos forem funcionais e os empresários tiverem os necessários conhecimentos de gestão. As Tabelas 5.1 e 5.2 mostram a proporção de MPEs que receberam crédito e as maiores fontes por diferentes características das empresas.

Tabela 5.1: Acesso da Empresa ao Crédito

Distribuição por MPEs:	Alguma vez recebeu crédito? (% Sim)	
	% Dentro do grupo	% Entre grupos
Localização		100,0
Rural	13,8	78,8
Urbana	16,1	21,2
Género do proprietário		100,0
Feminino	14,3	23,0
Masculino	13,6	75,3
Múltiplo	10,0	1,7
Sector		100,0
Pesca, Caça, Extracção	21,6	8,2
Manufatura	10,1	40,5
Construção	12,2	2,0
Comércio, Hotéis e Restaurantes	20,1	46,3
Serviços	6,2	3,0
Nível de Educação		100,0
Nenhum	11,1	25,9
Primária	12,3	42,4
Secundária	20,6	28,6
Pós-Secundária	22,5	3,1
Tamanho		100,0
1 trabalhador	13,1	55,3
2 trabalhadores	16,1	34,0
3 - 5 trabalhadores	9,2	7,9
6 - 10 trabalhadores	18,2	1,4
11 - 50 trabalhadores	36,4	1,4
Total	13,6	

Fonte: Dados de inquérito 1996 MPE

A Tabela 5.1 indica que, no global, apenas 13,6% das MPEs tiveram acesso a alguma forma de crédito. Este valor está acima do encontrado no Quénia (10,8%) e está ligeiramente abaixo do encontrado na Zâmbia (14,0%). Embora muito baixo em ambas as áreas, o crédito foi mais frequente nas áreas urbanas do que nas rurais (16,1% e 13,1%) e muito similar entre empresas dirigidas por homens e mulheres. Em termos absolutos, contudo, desde que a grande parte das MPEs são dirigidas por homens (75,7%) e localizadas nas áreas rurais (82,1%), mais empresas dirigidas por homens (75,3%) e mais MPEs rurais (78,8%) tiveram acesso ao crédito.

O acesso ao crédito é muito mais frequente entre empresas comerciais e restaurantes (20,1%), pesca e actividades de extracção (21,6%). A alta rotação do capital nas actividades comerciais deve ser a maior razão para esta constatação. Entre as actividades, os resultados indicam que a grande maioria das MPEs que receberam crédito, operavam no comércio e manufactura. Este resultado é consistente com os doutros países.

O nível educacional dos proprietários de empresas e o tamanho da empresa parece um factor chave na determinação do acesso ao crédito. Uma clara correlação positiva é encontrada entre a escolaridade e a probabilidade de conseguir crédito. Cerca de 89,3% de todas as MPEs que declararam ter recebido empregam apenas um ou dois trabalhadores. Dentro das empresas com apenas um trabalhador, contudo, apenas 13,1% receberam crédito. O valor cresce para 16,1% entre as MPEs empregando dois trabalhadores, 18,2% para 6 - 10 trabalhadores e 36% para as empresas maiores.

A investigação perguntou aos 13.6% que declararam ter recebido alguma forma de crédito, quais eram as fontes do mesmo. A Tabela 5.2 mostra que os empréstimos de familiares foram a maior fonte de crédito entre as MPEs, quer nas áreas urbanas, quer nas rurais, seguidas de outros que emprestam dinheiro. Apenas cerca de 2% das MPEs beneficiaram de créditos de instituições formais. Dentre esses, todas eram propriedade de homens e cerca de dois terços operavam em áreas rurais. Crédito de ROSCAS (Associações de Crédito e Poupança Rotativas) é surpreendentemente baixo (0,2%) e apenas comum entre empresas cujas proprietárias são mulheres nas áreas urbanas o que é surpreendente em países em desenvolvimento.

Esta estrutura de distribuição do crédito das MPEs por fonte é bastante similar ao que foi reportado por Parker (1996) na Zâmbia, mas muito diferente do Quénia (Daniels, Mead e Musinga, 1995), onde quase metade de todo o crédito era proveniente das ROSCAS, seguido de instituições formais e familiares.⁷

⁷ A relativa falta de funcionamento do sistema de crédito formal, especialmente nas áreas rurais de Moçambique, e a falta de tradição de ROSCAS na área Centro e Norte do País, fazem com que estes resultados sejam razoáveis.

Tabela 5.2: Fontes de Crédito Recebido, por Local e Género

Fontes de créditos recebidos	Entre os que receberam crédito: % de MPEs, por fonte de crédito				Total
	por local		por género/posse		
	Rural	Urbana	Mulheres	Homens	
Familiares	77,9 (80,3)	22,1 (86,9)	23,2 (83,6)	74,7 (80,7)	100,0 (81,6)
Outros	85,7 (5,2)	14,3 (3,3)	20,0 (4,5)	80,0 (5,4)	100,0 (5,0)
Instituições de Crédito Formal	66,7 (1,7)	33,3 (3,3)	0,0 (0,0)	100,0 (2,2)	100,0 (1,9)
ROSCAS (Xitique)	0,0 (0,0)	100,0 (1,6)	100,0 (1,5)	0,0 (0,0)	100,0 (0,2)
Outras fontes	90,9 (12,9)	9,1 (4,9)	21,2 (10,4)	78,8 (11,7)	100,0 (11,3)
Total	(100)	(100,0)	(100,0)	(100,0)	(100,0)

Fonte: Dados do inquérito de 1996 MPE.

Nota: As percentagens em parêntesis representam a proporção de empresas em cada local e dentro do grupo de género, que recebeu crédito por cada fonte. Por exemplo, entre as mulheres proprietárias que receberam crédito, 83,6% receberam tal crédito dos familiares. A proporção de proprietários múltiplos que receberam crédito é insignificante para todas as fontes, exceptuando para os familiares que contam para 2,1% (entretanto esta categoria não é mostrada na tabela).

5.2. Capital Inicial Investido nas MPEs e sua Fonte

Capital Inicial

Uma questão de interesse para as organizações que suportam o sector das MPEs assim como os doadores e potenciais empresários que pretendam iniciar os seus próprios negócios é o valor do capital necessário para começar uma nova empresa. A Tabela 5.3. mostra a proporção de MPEs que começaram com diferentes níveis de capital. Os resultados são apresentados por idade da empresa, para todas as MPEs e por uma distribuição por local.

Os resultados do inquérito (Tabela 5.3.) indicam que uma grande proporção de empresas que começaram com valores baixos (menos de 100.000 Meticais) são localizados nas áreas rurais, excepto aquelas que começaram em 1976 e antes. Independentemente do período em que a empresa começou a operar, a maior parte das MPEs (mais de 50%) começaram com capitais muito baixos (menos de 300.000 Meticais), sem uma clara distinção entre firmas urbanas ou rurais. Isto implica que muitas das firmas sobreviventes e as novas, embora tenham começado com um capital baixo, fornecem emprego e renda numa base contínua, quando comparadas com as que começam com altos investimentos, que são mais vulneráveis a incertezas do meio económico e político. A proporção de MPEs que começaram com valores entre 300.000 e 1.000.000 Mts é cerca de 20% para negócios que começaram em 1992 ou depois (era pós-guerra), enquanto o período anterior a esse, era menor. Uma mistura de pressão inflacionária e investimentos de segurança podem estar por detrás deste resultado. Uma maior proporção de MPEs nas áreas urbanas caem nesta segunda categoria, quando

comparadas com as áreas rurais, para todos os grupos de idade das empresas. Na cauda superior (capital inicial de mais de 2.500.000 Mts), as firmas urbanas predominam sobre as suas contrapartes rurais.

Tabela 5.3: Capital Inicial por Local

Valor do capital	% de MPEs começando com um valor específico, por idade da empresa														
	Começado em 1995/96 (44.0% de todas as MPEs)			Começado 1992-1994 (22.1% de todas as MPEs)			Começado 1987-1991 (11.5% de todas as MPEs)			Começado 1977-1986 (10.4% de todas as MPEs)			Começado em 1976 ou antes (11.9% de todas as MPEs)		
	Rural	Urbana	Total	Rural	Urbana	Total	Rural	Urbana	Total	Rural	Urbana	Total	Rural	Urbana	Total
Mts <=100.000	31,7	17,5	29,2	35,4	20,5	33,0	40,0	22,2	34,5	40,8	38,9	40,6	42,7	50,0	43,4
Mts 100.001-300.000	28,8	42,5	31,2	35,9	36,4	36,0	37,5	27,8	34,5	27,5	22,2	26,8	33,9	16,7	32,4
Mts 300.001-500.000	15,0	16,3	15,3	7,6	11,4	8,2	5,0	19,4	9,5	7,5	16,7	8,7	4,8	8,3	5,1
Mts 500.001-1.000.000	8,4	8,8	8,5	10,3	11,4	10,5	5,0	11,1	6,9	3,3	11,1	4,3	12,1	16,7	12,5
Mts 1.000.001-1.500.000	9,2	6,3	8,7	4,5	6,8	4,9	8,8	5,6	7,8	13,3	5,6	12,3	6,5	0,0	5,9
Mts 1,500,001-2,000.000	3,4	1,3	3,1	1,3	2,3	1,5	3,8	2,8	3,4	0,0	0,0	0,0	0,0	8,3	0,7
Mts 2.000.000-2.500.000	1,3	1,3	1,3	1,3	0,0	1,1	0,0	2,8	0,9	3,3	0,0	2,9	0,0	0,0	0,0
Mts 2.500.000 +	2,1	6,3	2,8	3,6	11,4	4,9	0,0	8,3	2,6	4,2	5,6	4,3	0,0	0,0	0,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Dados do inquérito de MPE 1996

Fontes Principais de Capital Inicial

Os resultados do inquérito mostram claramente que a maioria das MPEs (77,5%) usam fontes que não sejam o crédito (equidade) para financiar o início das suas actividades. Apenas cerca de 12% dependem do crédito. A Tabela 5.4 mostra que, embora fontes que não sejam o crédito pareçam mais importantes nas áreas urbanas, não existem diferenças significativas entre as áreas urbanas e rurais quanto à fonte de crédito. Quando se comparam às fontes iniciais de MPEs por género (Tabela 5.5), as fontes de crédito são ligeiramente mais importantes entre as mulheres do que entre os homens. Daniels, Mead e Musinga (1995) reportam um resultado similar no Quénia, o que sugere que as mulheres proprietárias, iniciando um negócio têm de suportar o fardo do pagamento e obrigações do empréstimo mais do que os homens.

Tabela 5.4: Fontes de Financiamento Inicial por Local

Fontes de capital inicial	% de MPEs usando a fonte		
	Rural	Urbana	Total
Fontes que não são crédito	758	843	775
Poupanças próprias	698	692	697
Fundos oferecidos por outros	49	132	65
Receitas de venda de negócios terminados	11	19	13
Crédito	125	123	124
Fundos emprestados por outros	110	113	110
ROSCAS (Xitique)	3	0	2
Empréstimos dos patrões	3	0	3
Empréstimos de fontes informais	6	5	6
Empréstimos de instituições financeiras	3	5	3
Outras fontes	117	34	101

Fonte: Dados de inquérito 1996 MPE

No geral, há quatro fontes principais de financiamento para os novos negócios: poupança própria (69,7%), fundos cedidos por outros (11,0%) outras fontes (10%) e fundos oferecidos por outros (6,5%). Tal como no Quénia, a Tabela 5.5 mostra que os fundos oferecidos por outros são uma fonte comum para as empresas cujas proprietárias são mulheres (17,3%) do que as suas contrapartes homens (3,6%), e mais comum nas zonas urbanas que nas rurais (Tabela 5.4). Este resultado é consistente com a magnitude do capital inicial (valores muito baixos) que predominam nas MPEs como indicado na Tabela 5.3. Para satisfazer as suas necessidades em capital inicial para um novo negócio, estas pessoas, geralmente de baixa renda, recorrem imediatamente às suas

poupanças complementado-os com fundos oferecidos por familiares e amigos, eles escolhem tipicamente estas fontes em detrimento do crédito que pode envolver custos de transação relativamente altos não justificados para a sua escala.

Tabela 5.5: Fontes de Financiamento Inicial por Género

Fontes de financiamento	% de MPEs usando a fonte		
	Mulheres	Homens	Total
Fontes que não são crédito	755	782	776
Poupanças próprias	574	731	698
Fundos oferecidos por outros	173	36	65
Receitas de venda de negócios encerrados	8	15	13
Crédito	140	118	124
Fundos emprestados por outros	132	103	110
ROSCAS (Xitique)	0	3	2
Empréstimos de patrões	3	3	3
Empréstimos de outras fontes informais	5	6	6
Empréstimos de instituições financeiras	0	3	3
Outras fontes	105	100	100

Fonte: Dados de inquérito 1996 MPE

5.3. Bens Correntes e suas Fontes de Financiamento

Os proprietários das empresas foram solicitados a dar o valor dos seus bens, um por um, como se fossem para ser vendidos *hoje*. Os itens valorizados variam desde matéria-prima, incluindo consumíveis; mobiliário, maquinaria/equipamento/instrumentos manuais, a infra-estruturas e terra (se for do proprietário) e o inventário dos produtos prontos a ser vendidos. As Tabelas 5.6 e 5.7 indicam a distribuição das MPEs, por diferentes classificações, que valorizam os seus bens totais em cada uma das categorias de valores de bens.

A Tabela 5.6. mostra que a proporção das empresas em categorias de valores de bens abaixo de 1.000.000 Mts é maior nas áreas rurais que nas urbanas. Para um valor total de bens de mais de 1.000.000 Mts, o caso é inverso, isto é, nas áreas urbanas a proporção é sistematicamente maior que nas áreas rurais, especialmente nas categorias de alto investimento. Lembrar da Tabela 5.3 que este padrão foi sistematicamente observado para investimentos iniciais entre 300.000 - 1.000.000 Mts, mas não para valores mais altos. Uma vez que os valores correntes dos bens na última categoria tende a predominar na firma rural e um padrão claro (alta proporção de firmas urbanas sobre as rurais) é observado para níveis elevados de valores correntes de bens, pode-se deduzir que as firmas urbanas usam mais bens que as MPEs nas áreas rurais.

Tabela 5.6: Valor Corrente dos Bens, por Local e por Género

Valor corrente dos bens	% de Empresas				Total
	por local		por género		
	Rural	Urbana	Mulheres	Homens	
Mts <=100.000	55,9	43,5	69,8	50,3	53,4
Mts 100.001-300.000	19,9	17,9	14,5	19,9	19,5
Mts 300.001-500.000	7,0	6,9	5,0	7,5	7,0
Mts 500.001-1.000.000	7,6	7,2	3,1	8,7	7,6
Mts 1.000.001-1.500.000	2,6	5,5	2,8	3,3	3,2
Mts 1.500.001-2.000.000	1,4	2,9	0,7	1,8	1,7
Mts 2.000.000-2.500.000	1,3	2,3	0,7	1,6	1,5
Mts 2.500.000 +	4,3	13,8	3,3	6,8	6,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Dados do inquérito 1996 MPE

A distribuição por género (Tabela 5.6) indica que os baixos valores de bens correntes (menos que 100.000 Mts) são mais comuns entre empresas pertencentes às mulheres (69,8%) do que as possuídas por homens (50,3%). Os homens têm duas vezes probabilidade de aparecer no grupo das três categorias de maior valor de bens do que as mulheres.

A Tabela 5.7 mostra a proporção de empresas em cada valor de bens por nível de escolaridade do proprietário. A proporção de empresas com valor de bens muito baixo (menos de 100.000 Mts) é inversamente correlacionada com o nível de escolaridade. Se apenas os proprietários de MPEs com níveis de escolaridade não superior a secundária (98,2% da amostra) são considerados, há uma clara correlação positiva entre a proporção de empresas que pertencem a categoria de valores altos de bens e o nível de escolaridade dos seus proprietários.

Tabela 5.7: Valor Corrente de Bens por Nível Educacional

Valor corrente de Bens	% de empresas por nível educacional			
	Sem escolaridade	Primária	Secundária	Pós-secundária
Mts <=100.000	71,6	48,8	37,0	34,3
Mts 100.001-300.000	15,2	19,7	24,9	39,6
Mts 300.001-500,000	3,0	7,6	11,4	14,1
Mts 500.001-1.000.000	3,9	9,8	8,5	2,8
Mts 1.000.001-1.500.000	1,2	4,5	3,5	2,2
Mts 1.500.001-2.000.000	0,0	2,8	1,8	0,0
Mts 2.000.000-2.500.000	0,4	1,6	2,9	0,9
Mts 2.500.000 +	4,6	5,4	9,9	6,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

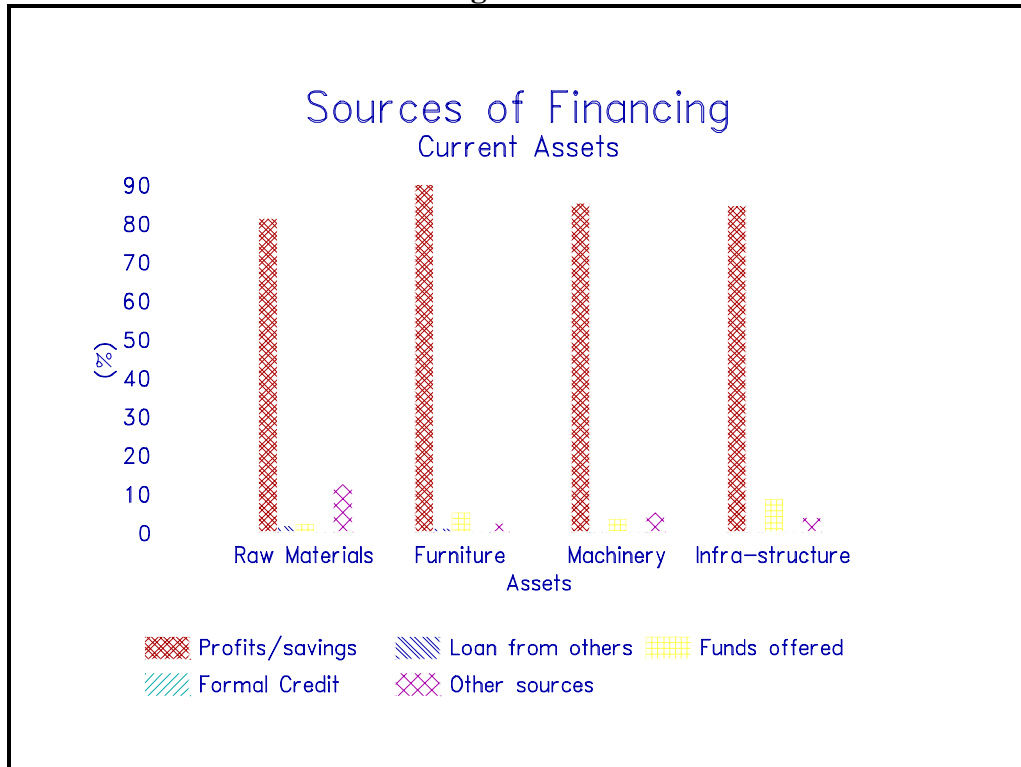
Fonte: Dados de inquirito 1996 MPE

Fontes de Financiamento para os Bens Correntes

Para cada categoria de bens correntes (matéria prima, mobiliário, maquinaria/instrumentos e infra-estrutura), os inquiridos foram solicitados a indicar a maior fonte de financiamento para a sua aquisição. A Figura 5.1 mostra as fontes de financiamento para a compra dos bens da empresa. Os bens correntes incluem todos os itens actuais adquiridos ao longo da vida da empresa.⁸

⁸ Em muitos casos inclui itens adquiridos no investimento inicial e os adquiridos em reinvestimentos.

Figura 5.1.



Source: 1996 MSE Survey data

Como no caso do capital inicial, as fontes que não são crédito são mais comuns que o crédito para financiar os bens correntes. Isto sugere que as MPEs também dependem exclusivamente desta fonte para posteriores investimentos. A proporção das MPEs que revelaram ter usado crédito (empréstimos doutros ou fontes formais) varia de nenhuma para a infra estrutura, 0,1% para a maquinaria, 0,7% para o mobiliário, até 1,5% para matérias prima. Dado que 13,6% das firmas reportaram ter recebido crédito numa altura ou noutra e 12,4% para o capital inicial, parece que o crédito era para as despesas correntes, ou para a compra de bens que foram depois substituídos por novos bens comprados usando o capital de equidade.

6. Assistência não Financeira Recebida e Desejada

Este capítulo analisa a oferta e procura de assistência não financeira nas áreas inquiridas, usando a proporção das MPEs alvejadas com alguma forma de assistência não financeira e a proporção dos que a desejam. Para ajudar as instituições do sector dirigir as acções, a análise olha para tipos específicos de assistência não financeira recebida e desejada.

6.1. Assistência não Financeira Recebida

A Tabela 6.1. mostra que apenas 6,3% de todas as MPEs foram alcançadas por alguma forma de assistência não financeira. No inquérito realizado no Quênia em 1995, Daniels, Mead e Musinga reportou que apenas 7,9% das MPEs receberam tal assistência. Assistência não formal é mais comum entre MPEs rurais (6,6%) que entre as MPEs urbanas (4,8%). Como era de esperar, as empresas pertencentes a homens tiveram mais assistência não financeira que as suas contrapartes femininas. Na comparação entre grupos, os resultados indicam que mais empresas rurais e masculinas receberam assistência não financeira. Os sectores com maior probabilidade de receber assistência são: serviços (10,3%), comércio (7,3%), construção (5,4%) e finalmente a pesca e a extracção (3,7%).

Os proprietários de MPE com alto nível educacional têm maior probabilidade de receber assistência não financeira. Esta relação directa justifica-se, pois alguns programas de assistência, especialmente os relacionados com treinamento técnico e gestão, são mais facilmente absorvíveis por pessoas altamente instruídas, e o nível de educação é uma barreira séria para pessoas pouco letradas. Por outro lado, mesmo em termos de assistência informal, as pessoas mais instruídas têm maior possibilidade de procurar assistência dos outros.

Outro resultado que é compatível com outras economias em desenvolvimento é o relacionamento positivo entre a assistência não formal e o tamanho da empresa. Embora nenhuma empresa com seis ou mais trabalhadores tenha recebido assistência, uma relação positiva é encontrada entre as três categorias (perfazendo 98,5% da amostra) que receberam assistência, nomeadamente 1 trabalhador (5,2%), empresas de 2 trabalhadores (8,0%), empresas de 3 - 5 trabalhadores (9,2%). Entre as três, contudo, há muitas mais empresas com apenas 1 trabalhador, comparando com outros grupos que são menos comuns no universo das MPEs.

Os 6.3% das empresas que disseram ter recebido assistência, foram solicitados a especificar a assistência obtida. A Tabela 6.2 reporta a proporção do número de empresas que receberam crédito por cada fonte, dentro da sub-amostra.

Tabela 6.1: Acesso da Empresa a Assistência não Financeira

Distribuição das MPEs por	Já recebeu assistência não financeira ? (% Sim)	
	% Dentro do Grupo	% Entre Grupos
Localização		100,0
Rural	6,6	86,1
Urbana	4,8	13,9
Género do dono		100,0
Feminino	3,3	11,8
Masculino	6,9	83,8
Múltiplo	11,8	4,4
Sector		100,0
Pesca, recollecção, extracção	3,7	2,9
Manufatura	5,4	47,1
Construção	6,1	2,2
Comércio, Hotelaria	7,3	36,8
Serviços	10,3	11,0
Nível de Educação		100,0
Nenhum	2,4	12,5
Primária	6,8	51,5
Secundária	10,4	31,6
Pós-Secundária	15,0	4,4
Tamanho		100,0
1 trabalhador	5,2	47,4
2 trabalhadores	8,0	35,8
3 - 5 trabalhadores	9,2	16,8
6 - 10 trabalhadores	0,0	0,0
11 - 50 trabalhadores	0,0	0,0
Total	6,3	

Fonte: Dados de inquérito 1996 MPE

Tabela 6.2: Tipos de Assistência não Financeira Recebida, por Local/Género

Assistência não financeira recebida	Para os que receberam assistência: % de MPEs por tipo de assistência					Total
	Localização		Género/posse			
	Rural	Urbana	Feminino	Masculino	Múltipla	
Treinamento em gestão	104	111	67	118	167	105
Treinamento técnico/assessoria	174	278	0	218	0	188
Assistência na venda	278	167	333	236	867	263
Outros treinamento formal	130	56	200	118	0	120
conselho informal	157	56	67	145	167	143
Outros tipos de assistência não-financeira	157	333	333	164	0	180
Total	1000	1000	1000	1000	1000	1000

Fonte: Dados de inquérito 1996 MPE

Em geral, assistência na comercialização (26,3%) e treinamento técnico/assessoria (18,8%) são os tipos mais comuns de assistência não-financeira, seguidas de tipos não especificados de assistência (18,0%) e assessorias informais (14,3%). É importante notar que, enquanto o treinamento técnico é mais comum entre empresas urbanas cujos proprietários são homens, a assistência em comercialização é mais comum nas áreas rurais e em empresas pertencentes a mulheres. A assessoria informal e o treinamento é mais comum entre empresas rurais pertencentes a homens. A incidência de treinamento em gestão não é significativa.

Dado que, em Moçambique, os homens são mais instruídos que as mulheres, estes resultados parecem ser compatíveis com a discussão do acesso à assistência e nível de escolaridade, também com o facto de que as mulheres envolvidas no comércio rural são muito activas na organização da comercialização e conexões para os seus negócios. A natureza de actividades em que os homens das áreas urbanas estão envolvidos é tal que os obriga a procurar treinamento técnico formal/assessorias para encarar a competição do mercado. Não obstante, em termos absolutos, o número de MPEs que beneficiam de assistência não-financeira, formal ou informal é ainda insignificante, tendo em conta a magnitude do sector.

6.2. Assistência Desejada

Para se explorar as possíveis necessidades de assistência não-financeira, os inquiridos foram solicitados a responder sobre o seu interesse em receber tal assistência, e a especificação do tipo de assistência, assim como se estariam interessados em pagá-la. As Tabelas 6.3 e 6.4 e a Figura 6.1 apresentam os resultados dessas questões, que são discutidas à luz das constatações anteriores sobre o acesso das empresas à assistência não financeira.

Tabela 6.3: Assistência não-Financeira Desejada pelas MPEs

Distribuição das MPEs por	Assistência não-financeira desejada (% Sim)	
	% dentro do grupo	% entre grupos
Localização		100,0
Rural	48,3	79,5
Urbana	100,0	20,5
Gênero do proprietário		100,0
Feminino	56,1	20,4
Masculino	54,2	78,0
Múltiplo	35,4	1,6
Sector		100,0
Pesca, recollecção, Extracção	54,1	5,5
Manufatura	49,9	51,2
Construção	78,3	3,3
Comércio, Hotelaria	57,2	32,4
Serviços	64,1	7,6
Nível de Educação		100,0
Nenhum	40,9	24,7
Primária	55,5	48,9
Secundária	69,1	23,1
Pós-Secundária	100,0	3,3
Tamanho		100,0
1 trabalhador	55,2	59,1
2 trabalhadores	51,0	27,2
3 - 5 trabalhadores	53,0	11,5
6 - 10 trabalhadores	70,0	1,3
11 - 50 trabalhadores	100,0	0,9
Total	53,9	

Fonte: Dados do inquérito 1996 MPE

Os resultados na Tabela 6.3. indicam que um pouco mais de 50% dos inquiridos desejam receber alguma forma de assistência não financeira. Cem por cento das MPEs urbanas deseja receber esse apoio, comparado com apenas 48% das suas contrapartes rurais. Lembrar que a proporção das empresas rurais que obtiveram alguma forma de assistência é maior que nas áreas urbanas. Os proprietários mais instruídos e as empresas maiores têm maior probabilidade de procurar assistência não financeira. As empresas pertencentes a mulheres, cuja proporção é inferior à recebida pelos homens, são em maior proporção de procura.

A Tabela 6.4. mostra o tipo específico de assistência procurada pelas empresas que a procuram. Indica-se que cerca de 40% de todas as empresas que procuram assistência, querem-na área de comercialização. A proporção entre proprietárias é até maior (46%). Isto sugere que o sector de MPE tem uma alta procura de assistência na comercialização, que é um resultado esperado em Moçambique, onde ambos os mercados de produtos e financeiros exibem altos custos e uma pobre disponibilidade de informação. A falta de infra estrutura comercial e uma procura efectiva especialmente em áreas rurais, a pressão inflacionária, até muito recentemente, faz com que a comercialização seja muito importante como parte do meio ambiente de trabalho das MPEs. Da secção anterior, estava claro que o treinamento em gestão tem sido o tipo de assistência menos oferecido às MPEs. Contudo, a Tabela 6.4 indica que o treinamento em gestão é o segundo mais importante tipo de assistência não financeira mais desejada, sem contar com a categoria residual de "outra assistência", o que sugere que é um tipo importante de assistência que a MPE precisa mas que não tem sido fornecida.

Na essência, estes resultados sugerem a existência de desequilíbrios entre a disponibilidade de assistência não financeira e o que as MPEs estão procurando, dado o difícil ambiente em que operam.

Tabela 6.4: Tipos de Assistência não Financeira Procurada por Local e Género

Tipo de assistência não financeira recebida	% de MPEs procurando assistência não financeira					Total
	Localização		Género/Posse			
	Rural	Urbana	Feminino	Masculino	Múltiplo	
Treinamento em Gestão	133	129	149	128	154	133
Treinamento técnico/assessoria	102	121	45	122	77	105
Assistência em comercialização	401	406	462	386	462	403
Outro treinamento formal	82	40	27	87	0	73
Assessoria informal /Assistência	102	31	54	92	231	86
Outros tipos	180	272	262	186	77	200
Total	1000	1000	1000	1000	1000	1000

Fonte: Dados de inquérito de 1996 MPE

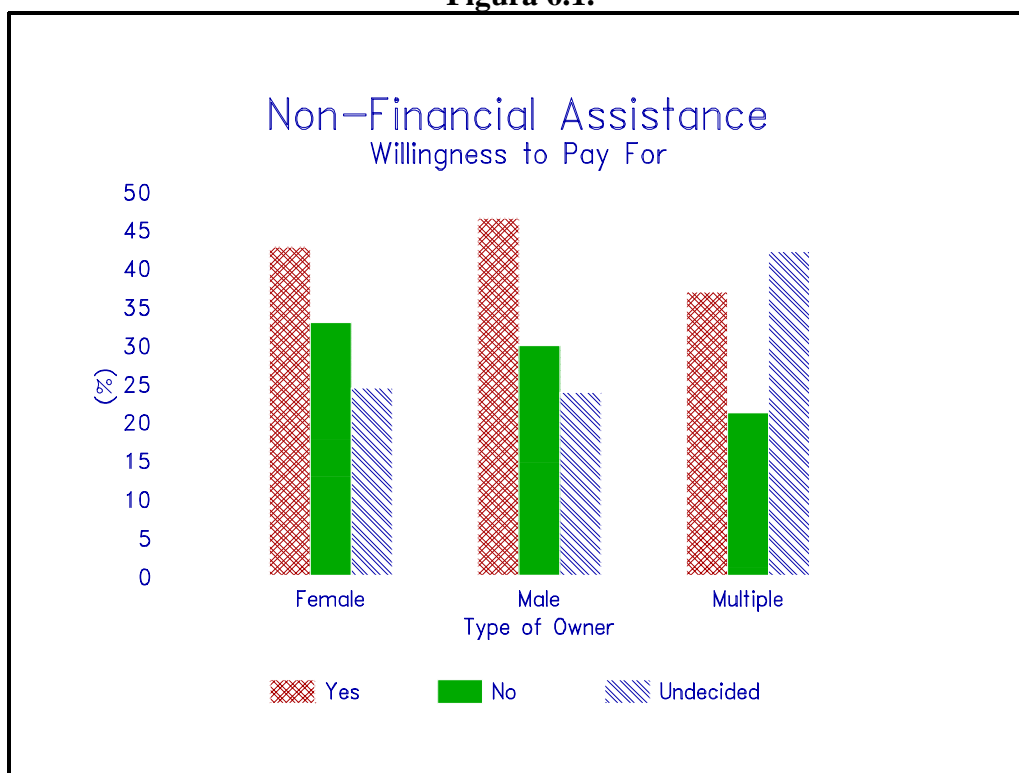
6.3. Vontade de Pagar por Assistência não Financeira

Porque assistência não financeira, em várias formas, significa o uso de recursos humanos, materiais e financeiros que implicam custos monetários, os inquiridos foram questionados sobre a sua vontade em pagar (sem especificar o valor) pelo tipo de assistência que eles declararam desejar.

Cerca de 40% dos inquiridos responderam que, se a assistência fosse disponível, eles pagariam por ela, cerca de 35% não desejariam pagar qualquer tipo de assistência, e um quarto dos inquiridos estavam indecisos. A razão mais comum para a indecisão é a falta de qualquer garantia no tipo e qualidade da assistência e seus benefícios. Alguns dos que responderam 'não' tinham igualmente esse raciocínio.

A Figura 6.1. mostra o resultado por género. Os proprietários de ambos os sexos têm a mesma atitude em termos de vontade de pagar. Entre os negócios com muitos proprietários, contudo, a proporção de indecisos é dominante. Isto pode ter a ver com o processo de tomada de decisões neste tipo de firmas, onde os proprietários têm de consultar-se mutuamente antes de tomar uma decisão; no momento das entrevistas, um dos proprietários pode não ter estado presente.

Figura 6.1.

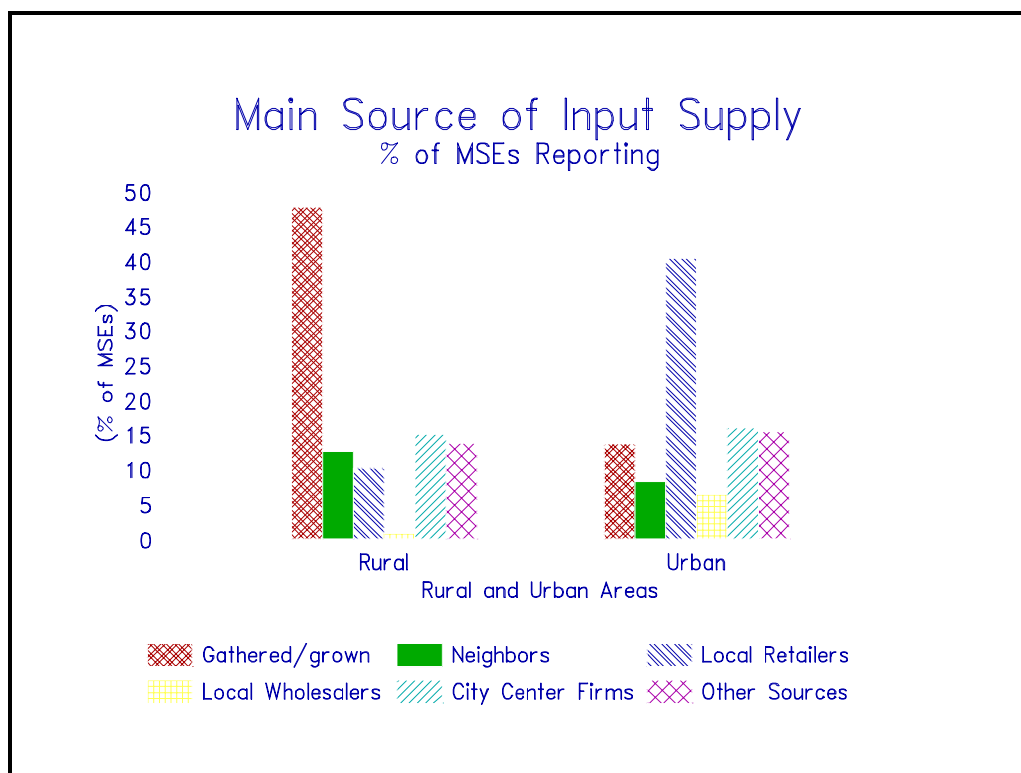


Fonte: Dados de inquérito 1996 MSE

7.Ligações Rurais-Urbanas através do Mercado de Insumos e de Produtos

O desempenho do mercado de insumos e de produtos intra e inter regionais e empresas são factores chave para o desenvolvimento de empresa. Análise de ligações entre as áreas urbana e rural em actividades de manufactura e comércio, e outros sectores de economia, particularmente agricultura,⁹ é um assunto importante de pesquisa. Neste estágio de pesquisa, contudo, estes tipos de relações não são enfatizados, no entanto mais análise pode ser conduzida usando informação das MPEs e do inquérito de 1996 ao sector agrícola. O objectivo é apresentar aqui indicações preliminares do tipo de fontes de insumos e mercado de produtos das MPEs rurais e urbanas. Uma imagem geral mas preliminar das ligações intra e inter regional pode ser desenhada através da dedução baseada nas ligações mercantis. A Figura 7.1 mostra a proporção de empresas rurais e urbanas que usam diferentes fontes de insumos, nomeadamente: recollecção/cultivado pela família, comprado aos vizinhos, retalhistas locais, grossistas locais, centros comerciais urbanos e outras fontes.

Figura 7.1



Fonte: Dados do inquérito 1996 MSE

⁹ Tem havido argumentos divergentes sobre as ligações. Por exemplo, Hirschman (1958) argumenta que as ligações entre a agricultura e outros sectores são muito fracas, enquanto Mellor (1976) e Johnson e Kilby (1975), afirmam que as ligações entre as indústrias rurais e a agricultura, em particular, são ou podiam ser potencialmente muito fortes.

Nas áreas rurais, cerca de cinquenta por cento das MPEs tem na família a principal fonte de insumos (essencialmente insumos agrícolas primários). Nas áreas urbanas, os retalhistas locais são identificados como sendo a principal fonte (40,4%). A segunda fonte mais importante para ambas áreas são as firmas citadinas, incluindo grossistas. Como esperado, os grossistas locais são relativamente mais frequentes como fornecedores para as firmas urbanas do que para as rurais. Finalmente, o fornecimento de bens e serviços por vizinhos é mais comum entre as empresas rurais, e a incidência de grossistas locais como fornecedores de insumos para as áreas rurais é insignificante.

Este resultado é compatível com a estrutura do sector de MPE descrito no capítulo 2. Lembrar que nas áreas rurais a maior parte da manufactura refere-se a alimentos/bebidas e madeira/capins/cana, baseada em produtos agrícolas que são localmente fornecidas através da família. Dada a debilidade dos mercados locais, especialmente os grossistas, actividades que usam produtos processados como insumos nas áreas rurais encontram as cidades como alternativa. Altos custos de comercialização significa que os retalhistas nas áreas rurais, devem cobrar preços substancialmente mais altos que os grossistas das cidades. A Tabela 7.1 ilustra isto, apresentando as fontes de fornecimento de insumo por tipo de actividade. Como era de esperar as actividades de recolção e a manufactura (especialmente alimentos e bebidas) usando produtos agrícolas são maioritariamente fornecidos por fontes locais. As ligações entre as áreas urbanas e rurais mais significativas são no comércio retalhista (32,6% das firmas são fornecidas por fontes urbanas), e calçado e vestuário (41,3% das firmas que conseguem insumos das áreas urbanas).

Nenhuma inferência poderá ser tirada, usando esta limitada informação, sobre as ligações entre as firmas urbanas e rurais. Contudo, a dinâmica do sistema de comercialização agrícola sugere que a maior parte das empresas de comércio, e algumas de manufactura, operando em áreas urbanas, precisam de produtos primários produzidos nas zonas rurais, quer comprando-os directamente quer usando intermediários.¹⁰

¹⁰ Para detalhes da estrutura e desempenho, vide MAP/MSU Food Security Project Working papers No.9, No.10, No.12 and No.19.

Tabela 7.1: Fontes Principais de Fornecimento de Insumos por Sector, Areas Rurais

Sector	% de empresas rurais por fonte de insumo por sector				
	Recolhido/c ultivado	Vizinhos	Firmas locais (Rural) ¹	Firmas do Centro Urbano ¹	Outras fontes
Recolha de madeira, etc (16)	750	0	0	0	250
Pesca (72)	403	56	111	111	319
Extracção Mineral (8)	500	0	125	0	375
Alimentos e Bebidas (535)	699	181	52	50	17
Vestuário e calçado (46)	87	109	304	413	87
Madeira/Produtos de madeira (250)	696	52	24	80	148
Minerais não-metálicos (86)	802	12	0	0	186
Produtos metálicos (27)	296	296	44	146	185
Manufatura, nec (42)	667	0	119	143	71
Construção (41)	366	0	73	171	390
Comércio grossista (45)	200	511	111	89	89
Comércio retalhista (484)	138	130	202	326	202
Transporte e armazenamento (8)	375	0	0	125	500
Serviços sociais e comunitários (41)	634	98	146	0	122
Outros Serviços (41)	244	0	365	195	195
Total (1.749)	477	125	110	151	137

Fonte: Dados do inquérito 1996 MPE.

¹ Incluir grossistas e retalhistas.

Em relação ao mercado de produtos, os resultados do inquérito indicam que cerca de 90% das empresas vendem directamente ao consumidor final, ambos residentes locais (77,1%) e outros consumidores (12,9%). A incidência de MPE que vende a comerciantes é surpreendentemente baixo (4,1%). Entre estes MPEs, 2,2% disseram que vendem os seus produtos à porta do comerciante e 1,9% vendem nos seus locais de trabalho. A proporção de MPEs que fornece os seus produtos às instituições governamentais é insignificante.

Embora possa ser difícil desenhar uma imagem suficientemente clara para compreender as ligações de mercado de insumos e produtos, estes resultados sugerem alguma dinâmica nas ligações entre as áreas urbana e rural através das actividades de MPEs.

8. Problemas

Aos proprietários das empresas foram colocados dois grupos de questões sobre os problemas que eles enfrentam. No primeiro caso, a questão foi colocada em termos gerais: quais são os dois problemas mais sérios que tiveste no último ano? Isto foi seguido de um pacote de perguntas com foco nos problemas resultando do controlo e regulamentação governamental. Estes dois são discutidos separadamente.

8.1 Problemas Gerais

Os problemas mais sérios apontados pelos empresários são reportados na Tabela 8.1. Estes valores seguem um padrão familiar a inquéritos similares noutros países. As questões financeiras aparecem no topo da lista, e são particularmente importantes nas áreas urbanas. Questões financeiras foram discutidas em detalhe na secção 5; como foi anotado nessa secção, muito poucas MPEs tiveram acesso a crédito a não ser empréstimos de familiares e amigos, isto quer nas áreas rurais quer nas urbanas.

Tabela 8.1: Problemas mais Sérios Enfrentados pelo Negócio

Problemas	% de MPEs Reportando Problemas		
	Áreas rurais	Áreas urbanas	Total
Finanças	27,8	34,9	29,2
Mercado de bens/serviços vendidos	22,4	29,1	23,6
Insumos/preços/qualidade	19,3	17,1	18,9
Transporte/estradas/tráfego	8,9	2,4	7,7
Disponibilidade/preços/manutenção de instrumentos/maquinaria/peças	4,2	3,4	4,0
Regulamentos Governamentais	1,4	1,0	1,3
Espaço da loja/aluguer	1,1	1,4	1,2
Todos os outros	14,9	10,7	14,1
Total	100,0	100,0	100,0

Fonte: Dados de inquérito 1996 MPE.

Os problemas financeiros são seguidos de problemas relacionados com os mercados, ambos do lado dos produtos e serviços e em termos de acesso aos insumos. Do lado dos produtos, isto pode reflectir a pesada concentração das empresas numa limitada amplitude de actividades que tem o perigo de serem saturados, e que crescem relativamente devagar. Assuntos de mercado de insumos são particularmente severos nas áreas rurais, e reflectem o sistema de distribuição irregular para a compra de insumos.

Numerosas empresas reportaram o transporte como o problema mais sério, particularmente para as empresas rurais. Parece que há problemas sérios em todo o sistema rural de distribuição, incluindo transportes assim como a comercialização de insumos e produtos. Isto não é surpreendente para um país que está a recuperar de um longo período de conflito, quando as áreas rurais foram extensivamente destruídas.

A desagregação de problemas por género revelaram poucas diferenças. As finanças, mercado de produtos e acesso a insumos são igualmente importantes para empresas dirigidas por homens e mulheres.

Mais problemas aparecem quando se desagrega por sector de actividade económica. Os resultados são fornecidos na Tabela 8.2 em baixo. Apenas os dois sectores mais importantes - manufactura e comércio - são mostrados, isto é responsável por 86% de todas as empresas com dados relacionados a esta questão.

Tabela 8.2: Problemas mais Sérios por Negócio por Actividade Económica

Problemas	% de MPEs Reportando o problema por sector		
	Manufactura	Comércio	Total
Finanças	22,0	43,1	29,2
Mercado de produtos	23,5	16,1	23,6
Insumos	29,9	6,8	18,9
Transporte	3,0	17,6	7,7
Instrumentos/maquinaria	4,4	1,0	4,0
Regulamentos Governamentais	1,2	1,4	1,3
Espaço da loja/aluguer	0,5	1,5	1,2
Todos os outros	15,5	12,5	14,1
Total	100,0	100,0	100,0

Fonte: Dados os inquérito 1996 MPE.

Estes valores clarificam que as finanças são um problema particularmente para as empresas que se dedicam ao comércio. Problemas de mercado, ambos para insumos e produtos, são mais amplos para a manufactura. O problema de transporte foi mais sentido pelos comerciantes, do que pelos manufactureiros. Isto pode reflectir o facto de que pequenos manufactureiros dependeram mais de fontes locais de fornecimento e mercados locais, enquanto que os comerciantes devem obter os produtos que vendem de maiores distâncias, assim um sistema fraco de transporte aumenta mais o fardo deles.

Os inquiridos foram então perguntados sobre o seu segundo problema mais sério. É significativo que menos de metade tenha indicado qualquer outro problema que não o primeiro. Os que indicaram um segundo problema, citaram o mercado de produtos (26,9%), seguidos pelas finanças (22,1%) e insumos (14,6%). Estas respostas reforçam a conclusão de que as finanças e o mercado de insumos e produtos são os problemas chaves das firmas.

8.2. Regulamentos Governamentais

Na discussão de políticas de promoção das MPE, há um interesse considerável, na maneira como as regras e regulamentos governamentais podem dificultar o estabelecimento e crescimento das empresas. Um questionário em duas etapas foi incluído no inquérito para explorar o grau em que os empresários podem sentir-se constrangidos pelos regulamentos governamentais. Nas perguntas da primeira etapa, cujas respostas são indicadas na Tabela 8.1, menos de 2% de todos os inquiridos indicaram a regulamentação como constrangimento principal. Isto foi seguido, então, por uma segunda pergunta, explicitamente questionando se os regulamentos governamentais constituíam problema para a empresa. É significativo que apenas 4% responderam afirmativamente. Este resultado foi equitativamente distribuído pelas áreas rurais e urbanas. Entre os que reportaram qualquer problema indicaram a obtenção de licença. Este problema era particularmente vulgar nas áreas rurais (45,9% dos que reportaram algum problema, comparado com 11,1% da área urbana). Nas áreas urbanas o maior problema era a perseguição pelo governo; mas os números envolvidos eram muito pequenos (apenas nove em toda a amostra).

Argumenta-se algumas vezes que as empresas mais pequenas não são afectadas pelos regulamentos governamentais, uma vez que elas caem fora do alcance das autoridades governamentais e são geralmente ilesas pelas mesmas; mas as empresas maiores podem ser incomodadas. Mas se se olhar para estas empresas na amostra com cinco ou mais trabalhadores, estas empresas tinham menos hipóteses de declarar problemas com regulamentos governamentais. Estes dados não suportam a ideia de que as empresas grandes tem como constrangimento tais regras.

9. Indicadores de Desempenho

O inquérito permitiu-nos descrever uma série de características diferentes das MPEs em Moçambique. Neste capítulo juntamos as características que podem descrever as empresas mais progressivas. Faz-se um tratamento preliminar que fornece uma base para mais análise explorando determinantes e correlações destas características.

Definimos cinco indicadores de desempenho, dos quais dois têm a ver com o emprego e três com o rendimento. Estes são os seguintes:

Indicador de desempenho 1: O emprego cresceu desde que a empresa foi estabelecida. A expansão numa empresa e simultaneamente um sinal de que está se comportando bem e um indicador de que é capaz de sobreviver.¹¹

Indicador de desempenho 2: Emprega pelo menos um trabalhador assalariado. As empresas que pagavam o trabalho tinham muitas vezes uma orientação comercial para a gestão das suas empresas.

Indicador de desempenho 3: Lucros declarados por pessoa, por mês (i.é, por trabalho na empresa, excluindo trabalhadores pagos) excedeu o salário mínimo. Isto é os indicadores de desempenho 4 e 5 são baseados na estimativa, feito pelo próprio empresário, de lucros ganhos no último mês de operação.¹²

Indicador de desempenho 4: Lucros declarados por pessoa, por mês, ajustado a tempo inteiro (FTE), excedeu o salário mínimo. O ajustamento a FTE foi feito multiplicando o retorno real por (25/ número de dias de trabalho por mês).

Indicador de desempenho 5: Semelhante ao indicador de desempenho 3, excepto o facto de que o padrão de comparação foi duas vezes o salário mínimo.

As Tabelas 9.1 e 9.2 reportam o número de empresas que satisfizeram vários padrões. Os resultados são apresentados separadamente para as áreas rurais e urbanas, e são separados por grupos industriais. Cada categoria industrial que teve pelo menos dez observações na nossa amostra, a um nível de detalhe de ISIC4¹³, foi incluído na Tabela.

¹¹ Na análise econométrica de determinantes de McPherson's sobre a sobrevivência das MSEs, o facto de ter crescido no passado foi positivamente correlacionado com a probabilidade de sobrevivência. Vide McPherson, 1992.

¹² Para as áreas rurais, o salário mínimo que foi usado como base foi o salário agrícola: 209.960 MT por mês. Para as áreas urbanas, a base para a comparação foi o salário mínimo em outros sectores (industrial e comercial): 311,794 MT por mês.

¹³ A descrição da actividade económica foi muito limitada no processo de colecção de dados, i. é, uma classificação que capte o tipo de produto, sector de actividade, e nível de transação comercial. Para propósitos analíticos, contudo, nós usamos o International Standard Industrial Classifications (ISIC) de todas as actividades económicas, e trabalhou com 4,2 e 1 dígito ISICs dependendo do nível de detalhe necessário. ISIC4 não é o maior nível de desagregação dos ISICs.

Tabela 9.1: Indicadores de Desempenho das MPEs: Áreas Rurais (% de todas as Empresas do Sector que Preencheram o Critério de Indicador de Desempenho)

% de MPEs que alcançaram os padrões de desempenho por sector (ISIC4)

Tipo de Empresa (Tamanho da amostra)	PI-1 (emprego cresceu)	PI-2 (pagou trabalhadores)	PI-3 (renda actual > salário mínimo)	PI-4 (renda FTE > salário mínimo)	PI-5 (renda actual > 2x salário mínimo)
Recolheção de madeira, etc. (18)	39	0	0	39	0
Pesca (75)	19	45	35	43	15
Mineração (11)	0	0	18	45	18
Vinho/Bebidas alcoólicas (523)	2	3	6	38	2
Vestuário (36)	17	3	3	14	3
Palha Produtos de cana (142)	4	1	2	13	0
Produtos de madeira n.e.c. (96)	15	4	18	33	10
Mobília de madeira (13)	0	0	46	46	15
Olaria (79)	6	6	1	28	0
Minerais não metálicos (15)	20	7	27	40	27
Produtos metálicos n.e.c. (26)	8	4	31	54	0
Manufatura n.e.c. (41)	7	5	5	24	0
Construção, incl. Telha (42)	0	17	19	50	12
Comércio grossista (47)	6	2	32	49	19
Comércio retalhista (495)	8	11	26	38	14
Serviços médicos (43)	12	12	5	30	2
Reparação de calçado (10)	0	0	0	30	0
Outras reparações (17)	0	0	0	29	0
outros serviços (16)	6	6	19	19	0
Total (1.799)	8,1	8,4	15,0	34,8	6,8

Fonte: Dados do inquérito 1996 MPE n.e.c. quer dizer "não classificado".

Notas: Qualquer sector que, a um nível de ISIC4 de detalhe, tenha dez ou mais casos no inquérito, é mostrado separadamente. O total inclui os sectores mais pequenos. Para a definição de indicadores de desempenho, veja o texto. Os números em parêntesis indicam o número de empresas nessa categoria no inquérito.

Há muitas coisas a notar sobre estas Tabelas. Começando pelos totais e os aspectos de emprego (PI-1 e PI-2), nota-se que apenas cerca de 8% das empresas rurais satisfizeram o critério. Nas áreas urbanas, mais empresas tinham trabalhadores pagos, mas ainda assim, apenas 13%. Em termos de medidas de rendimento (PI-3 - PI-5), enquanto apenas cerca de 15% das empresas rurais geraram rendimentos iguais ao salário mínimo, a proporção de empresas que satisfizeram tal critério baseado em equivalente de tempo inteiro, foi mais de duas vezes superior. Isto torna claro que uma das principais razões porque o rendimento das empresas rurais é tão baixo, é serem intermitentes, em regime de tempo parcial. Se as pessoas trabalhassem nessas actividades a tempo inteiro, cerca de um terço delas gerariam rendimentos comparáveis ao salário mínimo. Os nossos dados não nos permitem determinar se este trabalho intermitente é devido à falta de procura ou outros factores.

O contraste com as áreas urbanas é interessante. A proporção das que atingem o critério PI-4 - rendimento na base de trabalho equivalente a tempo inteiro - é virtualmente o mesmo nas áreas urbanas e rurais. Mas porque as actividades urbanas parecem menos sazonais, os rendimentos reais parecem muito melhores.¹⁴ A última coluna indica que poucas empresas preenchem os requisitos de alto padrão de mais de duas vezes o salário mínimo, embora a proporção tenha sido de duas vezes mais nas áreas urbanas que nas rurais.

Tabela 9.2: Indicadores de Desempenho por MPEs: Áreas Urbanas (% de todas as Empresas no Sector que Satisfizeram o Critério do Indicador de Desempenho)

Tipo de Empresa (Tamanho da Empresa)	% de MPEs satisfazendo o desempenho padrão por sector (ISIC4)				
	PI-1 (emprego cresceu)	PI-2 (paga trabalho dores)	PI-3 (renda real > salário mínimo)	PI-4 (renda FTE > salário mínimo)	PI-5 (renda real > 2x salário mínimo)
Pastelaria (18)	17	28	50	50	33
Vinhos/Bebidas alcoólicas (73)	4	3	8	38	1
Produtos de madeira n.e.c. (10)	10	10	30	50	20
Manufatura n.e.c. (28)	11		11	21	4
Comércio retalhista (129)	7	9	24	26	14
Outros serviços (15)	7	13	27	33	7
Total (377)	9,5	13,0	25,2	35,8	13,8

Fonte: Dados do inquérito 1996 MPE

¹⁴ Vale a pena repetir que o padrão de comparação das empresas urbanas foi o salário mínimo das industriais (ou "outro"), que é aproximadamente 50% superior que o salário mínimo agrícola, que foi usado como base de comparação nas áreas rurais.

Em termos de divisão sectorial, confirmamos os nossos comentários para alguns dos sectores mais amplos. Nas áreas rurais, a pesca parece ter um bom desempenho, com a comparativamente menos sazonalidade e valores de rendimento que não são depressivos como o são noutros sectores. A actividade de produção de bebidas parece gerar tão poucos retornos, particularmente porque as pessoas envolvem-se nela apenas esporadicamente. Mesmo que fosse comparada numa base de tempo inteiro, menos de 40% ganhariam um retorno que seria equivalente ao tão baixo salário mínimo de agricultura. Embora esse não seja um valor impressionante, está ainda acima da média para todos os MPEs. As verduras e os produtos de cana contribuem com muito menos ainda em termos de rendimento.

Depois de bebidas alcoólicas, o maior grupo é o comércio retalhista, uma categoria que é importante em ambas áreas rurais e urbanas. É interessante notar que, a falta de padrões de comparação com outras MPEs, retalhistas parecem estar a desempenhar menos pobremente que muitas das outras actividades. Os retornos declarados, baseados no número real de horas de trabalho, são aproximadamente iguais em áreas urbanas e rurais, enquanto em termos de FTE os retalhistas rurais são melhores que as suas contrapartes urbanas. Num país em que o sistema comercial sofreu durante o tempo do conflito e onde os mercados são ainda isolados e fragmentados, os comerciantes competentes - e particularmente os rurais - parecem estar a ter um bom desempenho.

Bibliografia

Daniels, Lisa, Donald C. Mead and M. Musinga (1995). "Employment and Income in Micro and Small Enterprises in Kenya: Results of a 1995 Survey." DAI: GEMINI Technical Report No. 92.

Hirshman, A.E. (1958). "The Strategy of Economic Development." New haven: Yale University Press.

Johnston, Bruce F. and Peter Kilby (1975). "Agriculture and Structural Transformation: Economic Strategies in Late Developing Countries." London: Oxford University Press.

Liedholm, Carl and Donald C. Mead (1995). "GEMINI Action Research Program 1: Final Report: The Dynamic Role of Micro and Small Enterprises in the Development Process." DAI: the GEMINI Project.

McPherson, Michael A. (1992). Growth and Survival of Small Southern African Firms. PhD Dissertation, Dept. of Economics, Michigan State University.

Mead, Donald C. (1994). "The Contribution of Small Enterprises to Employment Growth in Southern and Eastern Africa," World Development, Vol. 22, No. 12.

Mellor, John W. (1976). "The New Economics of Growth: A Strategy for India and the Developing World." Ithaca: Cornell University Press.

Parker, Joan (1996). "Micro and Small-Scale Enterprises in Zâmbia: Results of the 1996 Nationwide Survey." DAI: mimeo.

United Nations (1968). "International Standard Industrial Classification for All Economic Activities". New York

World Bank (1996). "World Development Report". Washington D.C.

Anexo: Ponderação dos Resultados do Inquérito

Quer nas áreas rurais como urbanas, o inquérito foi baseado numa amostra de agregados ou empresas. Para fazer estes resultados representativos de todo o universo de onde se tiraram as amostras, as observações individuais na amostra necessitam de ser ponderadas, para reflectir a proporção do universo incluído na amostra.

Em ambas áreas, rural e urbana, o processo de ponderação pode ser visto em duas etapas: proporcionalidade e expansão. A proporcionalidade reflecte o facto de, em alguns casos, a fracção da amostra era maior para alguns componentes da estrata que dos outros componentes. Uma vez aplicada a proporcionalidade para as diferentes componentes, então uma expansão uniforme pode ser usada para todos os casos num estrato particular. Este procedimento funcionou diferentemente nas áreas rurais e urbanas.

Nas áreas rurais, o inquérito às MPEs usou a mesma amostra que a usada para o inquérito agrícola. O procedimento envolveu uma primeira etapa de selecção aleatória de distritos em todas as províncias, onde a probabilidade de selecção dum distrito era proporcional ao tamanho da população desse distrito. Em cada um dos distritos seleccionados, oito aldeias foram aleatoriamente seleccionadas, com a probabilidade da selecção duma aldeia particular sendo proporcional ao número de agregados dessa aldeia. Depois em cada aldeia seleccionada, oito agregados foram aleatoriamente seleccionados para a entrevista. Em princípio, isto significa que a probabilidade de selecção de uma determinada aldeia, é proporcional à população dessa aldeia; nenhuma medida de proporcionalidade foi necessária, ao nível das aldeias, pois essa era uma medida de peso da amostra. Mas, algumas aldeias tinham substancialmente mais agregados que outros; e uma vez a aldeia seleccionada, a probabilidade de selecção de um dado agregado, dependia do número de agregados da aldeia. Nas áreas rurais, então, a medida de proporcionalidade deve reflectir o número relativo de agregados nas aldeias seleccionadas.

Na prática, o nosso exame aos dados disponíveis sobre o número de agregados nas aldeias amostradas levou-nos a questionar a validade desses números. O tamanho declarado das aldeias na amostra variou de 31 a 8.352 agregados, com uma média de 671 agregados. Das 225 aldeias em cada inquérito, 20 tinham mais de 2.000 agregados, enquanto 23 tinham mais de 1.000 agregados. Estes valores parecem muito altos. Ademais, nos distritos com aldeias grandes, o número de pessoas por agregado era extremamente baixo, estando perto de 1.41 pessoas por agregado. Pelo contrário, nos distritos com aldeias pequenas, o número médio por agregado foi tão alto como 48,72. Estes números não podem ser acreditados. Perante estas dificuldades, a medida de proporcionalidade nas áreas rurais foi calculada a nível de distrito em vez de ser a nível de aldeia, uma vez que isso era mais preciso. Sob o ponto de vista estatístico isto não é estritamente correcto, uma vez que diferentes aldeias do mesmo distrito foram dadas o mesmo peso, não obstante o facto de que a probabilidade da sua selecção diferia dependendo do tamanho da aldeia; parece ainda assim ser a melhor alternativa, tomando em conta os dados disponíveis.

Em relação à expansão de pesos nas áreas rurais, o total da população rural nas províncias mais o distrito de Mutarara em Tete, em 1995, foi estimado pela DNE como se segue:

Nampula	2.605.396
Zambézia	3.128.954
Mutarara (Província de Tete)	103.841
Manica	663.344
Sofala	1.161.525
Total	7.663.060

Durante o período 1991-95, a DNE estimou que a população destas áreas cresceu em média 5,5% por ano. Usando esta taxa para estimar a população de 1996, a população total desta área em 1996 seria de 8.084.528 pessoas. Para uma média de 5.2 pessoas por agregado (um valor derivado dos resultados demográficos do inquérito agrícola), esta população representaria 1.554.717 agregados.

O inquérito das MPE cobriu 8 agregados num total de 272 aldeias, um total de 2.176 agregados. O factor de expansão é então: $1.554.717/2.176 = 714,48$.

O peso total da aldeia seria então o produto do peso proporcional vezes o factor de expansão.

Virando-nos para as áreas urbanas, para a porção residencial do inquérito urbano, as oito cidades e vilas grandes cobertas por este inquérito (dois em cada uma das províncias - Tete não foi coberto pelo inquérito urbano) cada um foi dividido em quarteirões. Nas oito cidades, há 3.285 quarteirões. Estes foram assumidos como tendo a mesma população por quarteirão. O número de quarteirões a ser inquirido em cada cidade, foi assim uma proporção de todos os quarteirões dessa cidade, vezes o número total de quarteirões a serem cobertos pelo inquérito (60). Isto significa que, em princípio, cada agregado nas oito cidades tem uma oportunidade igual de ser coberto pelo inquérito. Isto significa ainda que a proporcionalidade dos pesos dentro da área urbana não é necessária (esta é novamente "uma amostra com auto-pesagem").

Os factores de expansão para os agregados urbanos são determinados de forma similar aos das áreas rurais. Para as oito cidades, a população total de 1995 foi estimada como se segue:

Nampula	348.917
Nacala	217.781
Quelimane	183.493
Mocuba	100.297
Chimoio	137.976
Manica	73.877
Beira	399.725
Dondo	71.843
Total	1.533.909

Durante o período 1991-95, a população destas oito cidades foi estimada como tendo crescido a uma média de 4.6% por ano. Usando esta taxa de crescimento, a população estimada de 1996 era de 1.604.469 pessoas. Usando a mesma prerrogativa de uma média de 5,2 pessoas por agregado, isto implicaria um total de 308.552 agregados nestas oito cidades.

O número total de agregados visitados no inquérito urbano e as pessoas presentes para fornecer informações foi de 2.339. Isto implica um factor de expansão nas áreas urbanas de $308.552/2.339 = 131,92$.

Para além do inquérito dirigido aos agregados, o questionário foi igualmente administrado aos mercados nas oito cidades. Neste caso, o trabalho do inquérito começou com a listagem de todos os operadores de MPEs nesses mercados (cinco mercados foram cobertos em cada uma das oito cidades, quarenta no total). Nestes quarenta mercados, 22.209 operadores foram contados. Com os recursos disponíveis foi possível enumerar 272 empresas. Os números em cada mercado eram proporcionais ao número total de operadores nesse mercado. Isto significa que cada operador tinha igual probabilidade de ser seleccionado, assim não foi necessária nenhuma medida de proporcionalidade. O factor de expansão para estes mercados foi $22.209/273 = 81.35$.

Alguns aspectos a reter acerca destes procedimentos. Primeiro, neste processo, foram deixados fora, três pequenas cidades nas quatro províncias em estudo. Ilha de Moçambique, Angoche e Gurue. Não temos informação sobre elas; a estimativa final será para as quatro províncias excluindo estas cidades, mais um distrito de Tete.

Segundo, as estimativas dos mercados urbanos são simplesmente adicionados aos das áreas urbanas baseados nos agregados. Os procedimentos do inquérito foram organizados de tal maneira que isto não resulte em dupla contagem.

Um último aspecto a notar é que o factor de expansão nas áreas rurais é muito maior do que o das áreas urbanas. Isto reflecte o facto de que a proporção do universo amostrado era substancialmente mais alto nas áreas urbanas, reflectindo o pressuposto de que há mais heterogeneidade entre empresas urbanas, sendo necessária maior intensidade de amostragem.

NDAE Working Papers

1. Informing The Process of Agricultural Market Reform in Mozambique: A Progress Report, October 1990
2. A Pilot Agricultural Market Information and Analysis System in Mozambique: Concepts and Methods.
3. Inquérito ao Sector Familiar da Província de Nampula: Observações Metodológicas, 9 de Novembro de 1991
- 3E. A Socio-Economic Survey of the Smallholder Sector in The Province of Nampula: Research Methods (**translated from Portuguese**), January 1992
4. Inquérito ao Sector Familiar da Província de Nampula: Comercialização Agrícola, 30 de Janeiro de 1992
- 4E. A Socio-Economic Survey in The Province of Nampula: Agricultural Marketing in the Smallholder Sector (**translated from Portuguese**), January 1992
5. Inquérito ao Sector Familiar da Província de Nampula: O Algodão na Economia Camponesa, 9 de Novembro de 1991
- 5E. A Socio-Economic Survey in The Province of Nampula: Cotton in the Smallholder Economy (**translated from Portuguese**), January 1992
6. The Determinants of Household Income and Consumption in Rural Nampula Province: Implications for Food Security and Agricultural Policy Reform, August 1992
- 6P. Determinantes do Rendimento e Consumo Familiar nas Zonas Rurais da Província de Nampula: Implicações para a Segurança Alimentar e as Reformas de Política Agrária (**Traduzido do Inglês**), 24 de Fevereiro de 1993
7. A Socio-Economic Survey In The Province of Nampula: Smallholder Land Access and Utilization (**Forthcoming**)
8. Dengo, Maria Nita, "Household Expenditure Behavior and Consumption Growth Linkages in Rural Nampula Province, Mozambique", M.Sc. Thesis, Dept. of Agricultural Economics, Michigan State University (**Reprint**), December 18 1992
9. The Maputo Market Study: Research Methods, March 8 1993
- 9P. O Estudo do Mercado de Maputo: Observações Metodológicas, 1 de Junho de 1993

10. The Organization, Behavior, and Performance of the Informal Food Marketing System, May 28 1993
11. Food Price Behavior in the Maputo Informal Sector (**forthcoming**)
12. The Pricing and Distribution of Yellow Maize Food Aid in Mozambique: An Analysis of Alternatives, October 18 1993
13. The Maputo Market Study: Synthesis of Research Findings and Policy Implications (**forthcoming**)
14. Liedholm, Carl and Donald Mead, "Small-scale Enterprises: a Profile", in Economic Impact: A Quarterly Review of World Economics, no. 63 (**Reprint**)
- 14P. Liedholm, Carl and Donald Mead, "Pequenas Empresas: Um Perfil", em Economic Impact: A Quarterly Review of World Economics, no. 63 (**Reprint, translated from English**)
15. Mini-SIMA e Análises Específicas: Um Ensaio Aplicado aos Mercados de Maputo, 15 de Julho de 1993
16. The Evolution of the Rural Economy in Post-War Mozambique: Insights from a Rapid Appraisal in Monapo District of Nampula Province
17. Padrões de Distribuição de Terras no Sector Familiar em Moçambique: A Similaridade entre duas Pesquisas Distintas e as Implicações para a Definição de Políticas, May 1994
18. Who Eats Yellow Maize? Some Preliminary Results from a Survey of Consumer Maize Preferences in Maputo, October 1994
- 18P. Quem Come Milho Amarelo? Alguns Resultados Preliminares de um Inquérito sobre as Preferencias dos Consumidores de Milho na Cidade de Maputo (**Traduzido do Inglês**), 10 de Novembro de 1994
19. Diagnóstico da Estrutura, Comportamento, e Desempenho dos Mercados Alimentares de Moçambique, 4 de Julho de 1995
20. Inquérito ao Sector Moageiro de Pequena Escala em Moçambique: Observações Metodológicas, 30 de Janeiro de 1995
21. O Sector da Castanha de Caju - Lucros Potenciais Perdidos por Africa? (**Reimpressão**), Novembro de 1995
22. Smallholder Cash Cropping, Food Cropping and Food Security in Northern Mozambique: Research Methods, March 1996

- 22P. Culturas de Rendimento, Culturas Alimentares e a Segurança Alimentar do Sector Familiar no Norte de Moçambique: Métodos do Estudo, Novembro de 1996
23. Plan of Activities for Food Security Research Project, September 1995 through August 1997, 1996
24. Strasberg, Paul, “Smallholder Cash-Cropping, Food-Cropping and Food Security in Northern Mozambique”, Ph.D.Dissertation, Dept. of Agricultural Economics, Michigan State University (**Reprint**), May 1997
25. Smallholder Cash-Cropping, Food-Cropping and Food Security in Northern Mozambique: Summary, Conclusions, and Policy Recommendations, June 1997
26. Agricultural Market Information for Family Farms in Mozambique, June 1997
- 26p Informação de Mercado Agrícola para o Sector Familiar em Moçambique, Junho 1997
- 27 Micro and Small Enterprises in Central and Northern Mozambique: Results of a 1996 Survey, September, 1997.