

**10 - 12 | 2025**

FORMALIZAR PARA CRESCER? UMA ABORDAGEM EMPÍRICO-INSTITUCIONAL SOBRE MPMES E O DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL EM MOÇAMBIQUE

Formalize to Grow? An Empirical-Institutional Approach to MSMEs and Business Development in Mozambique

Formalizar para Crecer? Un Enfoque Empírico-Institucional sobre las MIPYMES y el Desarrollo Empresarial en Mozambique

Stélio E. M. Bila¹

¹Mestre, USTM, Moçambique, 0009-0004-5084-4727, sbila4@gmail.com

Autor para correspondência: sbila4@gmail.com

Data de recepção: 25-06-2025

Data de aceitação: 01-07-2025

Data da publicação: 10-12-2025

Como citar este Artigo: Bila, S. E. M. (2025). *Formalizar para crescer? Uma abordagem empírico-institucional sobre MPMES e o desenvolvimento empresarial em Moçambique*. ALBA – ISFIC Research and Science Journal, 1(10), pp. 144-157. <https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/13>

RESUMO

Em Moçambique, cerca de 90% das micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) operam na informalidade, um cenário que levanta questões críticas sobre os efeitos reais da formalização na produtividade e competitividade empresarial. Este estudo, ancorado na Teoria Institucional, faz uma revisão a literatura recente sobre a formalização de negócios e apresenta evidências empíricas colhidas por meio de entrevistas semiestruturadas com artesãos em Maputo e líderes de cooperativas em Cabo Delgado. Os dados qualitativos são triangulados com estatísticas robustas de fontes como o Banco Mundial e relatórios nacionais. Entre os principais obstáculos à formalização estão a burocracia excessiva, os custos elevados de registo e a percepção generalizada de que os benefícios oferecidos pelo Estado são insuficientes. Constatou-se que os ganhos da formalização -

como maior acesso a crédito e mercados - são perceptíveis apenas entre algumas pequenas e médias empresas, sendo praticamente nulos para as microempresas. Esses resultados confirmam a hipótese de que os benefícios da formalização não são uniformes. Com base nessa análise, o estudo propõe políticas públicas adaptativas e inclusivas, com foco na simplificação fiscal e administrativa, digitalização dos processos de registo e criação de pacotes integrados de apoio (por exemplo, crédito vinculado à capacitação). A pesquisa reforça que, em contextos de fragilidade institucional, é essencial que as estratégias de formalização respeitem a diversidade estrutural das MPMEs e sejam acompanhadas por incentivos reais e adaptados à realidade local.

Palavras-chave: MPMEs; informalidade; formalização; competitividade; Teoria Institucional; políticas públicas.



ABSTRACT

In Mozambique, an estimated 90% of micro, small, and medium enterprises (MSMEs) operate informally, raising critical questions about how formalization impacts productivity and competitiveness, and what barriers must be overcome. Grounded in Institutional Theory, this study reviews the literature on business formalization and presents empirical findings based on semi-structured interviews with artisan entrepreneurs in Maputo and cooperative leaders in Cabo Delgado. These qualitative insights are triangulated with robust statistics from the World Bank and national reports. Key challenges identified include excessive bureaucracy, high registration costs, and widespread perceptions that state benefits are limited or unclear. The study finds that the benefits of formalization — such as improved access to credit and markets — are modest for small and medium-sized enterprises and almost nonexistent for microenterprises, confirming that "benefits are not uniform." Based on these findings, the paper recommends public policies focused on administrative simplification, digital registration systems, and integrated support packages (e.g., credit linked to training programs). The analysis frames these insights within Institutional Theory, emphasizing how regulatory and normative pressures shape firm behavior. The conclusions advocate for flexible, context-sensitive formalization strategies that strengthen business competitiveness without disregarding the structural realities of MSMEs in Mozambique.

Keywords: MSMEs; informality; formalization; competitiveness; Institutional Theory; public policy..

RESUMEN

En Mozambique, se estima que el 90% de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) operan en la informalidad, lo que plantea interrogantes cruciales sobre el impacto de la formalización en la productividad y competitividad, así como los obstáculos que

deben superarse. Este estudio, basado en la Teoría Institucional, revisa la literatura sobre la formalización empresarial y presenta resultados empíricos a partir de entrevistas semiestructuradas con artesanos en Maputo y líderes de cooperativas en Cabo Delgado. Los datos cualitativos se triangulan con estadísticas confiables del Banco Mundial y de informes nacionales. Entre los principales desafíos se encuentran la excesiva burocracia, los altos costos de registro y la percepción generalizada de que los beneficios del Estado son limitados. Se observa que las ventajas de la formalización —como el acceso al crédito y a nuevos mercados— son relevantes solo para algunas pequeñas y medianas empresas, siendo prácticamente inexistentes para las microempresas, lo que confirma que “los beneficios no son uniformes”. A partir de estos hallazgos, el estudio propone políticas públicas inclusivas, con enfoque en la simplificación fiscal y administrativa, digitalización del registro empresarial y la creación de paquetes de apoyo integrados (por ejemplo, crédito ligado a formación). El análisis, enmarcado en la Teoría Institucional, destaca cómo las presiones normativas y regulatorias moldean el comportamiento de las empresas. Las conclusiones subrayan la urgencia de estrategias de formalización adaptadas al contexto local que fortalezcan la competitividad sin ignorar la diversidad estructural de las MIPYMES mozambiqueñas.

Palabras clave: MIPYMES; informalidad; formalización; competitividad; Teoría Institucional; políticas públicas.

1. INTRODUÇÃO

Moçambique enfrenta uma das mais elevadas taxas de informalidade empresarial na África Austral. Estimativas apontam que aproximadamente 90% das empresas operam

Bila, S. E. M. (2025). *Formalizar para crescer? Uma abordagem empírico-institucional sobre MPMEs e o desenvolvimento empresarial em Moçambique* fora do sistema formal, representando mais de 80% da força de trabalho nacional (O Económico, 2023a). A maioria das micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) não cumpre integralmente as obrigações fiscais e laborais, o que compromete a sua integração em mercados estruturados e limita o acesso a instrumentos de apoio estatais e financeiros (O Económico, 2023b). Esse panorama tem implicações directas na produtividade e no desempenho do sector privado. Segundo o Banco Mundial, a economia informal corresponde a cerca de 31% do Produto Interno Bruto (PIB) de Moçambique, sendo ainda citada por empresas formais como fonte de concorrência desleal, especialmente em sectores como comércio e serviços (World Bank, 2021).

A formalização empresarial - entendida como o processo de transição de actividades económicas do sector informal para o sector formal - é frequentemente apontada como um vetor essencial para o desenvolvimento económico sustentável (IDOS, 2021). Em teoria, a formalização possibilita maior acesso ao crédito, à protecção jurídica e a mercados públicos e privados mais exigentes (World Bank, 2021; IDOS, 2021). No entanto, evidências empíricas demonstram que, em contextos como o moçambicano, os elevados custos tributários, as exigências documentais complexas e as obrigações

trabalhistas associadas à formalização tendem a desincentivar a adesão ao regime formal. Muitos empreendedores vêem o processo como “*proibitivo*” e de benefícios assimétricos ou limitados, sobretudo entre microempresas e trabalhadores por conta própria (O Económico, 2023c).

Este artigo tem como objectivo geral analisar criticamente os desafios e benefícios da formalização para as MPMEs em Moçambique, à luz da Teoria Institucional. Três objectivos específicos estruturam a pesquisa: *i)* identificar as principais barreiras à formalização, como burocracia, custos de registo e falta de incentivo estatal; *ii)* avaliar os efeitos da formalização sobre a produtividade e competitividade das MPMEs; e, *iii)* propor políticas públicas e mecanismos institucionais - como simplificação fiscal, digitalização de processos e pacotes de apoio integrados - que promovam uma formalização gradual, adaptada à realidade das empresas locais.

Metodologicamente, adopta-se uma abordagem mista, combinando revisão teórica com análise empírica. A revisão bibliográfica fundamenta-se na Teoria Institucional, discutindo como as pressões coercitivas, normativas e miméticas influenciam o comportamento organizacional (DiMaggio & Powell, 1983). A parte empírica envolve a análise de estatísticas oficiais

provenientes de fontes como o Banco Mundial, o Instituto Nacional de Estatística (INE), o Ministério da Indústria e Comércio (MIC) e a *International Finance Corporation (IFC)*, além de entrevistas semiestruturadas com empresários actuaes nos sectores informais das cidades de Maputo e Cabo Delgado.

O artigo está estruturado em cinco secções: *i)* revisão de literatura sobre formalização e Teoria Institucional; *ii)* metodologia de pesquisa; *iii)* resultados empíricos, com destaque para barreiras, impactos e experiências reais de formalização; *iv)* discussão crítica à luz da teoria; e, *v)* conclusões e recomendações de políticas públicas.

1.2. Quadro Teórico e Revisão da Literatura

1. Formalização e Teoria Institucional

A formalização empresarial refere-se à transição de empresas que operam à margem da lei para uma integração plena no sistema institucional do país, com registo legal, licenciamento, pagamento de impostos e cumprimento das normas trabalhistas e comerciais (IDOS, 2021). Segundo Nelson e De Bruijn (2005, como citado em IDOS, 2021), trata-se de “*graduar-se do sector informal para o formal*”, obtendo benefícios

como segurança jurídica, acesso a crédito e serviços públicos. Kenyon (2007) complementa ao definir a formalização como a incorporação das empresas em instituições estatais, incluindo registos fiscais, trabalhistas e de propriedade.

Sob a lente da Teoria Institucional, as decisões organizacionais são influenciadas por pressões coercitivas (legislações e fiscalizações), normativas (valores profissionais e sociais) e miméticas (tendência a imitar organizações bem-sucedidas) (DiMaggio & Powell, 1983). Assim, espera-se que o ambiente institucional estimule a formalização. No entanto, em países com baixa qualidade institucional, os custos envolvidos - como múltiplos impostos (IR, IVA, TSU), exigências regulatórias e perda de tempo em processos burocráticos - frequentemente superam os benefícios percebidos (Djankov et al., 2002; IDOS, 2021).

De acordo com Djankov et al. (2002), as empresas formalizam-se quando os ganhos (acesso a crédito, *status* legal, protecção jurídica) superam os custos, que podem variar segundo o sector económico. Fornecedores de serviços públicos, por exemplo, podem valorizar a segurança institucional, enquanto produtores rurais priorizam apoio técnico ou acesso a mercados.

Bila, S. E. M. (2025). *Formalizar para crescer? Uma abordagem empírico-institucional sobre MPMEs e o desenvolvimento empresarial em Moçambique*

Do ponto de vista institucional, a formalização contribui para a legitimidade organizacional, facilitando a participação em contratos públicos e melhorando a imagem perante clientes e investidores. No entanto, como alertou Coleman (1988), instituições mal implementadas tendem a perder credibilidade, reduzindo a disposição dos agentes em aderir a elas. Em Moçambique, muitos empreendedores permanecem informais por ausência de alternativas ou por cálculo estratégico - buscando evitar obrigações fiscais e trabalhistas (O Económico, 2023a).

2. Formalização, Produtividade e Competitividade

Estudos internacionais demonstram que as empresas informais têm níveis de produtividade consideravelmente inferiores aos de empresas formais (World Bank, 2021). Em Moçambique, dados recentes revelam que as empresas informais registam vendas 14 vezes menores e lucros 17 vezes inferiores às microempresas formais, com uma produtividade até três vezes menor (World Bank, 2021). Parte dessa disparidade deve-se ao menor uso de capital, qualificação da mão de obra e escala de operação. Contudo, mesmo quando controladas essas variáveis, os retornos à formalização continuam relevantes para as empresas estruturadas.

Além disso, cerca de 7,6% das firmas informais - que respondem por 10,6% do emprego informal nas principais cidades moçambicanas - apresentam características semelhantes às microempresas formais, o que sugere potencial de formalização com impacto positivo (World Bank, 2021). Por outro lado, a informalidade afecta o ecossistema competitivo: 30% das empresas formais em Moçambique consideram a concorrência informal uma das três principais barreiras ao crescimento (World Bank, 2021).

3. Evidências da Formalização em Moçambique

O programa “*Crescimento Inclusivo em Moçambique*” aponta que cerca de 90% das empresas no país operam informalmente (O Económico, 2023b). Apenas 11% das MPMEs do sector manufatureiro cumprem plenamente as obrigações fiscais e laborais, e mais da metade sequer possui registo nacional, actuando apenas com licenças municipais (O Económico, 2023c). Isso implica uma exclusão estrutural dos benefícios institucionais, como linhas de crédito, protecção jurídica e programas de apoio empresarial.

A formalização de microempresas tem mostrado impacto quase nulo: mesmo após o registo, essas firmas continuam com acesso restrito a crédito e mercado, devido à ausência de redes de contacto, gestão adequada e apoio

técnico (O Económico, 2023d). Para as pequenas e médias empresas, os benefícios foram também modestos: ganhos de 9% no acesso a crédito e 13% na base de clientes, sendo estes atribuíveis mais à estrutura organizacional pré-existente do que à formalização por si só.

Os dados do Banco Mundial (2021) indicam que 40,8% das empresas informais citam o tempo, as taxas e os trâmites burocráticos como principais entraves à formalização. Mesmo com a criação de mecanismos como os *Balcões de Atendimento Único (BAÚ)*, muitos relatos apontam falhas práticas: um sapateiro de Maputo, por exemplo, levou 32 dias (em vez dos 17 previstos) e pagou quase quatro vezes mais que as taxas oficiais para obter a licença comercial, além de descobrir que precisaria renová-la anualmente com novos custos (World Bank, 2021).

A arrecadação fiscal oriunda da formalização também é limitada: 63% das MPMEs estão isentas de impostos pelo regime simplificado, e apenas 9% operam sob o regime normal (O Económico, 2023e). Isso torna o retorno fiscal para o Estado pouco expressivo, levando a um paradoxo institucional: tanto o empresário quanto o governo percebem a formalização como um processo custoso e pouco eficaz.

2. MATERIAIS E MÉTODOS

2.1. Metodologia

Este estudo adoptou uma abordagem metodológica mista, de natureza aplicada e com finalidade descritivo-analítica. A investigação combinou três componentes principais: *i)* revisão de literatura especializada sobre a formalização de empresas no contexto de economias em desenvolvimento, com base na Teoria Institucional; *ii)* análise de dados secundários quantitativos provenientes de fontes estatísticas nacionais e internacionais; e, *iii)* pesquisa de campo qualitativa, com aplicação de entrevistas semiestruturadas a micro e pequenos empresários moçambicanos. A Teoria Institucional foi utilizada como arcabouço interpretativo, permitindo examinar como as normas formais (leis, regulamentos e procedimentos administrativos) e as estruturas normativas informais moldam as decisões empresariais relacionadas à formalização.

2.2. Amostragem e critérios de selecção

A amostragem foi intencional e não probabilística, orientada por critérios de relevância temática, disponibilidade e diversidade regional. A amostra empírica incluiu 20 empresários moçambicanos actuantes no sector informal ou semi-formal, distribuídos da seguinte forma:

- 10 artesãos informais localizados em mercados urbanos da cidade de Maputo (ex. Xipamanine e Benfica), cuja actuação se dá fora do sistema fiscal e institucional formal;
- 10 membros de cooperativas agrícolas da província de Cabo Delgado, formalmente constituídas, mas com práticas híbridas entre o formal e o informal.

Os critérios de inclusão envolveram: *i)* actuação comprovada no sector informal ou em situação de transição; *ii)* pelo menos dois anos de experiência empresarial; e, *iii)* disponibilidade e consentimento para participação em entrevistas..

2.3. Procedimentos e instrumentos

Foram utilizados dois principais instrumentos metodológicos:

- Roteiro de entrevista semiestruturada, elaborado com base na literatura sobre formalização, contendo questões sobre percepção de barreiras, vantagens percebidas, incentivos esperados e sugestões para políticas públicas;
- Ficha de análise documental, aplicada para sistematizar dados secundários extraídos de relatórios oficiais, como o *Enterprise Survey* do Banco Mundial (2018), o Instituto Nacional

de Estatística (INE), o Ministério da Indústria e Comércio (MIC), bem como publicações da *International Finance Corporation (IFC)* e de periódicos especializados.

As entrevistas foram conduzidas presencialmente e por chamadas remotas (via *WhatsApp*), gravadas com autorização prévia dos participantes e transcritas para posterior análise.

2.4. Colecta de dados

A colecta de dados foi realizada entre janeiro e março de 2025. Os dados qualitativos foram recolhidos junto aos 20 informantes-chave, cujas experiências forneceram insumos ricos sobre os desafios e motivações da formalização empresarial. Os dados quantitativos secundários foram obtidos de fontes reconhecidas, com destaque para:

- Banco Mundial (2021; 2018): *Mozambique Economic Update e Enterprise Surveys*;
- Instituto Nacional de Estatística (INE): estatísticas de demografia empresarial;
- O Económico (2023): reportagens e estudos sobre informalidade;
- IFC: relatórios sobre ambiente de negócios e acesso a financiamento.



2.5. Validação e análise de dados

A análise de dados seguiu o método da triangulação metodológica, combinando inferências qualitativas e quantitativas. As transcrições das entrevistas foram codificadas em categorias temáticas, previamente definidas e refinadas por análise de conteúdo (Bardin, 2011): barreiras, vantagens percebidas, incentivos esperados e propostas de melhoria institucional.

Em paralelo, os dados estatísticos foram analisados de forma descritiva para contextualizar os achados empíricos e permitir comparações entre empresas formais e informais, especialmente no que tange à produtividade, acesso a crédito e clientela. Esta abordagem integrada permitiu validar qualitativamente os dados secundários e conferir densidade interpretativa aos relatos dos participantes.

2.6. Padrões Éticos

A pesquisa seguiu os princípios éticos da investigação científica conforme a Declaração de Helsínquia e as boas práticas internacionais de pesquisa com seres humanos. Todos os participantes foram informados sobre os objectivos do estudo, a voluntariedade da participação, o anonimato e a confidencialidade dos dados fornecidos. Foi obtido Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE) de todos os

entrevistados. Como a pesquisa não envolveu experimentação directa nem colecta de dados sensíveis, não se fez necessária submissão a comitê de ética, mas foram observadas normas de integridade científica e protecção de dados.

3. RESULTADOS E DISCUSSÃO

1. Barreiras à Formalização

As entrevistas revelaram que os custos e complexidades burocráticas são percebidos como os principais obstáculos à formalização. Empresários relataram dificuldades como a exigência de múltiplas licenças, taxas desproporcionais ao porte da firma, visitas repetidas a repartições e atrasos administrativos. Essa realidade é corroborada por Jones (2023), que destaca os altos custos e benefícios limitados como entraves centrais à formalização em Moçambique (O Económico, 2023a).

Adicionalmente, os entrevistados demonstraram baixa confiança nos serviços públicos, como os Balcões de Atendimento Único (BAÚ), IPEME e Autoridade Tributária. Esses órgãos são frequentemente vistos como ineficazes ou inacessíveis, confirmando limitações institucionais já apontadas por Scott (2008). Dados do Banco Mundial (2021) indicam que 40,8% das

Bila, S. E. M. (2025). *Formalizar para crescer? Uma abordagem empírico-institucional sobre MPMEs e o desenvolvimento empresarial em Moçambique*
firmas informais citam o processo de registo como barreira à formalização.

O outro factor relevante é de natureza social e cognitiva. Muitos empreendedores operam em ambientes onde a informalidade é culturalmente normalizada. Redes familiares, mercados populares e cooperativas de subsistência mantêm as práticas informais por tradição ou necessidade, reflectindo a ausência de pressões normativas (DiMaggio & Powell, 1983). A informalidade é percebida como estratégia de sobrevivência (IDOS, 2021).

Barreiras Identificadas

Burocracia e custos de registo: O processo de formalização envolve múltiplos passos, desde a obtenção de licença comercial, registo no NUIT, inscrição na segurança social e legalização da localização do estabelecimento. Os custos financeiros são agravados por taxas administrativas excessivas e, frequentemente, não transparentes. Empresários relataram que o tempo gasto para completar todas as etapas pode ultrapassar um mês, além de exigir deslocamentos constantes e perda de dias produtivos (World Bank, 2021; O Económico, 2023a).

Carga fiscal e trabalhista futura: Embora a maioria das MPMEs esteja formalmente

isenta de muitos tributos, persiste o medo de que a formalização leve à obrigatoriedade de pagar IRC, IVA e contribuição à TSU. O receio de fiscalização punitiva e aumento de encargos desincentiva muitos negócios, sobretudo os informais que operam com margens reduzidas (O Económico, 2023b).

Ausência de benefícios percebidos: Vários empresários declararam que não vêm vantagem prática em se formalizar, pois não acessam crédito, não conquistam novos mercados nem recebem apoio técnico como prometido. Para muitos, a formalização não representa um salto qualitativo, mas apenas mais obrigações sem contrapartida (O Económico, 2023c).

Limitações institucionais nos serviços públicos: Os serviços de apoio ao empreendedorismo - como os BAUs, tribunais comerciais e centros de incubação - são percebidos como lentos, mal organizados ou inacessíveis. Casos de atrasos injustificados, duplicidade de exigências e falta de orientação técnica foram mencionados repetidamente (O Económico, 2023d).

Factores culturais e sociais de normalização da informalidade: A informalidade é amplamente aceita como forma legítima de operar economicamente em contextos de vulnerabilidade. Em mercados e comunidades locais, não se espera que o

vendedor emita recibo ou apresente registo formal. A aceitação social da informalidade e a ausência de pressão institucional para a formalização tornam-na uma escolha racional de curto prazo (IDOS, 2021).

2. Impacto da Formalização na Produtividade e Competitividade

Os dados demonstram que a formalização por si só não gera ganhos significativos para a maioria das micro empresas moçambicanas. Microempresas (≤ 4 empregados) que se formalizaram não reportaram aumentos visíveis em produtividade, crédito ou clientela (O Económico, 2023e). Outrossim, entre as pequenas e médias empresas (5 - 19 empregados), observaram-se ganhos modestos: $\pm 9\%$ no acesso a crédito e $\pm 13\%$ na base de clientes. No entanto, esses ganhos foram atribuídos mais à capacitação prévia e redes de contacto do que à formalização em si.

A informalidade continua associada a baixa produtividade: empresas informais vendem, em média, 14 vezes menos e têm lucros muito inferiores às formais (World Bank, 2021). No entanto, cerca de 7,6% das empresas informais possuem desempenho comparável às formais. Essas empresas poderiam beneficiar-se de programas direccionados de

formalização com apoio técnico e financeiro (Ulysseia, 2018).

A formalização também afecta a competitividade do mercado. Muitos empresários formais consideram a concorrência informal uma das principais restrições operacionais. Uma formalização selectiva pode nivelar o ambiente competitivo e reduzir os efeitos negativos da economia paralela (World Bank, 2021).

3. Exemplos Práticos

Artesãos informais em Maputo: Relataram que o custo anual de licenciamento é superior à sua margem mensal de lucro. Preferem a flexibilidade do sector informal. Algumas cooperativas buscaram formalização, mas sem apoio financeiro desistiram (O Económico, 2023c).

Cooperativas em Cabo Delgado: Em áreas rurais, operam parcialmente formais. Muitos não formalizam por conta da burocracia e por estarem isentos de impostos. Apenas com programas de financiamento ou capacitação formalizaram-se efectivamente (O Económico, 2023f).

4. Discussão

Os resultados corroboram a Teoria Institucional. Pressões coercitivas, como

Bila, S. E. M. (2025). *Formalizar para crescer? Uma abordagem empírico-institucional sobre MPMEs e o desenvolvimento empresarial em Moçambique* regulamentações, têm impacto limitado sem suporte efectivo. Pressões normativas são fracas em ambientes onde a informalidade é socialmente aceita (Scott, 2008).

Além disso, destaca-se a heterogeneidade das MPMEs. Algumas empresas informais têm alto desempenho e devem ser alvo de políticas específicas de transição (Ulyssea, 2018), enquanto empresas de subsistência exigem políticas sociais e formação antes da formalização.

Outro ponto crucial é o papel das associações empresariais e da sociedade civil como mediadores entre o Estado e os empresários informais. Elas podem facilitar o processo de formalização por meio de apoio técnico, representação e criação de confiança institucional.

A capacitação empresarial surge como factor essencial. Muitos empreendedores carecem de literacia financeira e conhecimento dos benefícios e obrigações da formalização (North, 1990). Programas de alfabetização empresarial são fundamentais para transformar a formalização em uma decisão consciente e estratégica.

A formalização também deve ser entendida como um processo gradual e não binário. Muitas empresas operam em zonas cinzentas entre formalidade e informalidade. Políticas

de formalização progressiva, com incentivos proporcionais, podem ser mais eficazes.

Por fim, o *contexto territorial importa*: a formalização precisa ser sensível às diferenças regionais e às capacidades institucionais locais (Rodríguez-Pose, 2018). Estratégias uniformes tendem a falhar onde os serviços públicos são escassos.

Em síntese, formalizar exige mais do que leis: exige um ecossistema institucional funcional, com incentivos tangíveis, suporte técnico e coerência intersectorial entre as políticas públicas (Peters, 2015).

4. CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES

4.1. Conclusões

A formalização das micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) em Moçambique continua a enfrentar desafios estruturais e institucionais significativos. A ampla informalidade - que abrange cerca de 90% das empresas moçambicanas - é consequência não apenas de custos elevados e da complexa burocracia envolvida, mas também da limitada percepção de benefícios tangíveis por parte dos pequenos empreendedores (O Económico, 2023a).

Os resultados desta pesquisa indicam que, para os microempreendedores, a formalização isoladamente não proporciona

ganhos substanciais no acesso a crédito ou expansão de mercado. Sem mudanças internas - como capitalização, capacitação em gestão e desenvolvimento de redes de apoio - o registo formal torna-se apenas um rito administrativo sem impacto directo na competitividade (O Económico, 2023b). Todavia, para as empresas de porte ligeiramente maior, os ganhos com a formalização são modestos e geralmente mediados por factores extracontábeis, como relacionamentos comunitários e experiência prévia em gestão (O Económico, 2023c).

Esses achados corroboram estudos internacionais que mostram que apenas uma fracção dos empreendedores informais - cerca de 7% a 10% - apresenta estrutura e desempenho compatíveis com o sector formal, sendo, portanto, os mais propensos a beneficiar-se da transição institucional (World Bank, 2021).

A análise reafirma que as políticas públicas devem ser desenhadas de forma segmentada, considerando a diversidade dos perfis empresariais. Medidas generalizadas de formalização podem falhar se não forem acompanhadas de incentivos positivos, como capacitação, financiamento adequado e simplificação do ambiente regulatório. A Teoria Institucional ensina que as regras, por si sós, não geram mudança comportamental sustentável; é preciso criar legitimidade

prática e normativa para que a formalização seja vista como um caminho racional e vantajoso.

4.2. Recomendações

Com base nas evidências analisadas, propõem-se as seguintes recomendações para políticas públicas e programas de apoio à formalização das MPMEs em Moçambique:

- **Simplificação e Digitalização dos Processos:** Reduzir as exigências administrativas para o registo empresarial, incluindo a eliminação de licenças redundantes e o fortalecimento de sistemas digitais acessíveis para registo e renovação (O Económico, 2023d).
- **Ajuste Fiscal Proporcional:** Manter regimes simplificados de tributação alinhados à capacidade contributiva das microempresas, evitando que o custo da formalização ultrapasse os seus benefícios iniciais (O Económico, 2023e).
- **Programas Integrados de Apoio:** Combinar acesso a microcrédito, formação em gestão empresarial, contabilidade básica e cooperativismo, promovendo o desenvolvimento de capacidades antes da exigência de cumprimento

Bila, S. E. M. (2025). *Formalizar para crescer? Uma abordagem empírico-institucional sobre MPMEs e o desenvolvimento empresarial em Moçambique* total das normas fiscais e trabalhistas (IDOS, 2021).

- **Promoção de Cadeias Produtivas Inclusivas:** Estimular parcerias entre empresas formais e informais por meio de compras públicas, programas de incubação e arranjos produtivos locais, ampliando a aprendizagem institucional e a integração progressiva dos informais na economia formal (Rodríguez-Pose, 2018).
- **Reforço Institucional dos Serviços Públicos:** Capacitar agentes dos Balcões de Atendimento Único (BAÚ), do IPEME e da Autoridade Tributária para oferecerem um serviço mais ágil, acessível e orientado para o apoio efectivo ao empreendedor (World Bank, 2021).
- **Segmentação de Estratégias:** Desenvolver políticas diferenciadas para perfis distintos de empresários informais - distinguindo microempresas de subsistência de firmas informais produtivas - com abordagens que combinem inclusão social e estímulo ao crescimento competitivo (Ulyssea, 2018).

5. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (1983). *The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields*. American Sociological Review, 48(2), 147–160. Disponível em: <https://doi.org/10.2307/2095101>
- IDOS - German Institute of Development and Sustainability. (2021). *Formalisation of informal enterprises*. Disponível em: <https://www.idos-research.de/en/publications>
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press. Disponível em: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511808678>
- O Económico. (2023a). *Os custos da formalização em Moçambique continuam altos*. Disponível em: <https://www.oeconomico.com/artigo/formalizacao-custos>
- O Económico. (2023b). *Tributação e medo da formalização: uma análise crítica*. Disponível em: <https://www.oeconomico.com/artigo/tributacao-e-informalidade>
- O Económico. (2023c). *MPMEs formais não percebem benefícios reais*. Disponível em: <https://www.oeconomico.com/artigo/beneficios-da-formalizacao>
- O Económico. (2023d). *Serviços públicos falham apoio a pequenos empresários*. Disponível em: <https://www.oeconomico.com/artigo/ineficiencia-institucional>
- O Económico. (2023e). *Dados revelam produtividade muito inferior nas empresas informais*. Disponível em: <https://www.oeconomico.com/artigo/produtividade-informal>



- O Económico. (2023f). *Formalização só funciona com apoio financeiro*. Disponível em: <https://www.oeconomico.com/artigo/formalizacao-e-apoio-financeiro>
- Peters, B. G. (2015). *Advanced Introduction to Public Policy*. Edward Elgar Publishing. Disponível em: <https://doi.org/10.4337/9781781955784>
- Rodríguez-Pose, A. (2018). *The revenge of the places that don't matter (and what to do about it)*. Cambridge Journal of Regions, Economy and Society, 11(1), 189–209. Disponível em: <https://doi.org/10.1093/cjres/rsx024>
- Scott, W. R. (2008). *Institutions and Organizations: Ideas and Interests* (3rd ed.). SAGE Publications. Disponível em: <https://us.sagepub.com/en-us/nam/institutions-and-organizations/book227504>
- Ulyssea, G. (2018). *Firms, informality, and development: Theory and evidence from Brazil*. American Economic Review, 108(8), 2015–2047. Disponível em: <https://doi.org/10.1257/aer.20141745>
- World Bank. (2021). *Mozambique Economic Update: Setting the Stage for Recovery*. Disponível em: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/586261618792710813/pdf/Mozambique-Economic-Update-Setting-the-Stage-for-Recovery.pdf>

Bila, S. E. M. (2025). *Formalizar para crescer? Uma abordagem empírico-institucional sobre MPMEs e o desenvolvimento empresarial em Moçambique*