

**SECTOR INFORMAL, MICROFINANÇAS
E EMPRESARIADO NACIONAL EM
MOÇAMBIQUE**

António Pinto de Abreu

Banco de Moçambique; Universidade Eduardo Mondlane
antonio.abreu@bancomoc.mz

Sector Informal, Microfinanças e Empresariado Nacional em Moçambique

O sector informal tem um peso significativo, sobretudo em economias subdesenvolvidas de África, América Latina e Ásia. Alguns estudiosos vêem o seu surgimento e florescimento como negação da repressão económica que teve lugar em muitos desses países, onde dominou o controlo estatal sobre os preços, as taxas de juro e de câmbios, assim como sobre os mercados de bens e de serviços, o que terá, acreditam, limitado a iniciativa privada e o livre funcionamento dos mercados. Estudos mais recentes, sobretudo em países como Moçambique, que estão empreendendo reformas estruturais nos últimos 15-20 anos, dão conta de que o sector informal emerge e prospera como contrapeso do processo de liberalização e abertura dessas economias ao exterior e ao investimento estrangeiro, constituindo uma espécie de tubo de escape por onde passa o desemprego criado com o advento das privatizações e de onde se espera a maturação de um processo endógeno de criação do empresariado nacional/local. Com efeito, funcionando à margem do sistema tributário e dos registos estatísticos oficiais, o sector informal, nestes países, representa no entanto um salto qualitativo em relação à economia de subsistência – onde o sector familiar produz fundamentalmente para o autoconsumo e procede a trocas directas de eventuais excedentes –, uma vez que se insere numa economia de trocas do tipo monetário-mercantil, onde a intermediação financeira, através de esquemas microfinanceiros, muitos dos quais também informais, assume um papel de destaque. A abordagem retrospectiva destas matérias, bem como a problematização da capacidade de o sector informal, per si, gerar os elementos necessários à acumulação competitiva de capitais e à criação e consolidação de um empresariado nacional em Moçambique, é o objectivo deste texto. O trabalho debruça-se, pois, sobre as conexões entre sector informal, microfinanças e empresariado nacional, num contexto de crescente integração regional e internacionalização da economia moçambicana, no quadro da globalização.

Informal Sector, Microfinance and National Entrepreneurs in Mozambique

The informal sector has assumed a significant importance, particularly in developing economies of Africa, Latin America, and Asia. Some specialists consider its inception and flourishing as a natural reaction to the economic repression that took place in many of those countries where the state control over prices, interest and exchange rates were predominant, as well as the control over goods and services markets which, those analysts believe, limited private initiative and the free running of the markets. More recent studies, mainly in countries like Mozambique in which structural reforms are under way in the last 15 to 20 years, acknowledge that the informal sector emerges and prospers as a counterweight of the liberalization process and the opening of those economies to outside influences and foreign investment, constituting a sort of exhaust pipe through which the unemployment generated by the advent of privatisations flows and where the unemployed wait for the ripening of an endogenous process aiming at the creation of a national/local entrepreneur. As a matter of fact, operating outside the boundaries of the tax system and off the official records system, the informal sector in those countries represents however a qualitative leap in relation to the subsistence economy – where the family sector (households) produces, fundamentally, for self-consumption and does the barter of eventual surpluses, for it is inserted on an exchange economy based on monetary-trade relations where the financial intermediation through micro-finance schemes, most of them also on an informal basis, plays a relevant role. The retrospective treatment of these matters, as well as the problematic analysis on the capacity of the informal sector to generate, by itself, the necessary elements in order to achieve the competitive accumulation of capital as well as the creation and consolidation of national entrepreneurs in Mozambique is the aim of this paper. It deals with the connections between the informal sector, micro-finance, and the national entrepreneurship, in a context of growing regional integration and the internationalisation of the Mozambican economy under the winds of globalisation.

Introdução

Entre os economistas, os factores que tradicionalmente eram tidos como variáveis explicativas do crescimento e do desenvolvimento económico – o trabalho, o capital e a terra – têm sido reexaminados, havendo diversificadas escolas com novas propostas, umas, por exemplo, defendendo a preponderância da qualidade dos recursos humanos disponíveis no mercado – o chamado capital humano – e outras avançando argumentos convincentes sobre o papel crucial que as instituições desempenham – implicando a existência de empresas competitivas, legislação adequada, mercados eficientes, padrões éticos, um sistema judicial e de justiça operante e proactivo, e um sistema político que garanta a reprodução e a consolidação da estabilidade política.

Em África, o trabalho e o capital são reconhecidamente escassos. Não existe um mercado estruturado de terra, sendo que em muitos países, a terra, por lei, foi posta de fora do mercado. Este aspecto, apesar de parecer uma opção estrategicamente correcta do ponto de vista da soberania, retira aos africanos um instrumento fundamental para a promoção do seu urgente desenvolvimento económico e social, ao impossibilitar que, juntamente com o trabalho e o capital, a terra seja um factor economicamente dinâmico no processo social em curso.

Em África, o capital humano é diminuto e as instituições são em geral incipientes, predominando o sector informal, sobretudo no que se refere ao mercado do trabalho. O dinheiro – esse instrumento quase-mágico – é também uma instituição por expandir em África, havendo um vasto sector da sociedade em que as relações de troca entre os indivíduos são ainda precárias, não se processando por via monetário-mercantil.

Em África, a quantidade de recursos humanos com qualidade para enfrentar os desafios crescentes da globalização e do desenvolvimento nacional e continental é insuficiente, e os poucos mulheres e homens africanos com educação e instrução adequada trabalham e residem, em grande número, fora do continente africano. Por outro lado, os muitos estrangeiros habilitados que trabalham e residem em África encontram-se, na sua maioria, envolvidos em processos produtivos orientados para fora de África. A legislação atinente à nacionalidade e ao emprego, na maioria dos países africanos, é ainda extremamente rígida, fechando as portas à imigração de mão-de-obra qualificada oriunda de outros quadrantes do mundo.

Todavia, o mundo insiste em fazer-nos crer que a humanidade ganhou consciência da premência do desenvolvimento económico à escala global e com ênfase no continente africano. Testemunham de tal crença, entre outros, os objectivos do desenvolvimento do milénio – MDGs, na versão inglesa – e

o Consenso de Monterrey. À África, reserva-se um relativamente curto espaço de tempo para enfrentar e vencer uma série de barreiras que se colocam ao seu desejado crescimento e desenvolvimento económico.

Caracterizar o continente desta forma não simboliza, nem pressupõe, nem muito menos implica, afro-pessimismo de espécie alguma. Impõe-se uma reflexão sobre o estágio actual, em África, dos factores que acreditamos serem impulsionadores do crescimento e do desenvolvimento económico. Cabe-me, neste breve trabalho, debruçar-me sobre as empresas e as organizações em África, e entendi orientar a minha exposição na perspectiva de encarar as empresas e as organizações como factor de crescimento e de desenvolvimento económico. Por razões metodológicas, o trabalho concentra-se na experiência moçambicana sobre o sector informal, a indústria microfinanceira e o empresariado nacional.

Como país – Estado soberano e independente –, Moçambique existe há 30 anos. O seu processo histórico de desenvolvimento económico e social está incontornavelmente ligado à dominação colonial e à experiência de economia centralmente planificada entretanto ensaiada durante mais de 10 anos após a proclamação da Nação Moçambicana.

A colonização – cujos primeiros sinais merecedores de registo datam dos finais dos anos 1400 – efectivou-se inclusivamente através da fixação de famílias de colonos provenientes da então metrópole, detentoras de capital financeiro e de tecnologias de produção que permitiram uma reprodução alargada do capital no processo de desenvolvimento do território moçambicano, cabendo à população indígena o papel de reservatório de mão-de-obra barata disponível para as fases menos complexas dos ciclos produtivos. A assimilação foi lenta e apenas dinamizada nos últimos 10-20 anos da presença colonial. Mais tarde, com o advento da independência nacional, a jovem república trilhou pelo modelo de planificação centralizada, assente no desenvolvimento da economia através do plano central e da propriedade estatal dos meios de produção.

Este simplificado e lacónico recurso à história visa somente situar as razões pelas quais o processo de desenvolvimento do empresariado nacional em Moçambique é bastante recente, sendo, portanto, também recente a experiência de moçambicanos que se dedicam à iniciativa privada possibilitadora da acumulação de capital. Este trabalho pretende, assim, ser um contributo para as reflexões a respeito do papel das empresas e das organizações, em Moçambique, a partir das conexões que se reconhece existirem entre o sector informal e a indústria microfinanceira, identificando e analisando os desafios que se colocam à formação e consolidação do empresariado nacional, num contexto de crescente e irreversível integração regional, internacionalização e globalização da economia moçambicana.

Conceitos, características e abrangência

Para os propósitos desta nossa abordagem, a definição de instituições adoptada pelo Banco Mundial (World Bank, 2002) oferece um adequado instrumento de trabalho: «*As instituições são regras, mecanismos vinculativos e organizações*». Uma definição desta abrangência permite que consideremos como sendo instituições, entre outras, as empresas, a legislação, os mercados, bem como os padrões éticos à escala social, o sistema judicial e de justiça, e o sistema político. Aliás, é assente nestes alicerces que alguns estudiosos africanos referem que a criação de um contexto económico que fomenta o crescimento e a expansão de empresas eficientes requer a redefinição do papel e das funções do Estado, da sociedade civil, do sector privado e das organizações regionais, dada a importância das reformas institucionais.

Relativamente ao sector informal, é de salientar que existe literatura abundante sobre a discussão de conceitos. Por exemplo, Gerry (1987) sustenta que, nos anos 70 do século passado, «*cientistas da área social usaram a expressão “economia informal” para descrever as estratégias de sobrevivência económica de muitos trabalhadores pobres em cidades do Terceiro Mundo*». Por seu turno, num estudo sobre a realidade na África Ocidental, Webster e Fidler (1996) identificam como sector informal «*as pequeníssimas empresas, tipicamente as que empregam 10 ou menos trabalhadores, a vasta maioria das quais são empresas singulares com um reduzido número de assalariados*». Esta forma de conceber o sector informal tem a particularidade de assentar na definição do tamanho da empresa com base na quantidade de mão-de-obra que emprega.

Alguns autores entendem que o sector informal é um conjunto de pequenas empresas, geralmente não licenciadas, caracterizadas pela fácil entrada, propriedade familiar, uso de recursos locais e tecnologias de trabalho intensivo que não requerem conhecimentos educacionais formais. Apesar de esta definição ser aceitável, por conter em si os caracteres essenciais do que é de facto o sector informal (empresas pequenas e não licenciadas, trabalho intensivo, etc.), a sua formulação, ao incluir de maneira genérica uma alusão à propriedade familiar e ao admitir que a mão-de-obra empregue não precisa de deter conhecimentos formais, pode oferecer-se à controvérsia, sobretudo em economias como as de países africanos, onde tais características se prendem mais com a definição do chamado sector tradicional.

A Organização Mundial do Trabalho (OIT, 1991) empresta-nos uma definição mais ampla, ao considerar que o sector informal é o conjunto de unidades de pequena escala que produzem e distribuem bens e serviços e é composto essencialmente por produtores independentes e que operam por conta própria,

empregando mão-de-obra familiar e/ou poucos trabalhadores, funcionando com reduzido capital e baixa produtividade, e tendo receitas bastante irregulares.

Seguindo uma abordagem mais macroeconómica, Tanzi (1982) considera que o sector informal «é o produto nacional bruto que, por causa da sua não declaração ou declaração abaixo da realidade, não é medido pelas estatísticas oficiais [...]», enquanto que Navalha (2000) prefere restringir o conceito, assumindo ser:

«o segmento da economia onde ocorre a prática de actividades legalmente permitidas ou pelo menos não expressamente proibidas por lei, mas que para além de não estarem registadas, quer para fins tributários oficiais, como para efeitos de cadastro comercial, estão fora das estatísticas oficiais do país».

Para os efeitos da abordagem seguida neste trabalho, consideramos que o sector informal, tal como ele é encarado hoje em África, representa um salto qualitativo em relação ao velho sector de produção para a subsistência – o chamado sector tradicional –, este caracterizado pelo recurso à mão-de-obra familiar não qualificada e ao sistema de trocas directas, do tipo trabalho por trabalho, mercadoria por mercadoria, trabalho por mercadoria ou mercadoria por trabalho, ou ainda favor por favor. Diferentemente, o sector informal, mantendo grande parte das características primordiais do sector tradicional, está intrinsecamente vinculado ao mercado, às relações monetário-mercantis, operando num sistema de trocas do tipo trabalho por salário em dinheiro, mercadoria por dinheiro ou dinheiro por mercadoria, ou ainda favor por comissão ou taxa em dinheiro, e é suportado por esquemas microfinanceiros geralmente informais. É um sector da economia frequente nas regiões urbanas e periurbanas, nas zonas portuárias ou fronteiriças, ou ao longo de grandes vias de transporte (estações ferroviárias ou paragens de autocarros interprovinciais). O forte recurso à mão-de-obra familiar, em muitos casos, continua ainda a escamotear as relações monetário-mercantis que se estabelecem entre empregadores e empregados.

No que respeita às microfinanças, adoptaremos o conceito legal aplicado em Moçambique (Lei 09/2004): «*entende-se por microfinanças a actividade que consiste na prestação de serviços financeiros, essencialmente em operações de reduzida e média dimensão*». Convém recordar que, para Webster e Fidler (1996), «*a uma escala agregada, os serviços microfinanceiros constituem um meio para alargar a participação económica para cobrir grupos marginais que haviam sido deixados de fora*» do processo de intermediação financeira.

Torna-se finalmente importante especificar a abrangência do sector informal financeiro, o qual geralmente abarca as instituições financeiras não previstas na lei (não regulamentadas), nem sequer autorizadas a operar (não licenciadas),

nem muito menos anotadas nos registos da autoridade de supervisão (não registadas). Decorrente do conceito restrito que escolhemos para o sector informal, retenha-se o posicionamento de Thomas (1993), segundo o qual, «*enquanto que a informalidade pode envolver ilegalidade, tal não é necessariamente característica das instituições financeiras informais*». Com efeito, «*o sistema financeiro informal abrange associações de poupança e empréstimos, fundos rotativos, banqueiros ambulantes, bem como transacções financeiras entre amigos e familiares*» (Banco Mundial, 1990).

O aspecto da reduzida dimensão, associado à crença de que, aqui, informalidade não implica, necessariamente, ilegalidade, permitem admitir o que a maioria dos estudiosos especialistas na matéria normalmente defende: que o sector financeiro informal compreende basicamente a actividade microfinanceira informal. Aliás, ao caracterizar a indústria financeira informal em África, Aryeetey (1995) constata que:

«Os mercados são profundamente segmentados e as transacções financeiras num segmento dificilmente afectam as transacções noutros. A existência de uma numerosa quantidade de operadores pequenos, a variedade de tipos de operadores e a reduzida interacção entre eles tornam o mercado fragmentado».

Finalmente, quanto ao empresariado nacional, mantemos os mesmos termos usados em De Abreu (2001), ou seja, a classe de indivíduos de nacionalidade moçambicana que possuem iniciativas de negócio e investem, aceitando correr riscos, de modo a maximizar lucros e acumular produtivamente capital e riqueza.

Sector informal e microfinanças em Moçambique

Os estudos sobre o sector informal em Moçambique datam de há mais de uma década, havendo consenso quanto à explicação do seu surgimento e florescimento, normalmente relacionados com:

- i) a repressão económica e financeira registada na época da economia centralmente planificada, em que os preços, as taxas de juros e de câmbios e demais tarifas e comissões de serviço eram administrados pelo Estado e mantidos fixos por longos períodos de tempo;
- ii) a liberalização da economia ocorrida a partir de 1984/87, com o advento da adesão do país ao Fundo Monetário Internacional e ao Grupo Banco Mundial e o início dos programas de ajustamento macroeconómico e estrutural.

Enquanto a repressão económica terá redundado em manifestações de *candonga* e mercado paralelo de bens e produtos essenciais, desviados dos circuitos de distribuição então criados através do sistema de planificação central,

a liberalização económica abre espaço para o incremento e diversificação do sector informal que, numa primeira fase, vai absorvendo a mão-de-obra excedentária do processo de reestruturação da economia e, mais tarde, proporciona emprego às populações rurais que fogem à guerra ou, como veio a ocorrer depois, permite o emprego de mão-de-obra resultante do processo de paz, mantendo, durante a sua expansão, o papel de redistribuidor de significativa parte da ajuda externa directa (alimentos e roupa).

Aliás, num trabalho baseado na análise de séries cronológicas de indicadores monetários e financeiros, de 1980 a 1994, De Abreu e De Abreu (1996) concluíram que «o sector informal, em Moçambique, “floresce” a partir de 1987». Semelhante conclusão é alcançada por Sulemane (2001) a partir de séries temporais sobre «excesso de mão-de-obra urbana» de 1980 a 1997, tendo argumentado que:

«o período de «recuperação», que começou em 1987, relaciona-se também com o início das reformas económicas [...] e as actividades informais têm florescido nas zonas urbanas, ao mesmo tempo que o emprego formal, na agricultura e na indústria, decresce».

A informalidade é geralmente associada a cidadãos de nacionalidade moçambicana, de baixo rendimento, fraca formação académica e profissional, e pertencentes a agregados familiares relativamente numerosos, muito embora se reconheça a presença mais recente de indivíduos de outras nacionalidades – nigerianos, congolese, ruandeses, chineses, paquistaneses, zimbabueanos, entre outros – que operam em actividades à margem da formalidade. A ligação que se faz em termos de nacionalidade leva a que se admita que o sector informal seja o viveiro para a gestação, formação e consolidação do empresariado nacional. Com efeito, questões de natureza histórica associadas à colonização e à implementação do modelo de planificação central em Moçambique, respectivamente até 1975/77 e até 1987/90, explicam por que razão se deve admitir que o surgimento do empresariado nacional no país é relativamente recente.

Algumas das estimativas disponíveis sobre o peso do sector informal na economia são já razoavelmente antigas. Por exemplo, De Abreu e De Abreu (1996) estimaram que cerca de um terço do Produto Interno Bruto total era gerado no sector informal, enquanto Sulemane (2001), com dados até 1997, estimou que à volta de 40% da força de trabalho urbana estava empregue no sector informal urbano. Qualquer um dos resultados sugere um sector informal com considerável peso na economia nacional. Ainda assim, é importante reter que alguns dos constrangimentos apontados como causas da permanência e expansão do sector informal em Moçambique até à década passada – carga tributária elevada, excesso

de burocracia, ineficiência na administração pública, proibição legal de algumas actividades, etc. – têm vindo a ser resolvidos gradualmente.

Do ponto de vista institucional, constata-se uma tendência para a criação de associações de operadores informais das várias áreas de actividade – transportadores, *mukheristas*, agentes microfinanceiros, vendedores em *dumba nengues*, etc. – reconhecendo-se que algumas dessas iniciativas têm sido úteis na gradual transformação de informais em formais ou, pelo menos em semiformais.

No que respeita às microfinanças, parece haver consenso quanto à tese de que o seu florescimento em Moçambique se dá com o advento da paz, em 1992, altura em que uma boa parte da cooperação internacional directa começa a redireccionar os seus programas de auxílio local em Moçambique, passando de projectos de alívio do tipo ajuda alimentar em espécie para projectos gradualmente mais orientados para a criação de capacidade institucional local e para a realização de actividades produtivas. As experiências anteriores, suportadas por fundos públicos, como a Caixa de Crédito Agrícola e de Desenvolvimento Rural, ou o Projecto de Apoio a Pequenas e Médias Empresas, viram os seus objectivos primários não alcançados, e uma série de factores concorreu para a ocorrência de grandes volumes de crédito não recuperado.

A ligação entre microfinanças e sector informal e o reconhecimento do papel das microfinanças na promoção do desenvolvimento, inclusive através do combate à pobreza, é feita, de forma clara, no enunciado dos Objectivos do Desenvolvimento do Milénio, lado a lado com o do Consenso de Monterrey, e o plasma do Programa Para a Redução da Pobreza Absoluta (PARPA) em Moçambique.

Quadro 1 – Moçambique: algumas instituições financeiras licenciadas por anos seleccionados

Tipo de instituição	1991	1995	2000	2004	2005
Bancos comerciais e de investimento	3	5	11	12	13
Cooperativas de crédito	0	0	3	5	5
Operadores de microcrédito	0	0	9	45	47

Presentemente, no seguimento da legislação microfinanceira aprovada recentemente, existem no país, devidamente licenciadas, um total de 53 instituições do ramo, sendo 45 instituições de microcrédito – 35 das quais em Maputo –, 5 cooperativas de crédito, e 3 bancos de microfinanças. Muito embora a maioria destas instituições tenha surgido apoiada em fundos de Organizações Não Governamentais suportadas pela comunidade doadora internacional, facto é que, do ponto de vista de experiências organizacionais ou institucionais, podem

ser escrutinadas as seguintes:

- iniciativas com base em modelos internacionalmente já testados – onde pontifica o caso do Novo Banco, um banco de microfinanças ligado ao Banco Internacional de Moçambique e, por esta via, ao Grupo BCP;
- iniciativa de desenvolvimento institucional do crédito descentralizado, através da criação de associações/caixas comunitárias – onde vinga a experiência de cooperação entre o Governo francês e o Governo moçambicano, através dum projecto-piloto executado pelo IRAM, até agora sob coordenação do Banco de Moçambique, em representação do Governo;
- iniciativa de fusão de anteriores experiências de microfinanças, através da aquisição de carteiras de crédito de diferentes projectos e sua consolidação numa nova instituição, financeiramente melhor estruturada – onde pontifica o caso do Banco de Oportunidade;
- iniciativas completamente novas, visando a criação de instituições financeiras suburbanas e rurais ao serviço dos pobres, ou o fomento de grupos de solidariedade creditícia, ou ainda modernizando práticas financeiras ancestrais – onde podemos abarcar a maioria das restantes instituições que operam em microfinanças.

A nova legislação em vigor procura encorajar o estabelecimento de instituições bancárias fora das grandes cidades através da fixação de requisitos menos gravosos para aquelas que forem abertas longe das principais capitais provinciais.

*Quadro 2 – Moçambique: distribuição da rede bancária (número de balcões)
por província, em anos seleccionados*

	1995	2003	2005
Maputo (cidade+província)	93	110	120
Gaza	20	15	13
Inhambane	15	10	9
Manica	16	7	9
Sofala	33	19	19
Tete	11	8	9
Zambézia	16	10	8
Nampula	23	16	15
Cabo Delgado	14	6	6
Niassa	8	3	2
Total	249	204	210

Do ponto de vista institucional, a indústria microfinanceira em Moçambique processa-se em três segmentos:

- as instituições microfinanceiras devidamente autorizadas a operarem como

tal e que se vinculam à entidade reguladora (sector microfinanceiro formal);

- as instituições legalmente existentes que operam em microfinanças sem a devida autorização específica para tal, maioritariamente ONG, ou que, tendo recebido autorização especial, não mantêm os normais vínculos de prestação de informação periódica à entidade reguladora (sector microfinanceiro semiformal);

- as instituições ou operadores financeiros não licenciados especificamente para operar em microfinanças, nem sequer existindo legalmente como instituição de qualquer tipo (sector microfinanceiro informal).

Na prática, o sector microfinanceiro funciona no limite da formalidade e na fronteira das zonas urbanas e periurbanas. Com efeito, a experiência mostra que, em geral, a clientela das instituições de microfinanças (mesmo a das do sector formal), é composta por indivíduos e empresas maioritariamente do sector informal, o que constitui um enorme desafio para a manutenção e expansão da indústria microfinanceira.

O documento da Política e Estratégia Nacional de Microfinanças (MPD, 2005) aponta as principais razões para a baixa presença de instituições financeiras nas zonas rurais, sendo de destacar as seguintes:

- baixo retorno do investimento quando comparado com as zonas urbanas;
- infra-estruturas inadequadas, incluindo tecnologias de informação e comunicação;
- baixa densidade populacional, implicando reduzidas economias de escala;
- grande vulnerabilidade dos negócios aos factores climáticos e desastres naturais;
- baixos volumes de negócios.

Adicionalmente, considera como crítico, o facto de

«O bem comum da população servida pelos operadores microfinanceiros [ser] a terra, mas ela não é aceite como garantia e, maior parte dos empreendedores não tem o registo dos espaços e terra que possuem e/ou trabalham nela».

Com efeito, a questão da terra é crítica, tanto em termos de urgência como em termos de polémica à volta do que se pode pretender. No entanto, é curioso reter que, no seu trabalho *Constraints for the Extension of Microfinance Services to the Rural Areas in Mozambique*, Lisete Jamal (2004) investigou em que medida a falta de colaterais – no sentido de garantias reais – com que se debatem os habitantes e os negócios das zonas rurais seria um constrangimento à expansão dos serviços financeiros àqueles espaços e concluiu tratar-se de um falso argumento, tendo recomendado:

«Criar-se um adequado ambiente creditício para a desejada expansão dos serviços microfinanceiros às zonas rurais, incluindo a melhoria dos factores exógenos associados, principalmente estradas, energia, água, telecomunicações e serviços públicos administrativos».

Acresce-se a essas infra-estruturas um outro constrangimento não menos crítico, o das carências em matéria de capacidade institucional nas zonas rurais, que se manifesta não só em termos de debilidades funcionais das instituições públicas e privadas lá existentes, mas também em termos do baixo nível de formação do capital humano residindo e trabalhando fora das grandes cidades.

O lugar e o papel do empresariado nacional

O papel do empresariado nacional em Moçambique encontra-se definido em instrumentos legais e programáticos, configurando quer declarações de princípios, como formulações de intenções, quer mesmo proposições de estratégias no quadro dos interesses nacionais. O debate político entre diferentes forças vivas da sociedade converge para a atribuição de um lugar de relevo ao papel do empresariado nacional, tanto na promoção do crescimento e do desenvolvimento económico em Moçambique como no processo de integração regional, aspectos que mereceram dignidade constitucional na Lei-mãe do país.

Entretanto, são geralmente apontados como entraves ao desenvolvimento do empresariado nacional:

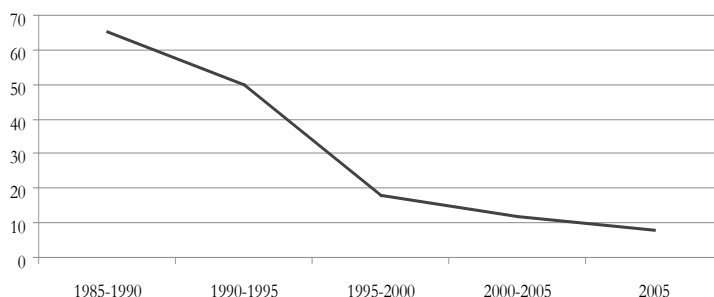
- o excesso de burocracia e a corrupção;
- a descapitalização e a falta de capacidade institucional;
- a prevalência de legislação inadequada, o que, por exemplo, desincentiva a formalização dos negócios, contribuindo para a expansão do sector informal;
- a ineficiência do sistema judicial e de justiça;
- a excessiva centralização das decisões políticas, administrativas e financeiras em Maputo;
- a ausência de políticas claras e consistentes de favorecimento proactivo ao empresariado nacional;
- a falta de garantias reais e o não acesso ao crédito bancário;
- a falta de uma lei de trabalho mais realista e flexível;
- a existência de *curricula* no sistema nacional de educação orientados para a formação de pessoas ensinadas a procurar emprego e não a criar emprego.

Várias iniciativas financiadas por recursos internos e externos têm procurado fazer face às limitações apontadas: foi recentemente aprovada a Lei Anticorrupção e adoptada a estratégia de combate à corrupção; existem numerosos projectos de capacitação institucional não só do sector público como também do sector privado,

estando em curso uma concertação no sentido de se proceder à integração do esforço global em matéria de reforço da capacidade institucional; está em curso a revisão de vários códigos (comercial, de processo civil, de registos e notariado) com vista a simplificar processos jurídico-administrativos, particularmente nas áreas comercial, industrial e de serviços financeiros; a descentralização ganhou maior ímpeto com o início da autarcização, e está sendo consolidada com a reforma do sector público e a introdução do sistema de administração financeira do Estado (SISTAFE); a Lei do Trabalho e do sistema de segurança social está em processo de revisão, envolvendo consultas amplas a vários parceiros; os vários subsistemas de formação integrados no Sistema Nacional de Educação passaram a estar sob a tutela de um único ministério e prossegue a revisão curricular de modo a assegurar a orientação do ensino para a criação de auto-emprego e empreendedorismo; uma nova Lei das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras clarifica e simplifica as regras para a abertura e funcionamento de instituições microfinanceiras e abre a possibilidade da captação de poupanças, nomeadamente por parte dos microbancos e cooperativas de crédito.

A questão da terra continua na agenda do dia. O consenso que prevalece é que a terra em Moçambique deve manter-se propriedade do Estado – tal parece ter ficado claro, recentemente, aquando da discussão pública da nova versão do Plano de Acção para a Redução da Pobreza Absoluta, o PARPA II. Trata-se de uma questão de alcance não apenas político e histórico, mas, sobretudo, cultural e social. Do ponto de vista económico, mantém-se o debate sobre a alienabilidade dos títulos de uso e aproveitamento da terra e sua elegibilidade como colaterais para facilitar o acesso ao crédito. Seja como for, o facto é que actualmente, em Moçambique, os mecanismos de distribuição e reafecção de terras, quer para fins agrícolas quer para fins de turismo, habitação e outras actividades económicas e sociais, podem e devem ser melhorados sem se pôr em causa o princípio sagrado de manutenção da propriedade estatal da terra. As experiências internacionais existentes podem e devem ser estudadas e exploradas adequadamente.

Muito embora alguns analistas mencionem como um adicional constrangimento ao desenvolvimento empresarial em Moçambique a questão da volatilidade dos preços e do ambiente macroeconómico, o facto é que, mercê de um programa de quase 20 anos de estabilização, a inflação tem vindo a cair e a sujeitar-se a um assinalável controlo, como ilustra a Figura 1.

Figura 1 – Inflação anual em cada inquérito

A história do surgimento de empresários de nacionalidade moçambicana no processo de construção da economia de mercado aponta as suas várias origens de antigos quadros directivos das empresas estatais a antigos dirigentes governamentais, ou então de jovens empreendedores saídos dos bancos das escolas técnico-profissionais a antigos combatentes da Luta Armada de Libertação Nacional, ou, ainda, casos de sucesso no processo de diferenciação natural dentro do sector informal, com particular realce para os sectores de confecções, transportes, construção habitacional, hotelaria e restaurantes, institutos de beleza, produção agro-pecuária e comércio em geral.

As tendências mais recentes de transformar os grandes projectos em pólos de desenvolvimento económico e social têm resultado na dinamização das micro, pequenas e médias empresas de capitais moçambicanos, envolvidas em negócios florescentes nas redondezas dos mega-projectos ou envolvidas contratualmente na prestação de serviços diversos a esses grandes empreendimentos.

O papel do empresariado nacional tem vindo a fortalecer-se com a promoção das associações empresariais, canais que vão paulatinamente assumindo uma posição de destaque na concertação de políticas com o Governo, na revisão de legislação de interesse para os empresários e investidores em geral.

Desafios e perspectivas

Tal como acontece na maioria dos países menos desenvolvidos, Moçambique contempla nas suas estratégias de desenvolvimento um posicionamento que toma em linha de conta a existência de um sector informal relativamente grande, de onde emergem empresários maioritariamente de nacionalidade moçambicana e por onde passam diversos esquemas de financiamento a partir de iniciativas microfinanceiras.

O processo de transformação de instituições informais em formais mostra alguns resultados interessantes em ramos como o das confecções, hotelaria e restaurantes, institutos de beleza e transportes, mas a duração do mesmo constitui um constante desafio face ao timing que o país enfrenta em termos de desenvolvimento interno virado para a internacionalização e integração regional da sua economia. Assim, o principal desafio que se coloca é o de tornar mais eficaz o uso de recursos disponíveis para a promoção destes três vectores institucionalmente importantes para o desenvolvimento de Moçambique e para o combate à pobreza: transformação do sector informal em formal; consolidação da indústria microfinanceira; reforço do papel do empresariado nacional.

O recente alargamento da actividade microfinanceira à captação de poupanças, no quadro da nova legislação em vigor, coloca o desafio de uma supervisão reforçada, com vista a prevenir falências e má gestão, sobretudo onde as numerosas instituições autorizadas operem com recursos dos aforradores.

O facto de haver convergência quanto à necessidade de consolidação e expansão da actividade microfinanceira no quadro dos programas de combate à pobreza não pode constituir argumento para minar o funcionamento do sector financeiro, confundindo-o com canais de repassagem de subsídios, subvenções ou outras transferências fiscais do orçamento do Estado para os mais pobres. Em países como Moçambique, a expansão da indústria microfinanceira tem efeitos de longo prazo, pois coloca uma parte considerável da população – até aí sem hábitos nem cultura de relacionamento com capitais alheios recebidos a título oneroso e devolutivo – pela primeira vez em contacto com as regras de funcionamento das instituições de crédito.

A questão da terra deve continuar a ser avaliada com realismo, tendo em conta as políticas em curso de promoção do empresariado nacional e de combate à pobreza, sem se perder de vista o consenso de manutenção da propriedade estatal sobre esse importantíssimo factor de produção, de crescimento e de desenvolvimento económico.

A aposta no associativismo e o incentivo à fusão de diferentes iniciativas microfinanceiras e microempresariais deve ter por base o estudo caso a caso e uma adequada divulgação das experiências de sucesso.

Bibliografia citada

Aryeetey, E. (1995), «*The informal financial sector*», Economic Research and Policy Making in Sub-Saharan Africa, Nairobi, African Economic Research Consortium-AERC.

Banco Mundial (1990), *África Subsaariana: da crise até ao crescimento sustentável – Estudo de uma perspectiva de longo prazo*, Washington, DC.

- De Abreu, António Pinto (2001), «*O papel do empresariado nacional no contexto da globalização*», Democracia e Desenvolvimento, Maputo, Associação Joaquim Chissano.
- De Abreu, Silvina Rodrigues, e De Abreu, António Pinto (1996), «*Sector informal em Moçambique: uma abordagem monetária*», Staff paper, 5, Maputo, Banco de Moçambique.
- Gerry, Chris (1987), «*Developing economies and the informal sector in historical perspective*», The Annals of the American Academy of Political and Social Science, Califórnia, Newbury Park.
- Jamal, Lisete E. (2004), «*Constraints for the extension of microfinance services to the rural areas in Mozambique: are they a real problem or a false argument?*», Beira, Universidade Católica de Moçambique.
- MPD (2005), *Política e Estratégica Nacional de Microfinanças: Proposta Final*, Maputo, Ministério da Planificação e Desenvolvimento.
- Navalha, Felisberto (2000), *Captação de Poupanças dentro do Sector Informal em Moçambique: O Caso do Sector Informal Financeiro em Maputo*, Maputo, Universidade Eduardo Mondlane.
- OIT (1991), *The Dilemma of the Informal Sector, Report of the Director-General*, International Labour Conference, 78th Session, Geneva.
- Sulemane, José A. (2001), *Economic Decline: A Study with Reference to Mozambique*, Indiana, University of Notre Dame.
- Tanzi, Vito (1982), *The Underground Economy in the United States and Abroad*, Lexington, Mass., DC Heath and Company.
- Thomas, J. J. (1993), «The informal financial sector: how does it operate and who are the customers?», Sheila Page (ed.), *Monetary Policy in Developing Countries*, Londres, Routledge, ODI.
- Webster, Leila, e Fidler, Peter (1996), «*The informal sectors of West Africa*», The Informal Sector and Microfinance Institutions in West Africa, Washington, DC, World Bank.
- World Bank (2002), «*Building institutions for markets*», Washington, DC, World Development Report 2002.