

11 - 2 | 2023

Determinantes de sobrevivência das Pequenas e Médias Empresas (PMEs) em Moçambique

Survival determinants of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Mozambique

Stélio Bila

Versão eletrónica

URL: <https://revistas.rcaap.pt/uiips/> ISSN: 2182-9608

Data de publicação: 27-08-2023 Páginas: 11

Editor

Revista UI_IPSantarém

Referência eletrónica

Bila, S. (2023). Determinantes de sobrevivência das Pequenas e Médias Empresas (PMEs) em Moçambique. *Revista da UI_IPSantarém. Edição Temática Unificada*. Número Especial: III Simpósio de Economia e Gestão da Lusofonia. 11(2), 277-287. <https://doi.org/10.25746/ruiips.v11.i2.32804>

DETERMINANTES DE SOBREVIVÊNCIA DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS (PMES) EM MOÇAMBIQUE

Survival determinants of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Mozambique

Stélio Bila

Universidade São Tomás de Moçambique - USTM, Moçambique

sbila4@gmail.com

RESUMO

As pequenas e médias empresas (PME) têm sido o componente mais essencial para as economias em desenvolvimento e desenvolvidas. As pequenas empresas são empresas independentes, que empregam menos do que um determinado número de funcionários e têm um volume de negócios específico. Assim, a maioria das variáveis que definem as PMEs varia entre os países e não são oficiais. Neste artigo destacamos as questões da definição de PME na África e, especialmente em Moçambique. Além disso, discutimos sobre as variáveis que determinam a sobrevivência das empresas em Moçambique e as estratégias de gestão adotadas, além de investigar como essas empresas se desenvolvem estrategicamente. A maioria das PMEs em Moçambique não está estruturada para ter uma gestão estratégica sustentável, adaptando-se ao mercado de forma reativa. Pesquisas indicam que o crescimento do número de PMEs em Moçambique não é satisfatório, além disso, a maioria das PMEs estão atualmente adotando a estratégia de manutenção ou diversificação para evitar seu desaparecimento no mercado. Grande parte dessas empresas não é capaz de desenvolver estratégias que lhes proporcionem uma vantagem competitiva e sustentável no mercado em que atuam. A falta de impulso para a competitividade foi o principal problema que impediu a sobrevivência e a sustentabilidade das PMEs de seu objetivo percebido de aliviar o flagelo do desemprego e do fraco crescimento económico.

Palavras-chave: pequenas e médias empresas, gestão estratégica, sustentabilidade.

ABSTRACT

Small and Medium Enterprises (SMEs) have been the most essential component for both developing and developed economies. Small companies are independent companies, employing fewer than a certain number of employees and having a specific turnover or balance sheet. Thus, most of the variables that define SMEs vary between countries and are unofficial. In this article we highlight the issues of SME definition in Africa and especially in Mozambique. In addition, we discuss the variables that determine the survival of companies in Mozambique. strategic management adopted by SMEs in Mozambique, in addition to investigating how these companies develop strategically. Most SMEs in Mozambique are not structured to have sustainable strategic management, adapting to the market reactively. Research indicates that the growth in the number of SMEs in Mozambique is not satisfactory, moreover, most SMEs are currently adopting the maintenance or diversification strategy to avoid their disappearance in the market. Most of these companies are not able to develop

strategies that provide them with a sustainable competitive advantage in the market in which they operate. The lack of impetus for competitiveness was the main problem that impeded the survival and sustainability of SMEs from their perceived objective of alleviating the scourge of unemployment and weak economic growth.

Keywords: Small and Medium Enterprises, strategic management, sustainability.

1 INTRODUÇÃO

As pequenas, médias e microempresas (PMEs) são fundamentais para o crescimento e desenvolvimento econômico de qualquer nação. Entretanto, sustentar seu desempenho no longo prazo continua sendo um desafio considerável (Bhorat et al., 2018). O termo PME abrange um amplo espectro de definições. Diferentes organizações e países definem suas próprias diretrizes para definir PMEs, muitas vezes com base no número de funcionários, vendas ou ativos. Storey (2008), declarou que não há consenso regional ou mesmo global sobre a definição de PMEs, embora alguns critérios sejam comuns. O Banco Mundial define PMEs como aquelas empresas com um máximo de 300 funcionários, US\$ 15 milhões em receita anual e US\$ 15 milhões em ativos. O Banco Interamericano de Desenvolvimento, por sua vez, descreve as PMEs como tendo um máximo de 100 funcionários e menos de US\$ 3 milhões em receita (Dalberg, 2011). Ao criar PMEs, a Comissão de Comércio Internacional dos Estados Unidos, a União Europeia (UE) e a África do Sul (Tabela 1) usam critérios universais, como número de funcionários e nível de receita anual (Ministério da Indústria e Comércio, 2002).

O contexto geográfico do estudo é Moçambique, um país menos desenvolvido situado na África Austral. No contexto deste estudo, uma PME é definida de acordo com os critérios do Ministério do Comércio e Indústria de Moçambique, que tem em conta o número de trabalhadores (entre 1 e 99) e o volume de negócios anual inferior a 29 milhões MZN (Kabanda & Matsinhe, 2019). Embora não exista uma definição única e uniformemente aceitável, as PMEs são conhecidas globalmente por serem eficazes na criação de emprego para os jovens e no aumento do desenvolvimento econômico. A OCDE estimou que as pequenas e médias empresas representam 90% das empresas e empregam 63% da força de trabalho no mundo (Berisha & Pula, 2015).

Tabela 1 – Parâmetros para classificação das PMEs na África do Sul.

	Pequenas Empresas		Médias Empresas	
	Indústria	Comércio e Serviços	Indústria	Comércio e Serviços
Nº de funcionários	11 - 40	6 – 30	41 – 200	31 – 80
Receita anual	US\$ 3,5 M	US\$ 1,5 M	US\$ 20 M	US\$ 7 M

Fonte: Adaptado do Departamento de Desenvolvimento da Micro, Pequena e Média Empresa do Ministério da Indústria e Comércio Exterior (2002).

2 MÉTODOS

A elaboração do artigo foi realizada a partir de uma abordagem qualitativa, com escopo descritivo, usando a revisão como técnica de coleta documentária (Hernandez-Sampieri et al., 2018), realizando a busca nas bases de dados Scielo, EBSCO, Elsevier, Esmeralda, Web of Science, Scopus e Google Scholar, usando para as palavras de busca chaves relacionadas ao tema, tais como: pequenas e médias empresas, sobrevivência das empresas, África e Moçambique. O processo de busca foi complementado com o uso de operadores booleanos "e", "and", "ou" e "or". As publicações obtidas foram avaliadas quanto a possíveis interseções, ou seja, quantas publicações retornaram igualmente em mais de uma das palavras-chave. A seleção inicial foi realizada a partir da análise do título e do resumo dos estudos e objetiva caracterizar a produção científica da área.

3 RESULTADOS

Moçambique define PME como as empresas que têm um número de trabalhadores igual ou inferior a 200. Moçambique é considerado um país subdesenvolvido (de terceiro mundo) com um desenvolvimento desproporcional ao crescimento populacional. O Ministério da Indústria e Comércio (2007) em Moçambique, afirma que embora as PMEs sejam parte dominante na área empresarial, o seu impacto no emprego formal é marginal: apenas 1,3% da força de trabalho existente no país que é de 129.225, é recrutada por 28.474 PME, tendo em conta que o crescimento anual da população é, em média, de 2,37% nos últimos dez anos.

O aumento no número das PMEs deve-se ao fato de existirem muitos desempregados à procura de algo para fazer para sustentar as suas famílias. Devido à falta de emprego ou opção, eles optam por começar com pequenas empresas. Embora o governo regule os negócios, nota-se que muitos dos revendedores começam a vender em casa, nas ruas e em instituições (Nagler & Naudé, 2014). Poucas pessoas pensam e decidem com antecedência iniciar seu negócio formalmente. Pode-se considerar que o número de PMEs informais é maior que o de PMEs formais. No entanto, estes geralmente contribuem para a economia moçambicana. De acordo com Mazumdar (2001), as PMEs contribuem para o processo de desenvolvimento equitativo e redução da pobreza na economia nacional. Da mesma forma, Valá (2009), observa que as PMEs constituem cerca de 78% das economias globais. Essas empresas contribuem para o alívio da pobreza por meio do desenvolvimento econômico, visto que, muitas pessoas pobres nos distritos de Moçambique têm investido nas PMEs. O relatório do Conselho de Ministros de Moçambique (2007), revela que o desempenho das PMEs nas indústrias tradicionais é inadequado e, o crescimento do número de PMEs não é satisfatório. Além disso, as oportunidades que estas empresas oferecem não são suficientes, pois a maioria é informal e contribui com menos da metade do volume bruto dos negócios. Desta forma, a produtividade do trabalho é baixa e, as áreas de manufatura e comércio, são as que sustentam o setor das PMEs, enquanto seu desempenho nas indústrias tradicionais não é adequado, e há acentuada assimetria em termos de dimensão regional.

O regulamento existente para as PMEs não é flexível e, desta forma, muitas empresas ainda são informais. Existem várias instituições bancárias e não bancárias que as PMEs podem recorrer para obter crédito, mas devido às altas taxas de juros e restrições de acessibilidade ou financiamento limitado, muitas delas usam seu próprio capital (Sohnesen, 2013). Embora cada região de Moçambique seja diferente da outra, a tendência de falência a curto ou médio prazo é normalmente a mesma, embora cada região tenha as suas próprias razões. Filho (2010), afirma que empresários, executivos e funcionários de muitas organizações buscam descobrir novas e boas ideias. Eles também buscam novas tendências de gestão empresarial para melhorar o desempenho de suas empresas e aplicar rapidamente nos negócios de suas organizações, como por exemplo os modelos das melhores empresas do mercado. Existem vários conceitos relacionados à medição do desempenho organizacional. Caro et al. (1998), sugerem que a medida objetiva do desempenho organizacional é estabelecer o grau de estagnação ou progresso de suas atividades e processos, bem como a adequação do uso de bens e serviços para tomar precauções ou corrigir possíveis erros a fim de para atingir os objetivos previstos pela empresa. Os autores consideram uma medida de desempenho da organização como um sinal vital, que qualifica e quantifica a forma como as atividades atingem seus objetivos. Um sistema de medição de desempenho envolve um conjunto de medidas da organização (departamentos e subdivisões), atividades organizadas de forma a atender o padrão de desempenho exigido pela empresa. O sucesso empresarial depende do bom andamento de cada fase do negócio. No entanto, para analisar o desempenho das PMEs, o foco deve ser em alguns indicadores, como pessoal, cliente e qualidade dos produtos e serviços.

4 DISCUSSÃO DE RESULTADOS

A maioria das PMEs em Moçambique tem mais problemas do que sucessos, devido aos muitos desafios que enfrentam, desde a fase de iniciação até à maturidade. A maioria das PMEs não consegue executar um ciclo de vida completo devido a problemas encontrados no processo de desenvolvimento de negócios. Moçambique é um país que vive um crescimento econômico positivo como resultado de megaprojetos. Este cenário deveria ter sido propício para a sobrevivência das

PMEs mas, ao contrário de todas as expectativas, a maioria das PME acha difícil, se não impossível, operar no ambiente atual. As PME são reconhecidas como motor de crescimento em Moçambique. Fox & Sohnesen (2013) revelaram que muitos novos empregos surgiram a partir de micro, pequenas e médias empresas, em vez de contratação nas PME existentes. De acordo com os autores, de todas as PME cadastradas, noventa e seis por cento são administradas por uma única pessoa com ou sem ajuda familiar, enquanto apenas 4% das PME relataram contratar algum trabalhador fora da família. Ainda assim, Valá (2007), revelou que 78% do total de negócios empresariais no setor manufatureiro e industrial em Moçambique pertenciam às PME, abrangendo cerca de 67% de todos os trabalhadores empregados neste setor. Na sua avaliação das PME em Moçambique, Zimba (2015) revelou que embora as PME representassem uma parcela maior de todas as empresas registadas em Moçambique, empregando cerca de 70% de toda a população ativa, elas contribuíam para modestos 24,1% do rendimento nacional.

O empreendedorismo refere-se à capacidade de um indivíduo de transformar ideias em ações. Engloba criatividade, poder de iniciativa, inovação e assunção de riscos, incluindo os instintos de planejar e gerenciar projetos para atingir a intenção exigida (Nagler & Naudé, 2014). A fraqueza do empreendedorismo interno é mencionada entre as principais causas da crise de desenvolvimento de Moçambique, muitas vezes não sem razão (Valá, 2007). Os baixos índices de desenvolvimento e o desemprego prevalente em Moçambique, demonstram que falta a qualificação necessária para o empreendedorismo, para que desta forma, possa estimular a atividade empresarial de forma a criar mais empregos e obter crescimento. Em um esforço para fomentar o empreendedorismo em Moçambique, o IPEME e o Instituto Nacional do Emprego e Formação Profissional (INEFP) foram concebidos para garantir que o sistema respondesse às necessidades dos setores formal e informal, promovendo o empreendedorismo, a formação no local de trabalho e a aprendizagem (INEFP, 2013). As PME são fruto do empreendedorismo e têm a possibilidade de gerar emprego direto e indireto, sobretudo para os jovens. Uma razão para o baixo limiar de formação pode ser atribuída à escassez de informação relativa à formação de empreendedores em Moçambique. Um relatório sobre Moçambique do Setor de Crescimento Internacional - IGS (2016), revela que um programa desta natureza é o Programa Curricular de Empreendedorismo (ECP). Este programa foi iniciado pelo ministério moçambicano da educação e cultura em conjunto com a UNIDO e o governo da Noruega. O programa visava promover a criação de empreendedorismo, através das PME. No entanto, tais iniciativas nobres podem não ser conhecidas por muitas PME emergentes em áreas remotas e pessoas comuns devido à baixa publicidade.

Um estudo sobre PME em Moçambique realizado pelo IPEME, demonstra que 31% de todos os entrevistados citaram 'conhecimento prévio do mercado' seguido de 'descoberta de oportunidades no mercado (27%)' como os principais fatores para iniciar PME (IPEME, 2015). Em outras palavras, os defensores desses argumentos afirmam que, se essas oportunidades estivessem faltando, os empreendedores em potencial não se arriscariam a deixar um emprego remunerado seguro e lançar seus próprios negócios. A suposição é que o simples fato de as pessoas terem deixado um emprego anterior para a independência empresarial, é prova suficiente de que o empreendedorismo existe e não em contraste. Isso também invalida o argumento de Batista et al. (2014), de que há necessidade de um fator externo, como a presença de um imigrante em um domicílio para estimular o empreendedorismo. Existe um nível razoável de empreendedorismo em Moçambique como um todo, mas o nascimento, crescimento, desenvolvimento e sobrevivência das PME, é dificultado por outros fatores como, baixa escolaridade, falta de formação adequada e falta de visão de inovação. Fox & Sorrenson (2013), revelaram que uma grande percentagem de PME em Moçambique, operava as suas empresas a partir de casa, oferecendo serviços precários ou produzindo bens de baixo custo para outras famílias, como cabeleireiro, fabricação de tijolos, móveis, cerveja e processamento de carvão. Muitas PME estabelecidas em Moçambique precisam melhorar a capacidade de inovação, operavam com níveis de produtividade dos trabalhadores muito baixos e tinham gerentes-proprietários sem as habilidades e perspicácia necessárias para a gestão de negócios. O problema não é necessariamente a falta de empreendedorismo, mas a falta de competitividade que exigiria que as PME operassem com maior produtividade e se esforçassem para produzir bens e serviços de maior qualidade.

O apoio do governo sempre foi orientado para apoiar o crescimento do empreendedorismo em Moçambique, por exemplo, através da promoção de incubadoras no âmbito da iniciativa IPEME.

Essas medidas não levaram em consideração a questão da produtividade dos trabalhadores ou pioneirismo da inovação nas PMEs, especialmente as manufatureiras. As incubadoras existentes não devem apenas se esforçar para estimular o empreendedorismo, mas devem oferecer treinamento em táticas para melhorar a produtividade do trabalhador e inculcar a aptidão para melhorar a qualidade dos produtos ou serviços (Anzoategui & Rocha, 2010).

Muitos empresários não são capazes de lançar suas PMEs por falta de financiamento. O estudo no Grande Maputo (Moçambique), no entanto, revelou que quase 84% de todas as empresas pesquisadas usaram os recursos pessoais para iniciarem negócios próprios (Sawaya & Bhero, 2017). Ter tantos proprietários-gerentes comprometendo suas escassas economias para lançar negócios, é um sinal claro de que o desejo de formar e gerenciar seus próprios negócios supera a restrição de não ter fontes alternativas de financiamento. A crença em Moçambique é que os jovens evitam o empreendedorismo por falta de apoio das instituições financeiras (Fox & Sohnesen, 2013). A vontade de empenhar escassos fundos de pessoas em start-ups empresariais é um sinal claro da presença do empreendedorismo em Moçambique. O desafio está em como os negócios são executados. Conhecimento gerencial inadequado, devido a treinamento inadequado ou experiência anterior na gestão de uma empresa é uma das principais restrições. O sucesso limitado na gestão de PMEs bem-sucedidas, também pode ser devido à falta de apoio familiar interligado por parte dos proprietários-gerentes que não são da família orientada para os negócios. Mutalemwa (2005), em um estudo na Tanzânia, observou que a variável 'background familiar' é um dos aspectos celebrados nas PMEs, e sugere que os indivíduos cujos pais ou parentes próximos são autônomos, não só são propensos a operar um negócio, mas também a superar os outros.

A partir do estudo de Sawaya & Bhero (2017) em Moçambique, grande parte das empresas pesquisadas (68,7%), indicaram que possuíam um plano de negócios no início da PME. Este é um sinal de que os potenciais empreendedores estavam dispostos a elaborar planos de negócios para iniciar os seus negócios e uma clara indicação da presença do empreendedorismo em Moçambique. A convicção entre os círculos empresariais, especialmente dentro das instituições financeiras em Moçambique, é que os potenciais fundadores de PME, não são capazes de elaborar planos de negócios e não possuem contas organizadas, pelo que não são elegíveis para apoio financeiro de bancos ou isenção de impostos do governo (Sawaya & Bhero, 2017). Com esta deficiência existente, os jovens não conseguem lançar os seus próprios negócios ou sustentar os já em funcionamento levando ao insucesso em um curto espaço de tempo. A falta de apoio das instituições financeiras em Moçambique para iniciar ou sustentar PME em curso não se deve inteiramente à falta de planos de negócios, mas sim a planos de negócios mal elaborados, falta de confiança no empresário, ausência de garantias e políticas que não são a favor do desenvolvimento das PME.

Tomé (2015), em seu estudo sobre planejamento de negócios em Moçambique, lamentou que muitos dos planos de negócios não fossem baseados em pensamento empresarial e lamentou que os planos não fossem baseados em estratégias de longo prazo e avaliação de riscos. As instituições de apoio devem oferecer a base necessária para que os empreendedores possam elaborar bons planos de negócios, incentivando as instituições bancárias e organizações governamentais a apoiar as PMEs emergentes. Esforços devem ser feitos usando grandes empresas, instituições terciárias e ONGs para oferecer suporte em treinamento e orientação aos gerentes-proprietários de PMEs na preparação de planos de negócios e gestão de contas, que podem dar às PMEs uma vantagem competitiva, a fim de melhorar a produtividade e oferecer serviços de qualidade (Anzoategui & Rocha, 2010).

No contexto de Moçambique, observa-se que 98,6% das empresas moçambicanas são compostas por PME. Proporcionam mais emprego, diversificação e estímulo à inovação, mobilizam recursos sociais e econômicos e proporcionam maior nível de competição. Nesse sentido, o governo precisa empregar estratégias adequadas para minimizar a escassez de financiamento bancário para PMEs no país e impulsionar o desenvolvimento econômico nacional (MIC, 2007). Esse padrão se repete no Brasil, onde as PMEs representam 99% das empresas formais (IBGE, 2007), e no Reino Unido, onde 99,8% dos empregos são nas PMEs (FSB, 2012). Apenas 5% das PMEs são financiadas por instituições bancárias, o que significa que elas utilizam outras linhas de financiamento tanto para investimento quanto para capital de giro (MIC, 2007). Praticamente muitas das PMEs financiam

seus projetos por meio de fundos próprios, fundos familiares e fundos de amigos devido a uma série de dificuldades de acesso ao financiamento bancário (MIC, 2007). Instituições não bancárias, bancos não governamentais de desenvolvimento, também financiam PMEs. As instituições não bancárias incluem o PODE (Desenvolvimento de Projetos de Empreendimentos) que fornecem financiamento de longo prazo em um período de 2,5 a 7 anos (MIC, 2007). Além disso, algumas outras instituições não bancárias se concentram no financiamento da pequena agricultura e alguns outros setores. Essas instituições incluem GAPI (Sociedade de Gestão em Financiamento e Promoção das PMEs), FFPI (Programa de Financiamento de Pequenas Indústrias) que fornece fundos para pequenas indústrias, e FARE (Fundos de Apoio e Reabilitação da Economia) (MPD, 2007). Há uma série de desafios que as PMEs enfrentam que as impedem de conduzir seus negócios de forma eficaz e eficiente. O custo dos produtos financeiros no país é alto (25-30%). Mesmo que o mercado financeiro esteja estabilizado, os bancos enfrentam problemas de altos custos indiretos e isso influencia o preço dos produtos financeiros (MIE, 2010).

As instituições financeiras destacaram vários constrangimentos encontrados pelas PMEs que limitam o fornecimento de produtos financeiros às PME. As restrições enfrentadas pelas PMEs estão associadas à falta de planos financeiros claros, documentação contábil, taxa de juros mais alta e falta de requisitos de garantias (MIC, 2007). Persistem no país importantes desafios políticos do lado dos empréstimos. Tal como em outros países do mundo, Moçambique concentra-se tanto no lado da procura como da oferta (Central Bank Of Mozambique, 2013). O lado da demanda incentiva os bancos comerciais a fornecer financiamento às pequenas empresas por meio de garantias, gerando mais assistência financeira por meio do custo acessível de capital, microfinanças e fundo de inovação. Do lado da oferta, esse diminui as assimetrias de informação entre os dois atores (credores e tomadores). A informação relevante entre mutuantes e mutuários deve ser fornecida para melhorar a situação (Central Bank Of Mozambique, 2013). No entanto, as pequenas e médias empresas ainda enfrentam uma série de restrições no acesso ao financiamento bancário atribuídas à falta de requisitos de garantias, estrutura do setor financeiro, consciência das oportunidades de financiamento e serviços de apoio às pequenas empresas (Manasseh, 2004).

De fato, os constrangimentos financeiros em Moçambique pesam sobre as PMEs e muitas delas entram em colapso durante o primeiro ano de arranque devido à falta de recursos financeiros para gerir o negócio. As PMEs contribuem com mais de 20% da receita do país (MPD, 2007). Portanto, é necessário um aprimoramento dos sistemas financeiros, assim como a necessidade de adotar mecanismos adequados para atender financeiramente as pequenas empresas.

O Banco Mundial (2003) identificou uma série de fatores que constituem restrições por parte das PMEs ao acesso ao financiamento. Esses fatores incluem distorções dos setores financeiros, falta de *know-how* por parte dos bancos, assimetria de informação (acesso às informações do negócio) e o alto risco no crédito às pequenas empresas. O estudo de Beck (2007), identificou que as fragilidades nos sistemas financeiro e jurídico apresentam, nos países em desenvolvimento, um obstáculo no acesso a produtos financeiros. Quando Beck analisou 70 países em desenvolvimento, concluiu que o governo local tem, na verdade, toda a responsabilidade de construir instituições. As atividades de mercado devem ser realizadas de forma amigável, a fim de fornecer um quadro regulamentar adequado para reduzir as restrições financeiras por parte das PME. Além disso, observaram que a falta de exigências de garantias, riscos elevados, assimetrias de informação, pequenas operações de crédito particularmente de famílias rurais, e a distância entre mutuante-mutuário como as principais causas da variação de crédito entre as diferentes e existentes fontes de crédito.

Foi observado que as taxas de juros cobradas pelos bancos na África Subsaariana criam desincentivos para a maioria dos mutuários adquirir fundos para investir em seus negócios, por um lado. Por outro lado, as taxas de juros cobradas pelos bancos desencorajam a maioria das pequenas empresas a solicitar financiamento bancário (Foltz, 2004). Fatoki & Smit (2011), na África do Sul agruparam os principais fatores que influenciam o baixo acesso ao financiamento por parte das PMEs de duas maneiras; interno e externo. Os fatores internos incluem as informações de negócios, garantias, networking e competências gerenciais. Fatores externos constituem o ambiente legal, crime e corrupção, percepções éticas e macroeconomia.

Olomi & Urassa (2008), no estudo realizado na Tanzânia, identificaram três grandes grupos de estrangulamentos de acesso ao financiamento por parte das PME. O primeiro grupo de fatores incluiu a capacidade (baixo nível de conhecimento e habilidades), cultura empresarial subdesenvolvida, não separação do negócio entre questões pessoais e familiares, histórico de crédito das PMEs e falta de conhecimento dos serviços financeiros disponíveis. O segundo grupo de fatores incluiu o número de pessoal competente e a falta de experiência das PMEs. O terceiro grupo de fatores está relacionado à regulação do ambiente onde ocorrem as transações entre credores e devedores, falta de identificação do sistema e agências de referência de crédito.

Kaufmann e Wilhelm (2006), constataram que os principais problemas de acesso ao financiamento para as pequenas empresas em Moçambique estão basicamente relacionados com a elevada taxa de juro cobrada sobre os produtos financeiros e a serviços bancários ineficientes, do que seria justificado por razões económicas. Assim, as taxas de juro em Moçambique encontram-se em níveis mais elevados em comparação com outros países da África Subsaariana. Além disso, as diferenças nas taxas de juros variam de acordo com as moedas. Os empréstimos feitos em moeda nacional Metical (MZN) têm taxas de juros mais altas do que os feitos em dólar americano (USAID, 2007). Consequentemente, a maioria das PMEs usa seu próprio capital, financiamento de familiares e amigos para capital de giro e capital de investimento. O Banco Mundial (2003) mostra que 90% do capital de giro e 64,9% dos novos investimentos foram financiados pelo capital próprio das PMEs, em comparação com 6,9% do capital de giro e 8,2% dos novos investimentos que foram financiados pelas instituições bancárias, indicando baixo acesso a financiamento pelas PMEs em Moçambique. Consideramos uma série de fatores que afetam o acesso ao financiamento pelas PMEs em Moçambique.

De acordo com as informações apresentadas neste artigo, a solução se fundamenta, portanto, na necessidade de um apoio mais eficaz a estas PMEs. As instituições financeiras poderiam lançar pacotes de financiamento de fácil utilização que implicariam procedimentos menos burocráticos e o governo poderia se engajar na modernização da infraestrutura que possibilitaria a acessibilidade a novos sistemas de informação. As grandes empresas poderiam ajudar fornecendo espaço para a fábrica e emprestando máquinas e ferramentas, e as organizações não governamentais (ONGs) poderiam ajudar no treinamento em contabilidade e gestão de estoques. Estas medidas podem estimular o tão necessário espírito de competitividade entre as PMEs em Moçambique.

5 CONCLUSÃO

As informações apresentadas neste artigo, acabam com os mitos e argumentos de que é apenas a inadequação do empreendedorismo que impede a criação e desenvolvimento de PMEs em Moçambique. O espírito de empreendedorismo é significativo para estimular as pessoas a iniciarem e sustentarem os seus próprios negócios, pois resolvem o problema endêmico do desemprego juvenil e do crescimento económico estagnado em Moçambique. Embora não totalmente contestado, as evidências apresentadas neste artigo mostraram que o empreendedorismo por si só não é a causa de fato que impede a realização desses nobres objetivos nacionais. Evidências apresentadas neste trabalho, de pessoas deixando suas vagas seguras para a liberdade empresarial, provas de jovens dedicando escassos recursos para iniciar negócios e vontade de elaborar planos de negócios são uma evidência clara da presença do empreendedorismo e da perspicácia para a assertividade aspirações de negócios. A falta de impulso para a competitividade foi o principal problema que impediu a sobrevivência e a sustentabilidade das PMEs de seu objetivo percebido de aliviar o flagelo do desemprego e do fraco crescimento económico.

As instituições de apoio e as agências económicas têm de enfatizar e encorajar as PMEs a lutar pela competitividade. As mesmas medidas destinadas a incentivar a promoção do empreendedorismo entre os jovens em Moçambique têm de ser reorganizadas para motivar as PMEs não só a produzir bens e serviços em abundância, mas a produzir bens e serviços de qualidade superior. O apoio deve permitir às PMEs em fase inicial a estruturar planos de negócios elaborados e métodos organizacionais eficientes que incluam competências de gestão e procedimentos contabilísticos adequados, para tornar as PME moçambicanas elegíveis para obter apoio de instituições financeiras e outras organizações de apoio.

6 REFERÊNCIAS

- Anzoategui, D.; Rocha, R. (2010). The competition of banks in the Middle East and Northern Africa region. Washington: Policy Research Working Paper 5363. Washington: World Bank. <https://doi.org/10.2202/1475-3693.1313>
- Ayyagari, Meghana; Beck, Thorsten; Demircuc-Kunt, Asli. (2007). Small and medium enterprises across the globe. *Small business economics*, v. 29, n. 4, p. 415-434. <https://doi.org/10.1007/s11187-006-9002-5>
- Batista, C.; Calder, T. Mcindoe; Vicente, P. C. (2014). Return migration, self-selection and entrepreneurship in Mozambique. IZA Discussion Papers 8195. Institute for the Study of Labor (IZA). <https://docs.iza.org/dp8195.pdf>
- Beck, T. (2007). Financing constraints of SMEs in developing countries: the evidence, determinants and solutions.
- Berisha, Gentrit; Pula, Justina Shiroka. (2015). Defining Small and Medium Enterprises: a critical review. *Academic Journal of Business, Administration, Law and Social Sciences*, v. 1, n. 1, p. 17-28.
- Bhorat, H.; Asmal, Z.; Lilenstein, K.; Van Der Zee, K. (2018). SMMEs in South Africa: understanding the constraints on growth and performance. Development Policy Research Unit Working Paper 201802, DPRU, University of Cape, Town.
- Bouwman, H.; Nikou, S.; Reuver, M. D. (2019). Digitalization, business models, and SMEs: how do business model innovation practices improve performance of digitalizing SMEs? *Telecommunications Policy*, v. 43, n. 9, p. 1-18. <https://doi.org/10.1016/j.telpol.2019.101828>
- Bowen, Michael; Morara, Makarius; Mureithi, M. (2009). Management of business challenges among small and micro enterprises in Nairobi-Kenya. *KCA journal of business management*, v. 2, n. 1. <https://doi.org/10.4314/kjbm.v2i1.44408>
- Bushe, Bernard. (2019). The causes and impact of business failure among small to micro and medium enterprises in South Africa. *Africa's Public Service Delivery and Performance Review*, v. 7, n. 1, p. 1-26. <https://doi.org/10.4102/apsdpr.v7i1.210>
- Caro, Miguel Heriberto; Rados, Gregório Jean Varvakis; Neres, Wudson Anthony. (1998). Estruturando a Medição do Desempenho Organizacional. Anais do 18º Encontro Nacional de Engenharia de Produção–ENEGERP.
- Central Bank of Mozambique. (2013). Annual Report, the Bank of Mozambique.
- Dabic, L. S. M. J. D.; Svarc, J. (2019). Intellectual capital, organizational climate, innovation culture, and SME performance: evidence from Croatia, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, v. 26, n. 4, p. 522 - 544. <https://doi.org/10.1108/JSBED-04-2018-0117>
- Dalberg, H. (2011). Report on support to SMEs in developing countries through financial intermediaries. Retrieved July, v. 26, p. 2015.
- Fatoki, O. O.; Smit, A. V. (2011). Constraints to credit access by new SMEs in South Africa: a supply side analysis. *The African Journal of Business and Management*, n. 5(4), p. 1413–1425. <https://doi.org/10.5897/AJBM10.1335>
- Foltz, J. D. (2004). Credit market access and profitability in Tunisian agriculture. *Journal of Agricultural Economics*, v. 130, 229–240. <https://doi.org/10.1016/j.agecon.2002.12.003>
- FSB. (2012). The UK leading business organization. London: Federation of Small Business.
- Fox, Louise; Sohnesen, Thomas Pave. (2013). Household enterprises in Mozambique: key to poverty reduction but not on the development agenda? World Bank Policy Research Working Paper, n. 6570.

- Hernández-Sampieri, Roberto et al. (2018). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill Interamericana.
- IBGE. (2007). *The research of innovation technology—PINTEC 2005*. Rio de Janeiro: The Brazilian institute of geography and statistic.
- Kabanda, Salah; Matsinhe, Fernanda. (2019). Contextualist Inquiry into E-Commerce Institutionalization in Developing Countries: The Case of Mozambican Women-led SMMES. *Interdisciplinary Journal of Information, Knowledge, and Management*, v. 14, p. 325. <https://doi.org/10.28945/4445>
- Kaufmann, F.; Wilhelm, P. (2006). *The dilemma of small business in Mozambique: a research note, in the developmental entrepreneurship: adversity, risk, and isolation*. Amsterdam: Galbraith and Curt Stiles.
- Longenecker, J. G.; Petty, C. W.; Moore, J. W.; Palich, L. E. (2006). *Small Business Management, An entrepreneurial emphasis*. London: Thomson South Western.
- Lukhele, N.; Soumonni, O. (2020). Modes of innovation used by SMMEs to tackle social challenges in South Africa. *African Journal of Science, Technology, Innovation and Development*, v. 13, n. 7, p. 1 - 9. <https://doi.org/10.1080/20421338.2020.1834960>
- Manasseh, P. N. (2004). *A text book of business finance (3rd ed.)*. Nairobi: McMore Accounting Books.
- Mazumdar, Dipak. (2003). *Small and medium enterprise development in equitable growth and poverty alleviation. Reducing Poverty in Asia; Emerging Issues in Growth, Targeting and Measurement*, Asian Development Bank, Edward Elgar, Chaltenham, UK,
- MIC. (2007). *Small and medium enterprises in Mozambique situation, perspectives and challenges*. Maputo, Mozambique: the Ministry of Trade and Industry.
- MIE. (2010). *The strategic program of industry development*. Maputo, Mozambique: the Ministry of Energy.
- Ministério do Desenvolvimento, Indústria E Comércio Exterior. (2002). *Micro, Pequenas e Médias Empresas: Definições e Estatísticas Internacionais*, Uruguay.
- MPD. (2007). *The development of enterprises in Mozambique: results based on questionnaire in manufacturer sector 2002–2006*. Maputo, Mozambique.
- Mutalemwa, Darlene K. (2005). *Small and medium enterprizes in the manufacturing sector of Tanzania: the historical policy environment, networks and market development*. Tese de Doutorado. University of East Anglia.
- Nagler, P.; Naudé, W. (2014). *The birth, life and death of SMEs in rural Africa*. Retrieved October, v. 20.
- Ndabeni, L.L.; Tholo, H.; Ndabeni, M. (2019). Incorporating science, technology and innovation in small, medium and micro enterprise development. *Journal of Public Administration*, v. 54, n. 4-1, p. 631-646. <https://hdl.handle.net/10520/EJC-1bca0607de>
- Oketch, Moses. (2000). *Costing and financing higher education for development in sub-Saharan Africa: Kenya's case*. *International education journal*, v. 4, n. 3, p. 1-10, <https://doi.org/10.1007/s10734-016-0044-6>
- Olomi, D.; Urassa, G. (2008). *The constraints to access the capital by SMEs of Tanzania*. Dar es Salaam: REPOA.
- INEFP (2013). *Quem somos? – Supplement n. 1 of 10 de October*, (Online) Available: <http://www.cbe.co.mz>.
- IGS (2016). *International growth sector - entrepreneurship training in Mozambique: The role of business skills vs. aspirations*. (Online).
- IPEME (2015). *Study of Mozambican small and medium sized enterprises*. USAID/SPEED Report, (Online). Available: <http://www.speed-program.com/wp-content/uploads/2015/01/2014-SPEED-Presentation-012-Small-and-Medium-Size-Firms-in-Mozambique>.

- Oketch, H. O. (2000). Gender Equity. In A. Mullei and A. Bokea (Eds). Micro and small Enterprises in Kenya: Agenda for improving the Policy Environment. Nairobi: ICEG.
- Saunila, M. (2016). Performance measurement approach for innovation capability in SMEs. *International Journal of Productivity and Performance Management*, v. 65, n. 2, p. 162 - 176. <https://doi.org/10.1108/IJPPM-08-2014-0123>
- Storey, David J. (2008). Entrepreneurship and SME policy. In: World Entrepreneurship Forum. EMLyon Business School,
- Tachizawa, Takeshy. (2002). Criação de novos negócios: gestão de micro e pequenas empresas. FGV Editora.
- USAID. (2007). Constraints in financial sector for development of private sector in Mozambique. Maputo: Nathan associates Inc.
- Valá, Salim Cripton. (2007). “A Riqueza Está no Campo”: Economia Rural, Financiamento aos Empreendedores e Fortalecimento Institucional em Moçambique. In: Conferência Inaugural do IESE.
- Valá, Salim Cripton. (2009). Pobreza, pequenas e médias empresas e desenvolvimento económico dos distritos em Moçambique. In: Anais da II Conferência IESE “Dinâmicas da Pobreza e Padrões de Acumulação Económica em Moçambique. p. 46.
- Banco Mundial. (2003). Pilot investment assessment: Mozambique industrial performance and investment climate. Maputo: CTA/CPI/RPED/APSG/WB.
- Zimba, C. (2015). Interview, by The Business year, SMEs to You. Retrieved February, v. 15, p. 2017.