

**CRESCIMENTO INCLUSIVO
EM MOÇAMBIQUE**

- reforçando a investigação e as capacidades

Inquérito às Indústrias Manufactureiras de Moçambique

—

The Mozambican Manufacturing Enterprise Survey

IIM 2022



Quem trabalha para as empresas do IIM? Funcionários e condições de trabalho

Edson Mazive



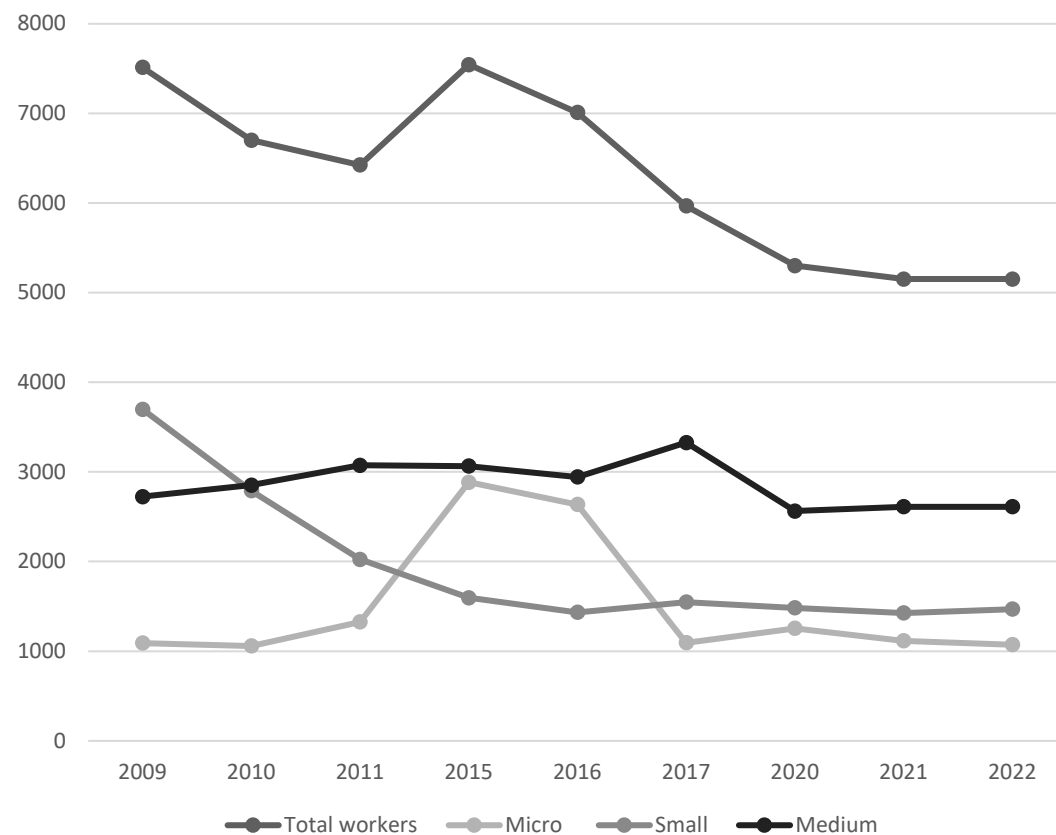
Mercado de trabalho em Moçambique

O mais recente relatório do Inquérito ao Orçamento Familiar (IOF) 2019/20, indica que, em Moçambique:

- A percentagem da População Economicamente Activa (PEA) está em cerca de 86,6%
- A taxa de desemprego reduziu de 17,5%
- O sector manufactureiro absorve apenas 3,2% da população total empregada no país

Evolução do emprego no sector manufactureiro em Moçambique, 2009-2022

- Segundo Lachler e Ricaldi (2021), entre 2009 e 2017, assistiu-se, em Moçambique, a uma tendência decrescente do número total de trabalhadores empregues no sector manufactureiro
- Dados sobre o número de trabalhadores empregues no painel balanceado do IIM confirmam esta tendência decrescente e sugerem que esta continuou até 2022



Evolução do emprego no sector manufactureiro em Moçambique, 2009-2022



- O número total de trabalhadores das 355 empresas pertencentes ao painel balanceado caiu de 7.500, em 2009, para cerca de 5.100, em 2022
- Cerca de 2.500 empregos foram perdidos na última década, impulsionados sobretudo pelas pequenas empresas

Quantidade média dos trabalhadores

- As empresas pertencentes ao painel balanceado empregavam em média 18 trabalhadores em 2012, tendo este número reduzido para 14,5 em 2022
- Esta redução deu-se a nível de todas categorias de dimensão de empresas, com excepção das pequenas empresas que entre 2012 e 2017 registaram um ligeiro incremento, tendo voltado a cair em 2022 para níveis abaixo de 2012

	Total Agregado	Micro	Pequenas	Média
2012				
Força de trabalho	18,1	5,6	21,5	118,2
2017				
Força de trabalho	16,8	4,6	23,5	102,5
2022				
Força de trabalho	14,5	4,2	19,4	90,5
Obs	355	235	94	26

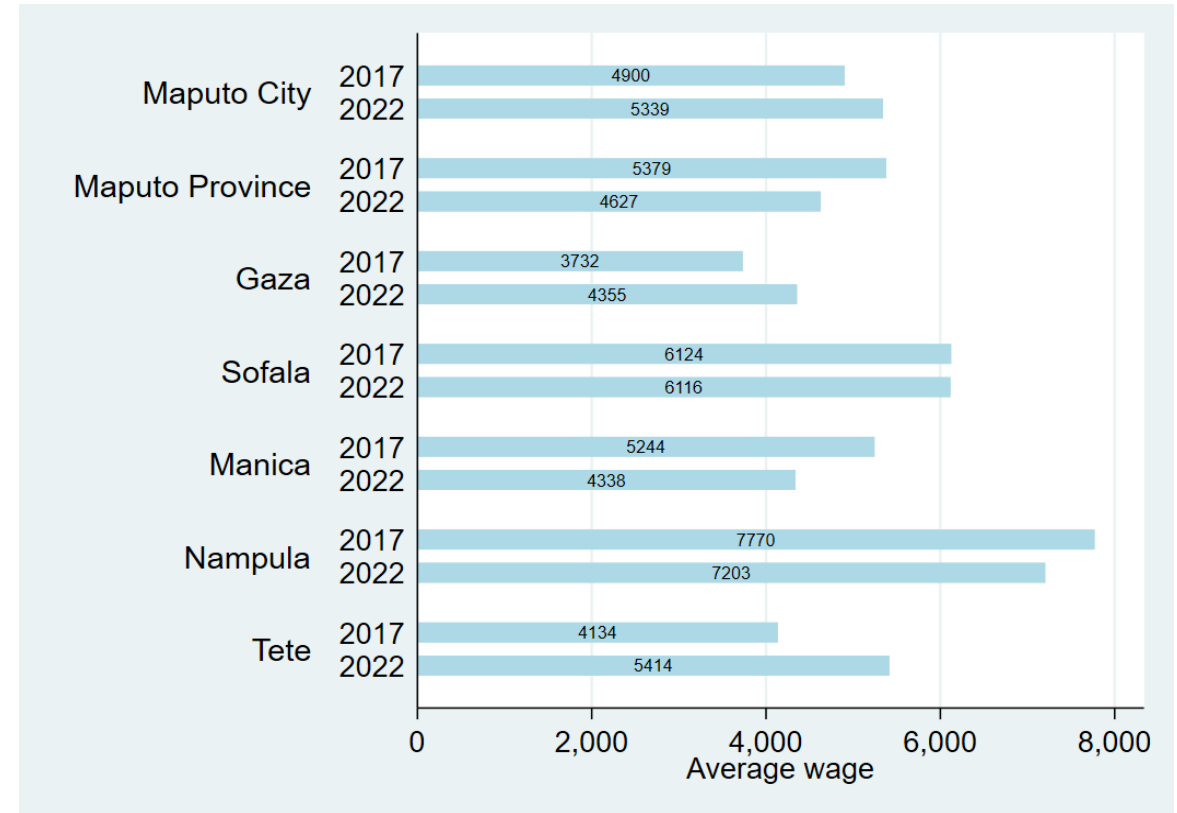


Trabalhadores femininos

- O número de mulheres empregues pelas empresas manufactureiras é muito baixo, situando-se em média em cerca de 2 mulheres. Este número manteve-se praticamente constante ao longo do tempo
- A situação da empregabilidade das mulheres no sector manufactureiro é muito mais raro a nível das empresas informais e de micro dimensão

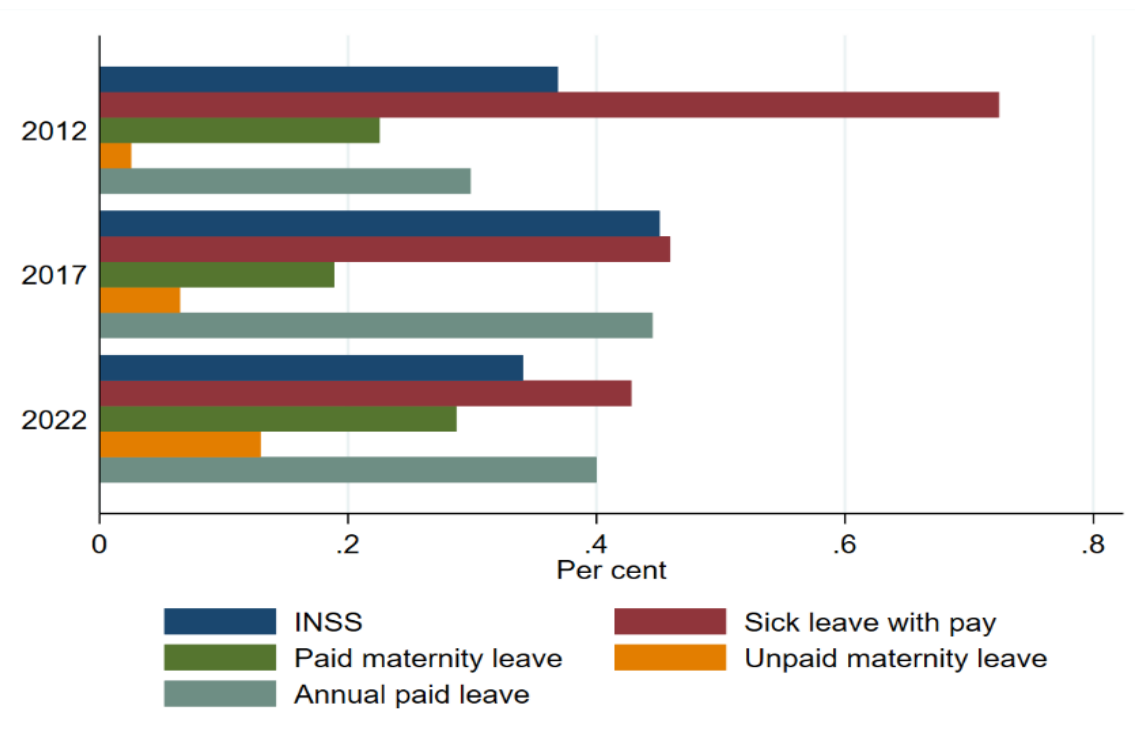
Condições de trabalho: Salários

- Os salários estagnaram entre 2017 e 2022
- Entre as províncias que registaram aumentos salariais consideráveis destacam-se Tete e Gaza com cerca de 33% e 17%
- Em contraste, o salário médio das províncias de Manica e de Maputo reduziu em 17% e 14%



Condições de trabalho: Benefícios adicionais aos trabalhadores

- As contribuições para o Instituto Nacional de Segurança Social (INSS) estagnaram ao longo do tempo.
- Entre os benefícios adicionais dados pelas empresas aos trabalhadores, destaca-se a licença por doença
- O número de empresas que oferecem licenças de maternidade pagas e não pagas aumentou
- O número de empresas que oferecem férias anuais remuneradas aumentou



Resumo

- Cerca de 2,500 empregos foram perdidos ao longo da última década, impulsionado sobretudo pelas empresas de pequena dimensão
- O número de mulheres empregues pelas empresas manufactureiras é muito baixo
- Os salários dos trabalhadores permaneceram estagnados
- As contribuições para o Instituto Nacional de Segurança Social (INSS) estagnaram ao longo do tempo



Onde as empresas IIM compram e vendem?

Ligações para trás e para a frente

Firmino Guiliche

**CRESCIMENTO INCLUSIVO
EM MOÇAMBIQUE**

- reforçando a investigação e as capacidades



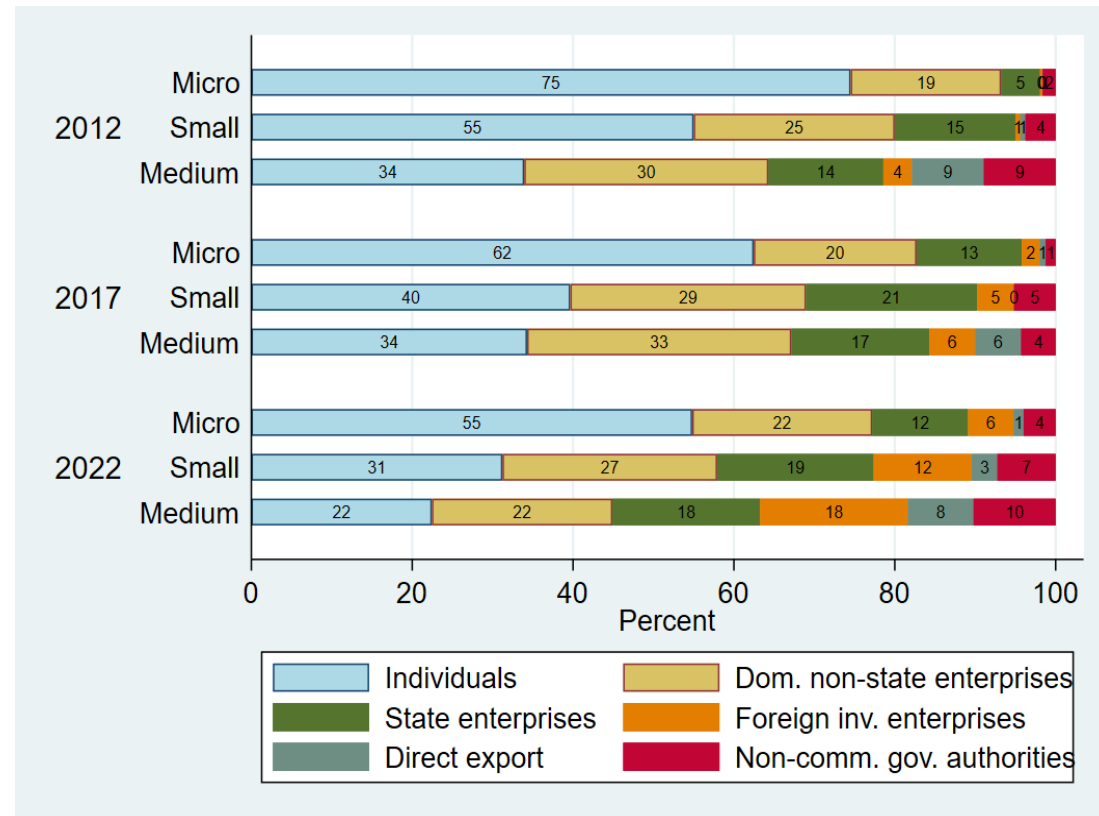
Estrutura de vendas

Este capítulo examina as ligações do sector da indústria transformadora em Moçambique:

- As relações que as empresas têm com os fornecedores de matérias-primas e serviços, podem afectar a qualidade dos bens que uma empresa produz
- As relações que as empresas têm com os clientes dos seus produtos, podem melhorar os seus conhecimentos e capacidades técnicas se os compradores estiverem dispostos a investir
- Para a sobrevivência e crescimento das empresas é essencial o funcionamento dos mercados

A quem vendem

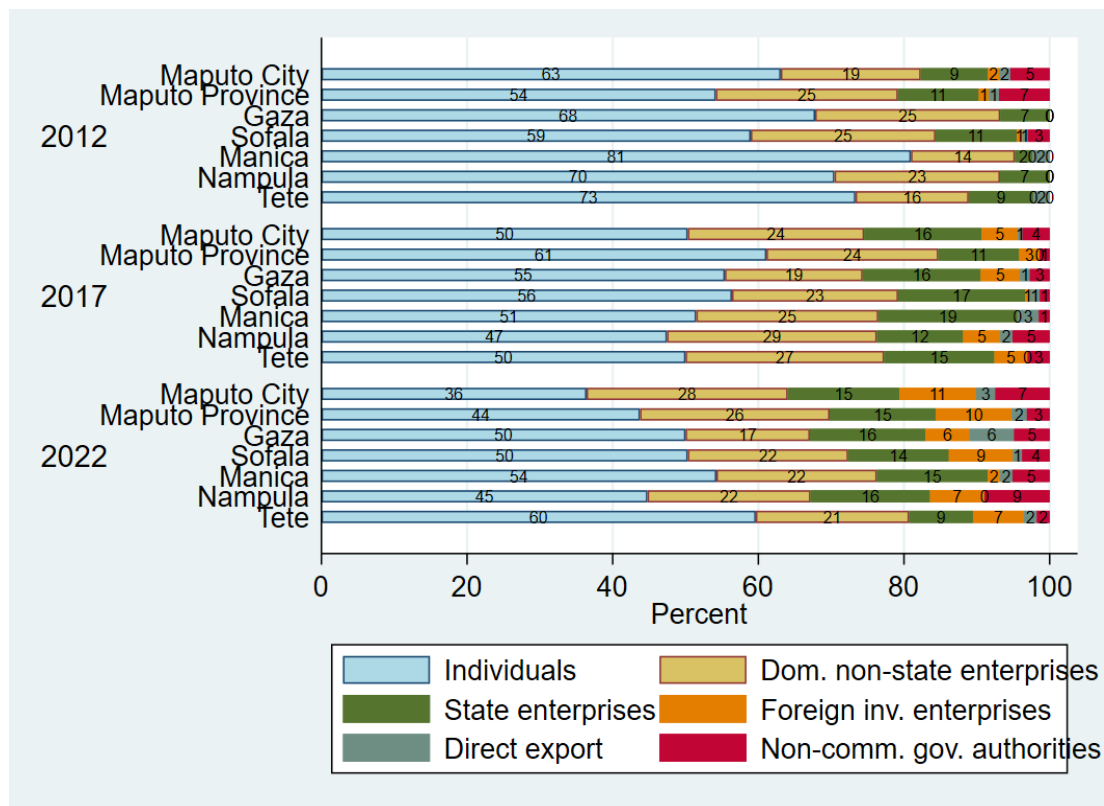
Fig. 1: Grupos/Tipos de clientes segundo tamanho e ano, %



- Nos três anos do inquérito há um domínio de vendas para clientes individuais, com tendência de diminuição ao longo do tempo
- A segunda posição é ocupada pelas vendas a empresas domésticas não estatais
- Em terceiro lugar temos como clientes as empresas estatais (públicas)
- Em 2022, as empresas médias apresentam uma maior diversificação de clientes, sobretudo as de média dimensão

A quem vendem

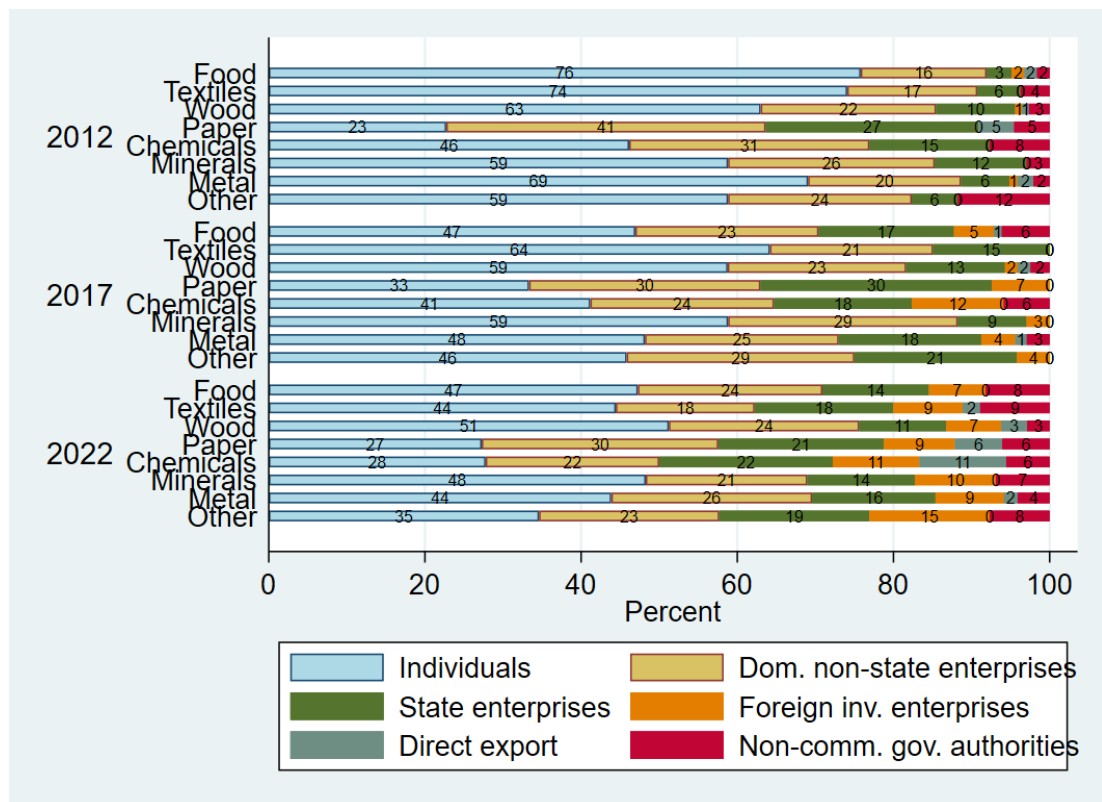
Fig. 2: Grupos/Tipos de clientes segundo província e ano, %



- A predominância de vendas para clientes individuais observa-se em todas as províncias do País
- De 2012 a 2022 as províncias observadas tendem a diversar o leque de clientes com destaque para a Cidade de Maputo e a Província de Manica

A quem vendem

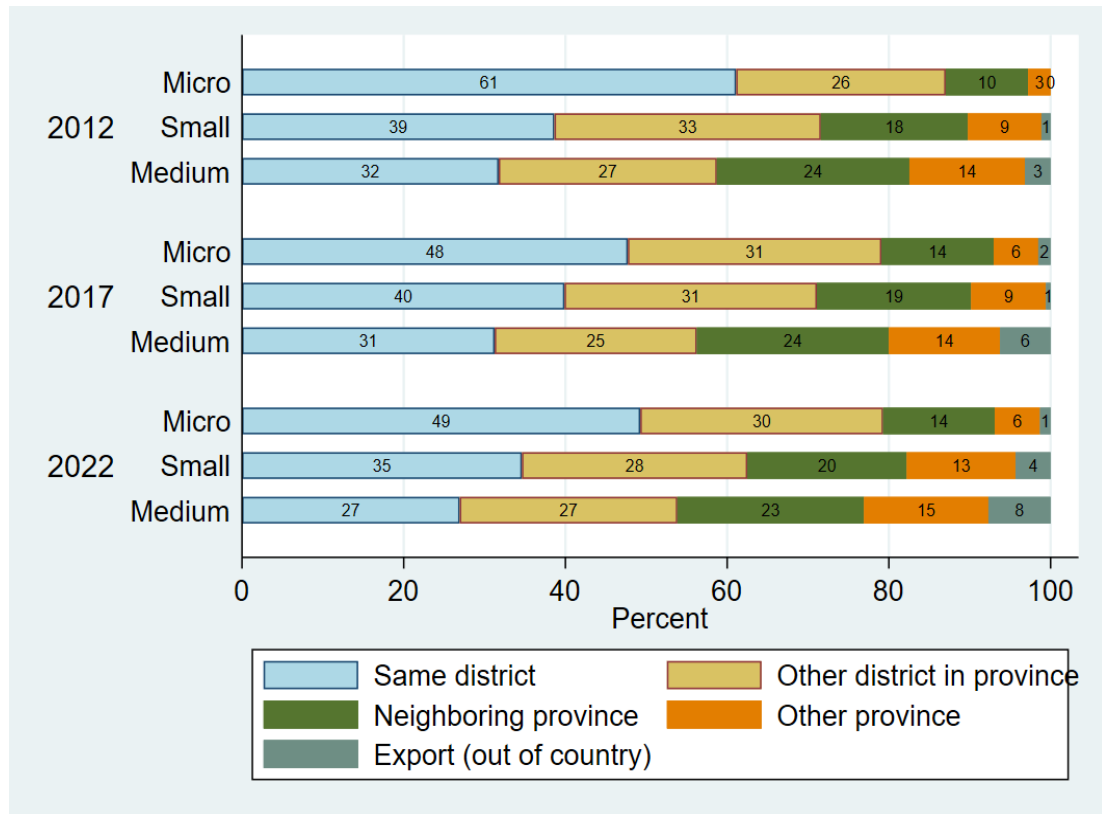
Fig. 3: Grupos/Tipos de clientes segundo sector e ano, %



- Todos os sectores, à excepção do papel, vendem significativamente a clientes individuais
- Em 2022 Verifica-se uma relativa tendência de diversificação do tipo de clientes pra os diferentes sectores. As indústrias de Papel, Química e Outras n.e. são as que apresentam maior diversificação

Onde vendem

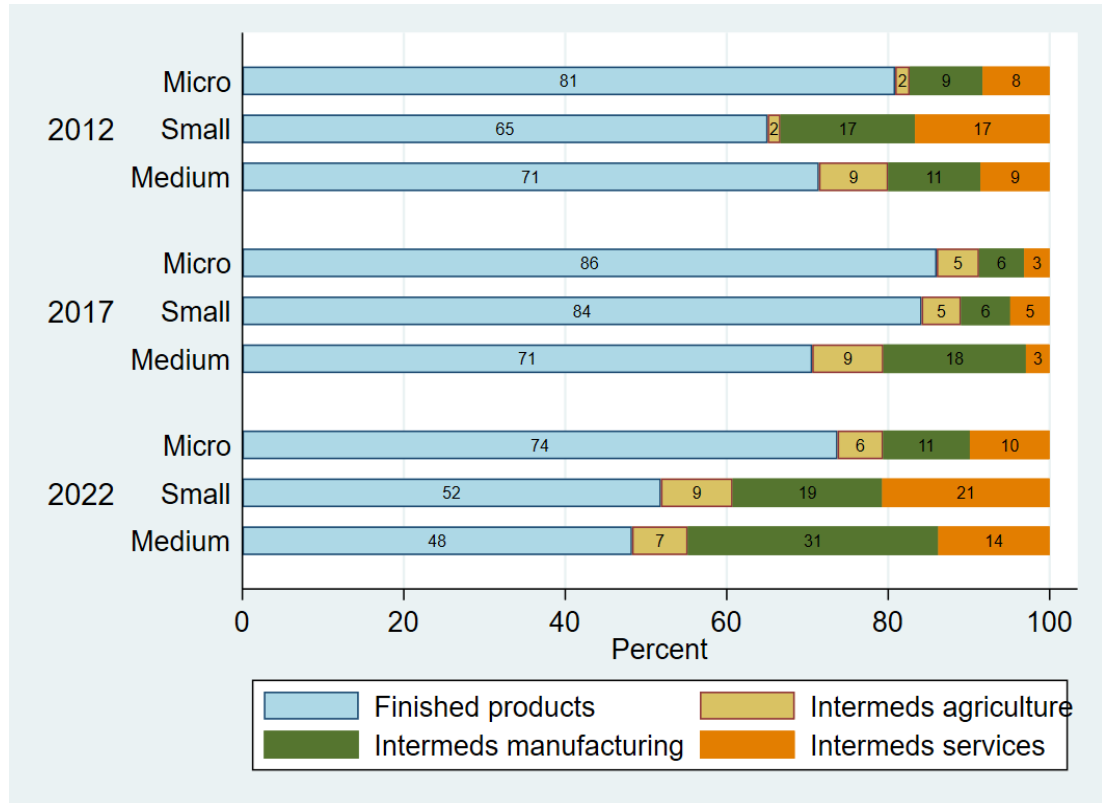
Fig. 4: Localização dos clientes segundo tamanho de empresa e ano, %



- No geral, predominam as vendas no mesmo distrito e em outros distritos da província, mesmo com tendência de diversificação ao longo do tempo. A seguir destacam-se as vendas para as províncias vizinhas
- As vendas para outras províncias não vizinhas e as exportações, timidamente aumentaram para os três tipos de empresas
- As empresas de média dimensão apresentam uma maior diversificação de clients sem grandes mudanças no tempo e têm exportado mais que os outros tipos

Tipo de produto

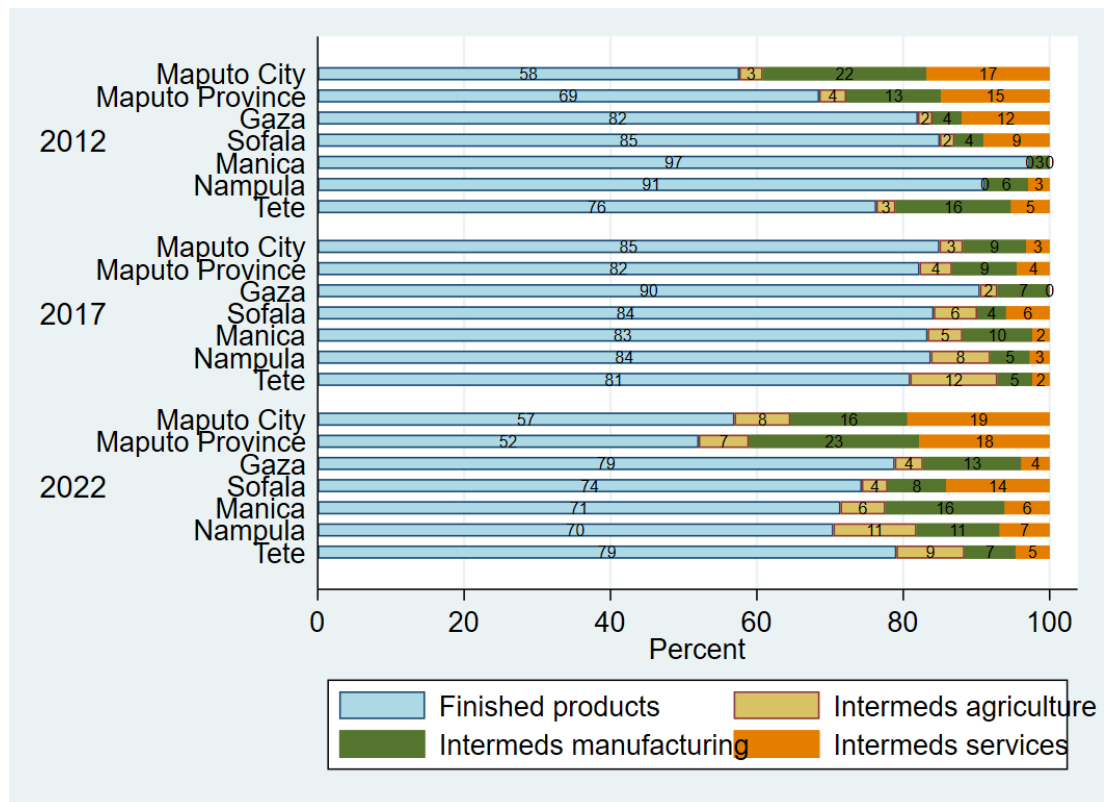
Fig. 5: Tipo de produto segundo tamanho e ano, %



- Significativamente as vendas das empresas são em forma de produtos finais
- Em 2022 os outros tipos de produtos (intermédios para a indústria, agricultura e serviços) crescem com alguma notabilidade com destaque para as pequenas e medias empresas

Tipo de produto

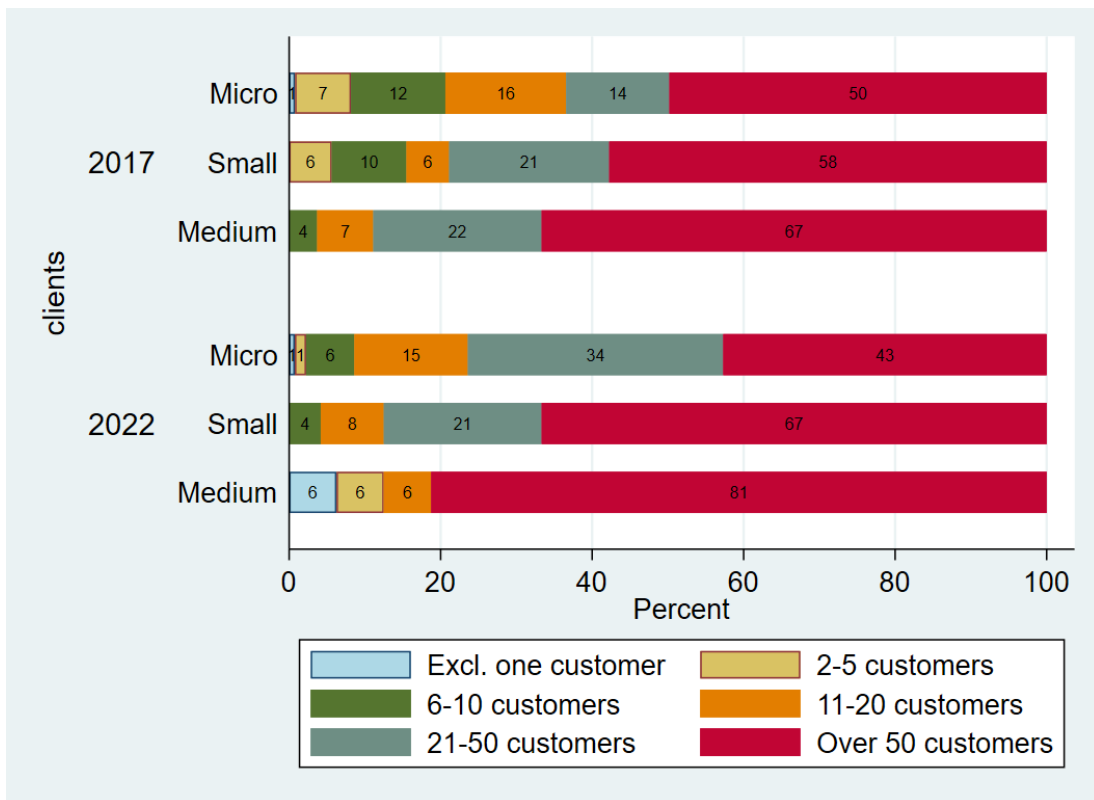
Fig. 6: Tipo de produto segundo província e ano, %



- A venda de produtos acabados é uma característica de todas províncias, com tendência de maior diversificação em 2022, sobretudo na Cidade e Província de Maputo
- Na província de Manica em 2012 cerca de 97,0% vendiam produtos acabados, tendo em 2022 passado para 71%, a favor das vendas de bens intermédios

Quantidade de clientes

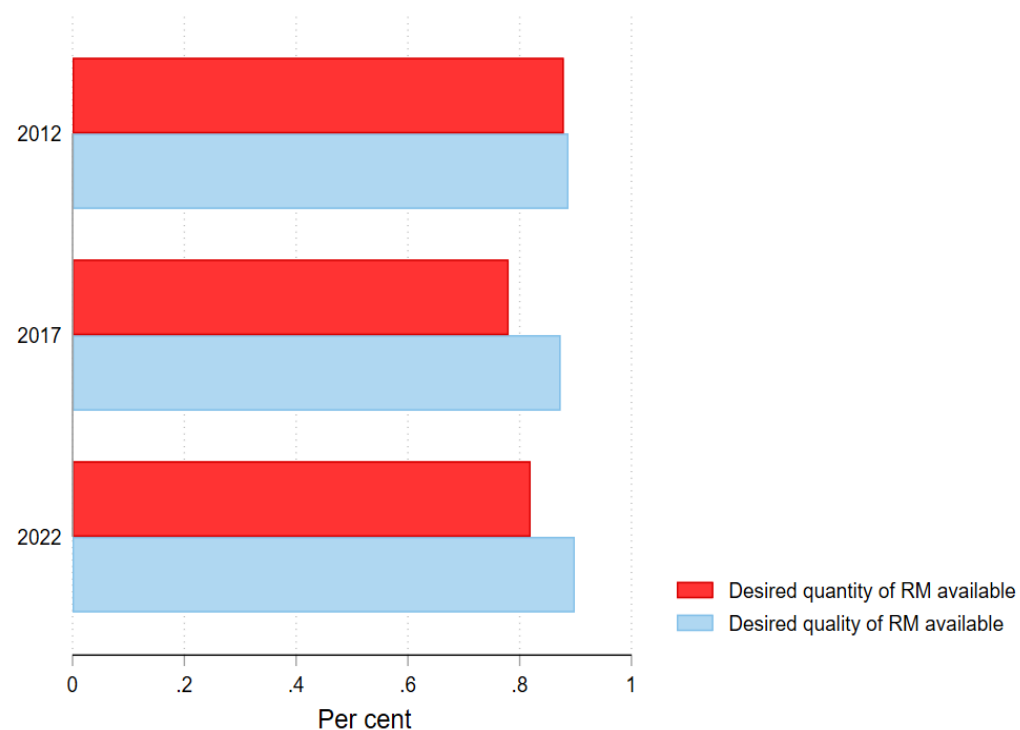
Fig. 7: Número de clientes segundo tamanho de empresa e ano, %



- Em 2017 e 2022 a percentagem de empresas que vendem para mais de 50 clientes é relevante e ascendente para as pequenas e médias (acima de 50%)
- Para as micro empresas a percentagem das que vendem a mais de 50 clientes cai de 50% em 2017 para 43% em 2022. A percentagem das que vendem no intervalo de 21 a 50 clientes é muito mais elevada (34%) em 2022 do que em 2017 (14%)

Disponibilidade de matéria-prima

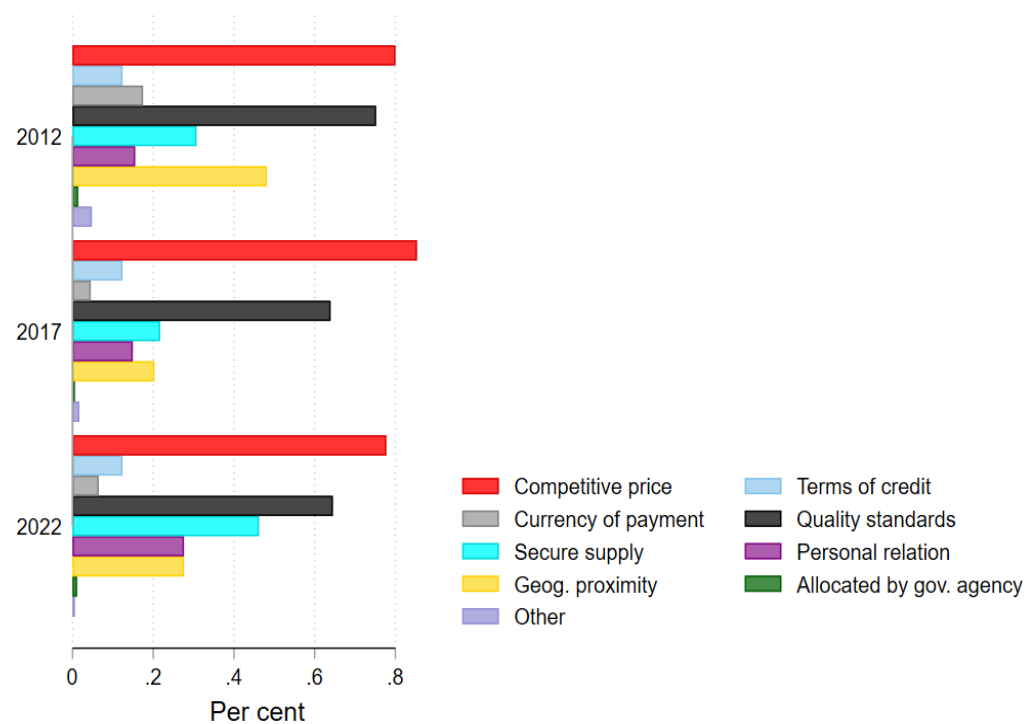
Fig. 8: Matéria-prima disponível na quantidade e qualidade desejada, %



- Mais de 80% das empresas entrevistadas indicam que as matérias-primas estão geralmente disponíveis na quantidade e qualidade desejadas nos três anos observados

Critérios de selecção de fornecedores

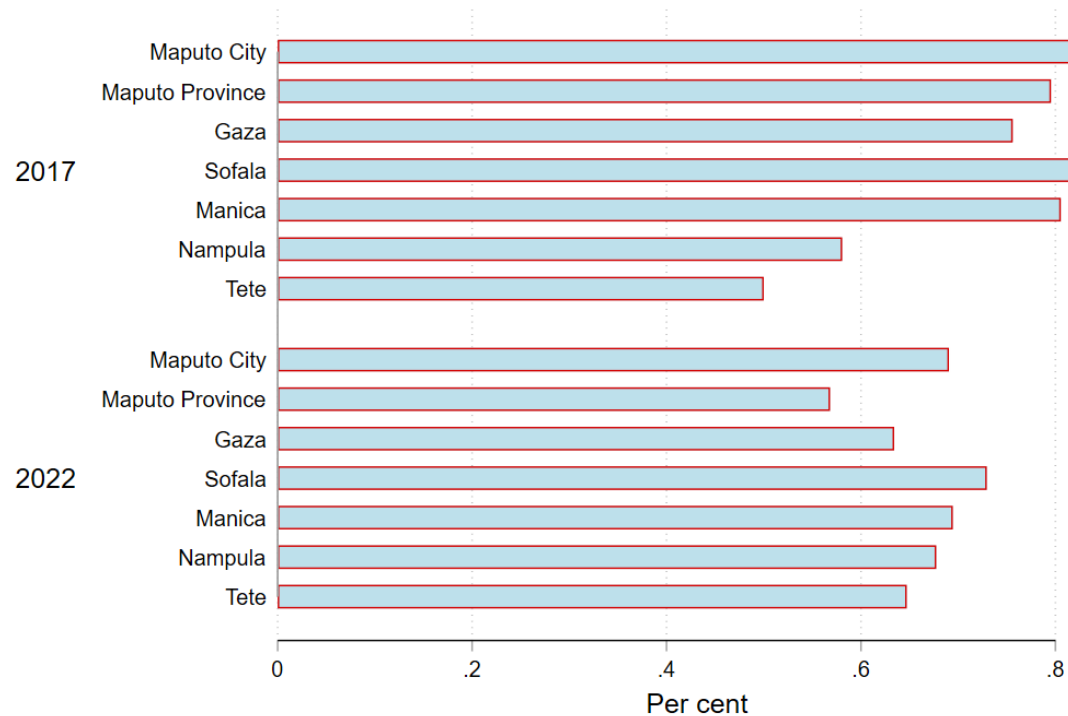
Fig. 9: Principais critérios de selecção de fornecedores, %



- Sobre os principais critérios de selecção de fornecedores, mais de 80% dizem que o preço competitivo é importante, seguido pelas empresas que dão relevância a padrões de qualidade (70%)
- O fornecimento seguro e a proximidade geográfica são importantes para cerca de um terço das empresas observadas
- Apenas 1% das empresas indicam as agências governamentais como critério de selecção

Fornecedores alternativos

Fig. 10: Empresas que indicam que seria fácil encontrar um fornecedor alternativo segundo província e ano, %



- Em 2017, as empresas que afirmam ser fácil encontrar um fornecedor alternativo variam de 50% em Tete para um pouco mais de 80% em Sofala
- Em 2022 as percentagens caem relativamente a 2017, excepto em Nampula e Tete que aumentam ligeiramente

Resumo

- As empresas tornaram-se ao longo do tempo ligeiramente mais diversificadas quando perguntadas a quem vendem os seus produtos
- São mais propensas a vender a empresas privadas ou estatais, o que significa que estão mais ligadas à economia formal
- As empresas diversificaram os locais de venda no País e aumentaram as vendas de bens intermédios
- A nível global parece que ganharam mais clientes ao longo do tempo
- Contudo, estes resultados parecem ser impulsionados pelas empresas de maior dimensão e mais formais localizadas em Maputo. As empresas mais pequenas e informais não têm diversificado ao longo do tempo
- Do lado negativo, continua a ser incomum para as empresas fabricantes exportarem os seus produtos e parece ter-se tornado mais difícil encontrar fornecedores alternativos



Qual é a relação das empresas do IIM com o Estado? Formalidade e informalidade

Giulia Barletta

**CRESCIMENTO INCLUSIVO
EM MOÇAMBIQUE**

- reforçando a investigação e as capacidades



Sector informal em Moçambique

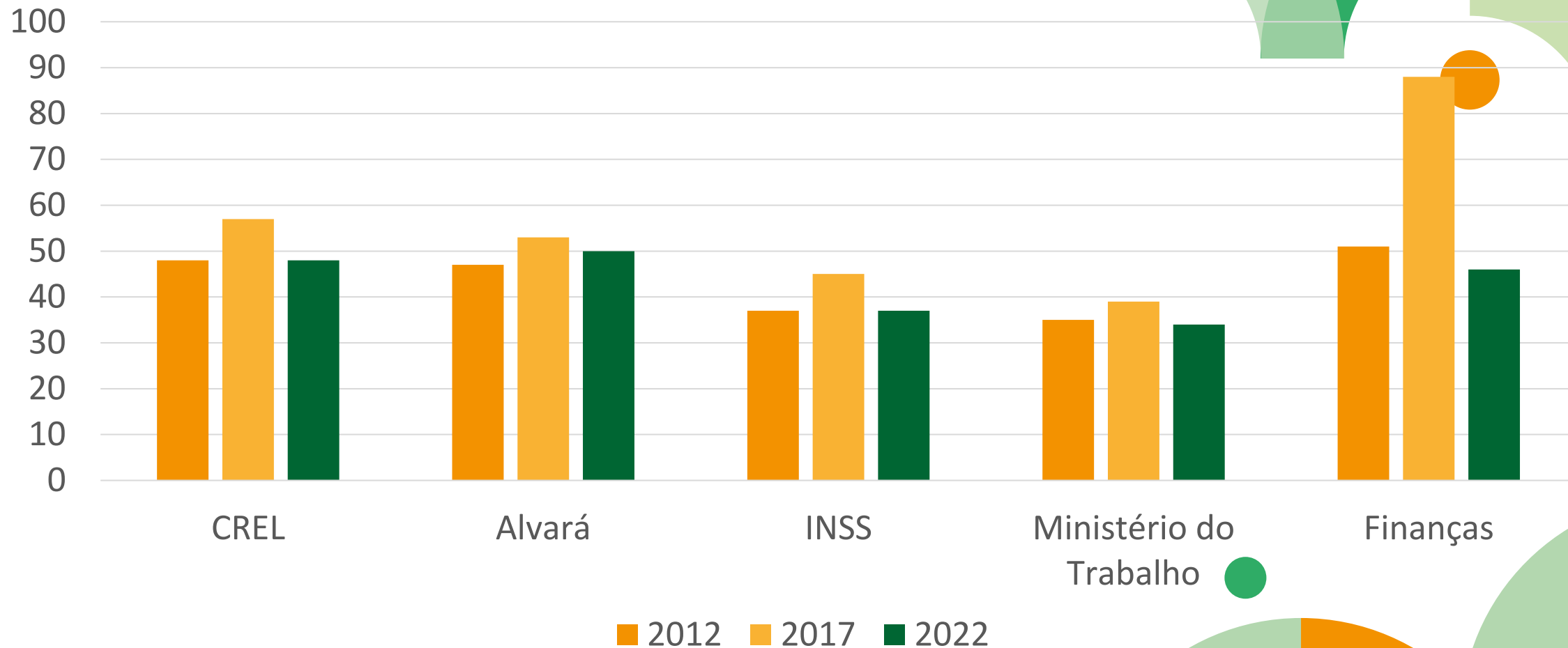
- Em Moçambique, cerca de 80% da mão-de-obra activa trabalha no sector informal, o que representa cerca de 30% do PIB
- Os benefícios da formalização são poucos e os custos são altos – e muito mais altos do que são legalmente estabelecidos. Não é um processo simples.
- Em Moçambique, a (in)formalidade encontra-se num **continuum**
[falta total de integração - cumprimento total]

Índice de formalidade

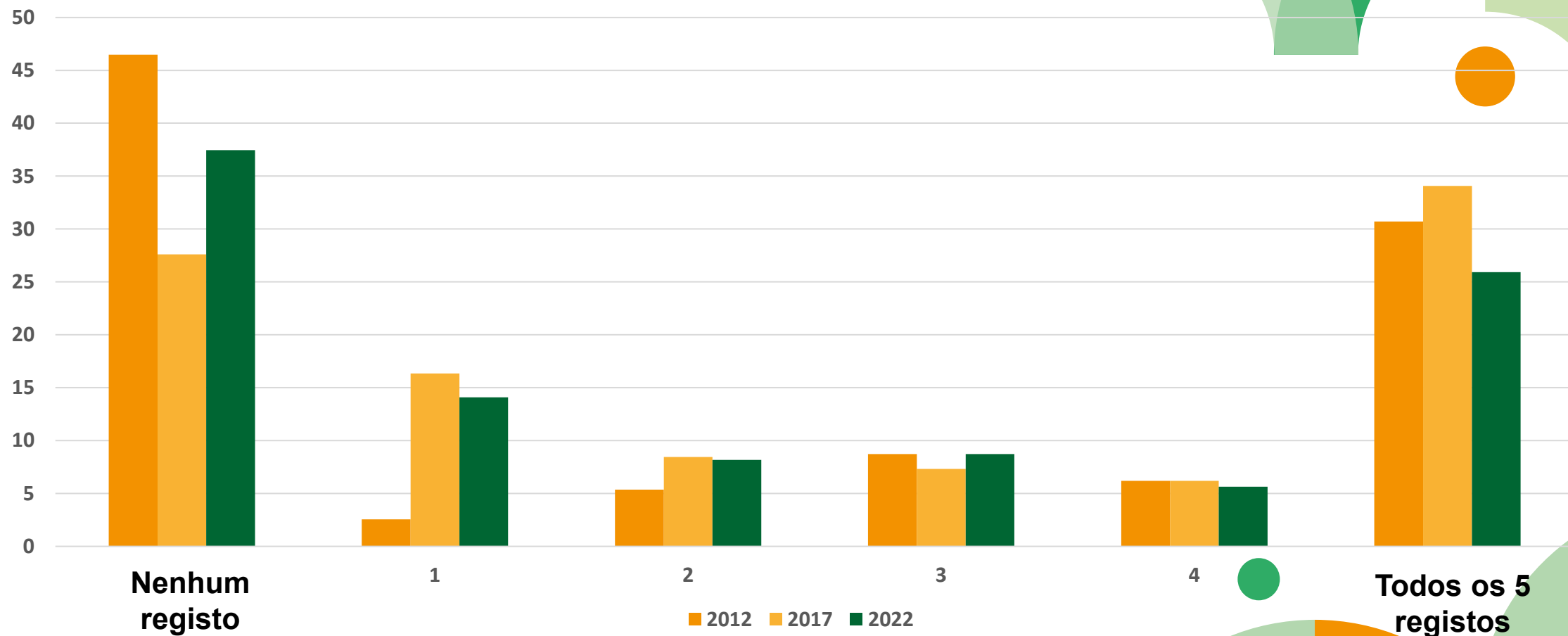
- Nesta “área cinzenta”, existem empresas altamente diversificadas
- Usamos **cinco indicadores** para criar um índice de formalidade (0 a 5) com base no número de instituições em que uma empresa ou seus trabalhadores estão registrados.

1. **CREL (“Conservatória de Registro de Entidades Legais”)**
2. **ALVARÁ (licença comercial)**
3. **Repartição de Finanças / Seccão de Finanças Local**
4. **INSS – Instituto Nacional de Segurança Social**
5. **Ministério do Trabalho**

Cumprimento dos registos por ano



Índice de formalidade por ano



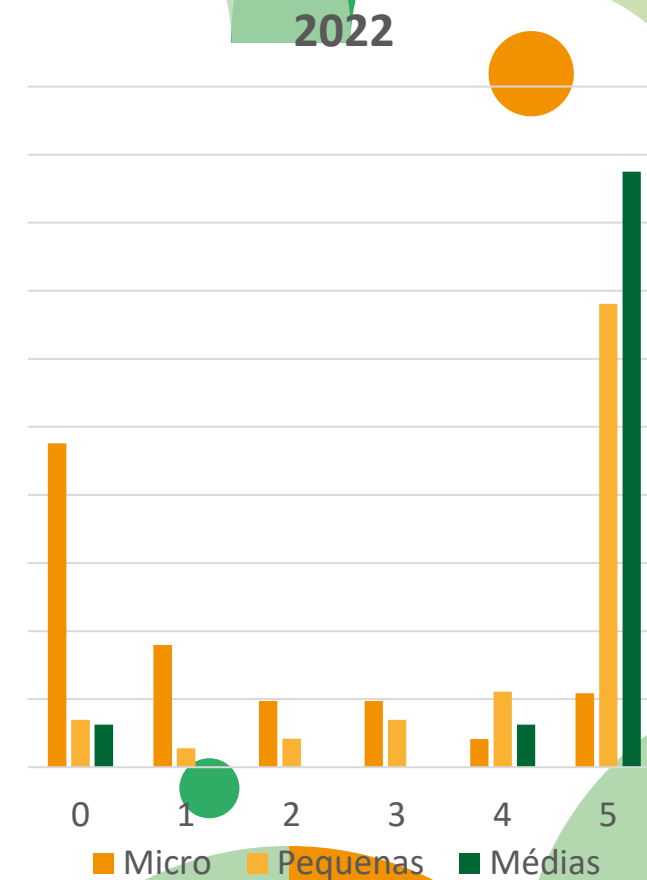
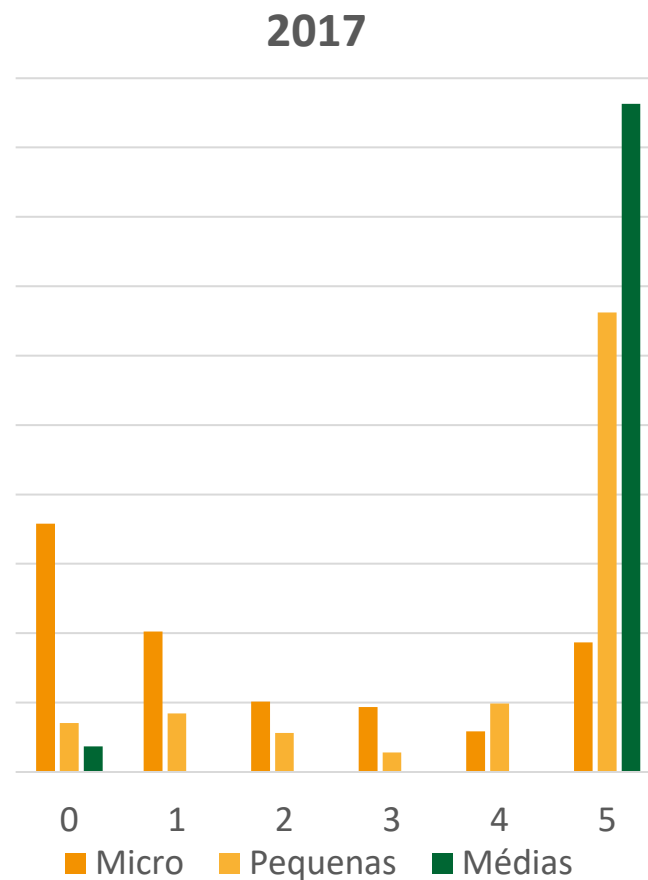
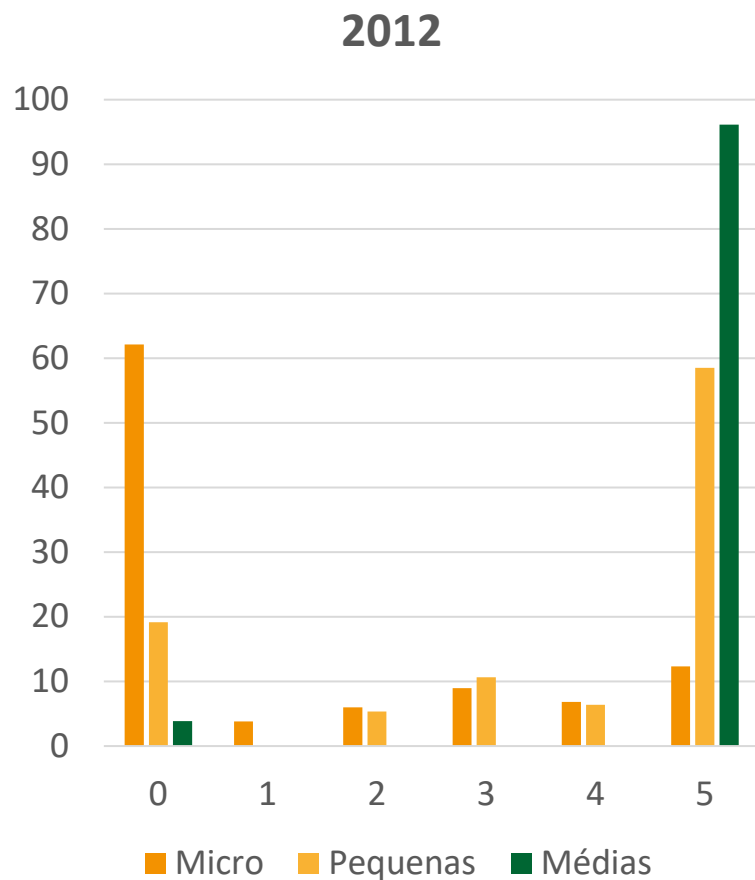
Índice de formalidade

Média por ano

- Em média, **desformalização** ocorreu, tanto no painel balanceado quanto no desbalanceado
- A queda é maior no painel desbalanceado, que perde cerca de 0,4 ponto no índice de formalidade de 2012 para 2022

	Índice de formalidade, média		
	2012	2017	2022
Painel balanceado	2.18	2.50	2.09
Painel desbalanceado	2.49	2.61	2.12

Índice de formalidade por tamanho da empresa



Resumo e Conclusão

Em média, **desformalização** ocorreu. Duas tendências opostas:

- aumento do nível de formalização nos níveis mais baixos
- diminuição da proporção de empresas que atendem plenamente aos critérios

Porquê?

- Uma série de choques econômicos, políticos e sociais afetaram o crescimento econômico, que desempenha um papel crucial no processo de formalização.
- Os benefícios da formalização em Moçambique são poucos e o processo é caro e não é simples



Quando as empresas do IIM obtêm crédito? Conexões políticas e acesso ao crédito

John Rand

Mozambican firms apply for credit – but loan applications are often rejected

Basic findings

- Almost **70%** of manufacturing firms applied for formal finance in 2022, compared to around only **20%** in 2012 and 2017
- However, more firms got their loan applications rejected in 2022 than in previous years
 - **81%** of firms are credit constrained in 2022 as compared to **54%** and **46%** in 2012 and 2017, respectively
- Fewer firms renewed their business license in 2022. NUIT: 38% in 2022 vs. Average of 70% in 2012+2017

Analytical results

- **Larger firms** more likely to apply for credit and less likely to be constrained
- Firms with **NUIT** more likely to apply for credit and less likely to be credit constrained
- **Incumbent** firms less likely to apply for loans – especially new **entrants** are driving the increasing demand for formal finance (as compared to 2012 and 2017)
- No apparent difference in loan rejections between business types
- **Politically connected firms** more likely to apply for credit, but connections do not seem to affect loan success



O que pode ser feito?

Conclusão e recomendações de política

Hanna Berkel e Finn Tarp

**CRESCIMENTO INCLUSIVO
EM MOÇAMBIQUE**

- reforçando a investigação e as capacidades



Resumo

- Moçambique, num ponto de vista de transformação estrutural, ainda está num estágio muito inicial do “take-off”
- O ambiente de negócios confronta as empresas com grandes desafios
- Muito poucas mulheres na indústria manufactureira; mas maiores níveis de educação
- Empresas usam poucas práticas de gestão; as práticas financeiras são essenciais
- Perda de 2500 empregos em 10 anos
- Ligações com a economia formal melhoradas; poucas ligações estrangeiras
- Empresas parecem informalizar-se
- Maioria das empresas tentou obter crédito mas são principalmente as empresas grandes que conseguem obter crédito

Implicações de política dependem do tamanho da empresa

- As micro empresas são diferentes, e precisam de um **apoio especial** comparado com as pequenas e médias empresas
 - Por ex: Difícil obter crédito porque não cumprem os requisitos dos bancos
 - Por ex: Poucas capacidades de interagir com instituições formais
- Formalização das micro empresas inclui nenhum/muito poucos benefícios para as próprias empresas e também para o governo
- As pequenas e médias empresas têm grandes dificuldades de obter informação e interagir com o governo

Implicações políticas

- O crescimento do sector da indústria manufactureira depende do acesso ao mercado externo. É necessário uma política e um **clima de investimento** orientados para o **reforço da capacidade de exportação**, com um **foco nas indústrias que acrescentam valor**
 - Fortalecimento da agro-indústria
 - Promoção de clusters e redes de negócio (fortificar as ligações entre as empresas)
 - Redução da incerteza, para incentivar o investimento e a inovação
- A contínua **qualificação da força de trabalho** e da **gestão das empresas** é indispensável para o aumento da produtividade e competitividade externa da indústria manufactureira moçambicana

Implicações políticas

- As **condições macroeconômicas** são essenciais para o desenvolvimento empresarial. Também as **políticas económicas, legislação e instituições** devem apoiar as empresas na sua performance e papel social:
 - Aumentar a previsibilidade dos ciclos económicos, mas também das reformas legais e a transparências dos procedimentos (por exemplo, na formalização).
- Tem que ser dada uma atenção contínua às **infraestructuras** de suporte da actividade industrial:
 - Não é só uma questão de regulação;
 - É ainda uma questão de infraestruturas - físicas (redes viárias, rede eléctrica, água,...) e financeiras (aproximar a rede bancária às empresas, criar condições para redução da taxa de juro comercial)



Perguntas & Respostas

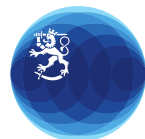
Força de trabalho e condições de trabalho
Ligações internas e externas
Formalidade
Acesso a crédito



Pausa
11.30 – 11.45



Com o apoio de:



Ministry for Foreign
Affairs of Finland



Embaixada da Noruega