ISFIC

INSTITUTO SUPERIOR DE FORMAÇÃO, INVESTIGAÇÃO E CIÊNCIA

REVISTA ESPECIALIZADA EM INVESTIGAÇÃO E CIÊNCIA

ALBA

ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL

ONDE NASCE A CIÊNCIA

NÚMERO: 04 | VOLUME 01 | 1ª EDIÇÃO | Setembro 2024 | ISSN PRINT: 3006-2489
ISSN ONLINE: 3006-247

MENSAGEM DE
ARMINDA DA CONCEICÃO JANFAR
ADMINISTRADORA GERAL

Estimados Leitores, Saudações Académicas.

O Instituto Superior de Formação, Investigação e Ciência (ISFIC), nesta madrugada incarnada na publicação do Quarto (IV) número da Revista Científica, ALBA - ISFIC Research and Science Journal e na sequência do lançamento dos números 1 a 3, congratula-se pelo facto de ter recebido diversas mensagens incentivando à contínua cultura deste veículo, que mais não é afinal, a comunhão de todos quanto abraçam a arte do saber, também dito em Sócrates quando afirma que "a leitura é o caminho mais curto para o conhecimento", o que vos desejo para mais saberes.

Ilustres: Charles W. Eliot dizia "Os livros são os amigos mais silenciosos e constantes; são os conselheiros mais acessíveis, sábios e os professores mais pacientes", é isso que pensamos que a nossa revista deve ser e inspirar nos leitores. Daí que peço a todos, como já dizia Shirley Hetfield que "o maior presente é a paixão pela leitura. É barato, consola, distrai, excita, dá-te o conhecimento do mundo e a experiência de uma vasta multidão de informações". Aproveito essas palavras para vos chamar a essa paixão, paixão pela leitura, mas que para este caso específico é chamar a uma leitura qualificada porque este número, desta revista, que traz artigos e textos qualificados e mesmo apropriados para si e para a comunidade académica.

Este número é também resultado do fim da publicação dos artigos submetidos ao V Simpósio Internacional de Economia e Gestão da Lusofonia, que nós ISFIC organizamos em Maputo – Moçambique no passado mês de novembro de 2023 e mais de metade dos artigos submetidos por vários investigadores angolanos, portugueses e moçambicanos que acolheram a nossa chamada de artigos para robustecer este número 4.

A nossa Gratidão.

Bem-haja à todos.

MENSAGEM DE
RODRIGUES ZICAI FAZENDA
DIRECTOR GERAL

Estimados leitores da nossa Revista Científica, cordiais saudações.

O Instituto Superior de Formação, Investigação e Ciência (ISFIC), coloca à vossa disposição este Número 4 da ALBA – ISFIC Research and Science Journal, comprometido em saber cumprir o seu papel da socialização do conhecimento científico.

Este Número 4, conta com vinte (20) artigos, devidamente verificados no antiplágio (Plagius - Detector de Plágio 2.9.6) e com a colaboração de revisores de pares de diferentes Países (Angola, Brasil, Moçambique e Portugal), em modo duplo cego, que auxiliaram e contribuíram para a materialização deste número da ALBA – ISFIC Research and Science Journal, sobretudo depois da indexação e de termos ISSN para as duas versões da Revista: A impressa e a 'online'.

Com as formações contínuas dos nossos revisores de pares em áreas como Investigação Quantitativa, Investigação Qualitativa, Técnicas de Análise de Dados e Mineração de Dados para além de sessões de treino no uso de gestores bibliográficos, casos do Mendeley, e aplicativos estatísticos, casos do SPSS e R, objectivamos um crescimento sustentado para os próximos números, como já tínhamos.

Reitero o convite que tenho endereçado sempre a si, em números 1 a 3, anteriores a este número 4, para vir publicar o seu artigo científico, resumo expandido ou resumo da sua tese de doutoramento em futuras edições da ALBA – ISFIC Research and Science Journal.

Não se esqueça de ler muitos dos artigos que aqui publicamos, porque já dizia Charles Bukowski que "não há problema que a leitura não possa solucionar", daí estarmos certos que as suas leituras, da Revista Alba, serão a solução de alguns dos problemas que estiver a enfrentar.

Vamos crescer juntos.

Fundadores da Revista ALBA-ISFIC Research and Science Journal

Marca ALBA-Licenciada pelo Instituto de Propriedade Industrial. Processo número 49248

FICHA TÉCNICA

NÚMERO 4, VOLUME 1, 1ª EDIÇÃO, 2024

*ISFIC Research and Science Journal "*ALBA*"* é uma publicação semestral de carácter científico - académico, propriedade do Instituto Superior de Formação, Investigação e Ciência (ISFIC), com sede na Av. Emília Daússe, 1990, Bairro do Alto Maé 1100, Casa da Educação da Munhuana, na Cidade de Maputo - Moçambique Os artigos publicados são da inteira responsabilidade dos seus autores.

EQUIPA EDITORIAL

Administradora Geral: Arminda da Conceição Janfar

Director Geral: Rodrigues Zicai Fazenda

Editor: Alexis García Ponce de León

Desenho Gráfico: Alexis García Ponce de León

Alba Ciana Milan

Jaqueline Maria Janfar

Revisores: Jose Elias Machado, Ana Vinha Nova, Valentim Isidro Raposo,

Edvino Carlos Bunguene

Gestora Financeira: Soraia Janfar

Assessor Científico: RIAL (Rede Internacional Académica da Lusofonia)

LINK: https:/alba.ac.mz

Revisores de Pares

Professor Catedrático Pedro Vita - Universidade Kimpa Vita-Angola
Prof. Doutor Fidele Mampuya Kinda- Universidade Kimpa Vita- Angola
Prof. Doutor João Samartinho- Universidade Politécnica de Santarém- Portugal
Prof. Doutor Gilmar Conceição- Universidade Licungo- Moçambique
Prof. Doutor Tomé Chicombo - Instituto Superior Politécnico de Gaza- Moçambique
Profª. Doutora Sheyla Ratan Rodrigues Cassy- Universidade Eduardo Mondlane- Moçambique
Prof. Doutor Alberto Chicafo Mulenga -Universidade Eduardo Mondlane- Moçambique
Prof. Doutor. Roberto Martins Souza - Instituto Federal do Paraná, Brasil
Prof. Doutor. Cleber Fernando Serafin - Instituto Federal do Paraná- Brasil
Prof. Doutor. Nelson de Castro Neto - Instituto Federal do Paraná - Brasil
Profª. Doutora Jaqueline Fátima Roman - Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Paraná

ÍNDICE		Páginas
Editorial		1
CONTABILIDADE E FINANÇAS		
1.	Avaliação do grau de alcance do equilíbrio financeiro pelo método da abordagem patrimonial. **Donaldo Martins Muganiua Francisco e Verónica Joaquim Sibinde Mpanda**	3-16
2.	Factores que influenciam no desvio de custos em obras de construção civil em Moçambique. **Arsénio João Zandamela , José Psico, Ruy Cravo e Aminosse Guilherme Afo**	17-28
3.	Desenvolvimento de sistema de suporte ao encerramento de contas na Parceiros 360 – Consultores de Gestão **Sílvia Marisa Antunes Miguel, Célio Gonçalo Cardoso Marques e Daniel Ferreira de Oliveira**	29-41
4.	Inclusão financeira, sua importância no desenvolvivimento regional. Estudo aplicado nos municípios do triângulo no Bengo **Ananias Valentim**	42-50
ECONOMIA		
5.	A Diversificação das Exportações como Mecanismo de Impulso para o Crescimento Económico de Moçambique **Ornela Catarina Leonardo Pene**	52-61
6.	A relação entre o *Prime Rate* e os sectores da economia moçambicana. **Rodrigues Zicai Fazenda**	62-77
7.	Investimentos directos estrangeiros (IDE) no sector industrial em Angola na criação de novos postos de trabalho. período 2020-2022. **Conceição da Silva Faria da Silva**	78-86
8.	Estudo Comparativo das Estratégias de Concessão de Crédito no Sector Bancário Angolano. Caso: BAI vs BFA (2017 - 2021). **Crissolito Evaristo Domingos Inácio**	87-95
9.	Gestão do negócio de empresas moçambicanas no mercado internacional: realidades e desafios no período entre 2015 e 2020. **Aminosse Guilherme Afo e Arsénio João Zandamela**	96-106
10.	O crédito agrícola de campanha e seus impactos socioeconómicos no município do Kimbele - província do Uíge, Angola. **Ndungini João Castelo**	107-117
11.	Efeito dos choques de preços internacionais de carvão mineral e gás natural sobre a taxa de câmbio em Moçambique. **Migueias Adriano e Egas Daniel**	118-132
12.	A problemática da falta de habitação condigna. **Júlio Pedro Vicente Namarrói**	133-146
RELAÇÕES INTERNACIONAIS E COOPERAÇÃO		
13.	Cooperação interuniversitária em Moçambique: casos recorrentes das instituições de ensino superior. **Apolónia Marília Cláudia António Seifana**	147-155
GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS		
14.	Avaliação de desempenho na função pública moçambicana: a percepção do avaliador. **Malaquias José Manhiça e Selso Ananias Sitoe**	156-168

	EDUCAÇÃO	
15.	Inovação escolar em Moçambique: o conselho de escola como órgão inovador da gestão no ensino primário do 1° grau. **Aminosse Afo e Arsénio Zandamela**	**169-178**
	GESTÃO DE EVENTOS E CONFLITOS	
16.	Eventos comerciais e institucionais: caso da *vodacom* Moçambique. **Júlio Pedro Vicente Namarrói**	**179-186**
17.	A guerra contra subversão em Cabo Delgado Norte de Moçambique. **Luís da Silva Bonifácio Luís Cavalo, Ricardo Cardoso Raboco, Rolinho Manuel Farnela e Zefanias Jone Magodo**	**187-194**
	SUSTENTABILIDADE E DESIGUALDADE SOCIAL	
18.	A relação entre o prime rate e os componentes do ambiente de negócio em Moçambique. **Rodrigues Zicai Fazenda e Marc Jacquinet**	**195-211**
19.	Desigualdade social: o caso da seca no sul de Angola **Zola Morena**	**212-223**
20.	A sustentabilidade empresarial em Moçambique: a preditividade da medição impacto ambiental e resultados e ética nos negócios na tomada de decisão com base nos critérios ESG. **Paulo Alberto Uache, Nilton S. Formiga e Raimundo Alfanga Mateço**	**224-232**

EDITORIAL

Profª. Doctora
Irina Pedroso Rodríguez
Decana de la Facultad deCiencias Técnicas
Universidad de Matanzas, Cuba
(Doctorado y Profesora de Tecnologías y Procesos Industriales)
Investigadora

En la presente editorial, nos complace invitar a la comunidad científica de Mozambique y a los investigadores de la Red Internacional Académica de Lusofonía (RIAL) a disfrutar del número 4 de la revista ALBA – ISFIC Research and Science Journal. Este es un espacio donde se intercambian saberes y experiencias investigativas en las áreas de Administración Pública, Contabilidad y Auditoría, Derecho, Educación y Servicio Social, Gestión Bancaria y Mercados Financieros, Gestión de Empresas, Gestión de Recursos Humanos, Marketing y Publicidad, Psicología Social y del Trabajo, y Relaciones Internacionales.

Es un gusto para la revista lanzar este número el día 2 de septiembre, a un año de su creación y en vísperas del aniversario de uno de sus fundadores, motor impulsor en la creación de esta obra, **Arminda da Conceição Janfar Mucusse**, Administradora General y líder del Instituto Superior de Formación, Investigación y Ciencia (ISFIC). Para ella feliz cumpleaños y le dedicamos este número.

En este número, los lectores podrán acceder a investigaciones sobre los principales problemas y desafíos de las ciencias jurídicas, económicas, pedagógicas, sociales y tecnológicas, tanto a nivel nacional como internacional, con propuestas de estrategias de desarrollo basadas en el compromiso con la Ciencia, la Tecnología y la Innovación.

La revista avanza en la heterogeneidad de las temáticas que publica, respondiendo a los objetivos estratégicos de la Agenda 2030. Los resultados de estas investigaciones contribuyen a un desarrollo sostenible de la sociedad, desde las diferentes áreas del conocimiento. Además, se destaca la expansión en el ámbito académico internacional, con la participación de investigadores de Mozambique, Portugal, Brasil, Angola, Cabo Verde y Santo Tomé y Príncipe.

.

ALBA
ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL

ARTIGOS

Originais

CONTABILIDADE E FINANÇAS

ALBA - ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL
ISSN PRINT: 3006-2489
ISSN ONLINE: 3006-2470
1ª Ed, Vol. 1, No. 4, Setembro, 2024
https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3
albaisfic@gmail.com; alba@isfic.ac.mz

02 - 09 | 2024

AVALIAÇÃO DO GRAU DE ALCANCE DO EQUILÍBRIO FINANCEIRO PELO MÉTODO DA ABORDAGEM PATRIMONIAL

Evaluation of the degree of achievement financial balance using the equity aprroach method

Evaluación del grado de logro del equilibrio financiero mediante el método de equidad

Donaldo Martins Muganiua Francisco[1], Verónica Joaquim Sibinde Mpanda[2]

[1] Mestre em Finanças Empresariais pelo Instituto Superior de Gestão e Empreendedorismo Gwaza Muthini, Licenciado em Contabilidade e Finanças pela Universidade Eduardo Mondlane – Maputo, contabilista financeiro na IEM – Instalações Electromecânicas de Moçambique, SA. franciscodonaldo@gmail.com.

[2] Doutora em Inovação Educativa pela Universidade Católica de Moçambique, Especialista em Sistemas de Avaliação e Garantia da Qualidade de Ensino Superior; Mestre em Gestion Integrada Del conocimiento, El Capital Intelectual Y Los Recursos Humanos – Universidade A Politécnica de Madrid - CEPADE (Espanha), Docente no Instituto Superior de Ciências da Saúde. vsibinde@iscisa.ac.mz.
Autor para correspondência: franciscodonaldo@gmail.com

Data de recepção: 17-06-2024
Data de aceitação: 12-08-2024

***Como citar este* artigo:** Muganiua, D. M., & Sibinde, V. J. (2024). Avaliação do grau de alcance do equilíbrio financeiro pelo método da abordagem patrimonial. *ALBA - ISFIC Research and Science Journal, 1*(4), pp. 3-16. https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3.

RESUMO

Um elemento fundamental para o sucesso de uma empresa é ter a sua situação líquida financeira equilibrada, e isso pode se obter através de políticas tanto internas quanto de mercado, que a empresa pode adoptar. Equilíbrio financeiro é um tema muito interessante uma vez que este deve fornecer aos gestores o grau de estabilidade financeira que a empresa vive. O Objectivo deste estudo é avaliar o grau de alcance do equilíbrio financeiro através do uso da abordagem tradicional, para tal foram usadas as demonstrações financeiras da empresa Mugas Services, lda nos exercícios económicos de 2018 a 2020 como base de análise, pretendendo responder a seguinte pergunta: "qual é o grau de alcance do equilíbrio financeiro da empresa Mugas Services nos exercícios económicos de 2018 a 2020". Para o alcance deste objectivo, e para responder a pergunta de partida, recorreu-se a uma pesquisa descritiva seguindo um procedimento de análise documental, fundamentada num paradigma positivista, tendo sido definidas três grupos de variáveis, que são as dependentes, as independentes e as de controlo, neste estudo foi calculado além do fundo de maneio, rácios e/ou indicadores agrupados em 4 para cada exercício económico em estudo. Depois do cálculo e análise de todos os índices e rácios, ficou concluído que pela regra de equilíbrio financeiro mínimo, com base na abordagem patrimonial de equilíbrio financeiro, a empresa encontra-se à um nível de liquidez altamente favorável nos exercícios económicos de 2018 e 2019, e em 2020, a empresa apresenta uma situação de liquidez instável, o que leva a empresa a

ter que melhorar alguns aspectos como ciclo de conversão de caixa, bem como na melhoria de politicas de rentabilização do activo.

Palavras-chave: Equilíbrio financeiro, Fundo de maneio, Liquidez, Rácios de financiamento.

ABSTRACT

A fundamental element for the success of a company is to have its net financial situation balanced, and this can be achieved though both internal and market policies that the company can adopt. Financial balance is a very interesting topic as it must provide managers with the degree of financial stability that the company experiences. The objective of this study is to evaluate the degree of achievement of financial balance through the use of the traditional approach, for this purpose the financial statements of the company Mugas Services, lda in the financial years from 2018 to 2020, were used as a basis for analysis, intending to answer the following question: "what is the level of financial balance achieved by the company Mugas Services in the economic years 2018 to 2020?" to achieve this objective, and to answer the starting question, a descriptive research was used following a document analysis procedure, based on a positivist paradigm, with three groups of variables having been defined, which are the dependent, the independent and the control, in this study, in addition to working capital, ratios and/or indicators grouped into 4 were calculated for each economic year under study. After calculating and analyzing all indices and ratios, it was concluded that by the minimum financial balance rule, based on the equity approach of financial balance, the company is at a highly favorable level of liquidity in the financial years of 2018 and 2019, and in 2020, the company has an unstable liquidity situation, which leads the company to have to improve some aspects such as the cash conversion cycle, as well as improving asset profitability policies.

Keywords: Financial balance, Working capital, Liquidity, Linancing ratios.

RESUMEN

Un elemento fundamental para el éxito de una empresa es tener equilibrada su situación financiera neta, y esto se puede conseguir mediante políticas tanto internas como de mercado que la empresa pueda adoptar. El equilibrio financiero es un tema muy interesante ya que debe proporcionar a los directivos el grado de estabilidad financiera que experimenta la empresa. El objetivo de este estudio es evaluar el grado de logro del equilibrio financiero mediante el uso del enfoque tradicional, para ello se utilizarán como base los estados financieros de la empresa Mugas Services, Lda en los ejercicios económicos del 2018 a 2020 como base para el análisis, pretendiendo dar respuesta a la siguiente pregunta: "cuál es el nivel de equilibrio financiero alcanzado por la empresa Mugas Services en ejercicios económicos 2018 a 2020". Para lograr este objetivo, y responder a la pregunta inicial, se utilizó la investigación descriptiva siguiendo un procedimiento de análisis documental, basado en un paradigma positivista, habiéndose definido en este estudio tres grupos de variables, que son dependientes, independientes y de control, además de para cada ejercicio económico en estudio se calcularon el capital de trabajo, ratios y/o indicadores agrupados en 4. Luego de calcular y analizar todos los índices y ratios, se concluyó que según la regla del balance financiero mínimo, basada en el enfoque del balance financiero patrimonial, la empresa presenta un nivel de liquidez muy favorable en los ejercicios económicos 2018 y 2019, y en el año 2020, la compañía presenta una situación de liquidez inestable, lo que lleva a la compañía a tener que mejorar algunos aspectos como el ciclo de conversión de

efectivo, así como mejorar las políticas de rentabilidad de los activos.

Palabras clave: Equilibrio financiero, Capital de trabajo, Liquidez, Ratios de financiación.

INTRODUÇÃO

O princípio da continuidade pressupõe que toda a empresa a quando da sua abertura, visa funcionar definitivamente, salvo disposição legal, contratual ou evidências em contrário. Neste sentido, "quando prepara as demonstrações financeiras o órgão de gestão deve fazer uma avaliação da capacidade da entidade em continuar com as suas operações"(PGC-NIRF 1, Parágrafo 18). Daí que mostra-se preponderante o papel da gestão na planificação e controlo dos recursos financeiros da empresa.

A análise de equilíbrio financeiro é essencial para que o gestor possa ter sustento no processo de tomar as decisões. Segundo Gitman (2009), independentemente do tamanho do negócio, administrá-lo envolve diferentes e importantes funções para que a empresa tenha sucesso e/ou vantagem face aos clientes e concorrentes, no entanto, tudo depende das finanças.

O estudo de equilíbrio financeiro é importante a medida que o seu cálculo trará clareza aos gestores, sócios e demais stakeholders sobre a lucratividade e liquidez da empresa, visto que com esse indicador, poder-se-á saber se o investimento realizado foi ou não recuperado, o nível de lucratividade de cada uma das linhas de actuação que a empresa opera, bem como se a empresa tem ou não capacidade de cumprir com suas obrigações de curto prazo dentro do tempo.

Equilíbrio Financeiro é de acordo com Silva (2010) a capacidade que a empresa tem de suprir todas as suas obrigações nos prazos determinado. Deste modo, para que a empresa continue a ter maior capacidade competitiva, e confiança dos stakeholders, é fundamental que se faça constantemente um estudo do equilíbrio financeiro bem como a planificação. Se a estrutura financeira da empresa estiver equilibrada, significa que a empresa tem capacidade de honrar com as suas obrigações a tempo, tendo assim, maior capacidade de negociação com fornecedores, o que consequentemente fornecerá melhores produtos aos seus clientes tornando-se cada vez mais competitivas.

A empresa deve sempre garantir que apresente um fundo de maneio favorável, para desenvolver as suas actividades de forma normal e equilibrada. Um fundo de maneio favorável verifica-se quando os recursos financeiros cíclicos suprem as necessidades financeiras cíclicas.

Fundo de Maneio é na visão de Pires (2006), o conjunto de valores submetidos às transformações cíclicas de curto prazo e cujo destino normal, no final de cada ciclo de exploração, é a sua reutilização em novos ciclos, garantindo à empresa uma margem de segurança que lhe permita adequar, a todo o tempo, a cadência de transformação dos activos às exigências dos credores. Num outro entendimento, não contraditório, Pires (2006) define Fundo de Maneio como sendo a diferença entre os capitais circulantes e o exigível a curto prazo, ou seja, a parte do activo circulante que, estando fora da exigência imediata dos credores, aparece ligado à exploração.

> As necessidades financeiras cíclicas correspondem às necessidades que a empresa possui para o regular funcionamento do seu ciclo de exploração e englobam, essencialmente, o crédito concedido aos clientes, adiantamentos a fornecedores e stocks de matérias e produtos. Os recursos financeiros cíclicos decorrem directamente do ciclo das operações de exploração e abrangem fundamentalmente

> ao crédito obtido dos fornecedores, o crédito obtido do Estado e da Segurança Social e aos adiantamentos de clientes" (carrilho et al, 2005, p. 83).

O estudo teve como base de recolha de dados a empresa Mugas Services nos exercícios económicos de 2018 a 2020, querendo responder a seguinte questão: "qual é o grau de alcance do equilíbrio financeiro da empresa Mugas Services nos exercícios económicos de 2018 a 2020?" tendo sido estabelecido principal objectivo "avaliar o grau de alcance do equilibrio financeiro da empresa Mugas Cervices nos exercícios económicos de 2018 a 2020".

Revisão da literatura

- *Gestão Financeira*

A Gestão Financeira é um conjunto de processos, métodos e acções que permitem análise, controlo e planeamento das actividades financeiras de uma empresa.

Segundo Nunes (2009), o gestor tem a responsabilidade de tomar decisões relacionadas com a estrutura financeira da empresa, analisando os modos de financiamento do activo, capitais próprios e alheios, assentando-se sobretudo na apreciação das demonstrações financeiras da empresa e nos mapas elaborados a partir das mesmas.

Esperança & Matias (2009), ressaltam que a análise financeira tem como foco desenvolver o estudo da situação económica e financeira da empresa. Na análise da situação económica é feita a avaliação dos resultados e da situação económica, enquanto na análise financeira é avaliado o equilíbrio financeiro, autonomia financeira, solvabilidade e ciclo de exploração. O foco deste trabalho, é a análise da situação financeira.

- *Equilíbrio financeiro*

Equilíbrio financeiro é a capacidade que uma empresa tem de dar cobertura às suas obrigações no vencimento. Para Baptista & Andrade (2006), é vital a existência de equilíbrio financeiro para se garantir a estabilidade económico-financeira da organização.

- Abordagem patrimonial

Segundo Nabais & Nabais (2011), a abordagem patrimonial estuda o equilíbrio financeiro a partir da confrontação temporal da exigibilidade das responsabilidades com a liquidez dos respectivos activos.

Neves (2004), por sua vez, afirma que a abordagem tradicional baseia-se em alguns princípios orientadores que conduzem à análise de solvabilidade, de autonomia financeira, de liquidez e do fundo de maneio: Quanto maior for o capital próprio e menor for o capital alheio, estará assegurado o equilíbrio financeiro; Verifica-se tanto mais equilíbrio quanto mais os capitais permanentes cobrirem os imobilizados e outros activos de carácter permanente; Quanto maior a rendibilidade do capital total em relação ao juro a pagar ao capital alheio, tanto melhor as condições de equilíbrio a longo prazo.

Segundo Neves (2004), a teoria tradicional propõe que a empresa reúne condições de estabilidade se a sua estrutura financeira se apresentar consistente e estiver simultaneamente garantida a rentabilidade em comparação com o custo do capital alheio. Assim, nessa abordagem, o fundo de maneio é o indicador fundamental para a análise do equilíbrio financeiro.

Segundo Oliveira (2014), na abordagem tradicional, o equilíbrio financeiro poderá alcançar-se mediante seguintes premissas, as quais a não verificação das mesmas, a empresa está em desequilíbrio: Médio e longo prazo – Os capitais permanentes compostos por capitais próprios, e capitais alheios de médio e longo prazo devem ser equivalentes ao investimento em activo fixo, que engloba activos tangíveis e intangíveis, e os investimentos financeiros de baixa liquidez. Curto prazo – Os activos correntes compostos pela disponibilidade,

inventários e dívidas de curto prazo com elevado grau de liquidez, possui um valor superior ao passivo corrente, que corresponde aos capitais alheios de curto prazo.

- *Fundo de maneio*

O fundo de maneio é na óptica de Pires (2006), o conjunto de valores submetidos às transformações cíclicas de curto prazo e cujo destino normal, no final de cada ciclo de exploração, é a sua reutilização em novos ciclos, garantindo à empresa uma margem de segurança que lhe permita adequar, a todo o tempo, a cadência de transformação dos activos às exigências dos credores, podendo também ser compreendida como a diferença entre os capitais circulantes e o exigível a curto prazo, ou seja, a parte do activo circulante que, estando fora da exigência imediata dos credores, aparece ligado à exploração.

O valor do Fundo de Maneio deve ser relativamente superior ao valor da dívida a curto prazo. Assim, segundo Nabais & Nabais (2011), deve haver flexibilidade na cobrança de dívidas, os inventários devem estar sujeitos a uma gestão eficiente e conduzir a um montante de stocks reduzidos sem provocar ruptura na actividade e o alargamento do prazo médio de pagamento a fornecedores sem pôr em causa a imagem da empresa.

O fundo de maneio é obtido pela diferença entre os capitais permanentes e o activo fixo. Os capitais permanentes são os recursos fixos determinados pela política de financiamento, por exemplo os empréstimos de médio e longo prazo, e os activos fixos são o resultado das aplicações de investimento que são em função das decisões de investimento (RAMOS 2019, p 20).

Segundo Brandão (2012), o fundo de maneio pode ser estimado sob duas ópticas diferentes: a óptica de liquidez e a óptica de origem dos capitais. A óptica de liquidez, é a que lida com a parte dos activos correntes ou mais fáceis de conversão (fundo de maneio = Activo corrente – passivo corrente). A óptica de origem dos capitais lida com a parte do activo de difícil conversão (Fundo de maneio = Capitais permanentes – Activo não corrente)

Mota (2013), por sua vez, afirma que se o fundo de maneio for positivo, significa que a empresa utiliza o excesso dos capitais permanentes para financiar os activos correntes, e se o fundo de maneio for negativo, significa que parte do activo não corrente está a ser financiado pelo passivo de curto prazo.

- *Regra de equilíbrio financeiro mínimo*

A regra de equilibrio financeiro mínimo tem em vista minimizar o risco de ruptura de tesouraria, fazendo com que haja maior liquidez nos activos da empresa e menor exigibilidade dos capitais postos a disposição da empresa.

> A regra do equilíbrio financeiro mínimo deriva do facto de os capitais permanentes serem iguais ou superiores aos activos fixos, o que, não se verificando, leva a que estes activos sejam financiados por capitais alheios com prazo de pagamento inferior ou igual a um ano. A não verificação desta regra pode resultar na asfixia da empresa, uma vez que o conjunto de activos com maior liquidez serão insuficientes para liquidar as obrigações com prazo inferior a um ano (Inácio, 2013, p 23).

Podemos com isso perceber que é verificado o equilíbrio financeiro mínimo quando existe uma igualdade ou superioridade do grau de liquidez face ao grau de exigibilidade das origens. “Esta regra procura garantir o financiamento do Activo de Curto Prazo (maior liquidez) pelos Passivos de igual vencimento (maior exigibilidade), bem como os Activos Fixos (menor liquidez) com Capitais

Permanentes (menor exigibilidade)" (Inácio 2013, p 24).

Outros elementos que se tem que levar em consideração na determinação do equilíbrio financeiro mínimo são o prazo médio de pagamento (PMP) que corresponde ao tempo médio que a empresa tem de fazer face ao pagamento das dívidas a fornecedores e prazo médio de recebimento (PMR) que é o tempo médio que a empresa tem de fazer cobranças aos seus clientes. A capacidade da empresa de conciliar estes dois elementos vai trazer mais vantagens de liquidez para a empresa. Desta feita, podemos usar a regra do equilíbrio financeiro mínimo em três cenários diferentes com três combinações para cada cenário, e três variáveis a utilizar:

Cenário 1: Fundo de maneio patrimonial igual a zero (FMP=0)

Neste cenário, o activo circulante é totalmente financiado pelo passivo de curto prazo, e o activo fixo é totalmente financiado pelo capital permanente (capital próprio e passivo de médio e longo prazo). Esta regra acaba sendo ineficiente a medida que existe alguns elementos circulantes cuja rotação de transformação em disponibilidade é lenta quando comparada a transformação em exigibilidade das dívidas de curto prazo. O quadro abaixo apresenta uma visão da esquemática da regra do equilíbrio financeiro mínimo, quando fundo de maneio patrimonial é nulo.

Para análise do Equilíbrio Financeiro, numa situação em que o FMP=0, temos:

Quadro 1: FMP PMR e PMP Situação de equilíbrio financeiro

FMP	PMR e PMP	Situação de equilíbrio financeiro
FMP = 0	PMR = PMP	Liquidez Instável: existe um risco de desequilíbrio inerente aos activos correntes e aos passivos exigíveis.
FMP = 0	PMR > PMP	Liquidez desfavorável: a empresa paga mais rápido a seus fornecedores, quando comparado ao prazo de recebimento, assim é esperado que a empresa venha enfrentar grandes dificuldades
FMP = 0	PMR < PMP	Liquidez estável: apesar de empresa ter um fundo de maneio nulo, a situação é favorável devido a liquidez que a empresa apresenta ao receber dos clientes antes de pagar a fornecedores, nessa situação, maior rotação do activo poderá compensar

Fonte: elaboração própria com base em Bastardo & Gomes (1995)

Cenário 2: Fundo de maneio patrimonial maior que zero (FMP> 0)

O equilíbrio financeiro é verificado quando Fundo de maneio patrimonial é positivo, isto significa que os activos fixos são financiados pelos capitais permanentes e os activos circulantes são financiados pelos passivos circulantes e capitais permanentes.

Para análise do Equilíbrio Financeiro, numa situação em que o FMP> 0, temos:

Quadro 2: Análise de equilíbrio financeiro para FMP> 0.

FMP	PMR e PMP	Situação de equilíbrio financeiro
FMP > 0	PMR = PMP	Liquidez Favorável: além da reserva de liquidez, o prazo de pagamento é igual ao prazo de recebimento, a empresa está em condições de cumprir com suas obrigações de curto prazo.

FMP> 0	PMR > PMP	Liquidez Instável: apesar da reserva de liquidez, o FMP pode não compensar a rotação do activo menor.
FMP> 0	PMR < PMP	Liquidez Altamente Favorável: a empresa reúne todos os elementos de liquidez desejável

Fonte: elaboração própria com base em Bastardo & Gomes (1995)

Cenário 3: Fundo de maneio patrimonial menor que zero (FMP <0)

Quando o FMP <0, não há equilíbrio financeiro visto que o grau de liquidez é reduzido quando comparado a exigibilidade a curto prazo. Nesta situação, os capitais exigíveis a curto prazo estão a financiar elementos patrimoniais do activo fixo, que apresenta uma capacidade de geração de dinheiro relativamente lenta.

Para análise do Equilíbrio Financeiro, numa situação em que o FMP <0, temos:

Fundo de Maneio	**PMR e PMP**	**Situação de equilíbrio financeiro**
FMP <0	PMR = PMP	Liquidez Desfavorável: Espera-se que a empresa enfrente grandes dificuldades.
FMP <0	PMR > PMP	Liquidez Altamente Desfavorável: além do Fundo de Maneio ser negativo, o prazo de cobrança é superior ao prazo de pagamento, o que significa que a empresa enfrenta grandes dificuldades na gestão de tesouraria, o risco de colapso é maior
FMP <0	PMR < PMP	Liquidez passível de não ocasionar dificuldades: a empresa precisa gerir o desfasamento do PMR e o PMP, reduzindo assim o CCC. A maior rotação do activo pode compensar

Fonte: elaboração própria com base em Bastardo &Gomes (1995)

MATERIAIS E MÉTODOS

O estudo baseou-se numa pesquisa descritiva, com finalidade de descrever o grau de alcance de equilíbrio financeiro, através do estabelecimento de relação entre as variáveis. Para o estudo forram selecionadas três grupos de variáveis, sendo o fundo de maneio e os rácios de liquidez as variáveis dependentes, os indicadores do ciclo de funcionamento as variáveis independentes e, as variáveis de controlo são compostas por rácios de financiamento e os rácios de rendibilidade. A pesquisa é de natureza aplicada, visto que objectiva gerar conhecimento para aplicação prática na problemática de equilíbrio financeiro, com recurso na pesquisa documental sob paradigma positivista que está fundamentado em uma ontologia fundamentalista, isto é, acredita em verdades objectivas, independentes da percepção humana. O método escolhido, favoreceu na elaboração de uma linha de pesquisa com vista a alcançar os objectivos definidos, bem como responder a pergunta de pesquisa.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

A base da recolha de dados foram as demonstrações financeiras, concretamente o balanço e a demonstração de resultados dos exercícios económicos de 2018 a 2020 da Mugas Services Lda.

Fundo de maneio

Quadro 3: Fundo de maneio.

Rubrica	**2018**	**2019**	**2020**

Capitais Permanentes			
Capital Próprio	42,310	41,302	30,530
Passivo de médio e longo prazo	3,720	3,383	13,030
Total dos capitais permanentes	46,030	44,685	43,560
Activo Fixo	30,700	30,097	28,800
Fundo de Maneio	**15,330**	**14,588**	**14,760**

Fonte: Elaboração própria

Segundo Mota (2013), um fundo de maneio positivo, significa que a empresa utiliza o excesso dos capitais permanentes para financiar os activos correntes. Esse facto, flexibiliza o melhor desempenho da empresa na execução de suas actividades. Assim, com os valores de fundo de maneio positivos obtidos no quadro acima, podemos dizer que a empresa tem facilidade de pagar as suas dívidas de curto prazo. Mas, para melhor análise da situação financeira da empresa, vai se conjugar os resultados deste indicador com demais indicadores abaixo.

Rácios de Liquidez

Segundo Matarazzo (2003), rácios de liquidez mede a solidez financeira de uma empresa a curto prazo, através da relação entre activos correntes e os passivos de curto prazo. Nunes (2009), por sua vez, acrescenta que este rácio visa essencialmente proporcionar ao analista uma visão sobre a capacidade da empresa cumprir os seus compromissos para com os seus credores no curto prazo.

- *Liquidez Geral*

A liquidez geral segundo Santos (2008), mede a capacidade que a empresa tem de honrar as suas obrigações de curto prazo com os activos de curto prazo, tendo como um valor desejável a atingir não inferior a 1. Esse indicador é importante para os credores, dado que apresenta a capacidade que a empresa tem de liquidar as suas dívidas de curto prazo. É dado pela fórmula:

$$Liquidez\ Geral = \frac{Activo\ de\ curto\ prazo}{Passivo\ de\ curto\ prazo}$$

- *Liquidez imediata*

A liquidez imediata apresenta a forma mais líquida que a empresa tem na sua tesouraria, não existe um limite usado como referência desejável. Segundo Neto (2010) pelo facto de as empresas não se sentirem atraídas a manter recursos monetários elevados em caixa, este indicador é normalmente baixo. Sendo que depende necessariamente das necessidades de tesouraria. Um valor elevado deste rácio pode significar disperdício de recursos, visto que pode se utilizar o excesso da liquidez em um activo que trará mais rendimentos para a empresa, porém, não pode ser inferior ou igual a zero, situação que demonstra défice de liquidez. É dado pela fórmula:

$$Liquidez\ Imediata = \frac{Disponibilidade}{Passivo\ de\ curto\ prazo}$$

Quadro 4: Rácio de liquidez.

Rubrica	**2018**	**2019**	**2020**
Activo circulante	37,800	37,208	37,130
Passivo circulante	22,470	22,620	22,370
Liquidez Geral	**1.68**	**1.64**	**1.66**
Meios financeiros líquidos	14,400	11,550	10,700
Passivo circulante	34,485	33,863	33,030

Liquidez imediata	**0.64**	**0.51**	**0.48**

Fonte: elaboração própria

Segundo Silva (2012), o cálculo do rácio de liquidez geral parte do pressuposto de que os inventários são fáceis de transformar em meios líquidos a tempo de dar cobertura as obrigações de curto prazo. Sendo que a empresa actua na área de serviços, ela não dispõe de inventários, logo, não há necessidade de calcular a liquidez reduzida. Assim, os valores obtidos de 1.68, 1.64 e 1.66 para os três anos consecutivamente, todos acima de 1, significa que a empresa tem capacidade de pagar, com base nos seus activos, 168 mt, 164 mt e 166 mt para os três anos respectivamente, de cada 100 mt da dívida de curto prazo.

Indicadores do ciclo de funcionamento

- *Prazo médio de recebimento (PMR)*

Segundo Neves (2012), o PMR indica em dias ou meses, o período entre a venda ou prestação de serviços e o recebimento dos clientes. Para RAMOS (2019), em termos financeiros, quando este rácio é alto, torna-se desfavorável, evidenciando a insuficiência de poder negociação perante os seus clientes. Porem, isso não é linear, assim como pode aparentar uma tesouraria estável, pode também parecer uma medida de crédito indevidamente restritiva.

$$\text{PMR (dias)} = \frac{\text{Saldo de Clientes}}{\text{Volume de Negócios} * (1+\text{IVA})} \text{x360}$$

- *Prazo médio de pagamentos (PMP)*

Segundo Ramos (2019), indica a velocidade com que a empresa costuma pagar as suas dívidas aos fornecedores. Quanto menor for o valor, significa que o poder de negociação da empresa perante os seus fornecedores é baixo. Se for elevado, pode apresentar a dificuldade da empresa honrar com os compromissos financeiros.

$$\text{PMR (dias)} = \frac{\text{Saldo de Clientes}}{\text{Volume de Negócios} * (1 + \text{IVA})} \text{x360}$$

Para analisar esses indicadores, não recorremos à valores ideais, sendo que se baseia na confrontação entre ambos, no qual, o ideal é que o prazo médio de recebimento tenha que ser inferior ao prazo médio de pagamentos.

- *Ciclo de conversão de caixa*

Segundo Gitman (2010), corresponde ao tempo (dias) que a empresa espera para receber os valores correspondentes aos produtos vendidos que resulta da diferença entre o ciclo operacional e o PMP. É dado pela fórmula: CCC=PMR+PMI-PMP

Quadro 5: cíclo de funcionamento.

Rubrica	**2018**	**2019**	**2020**
Clientes e outras Contas a receber	23,400	25,658	26,430
Volume de Negócio	240,000	248,500	246,800
Prazo médio de recebimento (dias)	**35**	**37**	**39**
Fornecedores e outras contas a pagar	21,580	21,100	21,270
Custo das Vendas	190,000	199,100	208,020
Prazo médio de Pagamento (dias)	**41**	**38**	**37**
Ciclo de Conversão de Caixa (dias)	**-6**	**-1**	**2**

Fonte: elaboração própria

Com exceção do ano de 2020, o qual apresenta PMR>PMP, os dois anos anterior mostra bom posicionamento combinado do PMR e PMP, a empresa demora tanto a cobrar quanto a pagar, chegando a ficar mais de 30 dias a cobrar uma dívida, isso pode mostrar uma fragilidade nas políticas de gestão de créditos. Assim, sendo que melhor análise destes indicadores é com base no CCC, verificamos para os exercícios de 2018 e 2020 o CCC <0 e em 2020, o CCC> 0. De 2018 a 2020 notou-se um abrandamento das políticas de cobrança, com um PMR crescente e PMP decrescente. O que pode indicar que a empresa foi perdendo a sua capacidade de negociação com terceiros.

Rácios de financiamento

- *Rácio de Endividamento*

Mede o nível de utilização dos capitais alheios no financiamento das actividades da empresa. Segundo Baptista & Andrade (2006), é aconselhável que o rácio de endividamento não seja superior a 70%, assim quanto maior o rácio, maior é o risco financeiro. Esse rácio expressa o peso do capital alheio nos activos da empresa, e é dado pela fórmula:

$$Rácio\ de\ Endividamento = \frac{Passivo\ Total}{Activo\ Total}$$

Se o resultado do rácio for aproximado a 1, significa que existe um equilíbrio entre o capital próprio e capital alheio, quanto mais próximo de zero este rácio for, a empresa usa-se mais dos capitais próprios para financiamento de suas actividades, se o rácio for superior a 1 recorre-se mais ao capital alheio, o que aumenta o risco de crédito.

- *Estrutura de endividamento (EDE)*

Mostra a relação entre a dívida de curto prazo (passivo corrente) e a dívida total (passivo total) e é dado pela fórmula:

$$EDE = \frac{Passivo\ Circulante}{Passivo\ Total}$$

Se o resultado do rácio for aproximado a 1, significa que quase a totalidade da dívida da empresa é do curto prazo. Quanto mais afastado de 1 e do zero esse rácio for, significa que a empresa contrai dívidas tanto de curto prazo, quanto de médio e longo prazo. Por fim, quanto mais próximo esse rácio for de zero, significa que a empresa baseia-se na sua maioria em empréstimos de médio e longo prazo.

- *Autonomia Financeira (AF)*

Mede o nível de utilização dos capitais próprios no financiamento das actividades da empresa. É dado pela fórmula:

$$Autonomia\ Financeira = \frac{Capital\ Próprio}{Activo\ Total}$$

Segundo Silva & Queirós (2013), autonomia financeira inferior a 20% corresponde a uma exposição excessiva a capitais alheios. Baptista & Andrade (2006), por sua vez, consideram que é aconselhável que este rácio seja não inferior a 30%. Para efeito deste trabalho, considerar-se-á a posição de Baptista e Andrade.

Quadro 6: Rácios de financiamento.

Rubricas	**2018**	**2019**	**2020**
Passivo total	26,190	26,003	35,400
Activo total	68,500	67,305	65,930
Rácio de endividamento	**38%**	**39%**	**54%**

Passivo circulante	22,470	22,620	22,370
Passivo total	26,190	26,003	35,400
Estrutura de endividamento	**86%**	**87%**	**63%**
Capital próprio	42,310	41302	30530
Activo total	68,500	67,305	65,930
Autonomia financeira	**62%**	**61%**	**46%**

Fonte: elaboração própria

Verificou-se um aumento do endividamento de 2018 a 2020 passando de 38% em 2018, para 39% em 2019 e 54% em 2020. O nível de endividamento é baixo, o que se encaixa ao valor desejável de Baptista & Andrade (2006), portanto, apresenta riscos de crédito a nível muito baixo. Isso significa que 62% em 2018, 61% em 2019 e 46% em 2020, dos activos da empresa são financiados pelo capital próprio.

Os rácios de estrutura de endividamento mostra-nos como as dívidas estão estruturadas no que concerne aos prazos de pagamento, de acordo com o quadro, 86% da divida de 2018, 87% em 2019, e 63% da dívida de 2020 é do curto prazo, evidenciando a pressão que a empresa sofre sobre a tesouraria. Assim, quanto maior for o endividamento de curto prazo maior é a pressão na tesouraria. No caso em estudo, verifica-se em todo o período em análise uma forte pressão de tesouraria, com enfoque para 2019 que 87% da dívida é de curto prazo.

Rácios de rendibilidade

Segundo Neves (2011) chama-se rácio de rendibilidade ao indicador, expresso em percentagem, da relação entre o resultado (lucro ou prejuízo) e as vendas ou uma grandeza de capital, existindo, portanto, vários indicadores de rendibilidade".

- *Rendibilidade de Capital próprio*

Segundo Matarazzo (2003), rendibilidade do capital próprio (RCP), mostra o retorno dos capitais investidos na empresa. Segundo o autor, este indicador apresenta a taxa de retorno do capital próprio da empresa, e é melhor, quanto maior o resultado do mesmo.

$$RCP = \frac{Resultado\ Líquido}{Capital\ Próprio}$$

- *Rendibilidade Operacionais das Vendas*

Mede a quantidade de rendimento operacional realizado para cada unidade de venda na empresa. Segundo Neves (2012), o rácio de rendibilidade operacional das vendas (ROV), traz-nos a relação existente entre o resultado operacional e as vendas ou com uma grandeza do capital próprio, e quanto maior o resultado, maior é a capacidade de a empresa obter resultados operacionais.

$$ROV = \frac{Resultado\ Operacional}{Volume\ de\ Negócio}$$

- *Rendibilidade do Activo (ROA)*

Este indicador serve para avaliar a eficiência e a capacidade de gestão dos activos detidos pela empresa em termos de produção de resultados financeiros. Assim quanto maior o valor do ROA, significa que a empresa está a ter uma boa performance na utilização dos seus activos

$$ROA = \frac{Resultado\ Operacional}{Activo\ Total}$$

Quadro 7: Rácio de rendibilidade.

Rubricas	**2018**	**2019**	**2020**
Resultado líquido	25,810	24,702	13,930
Capital próprio	42,310	41,302	30,530
Rendibilidade do capital próprio	**61%**	**60%**	**46%**
Resultado operacional	27,325	26,362	14750
Volume de Negócio	240,000	248,500	246,800
Rendibilidade operacional das vendas	**11%**	**11%**	**6%**
Resultado operacional	27,325	26,362	14750
Activo total	68,500	67,305	65,930
Rendibilidade Operacional do Activo	**40%**	**39%**	**22%**

Fonte: elaboração própria

Os resultados mostram-nos que dos três anos em análise, o ano 2018 teve maior retorno do capital investido com 61%, o que foi a decrescer para 60% em 2019 e 46% 2020. O que significa que para cada 100 meticais investidos pelos sócios, teve o retorno de 61, 60 e 46 meticais nos anos de 2018, 2019 e 2020. Os resultados obtidos ROV, indicam-nos que para cada unidade de venda em 2018 e 2019, 11% representa os resultados operacionais. E em 2020, essa percentagem cai para 6% dos resultados operacionais para cada unidade de venda. Assim como a rendibilidade operacional do activo (ROA) mede o lucro operacional gerado por cada unidade monetária de activo, neste caso, os resultados apresentados no quadro acima, nos dizem para o ano de 2018 a 2020, que cada 100 meticais do activo da empresa estão a gerar um lucro operacional de 40, 39 e 22 meticais respectivamente.

CONCLUSÕES

Pode-se levantar vários elementos que possam ajudar a verificar o grau de alcance do equilíbrio financeiro da Mugas Services, Lda., desde o fundo de maneio, aos rácios. Durante o período em análise, a Empresa apresentou um fundo de maneio positivo nos três anos, sendo 2018 com a melhor situação no valor de 15,330 mt, e o pior valor em 2019 fixados em 14.588 mt. Esta situação pode ser resultado de boas políticas de gestão, que faz com que a empresa continue com um fundo de maneio positivo, apesar da ligeira queda em 2019.

Nos rácios de liquidez, podemos claramente perceber que a empresa tem facilidade de pagar as suas obrigações de curto prazo, o que vai de encontro com Santos (2008), quando diz que a empresa apresenta uma boa liquidez se este valor for não inferior a 1. Durante o período em estudo, a empresa apresentou uma liquidez geral superior a 1. Nos anos de 2018 e 2019, o CCC apresentou uma boa situação que esteve abaixo de zero, porem, em 2020 essa situação alterou, fixando-se acima de zero o que significa que neste ultimo, apolítica de crédito da empresa abrandou. Isso pode ter sido motivado pela eclosão da covid-19 que condicionou as actividades financeiras do mercado em geral.

Verificamos que os três anos em análise apresentam fundo de maneio positivo, sendo que em 2020 o CCC> 0, e em 2018 e 2019 o CCC <0. Segundo Bastardo e Gomes (1995), podemos avaliar a empresa em uma situação de liquidez altamente favorável, para os anos de 2018 e 2019, pela premissa de que o FM> 0 e PMR <PMP. Para o ano de 2020, visto que, apesar de termos FM> 0, o PMR> PMP, logo, estamos numa situação de liquidez

instável, o que significa que apesar da reserva de liquidez, o FMP pode não compensar a rotação do activo menor. A empresa deve procurar reforçar a política de gestão de crédito, bem como adoptar políticas que melhorem a rotação do activo nesse exercício económico.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Baptista, M., & Andrade, P. (2006) Organizações Desportivas: Um Contributo para uma Nova Atitude: Revista Povos e Culturas. Universidade Católica Portuguesa, 9ªed, Atlas.

Bastardo, C., & Gomes, A. (1995) O Financiamento e as Aplicações Financeiras das Empresas: Lisboa: Texto Editora.

Brandão, E. (2012) Finanças, 6ª ed., pp. 29-74.

Carrilho, J. M.; Laureano, L.; Pimentel, L. V. & prates, M. L. (2005), Elementos de Análise Financeira – Casos Práticos, Lisboa, Outubro.

Casais, J. P. F. D, Plano geral de contabilidade - Normas internacionais de relato financeiro - em casos práticos, Minerva Press Editora. colecção Economia e Gestão.

Esperança, J. P. & Matias, F. (2009), Finanças Empresariais. 2ª Edição.

Gitman, L. J. (2009), Principles of Managerial finance, 12th ed.

Gitman, L.J. (2010), Princípios de Administração Financeira, 12ª edição, tradução São Paulo.

Inácio, M. A. C. (2013), Equilíbrio Financeiro nas Sociedades Anónimas Desportivas – Estudo de caso comparativo de Quatro Sociedades. [Dissertação de Mestrado não publicada] Universidade de lisboa.

Matarazzo, D. C. (2003), Análise Financeira de Balanços: Abordagem Básica e Gerencial. 6 ed. São Paulo, Atlas.

Mota, E. (2013), O Impacto da Gestão Financeira de Curto Prazo no Desempenho das Empresas - Análise ao Mercado Português. [Dissertação de Mestrado não publicada] Faculdade de Economia do Porto.

Nabais, C. & Nabais, F. (2011), Prática financeira I: Análise económica & financeira, 7ª ed, Lisboa.

Neto, A. A. (2010) Finanças Corporativas e Valor, São Paulo: Atlas.

Neves, J. C. (2004), Análise Financeira. Técnicas Fundamentais, 15ª ed., Texto Editores.

Neves, J. C. (2011), Avaliação e Gestão da Performance Estratégica da Empresa, 2ª ed., Texto Editores.

Neves, J. C. (2012), Análise e Relato Financeiro: uma visão integrada de gestão, 5ª ed.,texto Editores.

Nunes, M. A. L. A, (2009) Equilíbrio Financeiro, [Dissertação de Mestrado não publicada]. Instituto Superior de Ciências do trabalho e Pessoa.

Oliveira, L. G. M. B. (2014) A Gestão Financeira De Curto Prazo E O Equilíbrio Financeiro Do Grupo Derovo. Instituto Politécnico De Coimbra.

Padachi, K. (2006), Trends in Working Capital Management and Its Impact on Firms Performance: An Analysis of Mauritian Small Manufacturing Firms. International Review of Business Research Papers, 2(2).

Pires, A. M. M. (2006), Fundo de maneio: importância enquanto variável a considerar para a determinação do valor da empresa. Revista TOC. 7:77. p. 33-39.

Ramos, E. C. G. P. (2019), A gestão de tesouraria como factor crítico para a eficiência empresarial. Instituto superior de administração do Porto.

Relatório de contas da Mugas Services, lda., exercício económico de 2018.

Relatório de contas da Mugas Services, lda, exercício económico de 2019.

Relatório de contas da Mugas Services, lda, exercício económico de 2020.

Sacool, A. Z. (2009), Um retorno ao básico: compreendendo os paradigmas de pesquisa e sua aplicação na pesquisa em administração. Revista de Administração da Universidade Federal de Santa Maria. https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=273420378007 (8/2/2022)

Santos, J. O. (2008), Avaliação de empresas: cálculo e interpretação do valor das empresas. São Paulo: Atlas.

Silva, E. S. (2010), Gestão financeira – Análise de fluxos financeiros, 3ª edição, Porto: Vida Económica.

Silva, E. & Queirós, M. (2013). Análise de Investimentos em Ativos Reais Volume 1, [Analysis Investments in Real Assets Volume 1] Vida Económica.

Silva, L. D., Machado, L. & Soccol, A. (2012) Método de pesquisa em administração – uma abordagem prática,editora Unisinos. Sistema de Contabilidade para o Sector Empresarial em Moçambique, Plural Editora, aprovado pelo Decreto nº 70/2009, de 22 de Dezembro.

ALBA - ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL
ISSN PRINT: 3006-2489
ISSN ONLINE: 3006-2470
1ª Ed, Vol. 1, No. 4, Setembro, 2024
https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3
albaisfic@gmail.com; alba@isfic.ac.mz

02 - 09 | 2024

FACTORES QUE INFLUENCIAM NO DESVIO DE CUSTOS EM OBRAS DE CONSTRUÇÃO CIVIL EM MOÇAMBIQUE

Factors that influence our design of civil construction objects in Mozambique

Factores que influyen en nuestro diseño de objetos de construcción civil en Mozambique

Arsénio João Zandamela[1], José Augusto Tomo Psico[2], Ruy Moreira Cravo[3], Aminosse Guilherme Afo[4]

[1] ***Universidade São Tomás de Moçambique, Moçambique,*** *https://orcid.org/0009-0009-4807-327X*, ***docencia.zandamela@gmail.com.***

[2] ***Universidade Apolitécnica, Moçambique, jose.psico@gmail.com.***
[3] ***Universidade Apolitécnica, Moçambique, moreiracravoruy@gmail.com.***
[4] ***aminosseguilhermeafo@gmail.com***
Autor para correspondência: docencia.zandamela@gmail.com

Data de recepção: 15-04-2024
Data de aceitação: 10-07-2024

***Como citar este* artigo:** Zandamela, A.J., Psico, J. A., Cravo, R., & Afo, A. (2024). Factores que influenciam no desvio de custos em obras de construção civil em Moçambique. *ALBA - ISFIC Research and Science Journal, 1*(4), pp. 17-28. https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3.

RESUMO

O presente artigo visa caracterizar os factores que contribuem para a desvio de custos em projetos de construção civil em Moçambique. Para tal, foi aplicada uma pesquisa do tipo qualitativa e, quanto aos objectivos, pode classifica-se do tipo descritiva. Para a materialização da pesquisa foi utilizado questionário com perguntas fechadas. Os questionários foram enviados para a 100 empresas moçambicanas de construção civil, localizadas em 4 províncias. Para avaliar a relevância das questões enviadas aos empreiteiros , foi aplicado o Índice de Importância relativa (IIR) onde foi possível identificar os factores que influenciam no desvio de custos para as empresas moçambicanas: (1) Subida dos preços no mercado (inflacção) é o factor com maior impacta no seio das empresas pesquisadas, (2) O segundo maior problema foi o atraso do pagamento das facturas dos trabalhos executados pelo empreiteiro, (3) A falta de clareza dos documentos de concurso, mudanca de disposições é o terceiro com relevância que influenciam no desvio de custos das obras, (4) Mudanças dos projectos de especialidades (arquitectura, estrutura, electricidade, etc.) durante a realização do projecto, (5) Falta de Materiais de Construção Civil no Mercado (6) Dificuldades em importar materiais, (7) Falta de experiência do medidor orçamentista.Por fim, com vista a mitigar essa lacuna, recomenda-se que as instituições que superintendem pelas obras públicas tracem estratégias dentro de um quadro político legal para a adopção de uma metodologia informatizadas de estimativa de custos adequada ao contexto moçambicano para mitigar os excessos de custos.

Palavras-chave: Desvio de Custo, Obras de construção Civil, Moçambique.

ABSTRACT

This article aims to characterize the factors that are considered for cost deviation in civil construction projects in Mozambique. To this end, qualitative research was applied and, in terms of objectives, it can be classified as descriptive. To carry out the research, a questionnaire with closed questions was used. The questionnaires were sent to 100 Mozambican construction companies, located in 4 provinces. To assess the relevance of the questions sent to businesspeople, the Relative Importance Index (IIR) was applied, where it was possible to identify the factors that influence the deviation of costs for Mozambican companies: (1) Rising prices in the market (inflation) is the factor with the greatest impact within the companies surveyed, (2) The second biggest problem was the delay in paying invoices for work carried out by the entrepreneur, (3) The lack of clarity in the tender documents, change of provisions is the third most relevant that influence the cost deviation of works, (4) Changes in specialty projects (architecture, structure, electricity, etc.) during the project, (5) Lack of Civil Construction Materials on the Market (6) Difficulties in importing materials, (7) Lack of experience of the budget measurer. Finally, with a view to mitigating this gap, it is recommended that institutions that oversee public works devise strategies within a legal political framework for the adoption of a computerized estimation methodology costs appropriate to the Mozambican context to mitigate excess costs.

Keywords: Cost Deviation, Civil construction works, Mozambique.

RESUMEN

Este artículo tiene como objetivo caracterizar los factores que se consideran para la desviación de costos en proyectos de construcción civil en Mozambique. Para ello se aplicó una investigación cualitativa y, en cuanto a objetivos, se puede clasificar como descriptiva. Para realizar la investigación se utilizó un cuestionario con preguntas cerradas. Los cuestionarios se enviaron a 100 empresas constructoras de Mozambique, ubicadas en 4 provincias. Para evaluar la relevancia de las preguntas enviadas a los empresarios, se aplicó el Índice de Importancia Relativa (IIR), donde fue posible identificar los factores que influyen en la desviación de costos para las empresas mozambiqueñas: (1) Aumento de precios en el mercado (inflación) es el factor de mayor impacto dentro de las empresas encuestadas, (2) El segundo mayor problema fue el retraso en el pago de las facturas por los trabajos realizados por el empresario, (3) La falta de claridad en los pliegos de licitación, cambio de disposiciones es el tercero más relevante que influye en la desviación de costos de las obras, (4) Cambios en los proyectos de especialidad (arquitectura, estructura, electricidad, etc.) durante el proyecto, (5) Falta de Materiales de Construcción Civil en el Mercado (6) Dificultades en la importación de materiales , (7) Falta de experiencia del medidor del presupuesto. Finalmente, con miras a mitigar esta brecha, se recomienda que las instituciones que supervisan las obras públicas diseñen estrategias dentro de un marco político legal para la adopción de una metodología de estimación de costos computarizada apropiada al contexto de Mozambique para mitigar el exceso de costos.

Palabras clave: Desviación de Costos, Obras de construcción civil, Mozambique.

INTRODUÇÃO

O sector de construção civil, a nível mundial, é bastante volátil dada as incertezas do mercado que o mesmo está inserido (Chan & Chan, 2004). Independentemente das incertezas adstritas e este sector, ressalva-se a sua importância dado ao papel significativo para o PIB (Produto Interno Bruto), assim como para o bem-estar económico e social de uma sociedade. Nesses termos, com vista a

racionalizar os recursos públicos, cada vez mais escassos, há necessidade de se identificar quais são os principais factores que influenciam negativamente na elaboração dos orçamentos e de obras de construção civil em Moçambique. Para se alcançar esse desiderato, foi definido como objectivos do presente artigo apurar os principais factores que impactam no desvio dos custos no seio das empresas moçambicanas. Executar obras dentro do tempo, custo e com a qualidade estabelecida no contato de empreitada, é o principal objectivo dos projectos de construção civil conforme defende (Ndunguru et al., 2020).

Enquadramento Teórico

A indústria de construção civil representa uma contribuição importante para a economia de qualquer país. Moçambique é um país emergente localizado na África Austral e constituí um exemplo de sucesso para rápido crescimento com estabilização e redução da pobreza (Castel-Branco, 2010), com uma população de 32,969,518 milhões de habitantes, com PIB per capita de 541,5 USD.A maioria das obras públicos, em países em desenvolvimento, como é o caso de Moçambique, é habitual haver desvios de custo nas obras de construção civil. Porém, ressalva-se que o desvio de custo para obras públicas, por exemplo, promove insatisfação à sociedade que é a principal beneficiaria dessas infraestruturas públicas. Boas infraestruturas, melhoram a qualidade de vida da população abrangida naquela comunidade. Estudos sobre o desvio de custos, em obras de construção civil, demostram que a sua ocorrência se verifica na fase inicial dos projecto (Zadawa et al., 2018) (França & Haddad, 2018) e na fase de contratação (Cruz et al., 2018), (Mwelu et al., 2021). Para mitigar esta situação é necessário alocar maior energia durante a fase de concepção e orçamentação dos projetos, onde há maiores interações entre os vários engenheiros arquitectos e orçamentistas. Porém, a medida que um projecto avança da fase para a fase de implementação ou construção, a precisão das estimativas de custos melhora, reduzindo assim o desvio de custos (Gb & Ajuwon, 2017). Dada a importância da problemática do desvio de custos em obras de construção civil em Moçambique, com escassos recursos financeiros, as pesquisas tem ganho relevo no seio dos académicos. (Cruz et al., 2018) desenvolveram uma pesquisa no sector de cosntrução civil em mocambiique e identificaram que a principal causa do desvio de custos é a falta de prestação de informação pública sobre custos e preços das actividades de construção nacionais para efeitos de comparações internacionais fiáveis. A falta de literacia, controlo e monitoria das empresas de construção civil também, contribuem para a ocorrência de desvio de custos na fase de construção (Idrees & Shafiq, 2021), (França & Haddad, 2018) . As empresas moçambicanas são maioritariamente constituídas por PME's com falta de uma cultura organizacional. Nesses moldes, o atraso de pagamentos pelos serviços já executados pelo empreiteiro é um factor de risco que compromete, de sobremaneira, o avanço das obras e, consequentemente, o aumento dos custos das matérias de construção no mercado. O atraso do pagamento é um factor de risco recorrente na literatura (Musarat et al., 2021), (Tariq & Shujaa Safdar Gardezi, 2023). O processo de procurement também é alvo de várias pesquisas realizadas não só no mundo, mas também em Africa. (Zadawa et al., 2018) demostra que a influencia na adjudicação dos projetos é apontada como sendo a principal barreira que afecta o desempenho de custos de projetos de construção na Nigéria. Para o mercado moçambicano, já foram desenvolvidos vários estudos com objectivo de entender quais os principais problemas enfrentados pelas empresas moçambicanas com vista a identificar o problema de gestão de custos. (Mtana et al., 2023) desenvolveram um estudo que incluiu Moçambique e concluíram que que

os empreiteiros, clientes e consultores (fiscais) devem ter um plano de fluxo de caixa adequado para fazer face a gestão da obra. Outra pesquisa digna de realce é a realizada por (Lopes, 2013), onde concluiu que o Estado moçambicano deve prover mecanismos com vista a garantir celeridade dos pagamentos aos empreiteiros sob risco abandonarem as obras. Na mesma linha de pensamento, (Muianga, 2015), no seu estudo realizado no sector de construção civil verificou que, por meio estatísticos, que as empresas moçambicanas apresentam problema gestão que se materializa através da deficiente formulação dos preços dos seus serviços. Esta ideia é corroborada por (Maugeri et al., 2015), levaram a cabo um estudo baseado na elaboração de políticas e estratégias de desenvolvimento da indústria de construção e materiais de construção civil em Moçambique, onde verificaram que as empresas da indústria de construção são caracterizadas por fracas práticas de gestão. Já (Zidane & Andersen, 2018) defende que a causa dos atrasos das obras está relacionado com os recursos financeiros insuficientes e a falta de práticas sólidas de gestão financeira.

MATERIAIS E MÉTODOS

Tipo de Pesquisa

Quanto a natureza a pesquisa é qualitativa e, quanto ao objectivo, a pesquisa é classificada como sendo descritiva. O estudo busca inspiração em pesquisas que dão ênfase aos factores que contribuem para o desvio de custos e em obras públicas (Baloyi & Bekker, 2011), (Azhar et al., 2008), (Muianga et al., 2015) e (Tariq & Shujaa Safdar Gardezi, 2023). O estudo cingir-se-á, na pesquisa das empresas moçambicanas que operam em obras públicas, localizadas em várias províncias de Moçambique. Para a pesquisa foram selecionadas as empresas inscritas na Federação dos Empreiteiros de Moçambique (FME), que exercem as suas actividades de obras públicas e privadas. Neste estudo foi considerado uma amostra não probabilística, colectada de forma aleatória, em função de disponibilidade e interesse dos profissionais da área, por meio de ampla divulgação de um link (questionário) para acesso online e físicos. O questionário foi respondido por 100 participantes.

Figura 1: Metodologia da Pesquisa.

Fonte: Autor

Critérios de inclusão

Foram definidos como critério de inclusão da amostra: (a) ser empresa inscrita na FME, (b) com mais de 1 anos de existência, (c) executar obras públicas e

privadas, (d) ter alvará para exercer a actividade de obras em Moçambique.

Instrumentos

Quanto aos instrumentos, o estudo teve como instrumentos o questionário que servirá de base para a pesquisa. Para a elaboração dos questionários, fez-se uma pesquisa em estudos semelhantes que serviram com base para os questionários que se debruçaram sobre os estudos do desvio de custos: (Azhar et al., 2008). O questionário é composto por cinco partes, como ilustra a Figura 2

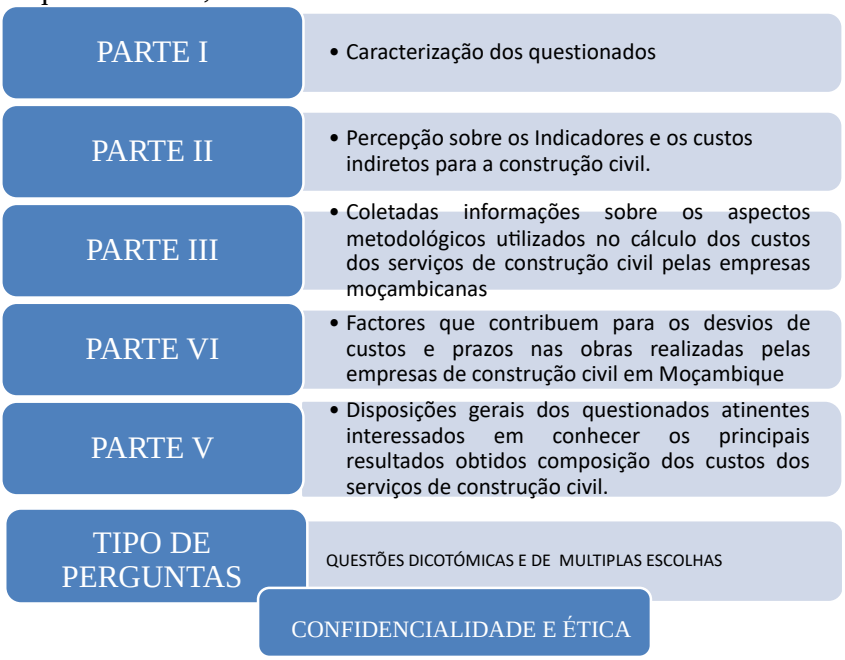


Figura 2: Estrutura do questionário.

A Parte I, contém perguntas atinentes a caracterização geral do inquirido. A Parte II trata das questões relacionadas aos custos indirectos para a construção civil. A Parte III serão colectadas informações sobre os aspectos metodológicos utilizados no cálculo dos custos dos serviços de construção civil das empresas moçambicanas. Já a Parte IV abrange questões relacionadas aos factores que contribuem para os desvios de custos e prazos nas obras de construção civil. Por fim, a Parte V tem como objectivo divulgar os resultados da pesquisa para os entrevistados interessados em conhecer os principais resultados obtidos composição dos custos dos serviços de construção civil.

Caracterização da amostra

Em termos de caracterização, verificou-se que a maioria das empresas 35% apresenta de 1 à 5 anos de experiencia. O que demostra alguma maturidade empresarial. Em termos de formação académica, a maioria dos questionados (60%) é formado em engenharia civil. Quanto a posição que ocupa, 56% dos inqueridos são gestores da empresa. Em termos de tamanho da empresa, a maioria pertence a pequenas e médias empresa.

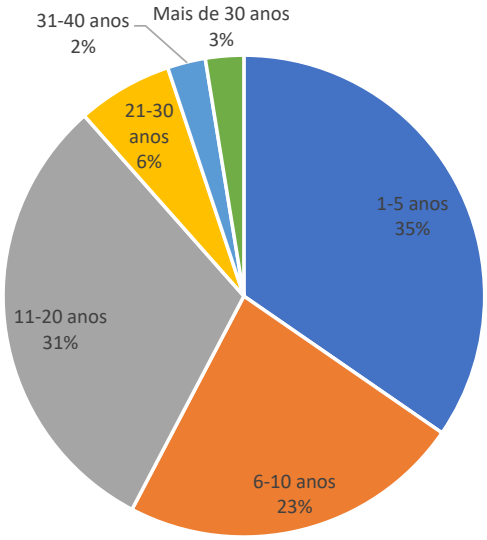


Gráfico 1: Experiência das empresas.

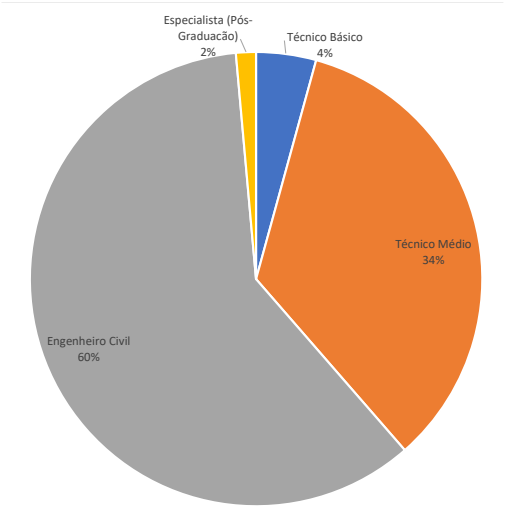


Gráfico 2: Formação dos inqueridos.

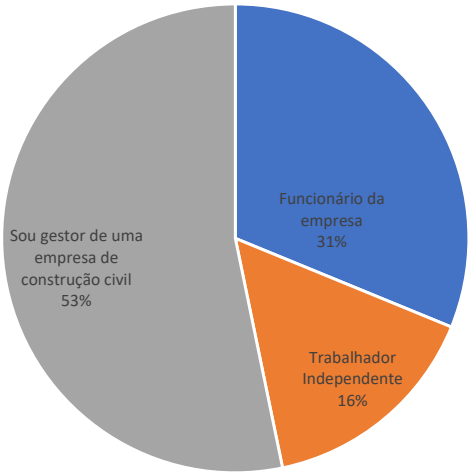


Gráfico 3: Posição do questionado na empresa.

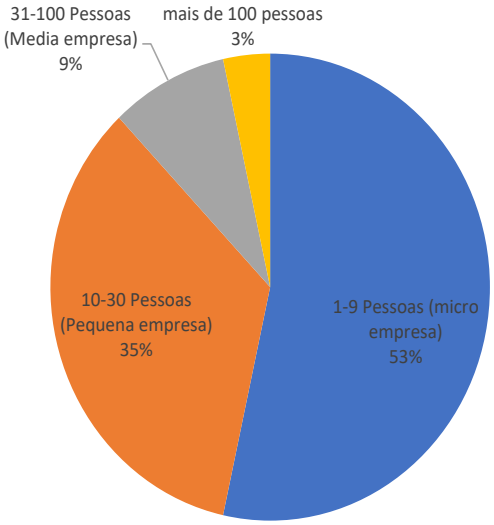


Gráfico 4: Posição do questionado na empresa.

As informações colhidas nos inquéritos foram posteriormente tratadas e analisada com recurso ao programa de tratamento de dados (SPSS) e Excel. (Johnson, 2011) defende que os questionários têm vantagens significativas, pois tornam-se um instrumento útil para uma investigação de forma versátil, simples, rápida e de baixo custo de obter informações de uma amostra. O desenho do questionário, a privacidade dos participantes, a confidencialidade, os métodos de distribuição e os pré-testes são apontados por (Andrews, Nonnecke, & Preece, 2003) como dimensões críticas em questionários exploratórios. Salientar que o questionário foi concebido para identificar as principais razões para o desvio dos custos em projetos de construção civil no âmbito do contexto moçambicano. Para a análise dos resultados qualitativos, resultado do questionário, foi utilizado o Índice de Importância Relativa (IIR) que é um procedimento utilizado para avaliar a importância de diferentes elementos em análise atinente aos factores responsáveis pelos desvios de custos nas obras de construção civil. Para tal foram colocadas escalas ordinárias nos seguintes termos: 1= Nenhum Impacto Importante, 2= Baixo Impacto, 3= Pouco impacto, 4= Médio Impacto e 5= Alto Impacto. A determinação Índice de Importância Relativa (IIR), que varia de 0 a 1, fez-se com recurso a fórmula abaixo:

$$IIR = \frac{\Sigma W}{A.N} = \frac{5N_5 + 4N_4 + 3N_3 + 2N_2 + 1N_1}{5.N}$$

Onde:

N5 - número de respostas (alto impacto)

N4 - número de respostas (médio impacto)

N3 - número de respostas (pouco impacto)

N2 - número de respostas (baixo impacto)

N1 - número de respostas (nenhum impacto)

W – peso para cada resposta Nn, (ranking de 1 à 5)

N – número total de respostas

A – maior peso do ranking (5)

O IIR vária de 0 à 1. Um teste t de um respondente foi usado para testar se a opinião dos respondentes no conteúdo das sentenças é positiva se RII ≥ 0,6 e o p-valor menor que 0,05, ou neutra se o p - valor maior que 0,05, ou RII negativo ≤ 0,6 e valor-p menor que 0,05.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

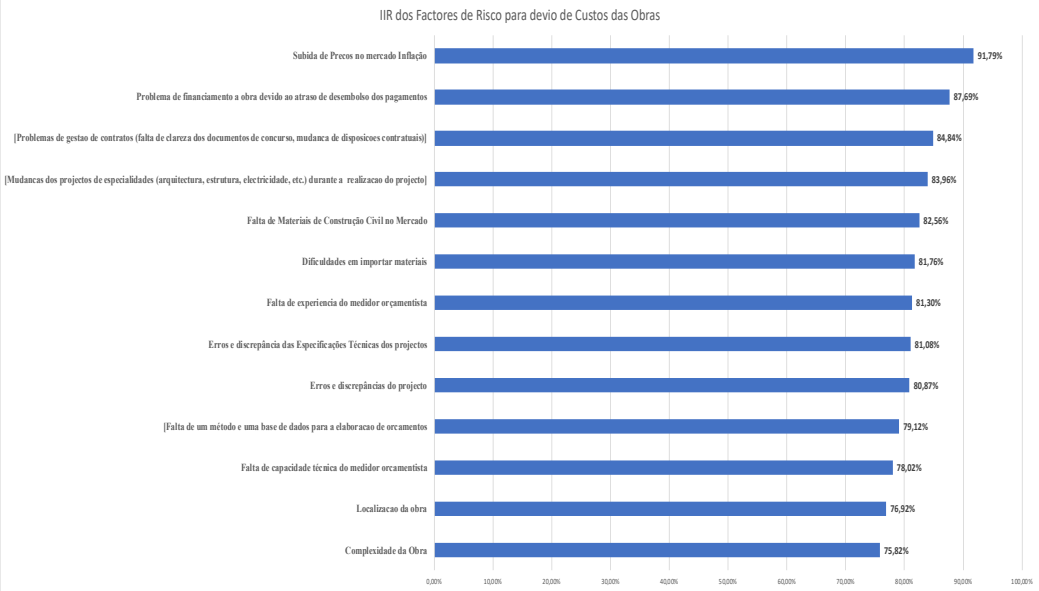
Classificação dos Factores que influenciam no desvio dos Custos dos Orçamentos.

Tabela 1: Lista dos Factores de Risco.

Factor de Risco com Impacto Orçamental	Alto Impacto	Médio Impacto	Pouco Impacto	baixo Impacto	Nenhum Impacto	TOTAL	N	A*N	IIR
Erros e discrepância das Especificações Técnicas dos projectos	220	116	21	14	6	377	93	465	81,08%
Erros e discrepâncias do projecto	220	88	51	8	5	372	92	460	80,87%
Falta de experiencia do medidor orçamentista	235	92	33	6	8	374	92	460	81,30%
Falta de capacidade técnica do medidor orcamentista	200	104	33	8	10	355	91	455	78,02%
[Falta de um método e uma base de dados para a elaboracao de orcamentos	200	116	27	8	9	360	91	455	79,12%
Problema de financiamento a obra devido ao atraso de desembolso dos pagamentos	275	96	21	4	3	399	91	455	87,69%
Dificuldades em importar materiais	210	116	33	8	5	372	91	455	81,76%
[Mudancas dos projectos de especialidades (arquitectura, estrutura, electricidade, etc.) durante a realizacao do projecto]	225	120	27	6	4	382	91	455	83,96%
[Problemas de gestao de contratos (falta de clareza dos documentos de concurso, mudanca de disposicoes contratuais)]	235	100	45	4	2	386	91	455	84,84%
Localizacao da obra	145	140	48	12	5	350	91	455	76,92%
Complexidade da Obra	130	152	42	16	5	345	91	455	75,82%
Falta de Materiais de Construção Civil no Mercado	115	24	12	8	2	161	39	195	82,56%
Subida de Precos no mercado Inflação	145	16	18	0	0	179	39	195	91,79%

Os factores que impactam no desvio dos custos, resultados dos questionários foram colocados num ranking como demostrado no gráfico abaixo:

Tabela 2: Ranking do Índice de Importância Relativa (IIR) dos factores de desvio de custos em Moçambique.



Para a identificação dos principais factores que implicam no desvio de custos, fez um ranking do universo de 13 factores. Foram selecionados os factores que apresentam IIR acima de 80%. Nessa sequência, abaixo, destacam-se cinco principais factores:

(1) Subida dos preços no mercado (inflação) é o factor com maior impacta no seio das empresas pesquisadas, com IIR=91,79%;

(2) O segundo maior problema foi o atraso do pagamento das facturas dos trabalhos executados pelo empreiteiro, com IIR=87,697%;

(3) A falta de clareza dos documentos de concurso, mudanca de disposicoes é o terceiro com relevância que influenciam no desvio de custos das obras, com IIR=84,84%;

(4) Mudanças dos projectos de especialidades (arquitectura, estrutura, electricidade, etc.) durante a realização do projecto, com IIR=83,96%;

(5) Falta de Materiais de Construção Civil no Mercado, com IIR=82,56%;

(6) Dificuldades em importar materiais, com IIR=81,76%;e

(7) Falta de experiência do medidor orçamentista, com IIR=81,30%.

Subida dos preços dos materiais de construção

Moçambique sendo um país em via de desenvolvimento, não produz grande parte materiais de construção, com excepção do cimento. Por conseguinte, grande parte dos materiais de construção é importado. A importação desses materiais está indexada à flutuação cambial do Metical face ao Dólar reduzindo, consequentemente, o poder de compra dos empreiteiros nacionais. Este cenário, de certa forma, reflete no orçamento proposto pelo empreiteiro aquando da apresentação das suas propostas financeiras. A subida de preços das matérias de construção torna-se especialmente delicado quando, nos documentos de concurso, determina que não há espaço para revisão de preços. Para mitigar este factor de risco, os empreiteiros, na fase de preparação dos orçamentos, devem acomodar esse risco da subida de preços, precificando esse risco sem comprometer a razoabilidade da proposta financeira. Para tal, poderá, o empreiteiro, ter como base os Banco de Moçambique, a variação média da taxa de câmbio de 2016-2022 a diferença entre o mínimo e máximo, nesse período é de 15,20% como demostra o Gráfico 4:

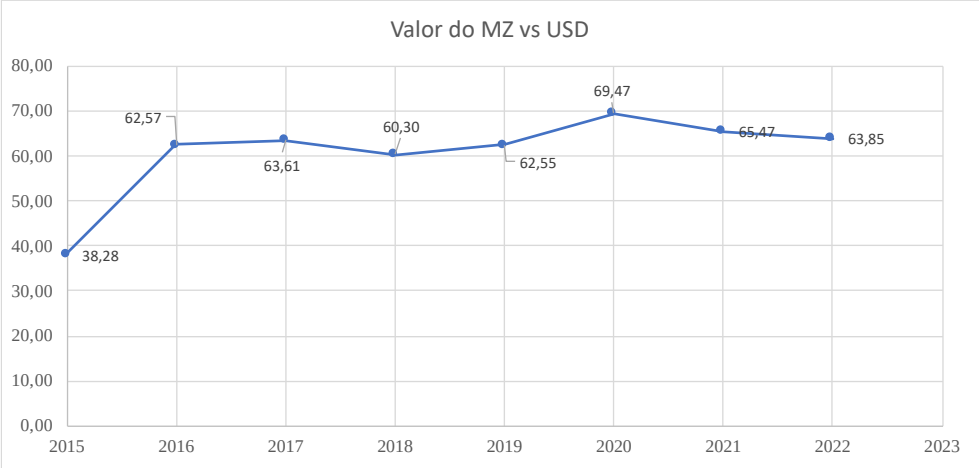


Gráfico 5: Variação média anual do Câmbio MT vs USD.

Fonte: Banco de Moçambique

Esse valor de 15,20% pode, o empreiteiro, acrescer ao custo dos materiais com vista a não causar desvios de custos e comprometer a qualidade e prazo da obra.

Atraso do pagamento das facturas submetidas.

O atraso do desembolso das facturas é recorrente nas obras de construção civil em Moçambique. O atraso no pagamento das facturas é um problema recorrente nas obras públicas em África e vários estudos já foram desencadeados que provam essa situação (Kuhil & Seifu, 2019), (At & Muianga, 2015; Cruz et al., 2018; Kamau et al., 2021; Mtana et al., 2023; Sofia & Woodhouse, 2014). Importa referir que o

Regulamento de Contratação de Obras Públicas e Prestação de Serviços ao Estado, prevê que os pagamentos devidos ao empreiteiro devem ser efectuados no prazo de trinta (30) dias após a entrega das respectivas facturas dos trabalhos executados. Ademais, constitui causa de rescisão contratual a falta de pagamento por período superior a sessenta (60) dias. Nesse caso, se o empreiteiro não receber o valor dos trabalhos efectuados, este, deve recorrer aos tribunais. Esta posição é defendida por (Mwelu et al., 2021) onde invoca a monitoria do quadro regulatório no que diz respeito a variação de custos durante a implementação do projecto. Nesses termos, os empreiteiros devem recorrer perante aos tribunais Administrativos (quando um do contraente é o Estado), ao tribunal Judicial (quanto os contraentes são privados) para fazer sentir os seus Direitos como invoca (Idrees & Shafiq, 2021). Portanto, como se pode verificar, esta situação acaba por prejudicar ao próprio Estado porque fica sem a obra concluída, encarece os custos para a sua conclusão devido aos custos da indemnização aso empreiteiro lesado. condição nos termos do O domínio do Regulamento de Contratação de Obras Públicas e Prestação de Serviços ao Estado, com especial incidência na matéria dos pagamentos, traduz-se de vital importância.

Problemas de gestão de contratos (falta de clareza dos documentos de concurso, mudança de disposições contratuais documentos)

A discrepância nos documentos de concurso tem sido um dos factores que causam desvio de custos das obras. Nesse contexto, os recursos exógenos (exemplos os políticos, legais e regulatórios, e os económicos) são variáveis que têm sido subvalorizadas e desempenham um relevante na compreensão dos desvios de custos (Catalão et al., 2019). Outra questão de digna de realce, que pode contribuir para a falta de clareza nos documentos de concurso é a defendida por (Mwelu et al., 2021) que aduz a simplificação da linguagem técnica de forma a facilitar a interpretação de todas as partes interessadas. Torna-se, portanto, importante que as partes interessadas devem fazer um estudo minucioso dos documentos de concurso com vista a identificar possíveis incompatibilidade nos documentos de concurso para mitigar futuros conflitos decorrentes do contrato de empreitada.

Mudanças dos projectos de especialidades (arquitectura, estrutura, electricidade, etc.) Durante a realização do projecto]

A mudança dos projectos de especialidades denota fragilidade na preparação do projecto que é da responsabilidade dos consultores (projectistas) do projecto. Portanto, um projecto mal concebido pode inequivocamente propiciar custos adicionais à abra devido a mudanças de soluções do projecto e, consequentemente, acomodará custos não previstos supervenientes dessas novas soluções. A deficiente concepção dos projectos, planeamento, previsão, alterações e duração a execução do projecto são considerados elementos determinantes que contribuem para a imprecisões nos custos orçamentais (Flyvbjerg, 2004). Pesquisas mais recentes realizadas, realizadas no Paquistão (Idrees & Shafiq, 2021), no Brasil (França & Haddad, 2018) também concluíram que é importante dedicar mais esforço na concepção do projecto de forma a evitar erros e omissões que possam comprometer o prazo, qualidade e custo da obra. Este cenário foi o quarto factor de risco levantado pelos empreiteiros. Para colmatar a presente situação, os projectistas devem realizar os projetos executivos devidamente delhalhados e devidamente orçamentados.

Falta de materiais de construção e dificuldade de importar materiais.

Em Moçambique o padrão de produção é caracterizado por investimento em recursos naturais e depende de produtos

primários agrícolas e minerais energéticos com destino a exportação, com baixo processamento. (Desafios22-Online.Pdf, n.d.). Nesses termos, torna-se claro que existe uma precariedade no que tange a produção de matérias de construção civil devido a falta de maquinaria assim como a falta de mão-de-obra especializada para atender o grau de complexidade para a produção de alguns materiais de construção. Devido a essa dificuldade, os empreiteiros são obrigados a importar os materiais de construção de outros países. Essa importação muitas vezes traz consigo vários desafios desde o transporte de origem, desalfandegamento até a colocação do material na obra. Este conjunto de circunstâncias tem contribuindo para que surjam custos adicionais. Para colmatar a presente situação o Governo me Moçambique, por meio do Ministério da Economia e Finanças lançou o Pacote de Medidas de Aceleração económica (PAE) onde uma equipe interministerial constituída pelo Ministérios da Indústria e Comércio (MIC) e Ministério das Obras Públicas, Habitação e Recursos Hídricos (MOPHRH) está a trabalhar com vista a identificar medidas concretas para o fomento da habitação e da indústria nacional de produção de materiais de construção (Cruz et al., 2018)(Kebede & Zhang, 2020).

Falta de Experiência do medidor orçamentista.

A falta de experiência em medição e orçamentação de obras é um aspecto que pode colocar em risco a viabilidade de qualquer empreendimento. Esse posicionamento é corroborado por (Sambasivan & Soon, 2007) que defende como uma das causas do desvio de custos é a falta de planeamento apurado na composição dos custos para a construção. Para fazer face a presente situação, as empresas devem adoptar estratégias de gestão de recursos humanos, que priorize a promoção do seu quadro técnico, empreendendo esforços em capacitações on the job training que é um método tradicionalmente aceite. Muitas vezes, para sanar o risco de falta de experiência em prever riscos na orçamentação, leva muitas vezes que os empreiteiros apresentem propostas bastante altas no processo de contratação. A maioria dos desvios de custos geralmente ocorre na fase inicial dos projecto, isto é, aquando da preparação do orçamento da obra. Portanto, a medida que um projecto avança para a fase de construção, a precisão das estimativas de custos melhora, reduzindo assim o desvio de custos (Gb & Ajuwon, 2017). Porém, para que a presente problemática de desvio de custos seja mitigado é necessário, também, que haja uma boa gestão de custos em todo o ciclo de vida do projecto – desde a construção até a conclusão da obra. Portanto, surge a necessidade de se implementar, ainda na fase inicial, medidas que visem a mitigar a ocorrência desse desvio.

CONCLUSÕES

O presente artigo teve como objectivo identificar os factores que contribuem para o desvio de custos em obras de construção civil em Moçambique, para tal foram desenvolvidos questionários e enviados a 102 empresas localizadas em quatro das dez províncias de Moçambique. O desvio de custos tem sido alvo de bastante atenção tanto em termos académicos quanto profissionais em todo o mundo. Portanto, para Moçambique, que é um pais em vias de desenvolvimento, contrariamente as regiões mais desenvolvidas, como a Europa e os EUA, apresentam melhor desempenho em termos de redução de desvios de custos (Flyvbjerg et al., 2002), (Bent Flyvbjerg & Buhl, 2003), a questão dos custos das obras é um imperativo incontornável para o desenvolvimento de qualquer país. Torna-se, no entanto, crucial compreender quais são os principais factores que contribuem para este fenómeno atendendo ao enorme impacto na vida socio-económica do

cidadão moçambicano. Com base no resultado da pesquisa realizada às empresas de construção civil, foram selecionados os factores acima de 80% de índices de importância relativa. Como resultado, foi possível identificar os principais factores que contribuem para o desvio dos custos são: subida dos precos, atraso dos pagamentos, falta de clareza nos documentos de concurso, mudanças contratuais, dificuldades de importar materiais de construção e, por fim, falta de experiência do medidor orçamentista.

RECOMENDAÇÕES

A problemática de desvio de custos é recorrente no seio académico e prático em todo mundo. Uma obra mal orçamentada é uma obra que corre sérios riscos de não ser concluída e, consequentemente, abandonada. Nesses termos, como presente estudo realizado em Moçambique, foi possível identificar os principais factores que contribuem para essa problemática com resultado nefasto à sociedade. Portanto, serão tecidas recomendações académicas e práticas.

Quanto as recomendações académicas:

1- Que sejam realizados mais estudos, no contexto moçambicano, atinentes a cada factor de risco que consubstancia em desvio de custos;

2- Que se realizem estudos interdependência entra as variáveis analisadas na presente pesquisa;

3- Que as universidades públicas e privadas promovam esforços com vista a promover pequenas cursos de extensão juntos a Federação Moçambicana dos Empreiteiros (FME), suas Associações Provinciais.

Quanto às recomendações práticas:

1- Com vista a mitigar o desvio de custos com maior efectividade que seja criada uma metodologia de composição de custos, adaptada a realidade moçambicana, e que esta seja implantada nas pequenas e médias empresas com vista a auxiliar na orçamentação de obras.

2- O Governo deve criar um quadro político-legal adequado para o sector de construção civil para obras públicas e privada para a materialização da metodologia informatizada de estimativa de custos adequada ao contexto moçambicano, com recurso a uma base de dados com todos os serviços de construção civil.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

At, E., & Muianga, L. I. A. D. (2015). Fatores que desencadeiam desvios de custos e prazos: estudo no subsetor edificações de moçambique.

Bent Flyvbjerg, M. K. S. holm, & Buhl, S. L. (2003). How common and how large are cost overruns in transport infrastructure projects? Transport Reviews, 23(1), 71–88. https://doi.org/10.1080/01441640309904

Castel-Branco, C. (2010). Economia Extractiva e Desafios de Industrialização em Moçambique. In Cadernos Iese.

Cruz, A. S., Fernandes, F., Fausto, J., & Pereira, F. (2018). WIDER Working Paper 2018 / 117 The construction sector in Mozambique An overview. September.

Flyvbjerg, B., Holm, M. K. S., & Buhl, S. L. (2002). Underestimating Costs in Public Works Projects: Error or Lie? Journal of the American Planning Association, 68, 279–295. https://api.semanticscholar.org/CorpusID:5807225

França, A., & Haddad, A. (2018). Causes of construction projects cost overrun in Brazil. International

Journal of Sustainable Construction Engineering and Technology, 9(1), 69–83. https://doi.org/10.30880/ijscet.2018.09.01.006

Idrees, S., & Shafiq, M. T. (2021). Factors for Time and Cost Overrun in Public Projects. 11(February 2015), 243–254. https://doi.org/10.2478/jeppm-2021-0023

Kamau, S. J., Rambo, C. M., & Mbugua, J. M. (2021). Influences of Community Participation on School Infrastructure Policy Implementation and Performance of Construction Projects. Open Journal of Social Sciences, 09(03), 173–187. https://doi.org/10.4236/jss.2021.93012

Kuhil, A. M., & Seifu, N. (2019). Causes of Delay in Public Building Construction Projects: A Case of. Asian Journal of Managerial Science, 8(2), 4–9.

Mtana, M., Mwaluko, G., & Matindana, J. (2023). Current and Future Trends of Construction Project Performance Models: A Review. Tanzania Journal of Engineering and Technology, 42(1), 58–71. https://doi.org/10.52339/tjet.v42i1.888

Musarat, M. A., Alaloul, W. S., & Liew, M. S. (2021). Impact of inflation rate on construction projects budget: A review. Ain Shams Engineering Journal, 12(1), 407–414. https://doi.org/10.1016/j.asej.2020.04.009

Mwelu, N., Davis, P. R., Ke, Y., Watundu, S., & Jefferies, M. (2021). Success factors for implementing Uganda's public road construction projects. International Journal of Construction Management, 21(6), 598–614. https://doi.org/10.1080/15623599.2019.1573481

Sambasivan, M., & Soon, Y. W. (2007). Causes and effects of delays in Malaysian construction industry. International Journal of Project Management, 25(5), 517–526. https://doi.org/10.1016/j.ijproman.2006.11.007

Sofia, A., & Woodhouse, P. (2014). "Diversificação e articulação da base produtiva e comercial em Moçambique" "OPORTUNIDADES E CONDICIONALISMOS DA AGRICULTURA NO REGADIO DO CHÓKWÈ".

Tariq, J., & Shujaa Safdar Gardezi, S. (2023). Study the delays and conflicts for construction projects and their mutual relationship: A review. Ain Shams Engineering Journal, 14(1), 101815. https://doi.org/10.1016/j.asej.2022.101815

Zadawa, A. N., Hussin, A. A., & Osmadi, A. (2018). Mediating effects of enforcement on public procurement guidelines' compliance barriers and cost performance of construction projects in Nigerian Federal Universities: A process macro approach. Journal of Construction in Developing Countries, 23(1), 81–102. https://doi.org/10.21315/JCDC2018.23.1.5

Zidane, Y. J.-T., & Andersen, B. (2018). The top 10 universal delay factors in construction projects. International Journal of Managing Projects in Business, 11(3), 650–672. https://doi.org/10.1108/IJMPB-05-2017-0052

ALBA - ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL
ISSN PRINT: 3006-2489
ISSN ONLINE: 3006-2470
1ª Ed, Vol. 1, No. 4, Setembro, 2024
https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3
albaisfic@gmail.com; alba@isfic.ac.mz

02 - 09 | 2024

DESENVOLVIMENTO DE SISTEMA DE SUPORTE AO ENCERRAMENTO DE CONTAS NO PARCEIROS 360 – CONSULTORES DE GESTÃO

Development of a Support System for Account Closure at Parceiros 360 – Consultores de Gestão

Desarrollo de sistema de apoyo al cierre de cuentas en Parceiros 360 – Consultores de Gestión

Sílvia Marisa Antunes Miguel[1], Célio Gonçalo Cardoso Marques[2], Daniel Ferreira de Oliveira[3]

[1] ***Instituto Politécnico de Tomar, Portugal,*** https://orcid.org/0009-0009-2986-0737, ***aluno19171@ipt.pt.***

[2] ***Instituto Politécnico de Tomar, Portugal,*** https://orcid.org/0000-0002-1503-0363, ***celiomarques@ipt.pt.***

[3] ***Instituto Politécnico de Tomar, Portugal,*** https://orcid.org/0000-0002-7565-9921, ***danieloliveira@ipt.pt.***

Autor para correspondência: aluno19171@ipt.pt

Data de recepção: 11-06-2024
Data de aceitação: 02-08-2024

***Como citar este* artigo:** Miguel, S. M., Marques, C. G., & Oliveira, D. (2024). Desenvolvimento de sistema de suporte ao encerramento de contas no parceiros 360 – consultores de gestão. *ALBA - ISFIC Research and Science Journal, 1*(4), pp. 29-41. https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3.

RESUMO

O controlo interno nas organizações é um método de grande importância através do qual é possível transmitir fiabilidade e segurança. A existência de falhas ao nível do controlo interno pode colocar em causa o alcance dos objetivos e a qualidade da informação financeira produzida. Torna-se por isso crucial a implementação de sistemas informáticos de suporte ao controlo interno. Com este artigo, pretendeu-se desenvolver e implementar uma solução em Microsoft Excel que auxilia o preenchimento de um conjunto de dados de apoio ao controlo interno dos clientes da Parceiros 360 - Consultores de Gestão, uma vez que os sistemas de informação existentes atualmente no mercado não oferecem a validação e confirmação de saldos constantes do balancete, rubrica a rubrica, indispensáveis ao apoio dos processos de controlo interno. Para o estudo, foi realizada uma especificação de requisitos utilizando o inquérito como técnica de recolha de dados e guião de entrevista, como instrumento. Para análise das ferramentas existentes no mercado e verificar se cumpriam com os requisitos recorreu-se à técnica, análise documental e ao instrumento grelha estruturada. Na validação da ferramenta foi utilizada a observação e o inquérito, com recurso às notas de campo e questionário de usabilidade. A solução implementada é uma mais-valia, uma vez que soluciona o problema existente na Parceiros 360. Os mecanismos e processos passam a ser autónomos e otimizados para todos os colaboradores tornando a informação mais precisa.

Palavras-chave: Controlo interno, finanças, informação, sistemas de informação.

ABSTRACT

Internal control in organizations is a method of great importance through which it is possible to transmit reliability and security. Failures in internal control can jeopardize the achievement of objectives and the quality of the financial information produced. It is therefore crucial to implement IT systems to support internal control. The aim of this article was to develop and implement a Microsoft Excel solution to help fill in a set of data to support the internal control of clients of Parceiros 360 - Consultores de Gestão, since the information systems currently on the market do not offer the validation and confirmation of balances in the trial balance, item by item, which is essential to support internal control processes. For the study, a requirements specification was carried out using a survey as the data collection technique and an interview script as the instrument. Document analysis and the structured grid tool were used to analyze existing tools on the market and check whether they met the requirements. To validate the tool, observation and a survey were used, using field notes and a usability questionnaire. The solution implemented is an asset, as it solves the existing problem at Parceiros 360. The mechanisms and processes are now autonomous and optimized for all employees, making the information more accurate.

Keywords: Finance, Information, Information systems, Internal control.

RESUMEN

El control interno en las organizaciones es un método de gran importancia a través del cual es posible transmitir fiabilidad y seguridad. Los fallos en el control interno pueden poner en peligro la consecución de los objetivos y la calidad de la información financiera producida. Por lo tanto, es fundamental implantar sistemas informatizados de apoyo al control interno. El objetivo de este artículo fue desarrollar e implementar una solución en Microsoft Excel para ayudar a completar un conjunto de datos para apoyar el control interno de los clientes de Parceiros 360 - Consultores de Gestão, ya que los sistemas de información actualmente en el mercado no ofrecen la validación y confirmación de los saldos en el balance de comprobación, partida por partida, que es esencial para apoyar los procesos de control interno. Para el estudio se llevó a cabo una especificación de requisitos utilizando una encuesta como técnica de recogida de datos y un guión de entrevista como instrumento. Para analizar las herramientas existentes en el mercado y comprobar si cumplían los requisitos se utilizó el análisis de documentos y la herramienta de cuadrícula estructurada. Para validar la herramienta se recurrió a la observación y a una encuesta mediante notas de campo y un cuestionario de usabilidad. La solución implantada es una ventaja, ya que resuelve el problema existente en Parceiros 360. Los mecanismos y procesos son ahora autónomos y están optimizados para todos los empleados, lo que hace que la información sea más precisa.

Palabras clave: x Control interno, Finanzas, Información, Sistemas de información.

INTRODUÇÃO

A evolução da sociedade alavancada pelas Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC) têm provocado diversas mudanças e as organizações necessitam de acompanhar essa evolução e usarem as TICs para melhorarem e otimizarem os seus processos.

Na sociedade atual, a informação desempenha um papel preponderante obrigando as organizações a recolherem dados com a finalidade de os transformarem em informação relevante para o seu negócio. É, por isso, essencial que este processo seja rigoroso e que a informação esteja acessível em tempo útil

aos seus utilizadores para os auxiliares nas tomadas de decisão. Neste contexto, o Controlo Interno (CI) é um dos mecanismos mais importantes e que merece um maior investimento por parte das organizações, pois tem como objetivo auxiliar na condução dos negócios e proporcionar uma garantia razoável de que os objetivos e metas serão concretizados de forma eficaz e eficiente.

A tomada de decisões nas organizações é da competência do órgão de gestão. Para que este consiga tomar certas decisões torna-se necessário ter um conjunto de ferramentas que o auxilie, da melhor forma possível, pois "num mercado onde a concorrência é agressiva, estar na posse de informação útil e atempada para a tomada de decisão, é, de facto, considerada uma ferramenta de gestão e que deveria estar ao alcance de qualquer gestor" (Almeida, s.d., p. 5). Pode-se então dizer que "todo e qualquer tipo de informação deve ser credível de forma que os utilizadores a quem a mesma se destina dela possam retirar conclusões idóneas" (Costa e Alves, 2014, p. 48), para isso é necessário criar procedimentos dentro das organizações que tornem todo este processo mais fácil e acessível a qualquer momento.

As organizações na área da contabilidade e de gestão, que têm como principal objetivo auxiliar os seus clientes nas tomadas de decisão, necessitam que as informações que lhes fornecem sejam a mais atual e correta.

Neste artigo, pretende-se otimizar a recolha de informação dos clientes da Parceiros 360 através de uma ferramenta informática, que seja utilizada pelos colaboradores da empresa de forma padronizada. O objetivo principal é ajudar no preenchimento de um conjunto de dados numa perspetiva contabilística, tornando mais fáceis e rápidos os processos de revisão de encerramento de contas mensal/anual.

Com esta solução, os clientes da Parceiros 360 e os seus colaboradores, conseguirão fazer uma melhor gestão e um melhor controlo dos seus clientes devido a um melhor acompanhamento do estado financeiro dos mesmos. Isto é garantido com base na informação que está evidenciada e correta, resultante da existência de um trabalho prévio de certificação feito pela ferramenta, que atualmente não é realizado de forma automatizada nem otimizada.

Com a análise realizada acerca das ferramentas que existem atualmente no mercado, verificou-se que as ferramentas existentes, não fornecem a validação e confirmação de saldos, rubrica a rubrica, não podendo assim ser consideradas solução para a necessidade da Parceiros 360.

O objetivo geral deste artigo é o desenvolvimento e implementação de uma ferramenta de suporte ao processo de encerramento de contas das organizações, para a Parceiros 360, ajudando no processo de conferência de saldos de contas constantes do balancete, com a criação de mapas justificativos de cada operação.

Os objetivos específicos deste projeto, passam por: fazer uma análise de requisitos para a ferramenta, desenvolver uma ferramenta em Excel na qual seja possível fazer a validação e confirmação de saldos rubrica a rubrica e implementar e validar a ferramenta posteriormente na Parceiros 360.

A metodologia utilizada no desenvolvimento da ferramenta tem por base o modelo em cascata (Sommerville, 2013), que é constituído por quatro fases: especificação de requisitos, projeto e implementação de software, validação e evolução.

O artigo está organizado em cinco capítulos, correspondendo o primeiro à introdução, o segundo à revisão de literatura, o terceiro à metodologia, o quarto à análise de resultados e, por

último, o quinto capítulo, que corresponde às conclusões

Controlo interno e os sistemas de informação

Existem várias definições de controlo interno (CI), pode dizer-se que é um conjunto de processos, políticas e procedimentos definidos pelo órgão de gestão com o objetivo de assegurar a fiabilidade do relato financeiro e a preparação de demonstrações financeiras (DF) de acordo com o referencial de relato financeiro aplicável à entidade, garantindo assim a integridade e fiabilidade dos dados contabilísticos, sendo criado com o intuito de minimizar os risco do negócio e possíveis erros ou fraudes que possam colocar em causa o alcance dos objetivos definidos para as entidades. Servindo também como auxílio à gestão ou administração na tomada de decisão, tendo como finalidade alcançar os objetivos.

Segundo Costa (2017, pp. 252-253) e, com base no estabelecido no Institute of Internal Auditors (IIA), os objetivos do CI visam assegurar:

- "A confiança e a integridade da informação financeira e operacional;
- A eficiência das operações de forma a atingir os objetivos estabelecidos;
- A salvaguarda de ativos;
- O cumprimento das leis, regulamentos e contratos."

O CI é um processo imprescindível nas organizações e deve ser encarado como um mecanismo de gestão que deverá estar presente nas atividades normais de cada organização.

Importa também salientar que o sistema de controlo interno (SCI) é um processo que deverá envolver toda a organização, embora seja delineado pelos responsáveis da gestão, pois apenas com o envolvimento e a colaboração de todos poderá ser efetivamente implementado e ter sucesso.

As organizações estão constantemente a procurar melhorar os seus processos de tomada de decisão e uma grande parte delas investe em sistemas de informação (SI), que suportem essas decisões. Existem várias definições de SI. Para Rezende (2006, p. 21) "Sistemas de informação são todos os sistemas que produzem ou geram informações, que são dados trabalhados (ou com valor atribuído ou agregado a eles) para execução de ações e para auxiliar processos de tomada de decisões".

Os SI podem ser classificados de acordo com a sua tipologia, cada tipo tem especificidades e particularidades, focados para o fornecimento de determinada informação. Estes tipos de sistemas trabalham de forma integrada, de forma a apoiar os processos e funções realizados na organização, além de contribuir para o suporte da tomada de decisão.

Rezende (2006) menciona que existe nas organizações uma hierarquia padrão aos quais os níveis de informação e decisão organizacional obedecem que são conhecidos como estratégico, tático e operacional.

Na Figura 1, é apresentado esquematicamente, os diferentes níveis organizacionais, a nível de gestão, segundo os autores Gouveia e Ranito (2004) e alguns exemplos de sistemas tipicamente existentes em cada um dos níveis.

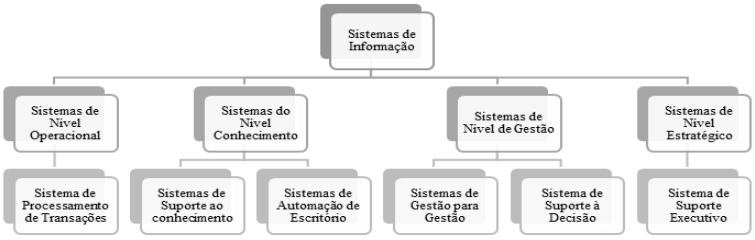


Figura 3: Diferentes níveis organizacionais.

Assim, foram identificados seis tipos de SI, os sistemas de processamento de transações, os sistemas de suporte ao conhecimento, os sistemas de automação de escritório, os sistemas de gestão para gestão, os sistemas de suporte à decisão e os sistemas de suporte executivo, que atendem aos diferentes níveis de gestão e estão todos relacionados uns com os outros, sendo o motivo pelo qual é importante a sua integração para que a informação chegue às diferentes partes da organização. Os diferentes tipos de SI, auxiliam as organizações a operar de forma mais adequada, a atingirem os seus objetivos mais facilmente e a contribuírem para a eficiência da gestão, permitindo ainda que o gestor consiga reunir informações importantes que tanto ajudam nos processos internos da organização como nos atendimentos aos seus clientes. Pode-se assim afirmar que um SI deve ser desenvolvido tendo em conta as necessidades do negócio e "pensar nos sistemas de informação na organização é pensar na estratégia de suporte do próprio negócio da organização." Gouveia e Ranito (2007, p. 64).

Verificou-se que existem um conjunto de tipos de SI que se relacionam com o CI, ou seja, não existe um SI propriamente que seja de CI, mas existe um conjunto de SI que contribuem para o CI. O CI tem um carácter preventivo e com o auxílio do SI é possível que os procedimentos sejam executados de forma a evitar erros e que os dados gerados sejam confiáveis para quem os vai utilizar.

Conclui-se assim que, na gestão de uma organização, para que haja um potenciamento do seu crescimento, a relação de SI com o CI é fundamental, uma vez que os SI facilitam o fluxo de informação funcional em toda a organização e o CI determina procedimentos e normas que visam assegurar que os processos internos sejam cumpridos.

MATERIAIS E MÉTODOS

Para a elaboração deste projeto foi utilizada a metodologia de estudo de caso. O objetivo deste projeto é encontrar uma solução informática que será em ambiente empresarial, quer pelos clientes da Parceiros 360, quer pelos seus colaboradores, para ajudar no preenchimento de um conjunto de dados numa perspetiva contabilística, tornando mais fáceis e rápidos os processos de revisão de encerramento de contas mensal/anual.

Para a especificação de requisitos, foi utilizada como técnica de recolha de dados o inquérito e como instrumento o guião de entrevista. Optou-se por uma entrevista semiestruturada por permitir reorientar o guião da entrevista em função das respostas do entrevistador. Este guião foi validado por especialistas da área.

Dada a variedade de ferramentas existentes no mercado com a capacidade de prever as necessidades de gestão e apoiar as organizações no seu dia a dia, recorrer-se à técnica de análise documental e ao instrumento grelha estruturada, para analisar cada uma delas.

A entrevista foi realizada em fevereiro de 2022, ao responsável da Parceiros 360 (entrevistado), pela autora deste projeto com um dos orientadores da investigação, através do Microsoft Teams. Após a entrevista, foi realizada uma prospecção de mercado sobre as ferramentas existentes, durantes os meses de março e abril de 2022. Através da análise realizada às ferramentas existentes, verificou-se que não existia nenhuma ferramenta no mercado com as características pretendidas pela Parceiros 360. Neste sentido, passou-se ao desenvolvimento de uma solução, durante os meses de agosto e setembro de 2022. Durante e após o desenvolvimento da solução, foram recolhidos dados com recursos às notas de campo de forma a se otimizar a ferramenta.

Por fim, para validar a solução, foi utilizado um questionário de usabilidade. O questionário teve como base a versão Portuguesa do System Usability Scale (SUS), (Martins, Rosa, Queirós, Silva, & Rocha, 2015). O SUS é composto por dez questões que são pontuadas numa escala de Likert, que varia entre (1 = discordo totalmente a 5 = concordo totalmente). A pontuação final varia entre 0 e 100, onde as pontuações mais altas indicam melhor usabilidade. O cálculo para se obter a pontuação total do SUS é realizado através da fórmula definida por Brooke (Martins et al., 2015, p.295): para itens ímpares subtrai-se um à resposta do utilizador, para itens de número par, subtrai-se a resposta do utilizador a 5 e por fim, somam-se as respostas de cada utilizador e multiplicar esse total por 2,5.

Para análise das respostas foi utilizado o Excel. Recorreu-se ainda à relação proposta por Tenório, Cohrs, Sdepanian, Pisa e Marin (2011), relacionando as perguntas do questionário SUS com as componentes de qualidade indicadas nas heurísticas de Nielsen, como se pode observar na Tabela 1. Através da relação entre as perguntas do questionário e as heurísticas de Nielsen é possível realizar uma avaliação mais concisa.

Tabela 3: Correlação entre as componentes de qualidade indicadas nas Heurísticas de Nielsen (1993) e o questionário SUS de Brooke (1996)

Componentes de qualidade de Nielsen (1993)	**Perguntas do Questionário SUS Brooke (1996)**
Facilidade de aprendizagem	3, 4, 7 e 10
Eficiência	5, 6 e 8
Facilidade de memorização	2
Minimização de erros	**6**
Satisfação	1, 4 e 9

O questionário de usabilidade foi respondido online pelos colaboradores da Parceiros 360, por intermédio do Google Forms, durante o mês de novembro de 2022. Os participantes foram dez utilizadores, colaboradores da Parceiros 360, sendo que cinco são do sexo feminino e cinco são do sexo masculino.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Durante o processo de desenvolvimento da solução foram seguidas as diversas etapas do modelo Sommerville. Depois de analisados os requisitos, e antes de começar o desenvolvimento da solução em Excel, foi realizado um mapa conceptual que serviu de apoio ao desenvolvimento. Para o desenvolvimento da solução foi utilizada a ferramenta Excel, que permitiu desenvolver vários mapas de trabalho que irão ser preenchidos pelo utilizador com informação contabilística e/ou externa à contabilidade

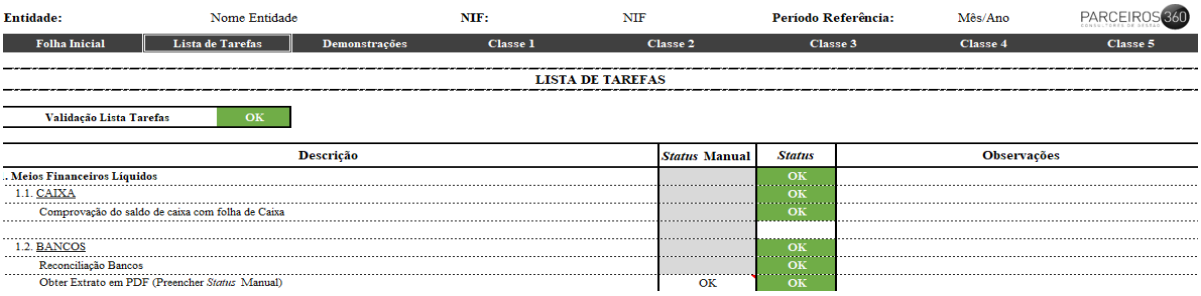
A solução é composta por diversas folhas de cálculo divididas da seguinte forma: folha inicial, lista de tarefas, demonstrações, classe 1, classe 2, classe 3, classe 4 e classe 5.

Na folha inicial (Figura 2) o utilizador menciona o período de referência (mês/ano) a que a revisão de encerramento de contas se refere, seguido do nome da entidade cliente e por fim, o número de contribuinte (NIF).

Todas as folhas da solução contêm a indicação da entidade cliente para a qual se está a elaborar os mapas de encerramento de contas, o NIF e o período de referência a que dizem respeito.

Figura 4: Folha inicial.

A lista de tarefas (Figura 3) contém, na coluna descrição, uma checklist de procedimentos a executar pelo utilizador. Nesta folha é possível também verificar o status manual e o status das tarefas realizadas e/ou por realizar. Existe ainda um campo de observações onde o utilizador poderá registar as observações que considere necessárias



Entidade:	Nome Entidade	NIF:	NIF	Período Referência:	Mês/Ano	PARCEIROS 360

Folha Inicial	Lista de Tarefas	Demonstrações	Classe 1	Classe 2	Classe 3	Classe 4	Classe 5

LISTA DE TAREFAS

Validação Lista Tarefas	OK

Descrição	*Status* Manual	*Status*	Observações
. Meios Financeiros Líquidos		OK	
1.1. CAIXA		OK	
Comprovação do saldo de caixa com folha de Caixa		OK	
1.2. BANCOS		OK	
Reconciliação Bancos		OK	
Obter Extrato em PDF (Preencher *Status* Manual)	OK	OK	

Figura 5: Mapa de lista de tarefas.

Na lista de procedimentos apresentada na coluna descrição é possível verificar as tarefas que o utilizador tem de realizar pelas diversas classes do código de contas e verificar alguns procedimentos finais necessários aquando do encerramento de contas de uma organização.

As diversas classes presentes na coluna descrição são:

1. Meios financeiros líquidos;
2. Outras contas a receber e a pagar;
3. Inventário;
4. Investimentos; e
5. Capital.

Além das diferentes classes existe ainda nesta lista de tarefas, o ponto 6. Procedimentos finais. Os procedimentos finais elencados nesta lista são o mapa de aprovação de contas da organização, o relatório de gestão e a declaração de responsabilidades. Estes têm como finalidade lembrar o utilizador a sua realização aquando do encerramento de contas da organização.

A coluna de status contém regras que são executadas automaticamente para validar os dados inseridos em algumas das seguintes folhas da solução e também para verificar algumas linhas da coluna status manual. As folhas onde são executadas essas validações são as que na lista de tarefas não têm a identificação de preenchimento status manual.

Esta coluna é preenchida com o resultado das regras aplicadas e não permite que o utilizador a consiga editar, pois poderia resultar em resultados errados na validação da lista de tarefas. A coluna de status, através de verificações nas folhas das diferentes tarefas, valida se estas foram realizadas corretamente ou não, permitindo que o utilizador tenha controlo sobre o estado das tarefas. Os possíveis estados são:

- "OK": caso os dados inseridos na folha correspondente ao procedimento a executar da lista de tarefas estejam corretos e validados com o balancete;

- "VERIFICAR": caso exista algum erro no valor que está na folha correspondente ao procedimento a executar da lista de tarefas e com o valor do balancete;
- "N/A": caso para a conta correspondente não exista valor no balancete, não sendo assim necessário justificação.

Existem, porém, folhas onde não é possível executar as regras de validação e procedimentos da lista de tarefas em que não é possível automaticamente saber se são executados ou não, resultando na necessidade da existência da coluna de status manual.

A coluna de status manual, ao contrário da coluna de status, permite que o utilizador registe se executou o que é pretendido no procedimento ou não e terá como objetivo servir de apoio à coluna de Status. Para o preenchimento da coluna status manual existe uma lista com duas opções: OK e N/A. Estas são as únicas opções possíveis que o utilizador tem para preencher esta coluna. Uma vez registada a informação, a coluna de status executará então uma validação sobre o que foi registado, permitindo assim verificar se o procedimento foi executado ou não.

A coluna observações é de preenchimento livre e serve para o utilizador escrever comentários sobre as tarefas que realizou e que sejam necessários para uma melhor interpretação e justificação do valor apresentado.

As folhas referentes a demonstrações, classe 1, classe 2, classe 3, classe 4 e classe 5, são preenchidas pelo utilizador com valores contabilísticos e/ou informações de entidades externas à contabilidade. Este processo irá auxiliar o processo de conferência de saldos de contas constantes do balancete e assim a obtenção de um balancete devidamente justificado e validado para a elaboração de DF, mitigando assim alguns dos requisitos identificados.

Os mapas são preenchidos de forma idêntica, (Figura 4) são preenchidos pelo utilizador com a informação que comprove o valor que o saldo apresenta na data que está a realizar o encerramento de contas. Para isso, o utilizador deverá preencher o mapa inserindo a data da contabilização da operação, o código da conta da contabilidade, a descrição da conta contabilística, o diário e número de diário contabilístico, a descrição utilizada aquando do lançamento contabilístico e o valor a débito ou a crédito. As colunas saldo e valor são de cálculo automático com base nos valores a crédito e débito. Contêm ainda uma coluna de observações, obs, onde é possível o utilizador preencher com alguma nota que considere necessária.

FOLHA DE CAIXA

	SALDO

Data	Código	Descrição Conta	Diário	N Diário	Descrição	Débito	Crédito	Saldo	Valor	Obs
								0,00	0,00	
								0,00	0,00	
								0,00	0,00	
								0,00	0,00	
TOTAL CAIXA								0,00	0,00	

Figura 6: Mapa da folha de caixa.

Existe ainda em alguns mapas, um sítio onde o utilizador deverá colocar printscreen de algum tipo de informação externa para a contabilidade que justifique os valores que preencheu. Por exemplo, o utilizador, para justificar o valor que colocou na célula referente ao saldo bancário, deverá inserir um printscreen do extrato bancário em formato pdf e que comprove o valor do saldo do banco nessa data (Figura 5). Este é um dos exemplos em que é necessário o preenchimento da

coluna status manual, uma vez que não foi possível validar automaticamente se foi ou não inserido o printscreen.

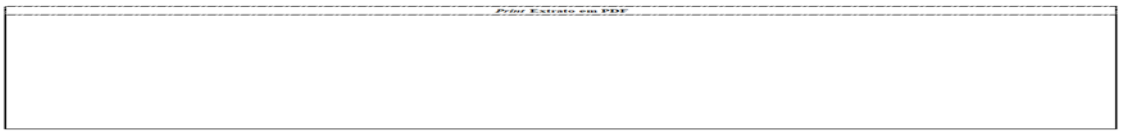


Figura 7: Printscreen do extrato bancário em pdf.

Em todas as folhas existe ainda uma barra de navegação, Figura 6, para o utilizador escolher qual o mapa de suporte que quer verificar e/ou realizar o seu preenchimento.

A barra de navegação está dividida, numa primeira linha, com as opções: folha inicial, lista de tarefas, demonstrações, classe 1, classe 2, classe 3, classe 4 e classe 5. Na segunda linha, e por vezes terceira linha, aparecem várias opções, que correspondem a uma folha com o respectivo mapa de suporte. O utilizador, consoante a opção que seleciona na primeira ou na segunda linha, irá ter acesso a certas opções da segunda ou terceira linha correspondentemente, isto é, por exemplo, se o utilizador selecionar na primeira linha a classe 1, na segunda linha irá aparecer as opções caixa, banco, outros depósitos e outros instrumentos financeiros e caso o utilizador selecione a opção caixa apresentada na segunda linha, na terceira linha aparece o mapa folha de caixa.

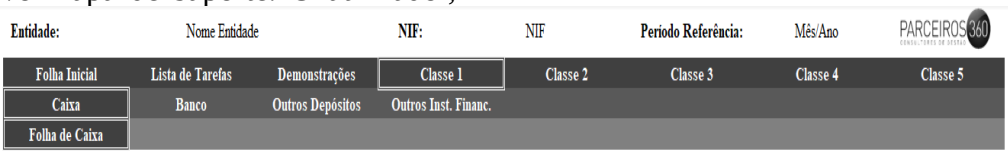


Figura 8: 6 Barra de navegação.

Depois do desenvolvimento da solução, seguiu-se para a terceira fase do ciclo do desenvolvimento de um software, a fase da sua validação. Nesta fase, foi usada a observação para identificar os potenciais erros, melhorias e outros aspetos sobre as funcionalidades que foram desenvolvidas e implementadas.

Para completar a validação da solução foram elaborados questionários de satisfação com recurso à versão Portuguesa do System Usability Scale (SUS) (Martins, Rosa, Queirós, Silva, & Rocha, 2015).

As questões utilizadas foram as seguintes:

1. Gosto de utilizar esta solução com frequência;
2. Considero a solução mais complexa do que o necessário;
3. Considero a solução fácil de utilizar;
4. Necessito de ajuda de um técnico para conseguir utilizar esta solução;
5. Considero que as várias funcionalidades desta solução estavam bem integradas;
6. Considero que esta solução tem muitas inconsistências;
7. Suponho que a maioria das pessoas aprenderia a utilizar rapidamente esta solução;
8. Considero a solução muito complicado de utilizar;
9. Senti-me muito confiante ao utilizar esta solução;
10. Tive de aprender muito antes de conseguir lidar com esta solução.

A análise dos resultados do questionário foi realizada com o recurso ao modelo SUS. Com base nessa análise, elaborou-se o Gráfico 6, onde se é possível observar a relação das respostas às questões e a pontuação total obtida através dos questionários.

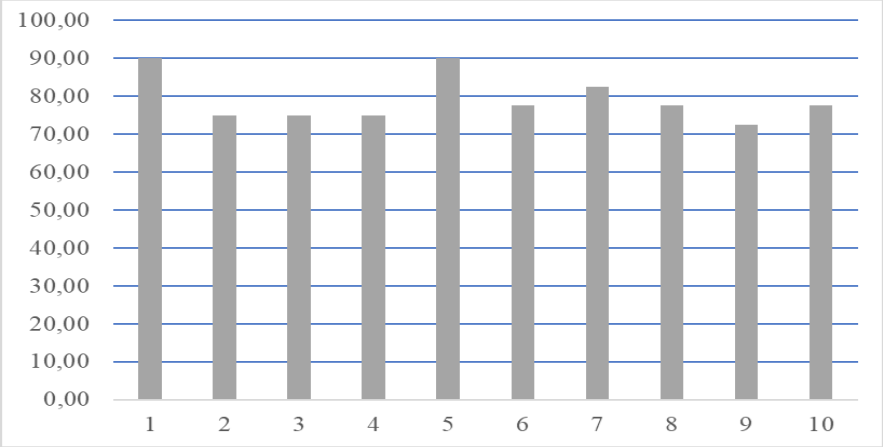


Gráfico 6: Relação de questões e pontuação total

Através da análise das respostas dos questionados, conseguiu-se observar que a solução apresenta boas características de usabilidade, uma vez que é atribuída uma pontuação média de 79,25.

Como referido, foi também realizada uma análise entre as perguntas do questionário SUS com as componentes de qualidade indicadas nas heurísticas de Nielsen, isto é, a análise da facilidade de aprendizagem da solução é baseada nas questões 3, 4, 7 e 10 do questionário de SUS. A pontuação obtida na questão 3 foi de 75,00 pontos, na questão 4 foi de igualmente 75,00 pontos, na questão 7 foi de 82,50 pontos e por fim a questão 10 foi de 77,50 pontos, pelo que, a média obtida foi de 77,50 pontos. Esta média é considerada boa, uma vez que os utilizadores apresentaram facilidade em utilizar a solução. A eficiência da solução é indicada através das questões 5, 6 e 8. A média dos resultados foi de 81,67 pontos, sendo a pontuação obtidas nas questões 5, 6 e 8, de 90,00 pontos, de 77,50 pontos e 77,50 pontos respectivamente. Com a média obtida, conclui-se que a solução apresenta um nível de produtividade e desempenho muito bom, o que se pode afirmar que os utilizadores consideram a solução eficiente. A facilidade de memorização está associada à questão 2 e para esta questão foi obtida a pontuação de 75,00 pontos, sendo considerado um resultado bom. Conclui-se que os utilizadores têm facilidade em memorizar como a solução funciona, nomeadamente as funcionalidades que esta dispõe, o modo de funcionamento, entre outras características da mesma. As inconsistências da solução ou minimização dos erros são identificadas por meio da questão 6, cuja pontuação foi de 77,50 pontos, um valor considerado bom. Assim, é possível afirmar que a solução apresenta resoluções corretas e credíveis. A satisfação dos utilizadores com a solução está representada nas questões 1, 4 e 9. A média dos resultados dessas questões foi de 79,17 pontos, o que se conclui que, em geral, os utilizadores sentiram-se confortáveis ao utilizar a solução, de forma que esta conseguisse alcançar os seus objetivos, no entanto, ainda poderiam ser melhorados alguns aspectos.

Através desta análise, verifica-se que embora a usabilidade da solução tenha recebido uma avaliação por parte dos utilizadores de boa, foi possível identificar alguns aspetos que podem ser melhorados. O principal aspeto a ser melhorado está relacionado com a questão nove, uma vez que teve uma pontuação um pouco inferior às restantes. Esta questão avalia a confiança que o utilizador tem ao utilizar a solução, por isso, terão de ser implementadas melhorias em algumas funcionalidades de modo que seja possível prevenir potenciais erros e caso os hajam sugerir possíveis soluções. Deve incluir os materiais e as abordagens metodológicas utilizadas referindo com detalhe como o estudo foi feito. Quando aplicável, pode

ser dividida, em subseções, como por exemplo, Amostragem, Critérios de selecção, Procedimentos, Equipamentos, Materiais, Definir o universo e a amostra, Fontes de dados, Validade dos Instrumentos de recolha de dados, Validade dos dados, Métodos de análise de dados (no caso de métodos publicados não muito conhecidos, será feita uma breve descrição e a citação será delimitada; se forem métodos novos ou substancialmente modificados, serão explicados de forma concisa para que possam ser reproduzidos), ou outras informações que possam ser relevantes. Deve ainda ser especificado se o estudo foi conduzido de acordo com os padrões éticos e legais exigidos. Assim, quando utilizados seres humanos, deverá ser explícito que os procedimentos utilizados respeitam as normas internacionais de experimentação com humanos, sendo obrigatório indicar a aprovação pela Comissão de Ética. Quando utilizados animais deverão ser utilizados todos os princípios éticos de experimentação animal, sendo igualmente obrigatório indicar a aprovação pela Comissão de Ética.

Quando aplicável, nesta secção devem ser apresentados os dados obtidos sob a forma de resultados, sem interpretações ou comentários. É a parte mais curta e essencial do artigo, pois representa o novo conhecimento que está sendo abordado e sua superioridade em relação a soluções similares. As tabelas e figuras aqui incluídas devem ser referenciadas no texto, e devem seguir as normas de formatação abaixo indicadas. A descrição das tabelas e das figuras deve anteceder as mesmas, devendo complementar e não repetir o que possa estar descrito nas mesmas.

CONCLUSÕES

A existência de um CI nas organizações que permita controlar os seus processos e produzir informações de relato fidedignas tem-se tornado cada vez mais importante. Um CI bem concebido, implementado e com uma avaliação constante, pode determinar o caminho para o sucesso no alcance das metas propostas para a organização, dando uma segurança total quanto à legalidade e regularidade das operações e proporcionando que o relato financeiro traduza de forma verdadeira e apropriada as operações/transações realizadas, de acordo com o referencial aplicável. Neste sentido, e em conjunto com as TIC, é possível a implementação de uma solução eficaz, que permita ao órgão de gestão e às pessoas interessadas que a informação seja a mais correta e atual para a tomada de decisão.

O processo de identificação de uma potencial solução para a Parceiros 360 passou pela realização de uma entrevista semiestruturada e através dela identificar os requisitos funcionais e não funcionais. Com base nos requisitos identificados, foi realizada uma análise sobre as várias ferramentas existentes no mercado, sobre as quais poderiam ser solução a adotar pela organização, verificando-se que nenhuma colmatava as necessidades pretendidas. Optou-se assim, pelo desenvolvimento de raiz de uma solução que conseguisse realizar procedimentos de revisão de encerramento de contas mensal/anual.

Para o desenvolvimento e implementação desta solução começou-se pela realização de um mapa conceptual, com o objetivo de representar a nível conceptual o seu funcionamento, identificando os diferentes processos. Após esta representação iniciou-se o desenvolvimento da ferramenta através do Excel. A solução desenvolvida é capaz de auxiliar as tarefas inerentes ao processo de encerramento mensal/anual das organizações através de informações contabilísticas e externas à contabilidade e assim obter DF validadas previamente através dos mapas justificativos.

O processo de validação da solução foi feito com recurso à observação e a questionários. Através da observação foi possível analisar que a solução segue todas as metodologias, normas e regras

investigadas, sendo capaz de realizar um processo de revisão de encerramento mensal/anual de uma organização. Para validar a usabilidade da solução, foram realizados questionários aos colaboradores da Parceiros 360 que permitiram, através da análise com o método SUS, avaliar vários critérios, tais como a efetividade, a eficiência e a satisfação. O resultado foi positivo obtendo uma média de 79,25 pontos.

Foi alcançado o objetivo geral deste projeto ao ser desenvolvida e implementada uma solução de suporte ao processo de encerramento de contas das organizações para a Parceiros 360. A solução desenvolvida e implementada apresenta várias vantagens para os clientes e colaboradores da Parceiros 360, tais como, a simplificação de todo o processo de encerramento de contas das organizações clientes, uma vez que através desta solução o utilizador consegue preencher um conjunto de informação e validá-la, o que permite verificar que todas as operações estão em conformidade e que todos os procedimentos de controlo a este processo foram cumpridos.

No entanto, existem algumas limitações que poderão vir a ser base para trabalhos futuros, entres as quais, a impossibilidade de preenchimento automático de todas as linhas da lista de tarefas. Seria também pertinente a realização de um estudo de aceitação tecnológica, através do método Technology Acceptance Model (TAM) (Dias, Silva, Júnior, & Almeida, 2011) para medir a aceitação desta solução pelos utilizadores.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Almeida, J. L. (s.d.). Sistemas de Informação e a Contabilidade. Sistemas de Informação e a Contabilidade. Obtido em 15 de março de 2022, de https://www.occ.pt/dtrab/trabalhos/xvii_cica/finais_site/97.pdf

Costa, C. B. (2017). Auditoria Financeira - Teoria & Prática (11ª ed.). Lisboa: Rei dos Livros.

Costa, C. B., & Alves, G. C. (2014). Contabilidade Financeira (9ª ed.). Lisboa: Rei dos Livros.

Dias, G. A., Silva, P. M., Junior, J. B., & Almeida, J. R. (2011). Technology Acceptance Model (TAM): Avaliando a aceitação tecnológica do Open Journal Systems (OJS). Informação & Sociedade: Estudos, 21(2).

Gouveia, L. B., & Ranito, J. (2004). Sistemas de Informação de Apoio à Gestão. Porto: SPI – Sociedade Portuguesa de Inovação.

Gouveia, L. B., & Ranito, J. (2007). Sistemas de Informação de Apoio à Gestão. Porto: Publicações Universitárias e Científicas Principia. Obtido em 27 de fevereiro de 2022, de https://spi.pt/documents/books/inovacao_autarquia/docs/Manual_VII.pdf

Martins, A. I., Rosa, A. F., Queirós, A., Silva, A., & Rocha, N. P. (2015). European Portuguese validation of the System Usability Scale (SUS). European Portuguese validation of the System Usability Scale (SUS), pp. 293-300. Obtido em 22 de outubro de 2022, de https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S187705091503119

Rezende, D. A. (2006). Engenharia de Software e Sistemas de Informação. Rio de Janeiro: Brasport Livros e Multimida Ltda. Obtido em 27 de fevereiro de 2022, de https://bityli.com/vUmPGLNH

Sommerville, I. (2013). Engenharia de Software (9º ed.). São Paulo: Pearson. Obtido em 27 de fevereiro de 2022, de https://bityli.com/fhhfxT

Tenório, J. M., Cohrs, F. M., Sdepanian, V. L., Pisa, I. T., & Marin, H. d. (20 de março de 2011). Desenvolvimento e Avaliação de um Protocolo Eletrônico para Atendimento e Monitoramento do Paciente com Doença Celíaca. Obtido de https://seer.ufrgs.br/index.php/rita/article/view/rita_v17_n2_p210

ALBA - ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL
ISSN PRINT: 3006-2489
ISSN ONLINE: 3006-2470
1ª Ed, Vol. 1, No. 4, Setembro, 2024
https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3
albaisfic@gmail.com; alba@isfic.ac.mz

INCLUSÃO FINANCEIRA, SUA IMPORTÂNCIA NO DESENVOLVIVIMENTO REGIONAL. ESTUDO APLICADO NOS MUNICÍPIOS DO TRIÂNGULO NO BENGO

Financial inclusion, its importance for regional development. A study applied to the municipalities of the triangle in Bengo

La inclusión financiera, su importancia para el desarrollo regional. Un estudio aplicado a los municipios del triángulo de Bengo

Ananias Valentim[1]

[1] ***Universidade Metodista de Angola, Angola,*** *https://orcid.org/0000-0002-3455-1703*, ***ananiasvalentim@hotmail.com.***

Autor para correspondência: ananiasvalentim@hotmail.com

Data de recepção: 15-05-2024
Data de aceitação: 31-07-2024

***Como citar este* artigo:** Valentim, A. (2024). Inclusão financeira, sua importância no desenvolvimento regional. Estudo aplicado nos municípios do triângulo no Bengo. *ALBA - ISFIC Research and Science Journal, 1*(4), pp. 42-51. https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3.

RESUMO

Esta pesquisa procurou abordar sobre a inclusão financeira, e a sua importância para o desenvolvimento regional. O estudo foi realizado nos municípios do triângulo da Provincia do Bengo (Bula-Atumba, Dembos e Pango- Aluquem). Analisou o nível de literacia financeira, a nível de inclusão financeira e os entraves existes para a inclusão financeira de muitos cidadãos. Esta pesquisa quanto à natureza classifica-se como uma pesquisa aplicada e quanto a abordagem classifica-se como uma pesquisa mista qualitativa, quanto a forma de abordagem. Quanto aos objectivos, classifica-se como pesquisa exploratória tendo em conta de que é um tema pouco explorado e nas pesquisas feitas não se encontro uma pesquisa direcionada à província do Bengo e particularmente aos municípios do triângulo (Bula-Atumba, Dembos e Pango-Aluquem). Levando-se em consideração os procedimentos técnicos utilizados, esta pesquisa é considerada bibliográfica, documental e estudo de caso. Para colectar os dados, recorreu-se no portal do BNA, no portal do INE alisando os dados apresentado nos seus relatórios, fez-se entrevistas a 361 cidadãos adultos residentes nas sedes dos municípios estudados. Os dados analisados colectados, tratados e analisados mostraram que os cidadãos adultos residentes nas sedes dos municípios têm algum domínio sobre certos conceitos de variáveis do sistema financeiro, mas exististe ainda um nível elevado de exclusão financeira, contribuindo negativamente no desenvolvimento regional. Sugere-se que o governo instale agências bancárias, oferecer electricidade sustentável e melhorar o sistema de comunicação telefónica e serviços de internet e assim permitir maior nível de inclusão financeira e com isto a cultura da poupança e do investimento.

Palavras-chave: Sistema financeiro, Inclusão financeira, Desenvolvimento regional.

ABSTRACT

This research looked at financial inclusion and its importance for regional development. The study was carried out in the municipalities of the Bengo Province triangle (Bula-Atumba, Dembos and Pango- Aluquem). It analyzed the level of financial literacy, the level of financial inclusion and the barriers that exist to the financial inclusion of many citizens. In terms of nature, this research is classified as applied research and in terms of approach, it is classified as mixed qualitative research. In terms of objectives, it is classified as exploratory research, given that it is a subject that has been little explored and the research that has been done has not focused on the province of Bengo and particularly the municipalities of the triangle (Bula-Atumba, Dembos and Pango-Aluquem). Taking into account the technical procedures used, this research is considered to be bibliographical, documentary and a case study. In order to collect the data, we used the BNA website and the INE website to analyze the data presented in their reports, and we interviewed 361 adult citizens living in the seats of the municipalities studied. The data collected, processed and analyzed showed that adult citizens living in the seats of the municipalities have some mastery of certain concepts of financial system variables, but there is still a high level of financial exclusion, contributing negatively to regional development. It is suggested that the government set up bank branches, offer sustainable electricity and improve the telephone communication system and internet services to enable a greater level of financial inclusion and with it the culture of saving and investment.

Keywords: Financial system, Financial inclusion, Regional development.

RESUMEN

Esta investigación analizó la inclusión financiera y su importancia para el desarrollo regional. El estudio se llevó a cabo en los municipios del triángulo de la provincia de Bengo (Bula-Atumba, Dembos y Pango- Aluquem). Analizó el nivel de alfabetización financiera, el nivel de inclusión financiera y las barreras que existen para la inclusión financiera de muchos ciudadanos. En términos de naturaleza, esta investigación se clasifica como investigación aplicada y en términos de enfoque, se clasifica como investigación cualitativa mixta. En términos de objetivos, se clasifica como investigación exploratoria, dado que se trata de un tema poco explorado y en las investigaciones realizadas, no existe ninguna investigación dirigida a la provincia de Bengo y en particular a los municipios del triángulo (Bula-Atumba, Dembos y Pango-Aluquem). Teniendo en cuenta los procedimientos técnicos utilizados, esta investigación se considera bibliográfica, documental y un estudio de caso. Para la recogida de los datos se utilizó el portal de la BNA y el portal del INE para analizar los datos presentados en sus informes, y se entrevistó a 361 ciudadanos adultos residentes en las sedes de los municipios estudiados. Los datos recogidos, procesados y analizados mostraron que los ciudadanos adultos que viven en los municipios tienen cierta comprensión de algunos conceptos de las variables del sistema financiero, pero todavía existe un alto nivel de exclusión financiera, lo que contribuye negativamente al desarrollo regional. Se sugiere que el gobierno establezca sucursales bancarias, ofrezca electricidad sostenible y mejore el sistema de comunicación telefónica y los servicios de Internet para permitir un mayor nivel de inclusión financiera y con ello la cultura del ahorro y la inversión.

Palabras clave: Sistema financiero, Inclusión financiera, Desarrollo regional.

INTRODUÇÃO

Este artigo analisa a inclusão financeira como factor de crescimento económico e

desenvolvimento sustentável regional em qualquer parte do mundo. Está organizado em seis secções, onde na primeira fez-se a introdução incluindo uma revisão de literatura sucinta sobre a temática. Na segunda secção abordou-se sobre materiais e métodos. A terceira secção ficou reservada para apresentação dos resultados sendo que a discussão dos mesmos foi feita na quarta secção. Por fim, a sexta secção apresenta as referências bibliográficas.

A inclusão financeira está directamente relacionado com a tecnologia digital e sobretudo com a educação financeira. Neste contexto para que a inclusão financeira seja uma realidade é imprescindível educar a população (crianças e adultos) sobre a literacia financeira, criação de condições tecnológicas digital e doptar a população com conhecimentos básicos sobre as tecnologias digital (Manuel, 2022).

Ao nível da província do Bengo este assunto é pouco estudado, das pesquisas realizadas não se encontrou estudos publicados quanto à inclusão financeira da população. Foram encontradas pesquisas que tratam da inclusão financeira no contexto nacional e de outras realidades económicas como Brasil e Portugal e é com base nisso que se fez uma interpretação do assunto olhando para o contexto dos Municípios do triângulo do Bengo.

Inclusão e exclusão financeira

A literatura económica e financeira apresenta controvérsias entre os economistas sobre definições dos termos inclusão financeira e exclusão financeira, o que significa existir vários conceitos desses temos. Entretanto, para melhor compreensão da importância da inclusão financeira no desenvolvimento regional é fundamental antes compreender esses conceitos.

Segundo Hirsch (2017, apud Valentina, 2021) a inclusão financeira é o termo que se emprega para se referir ao conjunto da população que tem acesso aos serviços financeiros.

O Banco Mundial (2020) definiu a inclusão financeira o total de indivíduos e empresas com acesso a produtos e serviços financeiros úteis e acessíveis que atendem às suas necessidades (transacções, pagamentos, poupança, crédito e seguros) prestados de forma responsável e sustentada.

De acordo com a definição do Banco Nacional de Angola (BNA) a inclusão financeira é:

> O processo de promoção do acesso adequado, atempado e a custos reduzidos a um conjunto de produtos e serviços financeiros regulados e a sua utilização pelos diversos segmentos da população, através de medidas inovadoras e adaptadas de sensibilização e formação financeira. O objetivo desta actuação é aumentar o bem-estar financeiro e a inclusão económica e social[1].

Hirsch (2017, apud Valentina, 2021) entende por exclusão financeira como a parcela da população sem acesso, ou excluída, aos serviços disponibilizados pelas instituições financeiras.

Assim, entende-se por desenvolvimento como a capacidade de qualquer país colocar à disposição da população não só bens cada vez mais diversificado, mas sobretudo garantir a satisfação das necessidades da população com os bens colocados a disposição (Sen, 1991, apud Figueiredo, Pessoa & Silva, 2008).

Para o economista Maia (2014, p. 336) “o desenvolvimento económico é um conceito

[1] Cfr: https://pef.bna.ao

mais qualitativo, incluindo as alterações da composição do produto e a colocação dos recursos pelos diferentes sectores da economia, de forma a melhorar os indicadores de bem-estar económico e social".

Sistema financeiro e sua importância no desenvolvimento económico

Um sistema financeiro eficiente é factor de sustentabilidade de uma economia. Este sector permite e facilita a interacção entre os agentes económicos com excedente de capital e sem projectos de investimentos e agentes económicos sem capital, mas com ideias de investimento. A promoção da cultura de poupança no seio da população só é possível com um bom sistema financeiro.

Samuelson & Nordhaus (2005, p. 502) afirmam que "as actividades financeiras envolvidas nas finanças têm lugar no sistema financeiro". Neste contexto, é importa entender que as finanças é o processo pelo qual os agentes económicos concedem e tomam empréstimos para atenderem diferentes necessidades (consumo e/ou investimento).

O sistema financeiro é um conjunto de instituições que permitem e ajudam a interacção entre os agentes aforradores primários (mutuantes) e os agentes devedores (mutuários primários). Neste grupo de instituições encontram-se englobado os mercados monetários, mercado de activos com taxas de juro fixa, mercado bolsista e mercado cambial (Samuelson & Nordhaus, 2005; Mankiw, 2015).

Abreu et al (2012) afirmam igualmente que o sistema financeiro é constituído fundamental por cinco elementos: a moeda, os instrumentos financeiros, os mercados financeiros, as instituições financeiras e as autoridades reguladoras e de supervisão.

Ainda segundo Abreu et al (2012), tempo, risco, informação, mercado e estabilidade são os cinco princípios que norteiam a economia monetária e financeira.

A Lei Geral das Instituições Financeiras realça que um sistema financeiro eficiente é um pré-requisito para o financiamento do desenvolvimento económico na medida em que um país pode financiar a sua economia fundamental através das poupanças dos agentes económicos superavitários. Em outros termos, a acumulação de capitais deve ser feita fundamentalmente com a poupança doméstica (Lei 14/21 de 19 de Maio). E, de acordo com Maia (2014) para aumentar a poupança doméstica o governo deve apostar nas políticas que incentivem os agentes económicos a absterem-se do consumo presente e isso passa necessariamente na organização e funcionamento de um mercado financeiro e de capitais eficiente. Como realçado por Costa e Manolescu "é preciso que o crédito seja mais seriamente entendido como um verdadeiro indutor do desenvolvimento" (Costa & Manolescu, p.612).

O funcionamento do sistema financeiro pode ser melhor entendido através da figura 1, abaixo.

Figura 9:

Esquema sobre o funcionamento do sistema financeiro.

Fonte: Adaptado de Samuelson & Nordhaus, 2005; Abreu, 2012).

A figura mostra que o sistema financeiro é constituído pelos mutuantes (aforradores), mutuários (devedores), mercados financeiros e pelos intermediários financeiros.

A tarefa dos mercados financeiros e intermediários financeiros é de captar poupanças dos agentes económicos superavitários (aforradores) e transferi-los para os agentes económicos deficitários (investidores), mas, para assegurar um bem-estar e eficiência nesta tarefa é fundamental que o funcionamento do sistema financeiro seja transparente simétrico (Abreu et al, 2012; Maia, 2014).

Os agentes económicos deficitários (mutuários) podem interagir directamente com os agentes económicos superavitários (mutuantes) nos mercados financeiros através da compra e/ou venda de activos financeiros e é por essa razão que a esse fluxo se chama de financiamento directo (Abreu, 2012; Samuelson & Nordhaus, 2014).

A coincidência dos desejos dos mutuantes primários e dos mutuários primários nem sempre foi uma tarefa fácil e para resolver essa situação surgem os intermediários financeiros que por essência a sua tarefa é a intermediação financeira fazendo com que os fundos dos mutuantes sejam transferidos para os mutuários. Para o efeito, eles compram títulos de dívidas primárias (emitidas pelas empresas) e vendem títulos de dívidas secundárias (emitidos por eles). A esse fluxo chama-se financiamento indirecto. (Samuelson & Nordhaus, 2005; Abreu, 2012).

De acordo com (Samuelson & Nordhaus (2005), o sistema financeiro nas economias modernas desempenha as seguintes funções:Transferência de recursos no tempo e no espaço e entre sectores, gestão de riscos, agrupar e subdividir fundos dependendo das necessidades do mutuante e do mutuário e corretagem.

O sistema financeiro garante o financiamento das actividades económicas através dos mercados financeiros e dos intermediários financeiros. Entretanto, quando este sector não se encontra a funcionar de modo eficiente e assimétrico a economia torna-se insustentável e dependente do resto do mundo.

O modelo de crescimento económico formulado por Harrod-Domar apresenta a poupança como o factor catalisador do crescimento económico e com base nisso pode se afirmar que o crescimento equilibrado da economia só será possível quando a poupança igualar o investimento e neste contexto o sistema financeiro desempenha um papel fundamental no sentido de fomentar o hábito de poupança e transferir fundos no tempo e espaço ou de um sector para outro.

MATERIAIS E MÉTODOS

Esta pesquisa quanto à natureza classifica-se como uma pesquisa aplicada na medida em que visa gerar novos conhecimentos para aplicação prática e ajudar a solucionar o fenómeno de exclusão financeira nos municípios do triângulo no Bengo (Vianello, s/d).

A presente pesquisa classifica-se ainda como uma pesquisa qualitativa, quanto a forma de abordagem. A aplicação dessa abordagem justifica-se tendo em conta que além de outros elementos, a pesquisa é subjectiva, e examinou-se opiniões de alguns munícipes.

Quanto aos objectivos, classifica-se como pesquisa exploratória tendo em conta de que é um tema pouco explorado e nas pesquisas feitas não se encontro uma pesquisa direcionada à província do Bengo e particularmente aos municípios do triângulo (Bula-Atumba, Dembos e Pango-Aluquem).

Levando-se em consideração aos procedimentos técnicos utilizados, esta pesquisa é considerada bibliográfica, documental e estudo de caso (Vianello, s/d).

Para colectar as informações e dados utilizou-se a técnica de análise documental e guião de entrevista contendo perguntas fechadas, abertas e semi-fechadas.

O Universo desta pesquisa é constituído pelo número de munícipes residentes nas comunas Sede dos municípios que constituem o estudo de caso. Foi utilizada o tipo de amostragem probabilística aleatória estratificada e conglomerada (Gil, 2002). Desta feita a amostra foi de 361 munícipes maiores de idade, residentes nas sedes dos municípios em estudo, partindo do princípio de que estes são os que geralmente acedem aos produtos do sistema financeiro. A tabela 1, abaixo apresenta com mais detalhe os dados da população e amostra.

O estudo foi conduzido de acordo com os padrões éticos e legais exigidos na medida em que o inquérito realizado respeitou o direito de anonimato e os dados e informações colectados serviram somente para esta pesquisa.

Tabela 4: Caracterização do Universo e da amostra.

Município	Universo	Amostra/Município			
		Homens	Mulheres	De 18 anos à 30 Anos	Mais de 30 Anos
Bula-Atumba	432	44	51	54	41
Dembos	723	58	89	84	63
Pango-Aluquem	234	37	82	77	42
Total	**1389**	**139**	**222**	**215**	**148**

Fonte: Elaboração própria

Tabela 5: Amostra por nível de escolaridade.

Nível de escolaridade	Nº de inqueridos
Ensino de base	62
Ensino Médio	286
Ensino Superior	13
Total	**361**

Fonte: Elaboração do autor

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Tabela 6: Análise do nível de literacia financeira.

Questões	Sim		Não	
	Nº	%	Nº	%
Conta bancária	241	67	120	33
Poupança	156	43	205	57
Depósito	172	48	189	52
Depósito à ordem	126	35	235	65
Depósito à prazo	162	45	199	55
Investimento	111	31	250	69
Transferência bancária	125	35	236	65
Crédito bancário	211	58	150	42
Não tem noção de nada	0	0	361	100
Total	**1304**		**1584**	

Fonte: Elaboração própria com base aos dados da entrevista realizada.

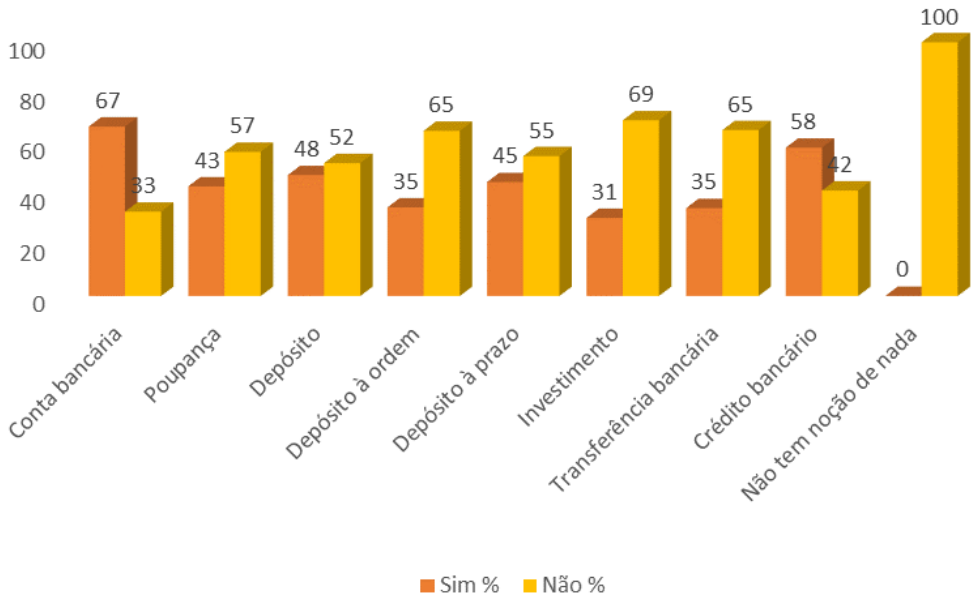


Gráfico 7: Gráfico 1: Análise do nível de literacia financeira.
Fonte: Elaboração do autor com base aos dados da entrevista.

Tabela 7: Taxa de Bancarização da população adulta nos municípios em estudos.

Tipo de conta	Sim		Não	
	Nº	%	Nº	%
Conta Bankita	73	20	288	80
Conta normal	158	44	130	36
Nenhum tipo	130	36	0	0

Fonte: Elaboração própria com base a entrevista realizada.

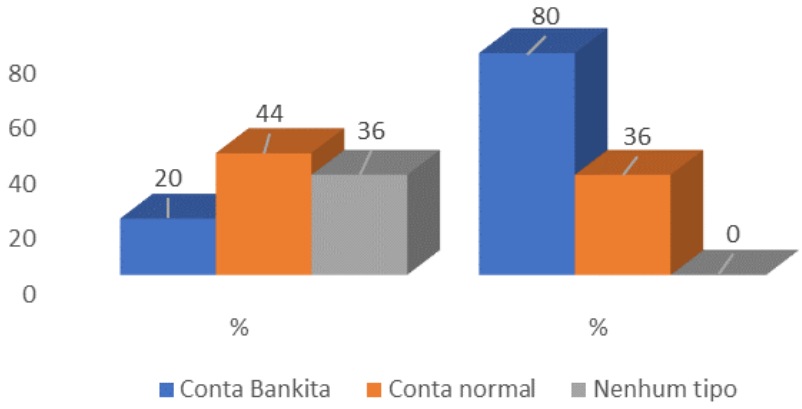


Gráfico 8: Análise do nível de literacia financeira.
Fonte: Elaboração do autor com base aos dados da entrevista.

Tabela 8: Serviços bancários

Questões	Sim		Não	
	Nº	%	Nº	%
Utiliza serviços bancários digital	141	39	220	61
Utiliza serviços bancários tradicional	220	61	141	39
Nenhum serviço	130	36	231	64

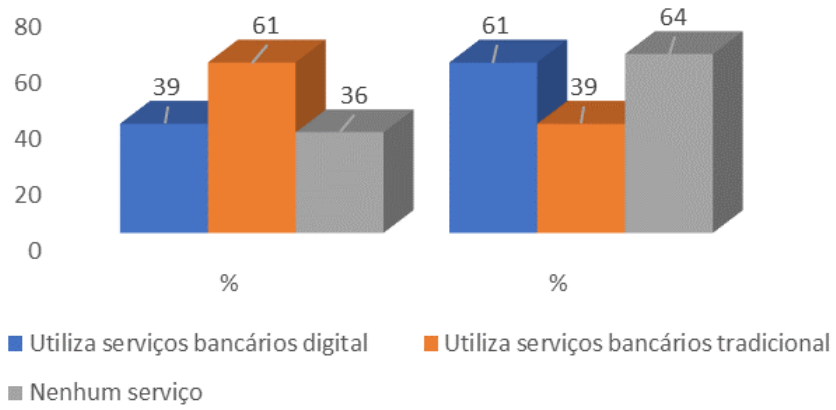


Gráfico 9: Análise do nível de literacia financeira.

Fonte: Elaboração do autor com base aos dados da entrevista

Procurou-se examinar o grau de literacia financeira dos cidadãos em idade adulta residentes nas capitais dos municípios de Bula-Atumba, Dembos e Pango-Aluquém, conforme os dados apresentados no gráfico 1. Os munícipes foram inqueridos sobre o conhecimento que têm sobre alguns produtos do sistema financeiro e noções sobre alguns agregados macroeconómicos que fazem parte do sistema financeiro.

Todos os entrevistados afirmaram ter algumas noções sobre certas questões colocadas. Grande parte dos inqueridos afirmou ter aprendido na escola na disciplina de empreendedorismo e de introdução à economia, mas outros afirmaram ter algumas noções através da interação com os intermediários financeiros (bancos comerciais).

Dos 361 indivíduos entrevistados, 130 que corresponde a 36% encontram-se excluídos do sistema financeiro, de acordo com os dados apresentados na tabela 4 e no gráfico 2. O BNA em 2020 criou a figura do Agente Bancário através do Aviso n.º 7/2020. Fruto desse aviso, o Banco Angolano de Investimento (BAI) criou nos três municípios os Agentes Bancários que tem permitido uma inclusão crescente dos munícipes no sistema financeiro.

Mesmo com a presença dos Agentes Bancários, simplificação de abertura de contas bancárias, uso de tecnologias de informação e comunicação (TIC´s), por exemplo, ainda o número de cidadãos excluídos do sistema financeiro é elevado. Um dos factores é a baixa confiança que muitos cidadãos depositam no sistema financeiro angolano.

Na pesquisa realizada notou-se que maior parte dos residentes nas sedes dos municípios do triângulo são jovens com formação média e alguns com formação superior e a formação é uma grande ferramenta para a inclusão financeira de qualquer cidadão.

Mas, existem também outros factores que contribuem para a exclusão social de muitos cidadãos como a falta de agências bancárias, custos elevados com a internet, elevado nível de desemprego, falta de electricidade sustentável, entre outros.

Apesar do BNA ter como uma das políticas para fomentar e dinamizar a inclusão financeira as campanhas de educação e sensibilização nos municípios pesquisados a realidade é diferente porque não há entidades competentes para o efeito, o que tem implicado na fraca propagação de várias informações que concorrerem por exemplo para incentivar as populações a utilizar os seus rendimentos de forma racional e realizar poupanças

.

CONCLUSÕES

A inclusão financeira é fundamental para qualquer economia, permite a população de baixa renda aceder aos produtos e serviços do sistema financeiro. Este processo leva a Bancarização dos rendimentos das famílias e consequentemente a cultura da poupança e maior controlo da moeda em circulação por parte do BNA.

O nível de investimentos numa determinada economia é determinado pelo seu nível de poupança, o que implica que, quanto maior for o nível de exclusão financeira menor é o nível de procura dos produtos e serviços do sistema financeiro e menor será a disponibilidade do sistema financeiro para apoiar ou financiar projectos de investimentos.

Nos municípios do triângulo do Bengo, com base aos dados apresentados nessa pesquisa, os residentes nas sedes têm certo domínio ou literacia financeira. Mas, 36 porcento dos inqueridos encontra-se excluídos do sistema financeiro por diversas razões como: falta de confiança no sistema financeiro, pouca oferta dos serviços e produtos financeiros (tendo em conta de que em cada município existe apenas um agente bancário), falta de electricidade e o elevado custo de internet.

Tendo em conta o elevado custo de internet, a falta e pouco domínio de meios tecnológicos e outros elementos, 61 porcento dos inqueridos respondeu que utiliza serviços bancários tradicionais em vez dos serviços bancário moderno (digital).

A fraca oferta de produtos e serviços do sistema financeiro tem levado à deslocação da população desses municípios para o município do Dande e para a capital do país à procura dos mesmos. Nesse processo, os cidadãos realizam grande parte das suas despesas, poupanças e investimentos nas localidades aonde encontram os produtos e serviços do sistema financeiro o que acaba penalizando as suas áreas de residência.

Para melhorar a essa situação o governo deve criar condições prévias como a electrificação, instalação de agências bancárias públicas, materializar os projectos de sensibilização e educação financeiras através de palestras, por exemplo.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Valentina, L. D. (2021). Inclusão Financeira: Uma análise sobre o acesso e uso de serviços financeiros no Brasil. Rio de Janeiro.

Banco Mundial (2020). Prática Global de Finanças, Competividade & Inovação Fortalecendo a Capacidade e a Inclusão Financeira em Angola. Um Inquérito baseado na Procura. Angola.

Figueira, A. M; Pessoa, A & Silva, M. R. (2008). Crescimento Económico. 2ª Ed. Escolar Editora. Lisboa.

Gil, A. C. (2002). Como elaborar projetos de pesquisa. 4. ed. São Paulo : Atlas.

Samuelson, P. A. & Nordhaus, W. D. (2005). Economia. Editora McGraw-Hill, 18ª Edição. Madrid.

Manuel, A. A. (2022). O Impacto do Setor Financeiro no Processo de Diversificação da Economia de Angola

Maia, R. (2014). Economia: Lições fundamentais. Plural Editora. Angola.

Mankiw, N. G. (2015). Macroeconomia. 8ª edição. Editora LTC. Rio de Janeiro.

Abreu, M.; Afonso, A.; Escária, V. & Ferreira, C. (2012). Economia

Monetária e Financeira. Escolar Editora, 2ª Ed. Lisboa.

Vianello, L. P. (s/d). Métodos e Técnicas de Pesquisa. Editora EAD.

Costa, E. A.; Manolescu, F. M. K. (s/d). A importância do crédito na economia. Brasil.

Lei nº 14/21 de 19 de Maio. Lei Geral das Instituições Financeiras. Angola.

https://pef.bna.ao, acesso aos 18 de Setembro de 2023 às 11h36 minutos.

https://www.minfin.gov.ao, acesso aos 18 de Setembro de 2023, pelas 13h17 minutos.

ECONOMIA

ALBA - ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL
ISSN PRINT: 3006-2489
ISSN ONLINE: 3006-2470
1ª Ed, Vol. 1, No. 4, Setembro, 2024
https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3
albaisfic@gmail.com; alba@isfic.ac.mz

ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL

02 - 09 | 2024

A DIVERSIFICAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES COMO MECANISMO DE IMPULSO PARA O CRESCIMENTO ECONÓMICO DE MOÇAMBIQUE

Export Diversification as a Driving Mechanism for Mozambique's Economic Growth

La Diversificación de las Exportaciones como Mecanismo Impulsor del Crecimiento Económico de Mozambique

Ornela Catarina Leonardo Pene[1]

[1] ***Universidade Eduardo Mondlane, Faculdade de Economia, Moçambique-Maputo, ornela.pene03@gmail.com.***

Autor para correspondência: ornela.pene03@gmail.com

Data de recepção: 17-06-2024
Data de aceitação: 12-08-2024

***Como citar este* artigo:** Pene, O. C. (2024). A diversificação das exportações como mecanismo de impulso para o crescimento económico de Moçambique. *ALBA - ISFIC Research and Science Journal, 1*(4), pp. 52-61. https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3.

RESUMO

Os países em via de desenvolvimento são caracterizados por um cabaz restrito de produtos de exportação. Vários estudos apontam para a necessidade de uma maior diversificação das exportações, caracterizadas sobretudo pela criação de novos produtos e melhoria da qualidade dos já existentes através da industrialização. Assim, sendo Moçambique um país em vias de desenvolvimento, com uma balança de pagamentos caracterizada por um défice persistente da conta corrente, pode-se considerar a aposta na diversificação das exportações como um factor incrementador de um crescimento económico sólido e sustentável. O objectivo principal do estudo é avaliar o impacto da diversificação das exportações no crescimento económico em Moçambique. Para tal, as séries temporais de dados das exportações por categoria de produtos e serviços, assim como a série do crescimento económico compreende o período de Janeiro de 2017 à Dezembro de 2021, e foi obtida a partir da base de dados do Instituto Nacional de Estatística de Moçambique. A partir da aplicação do índice de Hirschman foi possível obter o grau de diversificação das exportações de 49%, classificado como "moderado" e concluiu-se que a afectação das exportações por meio da diversificação ainda é pouco expressiva sobre o crescimento económico. Os produtos resultantes dos grandes projectos tiveram uma afectação positiva no crescimento económico a partir das inferências obtidas pelo modelo de Vector Auto-Regressivo (VAR). Os resultados do estudo permitiram concluir que o crescimento económico é muito influenciado pelo seu histórico e provavelmente por outros factores que o determinam (ex; consumo per capita, gastos do Governo, etc). Também demonstrou-se a necessidade de elevar o grau da diversificação das exportações e a definição de políticas e estratégias que possam minimizar os efeitos das crises económicas externas (ex: pandemia da COVID-19, conflitos externos, etc.) no crescimento económico do país.

Palavras-chave: Crescimento Económico, Diversificação, Exportações, Modelos VAR.

ABSTRACT

Developing countries are characterized by a restricted basket of export products. Several studies point to the need for greater diversification of exports, characterized above all by the creation of new products and improving the quality of existing ones through industrialization. Therefore, as Mozambique is a developing country, with a balance of payments characterized by a persistent current account deficit, the focus on diversification can be considered as a factor that increases solid and sustainable economic growth. The main objective of the study is to assess the impact of export diversification on economic growth in Mozambique. To this end, the time series of export data by category of products and services, as well as the economic growth series, covers the period from January 2017 to December 2021 and was obtained from the National Statistics Institute data base. By applying the Hirschman index, it was possible to obtain a degree of export diversification of 49%, classified as “moderate” and it was concluded that the effect on exports through diversification still has little impact on economic growth. The products resulting from large projects had a positive impact on economic growth based on the inferences obtained by the Vector Auto-Regressive (VAR) model. The results of the study allowed us to conclude that economic growth is greatly influenced by its history and probably by other factors that determine it (e.g. per capita consumption, state spending, etc.). The need to increase the degree of diversification of exports and the definition of policies and strategies that can minimize the effects of external economic crises (e.g.: COVID-19 pandemic, external conflicts, etc.) on the country's economic growth was also demonstrated.

Keywords: Exports, Diversification, Economic Growth, VAR models.

RESUMEN

Los países en desarrollo se caracterizan por una canasta restringida de productos de exportación. varios estudios señalan la necesidad de una mayor diversificación de las exportaciones, caracterizada sobre todo por la creación de nuevos productos y la mejora de la calidad de los existentes mediante la industrialización. por lo tanto, como Mozambique es un país en desarrollo, con una balanza de pagos caracterizada por un persistente déficit en cuenta corriente, la inversión en la diversificación de las exportaciones puede considerarse como un factor que incrementa un crecimiento económico sólido y sostenible. el principal objetivo del estudio es evaluar el impacto de la diversificación de las exportaciones en el crecimiento económico de Mozambique. para ello, la serie temporal de datos de exportaciones por categoría de productos y servicios, así como la serie de crecimiento económico, cubre el período comprendido entre enero de 2017 y diciembre de 2021, y fue obtenida de la base de datos del Instituto Nacional de Estadística de Mozambique. aplicando el Índice de Hirschman se pudo obtener un grado de diversificación exportadora del 49%, catalogado como “moderado” y se concluyó que el efecto sobre las exportaciones a través de la diversificación aún tiene poco impacto en el crecimiento económico. los productos resultantes de grandes proyectos tuvieron un impacto positivo en el crecimiento económico con base en las inferencias obtenidas por el modelo vector Auto-Regresivo (VAR). los resultados del estudio nos permitieron concluir que el crecimiento económico está muy influenciado por su historia y probablemente por otros factores que lo determinan (por ejemplo, consumo per

cápita, gasto público, etc.). también quedó demostrada la necesidad de incrementar el grado de diversificación de las exportaciones y la definición de políticas y estrategias que puedan minimizar los efectos de las crisis económicas externas (por ejemplo, pandemia de covid-19, conflictos externos, etc.) sobre el crecimiento económico del país.

Palabras clave: Crecimiento económico, Diversificación, Exportaciones, Modelos VAR.

INTRODUÇÃO

Os países em via de desenvolvimento (PVD), são maioritariamente caracterizados por uma procura interna baixa de bens e serviços, sendo que, as exportações se afirmam como um dos canais que, a longo prazo, podem contribuir significativamente para o crescimento do rendimento per capita de um País (Hesse, 2008).

Conceptualmente, as receitas de exportação constituem a principal fonte de divisas para financiar as importações, que é medido pelo nível de cobertura das importações pelas exportações, para além do serviço da dívida e outros compromissos do país em relação ao resto do mundo. Entre os anos 2000-2015, a taxa de cobertura das importações totais pelas exportações totais em Moçambique foi de cerca de 63%, excluindo grandes projectos, foi de cerca de 25%, o que criou alguma pressão para o mercado de divisas para financiar os restantes 75% das importações.

Entretanto, as evidências empíricas mostram que a aposta na diversificação da economia traz benefícios macroeconómicos favoráveis, embora a teoria convencional sobre o comércio internacional defende a especialização da produção de produtos sobre os quais se têm vantagens comparativas. No entanto, poucos autores aprofundam sobre que aspectos da diversificação são importantes, que condição é desejável, e qual é o melhor caminho a seguir (Nolan, 2014).

Assim, sendo Moçambique um país em vias de desenvolvimento, com uma taxa de crescimento acelerada, acompanhada por níveis de inflação estáveis, e com uma Balança de Pagamentos caracterizada por um défice persistente da conta corrente e concentração das receitas de exportação em apenas cinco produtos, a aposta na diversificação pode ser uma via para um crescimento sólido e sustentável (Banco de Moçambique, 2010). Neste estudo, é feita a menção do cabaz de produtos exportados por Moçambique, o seu mercado e são identificados os potenciais consumidores.

Conceito e dimensões da diversificação de exportações

Segundo Hesse (2008), a diversificação das exportações desempenha um papel determinante no processo de desenvolvimento económico, à medida em que define o desenvolvimento económico como o processo de mudança estrutural, que leva o País a migrar da produção de bens de baixo valor comercial para bens de alto valor comercial. Deste modo, vários estudos sobre a matéria, classificam a diversificação das exportações em duas principais dimensões, (i) diversificação extensiva das exportações e (ii) diversificação intensiva das exportações.

A partir das dimensões da diversificação das exportações descritas, foram definidas as composições das margens intensivas e extensivas (Hossein & Chowdhury, 2014):

a) Margem Intensiva – corresponde ao aumento da quota no volume de exportação de um produto ou no parceiro comercial já existente;

b) Margem Extensiva – reflete o aumento no número de produtos novos de exportação e/ou de novos parceiros comerciais.

Uma economia é considerada pouco diversificada se as suas receitas de exportação são dominadas por um cabaz

reduzido de produtos ou por um número limitado de parceiros comerciais. Será completamente diversificada se for capaz de criar novos produtos, atingir novos mercados.

O ponto crítico deste processo reside na melhoria da qualidade dos bens produzidos, ou seja, produtos com maior valor acrescentado, que deverá resultar no aumento da produtividade e das receitas de exportação. O potencial para a melhoria na qualidade varia de produto para produto, sendo que, tende a ser mais alto em produtos manufacturados, produtos agrícolas com maior valor acrescentado do que em recursos naturais (Henn et al, 2013).

Porquê diversificar as Exportações?

Sob determinados pressupostos, pela Curva de Engel, com o crescimento do nível de renda dos agentes económicos, estes tendem a demandar uma diversidade cada vez maior de bens de consumo, sendo que, uma resposta proporcional por parte do sector produtivo leva a que esta espiral não pare de crescer (Hesse, 2008).

Segundo Ahmed (2014), entre as principais vantagens da diversificação, destaca-se:

a) A nível macro: (i) estabilidade macroeconómica; (ii) gerar divisas para o País; (iii) financiar importações; (iv) contribuir para a criação de emprego e maior crescimento do produto nacional; (v) inflação estável; (vi) evita fuga de capitais ou baixo nível de investimento por parte de investidores que se posicionam contrariamente ao risco desse tipo de investimento; (vii) reforça a capacidade de fazer face ao serviço da dívida; e, (viii) no longo prazo, evitar a deterioração nos termos de troca.

b) A nível micro: (i) empresas dedicadas à exportação tendem a ser mais eficientes do que as empresas viradas para o mercado doméstico, por forma a que possam competir no mercado internacional; (ii) empresas exportadoras têm servido de veículo para a transferência de tecnologia e produção do efeito contágio tecnológico com efeitos positivos para a economia doméstica. Economias pouco diversificadas, carregam ainda riscos de natureza política, que podem desembocar em conflitos armados (guerra civil), relacionado com o baixo nível de renda e o fraco crescimento da mesma.

Estudo empírico abarcando o período de 1862-2002 (140 anos), demonstrou que o preço real das mercadorias vem decrescendo cerca de 1% ao ano, sendo que a volatilidade e a persistência nos choques de preços podem ter consequências mais dramáticas para a economia do que a tendência de longo prazo na queda dos preços (Cashin et al, 2002).

Daí uma das pré-condições para o sucesso da transformação estrutural da economia é a existência de uma procura elástica pelos produtos de exportação em causa por forma a que o País possa impulsionar as suas exportações sem temer riscos de deterioração nos termos de troca (Hesse, 2008).

MATERIAIS E MÉTODOS

Classificação do estudo

Quanto aos fins ou objectivo: O presente estudo classifica-se quanto aos fins como explicativo, uma vez que pretende-se a partir das séries de dados de exportações e do crescimento económico a provável correlação, integração e estimação do modelo de previsão para explicar a variação do crescimento económico em detrimento das variáveis relativas as séries de exportações.

Abordagem do estudo: A abordagem do estudo é quantitativa uma vez que as conclusões advindas dos resultados tiveram base na mensuração dos dados

segundo os métodos de análise de séries temporais aplicados;

Meios ou Procedimentos: o procedimento usado foi bibliográfico e documental tendo sido feita a consulta de livros, artigos, páginas web, estudos académicos, relatórios e decretos vigentes inerentes a matéria de estudo.

Procedimentos usados para a análise de dados

Como método de análise de dados foi usado o método Vector Auto-Regressivo, onde se investigou a co-integração das séries de importações com a série do Produto Interno Bruto como proxy do crescimento económico. Foi aplicado inicialmente o índice de Hirschman para estimar o grau de diversificação de exportações em Moçambique. O pacote usado para a análise de dados das séries analisadas foi o Gretl.

Para proceder com a análise de dados a autora do presente estudo "pautou" por seguir o seguinte desenho de etapas:

- Descrição das séries de exportações e da série de crescimento económico em nível;
- Determinação do índice de diversificação das exportações;
- Estimação de um modelo auto-regressivo segundo o Método de Mínimos Quadrados Ordinários e o respectivo diagnóstico do modelo;
- Descrição das funções de impulso e resposta da variável dependente em detrimento das variáveis que apresentaram significância estatística na sua explicação e caracterização da decomposição da variância.

Para o presente trabalho, será usado o Índice de Hirschman, pois, para além de ser o índice mais largamente usado, é o que melhor se ajusta ao objecto de estudo. Este índice mede o nível de concentração de mercadorias, tomando em consideração o peso de cada produto sobre o total das exportações, e é dado pela seguinte fórmula:

$$H_1 = \sqrt{\sum_{i=1}^{N} \left(\frac{x_i}{X}\right)^2}$$

Onde: x_i é o valor de exportação de um determinado bem i de exportação, X é a receita total de exportação do País. Um valor relativamente mais alto de H_1 indica maior concentração das exportações em poucos produtos, ou seja, valores mais próximos de 1 (um) indicam para um alto nível de concentração, sendo que, valores mais próximos de 0 (zero) indicam para um alto nível de diversificação.

Variáveis de estudo

De forma específica para estudar a diversificação das exportações são consideradas as seguintes variáveis:

Produtos exportados de origem agrícola considerados bens primários, com a seguinte descrição: Tabaco; Legumes e Hortícolas; Algodão; Amendoim; Castanha de Caju; Frutas Diversas.

A segunda classe de produtos exportados compreende os bens secundários provenientes da indústria transformadora, com a seguinte descrição: Barras de Alumínio; Cabos de Alumínio; Açúcar; Amêndoa de Caju; Óleo de Girassol; Bebidas Alcoólicas e Vinagre; Perucas e artigos semelhantes.

A terceira classe de produtos exportados corresponde aos bens terciários da indústria extrativa, com as seguintes descrições: Rubis, Safiras e Esmeraldas; Areias Pesadas; Carvão Mineral; Gás Natural.

A outra categoria de produtos exportados é designada por outros produtos, nomeadamente: Madeira em bruto; Madeira serrada; Camarão; Bens de capital; Reexportações e bunkers.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Para a determinação do indice de diversificação das exportações. Para determinar o índice de diversificação recorreu-se ao cálculo do índice de Hirschman que pelos resultados apresentados mostra que a diversificação dos produtos exportados classifica-se como um nível moderado com 49% de diversificações no cabaz das exportações.

$$Hi = \sqrt{\left(\frac{1744.9}{59.720,3}\right)^2 + \left(\frac{1744.9}{59.720,3}\right)^2 + \left(\frac{6489.2}{59.720,3}\right)^2 + \left(\frac{8880.3}{59.720,3}\right)^2 + \left(\frac{535.8}{59.720,3}\right)^2 + \left(\frac{2140.8}{59.720,3}\right)^2 + \left(\frac{2156.3}{59.720,3}\right)^2 + \left(\frac{15900.6}{59.720,3}\right)^2}$$

$\boldsymbol{Hi}$ **=0.4924**

Diagnóstico da estacionariedade das séries em nível

Comportamento das séries em nível

A figura permite observar o comportamento das séries em estudo em nível. Portanto, o julgamento do comportamento das mesmas deve ser feito observando algumas características em específico abaixo arroladas.

Sazonalidade e Ciclo

Na generalidade as séries apresentadas não apresentam efeitos padronizados ao longo do tempo, apesar da série de produtos agrícolas e do PIB terem um ligeiro comportamento padrão, as alterações que se observam não permitem afirmar que tenham a componente sazonal e cíclica.

Tendência

As séries de exportações de bens de consumo, indústria extrativa, outras mercadorias e grandes projectos apresentam um comportamento tendencioso ao decrescimento. Contrariamente as séries de miscelânia de produtos, do PIB, energia eléctrica e produtos agrícolas apresentam comportamento tendencioso ao crescimento. A série da indústria transformadora tem tendência decrescente nos 2 primeiros anos de análise e decrescente nos restantes.

Efeito Aditivo e/ ou Multiplicativo

As séries de exportações de todos os produtos têm variações nos extremos a cada segmento ao longo do período em análise, totalmente despadronizadas, o que leva a concluir que as suas amplitudes não se mantêm, não aumentam e também não reduzem sistematicamente, o que leva a afirmar que não possuem efeito aditivo e também não apresentam o efeito multiplicativo. O comportamento das séries denunciado a partir do diagnóstico das componentes leva ao indício de não estacionariedade. Contudo, para se ter uma abordagem mais "segura" sobre o seu carácter de estacionariedade serão abaixo descritos os testes de raiz unitária aplicados a cada uma das séries em nível.

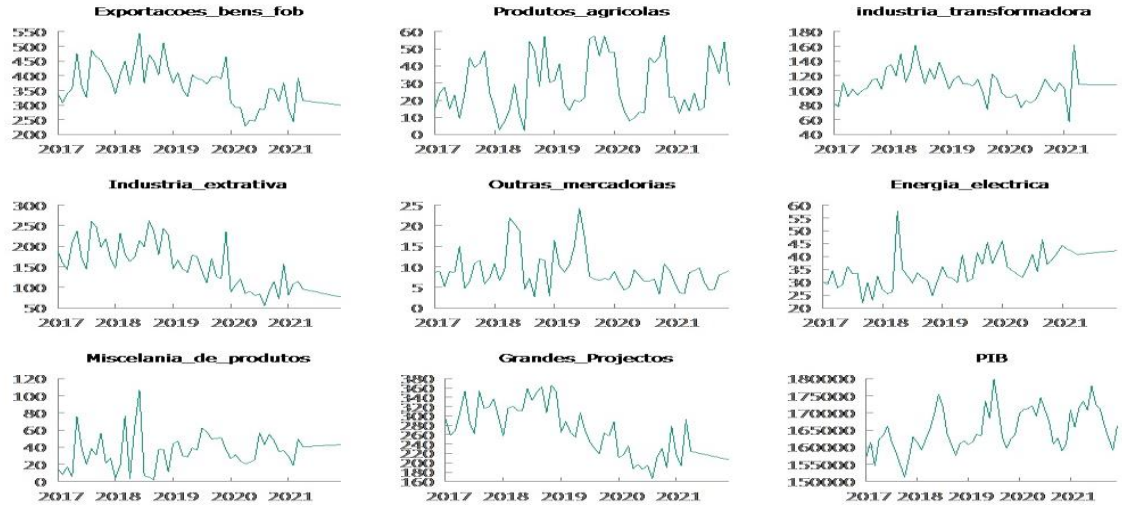


Figura 10: Comportamento das séries em nível.

ALBA - ISFIC Research and Science Journal, 2024, 1(4), pp. 52-61.
https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3

Comportamento das séries em primeiras diferenças

Como pode ser visto na figura abaixo que descreve o comportamento de todas as séries em primeiras diferenças, existe uma tendência das séries em assumirem uma amplitude não muito variada, não apresentam nenhum dos efeitos aditivo e multiplicativo e apresentam um comportamento ligeiramente ciclico e sazonal.

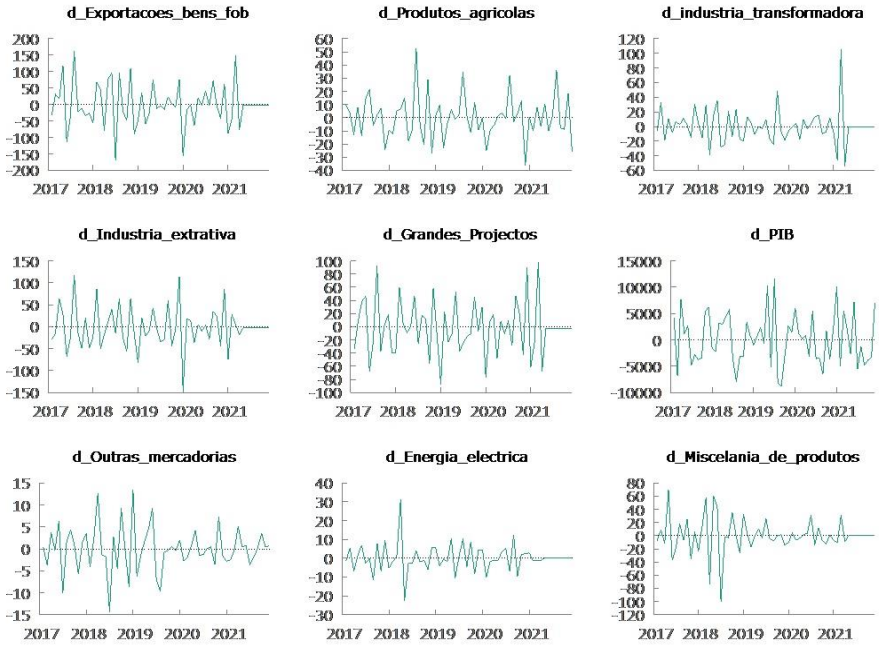


Figura 11: Evolução das séries de estudo em primeiras diferenças.

Modelo VAR estimado

O modelo VAR estimado por via do Método de Mínimos Quadrados Ordinários (M.Q.O) apresenta o crescimento económico em função das variáveis: (a) crescimento económico em terceiras diferenças; (b) os produtos agrícolas em terceiras diferenças; e (c) os grandes projectos em primeiras diferenças.

A partir das estatísticas de ajustamento constata-se que: o modelo é globalmente significativo, eis que, rejeita-se a hipótese nula de que todos os parâmetros do modelo final são nulos, não apresenta autocorrelação residual uma vez que a estatística de D-W apresenta-se com um valor aproximado a duas unidades e as variáveis estimadas explicam o crescimento económico na globalidade em aproximados 44%.

$$PIB = -0.51225D_PIB_{\,3} - 304.597D_ProdAgr_3 + 143.257D_Grand.P_1$$

Estatísticas de ajuste	Valores
Significância global *(F, valor probabilístico)*	0.041
Autocorrelação residual *(Durbin-Watson)*	2.010519
Coeficiente de determinação *(R ao quadrado)*	0.438
Normalidade residual *(Doornik-Hansen)*	0.378

Interpretação

Histórico do PIB (D_PIB3)- sob influência do seu histórico, o PIB tende a decrescer na ordem de 0.52 milhões de meticais mensalmente, mantendo todo o resto constante.

Produtos agrícolas exportados (D_ProdAgr3)- sob influência das exportações dos produtos agrícolas

exportados o PIB tende a decrescer em 304 milhões de meticais mensalmente, mantendo todo o resto constante.

Produtos resultantes de grandes projectos (D_Grand.P1)- sob influência dos produtos resultantes de grandes projectos exportados o PIB tende a crescer em 143 milhões de meticais mensalmente, mantendo todo o resto constante.

Função de impulso-resposta

As funções de impulso e resposta avaliadas correspondem às séries que têm significância estatística. Considerando os gráficos 4.1, 4.2 e 4.3 abaixo apresentados nota-se uma tendência do PIB responder aos impulsos do histórico do PIB, exportação de produtos agrícolas e de produtos resultantes de grandes projectos de forma variada a extremos, decaindo e subindo alternadamente ao longo do período em análise (24 meses). Há a um "pico" maior de resposta do PIB em cerca de 2000 milhões observando o histórico do PIB, ligeiramente acima dos 600 milhões considerando os produtos agricolas exportados e por fim acima de 400 milhões considerando o impulso a exportação de produtos resultantes dos grandes projectos.

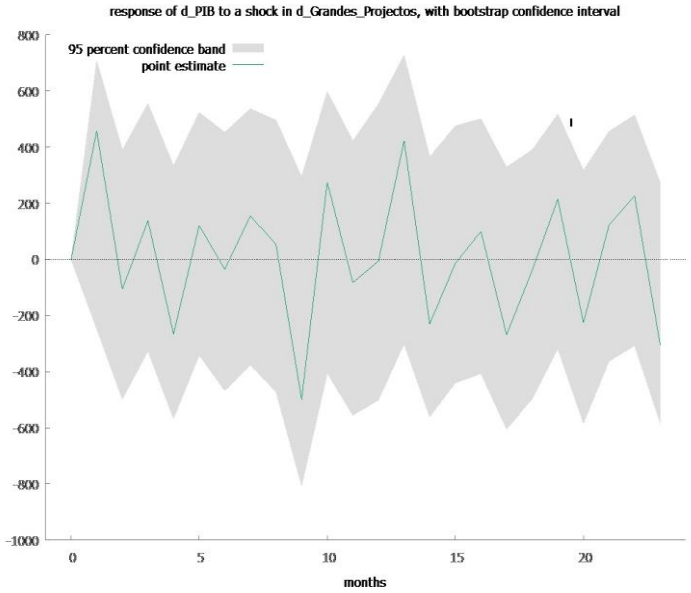


Figura 12: Função de resposta do PIB sobre o impulso dos produtos resultantes dos grandes projectos

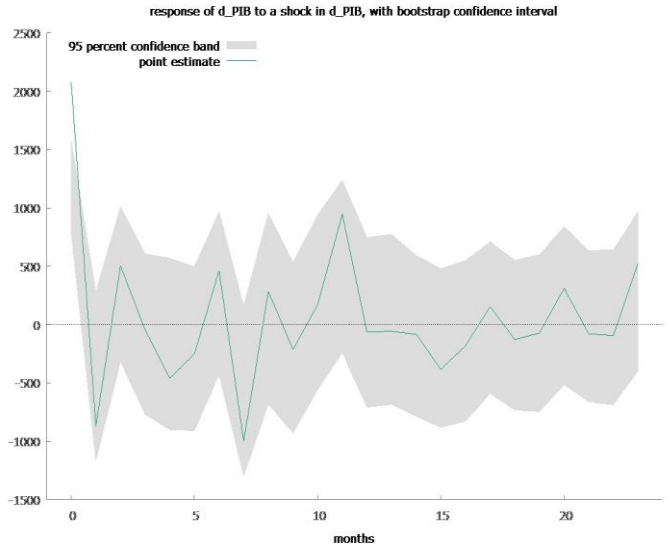


Figura 13: Função de resposta do PIB sobre o impulso do histórico do PIB.

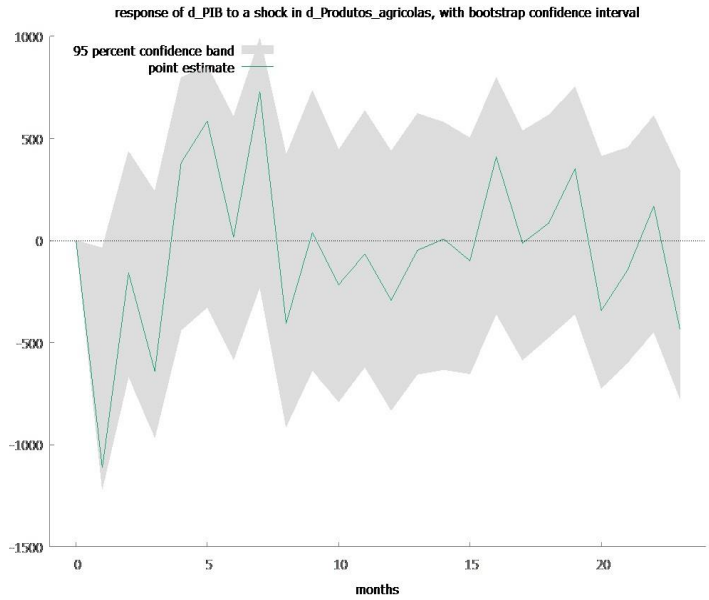


Figura 14: Função de resposta do PIB sobre o impulso dos produtos agrícolas exportados.

Como muito observado por vários autores ao longo da literatura, um grande impulso económico ao fraco desenvolvimento dos PVD é a diversificação das exportações, já que vários estudos asseguram a existência de uma relação positiva e forte entre ambos factores. Não obstante, como os resultados mostram um nível de diversificação de exportações que se assume a 49%, considerado "moderado", pode-se aferir uma diversificação de exportações ainda "pouco expressiva" no crescimento económico do país.

As exportações na generalidade pouco se identificam com o crescimento económico do país a medida que as mesmas tendem a ter uma relação negativa e fraca. Quando percorridas as séries que apresentam correlação negativa, nomeadamente a exportação de bens, produtos agrícolas, produtos da indústria transformadora e extrativa, assim como produtos oriundos de grandes projectos, percebe-se que quando se verifica o pico destas séries o PIB regista um "considerável" decréscimo. As duas prováveis explicações norteiam-se por um lado porque a economia moçambicana não esteve "isenta" dos efeitos da Covid-19 que se verificou em 33 dos 60 meses em análise.

De acordo com dados avançados pelo Banco de Moçambique no relatório anual de 2021, durante o período da Covid-19 houve redução e grande desvalorização de vários produtos por perturbação de factores macroeconómicos (ex: elevada volatilidade cambial, deflação e inflação de produtos complementares e substitutos, etc.) o que levou a elevada especulação de preços e uma baixa capacidade de captação de receitas provenientes de bens e serviços em termos reais. Por outro lado, nos períodos que o país regista maior quantidade de bens e serviços exportados ganha liquidez para efectuar importações e, uma vez que se for considerado o facto do país importar muito mais do que exporta, poderá se constatar que nestas circunstâncias o peso das exportações pode ser minimizado. Os factores aqui sublinhados justificam a não co-integração e a fraca capacidade preditiva das exportações para com o crescimento económico.

Os resultados da co-integração e do modelo VAR estimado levam a percepção de que há uma grande relevância em perceber a dinâmica das outras características que influenciam o crescimento económico para se ter uma informação muito mais apurada do seu

comportamento, que por definição são tais características: o consumo dos agregados familiares em bens, a despesa que o país tem em bens e serviços, o investimento privado e o grau de importações do país.

CONCLUSÕES

O tema deste estudo sugeriu estudar a influência da diversificação das exportações no crescimento económico do país. Como resultado da aplicação do índice de diversificação das exportações onde constatou-se uma diversificação "moderada" de cerca de 49%, considerando-se de forma conclusiva que é ainda pouco expressiva para poder influenciar um crescimento económico franco do país.

Verificou-se um contraste entre o crescimento do volume de exportações e o crescimento económico, o que levou a concluir que as pertubações decorrentes da crise económica provocada pela COVID-19 entre 2020 até ao período presente permitiram uma desvalorização de produtos minimizando a devida captação de receitas por estímulo das exportações. Este facto explicou a ausência do efeito causalístico das exportações sobre o crescimento económico.

Por meio da análise das respostas do crescimento económico frente aos impulsos das diferentes variáveis que caracterizam a diversificação das exportações, verificou-se um efeito pouco previsível dada a elevada variação do comportamento do crescimento económico. Deste modo, o modelo que pode prever o crescimento económico a partir das exportações compreende para além do histórico do crescimento económico apenas os produtos agrícolas exportados e os produtos exportados resultantes dos grandes projectos. O modelo apresenta-se ajustado para inferências com uma explicação de 48% com uma distribuição residual normal.

O histórico do crescimento económico é a variável que mais explica a variabilidade do crescimento económico relativamente às outras variáveis que podem explicar a sua variação (exportações de produtos agrícolas e os resultantes dos grandes projectos).

Pode-se observar um efeito positivo e tendencioso ao crescimento económico quando se observa os produtos resultantes dos grandes projectos. Portanto, conclui-se que a massificação dos grandes projectos pode implicar numa grande produtividade por meio da exportação de produtos muito demandados no mercado externo o que pode ser uma alternativa viável como linha prioritária para o desenvolvimento do país.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ahmed, H. and Hamid, N. (2014), "Patterns of Export Diversification: Evidence from Pakistan". London.

Cashin, P and McDermott, J. (2002), "The Long run Behaviour fo Commodity Prices: Small Trends and Big Variability", IMF Staff Papers, Vol. 49, No. 2. Pp. 175-199.

Henn, C., Papageorgiou, C. and Spatafora, N. (2013), "Export quality in Developing Countries", IMF Working Paper, WP/13/108 Hesse.

Hesse, H. (2008), "Export Diversification and Economic Growth", Commission on Growth and Development, Working Paper No. 21.

Hossein, M. and Chowdhury, S. (2014), "Pattern and Determinants of export Diversification in Bangladesh: An Empirical Assessment", D.U Journal of Marketing, Vol. No. 15.

Nolan, R. (2014), "How Big Are the Benefits of Economic Diversification? Evidence from Earthquakes". IMF Working Paper, wp/05/48.

ALBA - ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL
ISSN PRINT: 3006-2489
ISSN ONLINE: 3006-2470
1ª Ed, Vol. 1, No. 4, Setembro, 2024
https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3
albaisfic@gmail.com; alba@isfic.ac.mz

ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL

02 - 09 | 2024

RELAÇÃO ENTRE O PRIME RATE E OS SECTORES DA ECONOMIA MOÇAMBICANA

The relationship between the Prime Rate and the sectors of the Mozambican economy

La relación entre el Prime Rate y los sectores de la economía mozambiqueña

Rodrigues Zicai Fazenda[1]

[1] ***Instituto Superior de Formação, Investigação e Ciência, Moçambique,*** *https://orcid.org/0000-0002-3591-1387*, ***rzfazendaensino@gmail.com.***

Autor para correspondência: rzfazendaensino@gmail.com

Data de recepção: 10-06-2024
Data de aceitação: 12-07-2024

***Como citar este* artigo:** Fazenda, R. Z. (2024). A relação entre o prime rate e os sectores da economia Moçambicana. *ALBA - ISFIC Research and Science Journal, 1*(4), pp. 62-77. https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3.

RESUMO

O Prime Rate, ou taxa básica de juro, é um indicador fundamental para entender a dinâmica financeira de muitas economias ao redor do mundo. Em Moçambique, essa taxa desempenha um papel crucial na determinação do custo do crédito para consumidores e empresas, influenciando decisões de investimento, consumo e até mesmo a poupança. Os sectores da economia moçambicana, desde a agricultura até os serviços, são impactados directa ou indirectamente pelas variações no Prime Rate. Uma análise detalhada mostra que o segmento industrial é notavelmente afectado tanto pelo Prime Rate quanto pelo MIMO. Mais especificamente, um acréscimo no Prime Rate ou no MIMO leva a uma redução expressiva na métrica alvo desse segmento. Estas duas métricas, em conjunto, são responsáveis por explicar mais da metade das mudanças no sector industrial. Quando nos voltamos para o sector comercial, percebemos ligações entre o Prime Rate, o MIMO e a métrica em foco, mas elas não se mostram relevantes em termos estatísticos. As oscilações no Prime Rate e no MIMO correspondem a uma parcela menor da variação nesse sector, não ultrapassando os vinte por cento. Em relação ao segmento de serviços, tanto o Prime Rate quanto o MIMO mostram-se com impacto restrito. Alterações relacionadas ao Prime Rate, embora presentes, não são significantes do ponto de vista estatístico. Quanto ao MIMO, seu efeito neste sector é quase inexpressivo, representando uma pequena fração das mudanças observadas.

Palavras-chave: Prime Rate; Sectores da Economia; MIMO; Moçambique.

ABSTRACT

The Prime Rate, or basic interest rate, is a fundamental indicator for understanding the financial dynamics of many economies around the world. In Mozambique, this rate plays a pivotal role in determining the cost of credit for consumers and businesses, influencing investment, consumption, and even saving decisions. The sectors of the Mozambican economy,

from agriculture to services, are directly or indirectly impacted by fluctuations in the Prime Rate. A detailed analysis shows that the industrial segment is notably affected by both the Prime Rate and the MIMO. More specifically, an increase in the Prime Rate or MIMO leads to a significant reduction in the target metric of this segment. These two metrics, together, account for more than half of the changes in the industrial sector. Turning to the commercial sector, we see links between the Prime Rate, MIMO, and the metric in focus, but they are not statistically significant. Fluctuations in the Prime Rate and MIMO account for a smaller portion of the variation in this sector, not exceeding twenty percent. Regarding the services segment, both the Prime Rate and MIMO have a limited impact. Changes related to the Prime Rate, though present, are not significant from a statistical standpoint. As for the MIMO, its effect in this sector is almost negligible, representing only a small fraction of the observed changes.

Keywords: Prime Rate; Economic Sectors; MIMO; Mozambique.

RESUMEN

La Prime Rate, o tasa de interés básica, es un indicador fundamental para comprender la dinámica financiera de muchas economías alrededor del mundo. En Mozambique, esta tasa juega un papel crucial en la determinación del costo del crédito para los consumidores y las empresas, influyendo en las decisiones de inversión, consumo e incluso ahorro. Los sectores de la economía mozambiqueña, desde la agricultura hasta los servicios, se ven afectados directa o indirectamente por las variaciones de la tasa preferencial. Un análisis detallado muestra que el segmento industrial se ve notablemente afectado tanto por Prime Rate como por MIMO. Más concretamente, un aumento de Prime Rate o MIMO conlleva una reducción significativa de la métrica objetivo para este segmento. Estas dos métricas, en conjunto, son responsables de explicar más de la mitad de los cambios en el sector industrial. Cuando nos dirigimos al sector comercial, notamos vínculos entre Prime Rate, MIMO y la métrica en cuestión, pero no son relevantes en términos estadísticos. Las oscilaciones en Tarifa Prime y MIMO corresponden a una porción menor de la variación de este sector, no superando el veinte por ciento. En relación al segmento de servicios, tanto Prime Rate como MIMO tienen un impacto limitado. Los cambios relacionados con la Tasa Preferencial, aunque presentes, no son estadísticamente significativos. En cuanto a MIMO, su efecto en este sector es casi insignificante y representa una pequeña fracción de los cambios observados.

Palabras clave: Tasa Preferencial; Sectores de la Economía; MIMO; Mozambique.

INTRODUÇÃO

Moçambique, situado no sudeste do continente africano, carrega uma rica tapeçaria de culturas, tradições e recursos naturais. Ao longo da sua história, o país apresenta diversas transformações, desde a luta pela independência até desafios socioeconómicos contemporâneos. E, central a essas transformações, encontra-se a evolução constante da sua economia.

A economia moçambicana é caracterizada pela diversidade de sectores. A extensa costa do país fomenta a pesca, ao passo que o seu interior fértil abriga vastas extensões de terras agrícolas que produzem desde cultivos básicos até commodities de exportação. Paralelamente, as riquezas subterrâneas de Moçambique, incluindo carvão, gás natural e minerais, têm atraído investimentos significativos, moldando o sector extrativo como um pilar económico crucial.

Porém, a economia não é apenas influenciada pela abundância dos seus recursos naturais. As políticas monetárias e

financeiras, em particular as estabelecidas pelo Banco de Moçambique, desempenham um papel fundamental na orientação da trajectória económica do país. Estas políticas, em grande parte, determinam a liquidez no mercado, as taxas de juros, e por consequência, a acessibilidade e o custo do crédito para consumidores e empresas.

Neste cenário, o "Prime Rate" emerge como uma taxa-chave. Trata-se de uma taxa referencial que serve como um indicador base para as taxas de juros cobradas pelos bancos em empréstimos aos seus clientes que mais tomam créditos. Sua flutuação pode, assim, afectar directamente a disposição e capacidade dos indivíduos e das empresas para buscar financiamento, investir em novos projectos ou expandir operações existentes. Numa economia onde muitos sectores são dependentes de financiamento externo ou interno, variações no Prime Rate podem ter repercussões com efeitos multiplicadores em toda a cadeia económica.

Assim, ao considerar a evolução e diversidade da economia moçambicana, a relação entre o Prime Rate e os diferentes sectores torna-se uma lente crucial para entender as nuances do crescimento económico, as oportunidades e os desafios enfrentados pelo país.

O presente trabalho visa investigar e analisar a relação intrínseca entre o Prime Rate e os diversos sectores da economia moçambicana, desvendando como flutuações nesta taxa influenciam, tanto positiva quanto negativamente, para cada segmento económico.

O entendimento preciso da inter-relação entre o Prime Rate e os sectores económicos é essencial para a formulação de políticas económicas eficazes. Ao compreender essas nuances, formuladores de políticas, investidores e stakeholders podem tomar decisões mais informadas, contribuindo para um desenvolvimento económico sustentável e equilibrado em Moçambique. Além disso, uma análise aprofundada pode ajudar a prever e preparar o país para potenciais desafios futuros, maximizando oportunidades e mitigando riscos

MATERIAIS E MÉTODOS

Tipo de Pesquisa

Este trabalho se fundamentou em investigação exploratória e da literatura. A investigação da literatura ajudou a colectar informações de documentos, manuscritos ou não, como descrito por Lakatos (2017). Esses documentos podem variar desde artigos e periódicos a mapas e edições multimídia. Eles são essenciais para aprofundar o entendimento de um tema, conforme ilustrado por diversas fontes. Paralelamente, a investigação exploratória, baseada em Gil (2019), focou em refinar conceitos e identificar contextos, frequentemente utilizando revisões da literatura, diálogos com especialistas e observações.

Em relação à metodologia, o estudo abordou tanto análises qualitativas quanto quantitativas. Enquanto a análise qualitativa, seguindo Lakatos (2017), se centra na colecta de informações textuais para formular hipóteses, a quantitativa busca validar essas hipóteses. Utilizou-se uma abordagem descritiva, englobando análises da literatura e documentais. A consulta a fontes da literatura oferece uma perspectiva ampla dos eventos, mas exige cuidado na validação dos dados para preservar a integridade da pesquisa, conforme destaca Gil (2019).

Modelo Econométrico

Para este estudo, foi usado o método estatístico de regressão múltipla baseado no critério de mínimos quadrados ordinários (MQO). De acordo com Gujarati e Porter (2009), o conceito por detrás do MQO é definir a recta que mais adequadamente corresponde aos dados

colectados, reduzindo ao máximo a discrepância entre os valores reais e os estimados pela recta regressora. A fórmula padrão para uma recta de regressão linear é:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \cdots \beta_n X_n + \varepsilon \quad (1)$$

Onde Y é a variável dependente, $X_1, X_2, \ldots, X_n$ são as variáveis independentes, β_0 é o intercepto da linha de regressão $\beta_1, \beta_2, \ldots, \beta_n$ são os coeficientes angulares da linha de regressão associados a cada uma das variáveis independentes e ε o erro aleatório associado à relação. O objectivo do MQO numa regressão múltipla é estimar os valores de $\beta_1, \beta_2, \ldots, \beta_n$ que minimizam a soma dos quadrados dos erros (SSE), que é definida como:

$$SSE = \sum (Y - \hat{Y})^2 \quad (2)$$

Onde $\hat{Y}$ é a previsão da variável dependente Y baseada na equação da linha de regressão. A solução para a estimativa dos parámetros $\beta_1, \beta_2, \ldots, \beta_n$ é encontrada através do cálculo das derivadas parciais de SSE em relação a cada um dos parámetros, e igualando-as a zero. Para analisar a relação entre o *prime rate* e os sectores da economia foram estimados os seguintes modelos:

$$Setor\ Indutrial = \beta_0 + \beta_1 Prime\ Rate + \beta_2 MIMO + \varepsilon \quad (3)$$

$$Setor\ Comercial = \beta_0 + \beta_1 Prime\ Rate + \beta_2 MIMO + \varepsilon \quad (4)$$

$$Setor\ Serviços = \beta_0 + \beta_1 Prime\ Rate + \beta_2 MIMO + \varepsilon \quad (5)$$

Esta análise utilizou dados colectados trimestralmente entre 2017 e 2021. Com isso, buscou-se entender o efeito de cada preditor, focando especialmente na Taxa Ref e seu impacto nos sectores da economia de Moçambique.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Para atingir as metas propostas neste estudo, examinou-se informações do Banco de Moçambique (2023) entre 2017 e 2020. A partir destes dados determinou-se uma conexão entre a Taxa Prime e o ambiente corporativo em Moçambique. Depois de reunir as informações, foram estruturadas e alinhadas no programa Microsoft Office Excel conforme o intervalo estudado. A lista a seguir mostra as variáveis consideradas neste estudo.

Tabela 9: Lista de Variáveis analisadas.

Variável	Descrição
Indicadores Económicos – Comércio	Medidas que demonstram o desempenho e a saúde do sector comercial numa economia.
Indicadores Económicos – Serviços	Medidas que avaliam o desempenho do sector de serviços diversos numa economia.
Indicadores Económicos – Produção Industrial	Indicadores que revelam o estado e a tendência da produção manufaturada e industrial.
Prime Rate (%)	Taxa básica de juros cobrada pelos bancos (Moçambicanos) aos seus melhores clientes, geralmente utilizada como referência.
Taxa de juros de Política Monetária (MIMO) em %	Taxa de juros definida pela autoridade monetária moçambicana.
Expectativa de procura – Produção industrial	Estimativa da demanda futura de produtos do sector industrial com base em análises e tendências actuais.
Expectativa de procura – Produção Comércio	Projecção da demanda futura de bens comerciais baseada em tendências e análises de mercado corrente.
Expectativa de procura – Produção Serviços	Estimativa da demanda futura de serviços em diversos sectores, levando em consideração as condições actuais e tendências do

	mercado.
Indicador de emprego actual – Produção industrial	Medida actual do nível de emprego no sector industrial, indicando a percentagem de trabalhadores com emprego em relação ao total disponível.
Indicador de emprego actual – Produção Comércio	Indicador que reflecte o actual nível de emprego no sector comercial, representando a proporção de trabalhadores empregues no sector em relação ao total disponível.
Indicador de emprego actual – Produção Serviços	Medida que demonstra o nível actual de emprego no sector de serviços, indicando a quantidade de trabalhadores no sector em relação à força de trabalho total.
Indicador de perspectiva de preços – Produção industrial	Projecção sobre a tendência dos preços dos produtos industriais com base em dados actuais e expectativas futuras.
Indicador de perspectiva de preços – Produção Comércio	Estimativa sobre a tendência dos preços dos bens comerciais tendo como base análises e dados actuais do mercado.
Indicador de perspectiva de preços – Produção Serviços	Previsão sobre a tendência de preços no sector de serviços, baseada em análises correntes e expectativas para o futuro próximo.

O sector Industrial

Moçambique, situado na região austral de África, possui um vasto território e uma população predominantemente rural. Embora o país tenha-se destacado pelo sector agrícola ao longo da sua história, a indústria moçambicana tem experimentado desenvolvimento nos últimos anos. Os recursos minerais de Moçambique são uma das principais forças motrizes do seu sector industrial. Grandes reservas de carvão, especialmente na região de Tete, têm atraído investimento estrangeiro significativo (Broto, 2017).

Os jazigos de gás natural, encontrados principalmente na Bacia do Rovuma, têm o potencial de transformar a economia moçambicana. Estima-se que estas reservas posicionem Moçambique como um dos dez maiores produtores de gás natural do mundo nos próximos anos (Broto, 2017).

Paralelamente, a indústria de alumínio, centrada principalmente em torno da Mozal, uma das maiores fundições de alumínio do mundo, tem sido uma peça fundamental na composição industrial de Moçambique desde os finais dos anos 1990 (Bila, 2006).

Além das indústrias centradas em recursos minerais, Moçambique tem experimentado um surgimento de outras indústrias, como a de alimentos e bebidas, a de têxteis e vestuário e a de manufatura leve. Este desenvolvimento, no entanto, tem enfrentado desafios significativos, como infraestrutura deficiente e gargalos logísticos, que limitam o crescimento acelerado e a diversificação.

A falta de uma mão-de-obra qualificada é outro obstáculo para o crescimento industrial sustentado de Moçambique. Enquanto a população é em grande parte jovem e potencialmente uma força de trabalho em crescimento, a falta de treinamento técnico e educação superior resulta numa lacuna de habilidades. Esta situação realça a necessidade de mais investimentos em educação técnica e formação profissional para aproveitar o potencial da população jovem (Quak, Barenboim & Guimaraes, 2022).

Por outro lado, as políticas governamentais moçambicanas têm-se esforçado para criar um ambiente favorável ao investimento industrial. Zonas Económicas Especiais (ZEEs) e Zonas Francas Industriais têm sido estabelecidas em várias regiões do país para atrair investimentos, oferecendo incentivos fiscais e facilitando o acesso a terras (Quak, Barenboim & Guimaraes, 2022).

Outra característica distintiva do sector industrial de Moçambique é a sua relação com a China. Como parte da Iniciativa do Cinturão e Rota, a China tem investido massivamente em infraestrutura em Moçambique, incluindo portos, estradas e ferrovias. Estes investimentos têm o

potencial de melhorar significativamente a logística e a conectividade industrial, embora também levantem questões sobre a dívida e a soberania (Xue et. al, 2021).

A questão da energia é fundamental para o desenvolvimento industrial. Moçambique tem potencial hidroeléctrico significativo, particularmente no rio Zambeze, onde está localizada a barragem de Cahora Bassa, uma das maiores instalações hidroeléctricas de África. Enquanto isso representa uma fonte de energia renovável, as capacidades de transmissão e distribuição ainda precisam ser melhoradas para atender à crescente demanda industrial (World Bank, 2014).

O sector de pesca também representa uma porção significativa da indústria moçambicana, contribuindo significativamente para as exportações e empregando uma grande parcela da população costeira. No entanto, as práticas de pesca insustentáveis e a pesca ilegal, não declarada e não regulamentada (IUU) têm prejudicado os stocks de peixe, o que representa um risco para a economia e para a segurança alimentar (FAO, 2016).

Ademais, a crescente urbanização de Moçambique tem impulsionado a demanda por indústrias de construção e materiais. O rápido crescimento de cidades como Maputo, Beira e Nampula tem levado a um boom na construção civil, com uma demanda crescente por cimento, aço e outros materiais de construção. Isso representa uma oportunidade para a industrialização local, mas também coloca pressão sobre os recursos naturais e o planeamento urbano (UKALD, 2017).

Em seguida apresenta-se o indicador económico do sector industrial entre 2017 a 2021 e a respectiva análise.

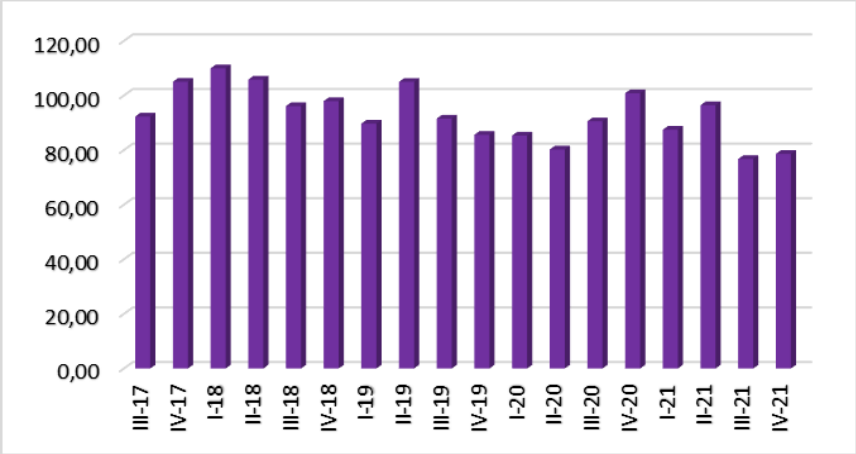


Gráfico 10: Indicador económico do sector industrial, dados trimestrais de 2017 a 2021.

Durante o período de 2017 a 2021, a volatilidade tem sido uma constante. Em 2017, vimos um aumento promissor do índice da produção de 92,30 no terceiro trimestre para 105,04 no quarto trimestre. Essa situação continuou até o primeiro trimestre de 2018, atingindo 109,95, mas a partir daí houve uma retração. No final de 2018, o índice registou o valor de 97,94. A situação piorou em 2019, começando o ano em 89,72 e chegando ao seu ponto mais baixo em 85,61 no quarto trimestre.

2020 apresentou uma continuidade dessa tendência de queda no início, com o índice em 85,32, mas houve uma mudança na segunda metade do ano. O terceiro trimestre cresceu para 90,56, e no quarto trimestre, uma impressionante recuperação para 100,84. No entanto, essa recuperação foi de curta duração. Em 2021, houve novamente uma tendência de declínio, começando o ano em 87,47 e, lamentavelmente, decresceu ainda mais para 76,74 no terceiro trimestre. O ano terminou com uma nota um pouco mais

positiva, registando um valor de 78,61 no último trimestre.

A seguir apresenta-se dados trimestrais de 2017 a 2021 dos indicadores do sector industrial moçambicano.

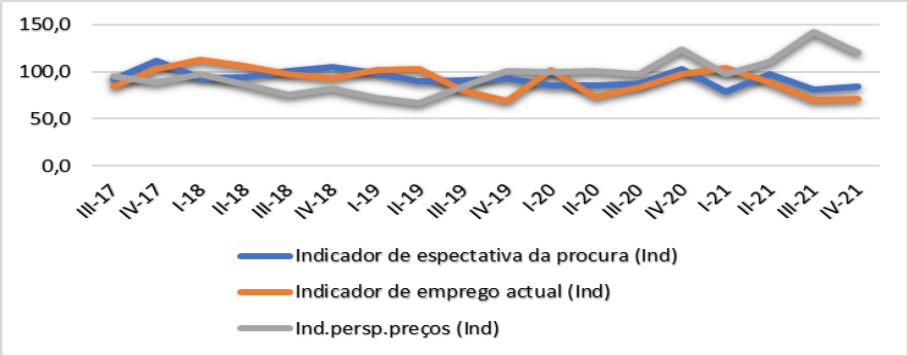


Gráfico 11: Indicadores do sector industrial, dados trimestrais de 2017 a 2021.

O sector industrial entre 2017 e 2021 passou por diversas flutuações que são evidenciadas pelos indicadores apresentados. Começando pela expectativa da procura, nota-se uma oscilação expressiva. Após um optimismo evidente no final de 2017 com um índice de 111,4, houve uma retração no início de 2018, aproximando-se a valores em torno de 93. Esse cenário de altos e baixos estendeu-se até 2020, com uma queda acentuada em 2021 para 79,2, seguida de uma breve recuperação e novo declínio nos trimestres subsequentes.

Quanto ao emprego actual no sector, o início de 2018 trouxe uma atmosfera positiva, atingindo o valor de 113,15, o que sugere uma possível expansão produtiva. Porém, no final de 2019, o índice tombou drasticamente para 69,55, indicativo de desafios económicos que levaram a cortes no emprego. Apesar de 2020 iniciar com sinais de recuperação, as oscilações persistiram, culminando em declínio no terceiro trimestre de 2021 para 69,99.

Em relação às perspectivas de preços, após uma tendência de queda entre meados de 2018 e meados de 2019, houve uma reviravolta no final de 2019, alcançando um valor de 100,79. Esta tendência crescente foi ainda mais pronunciada ao longo dos anos, com 2021 revelando expectativas surpreendentemente altas, atingindo 142,79 no terceiro trimestre. Essa evolução pode sinalizar tanto preocupações com a inflação quanto um reconhecimento do valor agregado nos produtos industriais.

O sector de Comércio

O sector comercial de Moçambique é dominado por uma variedade de produtos, destacando-se os produtos como o algodão, o açúcar, o tabaco, o cajú e, mais recentemente, os de mineração, especialmente o carvão e o gás natural. Esses produtos têm sido fundamentais para as exportações do país, embora haja uma crescente necessidade de diversificação para reduzir a dependência de poucos produtos (Manuel et.al, 2021).

O comércio interno em Moçambique também tem suas peculiaridades. O país possui uma rede diversificada de mercados locais que são vitais para a economia informal. Esses mercados, muitas vezes denominados 'mercados de praça', são centros vibrantes de actividade comercial onde umas vastas gamas de produtos, desde alimentos frescos até bens manufaturados, são vendidos (Matsinhe & Kabanda, 2019).

O sector comercial também está interligado com a questão da estabilidade política e social. Moçambique tem enfrentado tensões políticas em várias ocasiões, e isso impacta directamente o

ambiente comercial. A paz e a estabilidade são fundamentais para garantir a confiança dos investidores e promover o crescimento do comércio (Sambo, 2022).

A formação de alianças comerciais regionais e a adesão a blocos económicos têm moldado o sector comercial de Moçambique. O país é membro da Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral (SADC), que promove a cooperação económica e a integração entre os seus Estados-membros. Ser parte da SADC proporciona a Moçambique acesso preferencial a mercados da região e estimula investimentos em sectores estratégicos (Henriques, 2023).

Além disso, os acordos bilaterais de comércio com nações como a China e a Índia influenciam positivamente o volume do comércio. Por exemplo, os investimentos chineses em infraestruturas, como estradas e portos, facilitaram o fluxo de mercadorias e serviços em Moçambique (Henriques, 2023).

Para se entender melhor a situação do comércio em Moçambique entre 2017 e 2021, apresenta-se em seguida o gráfico (figura 3) e a sua interpretação.

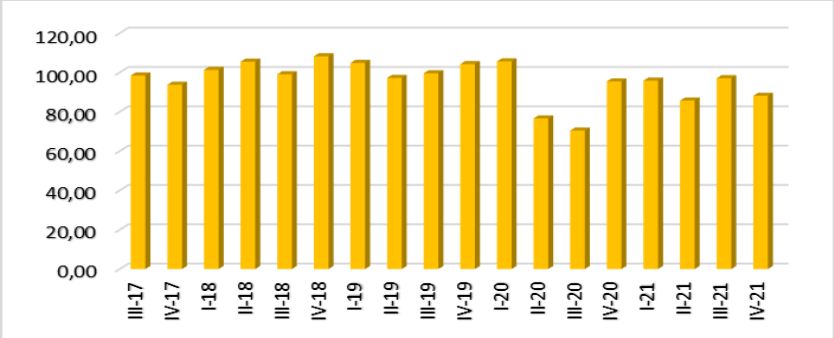


Gráfico 12: Indicador económico do sector comercial, dados trimestrais de 2017 a 2021

Ao examinar os números relacionados ao sector do comércio em Moçambique de III-17 a IV-21, percebe-se uma trajectória inicial ascendente. Começando em III-17 com 98,45, com uma pequena retração em IV-17, decrescendo para 93,73. Contudo, logo em I-18, o sector demonstrou uma retoma vigorosa, escalando para 101,31 e continuando essa ascensão até alcançar o pico de 108,21 em IV-18.

2019, por sua vez, foi um ano de oscilações. Embora tenha começado bem, com um índice de 104,84 em I-19, em II-19 houve uma retração considerável para 97,21. Mesmo assim, o sector mostrou resiliência, com recuperações e quedas alternadas, terminando o ano em 104,25.

Porém, o cenário em 2020 foi diferente e mais desafiador. O ano começou com uma nota promissora de 105,64 em I-20. No entanto, em II-20, os números decresceram drasticamente para 76,60, alcançando o seu nível mais baixo no período em III-20 com 70,44. Tal queda pode estar relacionada com impactos globais, como a pandemia da COVID-19, que afectou muitos sectores e economias. Ainda assim, o final de 2020 trouxe algum alívio, com o índice a crescer para 95,43.

A recuperação continuou de forma gradual em 2021. Em I-21, o índice era de 95,84, e mesmo com algumas quedas e altas alternadas, como o aumento para 97,06 em III-21 e a queda para 88,12 em IV-21, o sector mostrou resiliência.

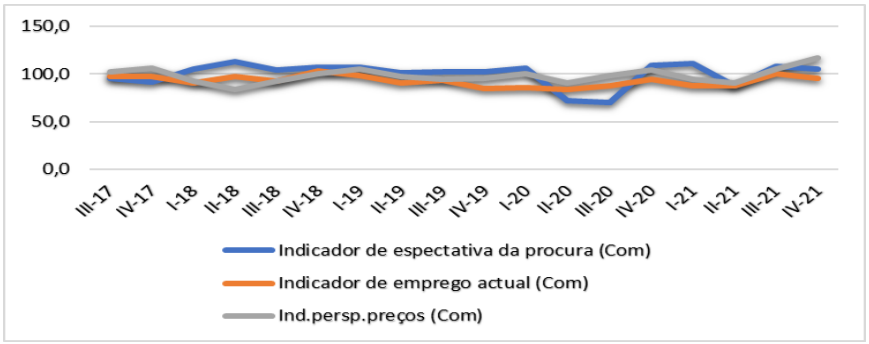


Gráfico 13: Indicadores do sector comercial, dados trimestrais de 2017 a 2021

A análise dos dados relativos ao sector de comércio em Moçambique entre III-17 e IV-21 revela tendências e padrões interessantes relacionados às expectativas da demanda, ao emprego actual e à perspectiva de preços. O indicador de expectativa da procura começou em 95,7 em III-17, experimentando uma ligeira queda em IV-17. Contudo, 2018 foi um ano de optimismo, com o índice a superar a marca de 100, atingindo seu pico em II-18 com 112,5. Após esse período de euforia, observou-se uma certa estabilização em torno de 100, excepto a notável queda em II-20 e III-20, atingindo 72,2 e 69,8, respectivamente.

O final de 2020 e início de 2021 trouxeram um retorno ao optimismo, mas uma retração foi observada novamente em II-21. O ano terminou, contudo, com números positivos, tendo ultrapassado novamente os 100 pontos. Relativamente estável no final de 2017, com 97,69 em III-17 e 96,83 em IV-17, houve uma queda no início de 2018 para 90,76. A recuperação foi observada em II-18, seguida de quedas e estabilizações alternadas.

Uma baixa significativa foi registada em IV-19 com 85,06, continuando no início de 2020. No entanto, o terceiro trimestre de 2021 demonstrou um forte sinal positivo, com o indicador a alcançar 100,09. Começando acima de 100 em III-17, houve um aumento em IV-17 para 105,66. Em 2018, essa perspectiva desacelerou, alcançando o ponto mais baixo em II-18 com 83,39.

Os anos subsequentes mostraram uma flutuação neste índice, oscilando em torno de 100, com excepção de II-20 e II-21 que estavam abaixo desse valor. No entanto, o IV-21 apresentou um salto significativo para 117,18, indicando uma forte expectativa de aumento de preços no sector.

O sector de serviços

O sector de serviços, em particular, tem emergido como uma espinha dorsal vital para a economia do país, contribuindo substancialmente para o Produto Interno Bruto (PIB). Um dos segmentos de destaque no sector de serviços é o turismo. Atraídos pela rica biodiversidade, praias paradisíacas e um património cultural riquíssimo, os turistas encontram em Moçambique um destino de escolha. Cidades como Maputo, Pemba e a ilha de Moçambique são algumas das principais atrações (World Travel & Tourism Council, 2019).

A infraestrutura turística, embora em crescimento, precisa de investimentos para alcançar o seu potencial total. A presença de parques nacionais, como o de Gorongosa, tem sido um atractivo para o ecoturismo e a observação de animais selvagens (Gorongosa National Park, 2020).

O sector financeiro em Moçambique tem experimentado uma expansão, com a entrada de bancos internacionais e instituições financeiras. O aumento da bancarização da população e a expansão de serviços financeiros móveis são

indicadores do crescimento desse sector. No entanto, desafios, incluindo a necessidade de melhorar a inclusão financeira em áreas rurais, permanecem (Banco de Moçambique, 2018).

O sector de saúde, apesar dos desafios contínuos, tem visto melhorias em termos de prestação de serviços. Com a ajuda de parcerias internacionais, novas clínicas e hospitais têm sido estabelecidos, oferecendo uma gama mais ampla de serviços médicos para a população. No entanto, o acesso a cuidados de saúde de qualidade em áreas rurais e remotas permanece uma preocupação (World Health Organization, 2017).

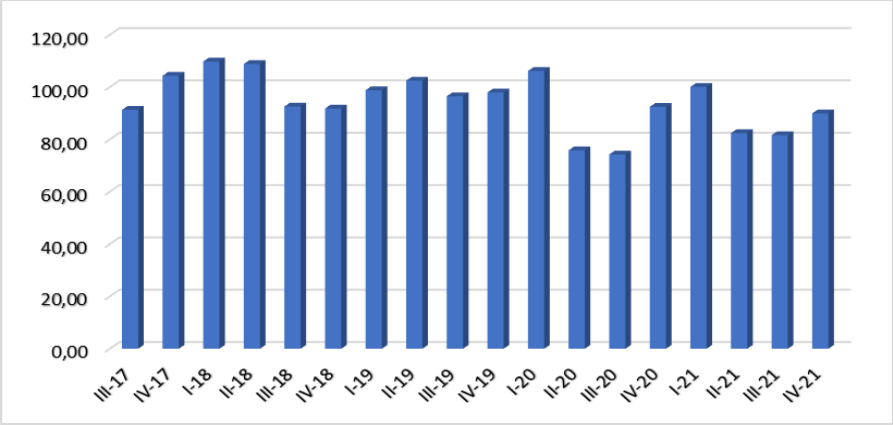


Gráfico 14: Indicador económico do sector de serviços, dados trimestrais de 2017 a 2021

Ao analisar os dados referentes ao sector de serviços em Moçambique entre III-17 e IV-21, é possível observar diversas tendências e oscilações que traçam um panorama do sector ao longo desses anos.

Começando em III-17, o sector de serviços tinha um índice de 91,30. Já no trimestre seguinte, IV-17, houve um salto expressivo para 104,33, sugerindo um crescimento robusto e uma dinamização desse sector. Esse momento positivo manteve-se no início de 2018, alcançando o pico de 109,79 em I-18.

Contudo, a partir da segunda metade de 2018, o sector enfrentou um revés. Os índices caíram para 92,56 e 91,80 em III-18 e IV-18, respectivamente. Esse declínio pode ter sido resultado de desafios económicos, políticos ou de outros factores específicos que impactaram o sector.

Em 2019, os números sugerem uma estabilização. Os índices se mantiveram próximos de 100, oscilando entre 98,80 e 102,45 na primeira metade do ano. A segunda metade de 2019 apresentou uma pequena retração, com os índices a decrescerem ligeiramente para abaixo de 100.

Entretanto, o início de 2020 trouxe um novo sopro de optimismo, com I-20 a marcar 106,17. Esse aumento foi breve, pois o cenário mudou drasticamente em II-20 e III-20, quando os índices se retraíram para 75,83 e 74,25, respectivamente. Estas quedas abruptas poderiam estar relacionadas a impactos globais, como a pandemia da COVID-19, que afectou vários sectores em muitos países.

No final de 2020 e início de 2021, o sector de serviços mostrou sinais de recuperação, com o índice a aumentar para 92,46 e 100,07. No entanto, os últimos dois trimestres de 2021 registaram novas quedas, chegando a 81,63 em III-21, antes de uma leve recuperação em IV-21 para 89,94.

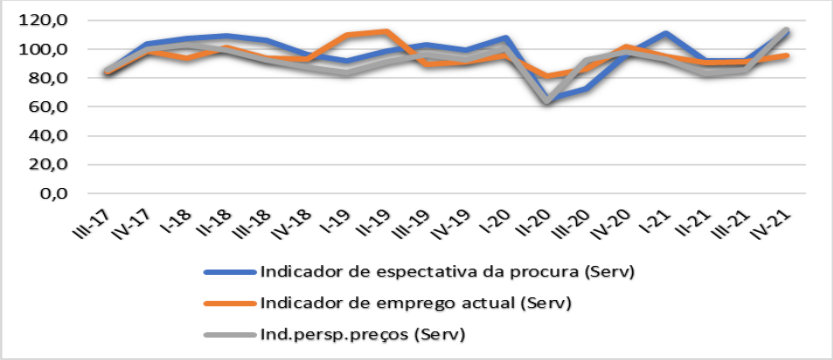


Gráfico 15: Indicadores do sector industrial, dados trimestrais de 2017 a 2021

O sector de serviços em Moçambique, entre III-17 e IV-21, experimentou flutuações consideráveis nos indicadores de expectativa da procura, emprego actual e perspectiva de preços. Em III-17, a expectativa de procura estava moderada, em 84,4, mas cresceu significativamente até o I-18, alcançando 107,6.

Embora tenha mantido valores elevados em 2018, houve uma retração em IV-18 para 96,1. Em 2019, após iniciar com uma ligeira queda, a expectativa recuperou gradualmente. No entanto, o impacto da pandemia da COVID-19 ficou evidente em II-20, com um decréscimo brusco para 65,5. Final de 2020 e início de 2021 mostraram recuperação, embora tenha havido uma leve retração no meio de 2021, culminando com um salto para 111,6 em IV-21.

Quanto ao emprego actual, houve um crescimento contínuo desde III-17, com um pico em II-19 com 112,29. Após esse pico, surgiu uma tendência decrescente, muito provavelmente influenciada pelos efeitos adversos da pandemia, com o valor a decrescer até 81,25 em II-20. O restante período mostrou uma estabilização do emprego, com ligeiras oscilações.

Já a perspectiva de preços teve um incremento inicial até I-18, atingindo 102,96. Porém, os valores foram decrescendo gradualmente, chegando a 84,10 em I-19. Apesar da estabilidade observada no início de 2020, II-20 apresentou um mínimo histórico de 64,18, recuperando-se rapidamente no final do mesmo ano.

O ano de 2021 foi marcado por oscilações, mas terminou com uma alta significativa, alcançando 113,50 em IV-21. Em resumo, o sector de serviços de Moçambique mostrou adaptabilidade às variadas condições económicas e de mercado, com evidente impacto de eventos globais, como a pandemia da COVID-19, mas também demonstrando resiliência nas recuperações subsequentes.

Prime Rate e a Taxa de Juros

O sistema financeiro moçambicano opera com base em taxas fundamentais, similares às de outros países, desempenhando um papel central na economia. Entre elas, destacam-se o "Prime Rate" e a Taxa de Juros de Política Monetária. Ambas estão interconectadas e afectam directamente a economia e os moçambicanos, conforme estudos de (Fernandes & Pereira, 2018).

O "Prime Rate" refere-se à taxa que os bancos comerciais aplicam aos seus clientes mais confiáveis em empréstimos de curto prazo. Esta é uma métrica da saúde financeira de um país, reagindo às mudanças de política do banco central e às flutuações do mercado. Para nações em desenvolvimento, como Moçambique, o "Prime Rate" é essencial para regular a liquidez, impactando na capacidade das empresas se financiarem e prosperarem (Mutondo et. al, 2019).

Já a Taxa de Juros de Política Monetária, definida pelo Banco de Moçambique, tem

o propósito de manter a estabilidade de preços. Alterações nesta taxa criam impacto em outras taxas de juros, moldando os hábitos de consumo e investimento. A elevação desta taxa pode encarecer o crédito, desestimulando a economia, enquanto uma redução pode impulsioná-la.

Historicamente, em períodos de inflação acelerada, o Banco de Moçambique aumentou a Taxa de Juros de Política Monetária como resposta. Tais medidas, essenciais para o equilíbrio macroeconómico, podem elevar o "Prime Rate", tornando o crédito mais oneroso (Mutondo et. al, 2019).

Em 2017, Moçambique presenciou um salto nas taxas de juro devido à pressões inflacionárias e à necessidade de fortalecer o Metical. Estas acções, embora tenham controlado a inflação, restrigiram o acesso ao crédito (Fernandes e Borges, 2023). No entanto, o Banco de Moçambique ajusta a sua estratégia conforme o cenário, reduzindo a taxa quando a situação se estabiliza para estimular a economia (Nguyen, 2022).

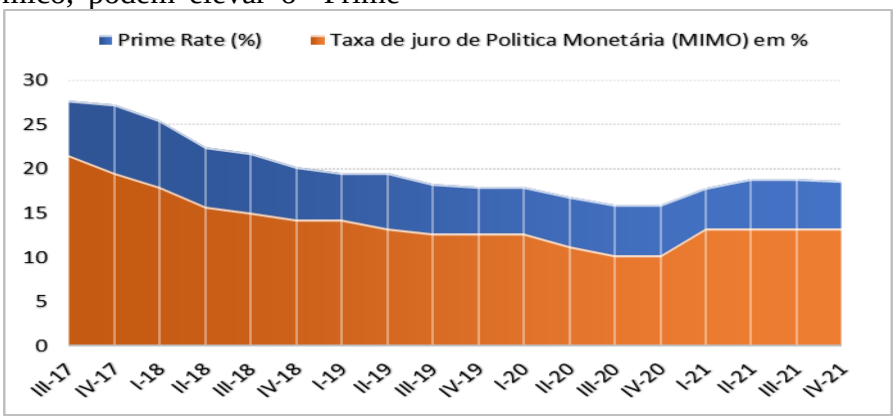


Gráfico 16: Prime Rate e Taxa de juros de Política Monetária em (%), dados trimestrais de 2017 a 2021

A figura 7 reflecte a correlação entre a Prime Rate e a Taxa de Juro de Política Monetária em Moçambique de III-17 a IV-21. A Prime Rate tende a ser superior, pois além de ser influenciada pela MIMO, engloba outros riscos. A tendência de declínio de ambas até IV-20 sugere esforços do Banco Central para animar a economia. Contudo, em I-21, ambas cresceram, indicando possíveis pressões inflacionárias. As variações exclusivas da Prime Rate também demonstram a sua sensibilidade a outros elementos do mercado financeiro.

Análise de Regressão

O Prime Rate e o sector industrial

A análise da Tabela 2, que aborda a regressão da relação entre o prime rate e o sector industrial, revela insights interessantes sobre o comportamento do sector industrial em relação a mudanças no prime rate e na variável MIMO.

O coeficiente de intersecção, valorizado em 41,49911, sugere que, na ausência de variações no prime rate e no MIMO (quando ambos são zero), o valor esperado da variável dependente relativa ao sector industrial é de aproximadamente 41,5. Este coeficiente é estatisticamente significativo, como indicado pelo seu P-value de 0,00486, que é bem abaixo do limiar típico de 0,05.

Tabela 10: Regressão – Relação do prime rate e o sector industrial

Variáveis	Coeficientes	Erro padrão	valor-P
Interseção	41,49911	12,57596	0,00486
Prime Rate	-9,65983	2,81020	0,00366
MIMO	-10,06037	3,37752	0,00937
R^2:	0,5367	R^2 ajustado:	0,4794

Fonte: Elaboração própria.

Já o coeficiente associado ao prime rate é de -9,65983. Isso indica que, para cada aumento de uma unidade no prime rate, esperou-se uma diminuição de aproximadamente 9,66 unidades na variável dependente, mantendo-se todas as outras variáveis constantes (homocedasticidade). Esta relação é também estatisticamente significativa, dada pelo P-valuede 0,00366.

A variável MIMO, por sua vez, tem um coeficiente de -10,06037. Isso sugere que um aumento unitário em MIMO está associado a uma diminuição de aproximadamente 10,06 unidades na variável dependente do sector industrial, considerando que todas as outras variáveis permaneçam constantes. A significância deste coeficiente é confirmada pelo P-valuede 0,00937.

Além disso, o modelo apresenta um R^2 de 0,5367, indicando que as variáveis independentes, prime rate e MIMO, juntas explicam cerca de 53,67% da variação na variável dependente. O R^2 ajustado, que é de 0,4794, considera o número de variáveis no modelo, reflectindo que aproximadamente 47,94% da variação é efectivamente explicada pelas variáveis independentes, ajustando-se para o número de preditores.

O Prime Rate e o sector de comércio

A Tabela 3 apresenta uma regressão que explora a relação entre o prime rate e o sector de comércio, também considerando a variável MIMO. O respectivo coeficiente de intersecção está avaliado em 87,48562. Isso significa que, na hipótese de que tanto o prime rate quanto o MIMO sejam zero, espera-se que a variável dependente associada ao sector de comércio tenha um valor de aproximadamente 87,49. Este intercepto é estatisticamente significativo, conforme evidenciado pelo seu P-valueextremamente baixo de 0,00014.

Tabela 11: Regressão – Relação do prime rate e o sector de comércio

Variáveis	Coeficientes	Erro padrão	valor-P
Interseção	87,48562	17,3447	0,00014
Prime Rate	-2,825417	3,87582	0,47724
MIMO	4,607513	4,65826	0,33829
R^2:	0,1665	R^2 ajustado:	0,0553

Fonte: Elaboração própria.

Ao analisar o coeficiente associado ao prime rate, vê-se que é de -2,825417. Essa relação sugere que, para cada aumento unitário no prime rate, prevê-se uma diminuição de cerca de 2,83 unidades na variável dependente relativa ao sector de comércio, mantendo a variável MIMO constante. No entanto, é fundamental notar que este coeficiente não é estatisticamente significativo, dado que seu P-valuede 0,47724 é muito superior ao limiar convencional de 0,05. Portanto, não há evidências suficientes para concluir que o prime rate influencia significativamente o sector de comércio com base neste modelo.

Em relação à variável MIMO, o coeficiente é de 4,607513. Isso indica que um aumento unitário em MIMO está correlacionado com um aumento de cerca de 4,61 unidades na variável dependente, mantendo o prime rate constante. No entanto, assim como o prime rate, a variável MIMO também não se mostra estatisticamente significativa neste modelo, conforme indicado pelo P-value de 0,33829.

Ao observar as métricas de ajuste, o R^2 é de 0,1665, sugere que apenas cerca de 16,65% da variação no sector de comércio pode ser explicada por variações no prime rate e no MIMO. Mais preocupante é o R^2 ajustado, que é de apenas 0,0553,

indicando que depois de ajustar para o número de preditores, apenas cerca de 5,53% da variação é explicada por estas variáveis.

O Prime Rate e o sector de serviços

A Tabela 4 mostra uma regressão que visa compreender a relação entre o prime rate e o sector de serviços, com a inclusão da variável MIMO. Iniciando pela interseção, o coeficiente é de 67,01762. Quer dizer que, supondo que o prime rate e o MIMO estejam ambos em zero, a variável dependente associada ao sector de serviços assumiria um valor aproximado de 67,02. Este coeficiente de intersecção tem uma significância estatística, como é evidenciado pelo seu P-valuede 0,00181, bem abaixo do limiar padrão de 0,05.

Quando se observa o coeficiente do prime rate, este é positivo, avaliado em 1,34996. Isto indica que, para cada aumento unitário no prime rate, há uma expectativa de aumento de cerca de 1,35 unidades na variável dependente do sector de serviços, mantendo a variável MIMO constante. Entretanto, este coeficiente não é estatisticamente significativo, dado o seu elevado P-value de 0,73798. Isso significa que não se pode afirmar com confiança que existe uma relação significativa entre o prime rate e o sector de serviços baseado nos dados desta regressão.

Tabela 12: Regressão – Relação do prime rate e o sector de serviços

Variáveis	Coeficientes	Erro padrão	valor-P
Interseção	67,01762	17,72672	0,00181
Prime Rate	1,34996	3,96118	0,73798
MIMO	-0,012622	-4,76085	0,99791
R^2:	0,2087	R^2 ajustado:	0,1032

Fonte: Elaboração própria

Em relação à variável MIMO, seu coeficiente é negativo -0,012622, significando que um aumento unitário em MIMO estaria associado a uma pequena diminuição (aproximadamente 0,0126 unidades) na variável dependente. No entanto, é crucial observar que tanto o coeficiente quanto o erro padrão para MIMO parecem ter sido incorrectamente relatados (um erro padrão negativo não é possível). Além disso, o P-value de 0,99791 indica que MIMO é altamente insignificante no modelo, e seu impacto no sector de serviços é praticamente nulo.

As medidas de ajuste do modelo indicam que o R^2 é de 0,2087, o que sugere que as variáveis prime rate e MIMO, juntas, explicam somente cerca de 20,87% da variação na variável dependente do sector de serviços. O R^2 ajustado é ainda mais baixo, 0,1032, mostrando que após ajustar para o número de preditores, apenas cerca de 10,32% da variação é explicada por estas variáveis.

CONCLUSÕES

Moçambique sempre sobressaiu pelo seu vigoroso sector agrícola, mas recentemente tem testemunhado um crescimento dinámico na indústria, especialmente ancorado em abundantes recursos minerais, como carvão e gás natural. Estes recursos posicionam o país como uma emergente potência global, com a perspectiva de estar entre os principais produtores de gás natural. Paralelamente, a economia moçambicana é enriquecida por pilares comerciais tradicionais, tais como algodão, açúcar, tabaco e cajus, que dominam as exportações.

Contudo, as aspirações industriais e comerciais do país enfrentam obstáculos, incluindo uma infraestrutura ainda em desenvolvimento e a necessidade de qualificação da crescente população jovem. Em resposta, esforços têm sido feitos pelo governo, que estabeleceu Zonas Económicas Especiais e se beneficiou dos substanciais investimentos chineses,

sobretudo em infraestrutura. A cooperação com países como a China e a Índia tem impulsionado o comércio, enquanto a participação em blocos regionais, como a SADC, fortalece sua posição comercial na África Austral.

Os 'mercados da praça', essenciais para a economia informal, demonstram a vibrante dinámica comercial interna do país, e a estabilidade política se mostra fundamental para a continuidade do crescimento. Além da indústria e comércio, o sector de serviços, particularmente o turismo e o sector financeiro, vem crescendo, evidenciando o potencial diversificado de Moçambique.

Contudo, ao avaliar a trajectória económica entre 2017 e 2021, observa-se um caminho de altos e baixos. Após um período promissor até 2018, enfrentou reveses em 2019 e 2020, provavelmente exacerbados pela pandemia da COVID-19. Porém, 2021 trouxe sinais de resiliência e recuperação, indicando o robusto potencial da economia moçambicana, mesmo diante de desafios. A conjugação destas tendências e desafios destaca a complexa, porém promissora, tapeçaria económica de Moçambique no cenário global.

A análise de regressão revelou que o sector industrial é sensivelmente influenciado pelo Prime Rate e pelo MIMO. Especificamente, um aumento unitário no Prime Rate ou no MIMO resulta numa diminuição significativa na variável dependente desse sector. Juntas, essas duas variáveis explicam mais de cinquenta por cento da variação no sector industrial.

Para o sector de comércio, embora existam relações observadas entre o Prime Rate e o MIMO e a variável dependente, estas não são estatisticamente significativas. As variações no Prime Rate e no MIMO explicam uma pequena percentagem da variação neste sector, ficando abaixo dos vinte por cento.

No sector de serviços, a influência do Prime Rate e do MIMO é limitada. Mesmo que existam mudanças associadas ao Prime Rate, estas não são estatisticamente significativas. E o MIMO praticamente não tem impacto neste sector, explicando uma percentagem baixa da variação.

Em suma, o sector industrial demonstrou ser o mais impactado pelas variações no Prime Rate e no MIMO, enquanto os sectores de comércio e serviços mostraram relações menos pronunciadas e, em muitos casos, estatisticamente insignificantes com essas variáveis.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Banco de Moçambique. (2018). Relatório Anual do Banco de Moçambique. Banco de Moçambique.

Banco de Moçambique. (2023). Banco de Moçambique. [Website]. Recuperado em 16 de março de 2023, de https://www.bancomoc.mz/pt/

Bila (2006), Alberto T. Competition Scenario in Mozambique.

Broto, V. C. (2017). Energy sovereignty and development planning: the case of Maputo, Mozambique. International Development Planning Review, 39(3), 229-248.

FAO (2016). "The Fisheries Sector in Mozambique: Challenges and Opportunities". Food and Agriculture Organization Report,.

Fernandes, A., & Pereira, J. (2018). Monetary Policy in Emerging Economies: The Case of Mozambique. Journal of African Economics, 27(2), 245-268.

Gil, D. V. (2019). Metodologia cientifica.

Gorongosa National Park. (2020). Relatório Anual. Gorongosa National Park.

Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2009). Econometria básica. AMGH Editora.

Henriques, H. J. (2023). Sovereignty and Direct Citizen Participation in Government Policies in Mozambique in the Context of Southern African Development Community. Integration in the Southern African Development Community Region: Peoples' Agency, Popular Participation, and Democratization, 159.

Instituto Nacional de Estatística [INE] (2023). Indicadores de Clima Económico. Maputo: Autor.

Lakatos, E. M. (2017). Metodologia do trabalho científico: projectos de pesquisa/pesquisa bibliográfica/teses de doutorado, dissertações de mestrado, trabalhos de conclusão de curso. Atlas.

Manuel, L., Chiziane, O., Mandhlate, G., Hartley, F., & Tostão, E. (2021). Impact of climate change on the agriculture sector and household welfare in Mozambique: an analysis based on a dynamic computable general equilibrium model. Climatic Change, 167, 1-18.

Matsinhe, F., & Kabanda, S. (2019). Institucionalização do comércio eletrônico em Moçambique: facilitadores e barreiras. In Tecnologias de Informação e Comunicação para o Desenvolvimento. Fortalecendo a cooperação voltada para o sul como um catalisador para ICT4D: 15ª IFIP WG 9.4 Conferência Internacional sobre Implicações Sociais de Computadores em Países em Desenvolvimento, ICT4D 2019, Dar es Salaam, Tanzânia, 1 a 3 de maio de 2019, Anais, Parte I 15 (pp . 140-151). Springer International Publishing.

Mutondo, J., Villisa, D., Matchaya, G., Wilson, D., Nhlengethwa, S., & Nhemachena, C. (2019). The Challenges of Access to Financial Services in the Agricultural Sector in Mozambique. Ministry of Agriculture and Food Security.

Nguyen, D. K. (Ed.). (2022). Handbook of Banking and Finance in Emerging Markets. Edward Elgar Publishing.

Quak, E. J., Barenboim, I., & Guimaraes, L. (2022). Female Entrepreneurship and the Creation of More and Better Jobs in Sub-Saharan African Countries.

Sambo, M. F. (2022). The Politics and Political Economy of Violent Conflicts in Post-war Mozambique. In Globalisation and Local Conflicts in Africa and Asia (pp. 83-116). Singapore: Springer Singapore.

UKALD (2017). "Urbanization in Mozambique: Assessing Actors, Processes, and Impacts of Urban Growth ". Cities Alliance,

World Bank (2014). "Harnessing the Potential of Mozambique's Power Sector". World Bank Report.

World Health Organization. (2017). Health System in Mozambique: Challenges and Prospects. WHO.

World Travel & Tourism Council. (2019). Glbal Economic Impact & Trends. WTTC

Xue, H., Lan, X., Zhang, Q., Liang, H., & He, Z. (2021). Assessment of the green development level for participating countries in the Belt and Road initiative. Annals of Operations Research, 1-21.

ALBA
ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL

ALBA - ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL
ISSN PRINT: 3006-2489
ISSN ONLINE: 3006-2470
1ª Ed, Vol. 1, No. 4, Setembro, 2024
https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3
albaisfic@gmail.com; alba@isfic.ac.mz

02 - 09 | 2024

INVESTIMENTOS DIRECTOS ESTRANGEIROS (IDE) NO SECTOR INDUSTRIAL EM ANGOLA NA CRIAÇÃO DE NOVOS POSTOS DE TRABALHO. PERÍODO 2020-2022.

Foreign direct investments (FDI) in the industrial sector in Angola in the creation of new jobs. Period 2020-2022.

Inversiones extranjeras directas (IED) en el sector industrial de Angola en la creación de nuevos empleos. Periodo 2020-2022.

Conceição da Silva Faria da Silva[1]

[1] ***Universidade Lusíadas de Angola, Angola,*** *https://orcid.org/0000-0002-9056-6563*, ***sanyafaria2014@gmail.com.***

Autor para correspondência: sanyafaria2014@gmail.com

Data de recepção: 02-06-2024
Data de aceitação: 20-08-2024

***Como citar este* artigo:** da Silva, C. (2024). Investimentos directos estrangeiros (IDE) no sector industrial em ANGOLA na criação de novos postos de trabalho. Período 2020-2022. *ALBA - ISFIC Research and Science Journal, 1*(4), pp. 78-86. https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3.

RESUMO

Esta pesquisa traz como objectivo geral "Investimentos Directos Estrangeiros (IDE) no Sector Industrial em Angola na Criação de Novos Postos de Trabalho. Período 2020-2022". Sustentado pelo objectivo geral que é o de analisar os impactos do IDE no sector industrial; os postos de trabalho criados pelo IDE no sector Industrial; as actividades de actuação das Industriais; as regiões de alocação dos IDE no sector. Os dados foram colectados a partir de fontes primárias e secundárias; quanto à metodologia, optou- se pelo método descritivo com uma abordagem quantitativa e qualitativa, e como ferramenta de tratamento de dados, usou-se Microsoft Excel. Os resultados mostraram que, o IDE no sector industrial no período em análise, foram razoáveis, destacados em algumas actividades industriais como: A construção e operacionalização de uma refinaria de conversão de 100.000 barris dia, que obteve um valor de IDE considerável, na sequência as actividades de Fabrico de insumos agrícolas incluindo fertilizantes, pesticidas e outras substancias necessárias à agricultura, com IDE considerável, seguido industriais; quanto a criação de novos postos de trabalho, o sector ainda é inexpressivo, para que se possa considerar uma das soluções da redução do desemprego, para período em ánalise o IDE no sector industrial criou cerca de postos para Nacionais. Observar que o IDE no sector continua focado no sector petrolífero, que pode significar o não avanço considerável dos outros sectores de actividade não extrativo, e quanto as regiões do país que continua registando volume de IDE para o sector, a preferência vem sendo mais a capital Luanda.

Palavras-chave: Investimento Directo Estrangeiro (IDE), Indústria, Trabalho.

ABSTRACT

This research has as its general objective "Foreign Direct Investments (FDI) in the Industrial Sector in Angola in the Creation of New Jobs. Period 2020-2022".

Supported by the general objective of analyzing the impacts of FDI on the industrial sector; the jobs created by FDI in the Industrial sector; Industrial activities; The regions of FDI allocation in the sector. Data was collected from primary and secondary sources; As for the methodology, we opted for the descriptive method with a quantitative and qualitative approach, and as a data processing tool, Microsoft Excel was used. The results showed that FDI in the industrial sector in the period under analysis was reasonable, highlighted in some industrial activities such as: The construction and operationalization of a 100,000 barrels per day conversion refinery, which obtained a considerable FDI value, following the Manufacturing activities of agricultural inputs including fertilizers, pesticides and other substances necessary for agriculture, with considerable FDI, followed by industrial activities; As for the creation of new jobs, the sector is still insignificant, so it can be considered one of the solutions for reducing unemployment, for the period under analysis FDI in the industrial sector created around jobs for Nationals. Note that FDI in the sector continues to be focused on the oil sector, which could mean that other non-extractive sectors of activity do not advance considerably, and as for the regions of the country that continue to record volume of FDI for the sector, the preference has been more for the capital Luanda.

Keywords: Foreign Direct Investment (FDI), Industry, Labor.

RESUMEN

Esta investigación tiene como objetivo general “Las Inversiones Extranjeras Directas (IED) en el Sector Industrial de Angola en la Creación de Nuevos Empleos. Período 2020-2022”. Apoyado en el objetivo general de analizar los impactos de la IED en el sector industrial; los empleos creados por la IED en el sector industrial; Actividades industriales; Las regiones donde se asigna la IED en el sector. Los datos se recopilaron de fuentes primarias y secundarias; En cuanto a la metodología, se optó por el método descriptivo con enfoque cuantitativo y cualitativo, y como herramienta de procesamiento de datos se utilizó Microsoft Excel. Los resultados mostraron que la IED en el sector industrial en el período analizado fue razonable, destacándose en algunas actividades industriales como: La construcción y puesta en funcionamiento de una refinería de conversión de 100.000 barriles día, que obtuvo un valor considerable de IED, siguiendo las actividades manufactureras de insumos agrícolas, incluidos fertilizantes, pesticidas y otras sustancias necesarias para la agricultura, con una IED considerable, seguida de actividades industriales; En cuanto a la creación de nuevos empleos, el sector aún es insignificante, por lo que puede considerarse una de las soluciones para reducir el desempleo; para el período analizado, la IED en el sector industrial generó alrededor de empleos para los nacionales. Cabe señalar que la IED en el sector continúa focalizada en el sector petrolero, lo que podría significar que otros sectores de actividad no extractivos no avancen considerablemente, y en cuanto a las regiones del país que continúan registrando volumen de IED para el sector, la preferencia ha sido más por la capital Luanda.

Palabras clave: Inversión Extranjera Directa (IED), Industria, Trabajo.

INTRODUÇÃO

O IDE constitui uma ferramenta no processo de diversificação quanto para governos como para empresas. Ao adquirir uma participação de controlo em activos estrangeiros, as empresas podem adquirir rapidamente novos produtos e tecnologias, bem como vender seus produtos existentes para novos mercados, e quanto aos governos ao encorajar o IDE, podem criar

empregos e melhorar o crescimento económico dos seus países.

O actual cenário da fraca diversificação dos sectores na economia, suscitou o interesse de fazer um estudo abrangente baseado nessa problemática sobre: os impactos do IDE no sector industrial em Angola na criação de novos posto de trabalho, no período de 20220-2022, num período em que a economia tem se debatido com fraca participação de receitas do sector não petrolífero, e o nível elevado de desemprego juvenil, o aumento dos investimentos directos estrangeiros neste sector de actividade pode ser um instrumento de resolução para reduzir estes paradigmas, assim, para tal, foi formulado como problema de pesquisa a seguinte questão, que pensamos conduzir essa pesquisa alinhado aos objectivos específicos cientifico:

Como o Investimento Directo Estrangeiro (IDE) sector industrial contribuiu na criação de novos postos de trabalho?

O tema delimita-se no âmbito do Investimento Directo Estrangeiro (IDE) no sector industrial em Angola na criação de novos postos de trabalho, limitado no período 2020-2022.

Referencial Teórico

Cavulsgil, Knight, & Riesenberger (2010), definem o Investimento Directo Estrangeiro (IDE) como uma estratégia de internacionalização em que a empresa estabelece uma presença física no exterior através da posse de activos produtivos, tais como capital, tecnologia, trabalho, terra, plantas e equipamento.

Ainda Cavulsgil, Knight, & Riesenberger (2010) relatam que:

> "O IDE é a estratégia de entrada mais avançada e complexa, e envolve o estabelecimento de fábricas, subsidiárias de marketing ou outras instalações no exterior, o IDE, exige o uso de recursos substanciais, presença local, operações nos países de destino e eficiência a uma escala global". (p.25)

Para Zheng & Sheng (2017), a entrada de IDE expande a escala de produção dos países anfitriões de certo modo. De acordo com a teoria da vantagem competitiva, o IDE pode ser investido naquilo que é a vantagem comparativa do país anfitrião, e depois, no mercado internacional, o país anfitrião pode especializar-se na produção de recursos abundantes, ou seja, o IDE expande a escala de produção e muda a estrutura de produção, o que é chamado efeito de escala e efeito de estrutura, respectivamente.

Cardoso e Faletto (1984, p.125) consideram que para uma situação de desenvolvimento:

> "Nas economias industrial-periféricas após o esgotamento do processo de substituição de importação, assim como na relação destas com as economias centrais. Esse novo modelo seria responsável por relações entre centro e periferia que iriam além do sistema de importações-exportações, "agora as ligações se dão também através de investimentos industriais directos feitos pelas economias centrais nos novos mercados nacionais"

Segundo (Kunietama, 2014),quanto aos efeitos sobre o desemprego, o IDE gera emprego, quer directa quer indirectamente, assim, quando as Empresas Multinacionais (EMNs) empregam os trabalhadores nas suas fábricas, incrementam a diminuição do desemprego, potenciando o nível de vida das populações e impulsionando a procura nacional, o que acaba por acarretar um aumento da produção nos outros mercados e uma diminuição das tensões sociais entre os países receptores, caso as empresas utilizem mão-de-obra intensiva.

Segundo Nhumaio & Lazzarini (2020), entendem que:

> "O crescimento do IDE na indústria extractiva e a fraca redistribuição dos proveitos nos locais de extracção, entre outros factores, tendem a gerar um potencial de conflito no seio das populações directamente afectadas. Entre as causas destes conflitos estão a fraca absorção da força de trabalho local, os reassentamentos, os conflitos de terra, o acesso aos meios de sobrevivência, e a depreciação das condições de vida das populações devido às condições impostas pelos projectos extractivos." (p. 286).

E numa abordagem quantitativa, os efeitos directos do IDE sobre o aumento dos níveis de emprego são resultantes de investimentos greenfield ou de joint-ventures por parte das empresas multinacionais na economia receptora, se uma empresa que antes não existia é criada, os novos empregos directamente relacionados com essa nova empresa são evidentes, (Barata, 2014).

Coutinho (1997), argumenta que o programa de estabilização econômica resultou no aumento das importações para o sector da indústria de transformação e, consequentemente, na redução da participação desse setor no PIB. De forma que, os sectores com maior coeficiente de penetração das importações (importação sobre a produção), que são resultado da forte substituição de insumos locais por importados, foram aprofundando no processo de desindustrialização, com fechar de linhas de produção e fábricas inteiras.

MATERIAIS E MÉTODOS

Para essa pesquisa optou-se pelo método descritivo, com uma abordagem quantitativa e qualitativa, com estudo exploratório, por se tratar de um tema com certa escassez de estudo, e como ferramenta de tratamento de dados, usou-se Microsoft Excel para a arrumação dos dados obtidos a partir da recolha documental.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Neste capítulo, toda intenção esta voltada aos resultados da pesquisa, para melhor a explicar o objectivo geral e específicos, o tema propõe analisar os Investimentos Directos Estrangeiros no sector industrial em Angola, assim passaremos a descrever:

Tabela 13: Valor do IDE no sector Industrial por Actividades

Nº. Ord.	*Actividade Industrial*	*Valor do IDE (USD)*
1	A Recolha e Transformação de Mel e Frutas	1 000 000,00
2	Fabrico de tubos e tanques plásticos	1 000 000,00
3	Montagem de tractores	50 000 000,00
4	Fabrico de Moldes de Caixilharia de Aluminio	75 725,45
5	Produção de detergente em pó,	150 000,00
6	Produção de fuba	200 000,00
7	A Produção de Bebidas Espirituosas, nomeadamente Whisky	250 000,00
8	Produção de PET e Rotulos de papel filme	1 485 000,00
9	Produção de Cigarros	11 555 143,00
10	Produção e comercialização de vinagre, molhos, temperos e condimentos alimentares	300 000,00
11	Fabricação de botijas de gás	1 000 000,00
12	Fabricação de Componentes Mecânicos em Aço, Poliecetal, Bronze, Latão e Cobre.	100 000,00
13	Produção de casquilharia de alumínio	114 998,35
14	Transformação de fibra de cabelo postiço	100 000,00
15	Fábrica de contadores pré-pagos de energia e de água.	20 454 081,00

16	Produção de portas de madeira para residências e outros edifícios	444 916,00
17	Produção de produtos de higiene e limpeza, nomeadamente: lixívia, sabões e sabonetes	500 000,00
18	Fabrico de insumos agrícolas incluindo fertilizantes, pesticidas e outras substâncias necessárias à agricultura	44 500 000,00
19	Regularização do Projecto	24 493 330,00
20	Fabricação de fertilizantes, comercialização, importação e exportação	3 000 000,00
21	Produção e transformação de bens alimentares.	39 474 000,00
22	ACTIVIDADE GRÁFICA, produção de cadernos, diversos bens feitos em papel, timbragens e similares	500 000,00
23	Produção de Farinha de Trigo	1 000 000,00
24	Produção e fabrico de bolachas, iogurtes e derivados de leite	14 300 000,00
25	Fabricação de embalagens diversas de plástico PET e embalamento de óleo de soja refinado, azeite e outras gorduras alimentares.	4 000 000,00
26	Fabrico de tubos plásticos	1 000 000,00
27	Produção de massas alimentares e moagem de grãos diversos	11 610 000,00
28	Instalação de uma fábrica de montagem de electro domésticos arcas, geleiras, ac	5 000 000,00
29	construção e operacionalização de uma refinaria de conversão de 100.000 barris de petróleo por dia	3 500 000 000,00
30	Produção de Sabonete Antibacteriano	720 000,00
31	Fabricação de produtos alimentares (salgadinhos)	250 000,00
32	Comercialização de diamantes lapidados	4 367 201,00

Fonte: Elaboração própria baseado nos dados de AIPEX, IDE no Sector Industrial 2020-2022

Gráfico 17: Valor do IDE no sector Industrial por Actividades 2020-2022

Fonte: Elaboração própria baseado nos dados de AIPEX, IDE no Sector Industrial 2020-2022

Tabela 14: Países de Origem do IDE no sector Industrial em Angola 2020-2022

Quantidade	*Origem do IDE*	*Localização do IDE*
5	EAU	Luanda
1	Namíbia	Cunene
4	Etiópia	Luanda
1	Quénia	Luanda
2	Índia	Luanda
1	Hong Kong	Luanda
1	África do Sul	Luanda
1	Malta	Luanda
3	China	Luanda
4	PORTUGAL	Luanda
1	Ilhas Maurícias	Huambo
1	Bélgica	Luanda
1	Alemanha	Bengo
1	Suiça/França	Luanda
1	EUA	Zaire
1	HONG KONG	Lunda Sul

Fonte: Elaboração própria baseado nos dados de AIPEX, IDE no Sector Industrial 2020-2022

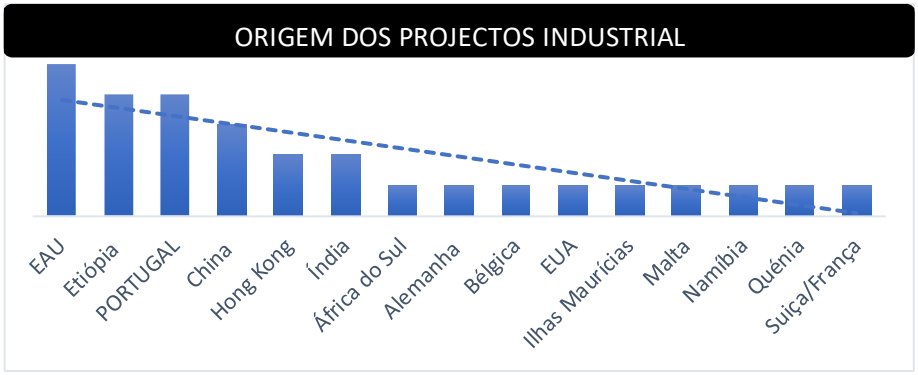
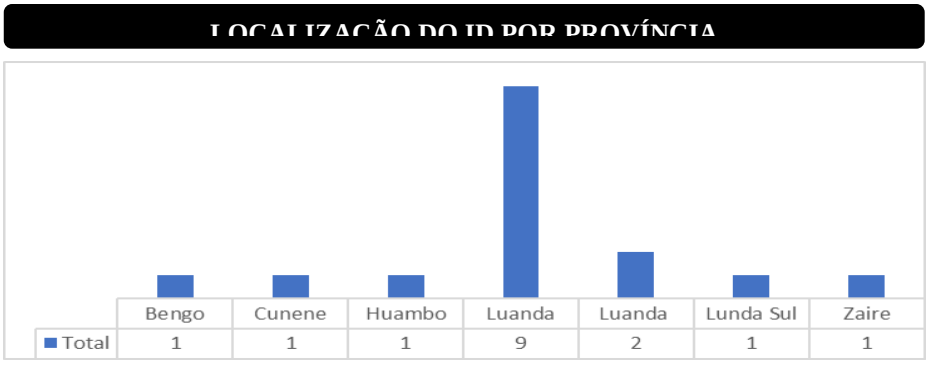


Gráfico 18: Países de Origem do IDE no sector Industrial em Angola 2020-2022



Fonte: Elaboração própria baseado nos dados de AIPEX, IDE no Sector Industrial 2020-2022

Tabela 15: Postos de Trabalho Criados pelo IDE no sector Industrial em Angola 2020-2022

Nº/ORD.	*Designação do Projectos*	*Nacionais*	*Estrangeiros*
1	ANGO HONEY INDUSTRIA, LDA	22	5
2	M VAN TONDER INDUSTRIA (SU) LDA	15	5
3	KAHEEL AGRICUL TUR ANGOLA (SU), LDA	204	26
4	TARAN	7	2

ALBA - ISFIC Research and Science Journal, 2024, 1(4), pp. 78-86.
https://al

Gráfico 19: Localização do IDE no sector Industrial por Província 2020-2022

Fonte: Elaboração própria baseado nos dados de AIPEX, IDE no Sector Industrial 2020-2022

5	ADVETHAN COMÉRCIO E INDÚSTRIA, LDA	8	2
6	MAIS CLARO - COMÉRCIO E INDÚSTRIA (SU), LDA	25	1
7	CASA DE BREWERIES, COMÉRCIO E INDÚSTRIA, LDA	16	2
8	PLUTUS ANGOLA COMERCIAL, LDA - ALARGAMENTO DO OBJECTO	99	29
9	FABRICA DE CIGARROS AMAGAMALTED, LDA	18	3
10	MENDES GONÇALVES (MGA)	73	4
11	BOTAGÁS -COMERCIO E INDÚSTRIA (SU), LDA	135	11
12	J.C.A. JOÃO CARVALHO DE ARAÚJO – METALOMECÂNICA - ALARGAMENTO DO OBJECTO	3	1
13	BARWAQO HANSHI-COMÉRCIO GERAL E PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS (SU), LDA	7	3
14	SARA ZAKARIAS - INDUSTRIAL	176	8
15	HENGYE ELETRONICS - INDUSTRIA S.A	362	3
16	HABITEC INTERNACIONAL E SERVIÇOS, (SU), LDA*	30	1
17	SOIMEX INVESTIMENTOS, LDA	20	2
18	KAHEEL FARMING SERVICES ANGOLA, LDA	35	14
19	ANGOLA POLISHING DIAMONDS - FÁBRICA DE LAPIDAÇÃO (APENAS P/REGISTO)	214	18
20	TERRA GOLDEN	20	5
21	PABIS BORONCZYK SPOLKA JAWNA, LTD - SUCURSAL EM ANGOLA	100	15
22	AFRO LEWI GRÁFICA-COMÉRCIO E INDÚSTRIA, SU, LDA	24	2
23	AWDA - COMERCIO E INDÚSTRIA (SU), LDA	22	2
24	EUROFAB - COMÉRCIO E INDÚSTRIA, LDA	143	7
25	SOVENA ANGOLA	26	3
26	LALISHO - COMÉRCIO E INDÚSTRIA, (SU), LDA.	25	2
27	GRANOFINO, LDA	193	10
28	SOL SORRISO ELECTRO DOMÉSTICOS	80	15
29	REFINARIA DO SOYO	700	200
30	ANGOLA SOAP COMPANY.	15	1
31	ROZAIN - COMÉRCIO E INDÚSTRIA, LDA.	80	5
32	KILD - KOTHARI INDÚSTRIA DE LAPIDAÇÃO DE DIAMANTES, LDA		
Total		**3197**	**457**

Fonte: Elaboração própria baseado nos dados de AIPEX, IDE no Sector Industrial 2020-2022

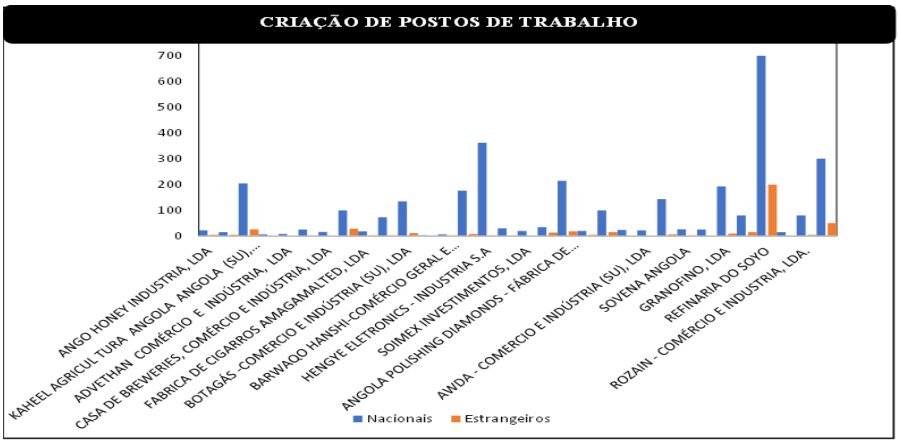


Gráfico 20: Criação de Novos Postos de Trabalho pelo IDE no sector Industrial por Actividades 2020-2022

Fonte: Elaboração própria baseado nos dados de AIPEX, IDE no Sector Industrial 2020-2022

Conforme o gráfico 1, traz uma resenha do IDE no sector industrial no período em análise, e foram destacados em algumas actividades industriais com valor de investimentos consideráveis tais como: A construção e operacionalização de uma refinaria de conversão de 100.000 barris de petróleo por dia, que obteve um total de valor de IDE de 3.500.000.000,00 kuanzas ; na sequência as actividades de fabrico de insumos agrícolas incluindo fertilizantes, pesticidas e outras substâncias necessárias à agricultura que teve como valor de investimento de 44.500.000,00 (quarenta e quatro milhões e quinhentos mil kuanzas). Observar que mesmo no sector industrial o maior investimento continua centralizado no sector petrolífero, que pode significar o a redução dos outros sectores não de actividade não petrolífero.

O Gráfico 2 apresenta o quadro dos principais parceiros para o IDE no sector industrial, os dados mostram que o EAU são os maiores investidores no sector, seguido por Portugal que neste período fez-se representar com quatro indústria, dos parceiros a nível do continente, a Etiópia ocupa a primeira posição com IDE no sector, com até quadro industrias actuando em Angola.

O 3º gráfico mostra a implementação do IDE por província, os dados mostram que a maioria da localização do IDE no sector industrial continua sendo na capital do país , luanda com um total de 9 investimentos, apesar de ser positivo essa preferência, mais acaba ser um pouco menos vantagiosa para outras províncias do país.

No 4º gráfico fizemos uma análise, do volume de IDE no sector industrial e o contributo na criação de novos postos de trabalho, os dados mostraram que num total de 32 indústrias foram gerados 3197 para nacionais e 457 para estrangeiros. Mediante a necessidade da redução do desemprego, o número ainda não é correspondente. Dentre outros factores que podem ser determinantes para atracção do IDE em Angola, destacam-se os recursos naturais atingíveis e exploráveis que o país tem, tais como petróleo, diamantes e outros, enquanto produto estratégico no comércio mundial, tal como outros sectores não petrolíferos e extrativos, para alinhar os objectivos da diversificação económica que o país vem procurando alcançar nos últimos anos.

CONCLUSÕES

Dados emergidos da pesquisa permitem concluir que o período compreendido entre (2020- 2022) o IDE no sector industrial é dos sectores muito forte no processo de diversificação da economia de qualquer país, pelo que para Angola o cenário não é diferente, mais há necessidade deste sector se fazer representar de forma mais expressiva, porque Angola apresenta altos níveis de desemprego e fortemente na camada juvenil, o sector industrial pode ser um dos instrumento de solução evolutiva deste problema já identificado e garantir empregos duradouros, bem como salário mínimo atraentes para responder o poder compra das famílias, e a satisfação das necessidades da população.

Quanto a localização do IDE, pelos parceiros, Angola deve criar mecanismos de melhoria do ambiente de negócio nas restantes províncias, para garantir que as mesmas possam atrair IDE para essas regiões, conforme os dados apresenta, a uma alta preferência dos investidores por luanda a capital do país , que acaba por criar uma espécie de lotação no centro e escassez em outros grandes centros comerciais que o país tem nas restantes dezassete província.

De realçar que os objectivos específicos desta pesquisa foram alcançados, não ao nível desejado, tendo em conta que dos dados que foram tratados, seria mais completo se tivéssemos disponível ou acesso a tabela salarial deste postos de

trabalhos criados pelo IDE de origem, para os nacionais para validarmos as citações dos diversos autores como garante de serem investimentos muitas vezes bem remunerados, pelo que, em outras pesquisas futuras cientificas, pensamos que pode ser levantada essa hipótese e outras relacionadas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AIPEX. (2020-2022). Fonte: http://www.aipex.gov.ao/PortalAIPEX.

Cavusgil, S., Knight, , G., & Riesenberger, J. (2010). Negócios Internacionais: Estratégia, Gestão e novas realidades.

Hymer. S. H. (1970). The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations. American Economic Review Vol. 60, nº 2, May, pp. 441-48.

Kunietama, H. N. (Julho de 2014). O Impacto do Investimento Direto Estrangeiro no Crescimento Económico de Angola. Porto.

Zheng, J., & Sheng, P. (6 de Março de 2017). O Impacto do Investimento Directo (IDE) sobre o Meio Ambiente: Prespectiva de Mercado e Evidências da China.

(INE), I. N. (2020). Indicadores de Emprego e Desemprego: Inquerito do Emprego em Angola.

Coutinho, L. A especialização regressiva: um balanço do desempenho industrial pós-estabilização. In: Velloso, J. P. R. Brasil: Desafios de um País em Transformação. Rio de Janeiro: José Olympio, 1997. p. 81-106.

ALBA - ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL
ISSN PRINT: 3006-2489
ISSN ONLINE: 3006-2470
1ª Ed, Vol. 1, No. 4, Setembro, 2024
https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3
albaisfic@gmail.com; alba@isfic.ac.mz

ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL

02 - 09 | 2024

ESTUDO COMPARATIVO DAS ESTRATÉGIAS DE CONCESSÃO DE CRÉDITO NO SECTOR BANCÁRIO ANGOLANO. CASO: BAI VS BFA (2017 - 2021).

Comparative study of credit granting strategies in the Angolan banking sector. Case: BAI vs BFA (2017 - 2021)

Estudio comparativo de estrategias de concesión de crédito en el sector bancario de Angola. Caso: BAI vs BFA (2017 - 2021).

Crissolito Evaristo Domingos Inácio [1]

[1] ***Instituto Superior Politécnico Alvorecer da Juventude, Angola, crissolito1@hotmail.com.***

Autor para correspondência: crissolito1@hotmail.com

Data de recepção: 21-06-2024
Data de aceitação: 07-08-2024

***Como citar este* artigo:** Inácio, C. E. (2024). estudo comparativo das estratégias de concessão de crédito no sector bancário Angolano. Caso: BAI vs BFA (2017 - 2021). *ALBA - ISFIC Research and Science Journal, 1*(4), pp. 87-95. https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3.

RESUMO

O presente artigo cujo tema é "estudo comparativo das estratégias de concessão de crédito no sector bancário angolano com estudo de caso Banco Angolano de Investimentos e o Banco Fomento Angola num período compreendido entre 2017-2021". A pergunta de partida foi como comparar as estratégias de concessão de crédito aos clientes tendo em conta os seus respectivos produtos financeiros colocados no mercado? E foi respondida através da hipótese refutada que as estratégias comparativas da política de concessão de crédito entre o BAI e o BFA não incidem em função da taxa de juro, tipo de produto financeiro que o banco disponibiliza no mercado, o prazo de recuperação de crédito, bem como a segmentação do cliente. Utilizou-se a pesquisa bibliográfica que ajudou no desenvolvimento das palavras-chave que fizeram parte da fundamentação teórica graças a publicação de vários autores que trataram dos mesmos conceitos e método histórico que facilitou-nos em obter informações referentes ao surgimento histórico dos mesmos bancos e o descritivo com abordagem qualitativa e quantitativa. As técnicas utilizadas que facilitaram a operacionalidade dos mesmos métodos foram documental que ajudou na busca das informações contidas nos relatórios bancários e estatística que facilitou a elaboração de tabelas e gráficos contidos na dissertação. De igual modo, analisou-se a evolução da concessão de crédito durante o período quinquenal em estudo onde se verificou que o BFA concedeu mais créditos em relação ao BAI no valor total de 378.082,40 Mil Milhões de Kzs enquanto o BAI concedeu um montante de 1.915 Mil milhões.

Palavras-chave: Crédito, Estratégia, Instituições bancárias.

ABSTRACT

This article's theme is "comparative study of credit granting strategies in the Angolan banking sector with a case study of Banco Angolano de Investimentos and Banco Fomento Angola in a period between 2017-2021". The initial question was how

to compare credit granting strategies to customers taking into account the respective financial products sold? And it was answered through the refuted hypothesis that the comparative strategies of the credit granting policy between BAI and BFA do not affect the interest rate, the type of financial product that the bank makes available on the market, the credit recovery period, as well as clientele. segmentation. Bibliographical research was used, which helped in the development of keywords that were part of the theoretical foundation thanks to the publication of several authors who addressed the same concepts and historical method that facilitated us in obtaining information regarding the historical emergence of the same banks and the descriptive with qualitative and quantitative approach. The techniques used that facilitated the operation of the same methods were documentary, which helped in the search for information contained in bank reports, and statistics, which facilitated the creation of tables and graphs contained in the dissertation. Likewise, the evolution of the granting of credits was analyzed during the five-year period under study, where it was found that BFA granted a greater amount of credits in relation to BAI in the total value of 378,082.40 billion Kzs while BAI granted an amount of 1,915 billion.

Keywords: Credit, Strategy, Banking institutions.

RESUMEN

El presente artículo cuyo tema es “estudio comparativo de las estrategias de concesión de crédito en el sector bancario angoleño con un estudio de caso del Banco Angolano de Investimentos y del Banco Fomento Angola en un período comprendido entre 2017-2021”. La pregunta inicial era ¿cómo comparar las estrategias de concesión de crédito a los clientes teniendo en cuenta sus respectivos productos financieros comercializados? Y se respondió a través de la hipótesis refutada de que las estrategias comparativas de la política de otorgamiento de crédito entre BAI y BFA no afectan la tasa de interés, el tipo de producto financiero que el banco pone a disposición en el mercado, el período de recuperación del crédito, así como la clientela. segmentación. Se utilizó la investigación bibliográfica, la cual ayudó en el desarrollo de palabras clave que formaron parte de la fundamentación teórica gracias a la publicación de varios autores que abordaron los mismos conceptos y método histórico que nos facilitó en la obtención de información respecto al surgimiento histórico de los mismos bancos y el descriptivo con enfoque cualitativo y cuantitativo. Las técnicas utilizadas que facilitaron el funcionamiento de los mismos métodos fueron la documental, que ayudó en la búsqueda de información contenida en los informes bancarios, y la estadística, que facilitó la creación de tablas y gráficos contenidos en la disertación. Asimismo, se analizó la evolución del otorgamiento de créditos durante el quinquenio bajo estudio donde se encontró que BFA otorgó mayor cantidad de créditos con relación a BAI por un valor total de 378.082,40 mil millones de Kzs mientras que BAI otorgó un monto de 1.915 mil millones.

Palabras clave: Crédito, Estrategia, Instituciones bancarias.

INTRODUÇÃO

Para conceder crédito para os credores, têm de ter confiança para que os mesmos cumpram com suas responsabilidades de pagamento da dívida naquele determinado período. O crédito é uma forma de troca de um valor presente por uma promessa de um reembolso futuro da dívida, porém podem ocorrer falhas nesse pagamento, isso é chamado de risco que pode ocorrer dentro de um curto ou longo prazo.

As linhas de crédito são directamente vinculadas à necessidade dos credores,

para que os mesmos ocorram tem que conhecer detalhadamente sobre a situação financeira, sobre seus bens que possui para que haja uma garantia na concessão de empréstimos que irá realizar tanto para as pessoas individuais e colectivas. Para colectar as informações essenciais para uma análise de crédito para que seja tomada a decisão de concessão ou recusa de crédito são conhecidas como tradicionalmente os C's do crédito: Carácter, Capacidade, Capital e Condições.

De acordo com Antunes (2009, p. 497 e 498), O crédito é "o contrato pelo qual o banco (mutuante) entrega ou se obriga a entregar uma determinada quantia em dinheiro ao cliente (mutuário), ficando este obrigado a restituir outro tanto do mesmo género e qualidade ("tantundem"), acrescido dos correspondentes juros"

Sendo assim, para não colocar em risco o equilíbrio financeiro da empresa, são exigidas algumas garantias dos credores, pois se não houver o pagamento do empréstimo que lhes foram concedidos, será liquidado o mesmo com os bens dos credores compatíveis com o valor do empréstimo. Essa pesquisa teve como embasamento teórico bibliográfico em livros, artigos científicos e literaturas que tive como auxílio para um bom trabalho.

De acordo (Caiado e Caiado, 2008) define-se o Banco como uma Instituição de Crédito cuja actividade consiste na realização de operações financeiras e/ou na prestação de serviços financeiros, dos quais os mais comuns são a concessão de crédito e a recepção de depósitos dos clientes que remunera a actividade em causa. Estes clientes poderão ser empresas, particulares e outros agentes económicos. Conceito este semelhante ao do Banco Nacional de Angola.

Nas palavras de Caiado e Caiado (2008), os bancos são as instituições que, de longe, assumem maior destaque no conjunto das instituições de crédito e sociedades financeiras e mesmo no conjunto do sector financeiro, a actividade bancária vem desempenhando, ao longo dos tempos, uma função importante e até mesmo imprescindível no funcionamento de qualquer economia. Os bancos assumem essa função, visto que, funcionam como intermediário entre alguns dos agentes económicos que possuem poupanças em excesso e os que não dispõem de meios financeiros suficientes, e estão motivados para efetuar determinadas aplicações, incorrendo evidentemente o respetivo risco. Os bancos procedem então à captação da poupança disponível em poder dos aforradores, pagando-lhes o devido juro, e depois canalizam-na para os investidores, recebendo destes um determinado rendimento.

Objectivos da Pesquisa

Geral

- Comparar as estratégias de concessão de crédito no sector bancário angolano com maior realce o BAI e BFA.

Específicos:

- Apresentar a fundamentação teórica dos termos e conceitos ligados ao tema em estudo;
- Descrever o procedimento metodológico dos diferentes tipos de produtos financeiros que os Bancos BAI e BFA têm concedido para os seus clientes;
- Comparar em termos de valores e produtos financeiros que os bancos em estudo têm concedido como crédito aos seus clientes durante o período quinquenal em estudo que vai de 2017 até 2021.

Crédito

Na visão de Silva (1997, p. 12), "a palavra crédito se origina do vocabulário latim credere, que quer dizer: crer, confiar, acreditar. Se utilizar-se o substantivo

crédito, verifica-se que ele significa literalmente confiança".

Segundo Schrickel (1998), crédito é todo acto de vontade ou disposição de alguém de destacar ou ceder, temporariamente, parte de seu património a um terceiro, com a expectativa de que esta parcela volte a sua posse integralmente após decorrido o tempo estipulado. Na antiguidade, entre as tribos era comum a prática do escambo ou troca. Por meio desse mecanismo, trocava-se somente para se consumir, não havendo dependência de manifestação das formas das vontades dos polos da relação, nem mesmo confiança mútua entre eles, já que a troca era realizada simultaneamente.

Tipos de crédito

Segundo Marshall (2002, p.30) "é possível definir a política de financiamento como sendo o conjunto de decisões que tem em vista a obtenção dos capitais necessários ao crescimento e gestão da empresa".

No nosso entender, essa afirmação recai na perspectiva do balanço, pois, estas decisões resultam em alterações na composição e extensão dos empréstimos obtidos e do capital próprio da empresa. Quanto à origem dos capitais é comum distinguir-se entre interno e externo. O financiamento interno (autofinanciamento) corresponde à retenção pelas próprias empresas dos resultados por elas gerados, (os resultados líquidos retidos), acrescidos da dotação anual para amortizações e da variação de provisões.

No caso dos capitais alheios (empréstimos) a empresa assume a obrigação do seu reembolso num prazo pré-determinado e obriga-se a pagar o custo da utilização (Juros) destes capitais, ao passo que os capitais próprios são, em princípio reembolsados apenas no caso de falência e na medida em que o património disponível na altura o permita.

Para Marshall (2002, p. 41), "as decisões de financiamento estão inteiramente ligadas às decisões de investimento". Normalmente distinguem-se dois tipos de crédito:

- Crédito pessoal;
- Crédito às empresas.

Estratégias

De seguida, a estratégia deriva do grego strategia, que representa a qualidade e habilidade de general militar relacionada com situações políticas e de guerra, uma vez que, todos competiam pelo mesmo objetivo. No que diz respeito às organizações, a estratégia é muito influenciada por quem lidera a organização (Serra, Ferreira, Torres & Torres, 2010).

No contexto das instituições bancárias, a estratégia é essencial para garantir o sucesso e a lucratividade da empresa. As instituições financeiras, como os bancos, precisam desenvolver estratégias para administrar seus riscos, aumentar sua base de clientes, melhorar seus produtos e serviços financeiros e garantir a eficiência operacional. Algumas estratégias comuns incluem:

- Estabelecimento de políticas de concessão de crédito: as instituições financeiras precisam determinar critérios claros para conceder empréstimos e créditos aos clientes. Essas políticas ajudam a minimizar os riscos de inadimplência e garantem que a empresa não empreste mais dinheiro do que pode receber de volta.
- Diversificação de produtos e serviços: as instituições financeiras podem oferecer uma ampla gama de produtos e serviços financeiros, como cartões de crédito, seguros, investimentos, entre outros. Essa diversificação ajuda a atrair mais clientes e aumentar a receita.
- Adaptação às mudanças do mercado: as instituições financeiras precisam monitorar as tendências do mercado e se adaptar às mudanças para permanecerem competitivas. Por

exemplo, com o aumento das transações online, muitas instituições financeiras estão investindo em tecnologia para oferecer serviços digitais aos clientes.

- Redução de custos operacionais: as instituições financeiras precisam gerenciar seus custos operacionais para garantir a lucratividade.

Isso pode envolver a redução dos custos de pessoal, o uso de tecnologias mais eficientes ou a terceirização de serviços não essenciais. Essas são apenas algumas estratégias comuns usadas no sector financeiro. Cada instituição financeira precisa adaptar sua estratégia às suas necessidades específicas e às condições do mercado.

Para Chiavenato (2010, p.574), afirma que "…a noção de estratégia surgiu na actividade militar. Onde o antigo conceito militar entende da estratégia como sendo a aplicação articulada e coesa de forças em larga escala contra algum inimigo…".

Instituições bancárias

De acordo a Lei n.º 14/21, de 19 de Maio, o Banco Nacional de Angola define uma instituição bancária como uma Instituição de Crédito cuja actividade consiste na realização de operações financeiras e na prestação de serviços financeiros, dos quais os mais comuns são a concessão de crédito e a recepção de depósitos dos clientes que remunera. Estes clientes poderão ser empresas, particulares e outros agentes económicos.

Nas palavras de Caiado e Caiado (2008) os bancos são as instituições que, de longe, assumem maior destaque no conjunto das instituições de crédito e sociedades financeiras e mesmo no conjunto do sector financeiro, a atividade bancária vem desempenhando, ao longo dos tempos, uma função importante e até mesmo imprescindível no funcionamento de qualquer economia. Os bancos assumem essa função, visto que, funcionam como intermediário entre alguns dos agentes económicos que possuem poupanças em excesso e os que não dispõem de meios financeiros suficientes, e estão motivados para efetuar determinadas aplicações, incorrendo evidentemente o respetivo risco. Os bancos procedem então à captação da poupança disponível em poder dos aforradores, pagando-lhes o devido juro, e depois canalizam-na para os investidores, recebendo destes um determinado rendimento.

Este conceito, para nós satisfaz, pois alinha com a visão de vários autores, bem como de outras instituições financeiras internacionais, sobretudo as instituições internacionais bancárias ocidentais.

Segundo Victor (2008, p.14), "um banco é uma instituição que negocia dinheiro e fornece outros serviços financeiros. Os bancos aceitam depósitos e fazem empréstimos, obtendo lucro da diferença entre as taxas de juros pagas e cobradas".

Bancos são instituições intermediárias entre agentes superavitários e os agentes deficitários, que exercem, além de outras, a função de captar os recursos dos superavitários e emprestá-los a juros aos deficitários, gerando a margem de ganho denominada de spread bancário. (Almeida, 1999).

Segundo Costa (2003), um banco é uma instituição financeira que, por um lado, administra o dinheiro que seus clientes deixam em custódia, e por outro, utiliza este para emprestar a outros indivíduos ou empresas aplicando-lhes juros, o que consiste em uma das mais variadas formas de fazer negócio e aplicar dinheiro em seus cofres.O título de primeiro nível deve ser escrito em maiúsculas, negrito, alinhado à esquerda, fonte Times New Roman, tamanho 14, espaço de 12 pts antes e depois do parágrafo e ter um avanço especial pendente de 0,76cm.

MATERIAIS E MÉTODOS

Este artigo quanto aos objectivos caracterizou-se por uma pesquisa bibliográfica, histórica e descritiva. Para o presente estudo utilizou-se um método de abordagem misto (pesquisa qualitativa e pesquisa quantitativa). Quanto aos procedimentos, a pesquisa caracterizou-se por estudo observatório e comparativo, bem como estudo de caso: procura o aprofundamento de uma realidade específica. Quanto ao método de pesquisa, o trabalho apresenta uma pesquisa hipotético- dedutivo. A recolha de dados foi feita através das análises financeiras (BAI e BFA), e aplicação eletrónica (por via do site do BAI); observação directa e análise documental. Para melhor compreender, analisar e interpretar os resultados, utilizamos elementos da estatística descritiva e indicadores financeiros, principalmente, percentagem e rácios. Estes elementos estatísticos e indicadores financeiros permitem-nos perceber a evolução das variáveis endógenas e exógenas. A unidade de pesquisa foi realizada no BAI e no BFA.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Com base nas informações históricas dos balanços patrimoniais e financeiros do BAI e do BFA durante o quinquenal em estudo procedeu-se a análise da estratégia de concessão de crédito de 2017 a 2021.

Tabela 16: Fundo de Maneio do BAI

	Moeda: Milhares de AOA				
Elementos/ Anos	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**
1. Capitais Permanentes	195 742 825,00	199 209 392,00	298 165 973,00	291 370 584,00	418 400 221,00
2. Imobilizados Líquidas	69 292 043,00	67 274 048,00	486 284 423,00	500 835 763,00	640 051 445,00
3. Fundo de Maneio (1-2)	126 450 782,00	131 935 344,00	(188 118 450,00)	(209 465 179,00)	(221 651 224,00)
4. Activo Circulantes	49 812 476,00	1 977 320 761,00	2 155 418 243,00	2 556 068 719,00	2 399 197 557,00
5. Passivos Correntes	76 638 306,00	1 845 385 417,00	2 343 536 693,00	2 765 533 898,00	2 620 848 781,00
6. Fundo de Maneio (4-5)	126 450 782,00	131 935 344,00	(188 118 450,00)	(209 465 179,00)	(221 651 224,00)

Fonte: Elaborado com base ao Balanço do BAI.

Da análise feita sobre estudo do equilíbrio financeiro do BAI, concluímos que a situação em termos de equilíbrio financeiro é negativo porque o capital permanente em cada conseguiu cobrir apenas os dois primeiros anos, as imobilizações fixas e os capitais correntes não conseguiram fazer face ao passivo cíclico e o ano de 2019 a 2021 aparece com valores baixos.

Tabela 17: Fundo de Maneio do BFA

	Moeda: Milhares de AOA				
Elementos/ Anos	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**
1. Capitais Permanentes	228 235 724,00	378 500 920,00	462 205 901,00	497 977 323,00	422 070 179,00
2. Imobilizados Líquidas	36 319 944,00	22 963 220,00	32 672 878,00	30 843 079,00	34 058 304,00
3. Fundo de Maneio (1-2)	191 915 780,00	355 537 700,00	429 533 023,00	467 134 244,00	388 011 875,00
4. Activo Circulantes	1 224 233 822,00	398 852 657,00	567 491 295,00	314 040 966,00	241 284 568,00
5. Passivos Correntes	69 492 398,00	33 445 013,00	68 288 356,00	153 093 278,00	146 727 307,00
6. Fundo de Maneio (4-5)	191 915 780,00	355 537 700,00	429 533 023,00	467 134 244,00	388 011 875,00

Fonte: Elaborado com base ao Balanço do BFA

Da análise feita sobre estudo do equilíbrio financeiro do BFA, de igual modo concluímos que a situação em termos de equilíbrio financeiro do Banco em estudo é também positivo porque o capital permanente em cada conseguiu cobrir as imobilizações fixas e os capitais correntes conseguiram fazer face ao passivo cíclico e o ano de 2020 aparece com maior fundo de maneio no valor de AOA de 1.467.029.015,00.

Se comprarmos os dois bancos, chegaremos à conclusão de que em termos de fundo de maneio o BFA, esteve melhor em relação ao BAI, tendo o BFA ter tido um fundo de Maneio superior ao BAI.

De acordo o aviso nº02/2016, publicado no Diário da República, I Série, nº97 de 15 de Junho, visa regular a metodologia de cálculo, estabelecer o valor mínimo do rácio de solvabilidade regulamentar (RSR) e definir o âmbito e as características dos elementos integrantes dos fundos próprios regulamentares (FRF).

A solvabilidade é um indicador financeiro que representa a capacidade que a empresa tem para cobrir os capitais alheios. Em termos de cumprimento da normativa de 10 por cento de fundos mínimos por parte da entidade supervisora do mercado monetário, o BAI esteve bem no período em estudo, pois seus indicadores são superiores a 10 por cento exigidos pelo Banco Nacional de Angola.

A solvabilidade é um indicador financeiro que representa a capacidade que a empresa tem para cobrir os capitais alheios e de estudo feito, o BFA esteve de igual modo bem no período em análise porque os capitais próprios conseguiram suportar os capitais alheios e os dados apresentam a cobertura de 21,25%.

Em termos comparativos existe uma variação entre as duas instituições bancárias de 16,13, do BAI apesar dos dois bancos serem dependentes de capitais de terceiros, o BAI demonstra mais dependente, pois apresenta uma média durante os cinco anos de 85,78, enquanto a média do BFA ronda em torno de 69,65. Neste ínterim o BFA disponibilizou ao mercado financeiro angolano, mais crédito, com diferentes tipologias de crédito, porém aumentado assim o número de crédito mal parado, mas as decisões tomadas pelo conselho de administração, permitiu recuperar boa parte dos valores em posse dos seus clientes,o que permitiu o BFA. O final de 2021 foi pautado pelo agravamento significativo do crédito não produtivo, justificado pela lentidão nas negociações com o devedor/garantes e fraca expectativa de recuperação dos valores em dívida de acordo com os fluxos de caixa gerados. Esta situação levou o Banco a transferir uma grande exposição para o estágio 3, o que se traduziu numa duplicação do crédito não produtivo em carteira. Dado que, o risco de crédito se manifesta a médio e longo prazo, consideramos que os impactos da pandemia ainda se vão reflectir nos próximos anos. O estudo efectuado detectou que o crédito em incumprimento afecta directamente a imparidade que, por sua vez, tem impacto no activo e nos resultados líquidos do BAI. O aumento da imparidade reduziu o activo do Banco em 4 p.p (pontos percentuais) e reduziu os resultados líquidos do BAI em 69 000 milhões de Kz. Uma igual quando olharmos para os indicadores de crédito de incumprimento do BFA.

CONCLUSÕES

Este artigo focou num estudo comparativo sobre as estratégias de concessão de crédito no sector bancário angolano. A concessão de crédito é, actualmente, a principal actividade geradora de lucros dos bancos. Mas para que esse lucro se realizar é necessário que os recursos emprestados retornem conforme combinado entre os aforradores e os deficitários e para tal exige muitas estratégias tanto para quem os bancos, assim como para os seus clientes.

ALBA - ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL
ISSN PRINT: 3006-2489
ISSN ONLINE: 3006-2470
1ª Ed, Vol. 1, No. 4, Setembro, 2024
https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3
albaisfic@gmail.com; alba@isfic.ac.mz

A concessão de crédito é o procedimento no qual uma instituição financeira analisa e aprova a liberação de crédito para uma pessoa física ou jurídica, podendo ser na forma de cartão de crédito, empréstimo, financiamento, cheques, entre outros. A análise de crédito é um verdadeiro estudo sobre o perfil do cliente e toda a sua vida financeira. Alguns critérios considerados na análise em estudo são:

Durante o período quinquenal em estudo a liquidez imediata demonstra que o BFA teve a possibilidade de honrar os seus compromissos imediatos, enquanto o BAI esteve melhor nos últimos dois anos;

Houve crescimento de base de clientes no período em análise, justifica-se através de soluções digitais, fomentando a inclusão;

Analisou-se a evolução da concessão de crédito durante o período quinquenal em estudo onde se verificou que o BFA concedeu mais créditos em relação ao BAI no valor total de 378.082,40 Mil Milhões de Kzs enquanto o BAI concedeu um montante de 1.915 Mil milhões perfazendo uma diferença de 376.167,4 Mil Milhões e a segmentação de clientes que mais recebeu são as empresas, quanto aos tipos de produtos o BFA concedeu mais na agricultura enquanto o BAI priorizou o sector imobiliário;

Os objectivos (geral e específicos) foram alcançados através dos dados apresentados no capítulo I, no capítulo II, no capítulo III e no capítulo IV respectivamente;

Quanto às hipóteses, a H0 foi refutada, pois, as estratégias comparativas da política de concessão de crédito entre o BFA e BAI não incidem em função da taxa de juro, tipo de produto financeiro que o banco disponibiliza no mercado, bem como a H1, pois do lado da inflação, o ano 2020 foi marcado por uma forte aceleração tendo a inflação média anual fixado em 22,2%, o que corresponde a um aumento face à média registada em 2019 de 17,1%. A variação mensal de preços foi superior a 1,7% para a totalidade de 2020, tendo atingido o valor mais alto em Dezembro de 2,06%;

Neste ínterim o BFA disponibilizou ao mercado financeiro angolano, mais crédito, com diferentes tipologias de crédito, porém aumentado assim o número de crédito mal parado, mas as decisões tomadas pelo conselho de administração, permitiu recuperar boa parte dos valores em posse dos seus clientes, o que permitiu o BFA.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Almeida, A. P. (1999). Teoria e prática dos títulos de crédito. 19. Ed. São Paulo: Saraiva.

Antunes, E. (2009), Direito dos Contratos Comerciais, Coimbra, Almedina.

Aron, L., Botella, M., & Lubart, T. (2019). Culinary arts: Talent and their development. In R. F. Subotnik, P. Olszewski-Kubilius, & F. C. Worrell (Eds.), The psychology of high performance: Developing human potential into domain-specific talent (pp. 345–359). American Psychological Association. https://doi.org/10.1037/0000120-016

Banco Angolano de Investimento (2021 - 2017) Relatórios e Contas.

Banco Fomento Angola (2021 - 2017) Relatórios e Contas.

Banco Nacional de Angola (17/09/2019.) A Banca em Angola. http://www.bancosdeangola.co.ao/bancos/.

Banco Nacional de Angola (2016). Regulamentação sobre a metodologia de cálculo, estabelecer o valor mínimo do rácio de solvabilidade regulamentar (RSR) e definir o âmbito e as características dos elementos integrantes dos

fundos próprios regulamentares (FRF). Diário da República, I Série, nº97 de 15 de Junho de 2016.

Banco nacional de Angola. (06/10/2019) www.bna.ao.

Caiado, A. C., & Caiado, J. (2008). Gestão de Instituições Financeiras. (2ª ed.).

Chiavenato, I. (2010) Administração nos Novos Tempos: um projeto em parceria. 5. Ed. Elzevir, 2010.

Costa, W. D. (2003). Títulos de crédito. Belo Horizonte: Del Rey.

Lakatos, E.; Marconi, M. A. (2003) Fundamentos de Metodologia Científica (5ª. ed.), São Paulo: Atlas.

Lakatos, E.; Marconi, M. A.. (1995) Fundamentos de Metodologia Científica (5ª.ed), São Paulo: Atlas.

Marshall, T. H. & Bottomore, T. (2002). Citizenship and Social Class. Chicago: Pluto Classic .

Schrickel, W. K. (1998). Análise de Crédito: Concessão e Gerência de Empréstimos. (4ª ed). São Paulo: Atlas.

Serra, F. R.; FERREIRA M. P; TORRES, M. C; & TORRES, A. P. (2010) Gestão Estratégica: Conceitos e Práticas. Lidel; (3ª ed.), Lisboa.

Silva, J. A. (1997). Análise do estabelecimento de limite de crédito.

Victor, E. R. (2008). Títulos de Crédito e Contratos Mercantis. 10ª Ed. São Paulo: Atlas.

ALBA
ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL

ALBA - ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL
ISSN PRINT: 3006-2489
ISSN ONLINE: 3006-2470
1ª Ed, Vol. 1, No. 4, Setembro, 2024
https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3
albaisfic@gmail.com; alba@isfic.ac.mz

02 - 09 | 2024

GESTÃO DO NEGÓCIO DE EMPRESAS MOÇAMBICANAS NO MERCADO INTERNACIONAL: REALIDADES E DESAFIOS NO PERÍODO ENTRE 2015 E 2020

Business management of Mozambique companies in the international market: Realities and challenges in the period between 2015 and 2020

Gestión empresarial de las empresas Mozambiquenas en el mercado internacional: REALIDADES y desafíos en el período entre 2015 y 2020

Aminosse Guilherme Afo[1], Arsénio João Zandamela[2],

[1] https://orcid.org/0009-0001-5822-2701, ***aminosseguilhermeafo.***

[2] ***Universidade São Tomás de Moçambique, Moçambique,*** https://orcid.org/0009-0009-4551-990X, ***docencia.zandamela@gmail.com.***

Autor para correspondência: : aminosseguilhermeafo@gmail.com

Data de recepção: 10-06-2024

Data de aceitação: 01-08-2024

***Como citar este* artigo:** Afo, A. G., & Zandamela, A. J. (2024). Gestão do negócio de empresas Moçambicanas no mercado internacional: Realidades e desafios no período entre 2015 e 2020. *ALBA - ISFIC Research and Science Journal*, *1*(4), pp. 96-106. https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3.

RESUMO

Este artigo tem como objectivo analisar a gestão do negócio de empresas moçambicanas no mercado internacional, no período entre 2015 e 2020. A pesquisa é bibliográfica, serve-se de diversas fontes científicas, analisando-as em forma de sínteses expressas em textos narrativos. Do resultado do estudo, destacam-se entre outros aspectos: i) o negócio internacional e a emergência de pólos de empreendedorismo; ii) os constrangimentos em Moçambique e a gestão do negócio; e iii) os desafios da gestão do negócio internacional em Moçambique. Nesta sequência, conclui-se que em Moçambique, existem empresas que desenvolvem negócio internacional, criando oportunidades a vários empreendedores para a prática do comércio, de forma complementar e expancionista. Todavia, a acção empreendedora é ainda precária para a geração de lucros, poupança e investimentos. Por isso, torna-se aconselhável uma parceria activa de complementaridade de acções entre as empresas e o núcleo de empreendedores. As implicações desta pesquisa são as propostas de sustentabilidade do negócio para as empresas nacionais e estudos académicos.

Palavras-chave: Nova economia institucional, Negócio internacional e empreendedorismo.

ABSTRACT

This article aims to analyze the business management of mozambican companies in the international market, in the period between 2015 and 2020. The research is bibliographic, using several scientific sources, analyzing them in the form of syntheses expressed in narrative texts. From the results of the study, the following stand out, among other aspects: i) international business and the emergence of entrepreneurship hubs; ii) the constraints in Mozambique and the

management of business; and iii) the challenges of managing international business in Mozambique. In this sequence, it is concluded that in Mozambique, there are companies that develop international business, creating opportunities for several entrepreneurs to practice trade, in a complementary and expansionist way. However, entrepreneurial action is still precarious for the generation of profits, savings and investments. Therefore, it is advisable to have an active partnership of complementary actions between companies and the group of entrepreneurs. The implications of this research are the proposals of business sustainability for national companies and academic studies.

Keywords: Economics, international Business and entrepreneurship.

RESUMEN

Este artículo tiene como objetivo analizar la gestión empresarial de las empresas mozambiqueñas en el mercado internacional, en el período comprendido entre 2015 y 2020. La investigación es bibliográfica, utiliza diversas fuentes científicas, analizándolas en forma de síntesis expresadas en textos narrativos. De los resultados del estudio se destacan, entre otros aspectos: i) los negocios internacionales y el surgimiento de hubs de emprendimiento; ii) las limitaciones en Mozambique y la gestión de los negocios; y iii) los desafíos de la gestión de negocios internacionales en Mozambique. En esta secuencia, se concluye que en Mozambique existen empresas que desarrollan negocios internacionales, creando oportunidades para que varios empresarios practiquen el comercio, de manera complementaria y expansionista. Sin embargo, la acción empresarial sigue siendo precaria para la generación de ganancias, ahorros e inversiones. Por ello, es recomendable tener una asociación activa de acciones complementarias entre las empresas y el grupo de emprendedores. Las implicaciones de esta investigación son las propuestas de sostenibilidad empresarial para las empresas nacionales y los estudios académicos.

Palabras clave: Nueva economía institucional, Negocios internacionales y emprendimiento.

INTRODUÇÃO

A literatura inerente à gestão do negócio internacional[2] é muito antiga e pouco divulgada em Moçambique, onde, as institucionais económicas e políticas constituem parte de barreiras, que influenciam negativamente a prática do negócio no país. As questões económicas e políticas, são parte da resposta insuficiente da criação de emprego e consequentemente o despoletar do espírito empreendedor[3] como uma dinâmica e alternativa para angariação de recursos de sobrevivência para a população. As insuficiências económicas que caracterizam a vida da população moçambicana, desde a proclamação da independência4 nacional, justificam em parte, o fraco exercício do negócio internacional e a dinâmica socioeconómica que cria oportunidades para a emergência de polos de empreendedorismo[5]. Este pressuposto, desempenha um papel crucial na mobilização de recursos e renda[6] de muitas famílias, por um lado, e na expansão das actividades de gestão de negócio no país e na esfera internacional, por outro.

[2] Negócio internacional é todo o negócio realizado além das fronteiras de um país, associado ao comércio entre pessoas, organizações ou Estados,

[3] "é aquele que faz acontecer, que se antecipa aos aspectos e que tem uma visão futura da organização." (Silva, 2007, p. 7)

[4] A independência de Moçambique foi proclamada no dia 25 de Junho de 1975, no Estádio da Machava, Província de Maputo.

[5] Refere-se ao processo de envolvimento de pessoas, que em conjunto transformam as suas ideias em oportunidades, e na criação de negócios.

[6] É o somatório do valor recebido por pessoa física ou jurídica, resultante do trabalho ou de prestação de serviços.

A gestão do negócio internacional em Moçambique, é predominantemente influenciado por modelos e ambientes institucionais[7], expressos por padrões microeconómicos e macro[8], pese embora, o constrangimento institucional que se regista no país. Contrariamente, os efeitos da globalização[9] quebram barreiras impostas às fronteiras e dinamizam a gestão do negócio, nos diferentes quadrantes do país e do mundo. estimulando cada vez mais, a prática do negócio internacional, entre diferentes actores. Esta posição é corroborada por (xxx)[10] que defende, por seu turno, que num ambiente cada vez mais globalizado e polarizado, a exportação desempenha um papel vital na estratégia adoptada pelas Pequenas e Médias Empresas (PMEs).

Assim sendo, levanta-se o seguinte questionamento: Porque perisistem barreiras institucionais em Moçambique enquanto se registam condições para a prática do negócio internacional? Além disso, as exportações e importações em Moçambique têm um fluxo de crescimento substancial, desde o ano de 2000, período em que os ganhos económicos, foram resultado da reintegração dos mercados regional e mundial, com impacto na estrutura comercial do país (Ministério da indústria e turismo, 2016).

Enquadramento teórico

O presente artigo constitui-se no âmbito da Nova Economia Institucional, uma teoria desenvolvida por vários autores, com destaque para Douglass North, que se notabilizou através de distintas obras e artigos, tais como: Institutions (1991), Learning, Institutions, and Economic Performance (2004), Institutionsand Economic Performance (1993), Institutions, Institutional Change, and Economic Performance (1990), Institution and the Performance of the Economics over time (2005) e outras publicações.

> A Nova Economia Institucional (NEI) tem a preocupação de estudar as relações entre instituições e eficiência, e há, para isso, duas vertentes que abordam esses assuntos: o ambiente institucional e as instituições de governo. A primeira corrente analisa o papel das instituições, ao investigar os efeitos das mudanças no ambiente institucional sobre o resultado económico ou sobre as teorias que criam as instituições, dedicando-se mais especificamente ao estudo das "regras do jogo". A segunda estuda as transacções, com enfoque nas estruturas de governança, que coordenam os agentes económicos (Satolani, Correa & Fagundês, 2008).

Na reflexão sobre o ambiente institucional, leva-se em consideração a existência de regras e normas que regulam as relações económicas e políticas dos Homens na sociedade. Por sua vez, as estruturas de governação, dão primazia ao papel do Estado, enaltecido nas ideias de North. Na prática o autor define e cuida do *enforcement*[11] da base legal de uma

[7] "Conjunto de normas e regras que delimitam as acções estabelecidas pelo homem, disciplinando suas acções com seus semelhantes e com o mundo, podendo também regulamentar outras instituições, definindo os critérios que serão estabelecidos por meio de formas e regras. " (Satolani, Correa & Fagundês, 2008, p. 217)

[8] Segundo Oliveira (2008), a microeconomia está ligada as escolhas individuais enquanto a macro corresponde a agregados económicos de consumo e produção totais, etc.

[9] Processo da aproximação dos Estados, das empresas e de pessoas, através da abertura do mercado, livre circulação de bens, serviços, recursos, tecnologia e ideias. Além disso, a globalização, constitui um denominador comum e um fenómeno incontornável, que através dos meios de tecnologia de informação e comunicação reduzem-se as distâncias e processa-se o negócio em todos períodos, entre os diferentes intervenientes.

[10] Golovko, Elena, and Giovanni Valentini. 2011. Exploring the complementarity between innovation and export for SMEs' growth. Journal of International Business Studies 42: 362–80

[11] According to the Cambridge Dictionary, enforcement means the process of making sure that people obey something such as a law or rule.

sociedade, responde directamente pela manutenção e formação de suas regras formais (Gala, 2003).

"North's model of the ideal institutional framework is derived from his extensive research in economic history. Under this framework, property rights are protected, contracts are enforced and political authorities do not interfere with the choices made by economic entrepreneurs" (Faundez, 2016, p. 385).

O parágrafo anterior mostra que, a teoria de North sobre a Nova Economia Institucional, resulta de um longo processo de pesquisa inerente a história económica. Além disso, há protecção dos direitos de propriedade, imposição dos contratos e a não interferência das autoridades políticas nas escolhas dos empresários.

A Nova Economia Institucional, fala ainda da matriz institucional reflexo de arranjos institucionais, na qual torna-se aconselhável a motivação de "um agente ou organização a investir numa actividade individual que traga retornos sociais superiores aos seus custos sociais." (Gala, 2003, p. 97). Existem várias formas de motivação dos agentes económicos, em Moçambique, um dos objectivos estratégicos do Programa Quinquenal do Governo, para o período 2010 – 2014, é "implementar reformas económicas conducentes à minimização dos custos de transacção à eficiência na afectação e aplicação de recursos, bem como, à minimização de riscos económicos e financeiros." (República de Moçambique, 2010, p. 44).

Neste contexto, constatamos que as estruturas políticas em Moçambique, aplicam a Nova Economia Institucional de North, como modelo teórico. Outra manifestação, é o reconhecimento da necessidade de melhorar o ambiente de negócio, em termos de acções de simplificação dos procedimentos de licenciamento das actividades económicas, que constituem mais uma prova da primazia da NEI, como teoria económica predominantemente.

A nova Economia Institucional vista em torno da gestão do negócio internacional, apresenta alternativas para os agentes económicos na sua actividade, os custos de transacção, os riscos de negócio são reduzidos ou eliminados e em contrapartida o lucro e a expansão constituem os maiores ganhos, resultantes em parte da minimização dos embaraços institucionais. O autor da NEI, Douglass North, mostra que o negócio internacional parte das acções económicas locais, que gradualmente se estendem para níveis de trocas substanciais das comunidades e posteriormente, para fora delas.

> The earliest economies are thought of as local exchange within a village (or even within a simple hunting and gathering society). Gradually, trade expands beyond the village: first to the region, perhaps as a bazaar-like economy; then to longer distances, through particular caravan or shipping routes; and eventually to much of the world. (North, 1991, p. 99)

Ao pensamento de North, podemos acrescentar que, o negócio internacional, por vezes, transcende do nível macroeconómico para o micro, quando empresas se instalam nas comunidades dada a existência de espaço e mercado. Com o efeito, a actividade económica alastra-se aos outros agentes, de forma proporcional e linear, criando polos de empreendedorismo de venda de bens ou serviços. A título de exemplo, actualmente em Moçambique, assiste-se promoção das actividades de venda de créditos de telemóveis da rede MCEL[12] e VODACOM[13] ou serviços de depósito,

[12] MCEL significa, Moçambique Celular, é a primeira operadora de telefonia móvel em Moçambique, institucionalizada em Novembro de 1997.

[13] Trata-se da segunda operadora de telefonia móvel do país, que iniciou as suas actividades em Dezembro de 2003.

transferências ou levantamentos de valores monetários, por via Mkesh[14] e M-Pesa[15], respectivamente.

Esta realidade, representa o funcionamento de uma cadeia de agentes económicos, interligados na mesma actividade, onde as suas acções dependem uns dos outros, para desenvolver ou expandir a actividade. A prática é reflexo de um ambiente institucional favorável, onde um mercado de capitais consolida-se com os direitos de propriedade. "A capital market entails security of property rights over time and will simply not evolve where political rulers can arbitrarily seize assets or radically alter their value" (North, 1991, p. 101).

De um modo geral, a Nova Economia Institucional, aborda entre outros aspectos: questões de consumo, níveis de análise, instituições, processos de contratação, custos de transacção, direitos de propriedade, ambientes institucionais, arranjos institucionais e relações entre agentes económicos.

MATERIAIS E MÉTODOS

As abordagens deste artigo foram feitas a partir do método bibliográfico, baseado sobretudo na consulta de trabalhos científicos, tais como: artigos, livros, teses, dissertações, entre outros. Neste diapasão, Viera (2009), entende que pesquisa bibliográfica é aquela que se desenvolve a partir de fontes bibliográficas, sendo mais importante quando o problema da pesquisa é complexo ou profundo. Portanto, o método bibliográfico é vantajoso, pois, permite ao pesquisador responder à questões diversificadas, que não poderia numa pesquisa presencial.

Nesta pesquisa, foram utilizados diversos materiais cuja constituição consta da lista das referências. Todas fontes foram bastante fundamentais, pois, criaram bases para a exploração efectiva da matéria inerente ao estudo. Por esta razão, a escolha do método bibliográfico foi premeditada porque extraiu-se das fontes toda a análise, organizando-as e interpretando-as segundo a exigência da pesquisa (Pimentel, 2001).

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Esta secção é desenvolvida por três pilares fundamentais, nomeadamente: i) o negócio internacional e a emergência de pólos de empreendedorismo; ii) os constrangimentos em Moçambique e a gestão do negócio; e iii) os desafios da gestão do negócio internacional em Moçambique.

O negócio internacional e a emergência de pólos de empreendedorismo em Moçambique

Actualmente, em Moçambique o negócio de água bem como de refrigerantes e de bebidas, é cada vez mais crescente e constitui uma actividade que transcede as fronteiras nacionais através de polos de empreendedorismo. Nesta perspectiva, iremos inserir a abordagem dos referidos produtos no contexto do negócio internacional, que proporciona a emergência de polos de empreendedorismo.

A prática do negócio internacional, caracteriza-se pela existência de actividades económicas dentro de um país, com repercursões além fronteira. Sobretudo, quando ocorrem exportações e importações de empresas estatais, privadas ou de outros agentes. Neste contexto, a coordenação ou cooperação entre os agentes económicos, por vezes, resulta na

[14] É uma instituição financeira, Parceira da MCEL, a qual permite que o número do celular seja igualmente, número da conta bancária, sem saldo mínimo e nem despesa de manutenção. Com o serviço pode-se enviar dinheiro, pagar serviço e ainda comprar crédito MCEL.

[15]M-Pesa é serviço da Vodafone M-Pesa SA, realiza uma actividade financeira, permitindo aos clients transferir, levanter dinheiro, comprar crédito, jackpot e pagar serviços, por meio de telemóvel.

emergência de pólos de empreendedorismo, ora vejamos:

Uma indústria de preparação de água[16] para consumo humano, numa fase inicial, pode se limitar à venda do produto a grosso a partir da fábrica. Segundo Sutton (2014), a Água Vumba, realiza a sua actividade económica a partir da região central, ao redor de Tete, e representa 20% do total de vendas nacionais. Neste contexto, podemos concluir que outros agentes, dedicados a revenda de água, em função das suas capacidades na componente de transporte, tornam possível a circulação de água no território nacional. Consequentemente, nos outros pontos, a água chega aos consumidores através dos empreendedores do mesmo produto. Mais tarde, o produto chega as fronteiras nacionais, conforme a dinâmica da actividade. O exemplo anterior, sucede-se com a venda de refregerantes e de bebidas, produtos das Empresas Coca-Cola Sabco (Moçambique) SARL[17] e Cervejas De Moçambique (CDM)[18], respectivamente. Da fonte de produção, ou seja das fábricas, os produtos chegam a vários consumidores do país e das fronteiras nacionais, através da acção dos vários pólos de empreendedorismo.

Para além da revenda de produtos das maiores empresas, os empreendedores, dedicam-se a venda de matérias primas, indispensáveis para o funcionamento das indústrias. "A produção da CDM da sua nova cerveja de mandioca é localizada na cervejaria de Nampula, tornando-se um comprador fidedigno de mandioca[19] de 1.500 pequenos agricultores na região." (Sutton, 2014, p. 61)

Portanto, os produtos de Água Vumba, de refrigerantes da Coca-Cola Sabco (Moçambique) SARL e de bebidas alcoólicas da Cervejas De Moçambique (CDM), enquadram-se no negócio internacional, que condiciona actualmente o surgimento de pólos de empreendedorismo, ao longo das estradas e fronteiras. Desta maneira, ocorre a prática da comercialização dos produtos, entre várias pessoas do país ou de outros, através dos movimentos de *cross border*[20] dos empreendedores.

O negócio internacional, pressupõe uma gestão de interesses económicos entre organizações ou pessoas de dois ou mais países, que realizam em conjunto uma actividade para o alcance de objectivos comuns.

A luz da Nova Economia Institucional, o negócio internacional envolve uma série de pressupostos, que determinam a realização da actividade. Neste contexto, importa salientar que a prática das actividades das indústrias de água de consumo, de refrigerantes e de bebidas alcoólicas, referidas anteriormente, carecem da obtenção dos direitos de propriedades.

A reflexão sobre os direitos de propriedade, foi evoluindo e alterando de conceito ao longo do tempo, e de país para país. "A mudança no tratamento dos direitos de propriedade foi provocada pela constatação, em vários casos históricos, da

[16] Em Moçambique, "existem três empresas envolvidas na produção de água engarrafada, Sociedade de Águas de Mozambique, Lda, Água Vumba, Lda e Celfer (Empresa Águas de Montemor)." (Sutton, 2014, p. 57)

[17] "Coca-Cola Sabco (Moçambique) SARL é o principal fornecedor de refrigerantes do país, respondendo por 87% das vendas totais." (Sutton, 2014, p. 57)

[18] Actualmente, a Cervejas De Moçambique (CDM), é a única fábrica produtora de cerveja.

[19] "Esta iniciativa é tecnicamente apoiada pelo Centro Internacional para o Desenvolvimento de Fertilizantes (IFDC), uma organização internacional que apoia os agricultores em toda a África. No âmbito deste programa, os agricultores cultivam mandioca e vendem este produto à Dutch Agricultural Development and Trading Company (DADTCO), uma empresa holandesa para o Desenvolvimento Agrícola e Comercial especializada no processamento da mandioca." (Sutton, 2014, p. 58)

[20] According to the Cambridge Dictionary, cross bother means between different countries, or involving people from different countries.

permanência de direitos de propriedade ineficientes do ponto de vista económico, por longos períodos" (Fiani, 2003, p. 137).

Em Moçambique, a atribuição dos direitos de propriedade é da responsabilidade do Estado. Assim sendo, para a realização das actividades das indústrias no país, à semelhança do exemplo anterior, é feita a partir de um dispositivo legal, designado "Código da Propriedade Industrial (CPI), instrumento que estabelece o regime de protecção de direitos da propriedade industrial no ordenamento jurídico nacional" (Conselho de Ministros, 2015, p. 1).

Segundo Fiani (2003), na sua obra, *Estado e Economia no Institucionalismo de Douglass North***,** a função de Estado nomeadamente de protecção, de justiça e de garantia dos direitos de propriedade, é remunerado pela sociedade através de pagamento de impostos. Um processo que reflecte trocas entre os governantes e os governados. "o governante negocia a definição de direitos e oferta de bens públicos em troca de receita fiscal" (Fiani, 2003, p. 146). A troca de receita, por vezes, é feita informalmente envolvendo esquemas de "clientismo e extorsão imposta pelo Estado aos agentes económicos, até a subserviências e subordinação a que os consumidores são submetidos." (Brito et al, 2012, p. 283)

Entretanto, neste processo negocial as instituições[21] são determinantes, conforme a afirmação de North in (Fiani, 2003, p. 137), "Institutions are the rules of the game in a society …" Nesta perspectiva, é regulada a acção de cada interveniente do processo da actividade económica, movido pelo seu interesse, associado aos factores de riscos, ganhos e custos de transacção[22] que em princípio estão em "toda parte, cabendo aos indivíduos sua minimização através da escolha do mecanismo de alocação de recursos – firmas, mercado e Estado" (Cavalcante, 2014, p. 379).

Outros procedimentos são inerentes a assinaturas dos contratos, que expressam os compromissos das partes envolvidas na actividade económica. Os compromissos dos actores económicos, representam as suas responsabilidades claramente definidas em função dos interesses e da negociação estabelecida.

As circunstâncias descritas nos itens anteriores, constituem uma realidade do ambiente de negócio[23], onde todos têm espaço, desde as grandes empresas, até aos pequenos empreendedores. A intervenção do Estado no processo, ocorre no contexto de mudança institucional, para tornar eficiente a actividade económica.

Os constrangimentos em Moçambique e a gestão do negócio internacional

A extensão territorial de Moçambique e a configuração das suas fronteiras, exigem uma articulação activa entre os agentes do negócio, para a dinamização da actividade económica no país e no exterior, com outros empreendedores. Os constrangimentos associados à extensidade territorial, são pouco dimensionais, pois os efeitos da globalização criam interdependência entre os diferentes mercados, dentro e fora do país. Entretanto, esta condição não esgota os constrangimentos, porque persistem barreiras institucionais em Moçambique, que interferem na actividade económica em geral e na prática do negócio internacional.

A validade de um negócio internacional, depende da observância das instituições

[21] As instituições são as regras do jogo na sociedade, representando para os indivíduos um conjunto de restrições à sua acção. Cavalcante (2014)

[22] "Os custos de transacção são todos aqueles envolvidos numa transacção económica, como a pesquisa de preços, os contratos, bem como o próprio conhecimento do mercado." (Cavalcante, 2014:379)

[23] "Refere-se a todos os factores de ordem política, económica, social e tecnológica, na sua maioria fora do controle e influência do negócio em si." (MOLE, 2013:2)

jurídicas, económicas, financeiras, internas e internacionais. A divulgação destes pressupostos é da responsabilidade do Estado ou organizações competentes e muitas das vezes, a circulação da referida instituição é lenta e restringiva. Esta realidade, constitui uma barreira ou constrangimento, que inibe a intervenção dos agentes económicos no negócio internacional.

A falta de comunicação, cria situações em que os agentes económicos participem no mercado, de forma limitada ou através de recurso às intituições informais, que simplificam a burocracia levantada pelas formalidades do ambiente do negócio.

A integração dos empreendedores, dos agentes económicos de todos níveis e os mercados, depende em parte da forma como é difundida a informação, sobre o ambiente do negócio e das reformas institucionais. Esta acção, ao nível do Estado poderia ser realizada através do recurso aos meios de tecnologias de informação e comunicação, de transportes, eliminação de barreiras comerciais, liberalização de mercados e incentivo de emergência, desenvolvimento e expansão dos empreendedores.

Os constrangimentos da actividade económica em Moçambique, nomeadamente, a fraca divulgação das oportunidades institucionais e de acesso aos critérios para gestão da actividade económica, afectam o ambiente do negócio e retraem a confiança dos investidores no país.

Os desafios da gestão do negócio internacional em Moçambique

A maior aprendizagem retida neste estudo, está associada às regras de jogos, preconizadas na Nova Economia Institucional. Na verdade, os agentes económicos aceitam desenvolver actividades quando o ambiente institucional é favorável, sobretudo quando há minimização dos riscos e a maximização dos ganhos. Por sua vez, o Estado exerce na economia o papel regulador da ineficiência, para garantir a eficiência do mercado. Todavia, as vezes há falhas nas negociações entre o Estado e os agentes económicos, que enfraquecem a prática do negócio internacional.

O exercício da actividade económica é impulsionado pela disponibilização de capital financeiro. Esta oferta, em Moçambique, é feita por bancos comerciais, com o maior atractivo de render lucros. Actualmente, "embora a oferta de serviços bancários tenha aumentado de forma marcante nos últimos anos, o uso desses serviços não foi, aparentemente, muito inclusivo. Na margem, o crédito é absorvido em maior medida pelos agregados familiares, do que por qualquer sector produtivo" (Ross, 2014, p. 106).

O maior desafio actual de Moçambique, é a dinamização das acções do negócio, nas regiões onde a actividade embora seja necessária, não representa ganhos aos agentes económicos. As zonas rurais ou fronteiriças são exemplos deste fenómeno, onde se verifica um movimento intensivo de pessoas que desenvolvem actividades, como empreendedores, sem apoio em créditos que poderiam incrementar o desenvolvimento e expansão da actividade além fronteira.

Este desafio, teria alternativas de solução, se o governo imprimisse mudanças institucionais, favoráveis aos agentes económicos. Para o efeito, é necessário um estudo sobre a situação dos empreendedores, nos diferentes pontos do país, sobretudo nas fronteiras, onde se deve assegurar a gestão do negócio internacional.

O Estado tem o desafio de rever as formas de atribuição dos direitos de propriedades, que são uma das bases para o exercício do negócio. Para além disso, afigura-se importante a criação de instituições económicas e financeiras que estimulam o exercício do negócio no país e no exterior,

sem a discriminação, desde as grandes empresas até aos pequenos empreendedores.

As importações e exportações, deveriam ter instituições favoráveis a todos os agentes de actividade económica, para tal será necessário a criação de associações credíveis e representativas dos agentes a cada nível de negócio. Todavia, enquanto o Estado se limitar à criação de actividades sobre as quais capita impostos, o desafio da gestão do negócio internacional em Moçambique irá prevalecer por longo tempo, porque de acordo com Fiani (2003), o Governo negocia a atribuição de direitos de propriedades e de ofertas de bens públicos em troca de receita fiscal.

CONCLUSÕES

O presente estudo mostrou que em Moçambique, existem empresas que desenvolvem negócio internacional, criando oportunidades a vários empreendedores para a prática da actividade, de forma complementar e expansionista. Todavia, a acção empreendedora é ainda precária para a geração de lucros, poupança e investimentos. Pese embora (Navaia, 2023) defender que uma estratégia de diferenciação baseada em produtos e serviços, podem aumentar a sua competitividade e capacidade de acesso aos mercados internacionais e o seu desempenho exportador.

A Nova Economia Institucional (NEI) de North, como teoria, apresenta soluções para uma gama de problemas da actividade económica. Contudo, no contexto moçambicano, não expõe soluções acabadas para as questões que não dependem exclusivamente da mudança institucional, como estímulo para a realização da actividade económica, mas sim dos créditos, investimentos e disponibilização de direitos de propriedade, para empreendedores cuja renda se destina para sua sobrevivência.

Entretanto, o estudo validou o pressuposto da NEI, de que a captação de impostos a favor do Estado, constitui uma compensação inerente a responsabilidade de concessão aos cidadãos ou empreendedores, de protecção, justiça e direitos de propriedade. Esta realidade, exacerba o compromisso do Estado de implementar reformas económicas conducentes à minimização dos custos de transacção à eficiência na afectação e aplicação de recursos, bem como, à minimização de riscos económicos e financeiros.

Paradoxalmente, os efeitos da globalização concorrem para o relançamento das bases de interacção entre os agentes económicos, porém, a fraca comunicação inerente a divulgação da instituição económica, financeira e a lenta mudança institucional, por parte do Estado, imperam para a fraca gestão do negócio internacional no país.

Finalmente, a pesquisa mostrou que o maior desafio de Moçambique, está ligado a necessidade de revisão das formas de atribuição dos direitos de propriedades, que são uma das bases para o exercício do negócio. Para além disso, ficou evidente a importância da criação de instituições económicas e financeiras que estimulam o exercício do negócio no país e no exterior, sem a discriminação, desde as grandes empresas até aos pequenos empreendedores.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Brito et al (2012). Desafios para Moçambique, Instituto de Estudos Sociais e Económicos, Maputo.

Cavalcante, C. M. (2014). A economia institucional e as três dimensões das instituições, Revista

de economia contemporânea.

Faundez, J. (2016). Douglass North's theory of institutions: lessons for law and development, Article.

Fiani, R. (2003). Estado e Economia no Institucionalismo de Douglass North, Revista de Economia Política, vol. 23, nº 2 (90).

Gala, P. (2003). Teoria Institucional de Douglass North, Revista de Economia Política, Vol. 23, N. 2 (90).

Garcia, F. S. (2015). Metodologia da Pesquisa Científica: organização estrutural e os desafios para redigir o trabalho de conclusão, Revista Eletrónica.

Sutton, J. (2014). Mapa empresarial de Moçambique, International Growth Centre.

Mantzavinos, C., North, D. C. & Shariq, S. (2004), Learning, Institutions, and Economic Performance, Articles, Vol. 2 / No. 1.

North, D. C. (1990). Institutions, Institutional Change, and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press,

North, D. C. (1991), Institutions, Journal of Economic Perspectives, Volume 5, Number 1.

North, D. C. (1993). "Institutions and Economic Performance" In: MAKI, GUSTAFSSON, E

Knudsen (Eds) (1993), Rationality, Institutions and Economic Methodology. London: Routledge. Pp. 242-261.

North, D. C. (2005). "Institution and the Performance of the Economies over time", In: MENARD,

C. & SHIRLEY, M. M. (2005). Handbook of New Institutional Economics. Dordrecht: Springer.

Mendes, K., Figueiredo, J. de C. & Michels, I. L. (2009). A nova economia institucional e sua aplicação no estudo do agronegócio Brasileiro, Revista de Economia e Agronegócio Vol. 6, Nº 3.

Ministério da Indústria e Turismo (2016). Posicionamento de Moçambique no comércio internacional. Fluxos comerciais em Moçambique: Fluxos e medidas de política, República de Moçambique.

Mole, P. (2013). Ambiente de negócios em Moçambique: evidência de pesquisa empresarial, Faculdade de Economia, UEM.

Oliveira, C. M. (2008). Introdução à Economia, Instituto Superior de Línguas e Administração, ISLA de Vila Nova de Gaia.

Pimentel, A. (2001). O método da análise documental: seu uso numa pesquisa historiográfica, Departamento de Psicologia Social e Institucional da Universidade Estadual de Londrina, Cadernos de pesquisa.

República de Moçambique (2010). Programa Quinquenal do Governo para 2010 – 2014, Maputo.

Ross, D. C. (2014), Moçambique em ascensão: construir um novo dia – Washington, D. C.: Fundo Monetário Internacional.

Satolani, M. F., Correa, C. C. & Fagundês, M. B. B. (2008). Análise do ambiente institucional e organizacional da psicicultura no Estado de Mato Grosso do Sul, Revista de Economia e Agronegócio Vol. 6, N. 2.

Silva, Patrícia (2007). Manual do Empreendedor, Instituto Politécnico de Leiria.

Valencianos. L. H. & Barboza, R. (2005). Conceitos de Empreendedorismo. Faculdade de Ciências Jurídicas e Gerenciais, Revista Científica, Ano V – Número 9.

Decreto

Conselho de Ministros, Decreto n.o 47/2015 de-31 de Dezembro: estabelece o regime de protecção de direitos da propriedade industrial no ordenamento jurídico nacional, Maputo, Imprensa Nacional de Moçambique.

ALBA
ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL

ALBA - ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL
ISSN PRINT: 3006-2489
ISSN ONLINE: 3006-2470
1ª Ed, Vol. 1, No. 4, Setembro, 2024
https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3
albaisfic@gmail.com; alba@isfic.ac.mz

02 - 09 | 2024

O CRÉDITO AGRÍCOLA DE CAMPANHA E SEUS IMPACTOS SÓCIOECONÓMICOS NO MUNICÍPIO DO KIMBELE - PROVÍNCIA DO UÍGE, ANGOLA

Campaign agricultural credit and its socioeconomic impacts in the municipality of Kimbele - Uíge province, Angola

Título Campaña de crédito agrícola y sus impactos socioeconómicos en el municipio de Kimbele - provincia de Uíge, Angola

Ndungini João Castelo[1]

[1] ***Universidade Óscar Ribas, Angola, ndungini.castelo@outlook.com.***

Autor para correspondência: ndungini.castelo@outlook.com

Data de recepção: 02-06-2024
Data de aceitação: 13-08-2024

***Como citar este* artigo:** Castelo, N. J. (2024). O crédito agrícola de campanha e seus impactos socioeconómicos no município do Kimbele - província do Uíge, Angola. *ALBA - ISFIC Research and Science Journal*, *1*(4), pp. 107-117. https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3.

RESUMO

Este trabalho é resultado de uma pesquisa de pendor económico, visto que refere-se aos impactos socioeconómicos do crédito agrícola de campanha nas populações rurais no município de Kimble-Província do Uíge de modo a combater a pobreza e a insegurança alimentar no meio rural. Este trabalho conta com a Análise dos impactos socioeconómicos do crédito agrícola de campanha nas populações rurais no Município de Kimble, situadas na Província do Uige, durante o período de 2010 à 2017, mas especificamente, fez-se a caracterização do grupo de agricultores em estudo e verificou-se o contributo do crédito de campanha agrícola concedido às associações agrícolas no aumento das áreas cultivadas, produção e renda dos munícipes do kimbele. Delineando o trabalho, em ordem dos objectivos, fazendo o levantamento bibliográfico e documental, realização de colecta de dados junto aos indivíduos e entidades e instituições relacionadas com o tema, a realização de entrevistas, pesquisa de campo, aplicação de questionários, pesquisa descritiva e exploratória. Concluiu-se que a maior parte dos agricultores são mulheres; o programa de crédito de campanha agrícola é dirigido aos pequenos camponeses e pescadores artesanais, financiando insumos com taxa de juros bonificados; o crédito de campanha agrícola contribuiu de forma positiva, aumentando as áreas cultivadas, produção e renda dos munícipes do Kimbele.

Palavras-chave: Crédito agrícola de campanha, Impactos socioeconómicos, Produção e renda, Kimbele-Uíge.

ABSTRACT

This work is the result of research of an economic nature, as it refers to the socioeconomic impacts of campaign agricultural credit on rural populations in the municipality of Kimble, Uíge province, to combat poverty and food insecurity in the environment. rural. In this case, this work relies on the Analysis of the socioeconomic impacts of campaign agricultural credit on rural populations in

the Municipality of Kimble, located in the Province of Uige, during the period from 2010 to 2017, but specifically, the characterization was made of the group of farmers under study and the contribution of agricultural campaign credit granted to agricultural associations in increasing cultivated areas, production and income of kimbele residents was verified. Outlining the work, in order of objectives, carrying out bibliographic and documentary research, carrying out data collection from individuals and entities and institutions related to the topic, carrying out interviews, field research, applying questionnaires, descriptive and exploratory research. Concluding that most farmers are women, secondly, the agricultural campaign credit program is aimed at small farmers and artisanal fishermen, financing inputs with subsidized interest rates, thirdly, finally, agricultural campaign credit contributed positively, increasing cultivated areas, production, and income for Kimbele residents.

Keywords: Campaign agricultural credit, Socioeconomic impacts, Production, and income, Kimbele-Uíge.

RESUMEN

Este trabajo es resultado de una investigación de carácter económico, ya que se refiere a los impactos socioeconómicos del crédito agrícola de campaña en las poblaciones rurales del municipio de Kimble, provincia de Uíge, con el fin de combatir la pobreza y la inseguridad alimentaria en las zonas rurales. En este caso, este trabajo incluye el Análisis de los impactos socioeconómicos del crédito agrícola de campaña en las poblaciones rurales del Municipio de Kimble, ubicado en la Provincia de Uige, durante el período de 2010 a 2017, pero específicamente, la caracterización del grupo fue realizado a los agricultores objeto de estudio y se verificó el aporte del crédito de campaña agrícola otorgado a las asociaciones agrícolas en el aumento de las áreas cultivadas, la producción y los ingresos de los residentes de kimbele. Delinear el trabajo, en orden de objetivos, realizar investigación bibliográfica y documental, realizar recolección de datos de personas y entidades e instituciones relacionadas con el tema, realizar entrevistas, investigación de campo, aplicar cuestionarios, investigación descriptiva y exploratoria. Concluyendo que la mayoría de los agricultores son mujeres, en segundo lugar, el programa de crédito de campaña agrícola está dirigido a pequeños agricultores y pescadores artesanales, financiando insumos con tasas de interés subsidiadas, en tercer lugar, finalmente el crédito de campaña agrícola contribuyó positivamente, aumentando las áreas cultivadas, la producción y los ingresos de Residentes de Kimbele.

Palabras clave: Campaña de crédito agrícola, Impactos socioeconómicos, producción e ingresos, Kimbele-Uíge.

INTRODUÇÃO

Angola herdou do processo colonial um sector agrícola eficiente com capacidade de produzir para o mercado interno e vender o excedente para o mercado externo. Com a independência em 1975, 85% da população estava ligada à agricultura. A população rural produzia com um baixo nível tecnológico, com reduzidos recursos materiais e financeiros que reduziam a sua produtividade e produção ao nível de subsistência.

Após a independência, a nacionalização do sector agrícola de Angola e a colectivização forçada, não atingiram os resultados esperados devido à ineficiência do sistema estatal e ao deslocamento de camponeses causado pela guerra civil, transformando o país de exportador para importador de produtos agrícolas. Além disso, o sector continuou a enfrentar obstáculos tais como: a falta de ajuste entre os preços dos produtos nacionais e importados, a ausência de uma política de

crédito eficaz, a escassez de infraestruturas e um sistema de comercialização deficiente no meio rural.

Para mudar este cenário, o governo angolano definiu um conjunto de acções cuja finalidade é de incrementar a produção agrícola, criar empregos, promover comércio rural e aliviar a pobreza e a insegurança alimentar. Com isso, em 2010, o governo aprovou o regulamento do crédito agrícola de campanha através da Resolução nº 13/09 de 6 de fevereiro e regulamentado um ano depois mediante o Decreto nº 16/10 de 14 de Abril.

O município do Kimbele pertencente a província do Uíge, foi uma das regiões beneficiadas pelo crédito agrícola de campanha, em função da sua potencialidade agrícola e visto que a agricultura constitui a principal actividade económica e responsável na geração de empregos e rendimentos neste município. Sendo assim, o objectivo do presente texto é de verificar os impactos socioeconómicos do crédito agrícola de campanha nas populações rurais no Município de Kimbele, situada na Província do Uíge, durante o período de 2010 a 2017, ou seja, identificar-se-á as características dos agricultores, a forma de processamento do crédito, bem como o seu contributo no aumento das áreas cultivadas, produção e rendimento dos munícipes do kimbele.

Enquadramento teórico/estado da arte

Crédito Agrícola

O crédito agrícola ou rural, pode ser definido como um "mecanismo de concessão de crédito à agropecuária a taxas de juros e condições de pagamentos diferentes das vigentes no mercado livre" (Bacha,2004, p. 62). Ou ainda, pode ser definido como uma espécie de financiamento atribuído a produtores rurais de pequeno, médio e grande porte, cooperativas e até associações de produtores rurais. (Bittencourt, 2022).

As políticas de Crédito Rural são o principal instrumento de política sectorial de apoio ao produtor e de promoção ao crescimento e desenvolvimento socioeconómico da agropecuária nacional (BELIK, 2014).

2.1.1 Papel do Crédito Agricola

O crédito rural tem como objectivo promover os investimentos rurais efectuados pelos produtores ou por suas cooperativas: rural ou pecuária, bem como, financiar a produção e a comercialização de produtos agrícolas e pecuários, fortalecer a competitividade no sector rural, promovendo o aumento na produtividade, a melhoria da vida dos produtores agrícolas e suas famílias (Banco Central do Brasil [BACEN], 2012). Pode-se considerar também o crédito rural, como um dos principais recursos fundamental para o crescimento da agropecuária como um todo, seja em custos, investimentos ou ainda a própria comercialização.

Podemos verificar então, que o crédito agrícola pode funcionar como um instrumento de política agrícola, com a finalidade de promover o crescimento e o desenvolvimento econômico e social do sector agrícola (Rodrigues *et al*., 1978). Em torno disto, estão incluídas a assistência técnica, pesquisa agropecuária, seguro, armazenagem e todo um conjunto de ações ligadas a agro-industrialização das matérias-primas do campo (Belik & Paulillo, 2001).

Como afirma Ziger (2013),

> O papel do crédito rural é o de gerador de oportunidades, aproximando o beneficiário das políticas que estimulam investimentos em avanços tecnológicos e melhorias nas estruturas das propriedades, mas muito, além disso esse crédito que traz a modernização do campo também auxilia e estimula sua permanência na agricultura, e fortalece o processo de sucessão na agricultura familiar. (p. 1)

Deste modo, podemos afirmar que o crédito agrícola favorece o custeio oportuno e adequado da produção e a comercialização dos produtos agropecuários, bem como possibilita o fortalecimento económico dos pequenos e médios produtores, incentivando a introdução de métodos racionais de produção com o objectivo de aumentar a produtividade e a melhoria do padrão de vida das populações rurais.

O crédito agrícola de Campanha

O crédito de campanha agrícola é um programa de financiamento aos pequenos camponeses e pescadores artesanais instituído pelo transato executivo angolano. O mesmo está enquadrado no âmbito da Resolução nº 13/09, de 06/02/2009, do conselho de ministros onde foi constituída a linha especial de crédito agrícola destinada aos pequenos agricultores orientados para o mercado, ao Decreto Executivo conjunto nº. 16/10 de 14/04/2010 onde foi instituído o regulamento do crédito agrícola bem como o memorando de entendimento entre o ministério das finanças de angola e os bancos envolvidos no programa (Banco de poupança e crédito, de comércio e Industria, Sol e Micro-finanças), ao Decreto Executivo conjunto 121/11 de 12/08/2011, onde foi incluída a pesca artesanal no crédito agrícola de campanha e ao Decreto Executivo conjunto ao nº 91/11 de 24/06/2011 onde foi instituída as medidas extraordinárias para o escoamento das produções financiadas pelo crédito agrícola de campanha (Estação de Desenvolvimento Agrário do Kimbele [EDA-Kimbele], 2012)

O compromisso inicial de crédito assumido pelos quatro bancos foi de 120 milhões de dólares norte-americanos, este mesmo capital pertencia aos bancos não ao Estado, cabendo a eles a decisão exclusiva de concessão do crédito. Neste caso, o Banco de poupança e crédito e o Sol assumiram a maior parte do compromisso, totalizando 84% do compromisso inicial, sendo que os Bancos de comércio e indústria e BAI Micro-Finanças assumiram uma cifra total de 16% (Tabela 1).

Tabela 18: Compromisso de crédito assumido pelos bancos[24]

Banco	Compromisso (USD)	Percentagem
BPC	50 000 000,00	42%
Banco sol	50 000 000,00	42%
BCI	15 000 000,00	12%
BMF	5 000 000,00	4%
Total	120 000 000,00	100%

Fonte: MEP (2012)

Quanto aos beneficiários, estão incluídos os pequenos agricultores que produzem para a subsistência das suas famílias, empregam mão-de-obra familiar, têm baixos rendimentos e cultivam uma área inferior a 5 hectares, bem como pescadores artesanais que exercem a actividade de pesca, sem ou com embarcações até 14 metros de comprimento, propulsionadas a remo, à vela ou por motores fora de bordo ou interiores, utilizando raramente gelo para conservação e fazendo uso de artes de pesca como linhas de mão e redes de cerco e malhar (EDA-Kimbele, 2013)

O crédito é atribuído preferencialmente a um grupo de beneficiários, ou seja, associações e cooperativas, mas o beneficiário final é sempre uma só pessoa, este individuo é quem recebe o crédito e é o mesmo que tem de o reembolsar. Para ser um beneficiário deve ser membro de uma associação ou cooperativa, possuir residência no município, não ter sido condenado por falsificação, furto, ou outros crimes e gozar de prestígio na comunidade. (EDA-Kimbele., 2012)

O processamento do crédito é simples: o representante do grupo de beneficiários

[24] Informação disponível no web site do Ministério da economia de Angola.www.minec.gov.ao/VerNoticia.aspx?id=11476

apresenta uma factura proforma ao banco, que paga diretamente ao fornecedor se os produtos podem ser financiados. O montante máximo por beneficiário é de 500 mil kwanzas e o prazo de reembolso é de até 10 meses, o Estado garante a taxa de juros de mercado aos bancos, cobrindo a diferença entre esta e a pequena parte paga pelos beneficiários (Tabela 2). No entanto, 80% dos créditos foram considerados incobráveis pelo fundo de garantia de crédito do Estado, tornando a agricultura uma actividade de risco para os bancos.

Tabela 19: Condições do crédito de campanha

Volume de crédito por beneficiário	**Até o Valor de 500 000 kz**	**Exemplo:500 000 kz**
Período de reembolso:	Até 10 meses	Contrato de Mútuo de 01/10/2011 Desembolso a 01/11/2011 Prazo de reembolso: 01/09/2012 (10 meses)
Taxa de Juros	5% ao ano	5%* 10 meses / 12 meses: 20 833 kz Kz
Reembolso do beneficiário		520 833 kz
Bonificação do Estado	16% ao ano	66 670 Kz

Fonte: EDA-Kimbele (2012)

O beneficiário deve saber previamente a data em que ele terá de reembolsar o crédito e a quantia final a pagar, incluindo os juros. A responsabilidade do pagamento é do beneficiário individual, e o mesmo não pode solicitar um crédito superior à sua capacidade de produção e de geração de receitas, nos seus cálculos, tem de considerar as diferentes datas de colheita e de venda dos vários produtos cultivados (EDA-Kimbele., 2012)

Por outro lado, um beneficiário só pode voltar a beneficiar do Crédito de Campanha, depois de ter pago os créditos anteriores. Os bancos podem recusar o crédito aos individuos que não tenham pago as suas dívidas anteriores, os mesmos são ainda acompanhados por um órgão de apoio técnico, que facilita o intercâmbio com os bancos credores. (EDA-Kimbele, 2013).

MATERIAIS E MÉTODOS

O trabalho utilizou a abordagem, quantitativa através da aplicação de questionários e qualitativa mediante a realização de entrevistas. O trabalho também recorreu a pesquisa bibliográfica com consulta directa à livros e artigos, assim como a pesquisa documental mediante o uso das informações contidas nos Diários da República, referente ao sector agrícola. Quanto aos tipos de dados, foram utilizados dados primários e secundários para o alcance dos objectivos referentes a caracterização do município e os agricultores em estudo, bem como, para a verificação do seu contributo nas áreas cultivadas, produção e rendimento dos munícipes do kimbele. Uma vez que envolveu aplicação de questionários e entrevistas aos agricultores que se beneficiaram do crédito e a extração de dados de relatórios oficiais da Estação de Desenvolvimento Agrário do Kimbele, da administração local, do Instituto de Desenvolvimento agrário do Uíge e da Direção municipal da educação do Kimbele.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Caracterização dos agricultores em estudo

Relativamente ao inquérito por questionários, foram inquiridas as 50 associações agrícolas que se beneficiaram do crédito de campanha agrícola e, em cada uma delas, um agricultor. No total foram inqueridos 50 agricultores, ou seja,

44 agricultores na sede Municipal, 2 na comuna do Kuango e 4 na comuna do Icoca (Tabela 3). A comuna do alto-zaza não foi beneficiada pelo crédito de campanha agrícola.

Tabela 20: Dados sobre os entrevistados

Comuna	Nº de associações beneficiadas	Nº de agricultores inqueridos	Percentual
Sede Municipal	44	44	88%
Kuango	2	2	4%
Icoca	4	4	8%
Alto-zaza	-	-	-
Total	**50**	**50**	**100%**

Fonte: Elaboração própria com base na pesquisa de campo

A maior parte dos agricultores entrevistados são mulheres, com intervalo de idade entre os 40 a 61 anos de idade. Vale ressaltar que mais da metade não frequentaram à escola e os que frequentaram apresentam um nível de escolaridade entre a 2ª a 5ª classe. O número médio de filhos é de 7, com uma diferença entre os filhos com idade escolar e os que frequentam a escola, resultado do facto dos filhos ajudarem a família nas actividades produtivas (Tabela 4). É importante frisar que as meninas são as mais penalizadas que os rapazes na execução destas actividades, verificando assim indícios de descriminação do gênero.

Tabela 21: Características dos agricultores Entrevistados

Item	Resultados
Sexo M (%)	16
Sexo F (%)	84
Idade média (anos)	47
Agricultor com Escolaridade (%)	44
Anos de Escolaridade (média)	5
Agricultor Sem Escolaridade (%)	52
Número médio de filhos	7
Número de filhos em idade escolar (média)	6
Número de filhos na escola (média)	4

Fonte: Elaboração própria com base na pesquisa de campo

A área média das explorações agrícolas é de 2,8 hectares, os campos agrícolas estão localizados a uma distância significativa das residências, em média 5,8 km de distância. Todos os agricultores preparam a lavoura manualmente, utilizando principalmente mão-de-obra familiar e apenas 32% dos agricultores utilizam mão-de-obra contratada e nenhum dos entrevistados afirmou utilizar máquinas nas suas plantações.

Quanto à pecuária, as aves de capoeira são as mais comuns, pois todos os agricultores as possuem, seguem-se os caprinos, suínos e ovinos. A criação de animais destina-se principalmente à venda e ao auto-consumo, mas também são utilizados em cerimónias (Tabela 5).

Tabela 22: Características da Agricultura

Item	Resultados
Área cultivada (média)	2,8 Hectares
Distância da casa à lavra (média)	5,8 km
Preparação manual de terras (%)	100
Contrata Trabalhadores (%)	32
Utiliza trabalho familiar (%)	68
Utiliza máquinas (%)	0
Tipos de animais que o agricultor possui (%)	Ovinos-8
	Caprinos-30
	Suinos-22
	Aves-100
Destino que dá aos animais (%)	Venda- 96
	Auto-Consumo-94
	Cerimónias-18

Fonte: Elaboração própria com base na pesquisa de campo.

Contributo do crédito de campanha agrícola no aumento das áreas cultivadas, produção e rendimento dos munícipes do kimbele

No município em estudo foram beneficiadas pelo crédito de campanha agrícola, concedido pelo Banco de Poupança e Crédito no período de 2011/2012[25], 3013 agricultores familiares organizados em 50 associações agrícolas. Dentre as quais 44 associações pertencentes a sede municipal com 2360 agricultores, 2 associações da Comuna do Kuango com 232 agricultores e 4 associações da Comuna do Icoca com 421 agricultores. A comuna do Alto-zaza não foi beneficiada pelo crédito de campanha agrícola (Tabela 6). O montante concedido ao município é o maior relativamente ao concedido aos restantes municípios da província do Uige, constituindo 42% do total de crédito concedido a província. O valor médio total de cada beneficiário foi de mais de 284 mil kwanzas.

Tabela 23: Dados sobre beneficiários do crédito de campanha agrícola no município em estudo

Comuna	Nº de associações beneficiadas	Nº de beneficiários	Montante (Kz)	Valor médio de cada beneficiário	Banco Credor
Sede Municipal	44	2 360	699 593 380,00	296 437,87	BPC
Kuango	2	232	31 257 615,00	134 731,10	BPC
Icoca	4	421	126 542 485,00	300 575,97	BPC
Alto-zaza	-	-	-	-	
Total	**50**	**3 013**	**857 393 480,00**	**284 564,71**	

Fonte: Elaboração própria com base nos dados fornecidos pelo EDA-Kimbele

Os agricultores do município beneficiaram de mais de 800 milhões de kwanzas. os agricultores residentes na comuna sede foram os mais beneficiados, com uma cifra de 81% do total, em seguida, estão os agricultores da comuna do Icoca, que receberam 15% do total de crédito concedido ao município. É importante ressaltar que os agricultores residentes próximos à sede municipal foram os mais beneficiados, devido ao facto de a Estação de Desenvolvimento Agrário (EDA) local não possuir, nem no passado nem actualmente, meios técnicos (como transporte) para se locomover até as zonas mais distantes do município, que são caracterizadas por vias de acesso secundárias e terciárias degradadas.

Visto que o crédito de campanha é em espécie, os valores referenciados na tabela acima, traduziram-se no financiamento dos materiais elencados na tabela abaixo. Neste caso, os 800 Milhões de kwanzas concedidos ao município equivalem a 28 tratores, 27 charruas, 31 grades, 223 motorizadas, 27 reboques, 18 moto-bombas, 22moinhos, 59 tesouras,100 pulverizadores, 63 serrotes de Poda 1138 Machados e 4799 Lima (Tabela 7).

Tabela 24: Materiais Financiados no âmbito do crédito de campanha

	Nº de associações	Tratores	Charrua	Grade	Motorizadas	Reboques	Moto Bomba	Moinho	Tesoura	Pulverizador	Serrote de poda	Machado	Lima
Sede Municipal	44	24	24	28	203	23	15	19	59	55	61	954	3897
Kuango	2	2	1	1	10	2	1	1		10		82	296
Icoca	4	2	2	2	10	2	2	2		35	2	102	606
Alto-Zaza	-												
Total	**50**	**28**	**27**	**31**	**223**	**27**	**18**	**22**	**59**	**100**	**63**	**1138**	**4799**

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da EDA-Kimbele

Quanto a Contribuição do crédito agrícola de campanha no aumento da área cultivada

[25] Segundo os dados fornecidos pela Estação de Desenvolvimento agrário do município em estudo, as concessões do crédito agrícola as associações ocorreu aos 26 de Setembro de 2011.

e produção no município em estudo, apesar da falta de alguns dados relactivamente ao ano agrícola 2009/2010, período indispensável no que tange a análise da área cultivada e produção antes do crédito de campanha, é notável o crescimento da produção e das áreas exploradas dos principais produtos cultivados no município, isto é, Mandioca, Feijão, Gergelim, Batata Malanga e Banana. Este crescimento pode ser observado durante e após a concessão do crédito agrícola nas diferentes comunas beneficiadas, ou seja, a Comuna sede, Kuango e Icoca.

Antes da concessão do crédito agrícola, isto é, no ano agrícola 2010/2011, a produção era baixa alcançando em média 17 480 toneladas de 7 270 hectares explorados nas três comunas (Tabela 8).

Tabela 25: Área cultivada, produção e rendimento por comuna antes e depois da concessão do crédito agrícola de campanha

Comuna	Ano agrícola	Área (ha)	Prod. (Ton)	Rend. (Ton)
Sede Municipal	**2010/2011**	16 602	40 342	2,4
	2011/2012*	22 183	332 706	15
	2012/2013	29 773	258 457,5	9
Kuango	**2010/2011**	1 897	4 034	2,1
	2011/2012*	2 535	40 948	16
	2012/2013	3 403	22 153,5	7
Icoca	**2010/2011**	3 320	8 068	2
	2011/2012*	4 437	71 660	16
	2012/2013	5 955	51 691,5	8,7

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da EDA-Kimbele
(*) Periodo de concessão do crédito

A Comuna sede e do Icoca sempre apresentaram maiores áreas cultivadas e produção, visto que é nelas onde se concentram a maioria dos agricultores do município e grande parte das associações e cooperativas agrícolas. Durante e após a concessão do crédito de campanha a produção nas diferentes comunas conheceu um crescimento considerável, isto é, nos anos agrícolas 2011/2012 (ano da concessão do credito) e 2012/2013 em comparação com o ano agrícola 2010/2011. A sede municipal seguida da comuna do Icoca apresentaram maior crescimento da produção em termos absolutos. Além de possuírem o maior número de associações e cooperativas agrícolas, tal fenômeno deve-se pelo facto de as mesmas forem as mais beneficiadas pelo crédito agrícola.

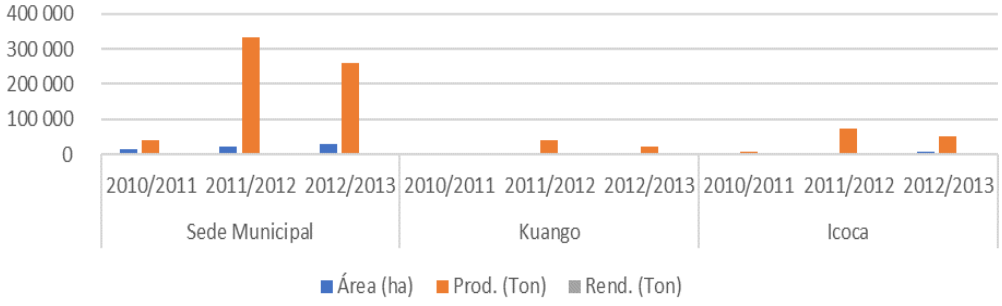


Gráfico 1 - Comparação entre as áreas cultivadas, produção e rendimento das diferentes comunas beneficiadas

Fonte: Elaboração própria com base nos Dados do EDA-Kimbele

O uso de adubo, pesticidas fornecidas pela EDA-local, a qualidade da terra e as precipitações também contribuíram significativamente para o aumento da

ALBA - ISFIC Research and Science Journal, 2024, 1(4), pp. 107-117.
https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3

produção no ano agrícola 2011/2012, pese embora que no ano agrícola posterior, isto é, 2012/2013 verificou-se um decrescimento da produção relactivamente ao ano agrícola anterior e, ironicamente regista-se um ligeiro aumento da área cultivada (Gráfico 1). Tal fato, deve-se a incidência de pragas que afectaram as plantações, especialmente na cultura de mandioca, o uso indevido dos materiais concedidos pelo crédito de campanha, a falta de meios para a colheita das lavouras que acabaram apodrecendo nos campos, entre outros motivos.

A rigidez no crescimento das áreas exploradas para produção agrícola no município, devido às características locacionais montanhosas e densas, dificulta a exploração agrícola. Vale ressaltar que, a falta de concessão de crédito agrícola desde 2012, devido ao baixo nível de reembolso, não parece ser a razão do declínio da produção, pois apenas 12,48% dos agricultores familiares se beneficiaram do crédito. No entanto, a adesão ao crédito de campanha resultou num aumento médio da área explorada de 1,6 para 2,8 hectares e da produção de 2,4 para 3,1 toneladas (Tabela 9). Apesar das dificuldades em gerir a área cultivada devido à sua expansão, a maioria dos agricultores considera a produção proveitosa.

Tabela 26: Dados sobre área cultivada e produção

Item	**Resultados**
Área cultivada antes de aderir ao crédito de campanha (média)	1,6
Área cultivada depois de aderir ao crédito de campanha (média)	2,8
Toneladas produzidas Antes de aderir ao crédito de campanha (média)	2,4
Toneladas produzidas depois de aderir ao crédito de campanha (média)	3,1
Encontra dificuldade em gerir tal área face a sua expansão (%)	94
Não Encontra dificuldade em gerir a área face a sua expansão (%)	6
Como considera a produção advento do crédito de campanha (%)	Boa-92
	Regular- 8
	Mau-0

Fonte: Elaboração própria com base na pesquisa de campo.

Quanto as receitas, elas atingiram em média 46 650 kwanzas depois de aderirem ao crédito, relativamente aos 32 200 kwanzas arrecadados antes de aderirem ao mesmo. A receita gerada varia de acordo com a produção, conforme demonstrado na Tabela 10. É importante destacar que, do total de toneladas produzidas, menos da metade é vendida no mercado. Além disso, os preços de mercado dos produtos agrícolas tendem a ser bastante baixos, e alguns agricultores chegaram a relatar que, durante a época de colheita, devido à alta oferta de produtos e à baixa procura, alguns produtos são distribuídos gratuitamente, principalmente para viajantes. Infelizmente, o restante acaba apodrecendo nos campos, mercados e até mesmo nas vias públicas devido à falta de escoamento.

Tabela 27: Dados Sobre o rendimento advento do crédito de campanha

Item	**Resultados**
Rendimento antes de aderir ao crédito de campanha (média)	32 200,00 (Kz)
Rendimento depois de aderir ao crédito de Campanha (média)	46 650,00 (Kz)
Como considera o seu rendimento advento do crédito de campanha (%)	Boa-48
	Regular- 52
	Mau-0

Fonte: Elaboração própria com base na pesquisa de campo.

Relativamente ao rendimento advento do crédito de campanha, os agricultores dividem-se entre Boa (48%) e regular (52%). Os primeiros por considerarem o facto de o valor ser significativo dado ao factor preço e procura dos produtos agrícolas nos mercados do município, e outros pelo facto de o valor não compensar

os custos e o tempo despendidos para exploração dos produtos.

CONCLUSÕES

Relativamente a caracterização dos agricultores, conclui-se, em sua maioria são mulheres com mais de 47 anos, sem escolaridade e com mais de 7 filhos, cultivam uma área média de 2,8 hectares. O trabalho é realizado manualmente e muitas vezes com a ajuda da família. Quanto ao contributo do crédito, verificou-se que beneficiou mais de 3000 agricultores organizados em 50 associações, fornecendo mais de 800 milhões de kwanzas para financiar materiais diversos, isso resultou em um aumento significativo nas áreas cultivadas e na produção nas comunas do município. Antes do crédito, os agricultores cultivavam uma área média de 1,6 hectares e produziam em média 2,4 toneladas com um rendimento médio de 32 200 kwanzas, após a implementação do crédito de campanha, a área cultivada aumentou para uma média de 2,8 hectares e a produção para 3,1 toneladas, resultando em um rendimento médio de 46 650 kwanzas. A forma de processamento de crédito de campanha, não é ruim em si, pois tende a facilitar os agricultores que não possuem conta bancária, rendimento domiciliado proveniente de actividades não agrícolas e bilhete de identidade. No entanto, deve haver maior fiscalização aos fornecedores de insumos, por causa da sob facturação dos insumos agrícolas, bem como a disponibilização de informação detalhada aos agricultores no acto da concessão do crédito.

Apesar dos impactos positivos do crédito de campanha, ainda há desafios a serem superados, como a insuficiência de recursos humanos e infraestruturas para extensão rural, a fraca mecanização das terras, as vias de acesso secundárias e terciárias degradadas, o pouco intercâmbio comercial de produtos agrícolas, a falta de cadeias de frio e unidades de transformação de produtos agrícolas, e a fraca capacidade financeira dos produtores rurais. Para superar esses desafios, são recomendadas as seguintes ações: reforço do quadro de pessoal técnico do EDA local, criação de infraestruturas de apoio a extensão rural, definição da situação de crédito para apoio ao setor agrário, construção de redes de estradas secundárias e terciárias, criação de infraestruturas de armazenamento de produtos agrícolas, e criação de uma agroindústria local.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bacha, C.J. C.(2004). Economia e política agrícola no Brasil. São Paulo, SP: Atlas, 266p.

Banco Central do Brasil- BACEN. Anuário estatístico do crédito rural. (2012). http://www.bcb.gov.br/htms/credito rural/2012/produtCooper.586asp?idpai=RELRURAL2012

Belik, Walter. (2014). O financiamento da Agropecuária Brasileira no Período Recente. In: BRASIL. Governo Federal. Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República (Ed.). Presente e Futuro do Desenvolvimento Brasileiro. Brasília: Ipea, p. 329-374.

Belik, W; Paulillo, L.F. (2001). Mudanças no financiamento da produção agrícola brasileira. http://www.fidamerica.cl/admin/doc descargas/centrodoc/centrodoc_1224.pdf

Bittencourt, M. (2022, 9 de Fevereiro). tipos-de-credito-rural. Obtido de aegro. https://blog.aegro.com.br/tipos-de-credito-rural/

Estação de Desenvolvimento Agrário do Kimbele. Relatório do ano agrícola 2010/2011. Uíge, 2011.

Estação de Desenvolvimento Agrário do Kimbele. Relatório do ano agrícola. 2011/2012. Uíge, 2012.

Estação de Desenvolvimento Agrário do Kimbele. Relatório do ano agrícola 2012/2013. Uíge 2013.

Rodrigues, L.P., Libardi D., Simão, S.A., Maranho, E. J. (1978). Contribuição do estudo do crédito rural no Paraná. Curitiba, PR: IPARDES. 235 p. http://www.ipardes.gov.br/webisis.docs/contri_credito_rural_03_78.pdf.

Ziger, V. (2013). O Crédito Rural e a Agricultura Familiar: desafios, estratégias e perspectivas. Publicacresol, p. 16. https://publicacresol.cresolinstituto.org.br/index.php//pesquisa/73/O -Credito-Rural-e-a

ALBA - ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL
ISSN PRINT: 3006-2489
ISSN ONLINE: 3006-2470
1ª Ed, Vol. 1, No. 4, Setembro, 2024
https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3
albaisfic@gmail.com; alba@isfic.ac.mz

ALBA ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL

02 - 09 | 2024

EFEITO DOS CHOQUES DE PREÇOS INTERNACIONAIS DE CARVÃO MINERAL E GÁS NATURAL SOBRE A TAXA DE CÂMBIO EM MOÇAMBIQUE

Effect of international coal and natural gas price shocks on the exchange rate in Mozambique

Efecto de los choques de precios internacionales del carbón mineral y del gas natural sobre el tipo de cambio en Mozambique

Migueias Adriano[1], Egas Daniel [2]

[1] ***Mestre em Finanças Empresariais, Universidade São Tomás de Moçambique, Moçambique, migueiasdeadriano@gmail.com.***

[2] ***Mestre em Gestão de Empresas, Licenciado em Economia. Docente na Universidade Pedagógica de Maputo – Moçambique.***
Autor para correspondência: migueiasdeadriano@gmail.com

Data de recepção: 11-06-2024
Data de aceitação: 15-08-2024

***Como citar este* artigo:** Adriano, M., & Daniel, E. (2024). Efeito dos Choques de Preços Internacionais de Carvão Mineral e Gás Natural Sobre a Taxa de Câmbio em Moçambique. *ALBA - ISFIC Research and Science Journal, 1*(4), pp. 118-132. https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3.

RESUMO

A presenta pesquisa tem como objectivo: compreender o efeito que os preços internacionais de commodities têm sobre a balança de transacções correntes e a economia moçambicana no geral por via da taxa de câmbio. A análise foi feita com base na análise econométrica, manifesta pela aplicação do Vector de Correcção de Erro (VEC) como um desenvolvimento do modelo Vector Auto-Regressivo dos Resíduos (VAR). Os resultados obtidos, revelam que o aumento em uma unidade no índice de preço internacional de carvão mineral e gás natural causam uma redução de 0.017062 (MZN/USD) e 0.258819 MZN/USD na taxa de câmbio ao incerto. Estes resultados, revelam uma vulnerabilidade da economia moçambicana, com relação aos preços internacionais de recursos minerais, dado que, o impacto que este tem sobre a taxa de câmbio, afecta sobremaneira o poder aquisitivo dos moçambicanos, tendo em conta que estes importam até bens de primeira necessidade.

Palavras-chave: Choques, Preços, Carvão e Gás natural.

ABSTRACT

In this research, the objective is to understand what effect international commodity prices have on the current account and the Mozambican economy in general through the exchange rate. The analysis was done based on econometric analysis, manifested by the application of the Vector Error Correction (VEC) as a development of the Vector Auto Regressive Residuals (VAR) model. The results obtained, reveal that the increase in one unit in the international price index of mineral coal and natural gas cause a reduction of 0.017062 (MZN/USD) and 0.258819 MZN/USD in the exchange rate to the uncertain. These results reveal the vulnerability of the Mozambican economy to the international prices of mineral

resources, since their impact on the exchange rate greatly affects the purchasing power of Mozambicans, taking into account that they import even basic necessities.

Keywords: Shocks, Prices, Coal and Natural gas.

RESUMEN

Esta investigación tiene como objetivo: comprender el efecto que los precios internacionales de las materias primas tienen sobre la balanza por cuenta corriente y la economía de Mozambique en general a través del tipo de cambio. El análisis se basó en el análisis econométrico, manifestado por la aplicación de la Corrección de Errores Vectoriales (VEC) como desarrollo del modelo de Residuos Vectoriales Autorregresivos (VAR). Los resultados obtenidos revelan que un aumento de una unidad en el índice de precios internacionales del carbón mineral y del gas natural provoca una reducción de 0,017062 (MZN/USD) y 0,258819 MZN/USD en el tipo de cambio incierto. Estos resultados revelan una vulnerabilidad de la economía mozambiqueña, en relación a los precios internacionales de los recursos minerales, dado que el impacto que estos tienen en el tipo de cambio afecta en gran medida el poder adquisitivo de los mozambiqueños, teniendo en cuenta que incluso importan bienes de primera necesidad.

Palabras clave: Shocks, Precios, Carbón y gas natural.

INTRODUÇÃO

Moçambique tornou-se uma das economias mais abertas do mundo, após a introdução de sistema de mercado, atingindo assim, níveis de abertura maiores que 100% de acordo com os dados do Banco de Moçambique (2018). Esta situação, levou com que o país tomasse um rol de decisões, com vista a tornar o sistema económico mais competitivo neste novo contexto. Moçambique preconiza como um dos principais objectivos aumentar as exportações. Todavia, a taxa de cobertura das importações pelas exportações, revela que há constrangimentos na prossecução deste objectivo. De acordo com o Banco de Moçambique (2018), a taxa de cobertura das importações pelas exportações mostrou-se decrescente entre 2011 e 2015 saindo de 58% para 45% respectivamente, e entre 2015 e 2017, este conhece um crescimento acentuado e contínuo, ao ponto de que em 2017 perfazia cerca de 90%. Entre 2011 e 2017 a taxa de cobertura média foi de 58%, ou seja, a cada 100 dólares pagos pelas importações, Moçambique tem capacidade de financiar 58 dólares com base nas receitas das exportações, sendo assim, torna-se importante exportar mais do que importar. Para BURDA & WYPLOSZ (2009), as exportações são o objectivo de todo governo, pois são resultados de uma economia produtiva, que gera empregos e crescimento económico, além de ser um importante instrumento para atrair capital externo ao país, muito importante dentro da história económica do país. Segundo Castel-Branco (2018), em "Economia extractiva e desafios de industrialização em Moçambique" a indústria extractiva, representa apenas uma pequena fracção do PIB de Moçambique, ainda assim, prevê-se que dada a sua importância, venha a crescer muito rapidamente na próxima década dado o seu peso crescente no investimento produtivo. Todavia, a indústria extractiva ainda que represente uma pequena fracção no PIB, consegue arrecadar pouco mais de 30% de divisas das exportações de bens e serviços. Castel-Branco (2018), encontra suporte nos dados do Banco de Moçambique (2021), quando esses revelam que o rendimento da exportação total e da exportação separada em sectores da última década. Onde destaca se o sector da indústria extractiva e indústria transformadora com 33% e

31.5% respectivamente. Depois segue-se os sectores da agricultura e energia eléctrica com 9.50% e 8.8% respectivamente. No início da década passada o sector da indústria extractiva tinha maior contributo nas exportações totais, mas apresentou um decréscimo ligeiro até meados da década, enquanto a indústria extractiva apresentou um crescimento gradual ao longo da década, até o ano de 2017 a indústria extractiva já si estabelecia como o sector com maior contributo nas exportações. Segundo o Ministério da Economia e Finanças (2018), em "Cenário Fiscal do Médio Prazo 2019-2021" "a economia nacional continuaria a enfrentar desafios macroeconómicos derivados de múltiplos choques que vem sofrendo desde 2015, condições climáticas adversas, a insustentabilidade da dívida pública, a inflação e com maior destaque a variação dos preços das commodities no mercado internacional o que tem resultado no abrandamento acentuado do crescimento" (Ministério da Economia e Finanças, 2018:16). O Ministério da Economia e Finanças (MEF), revela que os preços das commodities pode impactar nas receitas do carvão pois, segundo o Banco Mundial citado pelo MEF (2018), só em 2018 o preço do carvão entrava em retracção, após o aumento de quase 30% em 2017. E em 2018, os dados do FMI citados pelo MEF (2018), revelavam que o preço do carvão sofreu uma queda em USD 78.8 e apontam para uma redução em 2019 para 74.0 atingindo USD 71.1 em 2021. A instituição refere que "as previsões indicam que as políticas ambientais da China serão um factor determinante nas futuras tendências dos mercados de carvão" (Ibid: 2018). É por via destas constatações, que agudizam-se pelo facto de Moçambique estar mergulhado na crise das dívidas não declaradas, com a agravante eclosão e propagação da pandemia da covid-19 e a queda acentuada dos preços das commodities, que torna-se necessário compreender o impacto dos preços internacionais de commodities sobre a balança de transações correntes e a economia moçambicana em geral, por via da taxa de câmbio, de modo a perceber se a importação e exportação das commodities em Moçambique torna a economia mais vulnerável a choques internacionais

Problemática da Pesquisa

A emergência de Moçambique como uma das economias mais abertas do mundo, após a introdução de sistema de mercado, fez que o país atingisse níveis de abertura maiores que 100% de acordo com os dados do Banco de Moçambique (2018). Depreende-se que o comércio internacional pode ter sido um catalisador positivo para eficiência e produtividade. Isso ocorre, em grande medida, porque em economias abertas as empresas têm acesso a uma ampla gama de insumos e bens de capital de alta qualidade e a preços mais acessíveis do que no mercado interno, além de absorverem novas tecnologias, o que não seria possível em economias fechadas. Por exemplo, Lindert (1991), refere que algumas das teorias de comércio internacional, defendem que o comércio internacional é desvantajoso para os países em vias de desenvolvimento na medida em que estes exportam matéria-prima com pouco valor comercial ao passo que os países desenvolvidos exportam produtos acabados com mais valor no mercado pelo que, as vantagens do comércio internacional são para os países desenvolvidos. Concordando com Lindert (1991), Correa & Mucanze (2017), acrescentam que o maior factor que propicia este cenário, é o facto de Moçambique, não possuir empresas nacionais com vantagens de propriedade para explorar seus abundantes recursos naturais, sendo necessário que haja um investimento das multinacionais (vantagens de localização) pois, só desta maneira, é que pode observar-se o valor da riqueza de recursos naturais não renováveis, principalmente carvão e gás,

de acordo com o Banco de Moçambique (2015). Além disso, a concorrência no mercado pode ser um poderoso estímulo para as empresas procurarem formas de aumentar a qualidade na gestão e oferta de serviços e a redução de custos de produção. A inclusão de novas ideias de outros países, ao tornar as empresas mais produtivas, facilita seu acesso aos mercados de exportação. Krugman & Obstfeld (2013) revelam que essas situações geram incapacidade de financiamento de importações e consequentemente maior dependência dos países em vias de desenvolvimento, com relação a outras fontes de obtenção de divisas, como donativos, transferências unilaterais, investimento directo estrangeiro, tendo que enfrentar o constrangimento destes não resultarem de decisões autónomas. No entanto, observa-se que o comércio internacional vai traduzir a necessidade de uma maior capacidade de financiamento das importações, esta capacidade é comummente medida pelas receitas de exportações, dado que algumas economias aumentam o volume das transacções com o resto do mundo ao mesmo tempo que as capacidades de financiar as importações diminuem, o que revela que este aumento das transacções não se traduz no aumento da capacidade que este país tem de financiar as suas importações. Ademais, os preços mundiais dos produtos de base são conhecidos por serem voláteis, impulsionados por mudanças na procura e oferta global e as economias emergentes, que são altamente dependentes de receitas provenientes da agricultura e recursos minerais e energéticos e que também dependem da importação de alimentos básicos, são particularmente vulneráveis a estas flutuações de preços. Sendo assim, a instabilidade dos preços dos produtos de base pode ter diversos impactos negativos no crescimento económico, provocando uma instabilidade na balança comercial e nas receitas do Estado e uma inflação imprevisível no mercado interno para os consumidores finais. Desta forma, surge a necessidade de tomar decisões inovadoras e lidar com um sistema económico num novo contexto e mais competitivo.

Segundo Correa & Mucanze (2017), em "Investimento Direto Estrangeiro em Moçambique: aspectos positivos e negativos" é incotornável não falar de Moçambique quando o tema é exploração dos recursos naturais. Os autores, revelam que o país tem sido evidenciado nos últimos anos, principalmente depois da descoberta de grandes reservas de carvão mineral, areias pesadas, gás e petróleo no interior do país. Estes concluem que a indústria extrativa moçambicana (principalmente exploração de gás e carvão mineral) tem sido o principal determinante da atracção dos fluxos de Investimento Directo Estrangeiro. Concordando com os autores, de acordo com os dados do Banco de Moçambique (2015), "os mega-projectos de carvão e gás natural foram os determinantes do IDE em Moçambique, principalmente nos últimos 5 anos, ultrapassando 60% do total de IDE destinado ao país". Já o Fundo Monetário Internacional (2014), em "Moçambique em Ascensão Construir um novo dia" refere que em Moçambique, o desenvolvimento dos recursos naturais (carvão, bem como gás natural) em larga escala ainda está numa fase preliminar". Contudo, isto não deixa de denunciar significativas operações relacionadas com a exploração e os preparativos com vista à construção das unidades que irão liquefazer e purificar o gás destinado à exportação. Para o Ministério da Economia e Finanças (2018), em "Cenário Fiscal do Médio Prazo 2019-2021" a World Economic Outlook (WEO) do FMI, os anos de 2020 e 2021, prevê-se um "declínio gradual do crescimento global de 3.7 para 3.8%, justificado pela manutenção do crescimento das economias avançadas em linha com o seu crescimento potencial modesto, como resultado do fenómeno do envelhecimento da população e a baixa produtividade, enquanto, nas economias

emergentes prevê-se uma estabilização nos níveis actuais de crescimento dado que enfrentarão perspectivas difíceis nos próximos 5 anos para aumentar a sua renda per capita, sobre tudo para países exportadores de commodities no Médio Oriente, África Subsaariana, América Latina e Caribe" (Ministério da Economia e Finanças, 2018:11). Por sua vez, o Fundo Monetário Internacional (2014), destaca que o salto nas exportações dos recursos naturais de países em vias de desenvolvimento, numa fase inicial aumentam a entradas de divisas, e por via disso as divisas seriam gastas em importações e isso não teria qualquer impacto directo sobre a massa monetária do país nem sobre a procura de bens não transacionáveis. No entanto, o Fundo Monetário Internacional (2014), revela que já em 2012 as exportações de carvão já representavam cerca de 12% das exportações totais e por conseguinte, seria interessante ver até que ponto existem indícios de exclusão das exportações tradicionais relacionadas com a taxa de câmbio real. Concordando com o Fundo Monetário Internacional (2018), Nampava (2018), argumenta que "entre 2012 e 2014 verificou-se uma relativa estabilidade das receitas de exportação influenciada pela conjuntura relativamente estável da procura e/ou dos preços das commodities no mercado internacional". No entanto, Nampava (2018), vai referir que "no período entre 2015 e 2016 as receitas de exportação se retraíram para USD 2,349.5 milhões e os mega projectos registaram receitas de USD 1,712.3 milhões, num contexto em que as receitas das exportações tradicionais registavam uma redução para a ordem de USD 637.2 milhões, justificado essencialmente pela diminuição nos respectivos preços médios internacionais, calamidades naturais, que destruíram extensas áreas de cultivo, assim com o a tensão político-militar". De acordo com o Fundo Monetário Internacional (2014), desta situação "resultaram significativos influxos de investimento directo estrangeiro (IDE), cujo impacto na balança de pagamentos foi largamente compensado pela importação de bens e serviços" (Fundo Monetário Internacional, 113:2014). Contudo, em 2017, verificou-se um aumento significativo das receitas das exportações, sendo que, para além do efeito quantidade, se registou um aumento do valor das exportações do carvão mineral e do alumínio, efeito, em parte, da recuperação dos preços destes produtos no mercado internacional.

MATERIAIS E MÉTODOS

Para realização deste trabalho fez-se uso das técnicas de pesquisa documental, bibliográfica, análise estatística e econométrica. Para o efeito, foram combinadas as técnicas bibliográfica e documental. A estatística foi usada para descrever a evolução das variáveis de interesse a saber: a taxa de câmbio, preço internacional de carvão mineral bem como de gás natural. O objectivo principal apresentado é estudar a relação estatística entre as variáveis: índice de preço das commodities carvão mineral e gás natural) e taxa de câmbio (metical e dólar como referência). Para o efeito, foi usado o modelo de Séries Temporais de Auto regressão Vectorial (VAR) com principal destaque para as funções impulso-resposta e análise de decomposição da variância. De modo a acomodar possíveis relações desfasadas mostra-se cabível a metodologia do VAR, onde cada equação definida é uma regressão por mínimos quadrados ordinários de determinada variável em variáveis desfasadas de si própria e de outras variáveis componentes do modelo. Esta metodologia se mostra útil para a análise das interacções propostas neste trabalho, na medida em que possibilita a análise das relações dinâmicas entre as variáveis endógenas consideradas, sem a necessidade de se definir a priori a ordem de determinação e a causalidade entre elas. Na presente

pesquisa aplica-se o teste Dickey-Fuller aumentado para analisar a existência de raiz unitária entre as variáveis. Encontrar raiz unitária em determinada variável significa que esta não apresenta o critério de estacionariedade necessário para a estimação do VAR desejado. Nesse caso, foi buscado o nível de diferenciação da mesma em que alcancemos a estacionariedade. Com base no critério de valor crítico, constatou-se que todas as variáveis do modelo são integradas em primeira ordem, o que tornou conveniente a aplicação do Vector de Correcção de Erro (VEC) como um desenvolvimento do modelo VAR, que segundo Wooldrige (2013) gera resultados mais robustos, contornando automaticamente a não estacionariedade das variáveis, desde que o nível de diferenciação necessária para ultrapassar a não estacionariedade seja o mesmo para todas as variáveis, ou seja, quando as variáveis são integradas na mesma ordem. Para além da discussão dos outputs originais do VEC, recorreu-se a outras ferramentas de interpretação destes resultados a saber: funções impulso-resposta, que mostram o efeito dos choques entres as variáveis até o décimo período e analise de decomposição da variância que mostra pelo mesmo número de períodos como o choque de uma variável afecta a variância da outra.

Modelos Econométricos

A equação abaixo mostra a relação esperada entre a taxa de câmbio como variável dependente e o seu valor desfasado, mostra igualmente o preço internacional de carvão mineral e de gás natural como variáveis independentes e por último verifica-se termo de erro que representa factores incontroláveis, que não estão inclusos no modelo.

$$TC_t = b_0 + b_1 TC_{t-n-1} + b_2 PICM_{t-n} + b_2 PIGN_{t-n} + \varepsilon_{t-n} \quad \text{Equação 1}$$

Onde

- TC_t – Taxa de Câmbio;
- *PICM*– Índice de Preço Internacional de carvão mineral;
- $PIGN$- Índice de Preço Internacional de gás natural;
- ε_{t-n} Termo de erro representa factores incontroláveis, representa o impacto de outras variáveis que explicam variações na produção não incluída no modelo, erros de medição e choques exógenos.

Os testes de diagnósticos dos resultados econométricos efectuados, consistem em verificar ao todo a observância dos pressupostos do método de mínimos quadrados ordinários, pelo que, pode-se afirmar que todos pressupostos são satisfeitos, desde: a heterocedasticidade, autocorrelação e a normalidade dos resíduos, a semelhança dos testes de estacionariedade que também são avaliados de acordo com o valor de probabilidade como critério de decisão. Gujarati et al. (2005) e Wooldridge (2013), explicam que inicialmente, o desenvolvimento de um estudo empírico é a colocação da teoria económica que vai sustentar a relação esperada entre as variáveis sob análise. A revisão das teorias que relacionam as variáveis foi feita nas revisões teóricas e empíricas e no caso vertente, o efeito da variação de preços de commodities sobre a taxa de câmbio, vai depender de um conjunto extenso de circunstâncias associadas a conjuntura económica interna e externa, com destaque para o portfólio de transacções que a economia sob análise estabelece com o resto do mundo, pelo que, o sinal esperado

para Moçambique fica em aberto. Para efeitos, foram extraídos dados do Banco de Moçambique (2021), sendo eles: a taxa de câmbio, as exportações totais, as exportações de indústria extractiva e as exportações de commodities e do Fundo Monetário Internacional (2021) extraíram-se os dados dos preços internacionais do carvão mineral e do gás natural. Estes dados, permitiram elaborar gráficos e fazer análises econométricas com recurso ao pacote estatístico E-VIEWS que são apresentados no capítulo a seguir.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Este capítulo traz uma discussão baseada na descrição estatística das principais variáveis relevantes para a presente análise, a saber: os rendimentos da exportação na indústria extractiva, exportações de bens FOB, taxa de câmbio, rendimentos da exportação de carvão mineral, gás natural, areias pesadas, rubis, safiras e esmeraldas.De acordo com o gráfico 1, que mostra dados mensais, podemos constatar que na década de 2020 os rendimentos totais das exportações da indústria extractiva, tem em geral uma tendência crescente, tendo atingido o máximo de USD 100 milhões nos primeiros três anos, dai teve um crescimento de 50% até início de 2015, onde depois registou um declínio até um mínimo de USD 44 milhões nos primeiros meses de 2016. Nos anos seguintes, teve uma tendência crescente até a marca de USD 200 milhões, concretamente, nos finais de 2018. Ao longo de 2019 os rendimentos decresceram, mas no final subiu até USD 200 milhões, onde em 2020 cai e mantém-se próximo a um rendimento de USD 100 milhões durante todo ano.

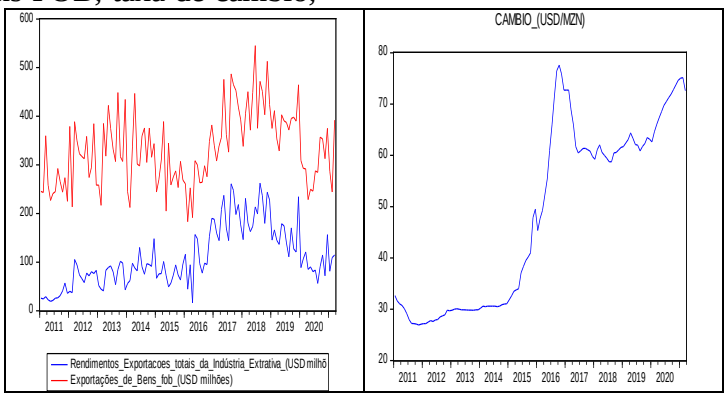


Gráfico 21: Evolução dos Rendimentos da Exportação da Indústria Extractiva, Exportação Total, Taxa de Câmbio

Fonte: Elaborado pelos autores através do pacote estatístico E-Views com base em dados do Banco de Moçambique (2021)

No mesmo gráfico, podemos observar o comportamento das Exportações Totais na última década, onde inicialmente tem uma oscilação crescente até ao início de 2014, com um máximo de USD 450 milhões. Dai observamos um decréscimo até o início de 2016, onde registamos um mínimo de USD 200 milhões, nos anos subsequentes temos novamente uma oscilação crescente até início de 2018, atingindo a marca de USD 550 milhões e regista-se a partir daí uma tendência decrescente até finais de 2020, mantendo se numa média de USD 300 milhões. Podemos observar também o comportamento da Taxa de Câmbio, que cai logo no primeiro semestre de 2011 até 27 MZN/USD. Dai, regista até 2014 um crescimento ligeiro até 30 MZN/USD. De 2014 aos finais de 2016, regista se um aumento acentuado decorrente da eclosão das dívidas ocultas, da crise económica internacional e de uma oscilação desfavorável nos preços de commodities até 77.50 MZN/USD, dai temos uma queda até 60 MZN/USD no primeiro semestre de 2017 e a partir dai mantém-se nessa média até final de 2019 onde regista

uma subida em 2020 até 73 MZN/USD. Por forma a ter uma visão mais minuciosa da evolução do sector da indústria extractiva, importa canalizar a evolução desagregada das principais commodities deste sector, como mostra o gráfico a seguir.

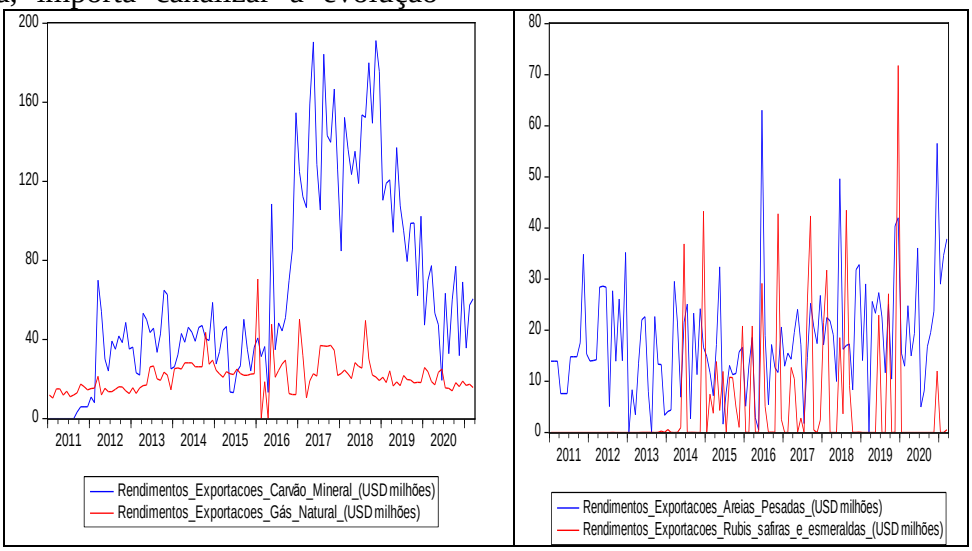


Gráfico 22: Evolução Rendimentos da Exportação de Carvão Mineral, Gas Natural, Areias Pesadas, Rubis, Safiras e Esmeraldas

Fonte: Elaborado pelos autores através do pacote estatístico E-Views com base em dados do Banco de Moçambique (2021)

De acordo com o gráfico 2, podemos observar o comportamento na última década dos Rendimentos das Exportações de Carvão Mineral, que à partir de meados de 2011 registou um crescimento até USD 70 milhões até Janeiro de 2012, onde subsequentemente registou um decréscimo até USD 20 milhões e manteve oscilando numa média de USD 40 milhões até finais de 2014. Dos finais de 2014, os rendimentos da exportação de carvão mineral registam um decréscimo até meados de 2015, onde depois observa-se um crescimento acentuado até USD 190 milhões até meados de 2017, período a partir do qual, oscila em torno de uma média de USD 160 milhões até o final de 2018. A partir dai, regista um decréscimo acentuado chegando a USD 60 milhões no final de 2020. De acordo com o mesmo gráfico, observamos que os Rendimentos da Exportação de Gás Natural registam uma oscilação ligeiramente crescente, partindo de USD 15 milhões em 2011 para USD 40 milhões em 2014, dai revela uma ligeira queda para USD 20 milhões em 2015, seguida de um crescimento de até USD 70 milhões no início de 2016, de onde segui oscilando até finais de 2018 numa média de USD 25 milhões, depois revela um decréscimo até USD 16 milhões no final de 2020. Ainda no gráfico 2, pode-se observar o comportamento dos Rendimentos das Exportações de rubis, safiras e esmeraldas ao longo da última década, que em 2014 começam a ser registados e, momento a partir do qual regista um crescimento acentuado até início de 2015, com uma marca de USD 43 milhões, onde dai regista uma queda até USD 10 milhões no final de 2015, seguida de uma oscilação até finais de 2016 com uma média de USD 9.6 milhões. A partir do início de 2017, regista um crescimento acentuado até USD 41 milhões onde segue com uma oscilação até finais de 2018, oscilação esta composta por valores equidistantes a USD 10 milhões atingindo um máximo de USD 43 milhões, e dai revela um decréscimo no início de 2019 e na sequência de um crescimento acentuado ao longo deste ano até o inicio de 2020

atinge uma marca de USD 72 milhões e depois volta a cair até USD 13 milhões nos finais do mesmo ano. Observa-se igualmente o comportamento dos Rendimentos das Exportações de Areias Pesadas que seguem oscilando desde 2011 até finais de 2015, em torno de uma média de USD 15 milhões com máximo de USD 35 milhões e valor mínimos pouco abaixo de USD 1 milhão.

A partir dos meados de 2015, os rendimentos da Exportação de Areias Pesadas registam um crescimento até meados de 2016, chegando a USD 63 milhões que volta a cair no final de ano até USD 15 milhões, onde segue oscilando até meados de 2018, período em que regista um crescimento acentuado até USD 50 milhões, dai oscila até meados de 2020 em torno de uma média de USD 2 milhões, que segue crescendo até o final do mesmo ano atingindo USD 69 milhões. Para perceber a evolução dos rendimentos provenientes da exportação de commodities, é necessário observar a variação do índice de preços das commodities no mesmo período, dado que o rendimento resulta do produto e entre o preço e a quantidade, pelo que as evoluções destes preços estão descritas no gráfico seguinte.

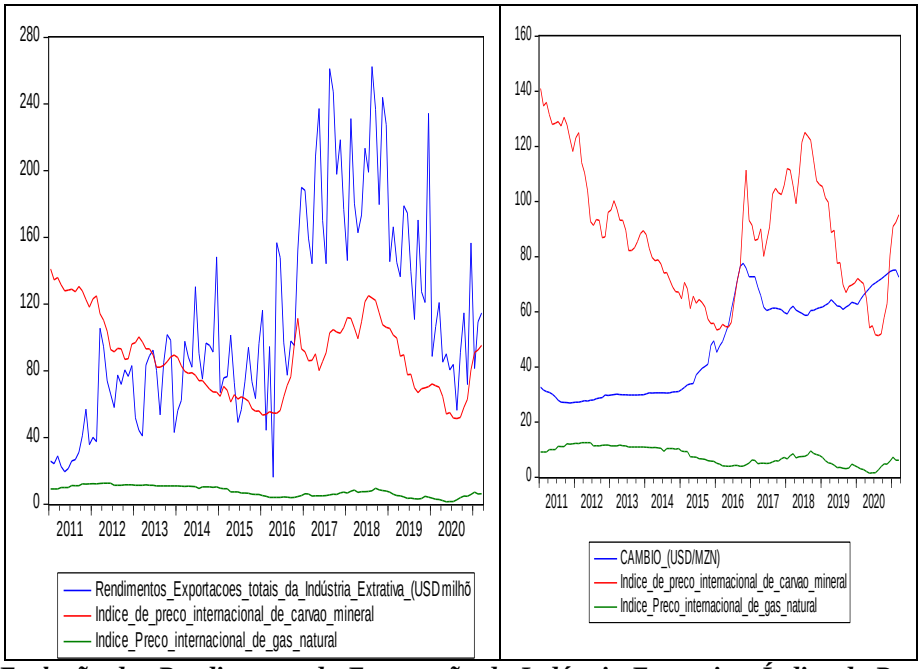


Gráfico 23: Evolução dos Rendimentos da Exportação da Indústria Extractiva, Índice de Preço de Carvão Mineral, Gás Natural e a Taxa de Cambio

Fonte: Elaborado pelos autores através do pacote estatístico E-Views com base em dados do Banco de Moçambique (2021)

De acordo com o gráfico 3, podemos constatar que na primeira metade da década passada, o índice de preço internacional de carvão mineral tende a decrescer de 140 dólares americanos (USD) até 53 dólares americanos (USD), dai regista um crescimento durante o ano de 2016 chegando a 111 dólares americanos (USD) onde revela uma oscilação até finais de 2018 com uma média de 103 dólares americanos (USD), dai revela um decréscimo até 54 dólares americanos (USD) isso até meados de 2020, onde segui crescendo até o final do ano. Podemos observar que o índice de preço internacional de gás natural, oscila ligeiramente ao redor de 11 dólares americanos (USD) de 2011 a 2014, em 2015 começa a decrescer até finais de 2016 atingindo um preço mínimo de 3.9 dólares americanos (USD), dai oscila até finais de 2018 na vizinhança de 6.5 dólares americanos (USD) onde segue decrescendo até o primeiro trimestre de

2020 atingindo 1.6 dólares americanos (USD) dai cresce gradualmente até 6 dólares americanos (USD) ao longo dos restantes meses do ano. O mesmo gráfico, mostra que durante a primeira metade da década passada os rendimentos da exportação da indústria extractiva demostram um crescimento gradual, neste mesmo período o índice de preço de carvão mineral apresenta uma redução acentuada e o índice de preço de gás natural regista uma ligeira redução, a taxa de câmbio revela uma ligeira subida no mesmo período.

A queda dos preços internacionais, bem como a desvalorização do metical são um constrangimento para a receita da indústria extractiva, contudo os rendimentos provenientes da exportação do sector da indústria extractiva revelam um crescimento acentuado, mostrando que as quantidades produzidas foram determinantes para contornar os baixos preços internacionais e a desvalorização da moeda nacional. O exposto acima, revela que o período em referência foi de boom para as exportações do sector da indústria extractiva, dado que o crescimento da quantidade exportada foi de uma magnitude que superou os efeitos negativos acima referidos. Na segunda metade da década passada, percebemos que a taxa de câmbio regista uma subida acentuada, o índice de preço de carvão mineral regista alguma subida aumentando ainda mais o crescimento dos rendimentos da exportação na indústria extractiva dado o peso significativo desta commoditie no sector, neste mesmo período o índice de preço de gás natural continuou a registar um ligeiro decréscimo que não muda o sentido crescente da tendência dos rendimentos da exportação da indústria extractiva.

Neste período, pode-se dizer que houve um crescimento das quantidades produzidas, que combinado com a subida do preço internacional de carvão mineral gerou um efeito positivo, que superou o efeito negativo da desvalorização do metical e queda do preço internacional de gás natural, conservando o crescimento das receitas da exportação do sector. Embora a descrição estatística sugira relações teoricamente plausíveis entre as variáveis de maior interesse na presente pesquisa, a saber taxa de câmbio e índice de preço internacional de carvão mineral e gás natural, a eloquência das conclusões passa necessariamente pela análise econométrica pelo que esta é abordada no próximo capítulo.

Análise dos resultados econométricos

A tabela abaixo mostra os resultados econométricos estimados pelo método de vector de correcção dos erros. Estes resultados referem-se a interacções contemporâneas e desfasadas entre a taxa de câmbio MZN/USD (D_CAMBIO), e os índices internacionais de preço de carvão mineral (D_IDP_CORV_MIN) e gás natural (D_IDP_GAZ).

Tabela 28: Resultados Econométricos

Vector Autoregression Estimates
Date: 08/06/21 Time: 16:14
Sample (adjusted): 2011M03 2021M03
Included observations: 121 after adjustments
Standard errors in ( ) & t-statistics in [ ]

	D_CAMBIO	D_IDP_CORV_MIN	D_IDP_GAZ
D_CAMBIO(-1)	0.569316	0.595137	-0.056665
	(0.07852)	(0.31184)	(0.03367)
	[7.25068]	[1.90844]	[-1.68289]
D_IDP_CORV_MIN(-1)	-0.017062	0.284574	0.022158

	(0.02282)	(0.09065)	(0.00979)
	[-0.74755]	[3.13929]	[2.26384]
D_IDP_GAZ(-1)	-0.258819	-1.216202	0.068948
	(0.21556)	(0.85612)	(0.09244)
	[-1.20068]	[-1.42060]	[0.74588]
C	0.125354	-0.450710	0.006187
	(0.12693)	(0.50413)	(0.05443)
	[0.98756]	[-0.89404]	[0.11367]
R-squared	0.314701	0.120913	0.068104
Adj. R-squared	0.297130	0.098372	0.044209
Sum sq. Resids	214.8667	3389.199	39.51199
S.E. equation	1.355163	5.382148	0.581128
F-statistic	17.90950	5.364204	2.850148
Log likelihood	-206.4323	-373.3113	-103.9808
Akaike AIC	3.478220	6.236551	1.784806
Schwarz SC	3.570643	6.328974	1.877229
Mean dependente	0.338512	-0.325567	-0.024306
S.D. dependente	1.616419	5.668158	0.594415
Determinant resid covariance (dof adj.)		16.17645	
Determinant resid covariance		14.62462	
Log likelihood		-677.3784	
Akaike information criterion		11.39468	
Schwarz criterion		11.67195	

***Fonte**: Elaborado pelos autores através do pacote estatístico E-Views com base em dados do Banco de Moçambique (2021)*

Dado que para interacção entre os efeitos desfasados da taxa de câmbio sobre a taxa de câmbio do período presente, o valor de t-statistics (7.25068) é maior que (2). Assim, podemos concluir que o efeito desfasado da taxa de câmbio não tem relação com a taxa de câmbio do período presente. Isto quer dizer que a média da taxa de câmbio desfasada, não tem efeito sobre a taxa de câmbio do período presente, ou seja, os eventos presentes afectam a taxa de câmbio de tal maneira que dissolvem o seu histórico. A interacção entre os choques presentes e desfasados do índice de preço de carvão mineral e a taxa de câmbio do período presente revela ser significativa, dado que, o valor de t-statistics (-0.74755) ser menor que (2). Podemos concluir que a média desfasada do índice de preço de carvão mineral tem efeito sobre a taxa de câmbio do período presente. O resultado acima, revela que a evolução da taxa de câmbio é afectada pelos choques presentes e dos períodos anteriores no índice de preço internacional de carvão mineral. Com base no valor do coeficiente associado (-0.017062), podemos observar que o efeito desfasado do índice de preço de carvão mineral e a taxa de câmbio actual, tem uma relação negativa, isso significa que o aumento em uma unidade no índice de preço internacional de carvão, causa uma redução de 0.017062 (MZN/USD) na taxa de câmbio. Isto revela que um aumento do preço internacional do carvão mineral gera fluxos adicionais de entrada de divisas capazes de causar uma valorização da moeda nacional, o que se traduz na queda da taxa de câmbio que na presente pesquisa e tomada ao incerto. Quanto aos efeitos desfasados do índice de preço de gás natural e a taxa de câmbio do período presente, os resultados revelam uma relação significativa, dado que, o valor de t-statistics (-1.20068) é menor que (2). Assim sendo, podemos concluir que a média desfasada do índice de preço de gás natural tem efeito sobre a taxa de câmbio actual. Isto quer dizer que a dinâmica da

taxa de câmbio, sofre efeitos do índice de preço de gás natural dos últimos períodos. Com base no valor do coeficiente associado (-0.258819), podemos observar que os efeitos desfasados do índice de preço de gás natural e a taxa de câmbio actual, tem uma relação negativa, isso significa que o aumento em uma unidade no índice internacional de gás natural causa uma redução de 0.258819 MZN/USD na taxa de câmbio. De facto, a taxa de câmbio sofre efeitos com a alteração do índice de preços de commodities, na medida em que uma redução nos preços internacionais, traduz se numa subida na taxa de câmbio. Uma subida na taxa de câmbio afecta não somente a exportação de commodities, mas também muitos produtos de primeira necessidade obtidos através da importação, como produtos alimentares e medicamentos, o que vai afectar as pessoas mais carenciadas, que vão perder o poder de aquisição desses produtos.

Esta relação negativa entre os efeitos desfasados dos índices de preços de carvão mineral e gás natural com a taxa de câmbio do período presente, pode ser explicada pelo facto de que quando os índices de preço internacionais são elevados o rendimento na exportação dos mesmos produtos será maior. Com maiores rendimentos provenientes da exportação, há uma maior entrada de divisas e maior oferta de moeda estrangeira e consequentemente uma descida na taxa de câmbio ao incerto como expressão da apreciação da moeda nacional. O efeito desfasado do índice de preço de carvão mineral tem uma relação não significativa com o índice de preços de carvão do período presente, dado que, o valor de t-statistics (3.13929) é maior que (2). Isto quer dizer que o índice de preços de carvão mineral dos dias anteriores não tem influência sobre o índice actual de preço. Esta situação limita a capacidade de previsão do índice de preço, dificultando também que o governo trace políticas adequadas para fazer face a esta situação. O efeito desfasado do índice de preço do gás natural tem relação significativa com o seu valor presente, dado que, o valor t-statistics (0.74588) é menor que (2). Ao contrário do carvão mineral, o preço internacional de gás natural e mais previsível, dado que e parcialmente definido pelos seus valores anteriores, o que permite um desenho de políticas com vista a salvaguardar o bem-estar social em meio a evolução deste índice. As funções de impulso e resposta mostram de forma mais detalhada a evolução do efeito mútuo dos choques das variáveis em análise.

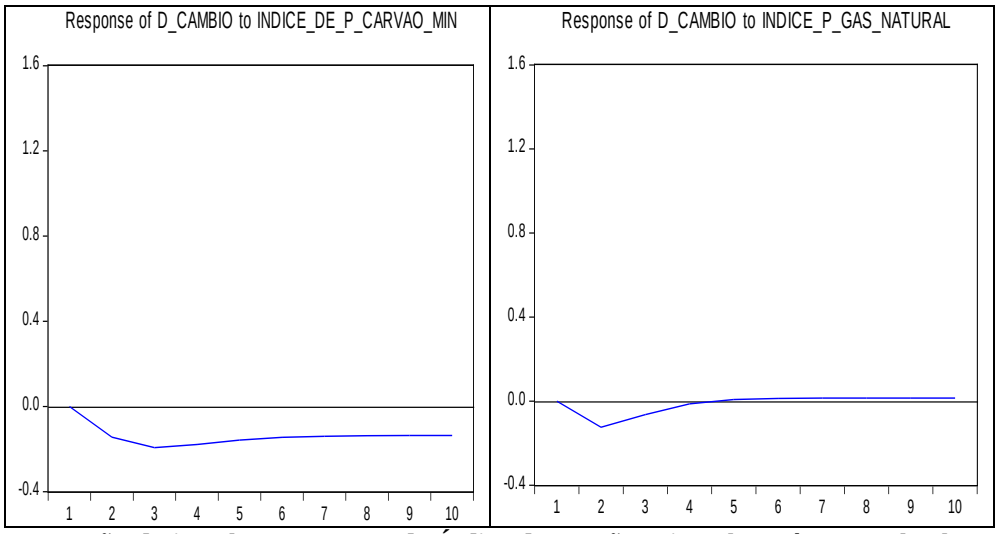


Gráfico 24: Função de impulso e Resposta do Índice de Carvão Mineral e Gás Natural sobre a Taxa de Cambio

Fonte: Elaborado pelos autores através do pacote estatístico E-Views com base em dados do Banco de Moçambique (2021)

O gráfico acima mostra como a taxa de câmbio reage a choques nos preços internacionais de carvão mineral e gás natural. Este gráfico, revela que a taxa de câmbio sofre uma queda com a subida do índice de preço de carvão mineral e esta queda tende a manter-se por um longo período de tempo, mostrando que o índice de preço de carvão mineral tem um efeito persistente sobre a taxa de câmbio, ou seja, existem dificuldades de reajustamento da taxa de câmbio face a choques no preço internacional de carvão mineral. Observamos que a taxa de câmbio sofre uma queda com a subida do preço internacional de gás natural, todavia essa queda não perdura, após um curto período de tempo a taxa de câmbio tende a se estabilizar, mostrando que o índice internacional de preço de gás natural tem um efeito não duradouro sobre a taxa de câmbio. Ou seja, existe uma capacidade de reajustamento do mercado cambial face a um choque no preço internacional de gás natural.

Para além das funções impulso e resposta simples importa analisar o gráfico dos acumulados como esta apresentado na figura abaixo.

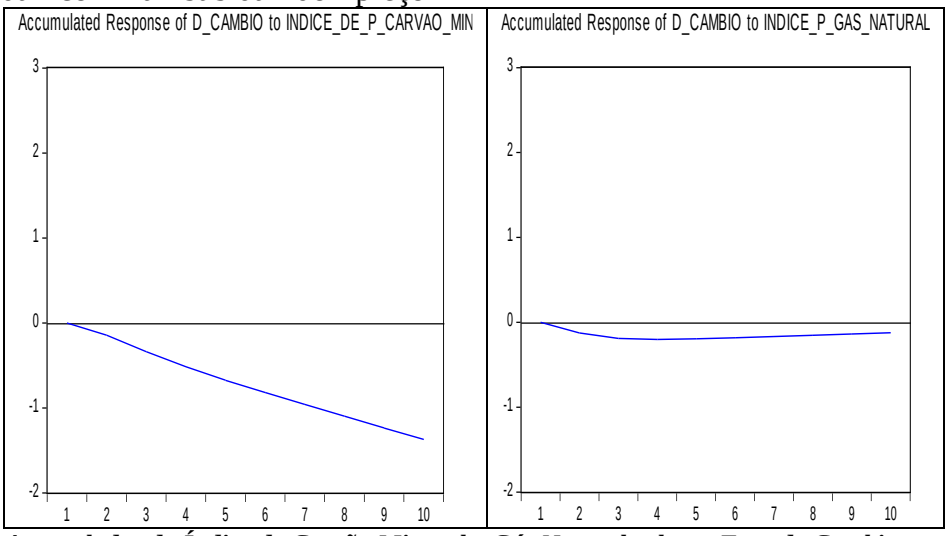


Gráfico 25: Acumulados do Índice de Carvão Mineral e Gás Natural sobre a Taxa de Cambio

Fonte: Elaborado pelos autores através do pacote estatístico E-Views com base em dados do Banco de Moçambique (2021)

CONCLUSÕES

Na presenta pesquisa, o objectivo era compreender que efeito os preços internacionais de commodities tinham sobre a balança de transacções correntes e a economia moçambicana no geral por via da taxa de câmbio, o que nos permite perceber se a economia ficaria ou não vulnerável a choques internacionais por via das exportações de recursos minerais. Com base nas análises, foi possível constatar que o preço internacional do carvão mineral teve uma queda entre 2011 a 2015, decrescendo de 140 atingindo valores de até 53 dólares americanos (USD) e ascende em 2016 para 111 dólares americanos (USD), mas decorrente das oscilações no ano de 2018, a média foi de 103 dólares americanos (USD), registando um decréscimo de até 54 dólares americanos (USD) e foi se mantendo constante até o final de ano. Na segunda metade da década, percebemos que o índice de preço de carvão mineral regista alguma subida aumentando ainda mais o crescimento dos rendimentos da exportação na indústria extractiva na relação entre o preço de commodities e a taxa de câmbio. Depreende-se assim, que durante a primeira metade da década passada os rendimentos da exportação da indústria extractiva demostram um crescimento gradual, ainda que neste

mesmo período o índice de preço de carvão mineral tenha apresentado uma baixa. Para o caso do índice de preço internacional de gás natural, notou-se que teve oscilações ligeiras que giravam numa média de 11 dólares americanos (USD) de 2011 a 2014, mas em 2015 o preço decresce e mantém-se constante até finais de 2016 com um preço mínimo de 3.9 dólares americanos (USD). Posto a primeira metade da década passada, verifica-se uma oscilação até finais de 2018 com uma média de 6.5 dólares americanos (USD), mas até o primeiro trimestre de 2020 decresceu atingindo 1.6 dólares americanos (USD), e dai cresce gradualmente até 6 dólares americanos (USD) ao longo do resto do ano. Dito isto, verifica-se que na primeira metade da década passada, o preço internacional do gás natural apresenta uma ligeira redução, enquanto que o índice de preço do carvão mineral apresenta uma redução acentuada e a taxa de câmbio regista uma ligeira subida no mesmo período entretanto, mesmo com os níveis de preços internacionais descendo, os rendimentos da exportação da indústria extractiva registavam um crescimento gradual. Podemos concluir assim, que a taxa de câmbio se manteve estável na primeira metade da década enquanto que o índice de preços internacionais entrava em queda, principalmente para o carvão mineral do que para o gás natural. Posteriormente vai verificar-se uma subida na taxa de câmbio que acompanha a subida do índice de preço de carvão mineral, associado a descida do índice de preço do gás natural e estes níveis mantiveram-se no resto da década. Quanto ao impacto de choques dos preços internacionais do carvão mineral sobre a taxa de câmbio, os resultados econométricos sugerem que há evidências empíricas para a sua confirmação, estima-se que o aumento em uma unidade no índice de preço internacional de carvão mineral causa uma redução de 0.017062 (MZN/USD) na taxa de câmbio. Quanto a interacção entre os efeitos desfasados do índice de preço de gás natural e a taxa de câmbio actual os resultados revelam uma relação significativa, sendo assim, pode-se concluir com base em testes econométricos que a média desfasada do índice de preço de gás natural tem efeito sobre a taxa de câmbio actual. Concluiu-se que o aumento em uma unidade no índice internacional de gás natural causa uma redução de 0.258819 MZN/USD na taxa de câmbio. Os resultados econométricos, mostram que a relação negativa entre os efeitos desfasados dos índices de preços de carvão mineral e gás natural com a taxa actual de câmbio pode ser explicada pelo facto de que, quando os índices de preço internacionais são elevados o rendimento na exportação dos mesmos produtos será maior e assim, com maiores rendimentos provenientes da exportação, há uma entrada de divisas e maior oferta de moeda estrangeira e consequentemente uma descida na taxa de câmbio tomada ao incerto.

Posto isto, recomenda-se:

A exportação dos recursos minerais não deve seguir o mesmo ritmo da sua produção ou exploração potencial ao longo do tempo, mas que esta tenha uma taxa de crescimento estável calculada com base na produção potencial presente e nas projecções desta produção ou exploração de modo a controlar os efeitos da variação da quantidade sobre a taxa de câmbio por via das receitas de exportação dos recursos minerais;

Deve-se procurar maximizar acordos com clientes dispostos a afixar ou definir a evolução do preço;

Incentivar investidores dispostos a produzir bens substitutos das commodities exportadas pelo país, de modo a compensar o efeito da oscilação dos preços internacionais sobre a taxa de câmbio, porque um aumento no preço das commodities actualmente exportada, traduzir-se-ia na queda dos substitutos e vice-versa.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Banco_de_Mocambique. (20 de Junho de 2005). Banco_de_Mocambique. Obtido de Estatiaticas Gerais: http://www.bancomoc.mz/fm_pgLink.aspx?id=222

Banco_de_Mocambique. (20 de Junho de 2018). Banco_de_Mocambique.Obtido em Estatisticas Gerais: http://www.bancomoc.mz/fm_pgLink.aspx?id=222.

Banco_de_Mocambique. (20 de Junho de 2021). Banco_de_Mocambique. Obtido de Estatiaticas Gerais: http://www.bancomoc.mz/fm_pgLink.aspx?id=222

Burda, M., & Wyplosz, C. (2009). Macroeconomics: A European Text (5th ed.). Oxford University Press.

Castel-Branco, C. N. (2018). Economia extractiva e desafios de industrialização em Moçambique. Maputo: Research Report: disponível no website do IESE através do link http://www.iese.ac.mz/lib/ publication/outras/PAPs_PAF_2018.pdf).

Correa, A. L_&_Mucanze, N. A. (2017). Investimento Direto Estrangeiro em Moçambique: aspectos positivos e negativos. Maputo.

FMI. (2010). DATA. Obtido de https://www.imf.org/en/Data

Fundo_Monetário_Internacional. (2014). Moçambique em ascensão: construir um novo dia. Washington, D.C: ISBN.

Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2005). Econometria Básica. Sao paulo: Atlas.

Krugman, P., & Obstfeld, M. (2013). Economia Internacional (8a ed.). Sao Paulo, Brasil: Ltda., Pearson Education do Brasil.

Lindert, P. H. (1991). International Economics (9a ed.). (G. L. Nelson, Ed.) United States of America: RICHARD D. IRWIN, INC.

Ministério_da_Economia_e_Finanças. (2018). Cenário Fiscal do Médio Prazo 2019-2021. Maputo.

Nampava, I. M. (2018). Mudança de Paradigma da Ajuda Externa ao Orçamento do Estado em Mocambique (2010 – 2017). Maputo: UEM.

Wooldridge. (2013). Econometria Basica. Abordagem Moderna.

ALBA
ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL

ALBA - ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL
ISSN PRINT: 3006-2489
ISSN ONLINE: 3006-2470
1ª Ed, Vol. 1, No. 4, Setembro, 2024
https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3
albaisfic@gmail.com; alba@isfic.ac.mz

02 - 09 | 2024

A PROBLEMÁTICA DA FALTA DE HABITAÇÃO CONDIGNA

The problem of the lack of deadly housing

El problema de la falta de vivienda digna

Júlio Pedro Vicente Namarrói [1]

[1] ***Instituto Superior de Formação, Investigação e Ciência, Moçambique. julionamarroi@yahoo.com.br.***

Autor para correspondência: julionamarroi@yahoo.com.br.

Data de recepção: 17-06-2024
Data de aceitação: 12-08-2024

***Como citar este* artigo:** Namarrói, J. P. (2024). A problemática da falta de habitação condigna. *ALBA - ISFIC Research and Science Journal, 1*(4), pp. 133-146 https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3.

RESUMO

Este estudo sobre a Problemática da falta de habitação condigna lança um olhar sobre o desafio das sociedades em desenvolvimento relativamente à habitação condigna. Tendo como ponto de partida as projecções mundiais sobre o fenómeno, que alertam para a situação dramática no presente e o futuro cada vez mais incerto devido ao cada vez mais elevado custo de vida e as economias dos países do sul cada vez menos robustas e o crescimento populacionais aumentando numa proporção geométrica. Usando uma metodologia qualitativa, nele analisam-se factores que propiciam esta carência, nomeadamente, questões ligadas às políticas públicas desses países, aos materiais de construção e termina com um exame aos processos de gestão na construção civil. O estudo conclui que para a resolução do problema de falta de uma habitação condigna devem ser conjugados os problemas ligados às políticas públicas, os custos dos materiais e o aprimoramento dos processos de gestão da construção de obras.

Palavras-chave: Construção civil, Gestão, Habitação condigna e problemática.

ABSTRACT

This study on the problem of the lack of decent housing takes a look at the challenge of developing societies in relation to decent housing. Taking as a starting point the global projections on the phenomenon, which warn of the dramatic situation in the present and the increasingly uncertain future due to the increasingly high cost of living and the increasingly less robust economies of southern countries and the growth population increasing in geometric proportion. Using a qualitative methodology, it analyzes factors that lead to this lack, namely, issues linked to public policies in these countries, construction materials and ends with an examination of management processes in civil construction. The study concludes that to resolve the problem of lack of decent housing, problems linked to public policies, material costs and the improvement of construction management processes must be combined.

Keywords: Problems, Decent housing, Civil construction and management.

RESUMEN

Este estudio sobre el problema de la falta de vivienda digna analiza el desafío de las sociedades en desarrollo en relación con la

vivienda digna. Tomando como punto de partida las proyecciones globales sobre el fenómeno, que alertan de la dramática situación actual y del cada vez más incierto futuro debido al cada vez más elevado coste de la vida y a las cada vez menos robustas economías de los países del sur y al crecimiento poblacional creciente en forma geométrica proporción. Utilizando una metodología cualitativa, se analizan los factores que conducen a esta carencia, a saber, cuestiones vinculadas a las políticas públicas de estos países, los materiales de construcción y finaliza con un examen de los procesos de gestión en la construcción civil. El estudio concluye que para resolver el problema de la falta de vivienda digna se deben combinar problemas vinculados a las políticas públicas, los costes de materiales y la mejora de los procesos de gestión de la construcción.

Palabras clave: Problemas, Vivienda digna, Construcción y gestión civil.

INTRODUÇÃO

A demanda por uma habitação condígna é um problema que afecta os indivíduos em países em desenvolvimento. Segundo Sousa (2012), trata-se, na verdade, de não usufruto um direito universal, reconhecido a nível internacional e em mais de uma centena de constituições nacionais em todo o mundo. Nunes indica que apesar desse direito, os sem-abrigo e os que vivem em condições precárias são cada vez em maior número por todo o mundo.

As projecções mundiais indicam no mundo de hoje, cerca de 100 milhões de pessoas estão na rua e mais de mil milhões vivem em habitações sem condições; rês mil milhões de pessoas vivem em barracas, a maior parte dessas pessoas vive nos países do Sul, mas nenhum continente é, nem será, poupado; Além dos problemas de habitação (tecto), mais de mil milhões de pessoas em todo o mundo não têm acesso à água potável e 2,6 mil milhões de pessoas não têm acesso a instalações sanitárias básicas. Estas pessoas vivem em condições indignas, entre estes, milhões morrem a cada ano, Sousa (2012).

No entanto, goraram as tentativas que o autor deste trabalho fez para encontrar a evidência a partir de dados de Moçambique. A literatura especializada sobre o assunto tem mostrado que a falta de habitação também acarreta consigo algumas consequências. Por exemplo, Nunes argumenta que a negação, de facto, do direito à habitação traz consequências dramáticas em áreas como emprego, educação, saúde, relações sociais, a participação na tomada de decisão, etc., e que apesar de conferências mundiais especificamente dedicadas às questões da habitação e cimeiras para sensibilizar a opinião pública para a gravidade da situação, não houve seguimento das declarações e planos de acção adoptados

MATERIAIS E MÉTODOS

Projecções a nível global

No âmbito global, foram definidos objectivos concretos por alcançar a curto, médio e longo prazo. Segundo Nunes, alguns esses objectivos são: reduzir para 100 milhões de habitantes nos bairros degradados até 2020 e reduzir pela metade a proporção de pessoas que não têm acesso à água potável até 2015 (um ano que já passou). Nunes argumenta que essas metas são claramente insuficientes e sugere que o que é necessário é trabalhar nas causas de "não-acesso" à habitação em todo o mundo. O mesmo autor identifica essas causas como sendo a especulação imobiliária, desapropriações, despejos e o crescimento dos bairros de lata.

Na mesma perspectiva advoga que existe ainda a discriminação contra grupos mais vulneráveis como mulheres, crianças, refugiados, imigrantes, idosos e deficientes e os efeitos negativos da privatização dos serviços públicos.

Há algumas implicações requeridas pela exigência do direito à habitação. Sobre este assunto, Nunes argumenta também que, em suma, exigir o direito à habitação implica lutar para a inclusão das pessoas mais vulneráveis da sociedade, forçando a sociedade a respeitar a sua obrigação legal de garantir uma vida digna. Mas, acima de tudo, lutar contra os despejos forçados ilegais, das centenas de milhares de pessoas lesadas e vítimas a cada ano.

Desafios e tendências globais de produtividade na construção civil

A firma de consultoria EY (2014), que antes se chamava Ernst & Young, publicou um interessante trabalho sobre produtividade na construção civil. A pesquisa foi realizada com foco no mercado imobiliário (real estate), mas seus resultados podem ser estendidos ao âmbito geral da construção civil.

Nesse estudo, que se baseia em análise de dados e entrevistas com profissionais do setor, o que chama a atenção foi a compilação de dados referentes a algumas alavancas de produtividade no sector de construção civil.

a) Planeamento da execução de empreendimentos

As empresas planeiam suas obras com diferentes graus de afinco e sucesso. Um mal comum é começar empreendimentos com projetos básicos que ainda não têm o necessário grau de detalhe.

A estruturação de processos ajuda enormemente a gestão. Um aspecto geralmente falho nas obras é a desconexão entre produção e suprimento. Pedidos de compra são feitos em cima da hora e terminam não obedecendo ao rito mais adequado, causando compras de especificação inadequada e atrasos de entrega.

b) Adopção de métodos de gestão

A técnica de Lean Construction (construção enxuta) tem grande aplicabilidade em obras com repetitividade acentuada, como é o caso de edifícios altos e conjuntos habitacionais. Através da análise detalhada dos fluxos de produção – deslocamento dos operários, produtividade, desperdício, tempo morto etc. –, a equipe gestora da obra pode otimizar processos, ajustando trajetos, adaptando ferramentas, reduzindo tempos de espera e, enfim, eliminando principalmente as fontes de desperdício oculto.

c) Melhorias de projecto

Aqui reside um grande gargalo nos projetos de engenharia, sobretudo nas obras públicas. Enquanto vemos os países mais desenvolvidos dedicando meses e mais meses ao detalhamento dos projetos executivos e ao planeamento da obra, aqui no Brasil continuamos insistindo em projetos básicos, muitas vezes indevidamente batizados de “projetos executivos”, economias burras em sondagem e topografia, incompatibilidade entre os diversos projetos de engenharia e arquitetura.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Desafios da norma de desempenho

Norma de desempenho (ND) é o nome que se dá à norma técnica NBR 15575 (ABNT, 2013), que estabeleceu um conteúdo de cumprimento obrigatório pelas edificações a partir de 19 de julho de 2013.

A norma fornece parâmetros técnicos para avaliação e mensuração de requisitos referentes a durabilidade, condições de uso e manutenção, desempenho acústico/ térmico etc. Ela cria um espírito de sintonia com o Código de Defesa do Consumidor ao estabelecer critérios objetivos de desempenho. O que realmente importa não é a forma como o prédio será construído, mas se o desempenho mínimo é atendido. Isso favorece a adoção de novos sistemas e materiais, desde que garantam o desempenho exigido. Uma

óptima fonte de consulta sobre essa norma é a cartilha preparada pela CBIC (2013).

Responsabilidade entre os intervenientes

Um aspecto interessante da norma é que ela define a responsabilidade de cada ator – incorporador, projetista, construtor, fornecedor e usuário. A ação conjunta de todos esses atores traz ganhos para todos. Isso é importante porque hoje em dia o construtor termina tendo um papel de integrador. O Quadro 7.4 exemplifica algumas responsabilidades definidas pela norma de desempenho.

Quadro 8: Responsabilidades definidas pela norma de desempenho

Incorporador	Avaliar as condições do local, identificar os riscos previsíveis, especificar o padrão do prédio (mínimo, intermediário, máximo) e providenciar os estudos técnicos requeridos
Projectista	Desenvolver o projeto e especificar produtos atendendo aos requisitos de desempenho estabelecidos, indicando nos memoriais e desenhos a vida útil de projeto (VUP) de cada sistema que compõe a obra
Fabricante/fornecedor	Indicar a vida útil dos produtos e fornecer resultados comprobatórios do desempenho
Construtor	Garantir que o sistema (e não o produto) tenha o desempenho desejado e elaborar os manuais de uso, operação e manutenção
Usuário	Manter a edificação conforme o plano de manutenção

Diferenças entre marketing business e marketing business-to-consumer

Estudos nesta área de conhecimento mostram que existem uma série de diferenças substanciais entre o marketing B2B e o B2C e que se traduzem sobretudo em termos de graus de interdependência e de graus de complexidade. Webster (1991) propõe quatro dimensões para caracterizar o marketing B2B e que lhe conferem um carácter único:

a) Interdependência funcional: para que o marketing B2B seja eficiente, deve-se verificar uma forte relação de proximidade e de dependência entre a função de marketing e as outras funções da empresa, nomeadamente em relação à produção, investigação e desenvolvimento, controlo de inventário e engenharia.

b) Complexidade de produto: o produto organizacional apresenta uma forte complexidade técnica, o que pode levar a empresa, erroneamente, a dedicar mais atenção às características técnicas e inovadoras do produto do que propriamente às necessidades dos clientes. Por este motivo, o fornecedor organizacional necessita de ser mais flexível do que o fornecedor que actua ao nível marketing B2C. O produto traduz um conjunto de relacionamentos económicos, técnicos e pessoais entre a entidade compradora e a entidade vendedora.

c) Interdependência entre vendedor-comprador: por regra, são estabelecidos relacionamentos de médio/longo prazo entre vendedor e comprador e cada transacção, que implica um processo significativo de negociação, constitui um mero episódio da relação global. Verifica-se uma forte interdependência entre o vendedor e o comprador, sendo que este depende do fornecedor ao nível do abastecimento de inputs para a produção, serviços de manutenção e de reparação dos equipamentos, eficiente gestão de entrega de encomendas,

ALBA - ISFIC Research and Science Journal, 2024, 1(4), pp. 133-146.
https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3

extensão de crédito, entre outras funções, enquanto que o fornecedor depende do cliente para assegurar um negócio de fornecimento sustentado. Essa interdependência comprador-vendedor é muitas vezes assegurada com o estabelecimento de relações de parceria entre as entidades envolvidas, parcerias essas que conduzem por regra a relações de cooperação que permitem diminuir custos, aumentar a qualidade e aceder a um maior número de mercados, mas que implicam um elevado empenhamento de recursos pelas partes envolvidas, investimento esse cujo retorno se espera a médio/longo prazo.

d) Complexidade do processo de compra: os factores que conferem ao processo de compra organizacional uma elevada complexidade consistem na própria formalidade associada à organização, no facto de estar envolvido um elevado número de pessoas e de ser necessário considerar factores de ordem económica e técnica. A complexidade do ambiente em que a empresa opera e o elevado montante de valor monetário envolvido em cada transacção são também factores que conferem complexidade ao processo de compra.

Webster (1991) argumenta que, de uma forma genérica, o marketing B2B implica uma aplicação mais ampla e completa da noção de marketing e um mais profundo grau de proximidade do cliente, caracterizando-se por um elevado grau de complexidade.

Segmentação de mercados organizacionais

A segmentação traduz um dos processos mais relevantes ao nível de qualquer estratégia de marketing. Nenhuma empresa tem capacidade de produzir para todo o mercado, necessitando de direccionar os seus recursos para partes específicas do mercado total. A partir do momento em que as empresas se aperceberam deste facto, verificou-se uma evolução do denominado marketing de massas para o marketing segmentado Smith, (1956). Já em 1934, J. Frederick referia que o primeiro passo ao analisar um mercado industrial consiste na sua divisão em grupos particulares de utilizadores, actuais ou potenciais.

Conceito estratégico

Webster (1991, p. 98) definiu marketing segmentado como “uma estratégia para seleccionar clientes, para diferenciar clientes de acordo com as diferenças na forma como estes respondem a esforços de marketing, para escolher oportunidades alternativas de mercado e para ajustar as estratégias de marketing a essas oportunidades distintivas”. Em termos práticos, a segmentação consiste em dividir o mercado em categorias, submercados menores e com uma maior homogeneidade para mais tarde, e após selecção apropriada, o(s) abordar com a oferta de uma mistura produto ou serviço apropriado. Este conceito é fulcral para qualquer estratégia de marketing na medida em que, ao permitir seleccionar clientes a atingirem, conduz a ajustamentos das capacidades e dos recursos da empresa bem como da sua estratégia e da sua estrutura organizacional em função desses mesmos clientes. A todo este processo está associado uma forte dinâmica uma vez que, mesmo após a selecção dos segmentos a atingir, é necessário que se verifique um aperfeiçoamento constante da relação estabelecida, desenvolvendo-se laços de lealdade e de empenhamento entre as partes Gross et al., (1993).

Os segmentos podem ser definidos como sub-grupos de clientes com características e necessidades específicas e diferenciadas, homogéneos entre si e heterogéneos em relação aos outros grupos, o que em terminologia estatística se traduz como a maximização da variância entre os grupos e a minimização da mesma entre os

elementos de um grupo Webster, (1991). Gross et al. (1993) argumentam que os segmentos devem possuir determinados atributos, devendo ser: mensuráveis, a informação sobre a localização e outras características dos compradores estão disponíveis; Substanciais, um mercado/segmento é substancial quando é suficientemente grande em tamanho e/ou provavelmente terá potencial futuro; Acessíveis, o fornecedor pode reter os velhos clientes e apontar novos; Estáveis, os clientes têm poder de permanência e é possível estabelecer uma relação clientes/fornecedores; Compatíveis, verifica-se um grau de similitude entre comprador/vendedor quanto à tomada de risco, standards de serviços e estilo corporativo. Em termos estratégicos o processo de segmentação não termina, como já foi referido, com a formação de clusters de clientes, procedendo-se, após a conclusão desta fase, à escolha do(s) segmento(s) alvo que pretende alcançar e que será(ão) denominado(s) de mercado(s)-alvo ou de "nicho(s)". Para tal, deverá ponderar os recursos que detém e as oportunidades que possam advir da exploração desse(s) segmento(s). Posteriormente, a organização desenha uma estratégia de posicionamento relativamente a cada segmento que pretende alcançar, estratégia esta que Kotler (1996) define como uma acção que a empresa leva a cabo para delinear a sua imagem e valor. Esta acção visa que os clientes do segmento compreendam e apreciem a diferença que a empresa representa relativamente à concorrência. O posicionamento faculta à empresa a possibilidade de demonstrar empenhamento na relação e constitui uma peça importante na cultura da empresa. Por fim, a organização procede ao estabelecimento de um marketing-mix apropriado para cada um dos segmentos alvo, ou seja, faz uso das ferramentas que detém para alcançar os objectivos a que se propõe (4 P's – McCarthy, 1975). Este processo é denominado de targeting.

O sucesso da segmentação depende do acesso e da credibilidade da informação que lhe serve de base, tornando-se então fundamental o desenvolvimento de bases de dados funcionais. Em Portugal, os estudos de segmentação, embora indispensáveis, ainda são pouco usados, até mesmo ao nível marketing B2B. Imitar o que se faz no exterior ou o que os seus concorrentes fazem são práticas muito vulgares para as organizações nacionais, havendo, no entanto, algumas que são bem sucedidas nestes procedimentos.

Noção de cadeia de valor na empresa

O conceito de cadeia de valor surge como uma ferramenta que permite a sistematização das funções desempenhadas pelas organizações, na medida em que possibilita a desagregação da empresa em actividades consideradas como estrategicamente relevantes. De acordo com Porter (1985a), a vantagem competitiva da empresa surge como resultado das actividades distintas que a organização desempenha e que se traduzem no design, produção, marketing, entrega e apoio ao produto. O autor argumenta que "cada uma dessas actividades pode contribuir para a posição relativa de custo da empresa e criar uma base para a diferenciação" Porter, (1985b), in Wit e Meyer, (1994, p. 168).

No entanto, note-se que a cadeia de valor não consiste numa colecção de actividades, mas sim num sistema de actividades interdependentes. Saliente-se ainda o facto de o autor considerar que a cadeia de valor de uma empresa está integrada naquilo que denomina como sistema de valor e que inclui as cadeias de valor dos fornecedores, dos distribuidores e dos compradores. Mas a ideia base que se pretende destacar, resume-se ao facto do processo negocial consistir numa sequência de eventos, ao longo dos quais se verifica a criação de valor e a ocorrência de custos. É possível então afirmar que é possível obter um valor acrescentado pelo facto de as actividades serem

desempenhadas de forma eficiente, o que poderá conduzir, se necessário, à reengenharia de processos. Cadeia de Gestão de Relacionamento Associado aos conceitos de marketing relacional e de cadeia de valor que foram expostos nos pontos anteriores, surge o conceito proposto por Payne et al. (1998) de cadeia de gestão de relacionamento. Estes autores argumentam que o marketing relacional consiste numa espécie de processo negocial abrangente que visa à criação de valor, criação esta que só é possível através do estabelecimento de relacionamentos duradouros e mutuamente vantajosos ao longo da cadeia. Tal como sucedia na cadeia de valor, também aqui se pressupõe que as actividades devem ter uma sequência específica de modo a que o valor seja criado de forma sustentada e a baixos custos, o que pode conduzir a situações de reengenharia das tarefas. Refira-se que, para que o processo funcione, "é tão importante, por exemplo, ter fortes relacionamentos de fornecimento, como ter fortes relacionamentos com os clientes" Payne et al., (1998, p. 6).

De acordo com os autores citados, a construção de uma cadeia de relacionamento efectiva no seio da organização implicam os seguintes eventos sequenciais, assumindo cada um deles máxima importância:

- ✓ Definição da proposição de valor;
- ✓ Identificação de segmentos de valor de clientes apropriados;
- ✓ Design de sistemas de entrega de valor;
- ✓ Gestão e manutenção da satisfação proporcionada.

A problemática associada a cada um destes eventos ou actividades será aprofundada nos pontos seguintes, com particular destaque para as duas primeiras actividades referidas, por assumirem um papel central na gestão de relacionamentos.

Valor

Anderson e Narus (1998) definiram o valor como sendo algo pelo qual os clientes estão dispostos a pagar e que os conduz a preterir a oferta da concorrência. Brandenburger e Stuart (1996) referem que para analisar os valores se torna necessário analisar, não só o lado dos clientes como também o dos fornecedores. Ravald e Gronroos (1996), Leszinski e Marn (1997), definem este conceito como o trade-off entre os benefícios percepcionados e os respectivos custos percepcionados. O valor pode assumir diversas formas, nomeadamente, a forma de tecnologia, de acesso a mercados e a informação ou a possibilidade de obter custos mais baixos Wilson, (1995). De Chernatony, Harris e Riley (1998) procederam a uma revisão bibliográfica do conceito de valor em termos estratégicos, de preço e de comportamento do consumidor, e procederam a uma análise do conceito de valor acrescentado, analisando a sua natureza, os seus papéis e sustentabilidade.

Criação de valor

A criação de valor é uma questão fulcral nos mercados organizacionais Anderson e Narus, (1991); Jantrania e Wilson, (1999); Mandják e Durrieu, (2000).

No Capítulo 2, será possível constatar que as trocas verificadas nos mercados organizacionais podem ser considerados como episódios de uma relação mais abrangente, que por sua vez fazem parte de um todo denominado de rede industrial Hakansson e Snehota, (1995); Ford et al., (1998).

O factor que motiva as partes a envolverem-se em relacionamentos é exactamente, e de acordo com Anderson (1995) e Mandják e Durrieu (2000) a possibilidade de gerarem valor para as partes envolvidas, sendo que esta criação de valor consiste no "processo pelo qual as

capacidades competitivas do híbrido e dos parceiros são alcançadas por estar no relacionamento" Wilson, (1995, p. 342).

De acordo com este autor, as partes que estão envolvidas nos relacionamentos esperam obter benefícios de alguma espécie. A criação de valor pode ser resultado da adaptação dos produtos ou processos, da especialização dos investimentos efectuados, da introdução de tecnologias inovadoras que conduzem a um fortalecimento dos laços estruturais Wilson, (1995), da melhor gestão de custos Kalwani e Narayandas, (1995), entre outros.

Gestão empresarial

As últimas décadas foram marcadas por fortes mudanças no modo de gestão das empresas públicas e privadas do país. A abertura comercial e a venda de empresas estatais, entre outros fatores, inseriram o Brasil no chamado mercado global, na qual a concorrência assumiu rapidamente uma escala mundial, Roedel (2006).

Na era industrial, os indicadores financeiros eram suficientes para o gerenciamento das empresas. Porém, nos dias de hoje na era da informação e do conhecimento, em que as empresas percebem a grande necessidade de fazer evoluir seus instrumentos de gestão, deixando de se pautar apenas pelos indicadores financeiros, dando lugares para outros indicadores que retratem a situação das suas diversas atividades, traduzindo as informações importantes para a acção gerencial, Cordeiro e Ribeiro, (2002).

Para Cordeiro e Ribeiro (2002), "Gerir hoje envolve uma gama muito mais abrangente e diversificada de atividades do que no passado". "Consequentemente o gestor hoje precisa estar apto a perceber, refletir, decidir e agir em condições totalmente diferentes das de antes."

Segundo Rascão (2006), a importância da informação como um recurso estratégico na gestão das organizações torna-se a mais importante para os estrategistas do que eram os modelos de formulação da estratégia da sociedade industrial. No século XXI nenhum gestor chegará à definição e implantação da estratégia com sucesso sem um entendimento básico da informação estratégica.

De acordo com Ribeiro et al (2009) o planejamento estratégico é uma das ferramentas mais utilizadas nas principais empresas do mundo, formando a missão, visão e valores organizacionais das mesmas. Fica claro que isso não irá garantir o sucesso das organizações, pois outros elementos devem estar presentes.

Segundo Kuazaqui et al (2005) a maioria das empresas que aplicaram o planejamento estratégico perdeu ou deixou de ganhar mais mercado, pois o plano estabelece uma série de procedimentos que devem ser praticados. Mais do que uma necessidade, o planejamento estratégico é a essência da forma de pensar e agir, estabelecendo ações e recursos que alcancem às metas e os objetivos com o intuito de alcançar resultados.

O conjunto de ferramentas de gestão dá condição as empresas de transformarem-se e introduzir mudanças significativas pela re-administração de seus processos quer por terceirizar seus produtos e ou serviços, Benchmarking, Planeamento Estratégico quer por interferência do ambiente externo, a competição mundial faz com que as PMEs busquem novos modelos de competir no mundo cada vez mais globalizado, Cordeiro e Ribeiro (2002).

Os materiais na construção civil

Os materiais de uma construção são escolhidos seguindo-se conceitos de técnicas de aplicação, vantagens económicas sobre seu uso e quanto a estética que se deseja obter na utilização dos mesmos. Conhecer os materiais para construção posibilita:

- ✓ Aumentar a resistência e segurança adequado a cada tipo de obra, elevando sua durabilidade, por exemplo;
- ✓ Otimizar custos e tempo de construção;
- ✓ Melhorar a estética da obra, aliando-se funcionabilidade com design;
- ✓ Valorizar a obra, sabendo-se os custos e a dificuldade na obtenção das características desejadas de um material;
- ✓ Entender os processos de logística e armazenamento de material, evitando o contato com substâncias que poderiam invariavelmente danificar ou até mesmo inviabilizar o uso de um material;
- ✓ Otimizar a construção para que ela se torne ambientalmente sustentável;
- ✓ Estudar a compatibilidade dos materiais, evitando patogias no contato de dois ou mais materiais que não reagem, ou reagem mal entre si.

Segundo o MOPHRH o número de empresas (184) oficialmente registadas em Moçambique e a estrutura da indústria de materiais de construção revelam que esta é mais fraca que a indústria da construção.

Três características estruturais do sector de construção:

- ✓ A maioria das empresas que operam nas indústrias de construção e materiais de construção são micro, pequenas e médias. Devido ao seu tamanho e experiência, é difícil para essas empresas competirem com empresas internacionais da África do Sul, Portugal ou China.
- ✓ As empresas de materiais de construção enfrentam uma forte concorrência de materiais importados.
- ✓ Existe uma alta concentração de empresas de construção na província de Maputo, enquanto as empresas de materiais de construção estão fortemente representadas nas províncias de Sofala e Nampula.

São definidos como todo e qualquer material utilizado na construção de uma edificação, desde a locação e infraestrutura da obra até a fase de acabamento, passando desde um simples prego até os mais conhecidos materiais, como o cimento. A expressão “materiais de construção”, portanto, abrange uma gama extensa de materiais, dos quais alguns dos principais são denominamos “Materiais de Construção Básicos”.

Na construção civil temos materiais que são utilizados há muitos anos da mesma forma, como o concreto, e outros que evoluem constantemente. E a evolução dos materiais de construção não é um processo recente, pois teve início desde os povos primitivos, que utilizavam os materiais assim como os encontravam na natureza, sem qualquer transformação. Com a evolução do homem surgem necessidades que levam à transformação desses materiais de uma maneira simplificada, a fim de facilitar seu uso ou de criar novos materiais a partir deles. Assim, o homem começa a moldar a argila, a cortar a madeira e a lapidar a pedra. Outro exemplo de evolução foi a descoberta do concreto que surgiu da necessidade do homem de um material resistente como a pedra, mas de moldagem mais fácil. Perceba que os materiais continuam evoluindo para satisfazer as necessidades do homem e de forma cada vez mais rápida, com exigências cada vez maiores quanto a sua qualidade, durabilidade e custo. Além disso, há um cenário sustentável no qual a produção e o emprego dos materiais de construção devem considerar a questão ambiental. Nessa unidade, você vai entender a importância do conhecimento acerca dos materiais de construção.

A escolha de uma rocha natural como material de construção depende de diversos fatores dentre os quais podemos destacar os critérios técnicos e

econômicos. Os critérios econômicos referem-se ao custo do material e a sua disponibilidade no local ou próximo ao local de utilização. Os critérios técnicos referem-se à caraterísticas que o material possui que atendem às finalidades da aplicação pretendida. Para definir se uma rocha é ou não adequada a determinado uso, precisamos analisar suas propriedades e, para isso, é necessário conhecer as principais propriedades das pedras naturais e como influenciam nas caraterísticas do material.

Além da composição mineralógica, textura e estrutura vistas anteriormente, Petrucci (1975) cita as seguintes propriedades como algumas das principais: • Resistência mecânica: definida como a resistência que a pedra oferece ao ser submetida aos diferentes tipos de esforços mecânicos, como compressão, tração, flexão e cisalhamento, além da resistência ao desgaste e ao choque (tenacidade). De maneira geral, as pedras naturais resistem melhor à compressão do que aos demais esforços. • Durabilidade: a durabilidade é a capacidade que tem o material de manter suas propriedades e desempenhar sua função no decorrer do tempo, dependendo de várias características entre elas a porosidade, a compacidade e a permeabilidade. A compacidade é o volume de sólidos na unidade de volume da rocha natural e pode ser medida pela relação entre a massa específica aparente e a massa específica absoluta. A massa específica aparente é a relação entre a massa de um material e seu volume aparente (volume real do material somado ao volume de vazios incorporado ao material) e a massa específica absoluta é a relação entre a massa e o volume real do material. A porosidade é a relação entre o volume de vazios e o volume total da pedra e a permeabilidade é uma medida indireta da ligação entre esses vazios, que permite a entrada de gases e líquidos na massa de rocha. Portanto, quanto mais permeável é uma rocha, mais suscetível está à ação de agentes agressivos. Em regiões de baixas temperaturas a água absorvida pela pedra pode congelar e, o aumento de volume consequente da transformação de água em gelo, pode ser prejudicial à durabilidade da pedra. Por outro lado, uma porosidade adequada melhora a aderência da pedra à argamassa de assentamento. A durabilidade também está relacionada à alterabilidade da pedra, ou seja, a modificação de suas caraterísticas e propriedades por agentes agressivos, que pode prejudicar o desempenho do material. • Trabalhabilidade: é a facilidade de moldar a pedra de acordo com o uso. Depende de fatores como a dureza e da homogeneidade da rocha. Como visto anteriormente, a dureza é a resistência ao risco ou ao corte e no caso da trabalhabilidade das rochas indicará o meio de corte mais adequado. De acordo com Petrucci (1975), peças mais brandas podem ser cortadas com serras de dentes enquanto peças mais duras demandam corte com diamante. Segundo o mesmo autor, uma rocha homogênea é aquela que apresenta as mesmas propriedades em amostras diferentes e que ao choque do martelo se quebra em pedaços e não em grãos, como ocorre nas rochas não-homogêneas. Dessa forma, a homogeneidade permite a obtenção de peças com formatos adequados.

De acordo com Bauer (2008), a definição de agregado é a seguinte: material particulado, incoesivo, de actividade química praticamente nula, constituído de misturas de partículas cobrindo extensa gama de tamanhos. Especificamente na construção civil a definição de agregado pode ser resumida como: material granuloso e inerte, que entra na composição das argamassas e concretos, contribuindo para o aumento da resistência mecânica e redução de custo na obra em que for utilizado. A maioria dos agregados encontra-se disponível na natureza, como é o caso das areias, seixos e pedras britadas. Alguns passam por processos de beneficiamento como é o caso das britas, cuja rocha é extraída de uma jazida e

precisa passar por diversos processos de beneficiamento para chegar aos tamanhos adequados aos diversos usos. Existem ainda alguns subprodutos de atividades industriais que são utilizados como agregados, como é o caso da escória de alto-forno, que é um resíduo resultante da fabricação de ferro gusa e alguns materiais reciclados, porém, seu uso se restringe a aplicações onde o critério resistência é menos significativo.

CONCLUSÕES

Nos países em desenvolvimento vive-se o drama de falta de habitação condigna. Este facto viola um direito universal. Estimativas globais apontam que no mundo de hoje, muitos milhões de pessoas estão na rua e mais outros milhões vivem em habitações sem condições (vivem em barracas). Parte significativa dessas pessoas vive nos países do Sul, mas com o curso dos acontecimentos, todos os continentes serão afectados pelo problema. O estudo analisa a problemática de habitação e mostrou factores ligados aos custos dos materiais de construção e de gestão de todo o processo de construção.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Achrol, R. P. Kotler (1999). “Marketing in the Network Economy”, Journal of Marketing, Vol. 63, pp. 146-163.

Anderson, J. e J. Narus (1991). “Partnering as a Focused Market Strategy”, California Management Review, Vol. 33, Nº 3, pp. 95-113.

Anderson, J. e J. Narus (1998). “Business Marketing: Understand Customers Value”, Harvard Business Review, Vol. 76, Nº 6, pp. 53-65.

Baldissera, R. (2000). Comunicação Organizacional: o treinamento de recursos humanos como rito de passagem. São Leopoldo: UNISINOS.

Ballard, G., & Howell, G. A. (2003). An update on Last Planner. In Proceedings of 11th Annual Conference of the International Group for Lean Construction. Blacksburg.

Ballard, G. (1994). The last planner. In Proceedings of the Spring Conference Northern California Construction Institute Publication. Monterey: Lean Construction Institute.

Recuperado em 01 dezembro de 2014, de http://www.leanconstruction.dk/media/18187/

The_Last_Planner_.pdf

Borges, A.C. (2009). Práticas das Pequenas Construções. 9 ed. Vol 1. São Paulo: Edgard Blucher.

Brandenburger, A. e H. Stuart (1996), “Value-Based Business Strategy”, Journal of Economics and Management Strategy, Vol.5, Nº 1, pp. 5-24.

Bergamini, C. W. (1990ª). Motivação, mitos, crenças e mal-entendidos. RAE – Revista de Administração de Empresas. FGV, v.30, n.2, abr/jun.

Bauer, L. A. Falcão. (2008). Materiais de Construção. Rio de Janeiro: LTC.

_____. Motivação. São Paulo: Atlas, 2006.

_____. O Líder Eficaz. São Paulo: Atlas, 2008.

_____. Psicologia Aplicada à Administração de Empresas. São Paulo:

Atlas, 2009.

Cabaço, J. L. (2007). Moçambique: identidades, colonialismo e libertação. 475 f. Tese (Doutorado em Antropologia) – Programa de Pós-Graduação em Antropologia,

Universidade de São Paulo, São Paulo.

Chiavenato, I. (2008). Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor. 3ª Ed. São Paulo: Saraiva.

Chiavenato, I. e Sapiro, A. (2003). Planejamento Estratégico. Rio de Janeiro: Elsevier.

Cordeiro. M. B. e V. J. Ribeiro, V. R. (2002) Gestão Empresarial. In: MENDES, G. T. J. Economia Empresarial. Curitiba: Fae Business School.

DNEAP (2006). "Enterprise Development in Mozambique: Results Based on Manufacturing Surveys Conducted in 2002 and 2006", National Directorate of Studies and Policy Analysis, Ministry of Planning and Development, Mozambique.

Degen, R. J. (2009). O Empreendedor: empreender como opção de carreira. São Paulo:Pearson Prentice Hall.

Dornelas, J. C. S. (2008). Empreendedorismo: transformando idéias em negócios. 3ª Ed. Rio de Janeiro: Elsevier.

Dornelas, J. C. S. (2003). Empreendedorismo Corporativo: como ser empreendedor, inovar e se diferenciar na sua empresa. Rio de Janeiro: Elsevier.

Farah, O. E., Cavalcanti, M.. & Marcondes, L. P.(2008). Empreendedorismo Estratégico:criação e gestão de pequenas empresas. São Paulo: Cengage Learning.

Ford, D., L. Gadde, H. Hakansson, A. Lundgren, I. Snehota, P. Turnbull e D. Wilson (1998), Managing Business Relationships, Chichester, John Wiley.

Ford, D., H. Hakansson, H. e J. Johanson (1986). "How do Companies Interact?".Industrial Marketing and Purchasing, Vol.1, Nº 1, pp.26-41.

Formoso, T. C. (2001). Planeamento e controle da produção em empresas de construção. Porto Alegre: Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

Freid, C., Freid, S. (1995). Beyond relationship marketing. Anticipating what customers want. Planning Review, july/August.

Jobim, M. S. S. (1997). Método de avaliação do nível de satisfação dos clientes de imóveis residenciais. Dissertação de mestrado, Curso de Pós-Graduação em Engenharia Civil, UFRGS, Porto Alegre, setembro.

Gross, A., P. Banting, L. Meredith e D. Ford (1993). Business Marketing, Houghton Mifflin Company, Boston, Toronto.

Gil, A. C. (2008). Método e técnicas e pesquisa social. 6. ed. São Paulo: Editora Atlas S.A.

Hakansson, H. e I. Snehota (1995). Developing Relationships in Business Networks, Routledge, London and New York.

Hisrich, D. R.; Peters, P. M. (2004). Empreendedorismo. 5ª Ed. Porto Alegre: Bookman.

Lakatos, E. M. e Marconi, M. A. (1992). Metodologia do Trabalho Científico, procedimentos básicos, pesquisa bibliográfica, projecto e relatório, publicações e trabalhos científicos. 4 ed São Paulo: Atlas, 214p.

Kotler, P. (1998). Administração de marketing: análise, planejamento, implementação e controle. 5. ed., São Paulo: Atlas.

Maximiano, A. C. A. (2006). Teoria Geral da Administração: da revolução urbana à revolução digital. 6.ed., São Paulo: Atlas.

Moçambique. Banco Mundial. Atualidade Econômica de Moçambique: reduzir o fosso no acesso a infraestrutura rural é fundamental para alcançar crescimento inclusivo. [S. l.]:

Banco Mundial, 2020.Disponível em:

https://www.worldbank.org/pt/country/mozambique/publication/mozambique - economic-update-closing-rural-infrastructure-gap-key-to-achieving-inclusive-growth?cid=afr_fb_wbafrica_en_ext. Acesso em: 31 jul. 2020.

Moçambique, Instituto Nacional de estatística, Anuário Estatístico da Província de Nampula, Maputo, 2018.

Moçambique. Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento. Relatório do desenvolvimento humano. Direitos humanos e desenvolvimento humano: pela liberdade e solidariedade. Maputo: PNUD, 2000.

Moçambique Instituto Nacional de Estatística. Censo 2017. Resultados Definitivos. Maputo: Instituto Nacional de Estatística, 2019.

Mendes, R., Jr. (1999). Programação da produção na construção de edifícios de múltiplos pavimentos (Tese de doutorado). Departamento de Engenharia de Produção e Sistemas, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.

Namarrói, J.P.V (2017). Dissertação de mestrado(O problema da falta de habitação na Cidade de Maputo e suas implicações para o desempenho das empresas de construção:

O caso da Empresa de Construção Civil Decorações e Pintura de Imóveis-ECODEPI) - Universidade Apolitécnica, 2011.

Oliveira. H.M., (2008). Aglomerantes. In: BAUER, L.F.A (Org). Materiais de Construção I. 5 ed. Rio de Janeiro: LTC, p. 11 – 34.

Oliveira, E. C.; Teixeira, J. E. (1994). O despertar para o marketing. Revista construção São Paulo, n.2415, maio.

Oliveira. H.M. (2008) Cimento Portland. In: Bauer, L.F.A (Org). Materiais de Construção I. 5 ed. Rio de Janeiro: LTC. p. 35 – 62. Petrucci, E. G. R. Materiais de

Construção. Porto Alegre: Globo, 1975. SILVA, Moema Ribas. Materiais de Construção. São Paulo: PINI, 1985.

Parasuraman, L. B.; Zeithml, V. A.; Berry, L.L. A. (1985). Conceptual model of service quality and its implications for future research. Journal of Marketing, V.49, p.41-50.

Payne, A., M. Christopher, M. Clark e H. Peck (1998). Relationship Marketing for Competitive Advantage – Winning and Keeping Customers, The Chartered Institute of Marketing.

Porter, M. (1980), Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors, The Free Press, New York.

Porter, M. (1985b), “The Value Chain”, in Strategy: Process, Content, Context, an International Perspective, B. de WIT et al. (1994), West Publishing Company, 1994, pp.168-175.

Quintella et all (2015). Estudo de Base para a Elaboração de Políticas e Estratégias de Desenvolvimento da

Indústria de Construção e Materiais de Construção em Moçambique.

Ravald, A. e C. Gronroos (1996). "The Value Concept and Relationship Marketing", European Journal of Marketing, Vol. 30, Nº 2, pp. 19-30.

Smith, W. (1956), "Product Differentiation and Markey Segmentation as Alternative Marketing Strategies", Journal of Marketing, Vol. 21, Nº 1, pp.3-8.

Saliby, P. E.. O marketing de relacionamento: O novo marketing da nova era competitiva.RAE, V.4, N.3, P6-12,1997.

Scardoelli. L. S. et al. (1995) Melhorias de qualidade e produtividade: as iniciativas das empresas de construção. Porto Alegre, Série Sebrae Construção Civil, Sebrae/RS.

Wilson, D. (1995), "An Integrated Model of Buyer-Seller Relationships", Journal of the Academy of Marketing Science, Vol. 23, Nº 4, pp. 335-345.

Wilson, D. (2000), "An Integrated Model of Buyer-Seller Relationships", in Handbook of Relationship Marketing, J. Sheth et al. (2000), Sage Publications, pp. 245-270.

Wilson, D. e S. Jantrania (1995), "Understanding the Value of a Relationship", in Understanding Business Markets, D. FORD (1997), London, The Dryden Press, Second Edition, pp. 406-423.

Wind, Y. e R. Cardozo (1974), "Industrial Marketing Segmentation", Industrial Marketing Management, Vol. 3, Nº 2, pp.153-166. de WIT, B. e R. MEYER (1994),

Yazigi, W. A técnica de edificar. 10 Ed. São Paulo: Pini, 2009.

RELAÇÕES INTERNACIONAIS E COOPERAÇÃO

ALBA - ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL
ISSN PRINT: 3006-2489
ISSN ONLINE: 3006-2470
1ª Ed, Vol. 1, No. 4, Setembro, 2024
https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3
albaisfic@gmail.com; alba@isfic.ac.mz

ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL

02 - 09 | 2024

COOPERAÇÃO INTERUNIVERSITÁRIA EM MOÇAMBIQUE: CASOS RECORRENTES DAS INSTITUIÇÕES DE ENSINO SUPERIOR

Interuniversity cooperation in Mozambique: recurring cases from higher education institutions

Cooperación interuniversitaria en Mozambique: casos recurrentes de instituciones de educación superior

Apolónia Marília Cláudia António Seifana [1]

[1] ***Instituto Superior de Formação, Investigação e Ciência, Moçambique*** ***apmarilia@yahoo.com.br***

Autor para correspondência: apmarilia@yahoo.com.br

Data de recepção: 16-06-2024
Data de aceitação: 28-07-2024

***Como citar este* artigo:** Seifana, A. M. (2024). Cooperação interuniversitária em moçambique: casos recorrentes das instituições de ensino superior. *ALBA - ISFIC Research and Science Journal, 1*(4), pp. 147-155. https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3.

RESUMO

Este estudo investiga as formas de cooperação interuniversitária mais recorrentes em Moçambique, com o objectivo de identificar as parcerias estabelecidas, seus impactos e desafios enfrentados pelas Instituições de Ensino Superior (IES) do país. A metodologia adoptada foi uma abordagem mista, combinando revisão bibliográfica e questionários realizados com representantes-chave de diferentes IES em Moçambique. Os resultados revelaram que a cooperação é uma realidade presente, com destaque para projectos colaborativos de pesquisa e parcerias de extensão universitária. Essas parcerias foram associadas a benefícios como o enriquecimento da experiência académica dos estudantes, o fortalecimento das actividades de pesquisa e inovação, além de promover a internacionalização das instituições. No entanto, o estudo também identificou desafios, incluindo dificuldades financeiras, barreiras burocráticas e limitações de infra-estrutura. Por fim, o artigo destaca a importância da cooperação interuniversitária para impulsionar a excelência académica, a inovação e a resolução de desafios sociais em Moçambique. Recomenda-se o estabelecimento de redes de colaboração e o incentivo ao intercâmbio de docentes e investigadores para fortalecer ainda mais as parcerias entre as IES do país.

Palavras-chave: Cooperação Interuniversitária, Formas de Cooperação, Instituições de Ensino Superior.

ABSTRACT

This study investigates the most recurrent forms of inter-university cooperation in Mozambique, with the aim of identifying established partnerships, their impacts and challenges faced by Higher Education Institutions (HEIs) in the country. The methodology adopted was a mixed approach, combining a bibliographic review and questionnaires carried out with key representatives of different HEIs in Mozambique. The results revealed that cooperation is a present reality, with emphasis on collaborative research projects and university extension partnerships. These partnerships were associated with benefits such as enriching

students' academic experience, strengthening research and innovation activities, as well as promoting the internationalization of institutions. However, the study also identified challenges, including financial difficulties, bureaucratic barriers and infrastructure limitations. Finally, the article highlights the importance of inter-university cooperation to boost academic excellence, innovation and the resolution of social challenges in Mozambique. It is recommended to establish collaboration networks and encourage the exchange of professors and researchers to further strengthen partnerships between HEIs in the country.

Keywords: Interuniversity Cooperation, Higher Education Institutions, Forms of Cooperation.

RESUMEN

Este estudio investiga las formas de cooperación interuniversitaria más recurrentes en Mozambique, con el objetivo de identificar las asociaciones establecidas, sus impactos y los desafíos enfrentados por las Instituciones de Educación Superior (IES) del país. La metodología adoptada fue un enfoque mixto, combinando revisión bibliográfica y cuestionarios realizados con representantes clave de diferentes IES en Mozambique. Los resultados revelaron que la cooperación es una realidad presente, destacando los proyectos colaborativos de investigación y las asociaciones de extensión universitaria. Estas asociaciones se asociaron con beneficios como el enriquecimiento de la experiencia académica de los estudiantes, el fortalecimiento de las actividades de investigación e innovación, además de promover la internacionalización de las instituciones. Sin embargo, el estudio también identificó desafíos, incluidas dificultades financieras, barreras burocráticas y limitaciones de infraestructura. Finalmente, el artículo destaca la importancia de la cooperación interuniversitaria para impulsar la excelencia académica, la innovación y la resolución de desafíos sociales en Mozambique. Se recomienda el establecimiento de redes de colaboración y la promoción del intercambio de profesores e investigadores para fortalecer aún más las asociaciones entre las IES del país.

Palabras clave: Cooperación Interuniversitaria, Instituciones de Educación Superior, Formas de Cooperación.

INTRODUÇÃO

A cooperação entre as Instituições de Ensino Superior (IES) desempenha um papel crucial no fortalecimento da qualidade da educação, na promoção da pesquisa e no desenvolvimento académico em Moçambique, um dos países da Comunidade dos Países de Língua Portuguesa (CPLP). A história do ensino superior no país é relativamente recente, com a instituição dos Estudos Gerais Universitários de Moçambique (EGUM) em 1962, marcando o início dessa trajectória. Ao longo das décadas seguintes, novas IES foram estabelecidas, levando a uma pluralidade de instituições nunca antes vista no país. Essa realidade trouxe novos desafios e também destacou a importância da colaboração entre as IES para enfrentar desafios comuns e optimizar os recursos disponíveis.

Actualmente, existem inúmeros estudos sobre as IES em Moçambique. No entanto, após uma busca em diversas revistas científicas e repositórios académicos, constata-se que nenhum deles se concentrou nas formas mais recorrentes de cooperação interuniversitária nas IES moçambicanas. Caso essa lacuna seja confirmada genericamente, a presente pesquisa se tornará pioneira nesse tema.

Entre os estudos existentes, encontramos duas pesquisas próximas ao presente

estudo, a saber: as de Noa (2020) e de Simão (2020). Outros trabalhos abordam a cooperação intrauniversitária, mas diferem em suas áreas geográficas de estudo. Por exemplo, as pesquisas de Francisco et al. (2017) investigam a percepção de professores, pesquisadores e funcionários universitários latino-americanos sobre os efeitos de programas de cooperação de longo prazo com universidades europeias, enquanto Cavalcante et al. (2018) concentram-se especificamente no Brasil. Tais estudos não se aproximam da temática específica desta pesquisa, mas servem de exemplos de trabalhos realizados no mesmo assunto, embora em outros polos geográficos.

O estudo de Noa (2020), focado em Moçambique, aborda os desafios do ensino superior no país e, mais especificamente, no ponto 3.5, aborda a cooperação e internacionalização das IES moçambicanas. No entanto, o autor o faz de maneira especulativa, sem apresentar dados estatísticos ou empíricos relevantes, apoiando suas ideias principalmente em referências históricas. Nota-se que Noa (2020) dedica mais tempo a propor formas de elevar a cooperação interuniversitária em nível internacional do que a realizar uma abordagem científica detalhada dessa cooperação, o que evidencia a carência de estudos mais aprofundados nesse tópico específico.

Outro estudo relevante no contexto moçambicano é o de Simão (2020), que analisa a cooperação e internacionalização na Universidade Eduardo Mondlane (UEM). Embora mais completo que o estudo de Noa nesse aspecto específico, concentrando-se na promoção de programas de formação no exterior, Simão (2020) não explora outras formas de cooperação, nem as identifica. Essa limitação destaca a necessidade de uma pesquisa dedicada exclusivamente a abordar as diversas formas de cooperação interuniversitária em Moçambique.

A relevância deste estudo reside na necessidade de compreender e identificar as formas mais comuns de cooperação entre as IES moçambicanas, considerando que tais parcerias têm o potencial de impulsionar a excelência académica, a inovação e a resolução de desafios sociais. Ao identificar os modelos de cooperação e avaliar seus impactos, será possível destacar práticas bem-sucedidas e apontar áreas que requerem melhorias, favorecendo o planejamento estratégico e a tomada de decisões nas instituições envolvidas.

Dada a importância da cooperação interuniversitária para o avanço da educação superior em Moçambique e na CPLP, já deveriam existir estudos que visam identificar as formas mais comuns de cooperação entre as IES em Moçambique, bem como os modos segundo os quais essas parcerias têm contribuído para o aprimoramento da qualidade da educação e da pesquisa no país; e é precisamente esse o objectivo deste estudo, a saber: analisar as formas mais recorrentes de cooperação entre as IES moçambicanas.

Os objectivos específicos são: Identificar as IES envolvidas em iniciativas de cooperação em Moçambique; analisar os resultados e benefícios dessas iniciativas de cooperação, tanto para as instituições envolvidas quanto para a comunidade académica e a sociedade em geral; examinar os principais desafios enfrentados na implementação e sustentabilidade das parcerias interuniversitárias em Moçambique; propor recomendações para o aprimoramento da cooperação entre as IES moçambicanas e o fortalecimento das parcerias existentes.

Espera-se que os resultados deste estudo contribuam para uma reflexão conjunta sobre o papel das IES na construção de uma sociedade mais desenvolvida e equitativa em Moçambique. A cooperação entre as instituições pode ser um valioso

meio para promover o desenvolvimento sustentável do país, proporcionando aos estudantes, pesquisadores e docentes uma experiência enriquecedora e alinhada aos desafios globais contemporâneos

MATERIAIS E MÉTODOS

Para a realização desta pesquisa, primeiro foi feita uma revisão bibliográfica utilizando uma combinação de fontes de busca, como o Google Académico, revistas científicas e repositórios académicos. A busca foi conduzida entre os dias 1 a 28 de julho de 2023, e a selecção dos artigos seguiu critérios de relevância e actualidade. Foram priorizados estudos publicados após 2015 para garantir a actualidade das informações, com excepção do estudo de Tatto, que foi publicado em 2007. Trabalhos que se aproximavam do tópico relacionado à cooperação interuniversitária em Moçambique foram revisados e utilizados como base teórica para a fundamentação do estudo, incluindo alguns trabalhos realizados em outras regiões do mundo.

A amostra foi composta por cinco participantes-chave, seleccionados estrategicamente com base em suas posições nas IES em Moçambique, onde cada um desempenhou o papel de representante de uma IES moçambicana. Os inquiridos foram um reitor, um antigo reitor, um director de faculdade, um director pedagógico e um director de investigação e extensão. O instrumento de colecta de dados foi um questionário semi-estruturado, enviado aos inquiridos entre os dias 20 a 28 de julho de 2023. O questionário continha questões abertas e fechadas que abrangiam aspectos como o tipo de cooperação estabelecida, benefícios percebidos, desafios enfrentados e critérios de avaliação.

As respostas do questionário foram tratadas de maneira confidencial e analisadas de forma mista, isto é, qualitativa e quantitativamente – sempre que uma se apresentou mais apropriada do que a outra. Cada resposta foi categorizada de acordo com os temas em discussão, e as respostas foram agrupadas em diferentes tendências e padrões para a elaboração dos resultados. Sempre que aplicável, foram construídos gráficos estatísticos para ilustrar os resultados da melhor maneira.

As limitações da pesquisa incluem a pequena amostra de participantes-chave, que não representa a totalidade das IES moçambicanas. Também, o curto período de tempo disponível para a realização do estudo pode resultar em algumas omissões de dados que, em outras circunstâncias, poderiam ter sido notados e utilizados do melhor modo na pesquisa.

Todas as informações fornecidas pelos inquiridos foram tratadas de forma confidencial, garantindo a privacidade e anonimato dos participantes. O consentimento informado foi obtido antes da colecta de dados

Revisão de literatura

De modo geral, sem recair no contexto específico moçambicano, com base nos estudos de Coombe (2015), foram identificados os seguintes tipos de cooperação interuniversitária: consórcios, federações, afiliações e fusões.

Os consórcios são entidades formais independentes, com autonomia financeira, compostas por instituições normalmente diferentes entre si. Eles fornecem um programa ou serviço integrado em que seus membros dependem. Federações são colaborações entre universidades IES que preservam sua autonomia, mas compartilham a autoridade para conceder graus académicos em prol de um grau de colaboração gerenciado por uma única instituição responsável. Afiliações são cooperações entre universidades ou IES que não criam uma nova entidade corporativa separada, permitindo que as instituições envolvidas mantenham suas operações independentes. Por fim, fusões ocorrem quando duas ou mais

universidades ou IES se unem para formar uma nova entidade única, geralmente envolvendo a perda de autonomia de uma ou mais instituições envolvidas (Coombe, 2015).

Além destes, foram identificados outros tipos de cooperação interuniversitária, por intermédio dos trabalhos de Kiselova et al. (2020); a saber: Cooperação internacional, mobilidade estudantil, cooperação em pesquisa e desenvolvimento, formação de parcerias internacionais, redes de IES, intercâmbio académico e desenvolvimento de projectos.

Segundo Kiselova et all. (2020), a cooperação internacional entre países costuma envolver consórcios de IES de diferentes países trabalhando juntas para cumprir as necessidades das pessoas e integrar diferentes formas de educação, como tecnologia, bibliotecas electrónicas, sistemas de aprendizado online, laboratórios e dados de estudantes computadorizados.

A mobilidade dos estudantes é abordada por Kiselova et al. (2020) como uma ferramenta para resolver problemas e desequilíbrios entre países em desenvolvimento e países avançados em termos de treinamento e talentos. Isso envolve a possibilidade de estudantes se deslocarem entre países para estudar, visando melhorar a qualidade da formação e pesquisa nas IES.

A colaboração entre universidades em termos de pesquisa e desenvolvimento é reconhecida como uma prioridade na cooperação internacional. O intercâmbio de experiências e conhecimentos é enfatizado como um factor importante para impulsionar essa cooperação (Kiselova et al., 2020).

A formação de parcerias internacionais é vista por Kiselova et al. (2020) como um elemento importante na internacionalização do sistema de educação superior. Essas parcerias podem aumentar o desenvolvimento institucional, o nível de inovação e pesquisa, melhorar a qualidade dos serviços educacionais e criar condições adequadas para a troca de recursos.

Kiselova et all. (2020) referem que sistemas mais desenvolvidos de IES estão rapidamente integrados em redes internacionais. Essa integração cria uma instituição de ensino superior em rede, facilitando a cooperação entre diferentes instituições.

A cooperação internacional entre IES também pode envolver intercâmbio académico e desenvolvimento de projectos conjuntos. Esses projectos podem abranger várias áreas, como desenvolvimento académico e troca de recursos (Kiselova *et al*., 2020).

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Os inqueridos representam as seguintes IES: Universidade Eduardo Mondlane, Universidade São Tomás de Moçambique, Universidade Técnica de Moçambique, Academia de Ciências Policiais e Instituto Superior de Formação, Investigação e Ciência.

O primeiro ponto consensual obtido nos resultados desta pesquisa foi a convergência no facto de todas as IES participantes deste estudo assumirem que têm programas de parcerias com outras IES moçambicanas.

Quando examinamos os principais tipos de cooperação estabelecidos entre as IES moçambicanas, obtivemos os seguintes resultados:

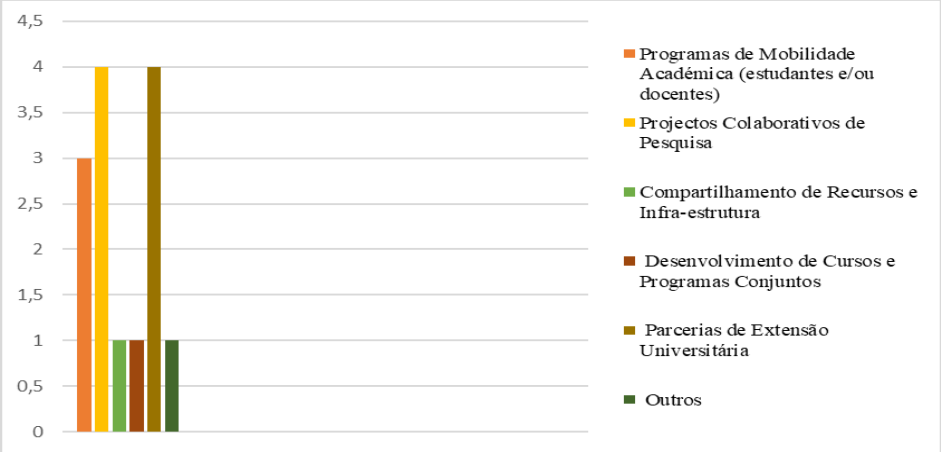


Gráfico 26: Principais tipos de cooperação interuniversitária existente nas IES moçambicanas

Fonte: elaboração própria (dados dos questionários).

O tipo de cooperação não especificado no gráfico 1, identificado pelo termo outro, foi apontando por um dos entrevistados como sendo a existência de cursos para docentes na UniRovuma, através de programas de mestrado.

Os resultados do gráfico 1 indicam que os principais tipos de cooperação interuniversitária estabelecidos nas IES moçambicanas participantes deste estudo são: projectos colaborativos de pesquisa e parcerias de extensão universitária, seguidos de programas de mobilidade académica.

Os inqueridos referiram alguns benefícios que surgem dessas cooperações, onde houve um consenso total ao concordarem que elas fortalecem as actividades de pesquisa e inovação. Também foram mencionados os seguintes benefícios: enriquecimento da experiência académica dos estudantes, promoção da internacionalização das instituições, melhoria na qualidade da educação oferecida e o impacto positivo na comunidade académica local e regional.

Quanto à avaliação da efectividade das parcerias estabelecidas entre as IES moçambicanas participantes desta pesquisa, obtivemos os seguintes resultados (ver tabela 1):

Tabela 29: Escala de avaliação da efectividade das parcerias intrauniversitárias em Moçambique

	Muito efectiva	Efectiva	Pouco efectiva	Inefectiva
Avaliação da efectividade das parcerias estabelecidas entre sua instituição e as outras IES moçambicanas	0	1	4	0

Fonte: elaboração própria (dados dos questionários).

Os critérios utilizados para avaliar o sucesso das parcerias interuniversitárias apontados pelos participantes da pesquisa foram a realização de projectos conjuntos com resultados concretos, a participação activa dos envolvidos na cooperação e a contribuição para o desenvolvimento académico e científico. Outrossim, o fortalecimento da reputação da instituição e o reconhecimento institucional e/ou prémios recebidos também foram citados como pertinentes para essa classificação.

Os resultados da tabela 1 indicam que a maioria dos inqueridos considera as parcerias interuniversitárias actuais pouco efectivas. É provável que esta avaliação esteja ligada aos desafios enfrentados na aplicação concreta dessas parcerias.

Quando questionados sobre os desafios enfrentados na implementação e

manutenção das parcerias, os inqueridos apontaram para os seguintes resultados (ver gráfico 2):

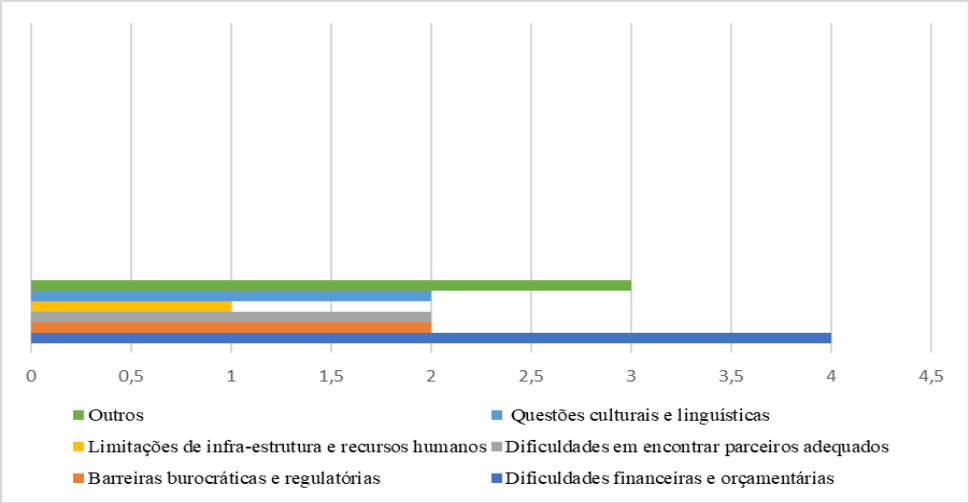


Gráfico 27: Principais desafios enfrentados na implementação dos programas de parceria interuniversitárias nas IES moçambicanas

Fonte: elaboração própria (dados dos questionários).

As dificuldades financeiras e orçamentárias estão no topo das preocupações e desafios por superar dentro das IES moçambicanas. Segundo o gráfico 2, os inqueridos mostraram preocupações com relação a outros desafios não tipificados no questionário, tais como: a falta de compromisso entre as IES moçambicanas em desenvolverem ou fortificarem os programas interuniversitários a nível local, regional e nacional; a fraca cultura académica a nível nacional; e, o fraco funcionamento do conselho de reitores na proposta de novos programas e parcerias produtivas a nível nacional.

Em suas considerações finais, os participantes sugerem que se fortaleça ainda mais a cooperação, e se crie um depósito financeiro para apoiar estudantes mais capacitados, de modo a incentivá-los a prosseguir com os estudos.

Os resultados obtidos indicam que a cooperação interuniversitária é uma prática comum e relevante no contexto académico de Moçambique, tanto que todos os entrevistados confirmaram esse aspecto fundamental. Todavia, sua qualidade deixa a desejar. Ela foi classificada como pouco efectiva, o que, de imediato, espelha inúmeros desafios que podem estar por trás disso. Segundo um dos inqueridos, a maioria dos memorandos assinados pelas IES constituem meras formalidades, não passam do papel para a efectivação concreta.

Foram identificadas como formas mais recorrentes de cooperação entre as IES moçambicanas as parcerias de extensão universitária e os projectos colaborativos de pesquisa, embora tenham sido identificadas outras com um grau de recorrência relativamente menor. Esta realidade assemelha-se bastante com o que as IES europeias têm priorizado, conforme assinalam Wit et al (2023, p. 45-46). Elas priorizam frequentemente os projectos colaborativos de pesquisa e a mobilidade estudantil.

Os resultados de nossa pesquisa podem ser verificados no contexto académico moçambicano, basta observarmos a frequência com que são publicadas pesquisas colaborativas entre os professores Severino Ngoenha, da Universidade Técnica de Moçambique, e o professor José Castiano, da Universidade Pedagógica. Sem contar que algumas das instituições mencionadas possuem revistas científicas de acesso aberto, onde os

autores podem publicar suas pesquisas independentemente da denominação de suas afiliações.

A cooperação interuniversitária possui inúmeros benefícios, desde o fortalecimento e ampliação das actividades de pesquisa e acesso a recursos educacionais, até a promoção da internacionalização da instituição. Além disso, ela "possibilita a descoberta, retenção e aumento da sinergia dentro de um sistema universitário" (Tatto, 2007, p. 169). Porém, o alcance desses benefícios requer a superação de grandes desafios, tais como dificuldades financeiras e orçamentárias, barreiras burocráticas e regulatórias. Acreditamos que a identificação destes desafios seja importante porque por meio de sua superação será possível garantir e aprimorar a sustentabilidade das parcerias interuniversitárias em Moçambique.

Malerich (2023) destaca o factor financeiro como um dos principais obstáculos para a internacionalização das IES. Tal é a realidade da maioria das IES actuais. Nesse contexto, os participantes desta pesquisa apresentaram sugestões como a criação de depósitos financeiros para apoiar estudantes qualificados (nacionais, internacionais, ou mesmo em programas de mobilidade académica), de modo que possam continuar e aprofundar seus estudos. Também, sugeriram que sejam mais fortalecidas as parcerias entre as IES. Consideramos que estas sejam valiosas contribuições para o aprimoramento da cooperação entre as IES moçambicanas.

Além dessas recomendações dos participantes, recomendamos que seja promovida a criação de redes formais de colaboração entre diferentes IES, permitindo a partilha de conhecimentos, recursos e oportunidades de pesquisa e mobilidade académica. Também sugerimos que sejam implementadas políticas e programas de incentivo às parcerias interuniversitárias, como fundos específicos para projectos conjuntos e reconhecimento institucional para as melhores práticas de cooperação. Por fim, sugerimos que seja facilitado o intercâmbio de docentes e investigadores entre as IES, permitindo que especialistas compartilhem conhecimentos e habilidades, fortalecendo o ambiente académico no país.

CONCLUSÕES

Este artigo investigou as formas mais recorrentes de cooperação interuniversitária nas IES em Moçambique. Por meio de cinco questionários com representantes-chave de diferentes IES, identificamos que a cooperação é uma realidade presente no cenário académico moçambicano, abrangendo diversos tipos de parcerias, como programas de mobilidade académica, projectos colaborativos de pesquisa, compartilhamento de recursos e infra-estrutura, e parcerias de extensão universitária, embora que em diferentes níveis de recorrência.

Os resultados indicaram que a cooperação entre as IES tem tido impactos positivos significativos, contribuindo para o enriquecimento da experiência académica dos estudantes, o fortalecimento das actividades de pesquisa e inovação, a melhoria da qualidade da educação e a promoção da internacionalização das instituições. No entanto, também foram identificados desafios, incluindo dificuldades financeiras, barreiras burocráticas, limitações de infra-estrutura e questões culturais.

Nesse sentido, é fundamental que as IES e as autoridades governamentais tomem medidas para fomentar e fortalecer a cooperação interuniversitária. Conforme sugerido, a criação de redes de colaboração, o estabelecimento de incentivos à cooperação e o intercâmbio de docentes e investigadores podem impulsionar ainda mais a efectividade das

parcerias e maximizar os benefícios para a comunidade académica e a sociedade em geral.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Cavalcante, I. M, et all. (2018). Mobilidade internacional estudantil de Enfermagem da Universidade de São Paulo. Revista brasileira de enfermagem, 71(41), 1715-1722.

Coombe, L. (2015). Models of interuniversity collaboration in higher education – How do their features act as barriers and enablers to sustainability?, Tertiary Education and Management, 21(4), 328-348, DOI: 10.1080/13583883.2015.1104379.

Francisco, M. J., et all. (2017). Evaluating impacts of University Cooperation for Development from the Voice of the South. Revista de economia mundial, 47(1), 95-116. ISSN: 1576-0162.

Kiselova, M; et all. (2020). International Cooperation among Tertiary Educational Institutions: Trends and Prospects. International Journal of Higher Education, 9(7), 356-366, ISSN: 1927-6044.

Malerich, J. (2023). Innovative online global learning: increasing access for diverse students. In: "Internationalisation in Higher Education: Responding to new opportunities and challenges". Fiona Hunter, Ravichandran Ammigan, Hans de Wit, Jeanine Gregersen-Hermans, Elspeth Jones and Amanda C. Murphy (Eds.). Milano: Università Cattolica del Sacro Cuore, 157-170.

Noa, F. (2020). Desafios do Ensino Superior em Moçambique. In: "Cooperação e educação de qualidade". Clara Carvalho, Maria Barreto & Filipe Santos (Coords.). Centro de Estudos Internacionais. Acesso em 27.07.2023. Disponível em: https://books.openedition.org/cei/583

Portal do Governo de Moçambique. (2023). Instituicões de Ensino Superior em Moçambique. Acesso em 25.07.2023. Disponível em: https://www.portaldogoverno.gov.mz/por/Cidadao/Informacao/Educacao

Simão, Olinda de Oliveira. (2020). A Internacionalização na Universidade Eduardo Mondlane: Uma avaliação da cooperação UEM-ASDI, no período 2011 – 2017. (Dissertação). Maputo: Universidade Eduardo Mondlane.

Tatto, L. (2007). Um modelo de cooperação interuniversitária para o sistema de ensino superior público estadual paranaense. Acta Scientiarum. Human and Social Sciences, 29(2), 2007, 169-181.

Wit, H., et al. (2023). Internationalisation of higher education shifts in response to new opportunities and challenges. In: "Internationalisation in Higher Education: Responding to new opportunities and challenges". Fiona Hunter, Ravichandran Ammigan, Hans de Wit, Jeanine Gregersen-Hermans, Elspeth Jones and Amanda C. Murphy (Eds.). Milano: Università Cattolica del Sacro Cuore, 43-60.

GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS

ALBA
ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL

ALBA - ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL
ISSN PRINT: 3006-2489
ISSN ONLINE: 3006-2470
1ª Ed, Vol. 1, No. 4, Setembro, 2024
https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3
albaisfic@gmail.com; alba@isfic.ac.mz

02 - 09 | 2024

AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO NA FUNÇÃO PÚBLICA MOÇAMBICANA: A PERCEPÇÃO DO AVALIADOR

Performance appraisal in the Mozambican civil service: The appraiser's perception

La evaluación del rendimiento en la función pública Mozambiquena: La percepción del evaluador

Malaquias José Manhiça[1], Selso Ananias Sitoe[2]

[1] ***Doutorando em Gestão de Empresas na Universidade São Tomás de Moçambique (USTM); Moçambique; Pesquisador; Gestor de Recursos Humanos e Docente Universitario, malaquiasmanhica@gmail.com.***

[2] ***Doutorando em saúde e nutrição na Universidade Federal de Ouro Preto (UFOP) – Brasil, slositoe@gmail.com.***

Autor para correspondência: malaquiasmanhica@gmail.com

Data de recepção: 10-06-2024
Data de aceitação: 25-07-2024

***Como citar este* artigo:** Manhiça, M. J., & Sitoe, S. A. (2024). Avaliação de desempenho na função pública Moçambicana: a percepção do avaliador. *ALBA - ISFIC Research and Science Journal, 1*(4), pp. 156-168. https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3.

RESUMO

O estudo objectivou analisar a percepção do avaliador em relação ao papel da formação continuada no exercício de suas funções quanto avaliador na função pública moçambicana. Tratou-se de um estudo descritivo quantitativo, envolvendo 12 funcionários públicos, exercendo cargos de chefia em diversos sectores no distrito da Manhiça. Os resultados mostram a importância da formação em matéria de avaliação de desempenho humano para o melhor desempenho da função de avaliador. Conclui se que antes de se assumir um cargo de avaliador, é necessário ter uma formação ou capacitação em matéria de avaliação de desempenho humano. Sugere-se mais estudos sobre a percepção dos avaliados sobre a forma de avaliação de desempenho dos avaliadores para melhor entendimento do papel da formação do avaliador em função do tipo de avaliação de desempenho realizada para a melhoria na qualificação dos serviços prestados pelos servidores na função pública.

Palavras-chave: Avaliação de desempenho, Percepção dos funcionários, Funcionários públicos Moçambicanos, Formação continua, Treinamento.

ABSTRACT

The aim of the study was to analyse the evaluators' perception of the role of continuing training in the exercise of their functions as evaluators in the Mozambican civil service. This was a quantitative descriptive study involving 12 civil servants in managerial positions in various sectors in the Manhiça district. The results show the importance of training in human performance evaluation for better performance in the role of evaluator. It is concluded that before taking up a post as an appraiser, it is necessary to have training in human performance appraisal. Further studies are suggested on the perception of those being appraised on

how appraisers evaluate performance in order to better understand the role of appraiser training depending on the type of performance appraisal carried out in order to improve the qualification of the services provided by civil servants.

Keywords: Performance evaluation, Employee perception, Mozambican civil servants, Continuing education, Training.

RESUMEN

El objetivo del estudio fue analizar la percepción de los evaluadores sobre el papel de la formación contínua en el ejercicio de sus funciones como evaluadores en la función pública mozambiqueña. Se trató de un estudio cuantitativo descriptivo en el que participaron 12 funcionarios públicos con cargos directivos en diversos sectores del distrito de Manhiça. Los resultados muestran la importancia de la formación en evaluación del desempeño humano para un mejor desempeño en la función de evaluador. Se concluye que antes de ocupar un puesto de evaluador es necesario tener formación en evaluación del desempeño humano. Se sugiere la realización de nuevos estudios sobre la percepción de los evaluados acerca de la forma en que los evaluadores evalúan el desempeño, para comprender mejor el papel de la formación de evaluadores en función del tipo de evaluación del desempeño realizada, con el fin de mejorar la calificación de los servicios prestados por los funcionarios públicos.

Palabras clave: Evaluación del desempeño, Percepción de los empleados, Funcionarios públicos Mozambicanos, Educación continua, Formación.

Contribuição de autoria

Malaquias José Manhiça: Concepção da ideia, pesquisa e revisão de literatura, preparação de instrumentos, aplicação de instrumentos, aplicados informações resultantes dos instrumentos aplicados, compilação da informação resultante dos instrumentos, análise estatística, preparação de tabelas, gráficos e imagens, preparação da base de dados, aconselhamento geral sobre o tema abordado, redação do original (primeira versão), correção do artigo, coordenação da autoria, tradução de termos ou informações obtidas, revisão da aplicação do padrão bibliográfico aplicado.

Selso Ananias Sitoe: Revisão de literatura, revisão e versão final do artigo, correção do artigo, revisão da aplicação do padrão bibliográfico aplicado

INTRODUÇÃO

Desde a independência em 1975, Moçambique passou por várias reformas administrativas que visavam responder vários problemas na Administração Pública. As reformas administrativas em Moçambique têm sido uma preocupação constante do governo, especialmente nos últimos anos. O objectivo principal dessas reformas é melhorar a eficiência e a eficácia dos serviços públicos, fortalecer a governança e combater a corrupção. Uma das principais iniciativas de reforma administrativa foi a criação do Programa de Reforma do Sector Público (PRSP), que foi lançado em 2015. Esse programa teve como objectivo modernizar a administração pública, promover a transparência e a responsabilidade e melhorar a prestação de serviços públicos (Simione, 2014).

Além disso, o governo de Moçambique tem investido na capacitação dos funcionários públicos, por meio de programas de formação e treinamento. Isso inclui a implementação de um sistema de avaliação de desempenho (AD), tal necessidade de órgãos públicos mensurarem sua eficiência operacional é cada vez maior, perante uma sociedade havida de um atendimento de qualidade. Assim, a AD na função pública tem em vista a melhoria da qualidade e a eficiência

nos serviços prestados ao cidadão e gerar indicadores de resultados, que permitem trabalhar com as lacunas de desempenho (Andrade & Cordeiro, 2022).

Apesar do preceituado no parágrafo anterior, o processo de AD ainda precisa de mudanças. Entre elas está a formação dos funcionários exercendo cargos de chefia e confiança, considerando que estes são os que materializam o processo de avaliação no sector público. Atentando a isso, o governo moçambicano criou em 1977 a primeira instituição vocacionada à formação dos seus quadros a nível nacional. Referimo-nos concretamente do Centro de Formação de Quadros 1° de Maio, criado pela Portaria n° 51/78, de 18 de Fevereiro (Cosme, 2016; Portaria n˚ 51/1978).

Posteriormente criou-se também em 1989 a Escola de Estado e Direito e em sequência, criou-se em 1994 o Sistema de Formação em Administração Pública (SIFAP). Ainda nesse quadro de reformas do sector público e com vista a uma maior qualificação dos servidores públicos, em 2004 foi criado o Instituto Superior de Administração Pública (ISAP), cujo advento era o reforço das capacidades dos funcionários do Estado que ocupam as funções de Direcção, de modo a melhorarem a sua capacidade de liderança, formação académica e competência técnica e profissional em Administração Pública, isso no contexto da Estratégia Global da Reforma do Sector Público (2001) e do Programa de Reforma do Sector Público (2015) (Decreto no 61/2004; Magul, 2019).

Um dos pressupostos da qualificação dos funcionários exercendo cargos de liderança é a promoção da meritocracia na função pública, medida em parte, pela AD do funcionário considerando que as informações geradas na AD são de capital importância na optimização do processo de gerenciamento dos recursos humanos (Reis, 2003). Assim, a AD é entendida como um instrumento que visa estabelecer um contrato com os colaboradores, relativo aos resultados desejados pela organização, incluindo acompanhar os desafios propostos, corrigir rumos e avaliar os resultados alcançados (Andrade & Cordeiro, 2022).

Na administração pública, a AD é presente desde o estágio probatório, quando o servidor entra em exercício até a sua reforma, e é o meio pelo qual se pode avaliar o servidor no que se refere às habilidades, na sua relação com o trabalho e se este atende às necessidades da organização (Pontes, 2010). Embora a AD desempenhe um papel relevante na promoção e destaque dos servidores públicos, bem como na forma como estes prestam o serviço, os utentes dos serviços públicos ainda reclamam do atendimento prestado (Júnior, 2010).

Nessa perspectiva, mostra-se relevante percebermos o ponto de vista do avaliador sobre os factores determinantes no processo de AD, em especial o papel da formação continua na melhora da capacidade de avaliar os colaboradores. Isso, considerando que a AD é uma fermenta que deve ser rigorosa e implementada de maneira adequada nas diferentes fases de um servidor na instituição, visando repercussões concretas em termo de melhoria na eficiência operacional de servidores (Andrade & Cordeiro, 2022).

O presente artigo busca analisar a percepção de avaliadores públicos quanto ao papel da formação continuada na melhoria de suas funções como avaliadores, tal objetivo visa responder a seguinte questão: qual é a percepção de avaliadores públicos quanto ao papel da formação contínua na melhoria de suas funções como avaliadores de desempenho humano na função pública moçambicana?

Centramo-nos na perspectiva do modelo da educação corporativa, para discutir a relação entre o trabalho e a formação, considerando que é relevante falar da

formação de Recursos Humanos na medida em que ela se torna inevitável para orientar as experiências de aprendizagem num sentido positivo (promoção do aprofundamento, a actualização e melhoria dos conhecimentos e aptidões profissionais) e permitir que os avaliadores possam suprir as carências detectadas na AD.

Enquadramento Teórico

Sector Público Moçambicano

A independência de Moçambique em 1975 trouxe consigo uma série de mudanças políticas e económicas, destacando-se a adopção de uma economia socialista nos primeiros anos após a independência, com uma ênfase na nacionalização de várias indústrias e serviços (Diaz, 2022). Nesta senda, a partir da década de 1980, o país passou por um processo de reformas econômicas e políticas, nas quais passou da economia socialista para uma economia de mercado e abrindo-se ao investimento estrangeiro. Essas reformas contribuíram para o crescimento económico e o fortalecimento do sector privado, mas também resultaram em desafios no setor público. O sector público pode ser compreendido como um conjunto de instituições e organizações governamentais responsáveis pela gestão dos recursos públicos e pela prestação de serviços públicos à população (Diaz, 2022). Por extensão, o sector público é composto por órgãos, cuja existência ou poderes assentam na autoridade que lhes é conferida pelo Estado, em graus variados, por meio de algum processo formal (Ayee, 2008).

De acordo com INE (2021), o sector público desempenha um papel fundamental na promoção do bem-estar social, no desenvolvimento económico e governança do país. Tal é comportado por diversos ministérios, órgãos, empresas estatais, autarquias locais e outras entidades governamentais que tem a responsabilidade de fornecer serviços básicos, como saúde, educação, infraestrutura, segurança pública, entre outros, para atender às necessidades da população.

Educação Corporativa

A formação e capacitação dos quadros nas organizações na actualidade está fortemente ligado ao modelo da educação corporativa. O qual pressupõe a promoção da cultura de aprendizagem entre colaboradores e estimula a gestão do conhecimento, contribuindo tanto para o desenvolvimento profissional quanto para o crescimento da organização (Cunha, 2018).

De acordo com Rodrigues et al. (2022), a educação corporativa é uma estratégia empresarial que visa adquirir, fornecer e divulgar conhecimento dentro da organização para desenvolver habilidades e competências dos colaboradores, com programas ou projectos alinhados às metas do negócio para impulsionar seus resultados. Nesse sentido, a promoção de cursos de capacitação tem como principal objectivo aperfeiçoar as competências de cada colaborador, de acordo com os interesses e necessidades da empresa, em prole do bem-servir e do lucro (Magul, 2019). Quando uma organização identifica as habilidades de um profissional e trabalha no seu aperfeiçoamento, ela se torna muito mais competitiva, tanto por ter uma equipa altamente qualificada quanto pela qualidade dos produtos e/ou serviços prestados (Lima & Maranhão,2020).

A EC evidencia uma modalidade de educação das pessoas nas organizações que ultrapassa os moldes do treinamento funcional voltado a realização de actividades pessoais e comportamento resolutivo de tarefa individual. A organização aponta atributos essenciais para o atingimento do padrão profissional quanto à perspectiva estratégica dos serviços públicos com foco no resultado. Assim, as estratégias de EC passam a cuidar do desenvolvimento do capital

humano, capital intelectual integrado às metas organizacionais, sendo o foco evolutivo redirecionado à pluralidade de atores envolvidos nas acções da empresa, tanto para a aquisição como para a transmissão do conhecimento operacional e, principalmente, para o compartilhamento e a criação do conhecimento táctico e estratégico (Freire et al., 2016).

Alinhando com esse pensamento, Langhi & Cordeiro, (2021) ressalta:

> As empresas mais bem-sucedidas, ao invés de esperar que as escolas tornem seus currículos mais relevantes para a realidade empresarial, resolveram percorrer o caminho inverso e trouxeram a escola para dentro da empresa. O propósito da Educação Corporativa é garantir um processo contínuo e estruturado de aprendizagem direcionado ao domínio do negócio de educação e treinamento pelas organizações, com melhor aproveitamento de recursos e vinculação de programas educacionais ao desenvolvimento voltada para os objetivos organizacionais e não apenas para o atendimento de um posto laboral ou de uma função específica (Langhi & Cordeiro, 2021).

Nessa afirmação, encontramos a razão do posicionamento do governo moçambicano, ao criar (Decreto no 61/2004) instituições de ensino direcionados para a formação dos seus quadros em matérias de administração e gestão pública. Ele se alinha na perspectiva da educação corporativa, assumindo uma iniciativa organizacional que visa garantir um processo contínuo e estruturado de aprendizagem ligada a objectivos estratégicos.

Para além disso, fica evidente a busca por um controlo rigoroso sobre o processo de aprendizagem, vinculando de maneira mais estreita os programas de aprendizagem a metas e resultados estratégicos que refletem a realidade da Função Pública. Em se tratando dos gestores na Função Pública em alinhamento com o anteriormente aludido, percebemos que o avaliador deve ser um profissional capacitado e experiente, que possua conhecimento sobre a área de actuação do avaliado e sobre os objectivos da administração pública.

Avaliação de desempenho no sector público

A dinâmica organizacional tornou a avaliação do desempenho no trabalho (AD) num campo de estudo fértil nas últimas décadas. Segundo Manhiça (2018) a AD é uma feramente que busca conhecer e medir o desempenho dos servidores públicos na organização, estabelecendo uma comparação entre o desempenho esperado e o apresentado por esses indivíduos no exercício de suas funções. Ela pode ser realizada periodicamente, de acordo com as necessidades da organização.

Conforme Levieque (2013) na avaliação de desempenho possibilita-se a localização de problemas de supervisão de pessoas, integração do empregado à instituição ou o cargo que actualmente ocupa, de não aproveitamento de empregado com potencial mais elevado que o exigido pelo cargo, de motivação. Nisso, cabe lembrar que o processo de comunicação é a essência da AD, não devendo o avaliador nunca deixar de lado esse pressuposto (Matusse et al, 2021).

Em relação a isso, Coutinho (2020) afirma que o avaliador deve ser capaz de estabelecer um diálogo aberto e transparente com o avaliado, buscando entender suas expectativas e necessidades, além de fornecer feedbacks construtivos e orientações para o desenvolvimento de suas habilidades e concomitante sucesso da organização.

No serviço público um dos principais objectivos da avaliação de desempenho é o levantamento de informações da eficiência diante do serviço prestado pelo servidor, através dos resultados práticos do ano

anterior permitindo que a avaliação subsequente possa beneficiar o órgão público de maneira singular (Maximino, 2022). Importa ressaltar que na administração pública moçambicana, a avaliação de desempenho foi inicialmente aplicada por questões relacionadas ao cumprimento de uma determinação legal e/ou com objectivos mais voltados à progressão na carreira, atentando a promoção da meritocracia.

Em relação ao exposto acima, cabe destacar os benefícios que a AD gera não só ao servidor público, mas também à sociedade pela eficiência nos serviços prestados, pois uma organização que dispõe de servidores com desempenho eficaz, garante a disposição em melhorar a qualidade dos serviços prestados ao público, cada vez mais exigente (Andrade & Cordeiro, 2022). Não obstante, a satisfação do público gerada pela AD motivadora do servidor público, vezes sem conta, encontramos dentro da Administração Pública mecanismos estagnados de avaliação, situação que desafia a integridade e competência dos gestores/avaliadores e exige lhes métodos de avaliação mais justos (Mussa & Simone, 2023).

De acordo Andrade & Cordeiro (2022), os avaliadores tendem a ser mais tolerantes nas avaliações quando o objecto avaliado é o aumento de remuneração ou promoção do servidor, quando se avalia uma possível punição ao servidor. Esse cenário pode denotar um despreparo dos gestores como uma das causas da falta de efectividade no programa de avaliação. Santos (2005, p. 88), ainda, esclarece que "a percepção de efetividade dos sistemas de AD o está intimamente ligada à forma como os agentes envolvidos nesse processo avaliam a atuação e o preparo gerencial, à forma com que aceitam, emocionalmente e profissionalmente, os resultados de suas avaliações, e como analisam a questão da equidade envolvida na condução da AD".

Por conseguinte, mostra-se imperativo a qualificação (formação e/ou capacitação) dos avaliadores para um desempenho eficaz e eficiente de suas funções em prole de uma Administração Pública dinâmica.

MATERIAIS E MÉTODOS

Marconi & Lakatos (2003) definem pesquisa como sendo procedimento formal, com método de pensamento reflexivo, que requer um tratamento científico de modo a conhecer a realidade ou para descobrir verdades parciais. A presente pesquisa sustentou-se de procedimentos científicos de modo a analisar a percepção do avaliador em relação ao papel da formação continuada no exercício de suas funções quanto avaliador na função pública moçambicana.

Para a realização dos objectivos traçados nesta pesquisa, utilizou-se a metodologia descritiva e quantitativa, onde recorre-se a uma análise estatística dos dados (Gil, 1999). O método de procedimentos foi o estudo de caso. Os dados foram colectados através da pesquisa bibliográfica, pesquisa documental e questionário. Na componente bibliográfica recorreu-se a material já publicado, como livros, artigos periódicos, teses, monografias, dissertações, que abordam questões inerentes que subsidiaram na resposta do problema em debate. E para reforçar a pesquisa, recorreu-se ao estudo de caso, cujo campo foi o distrito da Manhiça.

A outra componente da pesquisa é a documental, tem-se como fontes de documentos não impressos, mas sobretudo de outros documentos, tais como jornais, fotos, files, gravações, documentos legais (Lakatos & Marconi, 2009). Para o efeito do presente trabalho o uso de material documental afigura-se indispensável, pois é a partir desta técnica que se analisou os documentos e legislação referentes ao tema consultados na área de Recursos Humanos do campo de estudo.

O questionário foi constituído por doze (12) de perguntas respondidas por escrito pelos gestores de recursos humanos, ou seja, aqueles que exercem o cargo de Direcção, Chefia e Confiança por inerência de funções são avaliadores da avaliação de desempenho dos seus colaboradores nos vários sectores de actividade, outrossim, foram elaboradas 15 questões fechadas e resumidas neste estudo em 3 relevantes e sem a presença do pesquisador, (Marconi & Lakatos 2009).

A natureza descritiva e quantitativa, destinada a mensurar os constructos envolvidos no modelo e suas relações. Na presente pesquisa foi utilizada o inquérito por questionário, que constitui uma técnica de recolha de dados muito utilizados em projectos de investigação, pela sua forma rápida de obtenção de dados.

A pesquisa não desenvolveu práticas anti-éticas, por não ter envolvido experiências com seres humanos ou animais. Os entrevistados responderam mediante o consentimento livre e esclarecido e com base no anonimato, seguros da confidencialidade das suas respostas. Os dados foram processados por meio do Microsoft Excel 2013, o qual possibilitou descrever as informações dos gráficos e realizar a sua análise com a fundamentação teórica, que consistiu em triangulação de dados. A triangulação científica consistiu em relacionar os dados foram analisados por meio interpretativo, com base no suporte literário já existente.

Em relação à população e amostra da pesquisa, Gil (2008) considera universo ou população como um conjunto definido de elementos que possuem determinadas características, e amostra como um subconjunto do universo ou da população, por meio do qual se identificam as características da população. O tipo de amostragem usada foi a não probabilística, por acessibilidade ou conveniência.

Segundo os dados constantes dos relatórios da Direcção de Recursos Humanos, num universo de 30 funcionários afectos em diferentes unidades orgânicas ocupam o cargo de Direcção, Chefia e Confiança por inerência de funções são avaliadores da avaliação de desempenho dos seus colaboradores. Deste universo foi escolhida uma amostra constituída por 12 funcionários com a posição de avaliador no distrito da Manhiça, equivalente a 40,0%. A amostra pelos sectores de trabalho foi seleccionada segundo o critério de escolha aleatória. De acordo com Vergara (2000), em geral atribui-se a cada elemento da população um número e depois faz-se a selecção aleatoriamente.

A descrição das características socio-demográficas da amostra avaliada relativamente a idade, sexo, escolaridade, cargo desempenhado entre outras características dos participantes, é apresentada na tabela 1. Predominantemente a nossa amostra é de sexo masculino e com o nível de escolaridade de licenciatura, o sector mais representativo de nossa amostra é a educação (Serviços Distritais de Educação, Juventude e Tecnologia), seguida de saúde (Serviços Distritais de Saúde, Mulher e Acção Social) e o cargo predominante é chefe do departamento.

Tabela 30: Descrição geral dos avaliadores

Variáveis	**Mulheres**	**Homens**	**Total**
	n (%)	n (%)	n (%)
Local de trabalho de trabalho (sector)	**30**	**70**	**100**
Serviços Distritais de Educação, Juventude e Tecnologia	20	35	55
Serviços Distritais de Saúde, Mulher e Acção Social	10	35	45
Experiência na Função Pública (anos)	**40**	**60**	**100**
10 anos	25	35	60
7 anos	15	25	40
Cargo ocupado	**50**	**50**	**100**

Chefe do Departamento	40	45	85
Chefe de Repartição	10	5	15
Idade (anos)	**55**	**45**	**100**
45 anos	30	15	45
42 anos	25	30	55
Escolaridade	**50**	**50**	**100**
Licenciatura	35	30	65
Médio	15	20	35

Fonte: Elaborado pelos autores

RESULTADOS E DISCUSSÃO

No gráfico 1 são apresentadas as respostas dos inqueridos sobre a participação em alguma formação em matéria de avaliação de desempenho antes de se assumir um cargo de chefia. Os resultados evidenciam que a maioria (80%) dos funcionários não foi submetida a nenhuma formação em matéria de avaliação de desempenho humano antes da nomeação ao cargo de chefia/avaliador e apenas 5% é que se beneficiou de formação na matéria.

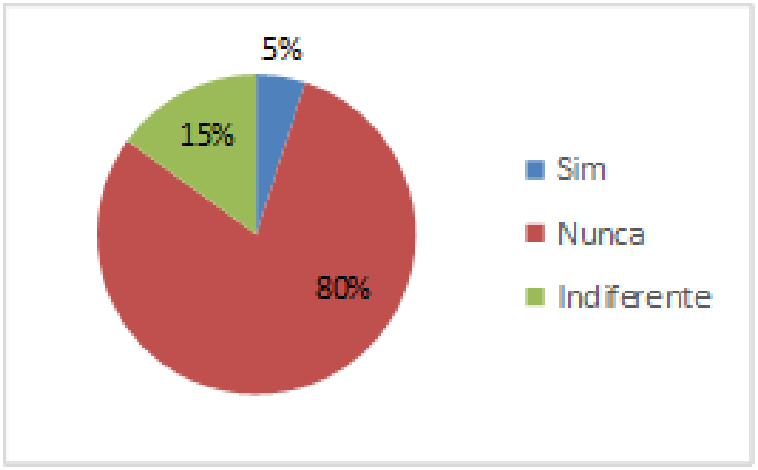


Gráfico 28: Frequência relativa da formação em matéria de avaliação de desempenho

Os resultados do gráfico 1 espelham uma prática comum da administração pública moçambicana, reflectida na indicação por confiança á cargos de chefia, essa prática nem sempre leva em consideração a formação ou experiência dos indicados. Tal contraria o preceituado por Magul (2019), ao afirmar que a promoção de cursos de capacitação é o pilar do aperfeiçoamento das competências de cada colaborador e portanto, concorre para a promoção dos interesses e necessidades da empresa, em prole do bem-servir e do lucro.

Por outro lado, essa realidade pode contribuir negativamente para o alcance dos objectivos do instrumento avaliativo (SIGEDAP) e criar obstáculo para o desenvolvimento profissional de todos intervenientes no processo avaliativo. Contrariando os princípios propostos por Coutinho (2020) e Matusse et al. (2021) ao dizerem que o avaliador deve ser capaz de estabelecer uma comunicação positiva (entender as expectativas e necessidades dos colaboradores e fornecer feedbacks construtivos), a qual pode depender em parte de uma formação ou actualização em matérias de avaliação de desempenho.

Os resultados relativos a percepção do avaliador sobre as técnicas de avaliação de desempenho humano são refletida no gráfico 2, o qual mostra que 55% da amostra considera as técnicas de avaliação

do desempenho humano são importante para o desempenho em suas funções laborais. Contudo, 30% dos respondentes não considera a aplicação das técnicas de avaliação de desempenho como sendo importantes para a valoração e orientação dos seus colaboradores e 15% é indiferente quanto a aplicação ou não das técnicas ao avaliar os colaboradores.

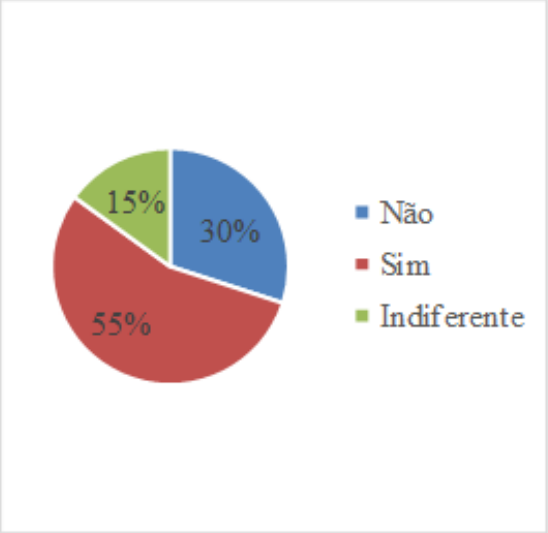


Gráfico 29: Frequência relativa da percepção do avaliador sobre as técnicas de

Analisando os resultados do gráfico 2, podemos entender que o nível de formação e experiência profissional dos inqueridos influenciam a percepção da importância de aplicação das técnicas no processo avaliativo, levando em consideração que 65% deles tem um nível de licenciatura, o que vai ao encontro do pressuposto do modelo da EC e das afirmações de Santos (2005) e Cunha (2018), que aponta que o nível de preparo gerencial está estreitamente ligado a forma como o avaliador percepciona o processo avaliativo e estimula a gestão de conhecimento, contribuindo para o crescimento organizacional. Contudo, embora a formação acadêmica e experiência do avaliador possa influenciar a sua percepção durante a avaliação de desempenho, é crucial adoptar uma abordagem holística e considerar uma variedade de critérios para uma avaliação justa e precisa.

Por outro lado, devemos dar atenção a quase metade (45%) dos informantes que não consideram relevante ou são indiferentes a aplicação das técnicas de avaliação para melhorar conduzir o processo avaliativo. Tal pode ser explicado com pela falta de formação ou preparo em matéria de gestão, conforme ilustrou o gráfico 1, esse resultado corrobora com os achados de Mussa & Simone (2023) sobre a implementação do SIGEDAP em Moçambique, que evidenciaram que nem sempre os chefes seguem as regras previstas, recomendando por isso, que os funcionários em exercício de cargos de chefia devem assumir uma atitude responsável quando se trata de monitorar e avaliar os subordinados.

Neste contexto, encontramos no gráfico 3 a opinião dos informantes sobre a necessidade de formação ou capacitação sobre em matéria de avaliação de desempenho. Os dados mostram que a que a maioria (90%) dos funcionários inqueridos, considera necessária a participação em formações e/ou capacitação sobre a matéria de gestão e avaliação de desempenho humano e uma fracção menor se posiciona contraria ou indiferente (4% e 6% respetivamente) a

quanto a formação ou aperfeiçoamento de suas habilidades.

Gráfico 30: Gráfica 3: Frequência relativa da percepção da necessidade de formação ou capacitação

A concordância quase que total (90%), espelhada pelos resultados acima, evidencia a importância de uma formação continuada no exercício profissional, em prole do crescimento institucional e bem-servir. Estes resultados estão alinhados com os preceitos da EC e do Diploma Ministerial nº 182-A/2002, de 30 de Outubro, segundo os quais um processo de formação contínuo e estruturado de aprendizagem concorre para uma melhor prestação de serviços e crescimento institucional. Ainda sobre isso, Lima & Maranhão (2020) afirmam que organizações que potenciam as habilidades de seus colaboradores são mais competitivas e oferecem serviços de excelência.

Estes pressupostos, justificam o facto de que apesar de a maior parte (65%) dos avaliados neste estudo possuírem o nível superior, apontam a necessidade de uma formação continuada para se atualizarem e poderem acompanhar as mudanças que vem sendo operadas na administração pública, como forma de estarem a altura dos desafios que estas impõem. Este posicionamento é sustentado por Freire e colaboradores (2016), ao afirmarem que umas das acções mais importantes de uma organização passa por garantir cuidar do desenvolvimento do capital humano e capital intelectual integrado às metas organizacionais, como forma de garantir tanto a aquisição, bem como a transmissão do conhecimento operacional, pois são vitais para o desenvolvimento organizacional.

Em última análise, damos uma olhada para a minoria (10%) que não considera importante participara de cursos de formação e capacitação e que não percebe como isso pode melhorar o seu proceder na interação, orientação e avaliação de seus colaboradores pode ser explicada pela resistência a mudanças e comodismo, resultando em falta de justiça nos resultados da classificação e gerando um clima de revolta e intrigas dentro da equipe de trabalho, portanto, menor cooperação e produtividade institucional, conforme explicam o Mussa e Simone (2023), quando os critérios de avaliação não são claros, existe um risco de a percepção dos subordinados ficar destorcida e desenvolverem comportamentos individualistas e egoístas que minam o espirito de trabalho de equipa, contrariando os pressupostos das reformas no sector público e na criação do SIGEDAP.

Portanto, o treinamento contínuo para os responsáveis pela avaliação é o factor chave para o desenvolvimento e aprimoramento do sistema avaliativo utilizado, saber separar os aspectos importantes dos subjectivos em uma avaliação torna o processo mais simples e de maior aceitação entre os avaliados (Amaral et al., 2012).

CONCLUSÕES

Os resultados mostram a importância da formação em matéria de avaliação de desempenho humano para o melhor desempenho da função de avaliador onde há necessidade de ter uma formação ou capacitação contínua em matéria de avaliação de desempenho humano antes de se assumir o cargo de avaliador.

A capacitação adequada dos funcionários avaliadores antes de assumir o cargo de direcção, chefia e confiança é fundamental para melhorar a qualidade dos serviços públicos, reduzir erros durante o processo de avaliação de desempenho, aumentar a motivação dos funcionários e facilitar a adaptação a mudanças e inovações tecnológicas, beneficiando a administração pública e a população que utiliza esses serviços.

Recomenda-se que haja mais estudos sobre a percepção dos avaliados sobre a forma de avaliação de desempenho dos avaliadores para melhor entendimento do papel da formação do avaliador em função do tipo de avaliação de desempenho realizada para a melhoria na qualificação dos serviços prestados pelos servidores na função pública.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Amaral, F. F; Abreu, M. C; & Silva, M. J. M. C. A. (2012). Avaliação de Desempenho. Um Estudo sobre a Importância do Feedback como Efectivo Resultado na Comunicação. Anuário da Produção Acadêmica Docente. Vol. 4, Nº. 9

Amaral, I. G.; Leite, N. R. P.; Moreira, E. D.; & Salgueiro, M. A. T. (2012). Carreira, mercado de trabalho e as lições de “DonAna” no processo de ensino-aprendizagem e pesquisa em Administração. Revista Eletrônica de Ciência Administrativa-RECADM, v. 11, n. 1, p. 95-114.

Andrade, M. N. S.; & Cordeiro, A. T. (2022). Avaliação de desempenho no setor público: a perspectiva de servidores em uma instituição federal. Recape, v. 12, nr. 2, p. 261, mai./ago.

Ayee, J. (2008). Reforming the African Public Sector: Retrospect and Prospects. Dakar: CODESRIA Green Book.

Cosme, D. O. (2016). Papel da formação na melhoria de desempenho profissional dos recursos humanos da Administração Pública: o caso do Ministério para a Coordenação da Acção Ambiental, 2011-2014. Universidade Eduardo Mondlane. Maputo.

Coutinho, J. A. D. C. (2020). O papel da avaliação de desempenho no contexto organizacional. rhportal. Disponível em: <https://www.rhportal.com.br/author/jose-americo-de-carvalho-coutinho2ywti8cgc/> acesso em Out. de 2023.

Cunha, D. S. A. (2018). Aprendizagem para a Sustentabilidade: Análise das Ações de Educação Corporativa de Uma Empresa Brasileira de Engenharia. Universidade Federal Fluminense. Dissertação apresentada ao Mestrado em Sistemas de Gestão da Universidade Federal Fluminense.

https://app.uff.br/riuff/bitstream/handle/1/9156/Dissert%20%20Danielle%20Serieiro.pdf?sequence=1

Decreto nº 61/2004. Estatuto Orgânico do Instituto Superior de Administração Pública. Maputo.

Decreto no 28/2022. Regulamento do Estatuto Geral dos Funcionários e Agentes do Estado. Maputo.

Decreto Nº 32/2023. Regulamento do Estatuto Geral dos Funcionários e Agentes do Estado. Maputo.

Diaz, J. A. S. B. (2022). As relações internacionais da construção do Estado em Moçambique: pós-independência, guerra civil e transições políticas. 10.21530/ci.v17n2.2022.1285. file:///C:/Users/User/Downloads/1285-Texto%20do%20artigo-5178-5954-10-20221105.pdf

Diploma Ministerial nº 182-A/ (2002). Define as regras que regem a formação e o aperfeiçoamento profissional para a área comum do aparelho do Estado. Maputo

Freire, P. D. S., Dandolini, G. A., Souza, J. A., Trierweiller, A. C., Silva, S. D., Sell, D., & Steil, A. (2016). Corporate University Network: Initial Considerations for a New Model of Corporate Education. Revista Espacios, 37(5), 1-20. https://w.revistaespacios.com/a16v37n23/163723e2.html

Gil, A. C. (2008). Como elaborar projetos de pesquisa. 4. ed. São Paulo: Atlas.

Gil, A. C. (1999). Métodos e técnicas de pesquisa social. 5.ed. São Paulo: Atlas.

Langhi, C.; & Cordeiro, D. de S. (2021). Relações entre gestão do conhecimento, aprendizagem organizacional e educação corporativa. Ensino em revista, 28, p.e055. https://doi.org/10.14393/ER-v28a2021-55 Man

Instituto Nacional de Estatística (2021). O Sector Público em Moçambique: Conceito e Âmbito. Maputo.

Júnior, A. F. (2010). Funcionamento dos Serviços Públicos na Perspectiva do Utente. Dissertação para obtenção do título de mestre em Administração Pública https://core.ac.uk/download/pdf/38680133.pdf

Levieque, A. (2013). 4P'S de Avaliacao de Desempenho Humano na Empresa. Maputo: PubliFix.

Lima, T. P. M. A; & Maranhão, T. L. G. (2020). Atendimento com Excelência e as Competências Profissionais do Colaborador: Revisão Sistemática da Literatura. file:///C:/Users/User/Downloads/2635-Texto%20do%20Artigo-7163-10417-10-20200721.pdf

Magul, D. R. (2019). Escolas de Governo e a Modernização da Administração Pública: o Caso do Instituto Superior de Administração Pública de Moçambique. DOI: https://doi.org/10.55390/ajpsdg.2019.2.1.7OÇAMBIQUE

Manhiça. M. J. (2018). Impacto da Avaliação de Desempenho na Motivação do Funcionário Público: Caso do Instituto de Bolsas de Estudo (2015-2017). Universidade São Tomás de Moçambique – Maputo.

Marconi, A; & Lakatos, E. M. (2009). Fundamentos de Metodologia Científica. 6. ed. São Paulo: Atlas.

Marconi, M. A; & Lakatos, E. M. (2003). Fundamentos de Metodologia Científica. 5. ed. São Paulo: Atlas.

Matusse, L. F.; Sotomane, C.; & Teodósio, A. S. S. (2021). Percepção da

Avaliação de Desempenho na Função Pública: O Caso do Ministério da Ciência e Tecnologia de Moçambique. VIII Encontro Brasileiro de Administração Pública.

Maximino, I. S. (2022). Avaliação de Desempenho: Em Empresas de Prestação de Serviços e Vendas. Dissertação para obtenção do grau de Mestre em Gestão de Empresas. Instituto Superior de Administração e Gestão. PORTO.

Mussa, J. A. P. & Simone, A. A. (2023). Dinâmicas Contemporâneas da Implementação do sistema de Avaliação de Desempenho na Administração Publica Moçambicana. Revista Científica ISU_RESEARCH, Vol. 1. NO 01

Pontes, B. R. (2010). Avaliação de desempenho: métodos clássicos e contemporâneos, avaliação por objetivos, competências e equipe. LTR.11ª ed. São Paulo.

Portaria n˚ 51 (18 Fevereiro 1978). Cria o Centro de Formação de Quadros 1º de Maio. Publicação Oficial da República Popular de Moçambique, I Série, N. 21: Maputo.

Reis, G. G. (2003). Avaliação 360 Graus: um instrumento de desenvolvimiento gerencial. 2. ed. São Paulo: Atlas.

Rodrigues, K.; Matos, J.; & Pantoja, M. (2022). Contextos de Gestão do Conhecimento e Educação Corporativa: Revisão Sistemática de Literatura. Revista da UI_IPSantarém. Edição Temática: Ciências Exatas e da Engenharia. Número Especial: Conferência Internacional em Transformação Digital: Cooperação Internacional, multiculturalidade, trabalho colaborativo e ambientes inclusivos, sustentáveis e resilientes.10(4),48-67. https://doi.org/10.25746/ruiips.v10.i4.29099

Santos, P. R. G. (2005). Avaliação de desempenho no contexto da administração pública federal directa: aspectos determinantes de sua efetividade. 140 f. Dissertação (Mestrado em Administração). Universidade de Brasília (UNB), Brasília.

Simione. A. A. (2014). A modernização da gestão e a governança no setor público em Moçambique. https://doi.org/10.1590/0034-76121425

Vergara, S. (2000). Metodologia Científica. São Paulo: Atlas.

EDUCAÇÃO

ALBA
ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL

ALBA - ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL
ISSN PRINT: 3006-2489
ISSN ONLINE: 3006-2470
1ª Ed, Vol. 1, No. 4, Setembro, 2024
https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3
albaisfic@gmail.com; alba@isfic.ac.mz

02 - 09 | 2024

INOVAÇÃO ESCOLAR EM MOÇAMBIQUE: O CONSELHO DE ESCOLA COMO ÓRGÃO INOVADOR DA GESTÃO NO ENSINO PRIMÁRIO DO 1° GRAU

School innovation in Mozambique: The school council as an innovative management body in primary education in 1st grade

Innovación escolar en Mozambique: el consejo escolar como órgano de gestión innovadora en educación primaria en 1º grado

Aminosse Guilherme Afo[1], Arsénio João Zandamela[2]

[1] ***Instituto Superior de Formação, Investigação e Ciência, Moçambique,*** *https://orcid.org/0009-0001-5822-2701,* ***aminosseguilhermeafo@gmail.com.***

[2] ***Universidade São Tomás de Moçambique, Moçambique,*** *https://orcid.org/0009-0009-4551-990X,* ***docencia.zandamela@gmail.com.***
Autor para correspondência: aminosseguilhermeafo@gmail.com
Data de recepção: 30-05-2024
Data de aceitação: 12-07-2024

Como citar este **artigo:** Afo, A. G., & Zandamela, A. J. (2024). Inovação escolar em Moçambique: o conselho de escola como órgão inovador da gestão no ensino primário do 1° grau. *ALBA - ISFIC Research and Science Journal, 1*(4), pp. 178-187. https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3.

RESUMO

Este artigo tem como objectivo reflectir sobre as acções desenvolvidas pelo Conselho de Escola em Moçambique, órgão máximo de direcção e inovador da gestão escolar. Trata-se de um exercício que explora o processo de geração de ideias inovadoras das comunidades, no contexto da resolução de problemas escolares. A pesquisa é bibliográfica, pois, se desenvolve a partir de fontes bibliográficas, analisadas e sistematizadas em textos narrativos. Como resultado do estudo, é evidente o papel do Conselho de Escola, órgão que assegura uma gestão participativa e transparente, ajustando as directrizes e metas estabelecidas a nível central e local, à realidade da escola e da comunidade. Além disso, cria condições para que a inovação na gestão escolar: o plano e a organização de actividades, bem como, a direcção e o controle, sejam realizadas num ambiente de troca regular de ideias entre a escola e a comunidade, até as fases de decisão e de implementação de ideias consensualizadas ou aprovadas. Nesta sequência, concluiu-se que a intervenção do Conselho de Escola agrega valor no processo de gestão escolar, através de recurso às acções inovadoras que contribuem significativamente para a melhoria da qualidade de Ensino.

Palavras-chave: Inovação, Gestão escolar, Conselho de escola, Ensino primário do 1° grau.

ABSTRACT

This article Aims to reflect on the actions developed by the School Council in Mozambique, the highest governing body and innovator of school management. It is an exercise that explores the process of generating innovative ideas from communities, in the context of solving school problems. The research is bibliographic, as it is developed from bibliographic sources, analyzed and systematized in narrative texts. As a result of the study, the role of the School Council

is evident, a body that ensures a participatory and transparent management, adjusting the guidelines and goals established at central and local level to the reality of the school and the community. In addition, it is creating conditions for innovation in school management: the planning and organization of activities, as well as direction and control, to be carried out in an environment of regular exchange of ideas between the school and the community, up to the decision-making and implementation phases of consensual or approved ideas. In this sequence, it was concluded that the intervention of the School Council adds value to the school management process, through the use of innovative actions that contribute significantly to the improvement of the quality to teaching.

Keywords: Innovation, School management, School board, Elementary school.

RESUMEN

Este artículo tiene como objetivo reflexionar sobre las acciones llevadas a cabo por el Consejo Escolar en Mozambique, máximo órgano rector e innovador en la gestión escolar. Este es un ejercicio que explora el proceso de generación de ideas innovadoras desde las comunidades, en el contexto de la resolución de problemas escolares. La investigación es bibliográfica, pues se desarrolla a partir de fuentes bibliográficas, analizadas y sistematizadas en textos narrativos. Como resultado del estudio, se evidencia el papel del Consejo Escolar, órgano que vela por una gestión participativa y transparente, ajustando los lineamientos y metas establecidas a nivel central y local, a la realidad de la escuela y la comunidad. Además, crea condiciones para la innovación en la gestión escolar: la planificación y organización de las actividades, así como la dirección y el control, se llevan a cabo en un ambiente de intercambio regular de ideas entre la escuela y la comunidad, hasta las fases de implementación, decisión e implementación de ideas consensuadas o aprobadas. En esta secuencia, se concluyó que la intervención del Consejo Escolar agrega valor al proceso de gestión escolar, mediante el uso de acciones innovadoras que contribuyen significativamente a mejorar la calidad de la Educación.

Palabras clave: Innovación, gestión escolar, Consejo escolar, Enseñanza primeria de 1er grado.

INTRODUÇÃO

O presente estudo aborda a temática de inovação escolar em Moçambique, especificamente o Conselho de Escola como órgão inovador da gestão no Ensino Primário do 1° Grau. A inovação na gestão escolar é uma abordagem deveras pertinente e bastante actual que vai ganhando terreno no Ensino Primário do 1° Grau. Trata-se de uma mudança no modelo tradicional de gestão escolar, adoptado depois da proclamação da independência nacional, em 1975.

Neste período, o processo de ensino e aprendizagem revelou-se activo e a ligação entre os professores e encarregados de educação, ganhou mais protagonismo. Neste contexto, institui-se o fórum de ligação Escola-Comunidade, no qual a escola torna-se um meio onde se desenvolve uma gestão participativa, deliberada e organizada, em acções de mudanças. Por outras palavras, a escola transformou-se numa organização inovadora, na qual a gestão coordenada tornou-se sistemática.

> Para tal os professores têm adoptado múltiplas formas de cooperação, com comunidades locais nas várias actividades. Através da associação de país e professores, a comunidade local tem sido convidada a apoiar a escola em formas práticas tais como: angariação de fundos para diversas necessidades da escola ou integrando as equips na construção e reconstrução dos edifícios escolares, acompanhar a aprendizagem dos seus

> filhos, utilizar as facilidades escolares para estudos ou recreação, participando com professores, como ajudando de tal modo que utilizem habilidades e energia dos que têm interesse em investir nos alunos, (Chiau, 1997, p. 20).

Entretanto, com a evolução do processo de ensino e aprendizagem, as associações dos país, os professores e a comunidade local, constituíram comunidades escolares, cuja autonomia foi atribuída a um novo órgão, o Conselho de Escola. Ressalva-se, porém, conforme o ensino e a aprendizagem são processos desenvolvidos ao longo da vida, respaldados por pressupostos epistemológicos e pedagógicos.

Desta forma, a acção dos directores passou a ser fiscalizada. Por outras palavras, os directores permanecem responsáveis, no entanto, as suas decisões carecem do consentimento do Conselho de Escola. Neste processo, a gestão escolar "é permeada por um processo contínuo e permanente de produção de inovação (…) de qualquer natureza" (Barbieri, Álvares & Cajazeira, 2009, p. 8).

Além disso, a realização das principais funções de gestão, nomeadamente: planificação, organização, direcção e controlo, passam necessariamente de um processo de geração de ideias, entre a escola e a comunidade, através do Conselho de Escola, porque segundo afirmam Barbieri, Álvares & Cajazeira (2009, p. 21), "a geração de ideias constitui uma das preocupações principais das organizações que procuram realizar inovações de modo sistemático".

Contrariamente, a gestão escolar tradicional vinculava as reflexões e decisões das direcções de escolas, cujos resultados dos actos eram partilhados por meio de relatórios, apresentados em Assembleia geral da escola. Nesta fase, os gestores apenas prestavam contas e solicitavam apoio e colaboração da comunidade.

Com o exposto, o presente estudo pretende reflectir sobre as acções desenvolvidas pelo Conselho de Escola em Moçambique, órgão máximo de direcção e inovador da gestão escolar, cujos resultados e discussões são desenvolvidos mais adiante, antecedidos pelos métodos e revisão da literatura.

Enquadramento teórico

Inovação no "contexto organizacional é a invenção efectivamente incorporada aos sistemas produtivos ou introdução de novas ideias no processo produtivo. A inovação diz respeito à sequência temporal de eventos, por meio dos quais as pessoas interagem, a fim de desenvolver e implementar suas ideias inovadoras nos contextos institucionais". (Barbieri, Álvares & Cajazeira, 2009, p. 22). Neste contexto, Sarkar (2014, p. 161), afirma que "inovação é aquilo que fazemos de novo todos os dias, na nossa vida quotidiana, cujo resultado é geralmente o desejado."

Em suma, a inovação na gestão escolar apresenta resultados positivos, na medida em que condicionou o envolvimento de todos segmentos da comunidade escolar. Por outro lado, a instituição do Conselho de Escola, como órgão máximo da escola, dinamizou a gestão participativa e democrática, cuja evolução criou um ambiente de geração de ideias.

Na inovação da gestão escolar, as direcções de escolas são parte da estrutura organizacional e o seu papel é de facilitação. O Conselho de Escola reúne regularmente e discute problemas de forma aberta e construtiva, com representantes das turmas, designados por pai ou mãe turma, determinam-se alternativas de solução de problemas e posteriormente toma-se as devidas decisões.

Gestão escolar é um processo dinâmico, cuja evolução depende permanentemente de inovações, desenvolvidas por estruturas organizacionais formais e informais, baseadas na gestão democrática ou participativa. Neste modelo, insere-se a inovação na gestão escolar: o plano e a organização de actividades, bem como, a

direcção e o controle, são executados a partir de troca regular de ideias entre a escola e a comunidade, até as fases de decisão e de implementação de ideias consensualizadas ou aprovadas.

O Conselho de Escola é um órgão constituído por todos segmentos da comunidade escolar: director da escola, professores, pessoal administrativo, alunos e pais e/ou encarregados de educação, sendo presidido por um membro do grupo de pais e/ou encarregados de educação". Este modelo de gestão, caracterizado por inovações na busca de soluções para a vida global da escola, apresenta muita consistência, comparativamente à gestão anterior, na qual o director da escola era muito determinante, para o funcionamento do estabelecimento e aplicação das normas de conduta da escola, (MINEDH, 2009, p. 7).

O Conselho de Escola como órgão inovador da gestão no Ensino Primário, tem entre outras tarefas: gerir de forma participativa, transparente, promover o bom aproveitamento escolar e o desempenho dos professores, incentivar a participação activa dos pais e/ou encarregados de educação no acompanhamento do desempenho dos filhos/educandos e avaliar permanentemente a escola. Neste contexto, a gestão participativa é determinante na promoção de inovações e constitui uma das características, "evidenciadas pelos estudos do fórum de inovação, incluem gestão participativa, flexibilidade, valorização da aprendizagem, confiança, enfrentamento aberto de conflitos, tolerância ao erro, liberdade de opinião e expressão, entre outras que tornam o ambiente interno um bom lugar para trabalhar" (Barbieri, Álvares & Cajazeira, 2009, p. XIII).

Por outro lado, segundo MINEDH (2015, p. 7), O Conselho de Escola refere-se ao "órgão máximo de consulta, monitoria e de fiscalização do estabelecimento de ensino (…) nas escolas do Ensino Primário".

Ensino Primário do 1° grau.

Refere-se ao ensino das primeiras cinco classes de escolaridade em Moçambique, de 1ª à 5ª classe, também designado pela sigla EP1. Actualmente, o Ensino Primário foi estendido até a 6ª classe.

MATERIAIS E MÉTODOS

As abordagens deste artigo foram feitas a partir do método bibliográfico, baseado sobretudo na consulta de trabalhos científicos, tais como: artigos, livros, teses, dissertações, entre outros. Neste diapasão, Vieira (2009), entende que pesquisa bibliográfica é aquela que se desenvolve a partir de fontes bibliográficas, sendo mais importante quando o problema da pesquisa é complexo ou profundo. Portanto, o método bibliográfico é vantajoso, pois, permite ao pesquisador responder a questões diversificadas, que não poderia numa pesquisa presencial.

Nesta pesquisa, foram utilizados diversos materiais cuja constituição consta da lista das referências. Todas as fontes foram bastante fundamentais, pois, criaram bases para a exploração efectiva da matéria inerente ao nosso estudo. Por esta razão, a escolha do método bibliográfico foi premeditado porque extraiu-se das fontes toda a análise, organizando-as e interpretando-as segundo a exigência da pesquisa (Pimentel, 2001).

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Esta secção é desenvolvida em três pilares fundamentais, nomeadamente: i) Geração de ideias no exercício das tarefas escolares; ii) Conselho de Escola como órgão inovador da gestão; e iii) Reflexão sobre o funcionamento do Conselho de Escola. Nesta sequência, segue a exposição dos aludidos elementos.

Geração de ideias no exercício das tarefas escolares

O processo de ensino e aprendizagem, é, pela natureza, um processo de geração de ideias e por isso, a sua gestão carece de formas sistemáticas de inovações, implementadas através do Conselho de Escola. Neste exercício:

> Para que haja sucesso, é indispensável a parceria e envolvimento da comunidade escolar na planificação e gestão da escola. Assim, as direcções de escolas devem assegurar que nos Conselhos de Escola participem diferentes esferas da sociedade, para influenciar positivamente a realização dos objectivos da educação. A criação ou a revitalização do Conselho de Escola é da responsabilidade do Director da Escola. Nas escolas onde nunca existiu, o Conselho de Escola deve ser criado até 30 dias após o início do ano lectivo. Nos casos de revitalização a acção deverá ocorrer até 45 dias após o início do ano lectivo. O Conselho de Escola anterior cessou funções com a tomada de posse de novo (MINEDH, 2017, p. 26).

Portanto, está evidente que o funcionamento pleno e satisfatório das escolas, depende da existência dos Conselhos de Escola e mesmo onde não existem, é imperiosa a sua constituição. O reforço do diálogo, parceria e envolvimento da comunidade escolar na planificação e gestão da instituição, consubstancia a geração de ideias. Além disso, o diálogo é uma alavanca para a coordenação e adopção de formas eficazes da realização das tarefas escolares, nomeadamente:

- Preparação do ano lectivo;
- Distribuição dos recursos humanos e materiais na escola;
- Realização das matrículas;
- Formação de turmas e dos horários;
- Planificação de aulas;
- Distribuição das turmas aos professores;
- Produção escolar;
- Abertura do ano lectivo, etc.

O processo da geração de ideias no exercício de tarefas escolares é complexo e a sua manifestação ocorre em duas vertentes, micro e macro. Na vertente micro, a geração de ideias é feita ao nível de turmas, num fórum que envolve os pais e encarregados de educação. Em função do calendário de reuniões, por vezes, são extraordinárias, convoca-se encontros de turmas dirigidos pelos respectivos professores. Nestes encontros, são arroladas questões de aproveitamento escolar, de organização administrativa das turmas e da escola. Assim, inicia o processo de geração de ideias, pois, ao nível de cada turma há debates e reflexões em torno das preocupações das turmas ou da escola e consequentemente, são apuradas algumas ideias pertinentes sobre a solução de problemas locais. As ideias apuradas são, posteriormente, objecto de reflexão a nível macro, da Assembleia da escola. Em regra geral, as preocupações mais comuns das turmas ou da escola são: atrasos dos alunos; falta de material escolar; alunos sem uniforme escolar; baixo aproveitamento; roubos e marginalidade na escola; exiguidade de fundos para o pagamento de guardas; falta de carteiras ou sua danificação; etc. Neste contexto, existem várias ideias apresentadas como solução dos problemas, que são mais tarde discutidas na reunião geral.

A vertente macro, constitui a fase mais importante da selecção de ideias, em função das suas vantagens, desvantagens, custos e riscos que acarretam. Esta fase, é desenvolvida na Assembleia geral ou na reunião do Conselho de Escola, cujas reflexões são mais amplas e globalizantes. As ideias são analisadas de acordo com critérios e impacto local, considerando o alinhamento das ideias com os vários instrumentos que orientam o funcionamento da escola. Pois, algumas ideias podem ser contrárias aos objectivos, políticas preconizadas central e localmente.

Portanto, a selecção e aprovação de ideias é uma tarefa fundamental e determinante para o funcionamento da escola, por isso, o Conselho de Escola afigura-se como órgão inovador. Ele não só assume o papel de aprovar as ideias, mas também desempenha a função de aprimorar ou incentivar a apresentação de ideias, que se mostram aplicáveis ou pertinentes. "O Conselho de Escola deve incentivar a direcção da instituição a estabelecer mecanismos que permitam a comunidade escolar apresentar as suas sugestões, reclamações através da caixa de reclamações, audiências com o director e com o presidente do Conselho da Escola bem como outras formas que julgar convenientes." (MINEDH, 2015, p. 20).

Portanto, o processo de ensino aprendizagem, não só estimula a ligação escola - comunidade, como também estabelece um ambiente de geração de ideias, o qual ocorre na base das vertentes micro e macro, dinamizadas pelo Conselho de Escola.

Conselho de Escola como órgão inovador da gestão

Geralmente, a gestão escolar obedece uma gama de instrumentos de comando que por si só não esgota a acção que impulsiona o funcionamento organizacional. Esta lacuna, no EP1, foi sanada através da institucionalização do Conselho de Escola, que põe em prática uma série de dispositivos, entre outros, Sistema Nacional de Educação, o Plano Estratégico de Educação e Cultura[26], Regulamentos de escola e de avaliação, Plano anual, porém, a implementação destes instrumentos carece de um exercício longo, permanente, caracterizado por múltiplas inovações.

Os instrumentos normativos expõem genericamente acções a serem realizadas na gestão escolar. No entanto, a implementação depende das condições de cada escola, conjugadas com a acção da comunidade escolar, na qual o Conselho de Escola joga um papel muito preponderante, sobretudo na busca de soluções de diversos problemas, tais como:

- Falta de carteiras ou sua danificação ou reparação;
- Falta de guardas ou de seus salários;
- Marginalidade, roubos ou assaltos na escola;
- Atrasos dos professores e/ou de alunos;
- Faltas constantes dos trabalhadores;
- Falta de lavatórios ou mau funcionamento;
- Baixo aproveitamento escolar;
- Filtração da água da chuva nas salas de aulas;
- Fraca participação dos pais ou encarregados de educação na gestão escolar, etc.

As soluções para os problemas descritos anteriormente, exigem uma troca permanente de ideias, cuja aprovação e implementação está à responsabilidade do Conselho de Escola. Na prática, as escolas são meio onde ocorrem inovações incrementadas, radicais ou mistas.

São inovações incrementadas às ideias inovadoras que promovem alterações ou melhorias de produtos, serviços e processos. Portanto, este tipo de inovação visa melhorar a eficiência na execução de produtos, serviços e processos. Além disso, a inovação incremental pode gerar resultados positivos, quando efectivamente for muito bem administrada. No contexto da gestão escolar, as inovações incrementadas têm mais ênfase, pois, acarretam custos baixos e têm muita

[26] É um instrumento com foco na área de educação que "define as prioridades do Governo para o sector e fornece um quadro para a tomada de decisões em relação à alocação dos recursos internos e da assistência externa." (MEC, 2006, p. 1)

aderência dos pais e encarregados de educação, sobretudo para o melhoramento das infraestruturas, através da reabilitação de paredes e tectos de salas de aulas, reparação de carteiras, pinturas de salas, etc.

Entretanto, o sucesso destes arranjos depende de uma boa organização, por requerer contribuições dos pais, as quais carecem de uma gestão cuidadosa, cuja aplicação deve, naturalmente, satisfazer os Planos preconizados para as inovações. A fraca contribuição dos valores ou os desvios de aplicação, podem comprometer em grande medida os Planos. "A implantação de uma mudança (…) tão profunda exige tempo, dinheiro e comprometimento." (Gibson e Skarzynski, 1991, p. 15).

Por sua vez, as inovações radicais são opostas às inovações incrementadas, pois elas consistem na criação de novos produtos, serviços e processos. Por isso, exigem um conjunto de ideias inovadas, tanto na concepção dos projectos como nos benefícios dos consumidores, nesta vertente a comunidade escolar. Embora as inovações incrementadas sejam mais aplicáveis, as organizações, geralmente, implementam ambas estratégias de inovações.

De referir que na gestão escolar, há pouco recurso às inovações radicais, pois, exigem custos elevados para a construção de novas salas, de muro de vedação da escola, de ginásio, de bibliotecas, de laboratórios, etc. Estas intervenções de vulto, não são aceites ou têm pouca aderência das comunidades escolares, devido ao valor que elas representam. No entanto, a ocorrência de inovações radicais no EP1 é feita a partir de apoio externo ou governamental ou resultam de parcerias com outras organizações, que actuam na área da educação. "Ao longo dos últimos anos, foram estabelecidas parcerias com o sector privado, numa perspectiva da sua responsabilidade social o que contribuiu para a construção de escolas, provisão de equipamento, oferta de bolsas ou outros tipos de apoio" (MINED, 2012, p. 19).

Nesta sequência, conjugam-se as inovações mistas que são a combinação das duas anteriores inovações, ou seja, combinação entre inovações incrementadas e inovações radicais. No EP1, as inovações mistas ocorrem geralmente quando há limitaçoes na construção de novas infraestruturas, isto é, quando as inovações radicais não são feitas efectivamente por insuficiência de fundos e o remanescente das obras é feito através do recurso às inovações incrementadas. Entretanto, o inverso também sucede, ou seja, a execução inicial das inovações incrementadas e posteriormente a realização das inovações radicais.

Na prática, as inovações incrementadas podem ocorrer quando há atraso do início de um projecto de construção de novas salas ou aquisição de carteiras na escola e face ao cenário, a comunidade escolar procura remediar por meio de reparações, que visam assegurar o desenvolvimento normal do ensino e aprendizagem e oportunamente, mediante a alocação de recursos humanos, materiais e financeiros, são implementadas as inovações radicais. Este procedimento, envolve uma acção muito activa do Conselho de Escola, no âmbito do seu funcionamento. Neste contexto, é papel do Conselho de Escola "envolver a comunidade escolar na manutenção e na utilização correcta dos bens móveis e imóveis: escola, carteiras, quadros, cadeiras, mesas, salas de aulas, casas dos professores, casas-de-banho/latrinas, bibliotecas, etc." (MINEDH, 2015, p. 26).

Reflexão sobre o funcionamento do Conselho de Escola

As funções do Conselho de Escola são executadas através das Comissões de trabalho, nomeadamente: Comissão de Finanças, Património, Produção e Segurança Escolar; Comissão de Assuntos Sociais e Comissão de Assuntos

Pedagógicos. Estas Comissões têm entre outras tarefas:

> Participar na planificação das despesas da escola; Promover a angariação de fundos através de parcerias e contribuições da comunidade; Verificar a execução do orçamento de que a escola dispõe (Orçamento do Estado - OE, Apoio Directo às Escolas - ADE, fundo de contribuições locais e outros); Incentivar a Direcção da Escola e a comunidade escolar a criar novas infra-estruturas escolar em conformidade com as necessidades do Plano de desenvolvimento da escola; Envolver a comunidade escolar na manutenção e na utilização correcta dos bens móveis e imóveis (escola: carteiras, quadros, cadeiras, mesas, salas de aulas, casas dos professores, casas-de-banho/latrinas, bibliotecas, etc.); Incentivar a prática de produção escolar, sem prejudicar o ritmo normal das aulas; Controlar o registo dos resultados e das receitas da produção escolar e outras actividades relacionadas (MINEDH, 2017, p. 26).

A realização e sucesso das tarefas das Comissões do Conselho de Escola, dependem da maior colaboração dos seus membros e destes com a comunidade escolar em geral. A colaboração dos membros é feita formal e informalmente e neste processo ocorre jogo de influências, devido as omissões ou liberdades criadas pelas regras ou Regulamento de funcionamento. Alguns dispositivos remetem à figura do Presidente do Conselho, a decisão de algumas materias ou práticas. A título de exemplo: "o Presidente do Conselho de Escola deve indicar os membros que irão chefiar as Comissões de Trabalho, que se responsabilizarão pela dinamização e acompanhamento das diferentes actividades da escola." (MINEDH, 2017, p. 25). Esta lacuna ou prerrogativa, cria condições para a indicação de chefes das Comissões com afinidades a pessoa do Presidente. Além disso, abre espaço para a ocupação de lugares de chefia no Conselho, por indivíduos possantes ou influentes ou de interesse do Presidente do Conselho.

Entretanto, as funções do Conselho de Escola no âmbito da Inovação na gestão escolar estão associadas à mobilização de um ambiente favorável, para troca de ideias na busca de alternativas de soluções. Por isso, o Conselho de Escola como órgão inovador e de gestão escolar, deve:

- Apreciar as diferentes ideias apresentadas para a solução dos problemas locais;
- Aprovar as melhores ideias da Comunidade Escolar;
- Implementar as inovações e assegurar a sua prosperidade.

Nestes actos, o Conselho de Escola deve garantir uma gestão participativa ou democrática, onde todos participam, sem discriminação de qualquer natureza. Entretanto, algumas direcções de escola, dado ao amplo conhecimento das dificuldades que assolam a escola e a existência de fontes de financiamento, por vezes, omitem informações sobre os processos que envolvem recursos materiais e financeiros e/ou excluem o envolvimento da comunidade escolar dos tais processos. Esta estratégia visa tirar dividendos ou ganhos por meio de comissões ou subornos, pelos serviços ou processos prestados por agentes económicos, no fornecimento de produtos diversos as escolas: papel, cadernos, canetas, giz, apagadores, manuais de professores, livros de turmas, material de higiene e limpeza e muitos outros equipamentos.

Não obstante o Conselho de Escola, órgão máximo de gestão escolar, ser presidido por um membro da comunidade e chefes de Comissões, por ele indicado, em algumas escolas, por vezes, há ocorrência de afinidades ou amizades entre os directores e os Presidentes dos Conselhos de Escola. Esta realidade constitui fonte de esquemas ou práticas desviantes da

conduta de gestão escolar, a qual requer transparência e participação de todos, para evitar a intervenção exclusiva dos directores ou suas direcções. Assim, os Conselhos de Escola nas suas acções, devem assegurar "o seu pleno funcionamento para que a gestão escolar seja inclusiva, transparente e eficaz, e baseada em documentos normativos e orientadores." (MINEDH, 2015, p. 4).

CONCLUSÕES

O presente estudo incidiu sobre a inovação na gestão escolar, com maior destaque para o Conselho de Escola como órgão inovador da gestão no EP1, em Moçambique. Nesta sequência, a inovação na gestão escolar apresenta resultados positivos, na medida em que liberalizou o envolvimento de todos segmentos da comunidade escolar. Igualmente, a instituição do Conselho de Escola, como órgão máximo da escola, dinamizou a gestão participativa e democrática, cuja evolução criou condições de geração de ideias. Como é sabido, esse movimento de mudança de paradigma educacional perspectivado pela inovação da gestão escolar não é pacífico e linear, mas sim, marcado por tensões, avanços, retrocessos e desafios – como, por exemplo, o ensino remoto no contexto da pandemia (XXXX)[27].

No âmbito do funcionamento, o Conselho de Escola, assume o papel de aprovação de ideias ou aprimora-las para maior sustentabilidade, na solução dos problemas de gestão escolar. Trata-se de um processo dinâmico, cuja evolução depende permanentemente de inovações, desenvolvidas por estruturas organizacionais formais e informais, baseadas na gestão democrática ou participativa.

Além disso, nota-se que o desempenho das funções do Conselho de Escola, está associado à mobilização de um ambiente favorável, para troca de ideias na busca de alternativas de soluções.

Não obstante a existência de instrumentos normativos, para a gestão escolar, a sua implementação depende das condições de cada escola, conjugadas com a acção da comunidade escolar, na qual o Conselho de Escola é o epicentro.

Entretanto, o grande desafio da inovação na gestão escolar, passa necessariamente pela eliminação de focos e vícios desviantes de conduta, pois, a inovação na gestão escolar, requer transparência e participação de todos, para evitar intervenções exclusivas ou falaciosas de certos gestores ou suas direcções. Outro desafio não menos importante, é a existência de dispositivos legais que remetem as decisões da escola à figura do Presidente do Conselho, sobretudo a indicação dos chefes de Comissões de Trabalho.

Igualmente, concluiu-se que a intervenção do Conselho de Escola agrega valor no processo de gestão escolar, através de recurso às acções inovadoras que contribuem significativamente para a melhoria da qualidade de Ensino.

Finalmente, ficou evidente neste artigo, que em Moçambique, o Conselho de Escola no âmbito da gestão escolar constitui um órgão responsável pela promoção e geração de ideias inovadoras, no Ensino Primário do 1° grau.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Barbieri, J. C.; Álvares, A. C. T. & Cajazeira, J. E. R. (2009). Gestão de idéias para inovação continua. Porto Alegre, Bockman.

Chiau, S. (1997). Escolas Comunitárias no meio rural em Moçambique:

[27] Bordignon, L. H. C.; Trevisol, M. T. C. Ensino, aprendizagem, práticas pedagógicas e inovação educacional: tecendo diálogos. Revista de Educação PUC-Campinas, v. 27, e225389, 2022. https://doi.org/10.24220/2318-0870v27e2022a5389.

Agentes sociais e aspirações perante a escola. Um estudo de caso no Distrito de Mandlakazi, província de Gaza. Maputo, INDE.

Gibson, R. & Skarzynski, P. (1991). O caminho para transformação nas organizações. São Paulo, Campus.

MEC (1985). Sistema Nacional de Educação: Linhas Gerais e Lei n° 4/83. Maputo.

MEC (2006). Plano Estratégico de Educação e Cultura. 2006 – 2010/11. Maputo.

MINED (2012). Plano Estratégico de Educação, 2012 – 2016. Maputo.

MINEDH (2015). Manual de apoio de Conselho de Escola primária. Maputo.

MINEDH (2017). Orientações e tarefas escolares obrigatórias. Maputo.

Pimentel, A. (2001). O método da análise documental: seu uso numa pesquisa historiográfica. Departamento de Psicologia Social e Institucional da Universidade Estadual de Londrina, Cadernos de Pesquisa.

Sarkar, S. (2014). Empreendedorismo e inovação. Lisboa, Editora Escolar.

Viera, B. G. (2009). Análise da estratégia de expansão: um estudo de caso na Boutiquarim Aquarismo e Pet Shop, Trabalho de Conclusão do Grau de Bacharel em Administração, Universidade Federal de Santa Catarina.

GESTÃO DE EVENTOS E CONFLITOS

ALBA - ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL
ISSN PRINT: 3006-2489
ISSN ONLINE: 3006-2470
1ª Ed, Vol. 1, No. 4, Setembro, 2024
https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3
albaisfic@gmail.com; alba@isfic.ac.mz

02 - 09 | 2024

EVENTOS COMERCIAIS E INSTITUCIONAIS: CASO DA VODACOM MOÇAMBIQUE

Commercial and institutional events: Case of Vodacom Mozambique

Eventos comerciales e institucionales: Caso de Vodacom Mozambique

Júlio Pedro Vicente Namarrói [1]

[1] ***Instituto Superior de Formação, Investigação e Ciência, Moçambique. julionamarroi@yahoo.com.br..***

Autor para correspondência: julionamarroi@yahoo.com.br.

Data de recepção: 17-06-2024
Data de aceitação: 12-08-2024

***Como citar este* artigo:** Namarrói, J. P. (2024). Eventos comerciais e institucionais: Caso da Vodacom Moçambique. *ALBA - ISFIC Research and Science Journal, 1*(4), pp. 179-186. https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3.

RESUMO

Este estudo analisa o processo de organização de eventos comerciais e institucionais, tendo a Vodacom Moçambique como estudo de caso. Enquadrado nas relações públicas, a questão de fundo no trabalho é fazer o acompanhamento das diversas etapas dos eventos, desde a concepção, planificação, realização e avaliação dos eventos. Este itinerário permite, ao mesmo tempo, compreender até que ponto a marca Vodacom Moçambique promove a sua marca e os serviços por ela prestados. A metodologia utilizada foi a participação e observação do processo de organização dos eventos da marca através do gabinete das relações públicas da empresa. O estudo visa mostrar que os eventos comerciais e institucionais são importantes na medida em que ajudam as organizações a ultrapassar diversas dificuldades, através de promoção de serviços, marcas e produtos. Os eventos são usados para ultrapassar crises que as organizações enfrentam no mercado, pois qualquer coisa negativa que escapa ao controle da organização pode detonar a imagem institucional. Entretanto é imprescindível que se usa os eventos de modo a ultrapassar os entraves através de eventos desportivos e concertos musicais. Adicionalmente, o estudo mostrará que até que ponto os eventos comerciais e institucionais podem servir para divulgar serviços, produtos ou marcas e fortalecer a imagem da empresa marca Vodacom Moçambique.

Palavras-chave: Evento comercial, Evento institucional e Vodacom Moçambique.

ABSTRACT

This study analyzes the process of organizing commercial and institutional events, using Vodacom Mozambique as a case study. Framed in public relations, the fundamental issue in the work is to monitor the various stages of events, from conception, planning, implementation, and evaluation of events. This itinerary allows, at the same time, to understand the extent to which the Vodacom Mozambique brand promotes its brand and the services it provides. The methodology used was

participation and observation of the process of organizing brand events through the company's public relations office. The study aims to show that commercial and institutional events are important as they help organizations overcome various difficulties, through the promotion of services, brands and products. Events are used to overcome crises that organizations face in the market, as anything negative that is beyond the organization's control can detonate the institutional image. However, it is essential that events are used to overcome obstacles through sporting events and music concerts. Additionally, the study will show the extent to which commercial and institutional events can serve to promote services, products or brands and strengthen the image of the Vodacom Mozambique brand company.

Keywords: Commercial event, Institutional event, and Vodacom Mozambique.

RESUMEN

Este estudio analiza el proceso de organización de eventos comerciales e institucionales, utilizando Vodacom Moçambique como caso de estudio. Enmarcado en las relaciones públicas, la cuestión fundamental en el trabajo es el seguimiento de las distintas etapas de los eventos, desde la concepción, planificación, ejecución y evaluación de los eventos. Este itinerario permite, al mismo tiempo, comprender en qué medida la marca Vodacom Moçambique promociona su marca y los servicios que ofrece. La metodología utilizada fue la participación y observación del proceso de organización de eventos de la marca a través de la oficina de relaciones públicas de la empresa. El estudio tiene como objetivo mostrar que los eventos comerciales e institucionales son importantes porque ayudan a las organizaciones a superar diversas dificultades, a través de la promoción de servicios, marcas y productos. Los eventos se utilizan para superar las crisis que enfrentan las organizaciones en el mercado, ya que cualquier cosa negativa que esté fuera del control de la organización puede detonar la imagen institucional. Sin embargo, es fundamental que los eventos se aprovechen para superar obstáculos a través de eventos deportivos y conciertos de música. Además, el estudio mostrará en qué medida los eventos comerciales e institucionales pueden servir para promocionar servicios, productos o marcas y fortalecer la imagen de la empresa de marca Vodacom Mozambique.

Palabras clave: Evento comercial, Evento institucional y Vodacom Mozambique.

INTRODUÇÃO

No âmbito das relações públicas, a discussão sobre as marcas de produtos e serviços tem suscitado acesos debates. Este debate torna-se cada vez mais interessante porque as estratégias utilizadas pelos gestores da marca possuem o potencial de alavancar ou não a marca em questão. É neste contexto onde se pode enquadrar a realização de eventos comerciais e instituições.

Este estudo enquadrado na panorâmica acima descrita, toma como estudo de caso a empresa de telefonia móvel a Vodacom Moçambique, subsidiária da multinacional e gigante das comunicações a Vodafone. O objectivo central é mostrar como a organização de eventos pode contribuir ou não na divulgação da marca e, por conseguinte, liderar o mercado num mundo cada vez mais competitivo. O trabalho irá incidir sobre o evento de distribuição de equipamento desportivo nas principais cidades de Moçambique às crianças de modo a praticar desporto, adequadamente, tendo em conta que o desenvolvimento de actividades desportivas tem o potencial de auxiliar a melhoria da formação física e intelectual dos jovens. Portanto a Vodacom usa este

tipo de evento para o fortalecimento da sua marca no mercado.

MATERIAIS E MÉTODOS

Para a realização deste estudo a metodologia utilizada consistiu na participação e observação do processo de organização dos eventos da marca através do gabinete das relações públicas da empresa. Entende-se por evento, um acontecimento programado (inclusive para começar, acontecer e terminar), que foge da rotina e que reúne um grupo de pessoas para alcançar determinados objetivos, sendo que o sucesso é um deles.

Na visão de Luís (2003, p. 13) conceitua evento como uma concentração ou reunião formal e solene de pessoas e /ou entidades realizada em data e local especial, com objetivo de celebrar acontecimentos importantes e significativos e estabelecer contactos de natureza comercial, cultural, desportiva, social, familiar, religiosa, científica, etc.

Já na definição de Talita (apud Araújo, 2007, p. 52), evento é um "acontecimento previamente planeado, a ocorrer num mesmo tempo e lugar, como forma de minimizar esforços de comunicação, objetivando o engajamento de pessoas a uma ideia ou ação". Sob a mesma óptica, Medeiros & Araújo (2009, p. 22) afirmam que o evento é mais que uma sequência de atividades, é um processo comunicacional, "um meio pelo qual um emissor deseja transmitir uma determinada mensagem a um certo destinatário". Segundo Araújo (2007, p. 34) Evento é um acontecimento planeado que ocorre num dado tempo e lugar, que visa promover a relação da organização anfitriã e público de interesse, com vista ao alcance de determinados objectivos. Na perspectiva Brito (2002, p. 23) Eventos é uma ferramenta estratégica muito eficaz no que diz respeito à comunicação da empresa com o cliente, devido ao contato e a exposição que a marca e os serviços da empresa estarão à disposição dos clientes, não somente na captação como no processo de fidelização dos mesmos. Entretanto nós concluímos que eventos um facto que ocorre em determinado momento e local, com o objectivo de satisfazer necessidades especificas.

De uma forma mais simples eventos comerciais visam a dar conhecer a existência de um produto, marca e serviço. Não obstante o que seria evento comercial e institucional? Como é que eles são realizados? Quais os meios que são usados para divulgar os eventos? Estas são algumas questões que iremos procura responder nos parágrafos subsequentes.

Para Brito (2002, p. 45), evento comercial é um acontecimento promocional direcionado com o propósito de criar ou estabelecer imagem de organizações, produtos, serviços, ideias ou pessoas. Na perspectiva de Zobaran (2004, p. 76) visa a dar conhecer o público o novo produto na praça para que possa ser vendido ou consumido. Nos percebemos que os eventos comerciais como meio de promover e/ou divulgar serviços, produtos ou marca com a finalidade de ter ganhos financeiros. Entretanto os eventos comerciais podem ser na forma de Leilão, Lançamento de produto ou serviço e Feira. O mesmo autor entende que um evento institucional pode agregar valor e conceituar de forma positiva a imagem de uma empresa, entidade, órgão e governo, Brito (2004, p. 34). Na visao de Zebaran (2002, p. 13) a promoção de um produto e serviço de uma empresa, governo, instituição pública ou de uma pessoa pode implicar num evento institucional. Nós percebemos eventos institucionais como uma festa, uma palestra, um desfile de moda, entre outros estilos de reunião que possibilita a conquista do público e a comercialização de produtos.

Os eventos institucionais podem assumir diversas formas como sejam, exposição, lançamento da primeira pedra, inauguração de instalações e tomada de posse.

É importante reconhecer a diversidade e tratar cada evento de forma diferente de acordo com as suas particularidades. Cada um possui características e necessidades próprias correspondentes a procedimentos diferentes.

Critérios e fases para a organização de eventos

Para organizar um evento, importa primeiro perceber a dinâmica do mercado, olhando no segmento em que pretendemos actuar, nomeadamente, Particular, Empresarial e Sector Público.

Ao contrário de outros tipos de comunicação que na sua globalidade informa. Os eventos criam emoções e laços que, quando são bem comunicados, ligam os consumidores a marca associada ao evento, onde as empresas procuram modos de diferenciar a sua mensagem e procura o contacto mais directo com o seu consumidor.

Na organização de eventos deve-se levar em conta os seguintes passos: concepção do projecto, planeamento, operacionalização (pré-evento, evento e pós evento) e avaliação dos resultados. Nesse sentido, ele funciona como um recurso estratégico de comunicação dirigida, pois segmenta o público, reunindo-o em um único momento, no qual todos estão vulneráveis a receber a mensagem que se deseja passar. Dentro deste conceito, encontra-se outra modalidade que é os eventos proprietários para lançar um produto, serviço e marca no sentido de dar conhecer ao público-alvo. Como citado anteriormente, eles são aqueles feitos sob medida para uma empresa. Ou seja, é muito mais que uma empresa "emprestar" seu nome, sua marca para um evento, é ela criar um que leve, sim, seu nome, mas leve também seu conceito, seus produtos e também sua grandiosidade. No entender de Zebaran (2002, p. 17) o principal factor para uma marca investir em um evento proprietário é poder entender melhor o seu cliente e atingir de fato o consumidor. A experimentação de uma marca torna-se muito mais intensa quando o consumidor o faz dentro de uma experiência única e isso somente é possível através desse tipo de acção.

A mesma opinião é compartilhada por João citado por Brito (2002, p. 64), que acrescenta que os eventos proprietários são uma estratégia eficiente para fortalecer a marca das empresas: "quando uma empresa cria seu próprio evento, cria não apenas uma sensação, como desperta com isso a curiosidade natural em favor de sua marca, diminuindo o caminho para que seja comprada.

Duarte (2009, p. 239) pontua que os eventos são uma atividade típica de relações públicas, que exigem atenção especial caso despertem a atenção dos jornalistas. O autor lembra, inclusive, que muitos são organizados com o objetivo de conseguir grande repercussão na mídia. Dessa forma, os eventos precisam ser conceituados, levando sempre em consideração o público-alvo e a imagem da empresa que está por trás, bem planejados e executados, a equipe precisa ser treinada e o público conscientizado todos precisam saber que o evento vai acontecer, inclusive aqueles que estão indiretamente envolvidos, como taxistas e policiais. Também são necessários a mobilização dos veículos de informação e dos formadores de opinião. O autor defende que profissionais de diferentes áreas da comunicação devem estar reunidos na organização do evento.

O assessor deve ajudar já na planificação, orientando de acordo com as possibilidades e interesses dos veículos de comunicação. Isso pode incluir local e horário de abertura e de acontecimentos, coletivas, presença de personalidades ou discussão de temas que possam despertar a atenção do jornalista. Dependendo do porte do evento, é indispensável a instalação de uma sala de imprensa devidamente estruturada com atendimento

especializado, equipamento, material de apoio e facilidade de acesso. A recepção e encaminhamento de repórteres, elaboração de convites, releases, distribuição de press kits são tradicionais nessas ocasiões (Duarte 2009, p. 239)

Para Zobaran (2004, p. 32), "o sucesso de um evento depende inicialmente de dois fatores: o que se faz, objectivo; e para quem, público". O objectivo gira em torno do que se quer transmitir no evento, qual a mensagem será compartilhada com os presentes. Em relação ao público, o evento deve atrair e ser bem focado naquele de seu interesse. Acima de tudo, deve-se conhecer bem esse público – seus gostos, interesses, maneira como interage, pois, o evento é um negócio, e não se faz negócios sem saber com quem se está negociando.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Qualidade dos eventos como património da organização

A maior preocupação da comunicação empresarial deve criar, manter ou mudar para favorável a imagem da organização, já que, como defende Roger Cahen (1990, p. 50), ela representa seu maior patrimônio. "Como todo patrimônio de difícil quantificação ou grande demais, não deixa no fundo, ser um organismo vivo que requer constante atenção". Imagem é a percepção que as pessoas têm da empresa, de seus funcionários e de suas ações. Tudo dentro da instituição e tudo que sai dela contribuem para sua boa ou má imagem. Essa opinião também é defendida por outros autores, assim como Tavares (1998, p. 65 apud Torres, 2005, p. 21).

As instituições apesar de serem entidades semi-autónomas, o trabalho da comunicação é imprescindível para que a imagem exista de maneira positiva, lucrativa e vantajosa para a organização. Sua atuação terá o intuito de cuidar para que o público perceba a instituição da melhor maneira possível, incentivar seus colaboradores a se preocuparem com essa imagem e agir de acordo com o que se quer passar, e comunicar a empresa e seus produtos ou serviços para o mercado de modo a reforçar essa imagem.

Relações da empresa com seus públicos ocorrem em vários níveis, que correspondem às diversas perspectivas da imagem. No primeiro nível, a imagem é formada a partir da maneira como a empresa delineia sua estratégia de comunicação e estabelece suas políticas relacionadas ao produto, preço, distribuição e promoções. No segundo nível, estão as impressões pessoais deixadas no público, por seus empregados, representantes, fábricas, etc. Em seguida, surgem as consequências das relações com os vários grupos com os quais lida direta ou indiretamente, tais como imprensa, líderes de opinião, comunidades, fornecedores, concorrentes, entre outros. No quarto nível, está, de maneira mais ampla, a imagem que se forma a partir das ações desenvolvidas em seu setor de negócios e decorrentes, também, das atividades de uma região ou país no qual ela está inserida. (Torres, 2005, p. 21-22)

Eventos como estratégia de comunicação para fortalecimento da imagem institucional

Cientes da necessidade de manter uma imagem forte no mercado, atrelada a bons serviços institucionais, as empresas têm dado mais atenção e investido mais em comunicação. Em um estudo sobre a "Comunicação Corporativa nas organizações", realizado em 2008 pelo Instituto de Comunicações de Moçambique 74,5% dos entrevistados consideraram que a comunicação corporativa tem muito impacto na reputação da empresa. A mesma pesquisa revelou o crescimento da área, com 85,8% dos respondentes tendo afirmado que suas empresas estão investindo em comunicação, com perspectivas de aumento desses investimentos.

As organizações passaram a valorizar mais o trabalho da comunicação porque perceberam que com ações estratégicas é possível se aproximar mais de seu público, descobrir seus gostos e necessidades, criar desejos e ainda gerenciar suas percepções para que criem a melhor imagem possível da instituição e de sua marca.

São muitas as ferramentas que as organizações podem lançar para fortalecer suas marcas: assessoria de imprensa, comunicação interna, marketing, publicidade, etc. Entretanto, uma delas tem se mostrado uma moderna e eficaz forma de se relacionar com os públicos e torná-los defensores da marca. Quando as empresas usam os eventos em especial os eventos comerciais como estratégia de comunicação e de marketing, estão, com uma só ferramenta, fortalecendo sua imagem, focando no cliente, valorizando sua marca e proporcionando uma experiência. Para Brito (2002, p. 56) a grande força de um evento reside no envolvimento que ele permite. A atmosfera criada, a atenção despertada, a curiosidade, a predisposição de espírito, tudo, enfim, conduz para um envolvimento coletivo apropriado que condiciona positivamente o participante e que nenhum outro recurso de promoção consegue fazer.

O autor complementa que quando o consumidor comparece a um evento, seu espírito está mais predisposto a favor da empresa organizadora e de seus produtos, aumentando, com isso, a expectativa de compra imediata ou futura dos produtos promovidos. Uma visão estratégica sobre isso é apresentada por Bernd &Schmitt (2002, p. 44), que defende que "a melhor oportunidade para influenciar o consumidor é o período pós-venda da marca, ou seja, durante o consumo", pois "a experiência obtida durante o consumo é o fator-chave na satisfação do consumidor e na lealdade à marca.

Nesse sentido, o evento é uma excelente oportunidade para que uma empresa aproxime seus produtos de seu público-alvo, dando a ele a oportunidade de consumi-los durante uma experiência que esteja em sintonia com a imagem de uso do produto, e ainda acompanhe o nível de satisfação do consumidor, aproveitando para interagir com ele e entendê-lo melhor.

Araújo (2007, p. 67) vai além e defende que "o evento enquanto componente do mix de comunicação tem como objetivo minimizar esforços, fazendo uso da capacidade sinérgica do qual dispõe o poder expressivo no intuito de engajar pessoas numa idéia ou acção. Zanella (2003, p. 13) acrescenta que "como instrumento de marketing, o evento desperta e estimula os sentimentos do coração, da mente e do apetite: o coração ativa o desejo de participar e viver acontecimentos importantes e expressivos, conhecer pessoas e lugares. A verdade é que os eventos proporcionam experiências únicas, que ficam guardadas para sempre na lembrança do público, diferente de uma publicidade, que, na maioria das vezes, apenas apresenta as características e os benefícios dos produtos, que são facilmente esquecidos ou superados. Os eventos podem ser usados de diversas formas e por variados motivos, mas talvez sua grande força esteja na possibilidade de segmentar o público de interesse das organizações e transmitir mensagens específicas.

Eventos institucionais como terrenos férteis para crise da imagem

Talvez um dos piores erros que as empresas podem cometer, com graves consequências, seja acreditar que "evento é eventualidade". Como defendido anteriormente, evento é um acontecimento planeado, com actividades programadas, visando a determinados objectivos segmentar e se aproximar de seu público, proporcionar uma experiência, valorizar a imagem e fortalecer a marca. Agir como se um evento fosse uma série de eventualidades, de atividades desordenadas, é colocar em risco não só as metas que se busca alcançar, mas,

sobretudo, a imagem e a reputação da organização.

As empresas deveriam enxergar os eventos como terrenos férteis para que as crises de imagem aconteçam e, principalmente, se lembrar que nenhuma empresa, por mais sólida, admirada e moderna que seja, está imune à crise" (Duarte, 2009, p. 363). De acordo este autor, qualquer coisa negativa que escape ao controle da empresa e ganhe visibilidade tem potencial para detonar uma crise". Para ele, as crises na comunicação também podem ser entendidas como "acontecimentos que, pelo seu potencial explosivo ou inesperado, têm o poder de desestabilizar organizações e governos e suscitar pauta negativa.

As crises podem ser desencadeadas por acontecimentos de diferentes proporções e consequências, bem como: baixa audiência de público, desastres naturais, denúncias, cancelamento de atracções.

Eventos comerciais e institucionais: caso da Vodacom Moçambique

A Vodacom Moçambique, subsidiária da Vodafone, é uma empresa da área de comunicação vocacionada para a provisão de serviços de telefonia móvel, tendo iniciado as suas actividades em 2003. O seu core business é prover serviços de voz e de dados aos diversos segmentos do mercado moçambicano.

A sua implantação no mercado nacional obrigou a sua concorrente (a primeira no pais) de telefonia a mais dinâmica no sentido de reter e conquistar mais cliente para sua empresa e nesse sentido abriu-se um campo de concorrência muito dinâmico, onde a Vodacom Moçambique apresentou em 2011 a mudança da sua imagem no sentido de valorizar os clientes e a empresa com serviços de primeira.

Esta empresa desenvolve no mercado moçambicano acções de marketing estratégico no âmbito da sua responsabilidade social, socorrendo desta forma dos eventos em vários sentidos (culturais, comerciais, institucionais, educacionais, desportivo entre outros). A partir desta perspectiva analisaremos o evento em que a Vodacom teve a sua participação, trata-se do evento desportivo que ocorreu primeiramente na província de Maputo, Sofala; Manica e respectivamente onde através deste, em prol da massificação do desporto e reconhecendo o papel importante que o desporto desempenha na formação física e intelectual dos jovens, a Vodacom ofereceu equipamento desportivo diverso.

Com um cerca de 4 milhões de clientes, a empresa tem desenvolvido diversas actividades enquadradas na sua responsabilidade social. Os eventos de carácter desportivo tem sido utilizadas para promover a marca, os produtos e os serviços que a empresa oferece ao mercado. Por outro lado, a empresa tem financiado a realização de concertos musicais de grande gabarito, movimentando músicos e bandas internacionais oriundos das diversas partes do globo.

É a partir deste tipo de eventos que ela se vai assumindo como líder no mercado de telefonia móvel, sobretudo ao oferecer os serviços bancários móveis designados M-Pesa, cujo alcance e uso no mercado apresenta um sucesso nunca visto em Moçambique. Deste modo, pode-se afirmar que a forma como os eventos comerciais e institucionais na Vodacom Moçambique são planificados, executados e avaliados tornam a empresa sólida e cada vez mais robusta e revela-se estar atenta às necessidades dos clientes e aos processos de inovação tecnológica, como por exemplo, a introdução da 4ª geração (4G) na tecnologia da telefonia móvel.

CONCLUSÕES

O estudo analisou os eventos comerciais e institucionais tendo como estudo de caso a Vodacom Moçambique. O estudo mostrou

que os eventos comerciais e institucionais são importantes na medida em que ajudam as organizações a ultrapassar diversas dificuldades, através de promoção de serviços, marcas e produtos.

Os eventos são usados para ultrapassar crises que as organizações enfrentam no mercado, pois qualquer coisa negativa que escapa ao controle da organização pode detonar a imagem institucional. Entretanto é imprescindível que se usa os eventos de modo a ultrapassar os entraves através de eventos desportivos e concertos musicais.

Adicionalmente, mostrou-se que os eventos comerciais e institucionais servem também para divulgar serviços, produtos ou marcas. Com base nesta pesquisa concluiu-se que os eventos da Vodacom Moçambique visam também fortalecer a imagem da empresa.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Araújo, F. F. C (2007). Eventos. São Paulo: Fórmula da sedução. 2007.

Brito, J.(2002). Estratégias para eventos: uma ótica do marketing e do turismo. São Paulo: página aberta.

Duarte, J. (Org.). (2009). Assessoria de imprensa e relacionamento com a mídia. São Paulo: Atlas.

Ferracciu, J. S. S. (2007). Marketing Promocional. São Paulo: Atlas.

Giacomo, C. (1993). Tudo acaba em festa. São Paulo: Editora Página Aberta.

INE. Instituto Nacional de Estatística, 2008

Cardoso, T. G. (2009). Os eventos espetaculares na sociedade midiática. São Paulo: Atlas 2009.

Torres, N. S. (2005). Marcas que desafiam o tempo. São Paulo: Atlas.

Zanella, L. C. (2003). Manual de organização de eventos: São Paulo: Atlas

Zobaran, S. (2004). Evento é assim mesmo. Rio de Janeiro: Atlas.

ALBA - ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL
ISSN PRINT: 3006-2489
ISSN ONLINE: 3006-2470
1ª Ed, Vol. 1, No. 4, Setembro, 2024
https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3
albaisfic@gmail.com; alba@isfic.ac.mz

ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL

02 - 09 | 2024

A GUERRA CONTRA SUBVERSÃO EM CABO DELGADO NORTE DE MOÇAMBIQUE

The Counter-Subversion War in Cabo Delgado, Northern Mozambique

La guerra contra la subversión en Cabo Delgado, norte de Mozambique

Luís da Silva Bonifácio Luís Cavalo[1], Ricardo Cardoso Raboco[2], Rolinho Manuel Farnela[3], Zefanias Jone Magodo[4]

[1]Instituto Superior de Formação, Investigação e Ciência, Moçambique, luiscavalo.cavalo@gmail.com.

[2]Instituto Superior de Formação, Investigação e Ciência, Moçambique,
[3] Instituto Superior de Formação, Investigação e Ciência, Moçambique
[4] Instituto Superior de Formação, Investigação e Ciência, Moçambique
Autor para correspondência: luiscavalo.cavalo@gmail.com

Data de recepção: 11-06-2024
Data de aceitação: 12-08-2024

***Como citar este* artigo:** Cavalo, L., Raboco, R., Farnela, R., & Jone, Z. (2024). A guerra contra subversão em Cabo Delgado norte de Moçambique. *ALBA - ISFIC Research and Science Journal, 1*(4), pp. 187-194. https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3.

RESUMO

A contra subversão para além de ser uma tipologia ou forma de guerra, é um esforço conduzido por uma autoridade legal de qualquer natureza no sentido de conservar ou reconquistar a aceitação, pela população, pelo grupo, sindicato ou mesmo pelos membros familiares do regime, direcção e/ou sistema político vigente, para que esse grupo se transforme inviolável à acções de subversão. Com recurso a análise bibliográfica e empírica, o artigo defende que, a guerra contra a subversão em Cabo Delgado, Norte de Moçambique, deve assentar em três estratégias, entre si, interdependentes. Em primeiro lugar, na necessidade de o Estado controlar e obter o apoio da população civil para, em segundo lugar, controlar o movimento subversivo, por via disso, eliminá-lo e, por fim, em terceiro lugar, devolver a tranquilidade e segurança quer na perspectiva de protecção das pessoas e seus bens contra ameaças externas ou internas e quer na perspectiva da satisfação das necessidades humanas fundamentais no domínio de bem-estar material e biológico (alimentação e protecção), imaterial (autonomia), participação política, económica e cultural, condições essenciais para a estabilidade, paz e desenvolvimento.

Palavras-chave: Contra subversão, Guerra, Objectivos e finalidades.

ABSTRACT

Counter-subversion, in addition to being a typology or form of war, is an effort led by a legal authority of any kind to preserve or regain acceptance by the population, the group, the union or even by the family members of the regime, current direction and / or political system, so that this group becomes inviolable to subversion actions. Using bibliographic and empirical analysis, the article argues that the war against subversion in Cabo Delgado, Northern Mozambique must be based on three interdependent strategies. Firstly, in the need for the State to control and obtain the support of the civilian population in order, secondly, to control the subversive

movement, thereby eliminating it and, finally, thirdly, returning tranquility and security both from the perspective of protecting people and their assets from external or internal threats and from the perspective of meeting fundamental human needs in the domain of material and biological well-being (food and protection), immaterial (autonomy), political, economic and cultural participation, essential conditions for stability, peace and development.

Keywords: Counter-subversion, War, Objectives and purposes.

RESUMEN

La contra subversión, además de ser una tipología o forma de guerra, es un esfuerzo realizado por una autoridad legal de cualquier naturaleza con el fin de preservar o recuperar la aceptación, por parte de la población, del grupo, sindicato o incluso de los miembros de la familia del régimen, dirección y/o sistema político vigente, para que este grupo se vuelva inviolable a las acciones de subversión. Mediante análisis bibliográfico y empírico, el artículo argumenta que la guerra contra la subversión en Cabo Delgado, norte de Mozambique, debe basarse en tres estrategias interdependientes. En primer lugar, la necesidad de que el Estado controle y obtenga el apoyo de la población civil, en segundo lugar, controle el movimiento subversivo, eliminándolo y, finalmente, en tercer lugar, restablezca la tranquilidad y la seguridad tanto desde la perspectiva de proteger a las personas y sus bienes frente a amenazas externas o internas, como desde la perspectiva de la satisfacción de las necesidades humanas fundamentales en el ámbito del bienestar material y biológico (alimentación y protección), inmaterial (autonomía), participación política, económica y cultural, condiciones esenciales para la estabilidad, la paz y el desarrollo.

Palabras clave: Contra subversión; Guerra; Objetivos y propósitos.

Contribuição de autoria

Luís da Silva Bonifácio Luís Cavalo: Conceição da ideia, pesquisa e revisão de literatura, preparação de instrumentos, aplicação de instrumentos, aplicados informações resultantes dos instrumentos aplicados, compilação da informação resultante dos instrumentos, análise estatística, preparação de tabelas, gráficos e imagens, preparação da base de dados, aconselhamento geral sobre o tema abordado, redação do original (primeira versão), revisão e versão final do artigo, correção do artigo, coordenação da autoria, tradução de termos ou informações obtidas, revisão da aplicação do padrão bibliográfico aplicado.
Ricardo Cardoso Raboco: Conceição da ideia, pesquisa e revisão de literatura, preparação de instrumentos, aplicação de instrumentos, aplicados informações resultantes dos instrumentos aplicados, compilação da informação resultante dos instrumentos, análise estatística, preparação de tabelas, gráficos e imagens, preparação da base de dados, aconselhamento geral sobre o tema abordado, redação do original (primeira versão), revisão e versão final do artigo, correção do artigo, coordenação da autoria, tradução de termos ou informações obtidas, revisão da aplicação do padrão bibliográfico aplicado.
Rolinho Manuel Farnela: Conceição da ideia, pesquisa e revisão de literatura, preparação de instrumentos, aplicação de instrumentos, aplicados informações resultantes dos instrumentos aplicados, compilação da informação resultante dos instrumentos, análise estatística, preparação de tabelas, gráficos e imagens, preparação da base de dados, aconselhamento geral sobre o tema abordado, redação do original (primeira versão), revisão e versão final do artigo, correção do artigo, coordenação da autoria, tradução de termos ou informações

obtidas, revisão da aplicação do padrão bibliográfico aplicado.

Zefanias Jone Magodo: Conceição da ideia, pesquisa e revisão de literatura, preparação de instrumentos, aplicação de instrumentos, aplicados informações resultantes dos instrumentos aplicados, compilação da informação resultante dos instrumentos, análise estatística, preparação de tabelas, gráficos e imagens, preparação da base de dados, aconselhamento geral sobre o tema abordado, redação do original (primeira versão), revisão e versão final do artigo, correção do artigo, coordenação da autoria, tradução de termos ou informações obtidas, revisão da aplicação do padrão bibliográfico aplicado.

INTRODUÇÃO

O artigo analisa a guerra de Contra subversão em Cabo Delgado, seus objectivos e finalidades, tanto da própria subversão que está a criar pânico e terror no seio dos Moçambicanos, como para o Governo. Com efeito, o artigo centra a sua atenção não apenas à contra subversão como uma forma de guerra, como também, de negociação e concepção de estratégias de pacificação e de restabelecimento da segurança e do desenvolvimento.

De um modo geral, o estudo visa analisar as finalidades e objectivos, primeiro do movimento subversivo, e em segundo as metodologias e técnicas da guerra de contra subversão e especificamente identificar as motivações para a subversão; analisar os modelos contra subversivos do Governo.

A contra subversão pode ser vista não apenas entre uma entidade superior, Governo ou Estado e povo, mas também que essa forma de actuar pode ser encontrada em várias esferas da sociedade civil: dentro de uma empresa (entre os superiores hierárquicos e os trabalhadores), numa família (entre os pais e os filhos). No entanto, essa última forma colocada sob forma de conceito-hipótese não interessa muito na abordagem desse trabalho. Interessa sim a essa pesquisa, olhar para a contra subversão como uma forma de guerra oposta à subversão cujo objectivo central é o resgate da confiança de um povo, e por via disso, conter a desestabilização política para evitar a destruição do mesmo, a libertinagem e clivagens sociais.

A subversão e a contra subversão são conflitos virados sob duas facetas. Por um lado, ligada a situações internas, por exemplo, um país ou território politicamente definido podendo se destacar os casos de Cabo Delgado, norte de Moçambique, Ruanda, Mali, Senegal, Burundi, Libéria, República Democrática do Congo, Somália, Serra Leoa, Etiópia, Argélia, Sudão e República Centro Africana. Um espaço geopoliticamente delimitado, com um poder político-administrativo claro onde reinam leis e decretos governamentais e regidos por uma Constituição que defende e salvaguarda os interesses do Estado e da população. Por outro, referente àquelas situações em que outro Estado/s e/ou Nação/ões exerce/m um poder político-militar sobre o outro. Nesse entender, usa-se com exemplificação da guerra entre as potências colonizadoras e suas colónias.

Olhando nessas acepções de guerra na posição interna e externa é lógico assumir a tese de Clausewitz (1976) quando define a guerra como um instrumento às ordens da política. Pensamento lógico, admissível. Mas, se se olhar para a contra subversão como forma repreensiva da guerra subversiva em Moçambique, podem ser levantadas hipóteses no sentido de que não apenas um instrumento dessa ordem, mas com dimensões, proporções e ideologias inesperáveis. De facto, guerra é guerra independentemente da sua tipologia ou até mesmo ideologia e motivação.

Com base neste entendimento, a pergunta que gostaríamos de deixar para o avance da nossa pesquisa é: quais são os

objectivos e finalidades da guerra de contra subversão em Cabo Delgado?

MATERIAIS E MÉTODOS

O estudo em análise tem um cunho eminentemente bibliográfico com base na literatura recente sobre a luta contra a subversão. Por outro lado, a partir dos debates desenvolvidos na opinião pública nacional e internacional, na imprensa e na academia, cruza as várias tendências analíticas que ajudaram a compreender os objectivos e finalidades da subversão e como é que a contra subversão pode travar o conflito violento e buscar soluções duradouras para a paz, segurança e desenvolvimento.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Antes da abordagem sobre o tema inerente à contra subversão em Cabo Delgado, importa olhar-se para o conceito do termo guerra. Segundo Garcia (2019), a guerra é uma violência organizada e sangrenta, entre grupos organizados, que cria e se desenvolve num ambiente hostil, inerentemente incerto, evolutivo, com finalidade mais evidente o acesso ao, ou a manutenção do poder.

O entendimento acima é comum na literatura dos estudos de paz e conflitos, quando se assegura que, a guerra é uma acção militar interna sustentada entre dois ou mais actores, um dos quais deve ser o governo nacional (Small e Singer, 1994), cujo início é a declaração formal, mas na sua ausência, a continuação de incidentes militares ou de batalhas, produzindo o número necessário de mortes em combate (Sarkees 2000 & Sambanis 2004).

Geralmente, elas (as guerras) têm por objectivo o controlo do governo e, guerras travadas por controlo de território (conflitos interestatais) e por separação ou autonomia, os conflitos intraestatais (Collier e Hoeffler, 2002; Sarkees et al. 2003; Fearon e Laitin, 2003 & Wallensteen et al. 2011).

Desde o início de 2017, um grupo aparentemente de índole religioso e princípios ligados ao islão começou a semear terror, atacando instituições do Estado e a população civil indefesa, sob o escudo da religião. Na verdade, trata-se de um grupo que, com base na interpretação fundamentalista das escrituras sagradas do islão, procura implantar um Estado com base na lei islâmica.

Convirá, no entanto, recordar que, nos primórdios desse movimento subversivo, não havia clareza de que grupo se tratava, se era um movimento interno ou externo. Com o andar dos eventos conflituosos e violentos, constata-se que, é um movimento que congrega elementos internos e externos e com uma forte componente de organização táctica, logística, tecnológica e operativa. Esta situação tem obrigado o governo de Moçambique a procurar respostas que não só eliminem a subversão, como também, lhes permite antecipar-se a qualquer evento similar no futuro, portanto a guerra de contra subversão.

A guerra subversiva é um fenómeno que se fundamenta, nos básicos da sua estrutura, na legitimação da sua ideologia política e apoio populacional. Para a conquista dessas bases, leva a cabo diversos métodos que, na sua maioria, englobam acções propagandistas, terroristas, guerrilheiras e outros. Assim, para a contra subversão, será essencial focalizar-se na conquista dos factores básicos que sustentam a guerra subversiva e não no combate aos métodos que esta emprega no terreno, o erro comum e repetido de quem se vê obrigado a lutar contra um movimento subversivo.

Nesse contexto, a contra subversão consiste no esforço conduzido pela autoridade legal no sentido de conservar ou reconquistar a aceitação, pela população, do regime e sistema político vigente, para que essa população se torne impermeável à acções de subversão. Esta guerra se estrutura, segundo Couto (2007), em duas finalidades fundamentais:

- Evitar a subversão enquanto esta não se manifestar por perturbações graves da ordem (período pré-insurreccional), conduzindo à acções preventivas (período de prevenção);
- Reprimir a subversão logo que ela se manifeste por acções violentas (período insurrecional), conduzindo uma luta efectiva (período de intervenção). Assim, a sua finalidade visa, essencialmente: conservar ou reconquistar o apoio da população.

Entretanto, como se tem vindo a salientar, a guerra de subversão na província nortenha de Moçambique aparentemente não tem um rosto e muito menos um motivo clarividente e estruturação da sua liderança com a qual se pode negociar ou não. É em torno desse desafio que, a estratégia primária de guerra de contra subversão organizada pelo governo, fracassou, pois se estava e se está perante inimigo/s sem rosto/s.

Assim sendo, na tentativa de manter ou reestabelecer um controlo efectivo de todo o território em causa e assegurar o pleno funcionamento das instituições do Estado, a salvaguarda da livre circulação de pessoas e bens e captar o apoio da opinião pública interna e externa, têm sido a prioridade da estratégia de guerra contra subversão. Todavia, a mesma não é acompanhada de estudos profundos sobre as causas, os actores e seus objectivos, o que nos remete a um cenário de indefinição por parte do governo.

Na verdade, quanto maior for o controlo sobre a população civil e o apoio desta, maior são as possibilidades de vencer a guerra. De igual forma, quanto mais profundo for o conhecimento sobre as causas, maiores são as chances de se mitigar e se antecipar a acções similares.

Mas, se as causas da subversão forem sociais, políticas, ideológicas, económicas ou até mesmo uma combinação destas, torna-se embaraçoso para o Governo de Moçambique ou as Instituições Legais deste conseguir o apoio da população. Por isso, a guerra contra subversiva agudiza-se, a situação humanitária é cada vez mais calamitosa, com milhares de deslocados dentro e fora da província assolada, mais de 3000 mortes, destruição de infraestruturas rodoviárias e não só.

Nesse sentido, uma estratégia de luta contra a subversão em Cabo Delgado devia assentar nos seguintes objectivos intermédios: 1) Criação de condições internas e externas em todos os domínios que desfavoreçam a eclosão da subversão (psicológicas, económicas, sociais, militares, entre outras); 2) Previsão e preparação de acções contra subversivas; 3) Neutralização da acção subversiva e dos seus agentes junto das populações em geral, forças armadas e outros sectores eventualmente afectados; e, 4) Acção anti lassidão.

Destes objectivos, os dois primeiros inserem-se no período de prevenção, devendo constituir preocupação permanente (no primeiro caso) e com a devida oportunidade (no segundo caso) da Autoridade Legal; o terceiro e quarto inserem-se no período de intervenção e constituem a acção anti-subversiva propriamente dita.

Naturalmente, se estes concorrem para o objectivo final, de igual forma é necessário, para orientar directamente a acção contra subversiva, prever um conjunto de objectivos primários a alcançar. De acordo com Alves (2017), estes objectivos intermédios englobam:

- Destruir a estrutura da subversão;
- Obter informações para anular o segredo em que a subversão se apoia;
- Neutralizar a obtenção de informações por parte da subversão;
- Conquistar física e moralmente a população;
- Preparar o terreno;

- Neutralizar a manobra externa da subversão e os seus efeitos;
- Neutralizar a lassidão e os seus efeitos.

É verdade que, a situação do terreno, é complexa. A título de exemplo, há relatos de que os insurgentes e a população estão misturados, os insurgentes usam uniformes similares aos das Forças de Defesa e Segurança, factos que complicam mais as acções de contra subversão. No entanto, como se tem vindo a insistir, é necessário colocar em prática toda nossa capacidade de inteligência e voltar a reconquistar o apoio da população civil. A operacionalização desse desiderato exige um constante repensar e readaptar da estratégia de contra subversão.

A estratégia da contra subversão é, quanto às formas de coacção, total, na medida em que se exerce uma força em todos os domínios (psicológico, diplomático, político, económico e militar) e num esforço concertado e convergente. Quanto ao estilo da acção, e dependendo da relação de forças, do grau de liberdade de acção e da fase de subversão, assume um carácter de estratégia directa quando a relação de forças é altamente favorável, a liberdade de acção é grande e a subversão incipiente e de estratégia indirecta quando as condições referidas não se verificam e, em particular, se o processo subversivo já se encontra enraizado.

Usamos o pensamento acima e sustentamos com a teoria filosófica de Galula (1964), quando se debruça sobre a assimetria entre o insurgente e o contra insurgente. Segundo este autor, tal assimetria resulta precisamente do contraste das situações políticas de ambos os lados. No nosso caso a subversão já está num nível em que dificulta a acção da contra subversão e auxiliado com a prática da guerrilha. A iniciativa de começar a guerra subversiva pertence a quem subverte não querendo isso dizer que será sempre quem parte para a violência em primeiro lugar. O movimento subversivo pode escolher, livremente, o momento mais conveniente para impor a sua vontade. Em princípio, para quem pratica contra subversão, ele não passa de um potencial ameaça que não merece o emprego de esforços e meios contra algo que ainda nem sequer é uma ameaça real.

Algo que se verifica, claramente, na primeira etapa da guerra subversiva, em que o movimento subversivo foi clandestino e invisível aos olhos do Estado moçambicano. Nesse momento, para a autoridade não é necessário, e nem sequer uma possibilidade, reflectir acerca do emprego de meios contra um inimigo que não passa, ilusoriamente, dum mero "boato" (Galula, 1964).

Todas estas circunstâncias permitem que o insurgente aumente o seu nível de influência e comece a guerra em vantagem apenas com manobras políticas e de desinformação, quase sempre clandestinas. Se a natureza política e jurídica do Estado permitir tal coisa, esta será uma vantagem que será explorada e que irá, eventualmente, crescer ao longo do conflito com base nos acontecimentos. Resumidamente, um movimento subversivo, para ser bem-sucedido, deverá evoluir progressivamente ao longo do tempo, partindo em vantagem se justificar ideologicamente os seus actos tornando-os numa causa popular para os cidadãos. Essas causas na nossa realidade não abstractas, não se sabendo ao certo o que se reivindica.

Para o contra insurgente, o Estado, embora possua legitimamente todos os poderes necessários para reagir, a sua responsabilidade de manutenção da ordem enfraquece-o. Quaisquer falhas nas suas acções rotineiras, consequentes das suas responsabilidades e funções, tornam-se em ponto favorável ao insurgente, pelo que proporcionalmente ao crescimento e sucesso da subversão, a autoridade irá decrescer e enfraquecer e, em termos práticos, sucumbirá. Por isso, é imperioso que a guerra contra subversão, assente,

como se defendeu atrás, na reconquista do apoio popular, por um lado e, na eliminação da base de apoio dos insurgentes, por outro. Ambas acções não devem ser vistas como mutuamente excludentes.

Vários são os esforços do governo moçambicano para acabar com a subversão em Cabo Delgado. Dentre os quais há que destacar: i) A contratação de mercenários sul-africanos e russos no apoio técnico militar para estancar as linhas inimigas de acção dos insurgentes; ii) Apoio moral, económico (sempre que possível) à população desalojada e deslocada em outros pontos do país e da província; iii) Incentivo de bonificação salarial às Forças de Defesa e Segurança afectas em Cabo Delgado; iv) Tentativa de negociação a nível da SADC, ONU, CPLP na busca de soluções para por fim o conflito militar; v) Carácter progressivo da contra subversão e a exigência de uma progressividade por antecipação, relativamente à subversão; vi) O carácter não exclusivamente militar dos objectivos da contra subversão, pois esta implica a execução de um conjunto de medidas de grande diversidade, tais como: -político-administrativas (ex. enquadramento da população e garantia do funcionamento das actividades essenciais); vii) Destruição das redes subversivas (policiais e judiciais, militares, psicológicas); viii) Sociais (assistência, luta contra o desemprego, redistribuição de terras, cultura e um controlo das religiões); ix) Financeiras e económicas (criação de políticas económicas inclusivas e do recente lançamento de um fundo de financiamento de apoio ao empreendedorismo juvenil).

A eficácia das medidas retro mencionadas depende, em grande medida, como se tem vindo a insistir na combinação do binómio segurança e desenvolvimento. Com efeito, a Agência Integrada de Desenvolvimento do Norte (ADIN) é, no plano teórico, um ponto de partida. Trata-se de uma agência que procura aproveitar as potencialidades e os recursos naturais existentes na região norte, para produzir um desenvolvimento harmonioso.

CONCLUSÕES

Partindo dos princípios segundo os quais, a violência gera violência e que a guerra faz parte da natureza humana, pensamos nós que a contra subversão é uma guerra resultante de outra natureza subversiva, ou seja, enquanto nunca existir subversão como forma de conflito e de terror contra uma entidade estatal ou governamental e até superior, a contra subversão não existirá como o contrário à essa acção conflituosa.

No caso de Moçambique, onde as informações sobre quem são os agentes da subversão, quais as suas reais motivações, o porquê de iniciarem e se constituírem no Norte do país, não se conhecem, é necessário primar pelo binómio segurança e desenvolvimento. De facto, apesar deste desconhecimento, há elementos suficientes que devem fazer com que, como Estado repensemos colectivamente nas questões da pobreza e o desemprego juvenil e seus efeitos na radicalização dos jovens, os efeitos da redistribuição desigual dos recursos e a exclusão política das comunidades locais.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alves. A. (2017). Os Fogos na Campanha Militar no Teatro de Operações da Guiné-Bissau (1963-1974). Instituto Universitário Militar. Pedrouços.

Clausewitz, K. (1976). On war. Nova Iorque. Princeton University Press.

Couto, A. (2007). Elementos de Estratégia. Apontamentos para um Curso, vol. II, pp. 293.

Fearon, J., Laitin, D. (2003). Ethnicity, Insurgency, and Civil War. American Political Science Review, 97 (1), 75-90.

Garcia, F. (2019). A Guerra e a Estratégia Revistadas. A nova polemica. Pp. 39.

Habibe, S. (2019). Radicalização Islâmica no Norte de Moçambique: o caso de Mocímboa da Praia. Cadernos IESE, nº1.

Sambanis, N. (2004). Whats Is Civil War? Conceptual and Empirical Complexities of na Operational Definition. Journal of Conflict Resolution, 48, 814-858.

Sarkees, M. (2000). The Correlates of War data on war: An update to 1997. Conflict Management and Peace Science 18 (1), 123-144.

_____. (2003). Inter-State, Intra-State, and Extra-State Wars: A Comprehensive Look at Their Distribution over Time, 1816-1997. International Studies Quarterly, 47(1), 49-70.

Singer, D., Small, M. (1994). Correlates of War Project: International and Civil War Data, 1816-1992 (Wages of War). Inter-university Consortium for Political and Social Research.

Wallensteen, P. (2015). Understanding Conflict Resolution. 4 ed. SAGE: London.

SUSTENTABILIDADE E DESIGUALDADE SOCIAL

ALBA - ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL
ISSN PRINT: 3006-2489
ISSN ONLINE: 3006-2470
1ª Ed, Vol. 1, No. 4, Setembro, 2024
https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3
albaisfic@gmail.com; alba@isfic.ac.mz

ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL

02 - 09 | 2024

RELAÇÃO ENTRE O PRIME RATE E OS COMPONENTES DO AMBIENTE DE NEGÓCIO EM MOÇAMBIQUE

The relationship between the Prime Rate and the components of the business environment in Mozambique

La relación entre la Tasa Preferencial y los componentes del entorno empresarial en Mozambique

Rodrigues Zicai Fazenda[1], Marc Jacquinet[2] [4]

[1] ***Instituto Superior de Formação, Investigação e Ciência, Moçambique,*** https://orcid.org/0000-0002-3591-1387***, rzfazendaensino@gmail.com.***

[2] ***Universidade Aberta, Portugal, mjacquinet@gmail.com.***
Autor para correspondência: rzfazendaensino@gmail.com

Data de recepção: 11-06-2024
Data de aceitação: 20-07-2024

***Como citar este* artigo:** Fazenda, R. Z. & Jacquinet, M. (2024). A relação entre o Prime Rate e os componentes do ambiente de negócio em Moçambique. *ALBA - ISFIC Research and Science Journal, 1*(4), pp. 195-211. https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3.

RESUMO

Nos últimos anos, Moçambique vivenciou um crescimento económico notável, com diversificação em várias áreas da economia. Um dos pilares desse crescimento é a Prime Rate, taxa de juro de referência determinada pelo banco central. Esta taxa influencia directamente as taxas de empréstimos e financiamentos no mercado. Além disso, o clima organizacional, que reflecte o ambiente interno das empresas, também tem passado por transformações significativas em Moçambique, sendo influenciado por tradições culturais, valores sociais e decisões políticas. O estudo busca entender a relação entre os componentes do ambiente de negócio e a Prime Rate em Moçambique, desvendando como estes elementos se influenciam mutuamente no contexto socioeconómico do país. A análise revelou que o clima organizacional em Moçambique é influenciado pelo Prime Rate. Especificamente, um aumento de 1% no Prime Rate resulta numa queda significativa no clima organizacional. Em relação à perspectiva de emprego, há uma relação negativa significativa com o Prime Rate. Por outro lado, o emprego actual mostra uma relação positiva com o Prime Rate. Quanto à perspectiva de preço, embora haja indicações de que um aumento no Prime Rate possa diminuir a perspectiva de preço, essa relação não é estatisticamente significativa. Os modelos utilizados para avaliar essas relações variam na sua capacidade de explicar as variações, com o modelo de clima organizacional explicando 29,6% da variação e o modelo de perspectiva de preço apenas 9,39%.

Palavras-chave: Prime Rate; Ambiente de negócio; MIMO; Moçambique.

ABSTRACT

In recent years, Mozambique has experienced remarkable economic growth, with diversification in various areas of the economy. One of the pillars of this growth is the Prime Rate, a reference interest rate set by the central bank. This rate directly influences the loan and financing rates in

the market. Additionally, the organizational climate, which reflects the internal environment of companies, has also undergone significant transformations in Mozambique, being influenced by cultural traditions, social values, and political decisions. The study seeks to understand the relationship between the components of the business environment and the Prime Rate in Mozambique, unraveling how these elements mutually influence each other in the country's socio-economic context. The analysis revealed that the organizational climate in Mozambique is influenced by the Prime Rate. Specifically, a 1% increase in the Prime Rate results in a significant drop in the organizational climate. Regarding the employment outlook, there is a significant negative relationship with the Prime Rate. On the other hand, current employment shows a positive relationship with the Prime Rate. As for the price outlook, although there are indications that an increase in the Prime Rate might decrease the price outlook, this relationship is not statistically significant. The models used to evaluate these relationships vary in their ability to explain the variations, with the organizational climate model explaining 29.6% of the variation and the price outlook model only 9.39%.

Keywords: Prime Rate; Business Environment; MIMO; Mozambique.

RESUMEN

En los últimos años, Mozambique ha experimentado un crecimiento económico notable, con diversificación en varias áreas de la economía. Uno de los pilares de este crecimiento es la Prime Rate, un tipo de interés de referencia determinado por el banco central. Esta tasa influye directamente en las tasas de préstamos y financiación en el mercado. Además, el clima organizacional, que refleja el ambiente interno de las empresas, también ha sufrido transformaciones significativas en Mozambique, siendo influenciado por tradiciones culturales, valores sociales y decisiones políticas. El estudio busca comprender la relación entre los componentes del entorno empresarial y la Tasa Preferencial en Mozambique, revelando cómo estos elementos se influyen mutuamente en el contexto socioeconómico del país. El análisis reveló que el clima organizacional en Mozambique está influenciado por la Tasa Preferencial. En concreto, un aumento del 1% en la Tarifa Prime resulta en una caída significativa en el clima organizacional. En cuanto a las perspectivas de empleo, existe una importante relación negativa con la Tasa Preferencial. Por otro lado, el empleo actual muestra una relación positiva con la Tasa Preferencial. En cuanto a las perspectivas de precios, aunque hay indicios de que un aumento en la Tasa Preferencial puede reducir las perspectivas de precios, esta relación no es estadísticamente significativa. Los modelos utilizados para evaluar estas relaciones varían en su capacidad para explicar las variaciones: el modelo de clima organizacional explica el 29,6% de la variación y el modelo de perspectiva de precios solo el 9,39%.

Palabras clave: Tasa Preferencial; Entorno empresarial; MIMO; Mozambique.

INTRODUÇÃO

Nos últimos tempos, Moçambique tem experimentado um crescimento económico notável, acompanhado de uma diversificação em várias áreas da sua economia. Este progresso não é um fenómeno isolado, mas sim resultado de uma série de factores interconectados que têm moldado o panorama económico do país. Um dos pilares centrais deste crescimento é a taxa de juro de referência, frequentemente chamada de Prime Rate. Esta taxa é essencialmente o juro que os bancos comerciais aplicam aos seus clientes mais confiáveis em termos de crédito. O Banco Central, por sua vez, é o

órgão que, em geral, determina as flutuações desta taxa, e essas flutuações têm implicações directas nas taxas de empréstimos e financiamentos disponíveis no mercado (Farhi, 2007).

A Prime Rate não é uma característica exclusiva da economia moçambicana. Globalmente, muitos países adoptam a Prime Rate como um mecanismo chave da sua política monetária, com o objectivo de regular a inflação e assegurar a estabilidade económica. Em consonância com esta prática global, o Banco de Moçambique tem empregue a Prime Rate como uma ferramenta vital na sua estratégia de política monetária. O objectivo principal é moldar a oferta de dinheiro no mercado, bem como influenciar padrões de consumo e investimento em Moçambique (Cário & Sigaúque, 2021).

No entanto, a economia não é o único sector em evolução em Moçambique. O ambiente interno das empresas e instituições, conhecido como clima organizacional, também tem passado por transformações significativas. Este clima é uma representação do ambiente de trabalho conforme percebido pelos funcionários e é moldado por diversos elementos, incluíndo a qualidade da liderança, as políticas internas das empresas, a dinámica entre os colegas e as condições gerais de trabalho (Pereira, 2016).

Numa perspectiva mais focada em Moçambique e em algumas nações africanas vizinhas, o clima organizacional é profundamente enraizado nas tradições culturais, nos valores sociais predominantes e nos estilos de liderança adoptados. Adicionalmente, o estado da economia e as decisões políticas tomadas pelo governo são factores determinantes na criação do ambiente de trabalho em qualquer organização (Catsossa, 2021).

A Prime Rate, ao determinar a acessibilidade do crédito no mercado, desempenha um papel crucial na tomada de decisões de investimento das empresas. Um aumento na Prime Rate pode tornar os empréstimos mais onerosos, levando a uma possível redução nos investimentos corporativos. Num cenário de juros elevados, as empresas podem optar por cortar custos, o que pode incluir redução de salários ou até mesmo demissões, impactando negativamente o clima organizacional. Em contrapartida, uma Prime Rate reduzida pode ser um estímulo para o investimento e crescimento das empresas, promovendo um ambiente de trabalho mais positivo e abrindo portas para o crescimento profissional dos funcionários (Pereira, 2016).

Dado este cenário multifacetado, este estudo tem como propósito principal desvendar a complexa relação entre os componentes do ambiente de negócio e a Prime Rate em Moçambique. Através desta investigação, busca-se entender a dinámica entre estes componentes vitais e decifrar como eles se influenciam mutuamente no contexto socioeconómico moçambicano.

MATERIAIS E MÉTODOS

Tipo de Pesquisa

Este estudo basea-se em revisões bibliográficas e pesquisas exploratórias. A revisão bibliográfica reúne informações de diversos documentos, sejam eles escritos à mão ou impressos, conforme mencionado por Lakatos (2017). Tais documentos abrangem desde artigos científicos e revistas até mapas e conteúdos multimídia. Eles são cruciais para aprofundar o conhecimento sobre determinado assunto, como evidenciado por várias referências. Simultaneamente, a pesquisa exploratória, apoiada em Gil, Borges-Andrade e Oliveira (2019), visa aprimorar conceitos e reconhecer cenários, frequentemente recorrendo a revisões bibliográficas, interações com profissionais da área e observações directas.

No tocante à abordagem metodológica, a pesquisa englobou análises tanto de natureza qualitativa quanto quantitativa. A análise qualitativa, conforme Lakatos (2017), enfoca na obtenção de dados textuais para construir hipóteses, enquanto a quantitativa se dedica a confirmar tais suposições. Adoptou-se uma perspectiva descritiva, incorporando revisões bibliográficas e análises documentais. A análise de fontes bibliográficas proporciona uma visão abrangente dos acontecimentos, mas é fundamental um rigor na verificação das informações para garantir a confiabilidade do estudo, como salientado por Gil et al. (2019).

Modelo Econométrico

Este trabalho utiliza o método estatístico de regressão múltipla, uma técnica avançada que permite analisar a relação entre uma variável dependente e duas ou mais variáveis independentes. A escolha deste método é crucial quando se deseja entender como diferentes variáveis influenciam conjuntamente uma variável de interesse.

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \cdots \beta_n X_n + \varepsilon \quad (1)$$

Onde Y é a variável dependente, $X_1, X_2, \ldots, X_n$ são as variáveis independentes, β_0 é o intercepto da linha de regressão $\beta_1, \beta_2, \ldots, \beta_n$ são os coeficientes angulares da linha de regressão associados a cada uma das variáveis independentes e ε é o erro aleatório associado à relação. O principal objectivo do MQO é determinar os valores dos coeficientes $\beta_1, \beta_2, \ldots, \beta_n$ de tal forma que a diferença entre os valores observados e os valores previstos pelo modelo seja a menor possível. Esta diferença é frequentemente referida como "erro" e o MQO tenta minimizar a soma dos quadrados destes erros.

$$SSE = \sum (Y - \hat{Y})^2 \quad (2)$$

Onde $\hat{Y}$ é a previsão da variável dependente Y baseada na equação da linha de regressão. A solução para a estimativa dos parámetros $\beta_1, \beta_2, \ldots, \beta_n$ é encontrada através do cálculo das derivadas parciais de SSE em relação a cada um dos parámetros, e igualando-as a zero. A ideia é que, ao minimizar a SSE, estamos a encontrar a linha (ou plano, em regressões com mais variáveis) que melhor se ajusta ao conjunto de dados. Esta linha é a que melhor descreve a relação entre as variáveis independentes e a variável dependente. Para analisar a relação entre o prime rate e os sectores da economia serão estimados os seguintes modelos:

$$Espectativa\ da\ procura = \beta_0 + \beta_1 Prime\ Rate + \beta_2 MIMO + \varepsilon \quad (3)$$

A técnica que será adoptada para estimar os parâmetros da regressão múltipla é o critério dos mínimos quadrados ordinários (MQO). Este é um dos métodos mais comuns e amplamente aceites para estimar os coeficientes de uma regressão. O principal objectivo do MQO é minimizar a soma dos quadrados das diferenças (ou erros) entre os valores observados e os valores previstos pelo modelo de regressão.

Gujarati & Porter (2009) explica que a essência do MQO é encontrar a linha (ou plano, em regressões com mais de duas variáveis) que melhor se ajusta ao conjunto de dados. Em outras palavras, o MQO tenta definir a recta de regressão de tal forma que a distância vertical entre os pontos de dados e a recta seja a menor possível. Quando essa distância é minimizada, a recta de regressão é considerada a melhor representação linear possível das relações entre as variáveis. O modelo a usar na recta de regressão que se pretende tem o seguinte formato:

$$Espectativa\ de\ emprego = \beta_0 + \beta_1 Prime\ Rate + \beta_2 MIMO + \varepsilon \quad (4)$$

$$Emprego\ actual = \beta_0 + \beta_1 Prime\ Rate + \beta_2 MIMO + \varepsilon \quad (5)$$

$$Perspectiva\ de\ preço = \beta_0 + \beta_1 Prime\ Rate + \beta_2 MIMO + \varepsilon \quad (6)$$

$$Clima\ económico = \beta_0 + \beta_1 Prime\ Rate + \beta_2 MIMO + \varepsilon \quad (7)$$

Esta análise utilizará dados coletados trimestralmente entre 2017 e 2021. Com isso, buscaremos entender o efeito de cada preditor, focando especialmente no Prime Rate e o seu impacto nos sectores de Moçambique.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Para atingir as metas propostas neste estudo, examinamos informações do Banco de Moçambique (2023) entre 2017 e 2020. A partir destes dados, podemos determinar uma conexão entre a Taxa Prime e o ambiente corporativo em Moçambique. Depois de reunir as informações, todas elas foram estruturadas e alinhadas no programa Microsoft Office Excel conforme o intervalo estudado. A lista a seguir mostra as variáveis consideradas neste trabalho.

Tabela 31: Lista de Variáveis a serem analisadas

Variável	Descrição
Clima Económico	Medida geral que reflecte a saúde e a direcção da economia num determinado período, considerando factores como crescimento do PIB, inflação e taxa de desemprego.
Indicador de expectativa da procura	Medida que reflecte a antecipação das empresas em relação à demanda por seus produtos ou serviços no futuro próximo.
Indicador de perspectiva de empresa	Avaliação sobre o optimismo ou pessimismo das empresas em relação ao ambiente de negócios e suas operações futuras.
Indicador de emprego actual	Medida que indica a situação actual do emprego no país, considerando factores como taxa de desemprego e criação de novos postos de trabalho.
Indicador de perspectiva de preços	Previsão das empresas sobre a direcção dos preços dos seus produtos ou serviços no futuro próximo.
Prime. Rate (%)	Taxa básica de juros cobrada pelos bancos (Moçambicanos) aos seus melhores clientes, geralmente utilizada como referência.
Taxa de juros de Política Monetária (MIMO) em %	Taxa de juros definida por autoridades monetárias moçambicanas.

Fonte: INE (2023)

Indicadores Económicos

De 2017 a 2021, a economia moçambicana experimentou variações significativas, observadas nos seus indicadores-chave: manufatura, comércio, diversos serviços e ambiente financeiro. Uma avaliação desses indicadores fornece uma visão detalhada da saúde financeira e dos obstáculos que Moçambique enfrentou nesse período (Banco Moçambique, 2023).

Iniciando a revisão desse período, o sector de manufatura teve um desempenho inicial encorajador. No terceiro trimestre de 2017, o índice registou um valor de 92,30, crescendo consistentemente até o início de 2018, quando atingiu 109,95. Vários factores, como investimentos nacionais, aumento da demanda ou políticas industriais favoráveis, podem ter impulsionado esse aumento. Porém, essa tendência positiva não perdurou. Nos trimestres que se seguiram, o índice experimentou altos e baixos, chegando ao seu nível mais baixo de 78,61 no final de 2021. Essa instabilidade sugere desafios

persistentes, tanto internos quanto externos, que impactaram a manufatura (Banco Moçambique, 2023).

O sector comercial, por outro lado, teve momentos de equilíbrio, mas também enfrentou quedas notáveis. Até o final de 2019, o índice comercial se manteve próximo de 100, indicando estabilidade. No entanto, em 2020, sofreu uma queda significativa, marcando 76,60 no meio do ano. A subsequente retoma foi cautelosa e não atingiu os níveis anteriores, terminando em 88,12 no final de 2021. Esse comportamento pode sinalizar a sensibilidade do comércio a desafios maiores, como restrições comerciais ou eventos de saúde global (Banco Moçambique, 2023).

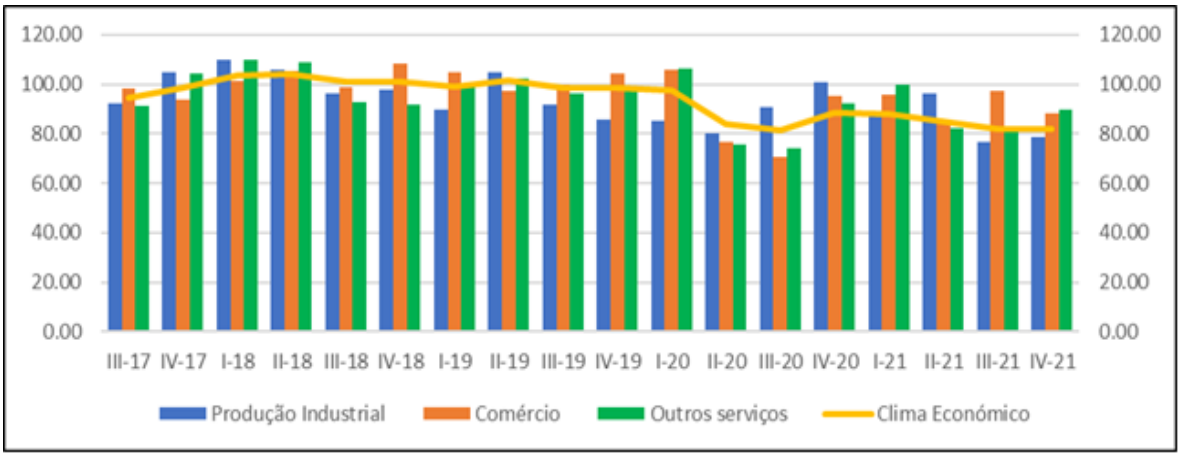


Gráfico 31: Indicadores económicos, dados trimestrais de 2017 a 2021.

O sector de Serviços, geralmente robusto em muitos países, não foi excepção em Moçambique quanto a enfrentar desafios. Até o começo de 2020, manteve-se estável, com índices em torno de 100. No entanto, o segundo trimestre de 2020 viu uma queda acentuada para 75,83, seguida por uma recuperação gradual, finalizando em 89,94 no final de 2021. A redução pode estar associada a uma menor procura por serviços secundários durante eventos globais ou a uma reconfiguração do sector (Banco Moçambique, 2023).

Assim, o ambiente económico actua como um indicador da confiança e visão geral sobre a situação financeira. Durante o período em alusão, o pico foi no meio de 2018 com 104,33, mas houve um declínio nos anos posteriores, atingindo um valor baixo de 82,06 no final de 2021. Esses números evidenciam os desafios e incertezas que Moçambique enfrentou, seja por factores internos ou influências globais (Banco Moçambique, 2023).

Ambiente de desempenho empresarial

O cenário empresarial de Moçambique, assim como o de outras nações em crescimento, é marcado por desafios e possibilidades. Segundo o relatório "Doing Business" do Banco Mundial (2019), o país foi avançado na optimização do seu ambiente para negócios, mas ainda existem sectores que precisam de ajustes, atendendo a todas barreiras existentes.

Uma das maiores barreiras para empresas moçambicanas é a obtenção de financiamento. Os juros frequentemente são elevados para startups, e muitas delas encontram obstáculos ao buscar crédito (Harrison et al., 2014). Tais elementos podem dificultar a entrada de novas empresas e restringir o crescimento das já estabelecidas.

Quanto a infraestrutura, apesar de estar em processo de melhoria, ainda pode limitar o desenvolvimento empresarial. Problemas vão desde a condição das vias e fornecimento de energia até a eficácia dos serviços em portos e aeroportos. Deficiências infraestruturais podem elevar

os gastos e diminuir a produtividade, desestimulando investimentos (Portugal-Perez & Wilson, 2012).

Adicionalmente, o sistema regulatório em Moçambique pode ser um entrave. Processos como abertura de empresas, obtenção de licenças, registo de propriedades e conformidade fiscal podem ser demorados e custosos (Banco Mundial, 2022). A falta de clareza e práticas corruptas também são preocupações (Transparency International, 2021).

Por outro lado, Moçambique apresenta atractivos para investidores. Seus vastos recursos naturais, como gás, carvão e minerais, são campos promissores (Banco Mundial, 2019). Sua posição geográfica na África Austral, com litoral no Oceano Índico, o coloca como um potencial eixo comercial para a região (UNCTAD, 2020).

A crescente população e urbanização de Moçambique indicam um mercado em expansão. Contudo, isso traz desafios, como aprimorar a formação e competências da população para atender às demandas empresariais (Mawson, 2016).

Daí que, diversos factores, tanto internos quanto externos, moldam o ambiente empresarial moçambicano, como a estabilidade política, regulamentações, clima para investimentos e desenvolvimento humano. A política, por vezes instável, pode gerar hesitação em investidores (Bratton & van de Walle, 1997). A complexidade regulatória, como já citado, pode ser um empecilho, mas há esforços governamentais para simplificações (Banco Mundial, 2019).

O potencial de investimento em Moçambique é moldado por recursos naturais, financiamento e infraestrutura. A riqueza em recursos tem atraído capital, especialmente para mineração e energia (Barro & Lee, 2013). Por fim, o desenvolvimento humano é crucial. A formação da população impacta directamente na eficiência das empresas (Barro & Lee, 2013). Embora haja progresso na educação, desafios persistem (Banco Mundial, 2018).

Tabela 32: Indicadores de negociação empresarial entre 2017 a 2020

Ano	Pontuação na Facilidade de Fazer Negócios	Pontuação - Abertura de empresas	Abertura de empresas - Custo (% do rendimento per capita)
2020	55	69.3	106.9
2019	54.6	67.6	120.5
2018	52.8	71	92.9
2017	52.1	73.5	64.6

Fonte: World Bank (2023)

A Tabela 2 ilustra um crescimento contínuo na avaliação de Facilidade de Fazer Negócios em Moçambique entre 2017 e 2020, apontando para um aprimoramento no ambiente empresarial durante esses anos. Isso indica um ambiente mais favorável para os empreendedores actuarem no país. Contudo, é relevante mencionar que, mesmo com essa evolução positiva, a avaliação de Facilidade de Fazer Negócios permanece aquém do valor máximo de 100. Isso indica que, apesar dos avanços, ainda há barreiras consideráveis a serem superadas no ambiente de negócios moçambicano.

Interessa também falar do índice relacionado à Criação de Empresas, que apresenta uma diminuição no período de 2017 a 2020, indicando um aumento nas dificuldades para inaugurar um empreendimento em Moçambique nesses anos. Tal situação pode ser decorrente de alterações nas normas empresariais,

elevação dos gastos iniciais ou entraves administrativos. É importante também destacar o Custo de Criação de Empresas em relação ao rendimento médio per capita. Esse indicador teve um crescimento acentuado de 2017 a 2020, apontando que os custos para iniciar um negócio em Moçambique, em comparação com o rendimento médio da população, aumentaram. Esse encarecimento pode representar uma barreira para novos empreendimentos, sobretudo para aqueles com capital restrito.

Tabela 33: Indicadores de construção 2017 a 2020

Ano	Pontuação - Obtenção de alvarás de construção	Obtenção de alvarás de construção - Custo (% do custo do armazém)
2020	73.2	6
2019	72.6	6.5
2018	72.8	6.3
2017	73	6.2

Fonte: World Bank (2023)

A Tabela 3 apresenta dados sobre a emissão de licenças de construção em Moçambique entre 2017 e 2020. Esse indicador é crucial, pois evidencia a simplicidade de erguer estruturas comerciais no território, impactando directamente em sectores como construção civil, mercado imobiliário e infraestrutura.

Durante o intervalo de 2017 a 2020, a pontuação associada à emissão dessas licenças manteve-se relativamente constante, passando de 73 em 2017 para 73,2 em 2020. Tal comportamento sinaliza que não houve grandes alterações na facilidade de se obter tais licenças ao longo desses anos, refletindo uma consistência no cenário regulatório nesse quesito.

Em relação ao custo para adquirir essas licenças, medido como uma percentagem do valor de um depósito, observou-se uma pequena redução: de 6,2% em 2017 para 6% em 2020. Isso indica que, proporcionalmente, os gastos para atender às normas de construção em Moçambique estão decrescendo em comparação ao investimento total em construção. Esse é um indicativo positivo para o sector empresarial, pois sugere uma diminuição nos encargos regulatórios.

Tabela 34: Indicadores de Electricidade 2017 a 2020

Ano	Pontuação - Obtenção de electricidade	Obtendo electricidade - Procedimentos (número)	Obtendo electricidade - Duração (dias)	Obtendo electricidade - Custo (% do rendimento per capita)
2020	71.7	4	40	3008.7
2019	71	4	40	3214.4
2018	54.1	5	54	2817.3
2017	44.2	7	77	2509

Fonte: World Bank (2023)

A Tabela 4 fornece insights sobre as mudanças no cenário empresarial moçambicano, focando no acesso à electricidade entre 2017 e 2020. O índice relacionado ao acesso à electricidade evidencia um progresso considerável, passando de 44,2 em 2017 para 71,7 em 2020. Esse crescimento sinaliza um avanço no ambiente empresarial, considerando a importância do acesso à energia para o funcionamento eficaz das empresas.

Quando analisamos a quantidade de etapas para conseguir electricidade, notamos uma

queda de 7 procedimentos em 2017 para apenas 4 em 2020. Esse declínio sugere uma simplificação nos processos, beneficiando as empresas ao diminuir a complexidade administrativa e, possivelmente, agilizando o acesso à energia. Além disso, o tempo necessário para garantir o fornecimento de electricidade caiu de 77 dias em 2017 para 40 dias em 2020. Esse encurtamento no prazo é outro indicativo positivo, pois pode facilitar a rápida instalação ou expansão de empresas.

No entanto, um ponto de atenção revelado pelos dados é o crescimento nos gastos para obter electricidade, medidos como uma percentagem da renda média, que aumentou de 2509% em 2017 para 3008,7% em 2020. Esse acréscimo nos custos pode representar uma pressão financeira para as empresas, em particular para aquelas com menor capital disponível. Assim, apesar dos avanços no índice de acesso à electricidade, na redução de etapas e no tempo necessário, o crescimento dos custos é um obstáculo que precisa ser superado para consolidar um cenário empresarial verdadeiramente propício em Moçambique.

Tabela 35: Indicadores de Propriedade 2017 a 2020

Ano	Pontuação - Registo de propriedades	Registo de propriedades - Custo (% do valor do imóvel)
2020	53.4	5
2019	52.9	5.2
2018	52.6	5.4
2017	52	5.8

Fonte: World Bank (2023)

A Tabela 5 apresenta informações sobre os critérios de formalização de propriedades em Moçambique entre 2017 e 2020. O índice de formalização, que mede a simplicidade de oficializar propriedades no território, revela um crescimento sutil, passando de 52 em 2017 para 53,4 em 2020. Esse avanço sugere uma pequena optimização no processo de oficialização de propriedades no período mencionado. Tal progresso é benéfico para empresas, em particular para aquelas actuantes nos segmentos imobiliário e de construção, visto que uma tramitação mais ágil pode impulsionar transações imobiliárias e facilitar o acesso a créditos voltados ao sector.

Em relação aos gastos para formalizar propriedades, medidos como uma percentagem do valor do imóvel, observou-se uma redução de 5,8% em 2017 para 5% em 2020. Esse decréscimo é outro indicativo positivo para o sector empresarial, pois aponta para uma diminuição nos custos proporcionais de oficialização de propriedades em Moçambique. Isso pode incentivar empresas a investir e formalizar imóveis no país.

Contudo, apesar desses avanços, é relevante destacar que o índice de formalização ainda se encontra num patamar intermediário, indicando margem para aprimoramentos. Adicionalmente, mesmo que a redução nos gastos de formalização seja uma notícia positiva, é essencial comparar esses valores com os de outras nações para compreender integralmente o cenário moçambicano no que tange à formalização de propriedades.

Tabela 36: Indicadores de Imposto 2017 a 2020

Ano	Pontuação - Pagamento de impostos	Pagamento de impostos - Índice de pós-declaração (0-100)
2020	64	50.2
2019	64	50.2
2018	61.8	41.4
2017	61.8	41.4

Fonte: World Bank (2023)

A Tabela 6 oferece insights sobre a dinámica tributária para empresas em Moçambique entre 2017 e 2020. O índice associado ao pagamento de tributos evidencia um progresso sutil, evoluindo de 61,8 em 2017 para 64 em 2020. Esse crescimento indica um ambiente fiscal mais favorável para as empresas, sugerindo uma simplificação no processo tributário ao longo desses anos.

No tocante ao índice de procedimentos pós-declaração, que avalia a simplicidade para as empresas atenderem às exigências fiscais após submeterem suas declarações, notou-se um avanço expressivo, passando de 41,4 em 2017 para 50,2 em 2020. Esse aumento no índice pós-declaração é um indicativo positivo para o sector empresarial moçambicano, pois sugere uma tramitação menos complexa e mais ágil após a entrega das declarações fiscais.

Tabela 37: Indicadores de Comércio Internacional 2017 a 2020

Ano	Pontuação - Comércio internacional	Comércio internacional - Tempo para exportar: Conformidade com a documentação (horas)	Comércio internacional - Tempo para importar: Conformidade com a documentação (horas)	Comércio internacional - Tempo para exportar: Conformidade com obrigações na fronteira (horas)	Comércio internacional - Tempo para importar: Conformidade com obrigações na fronteira (horas)
2020	73.8	36	16	66	9
2019	73.8	36	16	66	9
2018	70.6	70	24	66	14
2017	69.7	70	24	78	14

Fonte: World Bank (2023)

A Tabela 7 aborda o cenário de comércio exterior em Moçambique de 2017 a 2020. O índice de actividades comerciais internacionais apresenta uma evolução contínua durante o período, crescendo de 69,7 em 2017 para 73,8 em 2020. Esse avanço pode sinalizar um aprimoramento nas condições para empresas moçambicanas actuarem no cenário internacional.

Quanto ao tempo despendido para atender às exigências documentais, tanto para importar quanto para exportar, houve uma optimização notável de 2018 a 2020. O tempo para atender às demandas de documentação de exportação decresceu de 70 horas em 2018 para 36 horas em 2020, enquanto para importação reduziu de 24 horas para 16 horas no mesmo intervalo. Essas diminuições apontam para uma tramitação documental mais ágil no comércio exterior, potencialmente impulsionando as actividades comerciais das empresas.

Mas, se olharmos para o tempo gasto para atender às formalidades fronteiriças, percebe-se uma melhoria nas importações, com a redução de 14 horas em 2017 para 9

horas em 2020. Por outro lado, nas exportações, o tempo manteve-se estável em 66 horas durante o período analisado. Indicando de certa forma forma que, apesar das melhorias nas importações, as actividades de exportação ainda enfrentam obstáculos consideráveis.

Tabela 38: Indicadores de Insolvência 2017 a 2020

Ano	Resolução de Insolvência - Taxa de recuperação (centavos de dólar)	Pontuação - Resolução de Insolvência
2020	30.8	47.8
2019	29.1	46.9
2018	31.5	48.2
2017	34.1	49.6

Fonte: World Bank (2023)

A Tabela 8 traz informações sobre a gestão de falências em Moçambique entre 2017 e 2020. O índice de recuperação de falências, que indica a percentagem do investimento de um credor que pode ser retomado quando uma empresa entra em falência, mostrou uma diminuição ao longo do período observado. Em 2017, esse índice estava em 34,1 centavos de dólar, mas em 2020, reduziu-se para 30,8 centavos. Esse comportamento indica que, ao longo do tempo, tornou-se mais complexo para os credores reaverem seus investimentos em situações de falência, o que pode elevar a percepção de risco ao actuar no mercado moçambicano.

Importa também falar do índice relacionado à gestão de falências, que avalia a efectividade das legislações e procedimentos relacionados a falências no que tange a facilitar ou impedir reestruturações, que também mostrou uma queda, passando de 49,6 em 2017 para 47,8 em 2020. Tal declínio sugere um cenário empresarial mais adverso no que se refere à gestão de empresas insolventes.

Prime Rate e a Taxa de Juros

O sistema financeiro Moçambicano é pautado em taxas-chave, análogas às encontradas em outras nações, e são vitais para a dinámica económica. Duas taxas notáveis são o "Prime Rate" e a Taxa de Juros Monetária. Conforme apontado por Fernandes & Pereira (2018), ambas estão intrinsecamente ligadas e possuem impacto directo na economia local.

O "Prime Rate" é a taxa que instituições bancárias oferecem aos seus clientes mais fidedignos para financiamentos de curta duração. Ele serve como um indicador da robustez económica de um país, sendo sensível às decisões do banco central e às oscilações de mercadorias. Em países emergentes, como Moçambique, o "Prime Rate" é crucial para ajustar a liquidez, influenciando a habilidade das empresas em obter financiamentos e crescer (Mutondo et. al, 2018).

Por outro lado, a Taxa de Juros Monetária, estabelecida pelo Banco de Moçambique, visa assegurar a estabilidade dos preços. Modificações nessa taxa repercutem em outras taxas de juro, influenciando padrões de consumo e investimento. Um aumento nessa taxa pode tornar o crédito mais caro, freando a economia, enquanto uma diminuição pode incentivá-la.

Em momentos de inflação elevada, historicamente, o Banco de Moçambique optou por elevar a Taxa de Juros Monetária. Tais acções, vitais para a harmonia macroeconómica, podem impulsionar o "Prime Rate", tornando o financiamento mais custoso (Mutondo et. al, 2018).

Em 2017, Moçambique vivenciou um aumento nas taxas de juro, impulsionado por tensões inflacionárias e pelo desejo de

consolidar o Metical. Embora essas medidas tenham contido a inflação, elas limitaram o acesso ao financiamento (Fernandes e Borges, 2023). Contudo, o Banco de Moçambique adapta-se conforme o contexto, diminuindo a taxa quando a conjuntura se mostra mais favorável, visando impulsionar a economia (Nguyen, 2022).

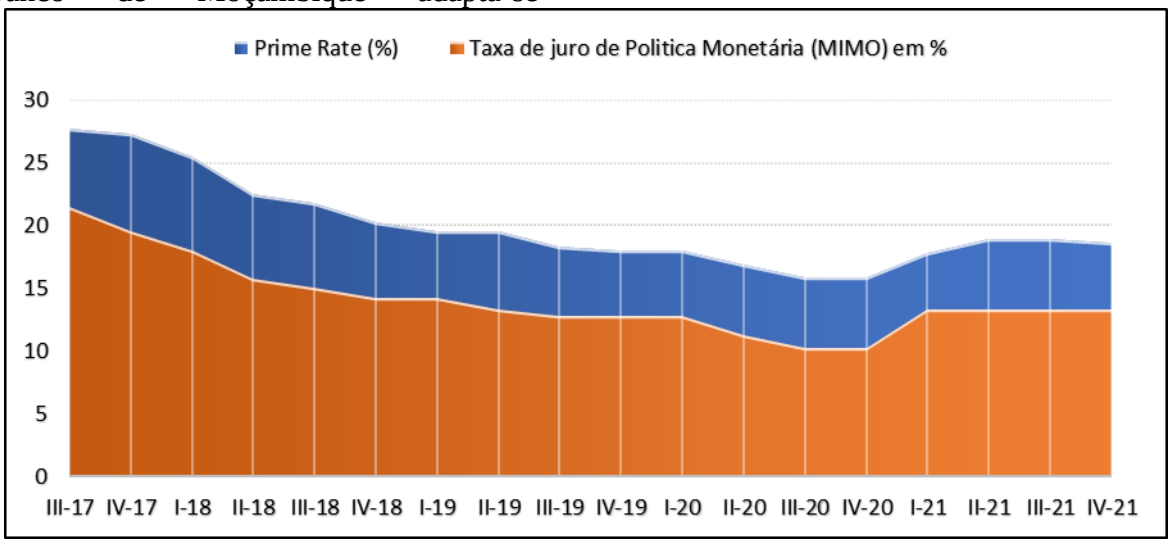


Gráfico 32: Prime Rate e Taxa de juros de Política Monetária em (%), dados trimestrais de 2017 a 2021

Os números, presentes no gráfico, mostram a relação entre o Prime Rate e a Taxa de Juro Monetária em Moçambique de III-17 a IV-21. O Prime Rate geralmente é mais elevado, pois, além de ser influenciado pela MIMO, considera outros riscos inerentes. A tendência de queda de ambas até IV-20 indica tentativas do Banco Central de revitalizar a economia. No entanto, em I-21, houve um aumento em ambas, sinalizando potenciais tensões inflacionárias. Flutuações específicas do Prime Rate também evidenciam sua reacção a diferentes factores do cenário financeiro.

Regressão Múltipla

A Tabela 9, a seguir, revela os resultados de uma regressão que busca entender a influência do Prime Rate e da Taxa de Juros de Política Monetária (MIMO) sobre o clima organizacional. A constante do modelo, ou intersecção, é de 63,691, indicando que na ausência de variações no Prime Rate e na MIMO, o clima organizacional teria um valor estimado de 63,691. Este valor é estatisticamente significativo, como evidenciado pelo seu P-value de 0,0001.

O Prime Rate é de -3,364, sugerindo que um aumento de 1% no Prime Rate levaria a uma queda de 3,364 unidades no clima organizacional. Este efeito é estatisticamente significativo, dado P-value de 0,0045. Em contraste, o coeficiente para o MIMO é -2,639, o que implica que um aumento de 1% na MIMO resultaria numa diminuição de 2,639 unidades no clima organizacional. No entanto, este efeito não é estatisticamente significativo, como demonstrado pelo P-value de 0,4610.

Tabela 39: Relação do prime rate e o Clima Organizacional

Variáveis	Coeficientes	Erro padrão	P-value
Intersecção	63,691	12,991	0,0001
Prime Rate	-3,364	2,902	0,0045
MIMO	-2,639	3,488	0,4610
R^2:	0,296	R^2 ajustado:	0,202

Fonte: Elaboração própria.

Em termos de ajuste do modelo, o R^2 é de 0,296, o que significa que o modelo explica aproximadamente 29,6% da variação no clima organizacional. Após ajustar pelo número de variáveis, o R^2 ajustado é de 20,2%. Em resumo, o modelo sugere que o Prime Rate tem uma relação negativa e significativa com o clima organizacional em Moçambique, enquanto a relação entre o MIMO e o clima organizacional, embora também negativa, não é estatisticamente significativa.

Em seguida, a Tabela 10 apresenta os resultados de uma regressão que investiga a relação entre o Prime Rate, a Taxa de Juros de Política Monetária (MIMO) e a perspectiva da procura. A constante do modelo, ou intersecção, é de 70,668. Isso sugere que, na ausência de variações no Prime Rate e no MIMO, a perspectiva da procura teria um valor estimado de 70,668. A significância estatística dessa intersecção é confirmada pelo seu P-value extremamente baixo de 0,0001.

Ainda pela tabela 10, pode ver que o coeficiente associado ao Prime Rate é de 2,343, indicando assim que, para cada aumento de 1% no Prime Rate, a perspectiva da procura aumentaria em 2,343 unidades, mantendo todos os outros factores constantes. No entanto, é importante observar que este efeito não é estatisticamente significativo, dado que o seu P-value é de 0,467.

Tabela 40; Regressão – Relação do prime rate e a perspectiva da procura

Variáveis	Coeficientes	Erro padrão	P-value
Intersecção	70,668	14,06	0,0001
Prime Rate	2,343	3,142	0,467
MIMO	-1,577	3,777	0,682
R^2:	0,2071	R^2 ajustado:	0,1014

Fonte: Elaboração própria.

Por outro lado, o coeficiente para o MIMO é -1,577, o que sugere que um aumento de 1% na MIMO resultaria numa diminuição de 1,577 unidades na perspectiva da procura. Mas, assim como o Prime Rate, essa relação também não é estatisticamente significativa, como evidenciado pelo P-value de 0,682.

Quanto ao ajuste do modelo, o R^2 é de 0,2071, o que implica que o modelo explica cerca de 20,71% da variação na perspectiva da procura. Quando ajustado pelo número de variáveis, o R^2 ajustado cai para 10,14%. Em resumo, embora o modelo indique relações positivas e negativas entre o Prime Rate, o MIMO e a perspectiva da procura, respectivamente, nenhuma dessas relações é estatisticamente significativa com base nos dados apresentados.

A Tabela 11 apresenta os resultados de uma regressão que explora a relação entre o Prime Rate, a Taxa de Juros de Política Monetária (MIMO) e a perspectiva de emprego. Começando pela constante do modelo, ou intersecção, o valor é de 61,23. Isso sugere que, se o Prime Rate e o MIMO fossem ambos zero, a perspectiva de emprego teria um valor base de 61,23. A significância estatística desta intersecção é reforçada pelo seu P-value de 0,0002, indicando que é altamente improvável que esse resultado seja devido ao acaso.

O coeficiente associado ao Prime Rate é de -3,710. Isso implica que, para cada aumento de 1% no Prime Rate, a perspectiva de emprego diminuiria em 3,710 unidades, mantendo todos os outros factores constantes. Esta relação é estatisticamente significativa, como evidenciado pelo P-value de 0,0163, indicando que há uma relação negativa significativa entre o Prime Rate e a perspectiva de emprego.

Tabela 41: Regressão – Relação do prime rate e a perspectiva de emprego

Variáveis	Coeficientes	Erro padrão	P-value
Intersecção	61,23	12,864	0,0002
Prime Rate	-3,710	2,874	0,0163
MIMO	-2,978	3,455	0,4022
R^2:	0,3269	R^2 ajustado:	0,2371

Fonte: Elaboração própria.

Em relação ao MIMO, o coeficiente é de -2,978. Isso sugere que um aumento de 1% na MIMO resultaria numa diminuição de 2,978 unidades na perspectiva de emprego. No entanto, esta relação não é estatisticamente significativa, dado ter um P-value de 0,4022. O R^2 do modelo é de 0,3269, o que significa que o modelo explica aproximadamente 32,69% da variação na perspectiva de emprego. Quando ajustado pelo número de variáveis, o R^2 ajustado é de 23,71%. Em resumo, a análise sugere uma relação negativa significativa entre o Prime Rate e a perspectiva de emprego, enquanto a relação entre o MIMO e a perspectiva de emprego, embora negativa, não é estatisticamente significativa com base nos dados fornecidos.

A Tabela 12 apresenta os resultados de uma regressão que investiga a relação entre o Prime Rate, a Taxa de Juros de Política Monetária (MIMO) e o emprego actual. A constante do modelo, ou intersecção, tem um valor de 61,23. Isso sugere que, na ausência de variações no Prime Rate e na MIMO, o nível base do emprego actual seria de 61,23. A relevância estatística desta intersecção é confirmada pelo seu P-value de 0,0002, o que indica que é altamente improvável que essa constatação seja um mero produto do acaso.

O coeficiente associado ao Prime Rate é de 3,710. Isso significa que, para cada aumento unitário no Prime Rate, espera-se um aumento de 3,710 unidades no emprego actual, mantendo todos os outros factores constantes. Esta relação é estatisticamente significativa, como evidenciado pelo P-value de 0,0163, indicando uma relação positiva entre o Prime Rate e o emprego actual.

Tabela 42: Regressão – Relação do prime rate e a emprego actual

Variáveis	Coeficientes	Erro padrão	P-*value*
Intersecção	61,23	12,864	0,0002
Prime Rate	3,710	2,874	0,0163
MIMO	-2,978	3,455	0,4022
R^2:	0,339	R^2 ajustado:	0,2519

Fonte: Elaboração própria.

Quanto ao MIMO, o coeficiente é de -2,978. Isso sugere que um aumento unitário na MIMO resultaria numa diminuição de 2,978 unidades no emprego actual. No entanto, esta relação não é estatisticamente significativa, como é evidenciado pelo P-value de 0,4022.

Outro ponto importante é relativo ao R^2 do modelo que é de 0,339, o que indica que o modelo explica cerca de 33,9% da variação no emprego actual. Quando ajustado pelo número de variáveis, o R^2 ajustado é de 25,19%. Assim, a análise sugere uma relação positiva significativa entre o Prime Rate e o emprego actual, enquanto a relação entre o MIMO e o emprego actual, embora negativa, não é estatisticamente significativa.

Em seguida é apresentada a Tabela 13 que apresenta os resultados de uma regressão que explora a relação entre o Prime Rate, a Taxa de Juros de Política Monetária (MIMO) e a perspectiva de preço. Começando pela intersecção, tem um valor de 93,541. Isso sugere que, se o Prime Rate e o MIMO fossem ambos zero, a perspectiva de preços seria de 93,541. No entanto, é importante notar que o P-value associado à intersecção é de 4,960, o que é atipicamente alto para um P-value e pode indicar um erro nos dados.

Tabela 43; Regressão – Relação do prime rate e a perspectiva de preço

Variáveis	Coeficientes	Erro padrão	P-value
Intersecção	93,541	11,184	4,960
Prime Rate	-1,493	2,499	0,559
MIMO	2,335	3,003	0,448
R^2:	0,0939	R^2 ajustado:	-0,026

Fonte: Elaboração própria.

A tabela indica que o coeficiente para o Prime Rate é de -1,493, o que indica, que para cada aumento unitário no Prime Rate, a perspectiva de preço diminui em 1,493 unidades, mantendo todos os outros factores constantes. No entanto, o P-value associado a esta variável é de 0,559, o que sugere que essa relação não é estatisticamente significativa.

Em relação a MIMO, o coeficiente é de 2,335. Sugere assim que um aumento unitário na MIMO estaria associado a um aumento de 2,335 unidades na perspectiva de preço. No entanto, assim como o Prime Rate, a relação não é estatisticamente significativa, dado que o P-value é de 0,448.

O R^2 no modelo apresentado na tabela 13 é de 0,0939, o que indica que o modelo explica apenas cerca de 9,39% da variação na perspectiva de preço. O R^2 ajustado, que leva em consideração o número de variáveis no modelo, é de -0,026, sugerindo que o modelo pode não ser adequado para prever a perspectiva de preço com base nas variáveis fornecidas.

CONCLUSÕES

Entre 2017 e 2021, a economia moçambicana passou por flutuações notáveis nos seus principais sectores. O sector de manufatura, após um início promissor em 2017 e 2018, enfrentou instabilidades, culminando numa queda para 78,61 no final de 2021. O sector comercial manteve-se estável até 2019, mas sofreu uma queda acentuada em 2020, recuperando-se parcialmente em 2021. O sector de serviços, que se manteve estável até o início de 2020, também sofreu uma queda significativa no mesmo ano, com uma recuperação gradual subsequente. O ambiente económico, reflectindo a confiança geral, atingiu seu auge em 2018, mas depois experimentou um declínio contínuo. Essas tendências demonstram desafios que o país enfrentou, tanto internos quanto externos durante esse período.

No tocante ao cenário empresarial de Moçambique entre 2017 e 2020, foi marcado por avanços e desafios em diversos sectores. O país mostrou progresso na facilidade de fazer negócios, conforme evidenciado pelo aumento contínuo na avaliação da Facilidade de Fazer Negócios. No entanto, ainda enfrenta obstáculos significativos, especialmente na criação de empresas, onde os custos associados aumentaram consideravelmente em relação ao rendimento médio per capita.

Quanto a infraestrutura, embora em processo de melhoria, apresentou desafios, especialmente no fornecimento de electricidade. Apesar de ter havido avanços na pontuação associada ao acesso à electricidade e na redução do tempo e

procedimentos necessários, os custos associados aumentaram consideravelmente.

Para o sector de construção, a obtenção de alvarás manteve-se relativamente estável, com uma ligeira redução nos custos associados. Isso sugere uma consistência no cenário regulatório, beneficiando potencialmente o sector imobiliário e de construção.

Já o comércio internacional viu melhorias, especialmente na redução do tempo necessário para conformidade da documentação em importações e exportações. No entanto, as actividades de exportação ainda enfrentam desafios para tratar formalidades fronteiriças.

No tocante ao clima organizacional, de acordo com a regressão, o clima organizacional em Moçambique é influenciado pelo Prime Rate e pela Taxa de Juros da Política Monetária (MIMO). Especificamente, um aumento de 1% no Prime Rate resulta numa queda significativa no clima organizacional, enquanto a relação entre a MIMO e o clima organizacional, embora negativa, não é estatisticamente significativa. O modelo que avalia essa relação explica aproximadamente 29,6% da variação no clima organizacional.

No tocante a perspectiva da procura, embora o modelo indique relações entre o Prime Rate, o MIMO e a perspectiva da procura, nenhuma dessas relações é estatisticamente significativa. O modelo explica cerca de 20,71% da variação na perspectiva da procura.

Quanto à perspectiva de emprego, há uma relação negativa significativa entre o Prime Rate e a perspectiva de emprego. Por outro lado, a relação entre a MIMO e a perspectiva de emprego, embora negativa, não é estatisticamente significativa. O modelo explica aproximadamente 32,69% da variação na perspectiva de emprego. No que concerne ao emprego actual, existe uma relação positiva significativa entre o Prime Rate e o emprego actual. A relação entre a MIMO e o emprego actual, embora negativa, não é estatisticamente significativa. O modelo explica cerca de 33,9% da variação no emprego actual.

Por fim, ao analisarmos a perspectiva de preço, o modelo analisado sugere que, para cada aumento unitário no Prime Rate, a perspectiva de preço diminuiria, enquanto um aumento na MIMO resultaria num aumento na perspectiva de preço. No entanto, ambas as relações não são estatisticamente significativas. Além disso, o modelo parece inadequado para prever a perspectiva de preço, explicando apenas cerca de 9,39% da sua variação.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Banco Mundial. (2018). World Development Report 2018: Learning to Realize Education's Promise. Washington, DC: World Bank.

Banco Mundial. (2019). World Development Indicators 2019. Washington, DC: World Bank.

Banco Mundial. (2019). World Development Indicators 2019. Washington, DC: World Bank.

Barro, R. J., & Lee, J. W. (2013). A new data set of educational attainment in the world, 1950–2010. Journal of Development Economics, 104, 184-198.

Bratton, M., & van de Walle, N. (1997). Democratic experiments in Africa: Regime transitions in comparative perspective. Cambridge University Press.

Cário, S. A. F., & Sigaúque, E. S (2021). Investimento directo externo e desenvolvimento económico africano: Estudo de caso da economia moçambicana.

Catsossa, L. A. (2021). Globalização do capitalismo extrativista, recursos

naturais e o neocolonialismo na África: desafios e perspectivas para Moçambique. ENTRE-LUGAR, 12(23), 310-355.

Farhi, M. (2007). Análise comparativa do regime de metas de inflação: pass-through, formatos e gestão nas economias emergentes. Texto para discussão IE/Unicamp, 127, 1-58.

Fernandes, A., & Pereira, J. (2018). Monetary Policy in Emerging Economies: The Case of Mozambique. Journal of African Economics, 27(2), 245-268.

Gil, A. H. N., Borges-Andrade, J. E., & Oliveira, A. U. C. (2019). Metodologia científica: teoria e aplicação na educação a distância. Universidade Federal do Vale do São Francisco.

Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2009). Econometria básica. AMGH Editora.

Harrison, A., Lin, J. Y., & Xu, L. C. (2014). Explaining Africa's (Dis)advantage. World Development, 63, 59-77.

Instituto Nacional de Estatística [INE] (2023). Indicadores de Clima Económico. Maputo: Autor.

Lakatos, E. M. (2017). Metodologia do trabalho científico: projectos de pesquisa, pesquisa bibliográfica, teses de doutorado, dissertações de mestrado, trabalhos de conclusão de curso. São Paulo: Atlas

Mawson, J. (2016). Regional economic development in Europe: a review of key theoretical perspectives and their application. Papers in Regional Science, 95(1), 5-20.

Mutondo, J., Villisa, D., Matchaya, G., Wilson, D., Nhlengethwa, S., & Nhemachena, C. (2019). The Challenges of Access to Financial Services in the Agricultural Sector in Mozambique. Ministry of Agriculture and Food Security.

Nguyen, D. K. (Ed.). (2022). Handbook of Banking and Finance in Emerging Markets. Edward Elgar Publishing.

Pereira, J. (2016) Clima Organizacional: Teoria e Prática. São Paulo: Editora Empresarial.

Portugal-Perez, A., & Wilson, J. S. (2012). Export performance and trade facilitation reform: Hard and soft infrastructure. World Development, 40(7), 1295-1307.

Transparency International. (2021). Corruption Perceptions Index 2021.

UNCTAD. (2020). World Investment Report 2020. United Nations.

World Bank (2023). Doing Business. [Website]. Recuperado em 16 de março de 2023: https://portugues.doingbusiness.org/pt/custom-query

ALBA
ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL

ALBA - ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL
ISSN PRINT: 3006-2489
ISSN ONLINE: 3006-2470
1ª Ed, Vol. 1, No. 4, Setembro, 2024
https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3
albaisfic@gmail.com; alba@isfic.ac.mz

02 - 09 | 2024

DESIGUALDADE SOCIAL: O CASO DA SECA NO SUL DE ANGOLA

Social inequality: The case of drought in southern Angola

Desigualdad social: El caso de la sequía en el sur de Angola

Zola Morena[1]

[1] ***Universidade Agostinho Neto/ Faculdade de Ciências Sociais, Angola,*** *https://orcid.org/0009-0005-1501-8697*, ***zolamorena01@gmail.com.***

Autor para correspondência: zolamorena01@gmail.com

Data de recepção: 15-06-2024
Data de aceitação: 10-08-2024

***Como citar este* artigo:** Morena, Z. (2024). Desigualdade social: O caso da seca no sul de Angola. *ALBA - ISFIC Research and Science Journal, 1*(4), pp. 212-223. https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3.

RESUMO

O presente artigo aborda desigualdade social. "O caso da seca no sul de Angola. "As províncias do sul de Angola em particular (Cunene, Namibe e Huíla) têm sofrido os impactos das alterações climáticas. Em períodos da seca. Consideramos ser um problema relevante visto que perdura a várias décadas. Tornando mas desafiadora ano após ano, causando a desigualdade social. Teve como objectivos: Conhecer sobre os vectores considerados essenciais para o contributo da problemática da seca no sul do país. Bem como perceber as percepções sociais, na possibilidade de apresentar-se estratégias para o controlo do problema.Trata-se de um estudo descritivo e exploratório com abordagem qualitativa.Tendo como referencial teórico, a teoria da desigualdade social de Karl Marx e da doutrina da suficiência de Henry Frankfurt. A técnica utilizada foi a entrevista aprofundada. A amostragem foi a não probabilística por conveniência. Os dados foram tratados tendo em conta análise de conteúdo. Os resultados mostram que: Levar água, toneladas de comida não resolve a situação. A uma necessidade de materialização de políticas públicas inclusivas, com projectos estruturantes. Na criação de agricultura sustentável que integra a conservação. No desenvolvimento de planeamento do solo devido ao aquecimento global. Visto que, Angola, esta situada numa área de contraste. Da África Austral. Que nos últimos tempos tem merecido mas atenção quer ao nível do mundo e do continente devido aos assuntos extremos. Outrossim, o país deve participar nos esforços internacionais de mitigação das mudanças climáticas. Partindo numa pesquisa acção e posteriormente na avaliação dos resultados dos planos implementados. É assim que vemos o futuro.

Palavras-chave: Desigualdade social, Desafios, Pobreza, Políticas públicas, Seca, Sul de Angola.

ABSTRACT

This article addresses social inequality. "The case of drought in southern Angola." The southern provinces of Angola in particular (Cunene, Namibe and Huíla) have suffered the impacts of climate change. In periods of drought. We think it is a relevant problem as it has lasted for several decades. Making it more challenging year after year causing social inequality. Its objectives were: To learn

about the vectors considered essential for contributing to the drought problem in the south of the country. As well as understanding social perceptions, with the possibility of presenting strategies to control the problem. This is a descriptive and exploratory study with a qualitative approach. Taking as a theoretical reference, Karl Marx's theory of social inequality and the doctrine of sufficiency of Henry Frankfort. The technique used was the in-depth interview. Sampling was non-probabilistic for convenience. The data was processed taking into account content analysis. The results show that: Bringing water and tons of food does not solve the situation. The need to materialize inclusive public policies, with structuring projects. In creating sustainable agriculture that integrates conservation. In land planning development due to global warming. Since Angola is located in an area of contrast. From Southern Africa. Which in recent times has deserved more attention both at the world and continent level due to extreme issues. Furthermore, the country must participate in international efforts to mitigate climate change. Starting with action research and subsequently evaluating the results of the implemented plans. This is how we see the future.

Keywords: Social inequality, Challenges, Poverty, Public policies, Drought, Southern Angola.

RESUMEN

Este artículo aborda la desigualdad social: “El caso de la sequía en el sur de Angola”. Las provincias del sur de Angola en particular (Cunene, Namibe y Huila) han sufrido los impactos del cambio climático. En periodos de sequía. Creemos que es un problema relevante ya que se prolonga desde hace varias décadas. Haciéndolo más desafiante año tras año provocando desigualdad social. Sus objetivos fueron: Conocer los vectores considerados esenciales para contribuir al problema de la sequía en el sur del país. Así como comprender las percepciones sociales, con la posibilidad de presentar estrategias para controlar el problema. Se trata de un estudio descriptivo y exploratorio con un enfoque cualitativo, tomando como referente teórico, la teoría de la desigualdad social de Karl Marx y la doctrina de la suficiencia de Henry Frankfort. La técnica utilizada fue la entrevista en profundidad. El muestreo fue no probabilístico por conveniencia. Los datos fueron procesados teniendo en cuenta el análisis de contenido. Los resultados muestran que: Llevar agua y toneladas de comida no soluciona la situación. La necesidad de materializar políticas públicas inclusivas, con proyectos estructurantes. En la creación de una agricultura sostenible que integre la conservación. En el desarrollo de la planificación territorial debido al calentamiento global. Dado que Angola se encuentra en una zona de contrastes. Del sur de África. Lo cual en los últimos tiempos ha merecido mayor atención tanto a nivel mundial como continental por cuestiones extremas. Además, el país debe participar en los esfuerzos internacionales para mitigar el cambio climático. Iniciando con la investigación acción y posteriormente evaluando los resultados de los planes implementados. Así vemos el futuro.

Palabras clave: Desigualdad social, Desafíos, Pobreza, Políticas Públicas, Sequía, Sur de Angola.

INTRODUÇÃO

Em face do cenário actual, abordar sobre a desigualdade social o caso da seca no sul de Angola é um desafio. Uma realidade que perdura a várias décadas. As províncias do sul de Angola em particular (Cunene, Namibe e Huíla) têm sofrido os impactos das alterações climáticas, em períodos da seca. Realidade que desencadeia a desigualidade social e interfere na qualidade de vida das comunidades tornando, mas desafiador ano

pós ano. A insegurança alimentar é uma realidade. As terras, tornam-se cada vez mas infértins e improdutivas. A título de exemplo na província do Cunene, no município de Ombadja, na localidade de oluveia na comuna de naulila, cavar a terra para sobreviver, é uma realidade. Corre-se perigo constante de desabamento da terra. Nos gambos na Huíla e no Namibe no município de virei e towbwa as pessoas morrem devido a fome. Conforme afirma Amartya Sen (1999, p. 27) "morrer de fome é claramente, o aspecto mais significativo da pobreza" as cited in (Carvalho 2004, p. 1)

Birmingham (2017) fundamenta que:

> O problema crucial na compreensão da história pós –colonial de Angola é o do porquê de, depois das prolongadas e sangrentas dores de parto da luta de libertação, o país não ter sido capaz de lidar com os problemas convencionais de desenvolvimento económico e social, que eram o normal legado do colonialismo. (Birmingham 2017, p. 145)

Importa, no entanto, referir que, trazemos esta problemática, tendo em conta a preocupação e implicações dos problemas sociais de Angola. Outrossim, se olharmos para os desafios, e as emergências do século XXI, veremos que as nações são constatemente desafiadas a repensar os seus caminhos. Onde o foco centra-se na busca de densevolvimento sustentável e inclusivo. Diante destas abordagens, desencadiou-nos um olhar investigativo, mas aprofundado. É neste contexto que reside a importância desta investigação. Nesta linha, o presente trabalho é original. Não so contribui na literatura impírica, mas sobretudo como um instrumento de orientação para elaboração de políticas públicas de inclusão. Se pensarmos na angolanidade.

Diante deste desiderato, achamos um problema relevante, pertinente, actual e actuante. Dai fundamenta-se a razão deste estudo, cujo os objectivos é conhecer sobre os vectores considerados essenciais para o contributo da problemática da seca no sul do país, realidade que causa a desigualdade social. Bem como perceber as percepções sociais, na possibilidade de apresentarmos estratégias para o controlo do problema.

O presente trabalho obedece várias abordagens sobre a desigualdade social, teorias sobre desigualdade social, a seca e a pobreza multidimensional em Angola, solidariedade como um valor social, estudos científicos dos problemas sociais de Angola uma construção ou desconstruçao? empoderamento da mulher no meio rural, a metodologia de investigação. Análise e discussão dos resultados bem como a conclusão.

Várias abordagens sobre a desigualdade social

Desigualdade social "é a diferença económico, social, que existe entre os grupos de pessoas dentro de uma mesma sociedade" https:// www.todamateria.com.br/desigualdade-social. Acessado aos 20/ 8/ 2023. Estamos perante desigualdade quando as pessoas que residem no mesmo territorio recebem tratamento desigual.

Segundo o relatório de densenvolvimento Humano (RDH) 2019 mostra que a desigualdade permanece muito alta na maioria dos países africanos. (INE 2020, p. 12). Na perspectiva de Bembe (2016, p. 1) fundamenta que "o sistema de governação de muitos países africanos é ainda caracterizado por um total desrespeito pelos direitos humanos, assim como pela marginalização da grande maioria dos seus povos.

Kajibanga (2010, p. 5) afirma que "não acredito que as actuais elites surgidas no processo de formação e afirmação do Estado angolano pós colonial consigam, de forma isolada materializar o projecto da construção da nação angolana" Já o Evaristo (2018, p. 55) fundamenta que " á semelhança do que acontece nas

sociedades contemporâneas mais avançadas, a sociedade angolana defronta-se hoje com novos desafios à sua capacidade de assegurar um crescimento sustentável e garantir o bem-estar da população".

A economia é baseada na extração de recursos minerais, como o petróleo e o gás natural. A população angolana desfruta a de condições precárias de serviços públicos, como saúde e educação. Além disso, o país apresenta uma elevada desigualdade económica e social. Disponível em https://www.google.com/search?source=androidbrowser&q=Diversifica%C3%A7%C%A3%20Da%20Economia%20.Acessado aos 12/09/2023.

É preciso acrescentar que, uma das tarefas do Estado, é garantir o cidadão na melhoria das condições de vida. A desigualdade social o caso da seca no sul de Angola, pode levar as pessoas que vivem nesta região a desenvolverem representações sociais, da falta do usufruto do património social da sociedade.

Teorias sobre o fenômeno em estudo

Teoria da desigualdade social

Karl Marx, Sociólogo alemão defende que, a desigualdade social estava atrelada ao modo de produção capitalista, a concentração da riqueza na mão da minoria. A origem da desigualdade estava na relaçao desigual. Na sua visão não era justo por isso argumentava que proletariado deveria se rebelar contra o sistema e provocar mudanças socioeconómicas. https:/www.educamaisbrasil, com.br. Desigualdade social conduz a diferenciação social, condiciona e interfere na qualidade de vida. Uma realidade que afecta os países em via de desenvolvimento. Zau (2013, p. 88) fundamenta que "traçar políticas que maximizam os potências benefícios da globalização e minimizem os riscos de desestabilização e marginalização, constitui, no fundo, o grande desafio a ser enfretado pelos países africanos".

Teoria da doutrina da suficiência

Fundamentada pelo filósofo Henry Frankfurt a teoria centra-se naquelas pessoas que não tem recursos básicos para a sobrevivência. O autor traz á tona a doutrina da suficiência de assegurar que as pessoas tenham o suficiente para ter uma vida decente. O essencial não é que todos tenham o mesmo. Mas o suficiente para poder viver bem. (Frankfurt 2015, p. 77).

É preciso acrescentar que, o homem é um ser social, que adapta-se no meio onde encontra-se inserido. Ao nosso ver a uma necessidade de olharmos em cada província e avaliar em função das suas particularidades. Dai fundamenta-se a importância da investigação científica sobre o impacto da seca no sul de Angola. Se pensarmos em adágio popular chinês "em vez de dar toda hora o peixe as pessoas, vamos dar a cana e ensinar a pessoa a pescar."

Portanto, ao nosso ver, pode-se reduzir a desigualidade e ao mesmo tempo conviver com a seca no sul de Angola de uma forma suficiente e sustentável.

A seca e a pobreza multidimensional em Angola

Segundo Zau (2002) "A região sul do país é considerado uma das principais fontes de rendimento de sector económico. Rendendo principalmente com o turismo, criação de gado e agricultura" as cited in (Mateus 2020, p. 2).

Mateus (2020, p. 1). Afirma ainda que "os resultados mostraram que durante os últimos 40 anos, o sul de Angola sofreu episódios extremos de seca, e ao anos de 1992/1990, 1998/1999, 2012/2013, 2015/2016, e 2018/2019".

Para o INE (2020) fundamenta que:

> A taxa de incidência da pobreza multidisciplinar na área rural é de 87,8% é mas

> dobro na área urbana (35,0%) além disso, constata-se que as províncias mais pobres exibem, não apenas uma maior proporção da população que vive em pobreza multidisciplinar, mas também uma elevada intensidade da pobreza. (INE 2020, p. 12)

Conforme afirma Carvalho (2004, p. 1) "a pobreza é um dos factores que geram privação, sendo este o elemento da exclusão social". Ao nosso intender, a pobreza extrema, as alterações climáticas, os conflitos, a guerra da Ucrania e Rússia, a pandemia da COVID-19, e crise económica mundial são indicadores que contribuem para o atraso da agenda 2030 da ONU. Se olharmos para o desenvolvimento sustentável no seu contexto geral, veremos que, o primeiro parâmetro é o ser humano em todas suas dimensões. A uma necessidade que haja dignidade e investimento a pessoa humana.

Portanto, podemos afirmar que, a seca é uma consequência das alterações climáticas. Não temos como combate-lá. Mas, sendo a prioridade um elemento importante nos paramêtros das políticas públicas, espera-se que haja investimentos estruturantes junto destas comunidades. Com o objectivo de acudir e interfir nas questões da seca que resulta em situação de miseria extrema, causando desigualdade social e factores contigências.

Solidariedade como um valor social

Vamos, antes de mais, recordar que no sul de Angola vigora a seca, a fome, a desnutrição, o abandono escolar, a insegurança, a pobreza, migração, a exclusão social, (o caso das minorias étnicas de Angola), vários problemas sociais concentrados em uma única região. Há uma necessidade de sermos solidários. Convivermos em sociedade, identificar-se com o sofrimento do outro e, principalmente, se dispôr em ajudar a amenizar o problema.

São exemplos de solidariedade os gestos de empatia, voluntariado, apoio a causas sociais, acolhimento, doações e tantos outros. Ser solidário também é exercer a cidadania. Contribuir para uma sociedade mas justa na busca de equilíbrio no que diz respeito a questoes da desigualdade. Em fim é pensar naquilo que nos une angolanidade.

Estudos científicos dos problemas sociais de Angola uma construção ou desconstruçao?

Como se sabe, a investigação científica é um elemento primordial na valorização do conhecimento para o crescimento e desenvolvimento. Conforme afirma Sampiere et al., (2013, p. 22). "A pesquisa científica é entendida como um conjunto de processos sistemáticos e empíricos utilizado para o estudo de um fenômeno." Para cervo e Bervian (1983, p.125). Destacam que "o método não é apenas um meio de acesso, a inteligência e a reflexão descobrem os que os factos como realmente são."

Hora vejamos, segundo o representante da academia de letras o Professor Doutor Paulo de Carvalho, numa das entrevistas fundamentou que, a um mega projecto que vela sobre a economia, sociedade e desenvolvimento e políticas públicas. Um projecto que reúne a volta de 70 investigadores do pais, com alguns estrageiros que leccionam nas universidades do país mas que este projecto não tem pernas para andar. Devido a falta de investimento financeiro. Disponível em https://m.youtube.com/Watch?v=zixl5f4izc. Acessado aos 4/6/2023.

Outrossim, dois grandes eventos científicos foram adiadas no presente ano. O primeiro encontro nacional dos jovens investigadores no Cuito-Bíe. Sendo a entidade organizadora a UNESCO. Disponível em www.unic.co.ao. Acessado no dia 25/2/2023. Outro, sobre a conferência ciêntifica da Univercidade

Agostinho Neto – UAN. Disponível em https://www.uan.ao/detalhes/evento/conferencia-cientifica-da. Acessado no dia 22/5/2023. Salientar que, uma das actividades foi adiado uma semana antes da sua realização. Outra no dia do evento. Como se sabe, a intervenção para investigação científica é quase nula, ou seja, não existe. Enoque (2013, p. 24) afirma "que na verdade do ponto de vista político, há boas premissas, o maior problema reside na falta de combinação entre o discurso político e o discurso pedagógico. Vive-se, na realidade, uma roptura nesse domínio". Com estes desideratos achamos de que as próximas gerações iraõ nos condenar. Com base nesta perspectiva, Birmingham (2017, p.145) afirma que:

> "O problema crucial na compreensão da história pós –colonial de Angola é o do porquê de, depois das prolongadas e sangrentas dores de parto da luta de libertação, o pais não ter sido capaz de lidar com os problemas convencionais de desenvolvimento económico e social, que eram o normal legado do colonialismo".

Associo-me mas uma vez, as representações mentais do acadêmico e sociólogo angolano Paulo de Carvalho, num dos título do seu artigo ciêntífico "Angola. Quanto tempo falta para amanhã. Carvalho (2002, p. 1). Parafraseando o autor, podemos afirmar que, quanto tempo falta para amanhã, remete-nos imprescindivelmente quer queiramos, ou não, na necessidade de pensar e repensar Angola. (Uma condição sine qua non). No que diz respeito aos estudos dos problemas sociais de Angola para o crescimento do país.

Morena (2023p.) afirma que:

> "Em termos de políticas públicas continuamos a falar de pessoas vulneráveis, a falta de emprego leva as pessoas a pobreza. Pobreza é a falta de rendimento. Basta olharmos para o indice da pobreza multidisciplinar em Angola. Há uma necessidade emergente de mudança de foco. Dentro das políticas públicas existe a questão das *prioridades*, há uma necessidade imperiosa de se avaliar o que é urgente para o pais. Partindo numa pesquisa acção, posteriormente na avaliação dos resultados dos planos implementados."

Ao nosso ver, sendo academia de letras uma instituição que centra o seu foco em literatura e em estudos sociais. A UNESCO que trabalha no sentido de atingir as metas do densevolvimento sustentável que estão estabelecidas desde 2015, na agenda 2030 da ONU. E, aos pilares de uma universidade que centra-se no ensino, investigação e produção científica, mas uma vez o acento tónico, recai nas políticas públicas ineficazes.

Problemas sociais estão ligados ao tecido social, não estudadas, bem como estudadas e não implementadas, desencadeiam convulsões sociais. Ora, com que país Angola esta a contar em casos extremos? os desafios sociais do séc. XXI, obrigam-nos a inserirmos ao mundo. As nações, estão a ser desafiadas na necessidade de repensar sobre as formas de actuação. Naõ há nenhum país no mundo que se tenha desenvolvido sem a participação activa e efectiva dos acadêmicos. Há uma necessidade de investimento no campo da investigação científica em prol do crescimento do pais, uma realidade que pode fazer da economia, da sociedade e de gestão uma força motriz para o crescimento de Angola.

Ao nosso ver enquanto investigadores, intendemos que a investigação científica deve ser vista como um factor de valorização do conhecimento para o crescimento de Angola. Outrossim, os estudos científicos dos problemas sociais de Angola devem alinhar-se com o que é ou seja, com a realidade social e não o que se pensa que deveria ser. Isto, se pensarmos nas representações mentais do inglês, Robert Dahl (2005, p.1) no seu

artigo científico. Poliarquia.Quando a democracia ouve e pensa.

Portanto, acreditamos que numa sociedade como a angolana, as soluções podem ser possíveis. O pais tem tudo pra dar certo. Conforme afirma CEAST (2014, p. 174) "Angola tem condições humanas, financeiras e materias em geral para ser uma pontência a nível do continente e do mundo."

Hora vejamos, hoje em pleno seculo XXI, há alguns indicadores positivos para uma África unida. É bem sabido que a África tem uma identidade. Mas, ao nosso ver, a conquista deste desiderato só será possível se, as questões endôngenas de cada pais forem resolvidas. Do ponto de vista epistemológico, metodológico e hermenéutica. Estamos bastante longe desta realidade. Conforme afirma Zau (2013, p. 88). "Traçar políticas que maximizam os potências benefícios da globalização e minimizem os riscos de desestabilização e marginalização, constitui, no fundo, o grande desafio a ser enfretado pelos países africanos." É assim que vemos o futuro.

Empoderamento da mulher no meio rural

Segundo INE (2020) "15 de Outubro é celebrado o dia internacional da mulher rural. Se olharmos para o índice de pobreza multidimensional 2020, publicado pelo Instituto Nacional de Estatística revela que 84 %, das pessoas multidimensional pobres vivem na área rurais". "Em paralelo há que promover a reintegração social, com dignidade e respeito pelos grupos vulneráveis, como deslocados, desmobilizados, desempregados, viuvas e orfãos de guerra, crianças de rua, através de políticas de promoção do papel das mulheres e dos jovens na reconstrução do pais". (CEAST 2004, p. 167). Para o kajibanga (2009, p. 2) "è utópico projectar o densenvolvimento sem a participação activa das comunidades de base – Família, aldeia ou bairro".

Podemos pensar que, quando há atenção diferenciada, os objectivos são alcançados. Uma variante que pode se colocar em eminência. As mulheres são mas compromentidas e engajadas quando o assunto é para honrar. A economia informal no país é dominada por mulheres. Se andarmos um pouco pelo o sul de Angola veremos que as mulheres são as que mas exercem a actividade informal. Incluindo viúvas, separadas, desempregadas, responsáveis pelo motor da economia. O lado materno fala muito alto no que concerne não só a capacidade de honrar os comprimissos, mas também, na dedicação em relaçao as familias.

Entendemos que, o empoderamento da mulher no meio rural nas políticas públicas passa também na possibilidade de eleva-las no processo de emancipação rumo ao desenvolvimento sustentável. Trazer as mulheres por sector, económico, produtivo, onde elas já dominam. Não só o facto delas dominarem mas, no entanto, haver maior enjanjamento no aumento da sua produtividade e no aumento da sua contribuição pela oferta de bens e serviços agrícolas. Num futuro, que já começou é urgente investir, educar, sensibilizar e formar consciências. Ao nosso ver, qualquer projecto tinha que incluir necessariamente as mulheres.

MATERIAIS E MÉTODOS

Do ponto de vista metodológico trata-se de um estudo descritivo e exploratório com abordagem qualitativa. Segundo Simões (2016, p. 16) "a metodologia de investigação qualitativa assenta em correntes de pensamento, que exploram o mundo subjectivo das pessoas". A técnica utilizada foi a entrevista aprofundada .Tivemos 06 (seis) sujeitos de pesquisa, quatro do sexo masculino e dois do sexo femenino. Com idades compreendida entre 30 á 70 anos de idade. Tivemos como critérios de inclusão ter conhecimento e domínio sobre a problemática em estudo. E disponibilidade em participar na

pesquisa. Tratamento de dados foram feita através de análise de conteúdo. Tendo em conta os procedimentos éticos, obedeceram os critérios de investigação científica.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Políticas estratégicas

S1“O governo tem massificado algum esforço mas, a uma necessidade dessas políticas serem convicentes e inclusivas”.

S2 “Estamos amarrados no meio da pobreza em situações de insegurança porque não conseguimos produzir os nossos próprios alimentos aqui não chove”.

S3 “levar água, toneladas de comida não resolve a situação. A uma necessidade de materialização de políticas públicas emergente. Definindo a questão das prioridades para o desenvolvimento do país”.

S4“devido esta realidade algumas pessoas optam em ir ao país vizinho (Namíbia) a procura de melhores condições de vida.Uma realidade que torna-nos desiguais em relação aos outros.

S5 afirma que “a nossa angolanidade possui limites. Veja que, o massango é o único alimento que os povos comem, só que este cereal não esta ao alcance de todas as familiais”.

S6 “deve se criar condições para as populações.”

3.2 Percepções sociais para o controle da seca no sul de Angola

S1-“Angola deve participar nos esforços internacionais de mitigação das mudanças climáticas. No desenvolvimento de planeamento do solo devido ao aquecimento global. No uso dos recursos naturais de uma maneira cooperativa multissectorial.”

S2-“a problemática da seca no sul de Angola esta versada em falta de estudos científicos. Precisa-se atacar o mal pela raiz”.

S3- “pode se pensar também na implementação de novas tecnologiais na criação de agricultura de conservação, e outros desafios que permitam de um lado, cultivar sem criar danos, ou cultivar de uma maneira sustentável que integra a conservação.”

S4 “ok, estamos numa era muito complicada onde há mudanças socias nas alterações climátícas. Esta realidade submete-nos a desafios acrescidas. Com eventos extremos o país deve estar preparado ou seja indo elaborando mecanismos de cooperacão para gerir melhor. Não assentar-se na repetição de modelos antigos mas sim adaptar-se as necessidades especificas do contexto.Outrossim participando nos esforços mundiais de resiliências climáticas.

S 5 “uma das soluções tambem inside na questão da regionalizaçao. Dos países da África Austral na troca de experiência com os países que já sofrem ou sofreram com o mesmo fenómeno. Viste que Angola esta situada numa área de contraste, da África austral, que nos últimos tempos tem merecido mas atenção quer ao nível do mundo e do continente devido aos assuntos extremos”

S 6 “deve se primar em díalogo eterno, permanente com as populações na melhoria das condições de vida”.

Políticas estratégicas

Analizando as abordagens acima referenciadas no tópico 01, podemos aferir que, existe várias estratégia que podem ser implementadas. Associo-me ao acadêmico angolano Anibal Simões (2015, p. 4) na sua visão fundamenta que “Em poucas palavras estamos diante de um processo em que o papel das políticas públicas é determinante”.

Já o Sen (2010, p. 55) afirma que “a direcção da política pública pode ser

influenciada pelo uso efectivo das capacidades participativas do povo". A este respeito entendemos que, políticas públicas são concebida como um conjunto de acções do Estado.

No entanto, em termos de políticas públicas para estas províncias do sul de Angola, continuamos a falar de pessoas pobres, vulneráveis. Há uma necessidade emergente de mudança de foco. Sabemos que, dentro das políticas públicas existe a questão das prioridades. Há uma necessidade de se olhar para os territórios mas vulneráveis. Ao nosso ver, no Namibe e na Huíla o governo pode fomentar alguns campos de cultivos comunitários com técnicas agrícolas mas resilientes, olhando para as novas tecnologiais de cultivação que ajuda no impacto ambiental, na segurança alimentar, na preservação dos alimentos para dar respostas a seca nesta região. Outrossim, criando cisternas reservatório de águas flúviais.Uma realidade pautada na criação de agricultura de conservação, e outros desafios que permitam de um lado, cultivar sem criar danos, ou cultivar de uma maneira sustentável que integra a conservação.

Percepções sociais para o controle da seca no sul de Angola

Concernente ao tópico 02, demostram-nos que existem várias percepções sociais. "Abel chemura, investigador do instituto de postdam de pesquisa do impacto climático na Alemanha, aconselha Angola a começar a preparar-se para as mudanças climáticas." Disponível em https://amp.dw.com/pt-002/como-combate-a-seca-no sul-de angola/a-61478529. Acessado aos 4/6/2023.

Parafraseando o investigador acima citado, podemos aferir que, tendo em conta os desafios do séc.XXI no que diz respeito a mudanças climáticas leva –nos a afirmar que, o pior esta por vir ou seja os eventos climáticos extremos estão por acontecer. A seca é uma consequência das alterações climáticas. Eventos climáticos extremos precionam outras áreas do planeta no que diz respeito a imigração. A grande questão que se coloca e o seguinte: Com que país Angola esta a contar em casos extremos? visto que, Angola já esta situada numa área de contraste, da África Austral, que nos últimos tempos tem merecido mas atenção em análises quer ao nível do mundo e do continente devido aos assuntos extremos.

Para o acadêmico e ministro da cultura angolana Felipe Zau (2013, p. 92). No seu livro sobre educação em Angola. Novos trilhos para o desenvolvimento. Fundamenta que "dai que os países africanos tenham que pensar mas em sí, sem se fecharem em si próprios, de modo a encontrarem caminhos para uma urgente solução dos seus problemas económicos e sociais."

Parafraseando o autor, podemos afirmar que a uma necessidade dos países africanos, nomeadamente da Africa Austral de pensar e repensar a questão da regionalizaçao, na troca de experiência com os países que já sofrem ou sofreram com o mesmo fenómeno, apartir dai fazer-se uma pesquisa acção e posteriormente na avaliação dos resultados dos planos implementados. No entanto, nem todos os países tem a mesma capacidade nem responsabilidades de dar respostas as alterações climáticas. Ao nosso ver a resposta deve ser global. Considerando as diferentes capacidades e especificidade de cada pais.

Em sintese, podemos afirmar que o mundo mudou. O cenário dinâmico do século XXI, as nações são constantemente desafiadas a repensar e a reavalir os seus caminhos. A uma necessidade imperiosa de acompanhar as dinâmicas, mudanças e desafios socioeconómicos mundiais. Uma realidade que obriga-nos a pensar fora da caixa, na busca de um desenvolvimento sunstentável e inclusivo. É neste contexto que leva-nos a focalizar que, debater agora é prevenir o amanhã. É assim que vemos o futuro.

CONCLUSÕES

O presente trabalho incidiu as suas abordagens em desigualdade social. O caso da seca no Sul de Angola. Quanto aos os objectivos desta pesquisa os mesmos foram alcançadas. Tendo em conta o objectivo número (1) que é de conhecer sobre os vectores considerados essenciais para o contributo da problemática da seca no sul do País. Realidade que causa a desigualdade social. Os resultados mostram que: Levar água, toneladas de comida não resolve a situação. A uma necessidade imperiosa de materialização de políticas públicas emergentes, inclusivas e convincentes, que impactam na distribuição do rendimento nacional com projectos estruturantes. Definindo a questão das prioridades. O impacto da seca no sul de angola desencadeia desigualdades sociais. A uma necessidade imperiosa de pensarmos nos problemas sociais, de Angola. Questões locais e soluções locais para o desenvolvimento do Pais. A insegurança alimentar no sul de Angola fruto da seca é uma realidade que perdura a séculos. Afectando milhares de pessoas, a cada ano tende a agravar-se. Aumentando assim uma instabilidade social e política no país.

O objectivo número dois (2) que é de perceber as percepções sociais, na possibilidade de apresentarmos estratégias para o controle do problema. A pesquisa apontou que: Angola deve participar nos esforços internacionais de mitigação das mudanças climáticas. No desenvolvimento de planeamento do solo devido ao aquecimento global, visto que a mesma esta situada numa área de contraste, da África austral, que nos últimos tempos tem merecido mas atenção quer ao nível do mundo e do continente devido aos assuntos extremos. Outros sim, no uso dos recursos naturais de uma maneira cooperativa multissectorial. Na criação de agricultura de conservação, e outros desafios que permitam de um lado, cultivar sem criar danos, ou cultivar de uma maneira sustentável que integra a conservação.

A uma necessidade também de se pensar na regionalização, na troca de experiência com os países que já sofrem ou sofreram com o mesmo fenômeno, apartir dai, fazer-se uma pesquisa acção e posteriormente na avaliação dos resultados dos planos implementados. Lembrar que nem todos os países tem a mesma capacidade nem responsabilidades de dar respostas as alterações climáticas. Ao nosso ver, a resposta deve ser de forma global (holística). Se considerarmos as diferentes capacidades e especificidade de cada país. Uma realidade que apraz-nos dizer que “debater agora é prevenir o amanhã”. É assim que vemos o futuro.

Portanto, acreditamos que as soluções para as questões desiguais em Angola podem ser possíveis. Algumas limitações insidiram neste trabalho, estamos numa sociedade onde ainda prevale ce receio, em abordar os assuntos sociais. Esta realidade levou algumas pessoas a recusar em participar no estudos.

Desejamos que, este estudo promova reflexões e debates construtivos que contribuam para um futuro mais promissor para Angola e para a humanidade como um todo. Por fim, assumimos assim, o compromisso de voltarmos a debater a temática à outros níveis de abordagem, tendo em conta a sua pertinência.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bembe, Miguel Domingos. (2016). Os grandes desafios dos governos africanos para o século XXI. Revista angolana de ciências sociais. Luanda: pp.2. https://doi.org/10.4000/mulemba.805.

Birminham, Id. (2017). Breve história de Angola Moderna (Séc. XIX-XXI) Lisboa: pp.145.

Carvalho, Paulo de (2002). Angola quanto tempo falta para amanhã? Reflexões sobre as crises políticas, económica e social. Oeiras: Celta editora.

Carvalho, Paulo de. (2008). Estado Nação e Etnia em Angola. Revista Angolana de Sociologia, n1, pp.61-71.

Carvalho, Paulo de. (2004). Dimensão subjectiva de pobreza na cidade deLuanda.VIII congresso Luso-Afro-Brasileiro de Ciências Sociaiscoimbra,Portugal: pp.1.

Ceast, II (2004) Semana Social Nacional. O cidadão e a política. Centro cultural mosaico. Luanda.

Dahl, Robert. (2005). Poliarquia. Quando a democracia houve e pensa. São Paulo: Edusp.pp.1. https://periodicos.set.edu.br/

Dye, Thomas. (1984) D. Understanding Public Policy. Englewood Cliffs, N.J: Prentice-Hall.

Evaristo, António. (2018) Obstáculos socioeconómicos ao desenvolvimento das PME´s em Angola. Narrativa editores: Lisboa.

Enoque, Matos. (2013), O papel da sociedade no comprimento da missão da escola. Luanda: Olohengo.

Frankfurt, G. Henrry. (2015). Sobre a desigualdade. Brasil: Gradiva.pp.77

Instituto nacional de estatística (2020) pobreza multidisciplinar em Angola. Luanda: Disponível em www.ine.gov.ao.

Mateus, Nelson Pedro António. (2020) Seca no sul de angola:uma avaliação do episodio extremo de 2028/2019 pp.1-2.

Morena, Zola. (2023). Desemprego em Luanda: Um problema social á luz da realidade angolana. Revista Unikivi. Vol. o1, n-1, pp 1-12. https://ciencia.unikivi.ao/-!/index.php/ciencia.

Kajibanga, Victor. (2010) Culturas étnicas e cultura nacional: Uma reflexão sociológica sobre o caso Angolano. Revista Angolana de sociologia. pp.5.

Sampiere, robert Hernanes; COLLADO,Carlos Fernandes;LUCIO, Maria de Pilar Baptista. (2013) Metodologia de pesquisa. 5ªediçao.São Paulo: Penso.

Sen, A. (2010) Desenvolvimento com liberdade. Tradução: Laura Teixeira Motta. São Paulo: Companhia das lectras.

Simões, Anibal. (2015) Representações sociais sobre a inclusão social dos jovens angolanos residentes em Luanda: pp.4 https://journal.openedition.org/mulemba7383.

Simões, Anibal. (2016) Metodologia de investigão científica: Investigação qualitativa. Luanda: Mayamba.

Zau, Filipe. (2013) Educação em Angola. Novos trilhos para o desenvolvimento. Lisboa, universidade aberta.

Sites da internet

https://m.youtube.com/ Watch?v=zixl5f4izc

https://www.google.com/search?source=androidbrowser&q=Diversifica%C3%A7%C%A3%20Da%20Economia%20

https://amp.dw.com/pt-002/como-combate-a-seca-no sul-de angola/a-61478529

https://www.educamaisbrasil,com.br.

https://www.google.com/search?source=android

browser&q=pobresa%paulo%20De%20Carvalho%20.

https://www.unicef.org/angola/historias/cavar-para-sobreviver-como-pessoas-enfrentam-seca-no-cunene.

https://www.google.com/search?source=androidbrowser&q=Diversifica%C3%A7%C%A3%20Da%20Economia%20.Acesso

ALBA - ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL
ISSN PRINT: 3006-2489
ISSN ONLINE: 3006-2470
1ª Ed, Vol. 1, No. 4, Setembro, 2024
https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3
albaisfic@gmail.com; alba@isfic.ac.mz

02 - 09 | 2024

A SUSTENTABILIDADE EMPRESARIAL EM MOÇAMBIQUE: A PREDITIVIDADE DA MEDICÃO IMPACTO AMBIENTAL E RESULTADOS E ÉTICA NOS NEGÓCIOS NA TOMADA DE DECISÃO COM BASE NOS CRITÉRIOS ESG

Business sustainability in Mozambique: The predictive measurement of environmental impact and results and business ethics in decision making based on ESG criteria

Sostenibilidad empresarial en mozambique: La medición predictiva del impacto y resultados ambientales y la ética empresarial en la toma de decisiones basada en criterios ESG

Paulo Alberto Uache[1], Nilton S. Formiga[2], Raimundo Alfandega Mateco[3]

[1] ***Universidade São Tomas de Moçambique, Maputo, Moçambique,*** *https://orcid.org/0000-0001-6936-6789*, ***pauloalbertouache@gmail.com.***

[2] ***Ecossistema Ânima/Universidade Potiguar, Brasil,*** *https://orcid.org/0000-0003-4907-9736*, ***nsformiga@yahoo.com.***

[3] ***Universidade Joaquim Chissano, Maputo, Moçambique, raimundomateco@gmail.com.***

Autor para correspondência: pauloalbertouache@gmail.com

Data de recepção: 01-06-2024
Data de aceitação: 20-07-2024

***Como citar este* artigo:** Uache, P. A., Formiga, N. S., & Mateco, R. A. (2024). A sustentabilidade empresarial em Moçambique: A preditividade da medicão impacto ambiental e resultados e ética nos negócios na tomada de decisão com base nos critérios ESG. *ALBA - ISFIC Research and Science Journal*, *1*(4), pp. 224-232. https://alba.ac.mz/index.php/alba/issue/view/3.

RESUMO

Nos últimos anos, a sustentabilidade empresarial se tornou cada vez mais crucial para as organizações, em resposta à crescente conscientização sobre a preservação ambiental e responsabilidade social. As empresas têm a oportunidade de adoptar medidas voltadas para o desenvolvimento sustentável, assegurando a longevidade de seus negócios e contribuindo para um mundo melhor, conforme definido pelo Pacto Global das Nações Unidas. Essa definição ressalta a importância da sustentabilidade empresarial nas dimensões económica, ambiental e social. Um estudo quantitativo, descritivo, exploratório e correlacional foi conduzido, envolvendo funcionários de empresas moçambicanas e cidadãos de Moçambique. A pesquisa foi realizada individualmente por meio de questionários eletrónicos, demonstrando a relação entre sustentabilidade empresarial, impacto, ética nos negócios e a tomada de decisão da ESG. Os resultados apontam que a sustentabilidade empresarial, o impacto e a ética nos negócios influenciam positivamente a tomada de decisão da ESG. A multicolinearidade não afecta significativamente as estimativas, o que demonstra a confiabilidade do modelo, este trabalho contribui significativamente para o campo da ESG, encorajando as organizações a adoptarem estratégias mais responsáveis e impactantes alinhadas com os princípios da ESG em busca de um futuro mais sustentável e ético.

Palavras-chave: Sustentabilidade; Preditividade; ESG.

ABSTRACT

In recent years, corporate sustainability has become increasingly crucial for organizations in response to the growing awareness of environmental preservation and social responsibility. Companies have the opportunity to adopt measures aimed at sustainable development, ensuring the longevity of their businesses and contributing to a better world, as defined by the United Nations Global Compact. This definition emphasizes the importance of corporate sustainability in economic, environmental, and social dimensions. A quantitative, descriptive, exploratory, and correlational study was conducted, involving employees of Mozambican companies and Mozambican citizens. The research was carried out individually through electronic questionnaires, demonstrating the relationship between corporate sustainability, impact, ethics in business, and ESG decision-making. The results indicate that corporate sustainability, impact, and business ethics positively influence ESG decision-making. Multicollinearity does not significantly affect the estimates, demonstrating the model's reliability. This work makes a significant contribution to the ESG field, encouraging organizations to adopt more responsible and impactful strategies aligned with ESG principles in pursuit of a more sustainable and ethical future.

Keywords: Sustainability; Predictability; ESG.

RESUMEN

En los últimos años, la sostenibilidad corporativa se ha vuelto cada vez más crucial para las organizaciones en respuesta a la creciente conciencia sobre la preservación del medio ambiente y la responsabilidad social. Las empresas tienen la oportunidad de adoptar medidas encaminadas al desarrollo sostenible, asegurando la longevidad de sus negocios y contribuyendo a un mundo mejor, tal como lo define el Pacto Mundial de las Naciones Unidas. Esta definición resalta la importancia de la sostenibilidad empresarial en las dimensiones económica, ambiental y social. Se realizó un estudio cuantitativo, descriptivo, exploratorio y correlacional, en el que participaron empleados de empresas mozambiqueñas y ciudadanos de Mozambique. La investigación se llevó a cabo de forma individual mediante cuestionarios electrónicos, demostrando la relación entre sostenibilidad corporativa, impacto, ética empresarial y toma de decisiones ESG. Los resultados indican que la sostenibilidad corporativa, el impacto y la ética empresarial influyen positivamente en la toma de decisiones ESG. La multicolinealidad no afecta significativamente las estimaciones, lo que demuestra la confiabilidad del modelo. Este trabajo contribuye significativamente al campo de ESG, incentivando a las organizaciones a adoptar estrategias más responsables e impactantes alineadas con los principios ESG en busca de un futuro más sostenible y ético

Palabras clave: Sostenibilidad; previsibilidad; ESG

INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, a sustentabilidade empresarial ganhou crescente relevância para as organizações. Este aumento da importância está intrinsecamente ligado ao crescente nível de conscientização sobre a preservação do meio ambiente e a responsabilidade social. As empresas têm, portanto, uma oportunidade única de adoptar medidas voltadas para o desenvolvimento sustentável, garantindo, assim, a durabilidade de seus negócios e contribuindo para um mundo melhor. O Pacto Global das Nações Unidas define a

sustentabilidade empresarial como "a capacidade de uma organização operar de maneira sustentável a longo prazo, criando valor económico, protegendo o meio ambiente e respeitando os direitos humanos" (United Nations Global Compact, 2015). Essa definição ressalta a relevância da sustentabilidade empresarial em três dimensões: económica, ambiental e social.

Além disso, a sustentabilidade empresarial está estreitamente relacionada aos critérios ESG (Environmental, Social and Governance), que são usados para avaliar o desempenho de uma empresa em relação a questões ambientais, sociais e de governança. Conforme destacado pelo Fórum Económico Mundial (World Economic Forum, 2020), os critérios ESG tornaram-se cada vez mais importante para os investidores, que buscam empresas comprometidas com a sustentabilidade e alinhadas com seus próprios valores e os da sociedade.

De acordo com Duque-Grisales, Eduardo e Aguilera-Caracuel (2021), a divulgação de ESG tem um impacto positivo na taxa de retorno do capital. A divulgação de ESG é capaz de mitigar o risco empresarial associado a práticas corporativas que preocupam as partes interessadas e que consideram que as empresas são sustentáveis. Esse apoio, por sua vez, permite que as empresas conquistem o apoio de suas partes interessadas, envolvendo-se em ações e usando os produtos e serviços da empresa.

Nesse contexto, a sustentabilidade empresarial evoluiu para se tornar uma decisão estratégica fundamental para as organizações, visto que a adopção de práticas sustentáveis pode gerar benefícios económicos, sociais e ambientais. De acordo com Porter e Kramer (2011), a sustentabilidade deve ser vista como uma oportunidade de negócios, indo além da responsabilidade social.

Além disso, a sustentabilidade empresarial está diretamente relacionada à competitividade e ao sucesso das organizações a longo prazo. As empresas comprometidas com a sustentabilidade podem obter vantagens competitivas significativas, como a redução de custos, a melhoria da imagem da marca, a atração de novos clientes e investidores, contribuindo para um mundo mais justo e sustentável.

Ao adoptar medidas que promovam a sustentabilidade, as empresas podem reduzir os custos operacionais, minimizar riscos ambientais e sociais, aumentar a eficiência dos processos produtivos e aprimorar a qualidade dos produtos e serviços oferecidos. A adopção de práticas sustentáveis também pode aprimorar a reputação da empresa e aumentar a fidelidade dos consumidores, atraindo assim novos clientes e investidores.

Tomar decisões com base nos princípios de sustentabilidade empresarial e ESG é uma estratégia inteligente para as empresas, pois isso pode ter um impacto positivo na sociedade e no meio ambiente, ao mesmo tempo em que melhora a imagem da empresa e aumenta sua competitividade no mercado. Conforme afirmado por Clark, Feiner e Viehs (2014), as empresas que se concentram em ESG são as empresas do futuro, enquanto aquelas que não o fazem estão fadadas a ficar para trás.

Portanto, para alcançar a sustentabilidade empresarial, as empresas devem adoptar decisões estratégicas que levem em consideração as dimensões ambiental, social e de governança corporativa (ESG) em suas operações. Conforme observado por Eccles e Serafeim (2013), as empresas que se preocupam com questões ESG tendem a superar as empresas que não as consideram em termos de valor de mercado, lucratividade e crescimento.

MATERIAIS E MÉTODOS

Amostragem e tamanho da amostra

A população da pesquisa foi formada pelas empresas moçambicanas e os cidadãos moçambicanos; sendo assim, à amostra será composta por trabalhadores e cidadãos do País. A referida amostra foi do tipo intencional, pois, considerou-se as pessoas que consentiram fazer parte da amostra do estudo. O calculo amostral foi realizado no software G.Power 3.2, destinado ao cálculo sobre o poder estatístico relacionando o 'n' necessário para a pesquisa e tipo de estatística a ser realizada; para isso, considerou-se uma probabilidade de 95% ($p < 0,05$), magnitude do efeito amostral ($r \geq 0,50$) e um padrão de poder hipotético ($\pi \geq 0,80$) (Faul, Erdfelder, Lang & Buchner, 2007), tendo observado que um ´n' mínimo de 54 participantes seria suficiente para a pesquisa, pois, apresentaram os seguintes indicadores estatísticos de comprovação: $t \geq 1,98$; $\pi = 0,96$; F crítico = 3,10; $p < 0,05$.

Instrumentos, técnicas de colecta de dados e considerações éticas

Os participantes responderam um questionário que continha questões sócio demográficas e do ambiente de trabalho e escalas sobre sustentabilidade empresarial, medicão de impacto ambiental, impacto e resultados, ética nos negócios e tomada de decisão estratégicas com base na ESG, os quais, serão desenvolvidos pelos autores do estudo. Todos respondidos numa escala do tipo Likert de cinco pontos, variando de Pouco 1 2 3 4 5 6 7 Muito.

No que se refere aos critérios éticos na conduta da pesquisa, apresentaram informações acerca do objetivo da pesquisa, instruções para entendimento das questões, como forma de incentivar e tornar claro as suas respostas, de acordo com a disponibilidade dos respondentes referente ao tempo e condição para participação, em seus setores de trabalho e a vida social. Foram adoptados as orientações previstas na declaração de Helsinki, para as pesquisas com seres humanos. Ao responder o instrumento, destacou-se que não haveria resposta certa ou errada e que seriam tratadas de acordo com o que o sujeito pensou ao ler as questões apresentadas e a sua resposta indicada no instrumento, garantindo o anonimato das respostas. Um pesquisador (com experiência prévia na pesquisa) coloca-se a disposição para esclarecimento sobre as dúvidas que surgissem; um tempo médio de cinco minutos foi suficiente para que a atividade fosse concluída; solicitou-se a participação voluntária, com assinatura virtual do Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE).

Análise e Interpretação de dados

Para tabular os dados e realizar as análises dos mesmos, foi utilizado o software SPSS, em sua versão 25.0. Foram utilizadas estatísticas descritivas (média, desvio padrão, frequência), análise de Componentes principais (CP), a consistência interna através do Lambda 2 de Guttman e ainda o ICC do factor resultante de cada escala. Foi ainda aplicado o teste de regressão linear múltipla, o qual se traduz por ser é um método de análise que envolve uma única variável dependente a ser medida, e a relaciona a duas ou mais variáveis independentes métricas (Hair et at., 2009).

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Algumas análises estatísticas referentes a qualidade da amostra foram realizadas, a saber: no que se refere a multicolinearidade entre as variáveis, as correlações foram $\leq 0,90$, variando de 0,14 a 0,77 (Tabachnick & Fidell, 2001); em relação aos outliers multivariados, o teste de normalidade de Kolmogorov-Smirnov (KS) revelou uma normalidade (KS = 0,47, $p < 0,16$) (Miot, 2017; Nascimento et al., 2015). Também foi avaliada a variância comum do método (common method variance), que através do teste de um factor de Harman, foi examinada a

existência de algum viés nos referidos dados, tendo observado um percentual explicativo ≤ 50% (42,68%) da covariância nas variáveis, não havendo com isso, problemas de variância comum do método (Podsakoff et al., 2003).

Na colecta final, 284 profissionais de empresas, empresas sedeada na Cidade da Beira, Quelimane e Tete que participaram da pesquisa com as seguintes informações sociodemográficas: a maioria (81%) eram de empresa pública de Moçambique, os participantes apresentaram idade variando de 21 a 63 anos (Média = 41,41, d.p. = 11,11), a maioria (41%) com 1 a 35 anos de experiência profissional. No que diz respeito ao sexo, 72% era do masculino, 39% solteiros, 37% apresentaram nível médio de educação.

Realizou-se uma análise discriminativa (Média e desvio padrão.) e indicadores de normalidades dos itens das escalas (Skewness – SK e Kurtosis – Ku), bem como, avaliado da análise de conteúdo (especialmente, no que diz respeito a discriminação dos itens e representatividades de conteúdo, as quais, detalhadas nos parágrafos a seguir) dos itens das escalas; em todos os itens, as médias e desvios padrões, Sk e Ku estiveram dentro do esperado na distribuição das respostas. Quanto a discriminação e representatividade dos itens, observou-se correspondência ao conteúdo de suas referidas escalas e no cálculo do índice de variância da concordância universal das escalas (IVC) (Yusoff, 2019). Observaram escores foram acima de 0,80 para todas as escalas.

Com base na correspondência do conteúdo-domínio dos itens, verificou-se a estrutura factorial e consistência interna das medidas. Através do AMOS GRAFICS 24.0, destinado à análise factorial confirmatória para a qual hipotetizou em todas as escalas uma organização unifactorial. Observaram-se indicadores estatísticos que tanto estiveram adequados em todas as saturações (Lambdas, λ) no intervalo esperado |0 - 1|, quanto estatisticamente diferentes de zero ($t > 1,96$, $p < 0,05$) comprovando a existência dos modelos unifactoriais. Quanto a validade destes constructos, o cálculo de confiabilidade composta (CC) e da variância média extraída (VME), respectivamente, foram acima de 0,70 e 0,50, de acordo com o que é exigido na literatura estatística (Hair et al., 2010; Maroco, 2010). Com isso, evidencia a qualidade da estrutura factorial dos constructos utilizados.

Com base nos constructos utilizados, procurou-se atender ao objetivo principal do estudo, o qual, trata-se da verificação do poder preditivo tomada de decisão da ESG a partir da sustentabilidade empresarial, Impacto e Resultados, medição de impacto ambiental e ética nos negócios, é preciso destacar que ao avaliar o poder preditivo numa pesquisa faz-se referência ao cálculo da análise de regressão múltipla; este tem a importância, a partir de seus indicadores psicométricos, de prever uma relação funcional entre as variáveis dependentes (VD) sobre as independentes (VI), ao invés da relação linear proposta na correlação de Pearson (Formiga, 2007; Hair et al., 2005).

Partindo desses pressupostos, efetuou-se o cálculo de análise de regressão múltipla, com o método Enter. O facto em ter escolhido esse método se deve a originalidade do estudo, na qual, estabeleceu-se hipoteticamente, a predição da tomada de decisão da ESG a partir da sustentabilidade empresarial, Impacto e Resultados, medição de impacto ambiental e ética nos negócios.

Considerando a tomada de decisão da ESG quanto a uma pontuação total, na tabela 1 é possível observar que há existência de resultados significativos, nos quais, destacam-se que todas as variáveis explicaram a tomada de decisão da ESG, tendo estes indicadores de predição

apresentado um escores de multicolinearidade da predita (isto é, o VIF) no intervalo exigido (< 5,00), comprovando que o modelo proposto é significativo.

Tabela 44: Regressão múltipla dos efeitos das variáveis dependentes sobre a variável independente

Preditores	Variável critério: Tomanda de decisão da ESG					
	Média (d.p.)	B	SE	Beta	t (> 1,96)	VIF
Intercepto	---	3,94	1,17	---	3,89*	---
Sustentabilidade empresarial	36,30 (9,50)	0,29	0,07	0,30	3,99*	1,16
Impacto e resultados	26,35 (7,92)	0,41	0,10	0,34	4,04*	1,16
Medição de impacto ambiental	15,31 (5,34)	0,31	0,13	0,27	2,32*	1,16
Ética nos negócios	27,49 (6,72)	0,29	0,09	0,21	3,27*	1,16
Coeficiente de Regressão (R^2)	0,77					
Variância Explicada ($R^2_{ajustado}$)	0,76 (76%)					
Modelo	F (4/140) = 78,92, p < 0,001					
Durbin-Watson	1,87					

*p < 0,01; VIF = Inflação da Variância do Factor

É possível observar que os 'Betas' preditivos foram positivos e significativos. Chama-se atenção para à avaliação da multicolineariedade observada no VIF (definida em português como: Inflação da Variância do Factor) com base no factor de tolerância entre as variáveis (este factor, deverá apresentar escores ≤ 5) do modelo empírico estimado (Hair et al., 2009; Marôco, 2010); observaram-se VIF de 1,16 (p < 0,01). No que diz respeito à significância do modelo preditivo e a variância explicada deste ($R^2_{ajustado}$ = 0,76, isto é, explicando 76% da variância) com indicadores estatísticos que garantem a influência desta variável no modelo [R^2 = 0,77; $R^2_{ajustado}$ = 0,76, F (4/140) = 78,92, p < 0,01]

Primeiramente, é notável que os Betas preditivos foram positivos e altamente significativos. Isso sugere que as variáveis independentes em nosso modelo de regressão têm uma influência positiva e estatisticamente significativa sobre a variável dependente. Em outras palavras, nossas variáveis explicativas estão associadas a um aumento na variável de interesse.

A multicolinearidade, ou seja, a alta correlacção entre variáveis independentes, é uma preocupação comum em análises de regressão. Felizmente, a avaliação do VIF (Inflação da Variância do Factor) revelou que esse não é um problema sério em nosso modelo. O valor do VIF foi de apenas 1,16, bem abaixo do limite recomendado de 5. Portanto, podemos ter confiança de que nossas variáveis independentes não estão altamente correlacionadas, o que pode afetar negativamente a estabilidade das estimativas.

Quando se trata da qualidade do nosso modelo, os resultados são bastante encorajadores. O modelo é altamente significativo, como indicado pelos valores do teste F (78,92, p < 0,01). Além disso, a variância explicada pelo modelo, representada pelo R^2 ajustado (0,76), é considerável. Isso significa que nosso modelo é capaz de explicar aproximadamente 76% da variação na variável dependente, o que é um resultado muito positivo.

Agora, vamos traduzir esses resultados em termos práticos. Com base nos Betas positivos e significativos, podemos concluir que as variáveis independentes desempenham um papel importante na explicação da variável dependente. Por exemplo, uma mudança nas variáveis

independentes está associada a um aumento substancial na variável de interesse, conforme indicado pelos valores do Beta.

No entanto, é fundamental reconhecer que, apesar desses resultados promissores, nosso estudo não está isento de limitações. Devemos considerar cuidadosamente a selecção das variáveis independentes, o tamanho da amostra e quaisquer outras limitações potenciais que possam afectar a generalização desses resultados.

Neste contexto, nossos resultados sugerem fortemente que as variáveis independentes desempenham um papel significativo na explicação da variável dependente. O modelo é estatisticamente robusto e oferece uma boa capacidade de previsão. No entanto, é importante lembrar as limitações do estudo ao interpretar e aplicar esses resultados.

CONCLUSÕES

Nesta análise de resultados, destacamos descobertas fundamentais que contribuem significativamente para nosso entendimento da relação entre a sustentabilidade empresarial, impacto, ética nos negócios e a tomada de decisão da ESG. Através da análise da Tabela 3 e das evidências fornecidas, chegamos a conclusões importantes.

Primeiramente, nossos Betas preditivos, que foram positivos e altamente significativos, fornecem evidências claras de que as variáveis independentes em nosso modelo de regressão têm uma influência substancial e estatisticamente significativa na variável dependente. Em termos práticos, isso significa que as acções relacionadas à sustentabilidade empresarial, impacto e ética nos negócios estão associadas a um aumento notável na tomada de decisão da ESG.

Uma preocupação comum em análises de regressão é a multicolinearidade, que pode comprometer a precisão das estimativas. No entanto, nossa avaliação do VIF demonstrou que esse não é um problema significativo em nosso modelo, com um VIF de apenas 1,16, muito abaixo do limite de 5. Isso reforça a estabilidade de nossas estimativas e a confiabilidade dos resultados.

Além disso, a qualidade do modelo é reforçada pelos resultados do teste F, que é altamente significativo ($F = 78,92$, $p < 0,01$), indicando que o modelo como um todo é estatisticamente robusto. A variância explicada pelo modelo, representada pelo R^2 ajustado (0,76), é considerável, o que significa que o modelo é capaz de explicar cerca de 76% da variação na tomada de decisão da ESG. Isso é um resultado notável e indica a relevância prática do nosso modelo.

A interpretação dos resultados destaca que nossas variáveis independentes desempenham um papel significativo na tomada de decisão da ESG. Isso sugere que as organizações que buscam melhorar suas práticas de sustentabilidade e ética nos negócios podem esperar impactos positivos em sua tomada de decisão relacionada à ESG.

No entanto, é essencial reconhecer as limitações do estudo, incluindo a seleção das variáveis independentes e o tamanho da amostra. Recomendamos que pesquisas futuras explorem ainda mais essas relações e considerem a inclusão de novas variáveis para enriquecer nossa compreensão.

Deste modo, este estudo oferece uma contribuição valiosa para o campo da ESG, demonstrando o poder preditivo das variáveis relacionadas à sustentabilidade empresarial, impacto e ética nos negócios na tomada de decisão da ESG. Esperamos que esses resultados inspirem organizações a adoptar estratégias mais responsáveis e impactantes, alinhadas com os princípios da ESG, à medida que buscam um futuro mais sustentável e ético.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ClarkL.Gordon, FeinerAndreas, & ViehsMichael,. (2014). From the Shareholder to the Stakeholder: How Sustainability Can Drive Financial Outperformance. Do acionista ao stakeholder: como a sustentabilidade pode impulsionar o desempenho financeiro, SSRN: https://ssrn.com/abstract=2508281 ou http://dx.doi.org/10.2139/.

Duque-Grisales, Eduardo, & Aguilera-Caracuel.Javier. (2021). “Environmental, Social and Governance (ESG) Scores and Financial Performance of Multilatinas: Moderating Effects of Geographic International Diversification and Financial Slack.”.” Journal of Business Ethics 168(2)., doi: 10.1007/s10551-019-04177-w.

Eccles G Robert, & Serafeim George. (2013). The Performance Frontier: Innovating for a Sustainable Strategy. A Fronteira da Performance: Inovando para uma Estratégia Sustentável, Harvard Business Review 91, nº 5 (maio de 2013): 50–60.

Faul F., Erdfelder E., Lang A. G., & BuchnerA. (2007). G*Power 3: A flexible statistical power analysis program for the social, behavioral, and biomedical sciences. Behavior Research Methods, 39, 175-191. https://doi.org/10.3758/BF03193146.

Formiga, N. S. (2007). Valores humanos e sexismo ambivalente. Revista do Departamento de Psicologia – UFF, 19(2), 381-396.

Hair F.Joseph, Black C.William, BabinJ.Barry, & AndersonERolph. (2005). Multivariate data analysis (Bookman (ed.); 5 ed. Análise Multivariada de Dados, ISBN: 473756693 / 9781473756694 / 1473756545 / 9781473756540.

Hair W. C.B., BabinJB., Anderson E. R., & Tatham L.R. (2009). Multivariate Data Analysis. 6ª edição. Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.

Marôco J. (2010). Análise de Equações Estruturais. Fundamentos Teóricos, Software e Aplicações. Report Number, Lda. Lisboa.

Michael E. Porter, Mark R. Kramer. (2011). Criação de valor compartilhado "Como reinventar o capitalismo e desencadear uma onda de Inovação e crescimento". EUA: Harvard Business Review.

Miot A.H. (2017). Assessing normality of data in clinical and experimental trials. Jornal Vascular Brasileiro, 16(2), 88-91. https://doi.org/10.1590/1677-5449.041117.

Nascimento D., Tibana R., Melo G., & Prestes J. (2015). Tests of Normality in Statistical Analysis: A Guidance For Practitioners In Health Sciences And Physical Activity. Revista Mackenzie de Educação Física e Esporte, 14(2), 73-77.

ONU. (2015). United Nations Global Compact - Objetivos de Desenvolvimento Sustentável e da Agenda 2030. iniciativa especial do Secretário-Geral das Nações Unidas dedicada à sustentabilidade, que teve a sua origem numa proposta do Secretário-Geral da ONU Kofi Annan, em 2000.EUA: https://globalcompact.pt/index.php/pt/un-global-compactempresas.

Podsakoff, M.P., MacKenzie, B. S., Lee, Y.J., & Podsakoff, P.N. (2003). Common Method Biases in Behavioral Research: A Critical Review of the Literature and Recommended Remedies. Journal of Applied Psychology, 88(5), 879-903. https://doi.org/10.1037/00.

Tabachnick B.G, Fidell L.S, & OsterlindSJ. (2001). Usando estatísticas multivariadas. Allyn e Bacon, Boston.

TTranfield D., Denyer D., & Smart P. (2003). Towards a Methodology for Developing Evidence-Informed Management Knowledge by Means of Systematic Review. British Journal of Management, 14, 207–222. https://doi.org/10.1111/1467-8551.00375.

WEF. (2020). Measuring Stakeholder Capitalism. Toward Common Metrics and Consistent Reporting of Sustainable Value Creation. Toward Common Metrics, https://www3.weforum.org/docs/WEF_IBC_ESG_Metrics_Discussion_Paper.pdf desponivel : 25/07/2023.

World Economic Forum " Fórum Econômico Mundial". (2020). stakeholders para um mundo coeso e sustentável. DAVOS-KLOSTERS, SUÍÇA: Reunião Anual do Fórum Econômico Mundial.

Yusoff, MSB (2019). ABC da Validação de Conteúdo e Cálculo do Índice de Validade de Conteúdo. Revista Educação em Medicina, 11, 49-54. https://doi.org/10.21315/eimj2019.11.2.6

OFERTAS FORMATIVAS

LICENCIATURAS

- Administração Pública
- Contabilidade e Auditoria
- Direito
- Educação e Serviço Social
- Gestão Bancária e Mercados Financeiros
- Gestão de Empresas
- Gestão de Recursos Humanos
- Marketing E Publicidade
- Psicologia Social e do Trabalho
- Relações Internacionais

FORMAÇÃO PSICOPEDAGÓGICA COM RESPECTIVOS CREDITOS ACADÉMICOS (CA)

Avaliação de aprendizagens dos estudantes	– 3 CA
Didatica Geral – a arte de ensinar	10 CA
Psicopedagogia e intervenção psicopedagógica	– 3 CA
Ética e Deontologia do Docente do Ensino Superior	– 3 CA
Teorias do Ensino e Teorias de aprendizagem	– 4 CA
Currículo e Desenho Curricular	– 8 CA
Desenho de materiais de ensino e instrucionais	– 9 CA
Indução do Estudante, Docente e CTA – Escrituração Académica	– 3 CA
Orientação Profissional e Orientação Vocacional	– 5 CA

FORMAÇÃO EM INVESTIGAÇÃO CIENTÍFICA COM RESPECTIVOS CREDITOS ACADÉMICOS (CA)

Estatística para Investigação usando SPSS	– 9 CA
Investigação Qualitativa	– 10 CA
Investigação Quantitativa	– 6 CA
Técnicas de Análises de Dados	– 5 CA
Escrita Com acompanhamento até a publicação)	– 10 CA

TEMÁTICAS DOS ARTIGOS

- Administração Pública
- Contabilidade e Auditoria
- Direito
- Educação e Serviço Social
- Gestão Bancária e Mercados Financeiros
- Gestão de Empresas
- Gestão de Recursos Humanos
- Marketing E Publicidade
- Psicologia Social e do Trabalho
- Relações Internacionais

Os autores devem utilizar o modelo do artigo original, enviá-lo juntamente com as declarações de responsabilidade, conflito de interesses e transferência de direitos autorais devidamente assinadas pelo autor principal.

Para receber os documentos diretrizes e enviar os trabalhos, deverá escrever para o email: albaisfic@gmail.com ou alba@isfic.ac.mz

O arquivo a ser enviado deve estar em formato Microsoft® Word® tipo carta (21,5 x 29,7). O texto deve ter espaçamento entre linhas simples, espaço de 6 pts antes e depois do parágrafo. A fonte deve ser Times New Roman, tamanho 12. As expressões em língua estrangeira devem ser escritos em itálico. Todas as ilustrações, figuras e tabelas devem estar dentro do texto no local que lhes corresponde e não no final, portanto não são aceites anexos. Deve ter no mínimo 10 referências bibliográficas e no máximo 20, escritas no estilo APA (*American Psychological Association*) sétima edição.

LINK DA REVISTA CIENTÍFICA ALBA
https://alba.ac.mz

ALBA

ISFIC RESEARCH AND SCIENCE JOURNAL

ONDE NASCE A CIÊNCIA

Indexada em

https://alba.ac.mz

MAPUTO. MOÇAMBIQUE