

Facilitações no Âmbito do Comércio Internacional em Moçambique como Ferramenta para o Crescimento das PME's em Tete (2018–2022)

Trade Facilitation in Mozambique as a Tool for the Growth of Small and Medium-Sized Enterprises (PMEs) in Tete (2018–2022)

Manuel Nota Nhamandinha¹

Nixon Vicente Jacinto Manuel²

Noivado António Beula³

Arlindo João Chapazica⁴

Resumo

O presente estudo analisa o contributo das facilitações no âmbito do comércio internacional para o crescimento das Pequenas e Médias Empresas (PMEs) na Província de Tete, Moçambique, no período de 2018 a 2022. A investigação parte da constatação de que, apesar da posição estratégica de Tete para o comércio transfronteiriço, diversas PME's enfrentaram dificuldades operacionais que comprometeram o seu desempenho e sustentabilidade. O objectivo principal consistiu em compreender de que forma as políticas e instrumentos de facilitação do comércio internacional influenciam o crescimento empresarial. Metodologicamente, adoptou-se uma abordagem qualitativa, de natureza exploratória e descritiva, recorrendo ao estudo de caso. A recolha de dados foi realizada por meio de entrevistas semiestruturadas, observação participante e análise documental junto de três PME's e dos Serviços Provinciais das Alfândegas de Tete. Os resultados evidenciam que instrumentos como a Janela Única Electrónica (JUE), o Pacote de Aceleração Económica (PAE) e os acordos bilaterais e multilaterais contribuíram para a redução da burocracia, simplificação dos procedimentos aduaneiros, diminuição dos custos operacionais e melhoria da competitividade empresarial. Contudo, persistem desafios relacionados com o

¹ Mestre em Gestão e Administração Negócios (MBA)- FAGRENM - TETE - mnota1975@gmail.com

² Mestre em Gestão e Administração Negócios (MBA)- FAGRENM - TETE - nmanuel@ucm.ac.mz

³ Mestre em Gestão e Administração Negócios (MBA)- FAGRENM - TETE - nbeula@ucm.ac.mz

⁴ Mestre em Gestão e Administração Negócios (MBA)- FAGRENM - TETE - arlindojoaochapazica@gmail.com

desconhecimento da legislação comercial, limitações de financiamento, insuficiência de capacitação empresarial e entraves operacionais nas fronteiras internacionais. Conclui-se que as facilitações do comércio internacional constituem um importante mecanismo de promoção do crescimento das PME, embora a maximização dos seus benefícios dependa do fortalecimento institucional, da disseminação de informação, da capacitação dos gestores e da melhoria contínua dos sistemas de apoio ao sector empresarial.

Palavras-chave: Comércio Internacional; Facilitação do Comércio; Pequenas e Médias Empresas; Crescimento Empresarial.

Abstract

This study analyses the contribution of trade facilitation measures to the growth of Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) in Tete Province, Mozambique, during the period from 2018 to 2022. The research is based on the observation that, despite Tete's strategic position for cross-border trade, several SMEs faced operational challenges that affected their performance and sustainability. The main objective was to understand how trade facilitation policies and instruments influence business growth. Methodologically, the study adopted a qualitative approach of an exploratory and descriptive nature, using a case study design. Data were collected through semi-structured interviews, participant observation, and documentary analysis involving three SMEs and the Provincial Customs Services of Tete. The findings indicate that instruments such as the Electronic Single Window (ESW), the Economic Acceleration Package (EAP), and bilateral and multilateral agreements contributed to reducing bureaucracy, simplifying customs procedures, lowering operational costs, and improving business competitiveness. However, challenges remain, including limited knowledge of trade legislation, financial constraints, insufficient managerial capacity building, and operational barriers at international borders. The study concludes that trade facilitation measures constitute an important mechanism for promoting SME growth. Nevertheless, maximizing their benefits depends on strengthening institutions, improving information dissemination, enhancing managerial skills, and continuously improving support systems for the business sector.

Keywords: International Trade; Trade Facilitation; Small and Medium-sized Enterprises (SMEs); Business Growth.

1. Introdução

1.1 Contextualização e Relevância do Tema

O comércio internacional tem assumido um papel cada vez mais relevante no crescimento económico dos países, constituindo um dos principais mecanismos de integração dos mercados, promoção da competitividade empresarial e dinamização das actividades produtivas. Num contexto de crescente globalização económica, a redução das barreiras comerciais e a simplificação dos procedimentos aduaneiros tornaram-se factores estratégicos para aumentar a eficiência das trocas comerciais e fortalecer a participação das empresas nos mercados regionais e internacionais.

Neste âmbito, as políticas de facilitação do comércio internacional ganharam destaque nas agendas governamentais e dos organismos multilaterais, sendo entendidas como um conjunto de medidas destinadas a simplificar, harmonizar e modernizar os procedimentos relacionados com a importação, exportação e trânsito de mercadorias. Estas medidas incluem a digitalização dos processos aduaneiros, a redução da burocracia, a melhoria da transparência institucional e a celebração de acordos comerciais que visam reduzir custos e aumentar a previsibilidade das operações económicas.

Moçambique apresenta condições geográficas privilegiadas para o desenvolvimento do comércio internacional, beneficiando de uma extensa linha costeira, importantes corredores logísticos e fronteiras estratégicas com diversos países da África Austral. A Província de Tete destaca-se neste contexto por partilhar fronteiras com o Malawi, a Zâmbia e o Zimbábue, constituindo-se como um importante centro de comércio transfronteiriço e de circulação de mercadorias na região.

As Pequenas e Médias Empresas (PMEs) desempenham um papel fundamental na economia moçambicana, contribuindo significativamente para a geração de emprego, produção de riqueza, redução da pobreza e promoção do empreendedorismo. Contudo, apesar da sua importância económica e social, estas empresas enfrentam diversos constrangimentos relacionados com o acesso ao financiamento, a limitada capacidade de gestão, a insuficiência de informação sobre os mercados internacionais e os elevados custos associados aos procedimentos comerciais.

No período compreendido entre 2018 e 2022, observou-se uma redução significativa da actividade de diversas PMEs ligadas à importação e comercialização de mercadorias na Província de Tete. Embora, durante este período, o Governo de Moçambique tenha implementado importantes reformas de facilitação do comércio, como a Janela Única Electrónica (JUE), o Pacote de Aceleração Económica (PAE) e diversos acordos bilaterais e multilaterais, persistem dúvidas sobre a efectividade dessas medidas no fortalecimento e crescimento sustentável das PMEs.

Deste modo, torna-se pertinente analisar o contributo das facilitações do comércio internacional para o crescimento das PMEs em Tete, procurando compreender até que ponto as políticas implementadas contribuíram para a melhoria do ambiente de negócios, redução dos custos operacionais, aumento da competitividade e expansão das actividades empresariais. A relevância desta investigação reside no facto de fornecer evidências que

podem apoiar a formulação de políticas públicas mais eficazes para o fortalecimento do sector empresarial, promovendo o desenvolvimento económico local e a integração competitiva de Moçambique nos mercados regionais e globais.

1.2 Problema de Pesquisa

O comércio internacional é reconhecido como um dos principais motores do crescimento económico, da competitividade empresarial e da integração dos países na economia global. Segundo Krugman e Obstfeld (2005), a participação nos mercados internacionais possibilita o aumento da eficiência produtiva, a expansão dos mercados consumidores e o acesso a novas tecnologias e oportunidades de investimento. Neste contexto, as políticas de facilitação do comércio surgem como instrumentos fundamentais para reduzir barreiras administrativas, simplificar procedimentos aduaneiros e diminuir os custos das transacções comerciais internacionais.

A Organização Mundial do Comércio (OMC, 2017) defende que a simplificação e harmonização dos procedimentos relacionados com o comércio internacional contribuem significativamente para a redução dos custos logísticos e para o fortalecimento da competitividade das empresas. De igual modo, Wilson, Mann e Otsuki (2003) argumentam que melhorias nos sistemas aduaneiros, na infraestrutura comercial e nos mecanismos regulatórios podem impulsionar o desempenho das empresas, sobretudo das Pequenas e Médias Empresas (PMEs), que geralmente possuem recursos financeiros e operacionais mais limitados.

Em Moçambique, foram implementadas diversas iniciativas de facilitação do comércio internacional, entre as quais se destacam a Janela Única Electrónica (JUE), os acordos comerciais bilaterais e multilaterais e, mais recentemente, o Pacote de Aceleração Económica (PAE). Estas medidas foram concebidas para promover maior eficiência nos processos de importação e exportação, reduzir a burocracia e estimular o crescimento do sector empresarial. Contudo, apesar destes avanços institucionais, muitas PMEs continuam a enfrentar dificuldades relacionadas com o acesso à informação, custos operacionais elevados, limitações de financiamento, reduzida capacitação técnica e complexidade dos procedimentos legais.

A situação torna-se particularmente relevante na Província de Tete, uma região com elevado potencial para o comércio transfronteiriço devido à sua localização estratégica junto às fronteiras do Malawi, Zâmbia e Zimbabwe. Apesar destas vantagens geográficas,

observou-se, entre 2018 e 2022, uma redução significativa da participação de várias PMEs nas actividades de importação e exportação, acompanhada pelo encerramento ou diminuição das operações de diversos empreendimentos comerciais. Esta realidade sugere a existência de uma possível discrepância entre as facilidades formalmente disponibilizadas pelo Estado e os benefícios efectivamente percebidos pelas empresas.

Segundo Hummels e Schaur (2013), os atrasos administrativos e os custos indirectos associados ao comércio internacional podem comprometer significativamente a competitividade empresarial, especialmente em economias em desenvolvimento. Por sua vez, Sadikov (2007) demonstrou que o aumento das exigências burocráticas reduz o volume das exportações e limita o crescimento das empresas inseridas nos mercados internacionais. Todavia, no contexto moçambicano, ainda são escassos os estudos que analisam empiricamente a relação entre as medidas de facilitação do comércio internacional e o crescimento das PMEs, particularmente na Província de Tete.

Diante deste cenário, emerge a necessidade de investigar em que medida as facilitações do comércio internacional têm contribuído para o crescimento das PMEs em Tete, procurando compreender se os instrumentos implementados pelo Estado efectivamente promovem a expansão dos negócios, o aumento da competitividade e a sustentabilidade empresarial. Assim, a presente investigação procura responder à seguinte questão de pesquisa: Como as facilitações no âmbito do comércio internacional contribuem para o crescimento das Pequenas e Médias Empresas (PMEs) na Província de Tete?

1.3 Objectivos da Pesquisa

1.3.1. Objectivo Geral

- a) Compreender o contributo das facilitações no âmbito do comércio internacional para o crescimento das PMEs em Tete.

1.3.2. Objectivos Específicos

- a) Descrever as facilitações às PMEs em Tete no âmbito do comércio internacional.
- b) Determinar o nível de crescimento das PMEs com acesso às facilitações no âmbito do comércio internacional.
- c) Relacionar as facilidades no âmbito do comércio internacional com o crescimento das PMEs em Tete.

2. Fundamentação Teórica

2.1 Comércio e Comércio Internacional.

O comércio é uma actividade socioeconômica essencial, caracterizada pela compra e venda de bens e serviços, cujo objetivo principal é gerar lucro e promover a circulação de riqueza na sociedade. Essa actividade desempenha um papel central no desenvolvimento econômico, pois permite a redistribuição dos recursos, fortalece cadeias produtivas e fomenta o crescimento de mercados internos. O comércio interno também cria oportunidades de emprego, estimula a inovação e melhora a eficiência produtiva, sendo a base sobre a qual os países estruturam sua economia.

O comércio internacional, por sua vez, envolve o conjunto de operações comerciais realizadas entre países, englobando importações, exportações, serviços e movimentos de capital. Segundo Lopes (2010), esse intercâmbio internacional vai além da simples troca de mercadorias, influenciando directamente a balança comercial e os indicadores macroeconômicos, como o Produto Interno Bruto (PIB), a inflação, a taxa de emprego e a estabilidade monetária.

A regulamentação do comércio internacional é feita por organismos multilaterais, como a Organização Mundial do Comércio (OMC), a Organização Mundial das Alfândegas (OMA) e a Câmara de Comércio Internacional (CCI). Esses órgãos estabelecem normas, regulamentos e acordos que garantem a transparência, reduzem barreiras comerciais e promovem práticas equitativas entre os países. Por exemplo, acordos de livre comércio, como o Mercosul ou a União Europeia, ilustram como políticas e normas internacionais facilitam a circulação de bens e serviços, aumentando a eficiência econômica global e permitindo que empresas acessem novos mercados.

O comércio internacional proporciona diversos benefícios econômicos. Ele permite o acesso a tecnologias avançadas e capitais estrangeiros, contribuindo para o aumento da produtividade e da competitividade das empresas nacionais. Além disso, possibilita a diversificação de mercados, reduzindo a dependência do consumo interno e oferecendo maior estabilidade em períodos de crise econômica local. A integração ao mercado global também estimula a inovação, a melhoria da qualidade de produtos e serviços, e fortalece a posição estratégica dos países na economia mundial.

No entanto, o comércio internacional também apresenta desafios, como a necessidade de adaptação a normas internacionais, a concorrência com produtos estrangeiros e a gestão de riscos cambiais e logísticos. Países que buscam participar activamente do comércio global precisam investir em infraestrutura, capacitação tecnológica, políticas de incentivo à exportação e estratégias de competitividade. Dessa forma, o comércio internacional torna-se não apenas um mecanismo de intercâmbio económico, mas também um instrumento estratégico de desenvolvimento sustentável e integração global.

Em síntese, o comércio, tanto interno quanto internacional, é fundamental para o crescimento económico, a estabilidade financeira e a competitividade das nações. A compreensão de seus mecanismos, regulamentações e impactos permite aos países formular políticas económicas eficazes, promovendo o desenvolvimento social e económico e consolidando a inserção no mercado global.

2.2 Teorias do Comércio Internacional.

A investigação fundamenta-se em duas grandes correntes teóricas:

- d) Teoria Clássica (Smith e Ricardo): defende a especialização produtiva segundo vantagens absolutas e comparativas de custo, opondo-se ao proteccionismo mercantilista e propugnando pela liberalização do comércio.
- e) Antes da apreciação das contribuições clássicas na sequência do advento do liberalismo económico, pode-se referir que foram antecedidas pelo Mercantilismo, doutrina económica que prevaleceu na Europa entre os séculos XVI e XVIII; i.e., de 1500 até à publicação da “Riqueza das Nações” de Adam Smith, em 1776. Mais do que uma escola de pensamento formal, o mercantilismo consistiu numa colecção de atitudes similares em relação à atividade económica doméstica e ao papel do comércio internacional. Os mercantilistas preocupavam-se com a acumulação dos metais monetários como o ouro e prata, que associavam à ideia de riqueza do país. Uma vez que a oferta de ouro era relativamente fixa, acreditavam que um país poderia aumentar o seu stock de metais monetários à custa dos demais. Para o efeito “bastaria”, aumentar as exportações e diminuir as importações.
- f) Teoria Neoclássica (Heckscher-Ohlin): o comércio internacional é explicado pelas diferenças na dotação de factores de produção (terra, trabalho e capital) entre os

países, que tendem a exportar bens intensivos nos fatores de que dispõem em abundância.

- g) Esse modelo é baseado numa estrutura de mercado de concorrência perfeita nos mercados de bens e de fatores de produção, as funções de produção são similares entre as nações envolvidas no comércio internacional, diferentes entre os setores produtivos e apresentam rendimentos constantes de escala, existe livre mobilidade dos fatores de produção entre os setores produtivos, mas entre os países não existe livre mobilidade, com os preços totalmente flexíveis e os produtos e os fatores são homogêneos em ambos os países.

2.3 Crescimento das empresas.

O crescimento das empresas no mercado global aumenta a eficiência por meio da competitividade, especialização e divisão do trabalho, permitindo maior acesso a capital, tecnologia e conhecimento. Contudo, a globalização não beneficia todos igualmente, podendo ampliar as desigualdades.

Uma empresa global, segundo Levitt (1983), atua considerando o mundo como um único mercado, ao contrário das multinacionais que adaptam suas estratégias a diferentes mercados. O processo de internacionalização começa com exportações em pequena escala e evolui para a expansão em diversos países, podendo incluir a criação de filiais.

Esse processo envolve decisões estratégicas, oportunidades e necessidades organizacionais, como a escolha de mercados, produtos, investimentos e logística. Para se tornarem globais, as empresas seguem três etapas principais: desenvolvimento de uma estratégia competitiva no mercado doméstico, expansão internacional e, por fim, globalização dessa estratégia.

Os fatores que favorecem a estratégia global incluem aspectos de mercado, custos, ambiente e competitividade.

2.4 Determinantes para o Crescimento de PMEs.

O crescimento das pequenas e médias empresas (PMEs) nos mercados globais está diretamente relacionado com a eficiência gerada pela competitividade, especialização e

divisão do trabalho. Esse contexto possibilita maior acesso a recursos como capital, tecnologia, conhecimento e educação, além de incentivar a expansão das exportações. No entanto, apesar da sua relevância socioeconômica, muitas PMEs enfrentam dificuldades que podem levar ao fracasso ou encerramento.

Para garantir a continuidade e o sucesso, as PMEs devem adotar fatores determinantes como o planejamento, a monitorização, o controle e a adequada alocação de recursos, bem como a orientação para a satisfação do cliente. O apoio da gestão e da administração é fundamental para atingir os objetivos organizacionais. Além disso, a capacidade de enfrentar a concorrência, investir em qualidade e promover a inovação são elementos essenciais para o crescimento sustentável.

Os factores de sucesso correspondem aos elementos indispensáveis para o bom desempenho empresarial, sendo fundamentais para orientar as decisões estratégicas e assegurar a concretização dos objetivos. A sua identificação permite aos gestores compreender melhor o ambiente competitivo e desenvolver estratégias mais eficazes, especialmente em mercados cada vez mais exigentes em termos de qualidade e inovação.

Diversos autores destacam factores críticos de sucesso, como a estrutura de capital, o controle financeiro, a experiência em gestão, o planejamento estratégico, as competências dos proprietários, a qualidade dos recursos humanos e a existência de estratégias de marketing. Além disso, o sucesso das PMEs também depende da capacidade empreendedora, do uso do conhecimento como ferramenta competitiva e da sua capacidade de crescimento, frequentemente medida pelo volume de vendas.

De forma geral, os principais fatores determinantes para o sucesso das PMEs incluem: planejamento estratégico, capacidade de gestão, qualidade dos recursos humanos, acesso ao financiamento, parcerias e redes de cooperação, inovação e espírito empreendedor.

2.5 Facilitação do Comércio Internacional.

A Organização Mundial do Comércio OMC (2002) define a facilitação do comércio como a simplificação e harmonização dos procedimentos envolvidos nas operações comerciais internacionais, abrangendo formalidades aduaneiras, procedimentos de licenciamento, pagamentos e requisitos financeiros. Na literatura especializada, o conceito é ampliado para incluir a eficiência dos portos, a administração alfandegária e o ambiente regulatório interno.

Autores como Wilson, Mann e Otsuki (2003) destacam que indicadores de facilitação do comércio, associados a modelos gravitacionais, permitem avaliar os impactos das reformas sobre os fluxos comerciais bilaterais. Sadikov (2007) demonstrou que cada documento adicional exigido para exportar reduz as exportações em 4,2%, evidenciando o custo da burocracia.

Sadikov (2007) utiliza um modelo gravitacional com dados de 140 países para avaliar os efeitos das barreiras administrativas associadas ao comércio internacional, definidas como “o número de documentos exigidos para exportar e o número de procedimentos necessários para o registo de negócios”. Para o autor, “a primeira é utilizada como variável *X* para os elementos de fronteira, enquanto a segunda variável *Y* avalia as medidas “dentro da fronteira”. Os resultados indicam que a cada documento adicional exigido para exportar tem-se uma redução de 4,2% nas exportações.

Assim, tomando em consideração o afirmado pelos autores acima, a facilitação do comércio internacional, a facilitação de comércio pode ser definida como um conjunto de políticas que reduzem os custos para exportar e importar incluindo nesse pacote os chamados “elementos de fronteira”, tais como a eficiência dos portos, a administração aduaneira e também os elementos denominados “dentro da fronteira” como é o caso do ambiente regulatório. A simplificação dos procedimentos de fronteira pode ser entendida como a redução do número de etapas (burocracia) que os exportadores e importadores se defrontam. Os procedimentos de fronteira constituídos de diversas etapas e excessivamente burocráticos tendem a ser prejudiciais ao comércio, pois impõem significativos custos de informação para os potenciais importadores e exportadores.

2.6 Acordos Bilaterais e Multilaterais.

Os acordos bilaterais e multilaterais são instrumentos fundamentais para promover o comércio internacional, reduzir barreiras comerciais e fortalecer a cooperação económica entre países. Os acordos bilaterais, firmados entre dois países, facilitam o intercâmbio de bens e serviços, estabelecem regras comerciais, incentivam investimentos e reforçam relações diplomáticas, abrangendo áreas como comércio, segurança, transporte, energia, agricultura, saúde e educação.

No caso de Moçambique, destacam-se acordos bilaterais com países como Malawi e Zimbabwe, que visam eliminar barreiras aduaneiras e não aduaneiras, combater o

contrabando, a corrupção e facilitar o comércio fronteiriço, promover feiras comerciais entre países e melhorar a cooperação institucional. Esses acordos também estabelecem normas relacionadas a importações, regras de origem, medidas sanitárias e políticas de facilitação comercial.

Por sua vez, os acordos multilaterais, como o Acordo de Parceria Económica entre os países da SADC e a União Europeia, têm como objetivo promover o desenvolvimento sustentável, reduzir a pobreza, fortalecer a integração regional e melhorar a competitividade económica. Esses acordos incentivam a liberalização progressiva do comércio, o aumento do investimento, o reforço das capacidades institucionais e a cooperação em áreas económicas, sociais e ambientais.

De forma geral, tanto os acordos bilaterais quanto os multilaterais contribuem para a integração dos países na economia global, promovendo o crescimento económico, a cooperação internacional e o desenvolvimento sustentável.

2.6 Crescimento de PME's e Factores de Sucesso.

As PME's são reconhecidas como pilares da economia nacional, pela sua capacidade de geração de emprego, distribuição de renda e dinamização do mercado. Para AlMahrouq (2010), a principal contribuição das PME's reside na sua capacidade de enfrentar a concorrência e inovar para crescer de forma sustentável. Os Factores de sucesso identificados na literatura incluem o planeamento estratégico, a capacidade de gestão, os recursos humanos qualificados, o acesso a financiamento, alianças estratégicas e o espírito empreendedorismo.

O processo de internacionalização pode ser caracterizado pela busca das organizações em comercializar seus bens, produtos e serviços, não somente no mercado doméstico, mas também em outros mercados internacionais. Esse processo que tem início a partir da iniciativa de uma organização decide exportar os seus produtos em pequenas quantidades geralmente para países com perfis económico e culturais semelhante, após algum tempo, aumentam suas vendas, procuram por diversas nações, com diversas culturas, podendo ocorrer em algumas delas a abertura de filiais (PORTO, 2014).

Além disso, o crescimento das PME's depende fortemente do contexto institucional e do ambiente de negócio do país. Em Moçambique, factores como a estabilidade económica, política pública de apoio ao empreendedorismo, acesso à infraestrutura de transporte e

comunicação, e o cumprimento das normas regulatórias têm impacto direto na capacidade de expansão da PMEs. A ausência de informação adequada sobre o comércio internacional, lacunas na formação gerencial e restrições financeiras constituem barreiras intransponíveis significativas que podem comprometer o sucesso dessas empresas.

Portanto, as empresas para se tornarem empresas globais e, assim, poderem actuar no mercado global, segundo Yip (1989), desenvolvem a sua estratégia em três etapas:

- ✓ Em primeiro lugar, desenvolvem a estratégia do negócio nuclear a base da vantagem competitiva sustentável, inicialmente desenvolvida no mercado doméstico;
- ✓ Depois, internacionalizam a estratégia através de expansão internacional;
- ✓ Por fim, globalizam a estratégia implementando-a nos outros países.

Além dos factores internos, existem quatro grupos de factores externos que influenciam o crescimento internacional das PMEs: Factores de mercado (como demanda e a concorrência), factor de custo (como custos de produção e de logística), factores ambientais (como políticas regulatórias e estabilidade económica) e factores competitivos (como inovação tecnológica e alianças estratégicas). A integração harmoniosa entre factores internos e externos aumentam significativamente a possibilidade de sucesso da empresa em mercados internacionais.

2.7 Facilitações à Empresas no Âmbito do Comércio Internacional.

As facilitações do comércio internacional são definidas pela Organização Mundial do Comércio sendo como a simplificação dos procedimentos relacionados com as operações comerciais, englobando as facilitações, práticas e formalidades mais envolvidas na colecta da receita aduaneira, apresentação, comunicação e processamento dos dados requeridos para as movimentações de bens e serviços a nível internacional.

Autores como Lakatos e Marconi (1991), propõem que se proceda a uma pesquisa bibliográfica, tentando criar um marco teórico atualizado, através da análise dos artigos científicos de maior relevância, procedendo-se de seguida à interpretação e consolidação dos elementos obtidos.

De acordo com Bento (2012), a revisão da literatura é uma parte vital do processo de investigação, devendo permitir localizar, analisar, sintetizar e interpretar a investigação prévia

(revistas científicas, livros, actas dos congressos, resumos, etc.) relacionada com a sua área de estudo, sendo então uma análise bibliográfica pormenorizada, referente aos trabalhos já publicados sobre o tema. A revisão da literatura é indispensável não somente para definir bem o problema, mas também para obter uma ideia precisa sobre o estado actual dos conhecimentos sobre um dado tema, as suas lacunas e a contribuição da investigação para o desenvolvimento dos conhecimentos.

Segundo Araújo Júnior (2011, p. 8) “o unilateralismo é o privilégio de uma potência dominante, pertencente a outra época, em que o país forte ditava a sua lei ao país fraco, a época das medidas protecionistas”. Nesse sentido, negociar bilateralmente com grandes potências pode diminuir razoavelmente o poder de barganha das nações em desenvolvimento enquanto, ao negociar de forma multilateral, elas só tendem a ganhar, pois as regras já estão preestabelecidas, o que lhes garante segurança e tratamento igualitário.

Segundo Hummels e Schaur (2013) mostram que os custos indiretos do comércio podem ser estimados por meio da predisposição a pagar do agente importador. Os ganhos de bem-estar associados à redução dos atrasos aduaneiros surgem da preferência do produtor em receber além da preferência dos consumidores pelo rápido acesso ao consumo de bens com alta taxa de depreciação econômica, sendo este o caso, particularmente, dos bens manufaturados.

As definições das políticas públicas comerciais devem estar orientadas com objectivo de facilitar o comércio através de um programa integrado de simplificação, informatização e harmonização de procedimentos, revisão dos procedimentos de diversas instituições que intervêm na logística do comércio externo, com base nos princípios internacionais de celeridade, transparência, previsibilidade, objectividade, facilitação, simplificação, padronização e reforços das capacidades de arrecadação das receitas aduaneiras.

3. Metodologia de Pesquisa

3.1 Tipo e Abordagem

A pesquisa adotou abordagem qualitativa, de natureza exploratória e descritiva, utilizando o método de estudo de caso — com enfoque nas relações comerciais entre Moçambique e a República do Malawi. O estudo de caso possibilitou um conhecimento aprofundado e pormenorizado dos fenómenos investigados, conforme preconizado por Yin (2001).

3.2 Universo e Amostra

A população-alvo compreendeu as PME's importadoras e exportadoras de mercadorias na Província de Tete, bem como os Serviços Provinciais das Alfândegas de Tete. A amostra intencional contemplou três empresas e o Director dos Serviços Provinciais das Alfândegas de Tete.

- h) Irmãos Material de Construções (importação e venda de materiais de construção)
- i) Diesel Elétrica (importação e venda de acessórios para viaturas e máquinas)
- j) Chicoa Fish Farm, Lda. (produção e exportação de Peixe Pende fresco — aquacultura, desde 2015).

3.3 Instrumentos de Recolha de Dados.

O comércio internacional desempenha um papel central no desenvolvimento económico das regiões e dos países, promovendo a integração dos mercados, estimulando a competitividade empresarial e ampliando as oportunidades de investimento. Nesse contexto, a existência de instrumentos legais e regulamentares que facilitem as operações comerciais torna-se essencial para a dinamização das actividades empresariais. As políticas de facilitação do comércio contribuem significativamente para a redução de barreiras burocráticas, a agilização dos processos de importação e exportação e o fortalecimento do ambiente de negócios.

No âmbito desta investigação, procurou-se compreender a percepção dos gestores empresariais relativamente às facilidades proporcionadas pela legislação vigente sobre o desempenho das suas empresas e actividades económicas. Para tal, a recolha dos dados recorreu-se a questionários semiestruturados aplicados aos gestores das empresas e ao Director dos Serviços Provinciais das Alfândegas de Tete, complementados por entrevistas, observação participante e pesquisa documental, incluindo legislação, acordos bilaterais e estatísticas de comércio externo. Esta abordagem metodológica permitiu uma análise abrangente, combinando perspectivas qualitativas e informações documentais, de modo a captar tanto as experiências práticas dos gestores como o enquadramento institucional que regula o comércio internacional na província.

As respostas obtidas indicam que os gestores reconhecem a importância das medidas legais na melhoria do ambiente de negócios, na redução de custos operacionais e na maior previsibilidade das operações comerciais. As facilidades legais são percebidas como

mecanismos que favorecem a expansão das empresas, promovendo a sua inserção em mercados mais amplos e estimulando a competitividade no contexto do comércio internacional.

O estudo apresenta, contudo, algumas limitações importantes. A amostra reduzida, composta por três empresas, restringe a generalização dos resultados para o conjunto das Pequenas e Médias Empresas (PMEs) que operam na Província de Tete. Adicionalmente, a disponibilidade limitada de dados estatísticos sistematizados sobre o sector condicionou a profundidade da análise quantitativa, restringindo a capacidade de identificar padrões consistentes no impacto das políticas de facilitação do comércio.

Para investigações futuras, recomenda-se a realização de estudos com amostras mais amplas e diversificadas, análises quantitativas detalhadas de indicadores económicos e estudos comparativos entre diferentes províncias de Moçambique. Pesquisas de longo prazo permitirão compreender os efeitos sustentáveis das políticas de facilitação do comércio. Tais abordagens não apenas fortalecerão o conhecimento académico sobre comércio internacional e desenvolvimento empresarial, mas também fornecerão subsídios estratégicos para formuladores de políticas públicas, promovendo um ambiente de negócios mais eficiente, competitivo e inclusivo a nível provincial e nacional.

4. Apresentação e Análise dos Resultados

4.1 Instrumentos de Facilitação Identificados

No contexto moçambicano, foram identificados os seguintes principais mecanismos de facilitação do comércio internacional:

- k) Janela Única Eletrónica (JUE): plataforma integrada de gestão aduaneira introduzida em 2011, que permite a submissão eletrónica de declarações de importação e exportação, reduzindo a burocracia, a corrupção e o tempo de desembaraço.
- l) Pacote de Aceleração Económica (PAE): conjunto de reformas fiscais e de ambiente de negócios, incluindo a revisão da pauta aduaneira, do Código do IVA e do IRPC, com vista ao estímulo da produção local e ao alargamento da base tributária.
- m) Acordos Bilaterais: Moçambique assinou acordos comerciais com o Malawi, a Zâmbia e o Zimbabwe, regulando procedimentos aduaneiros, regras de origem, medidas sanitárias e fitossanitárias, e mecanismos de cooperação aduaneira.

- n) Acordos Multilaterais: no âmbito do Acordo de Parceria Económica SADC-UE (APE SADC), Moçambique integra um quadro de liberalização progressiva do comércio com a União Europeia.

4.2 Identificação do ramo de atividade da empresa e sua contribuição para a economia

Foram realizadas entrevistas com os gestores das PME's importadoras e de vendas de mercadorias, a fim de identificar o ramo de atividade de cada empresa e compreender sua contribuição para a economia da província de Tete.

O Gestor - 1 informou que a empresa actua especificamente no ramo de importação e venda de materiais de construção, operando nesta área comercial há mais de dois anos. O Gestor - 2, da empresa Diesel Elétrica, explicou que sua empresa está voltada para a importação e venda de acessórios de máquinas e veículos, também com mais de dois anos de atuação. Por último o Gestor - 3 da empresa Chicoa Fish Farma, firma vocacionada na produção e comercialização do peixe pende de cativo no mercado interno e internacional, está neste ramo de actividade há mais de dois anos virado para o desenvolvimento sustentável.

Quanto à contribuição econômica, o Gestor - 1 e Gestor - 2 destacam que, trimestralmente, as empresas realizam importações de mercadorias, sobre as quais o Estado arrecada 16% do IVA - Imposto sobre Valor acrescentado e 20% de direitos aduaneiros e o IRPS - Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares que recai sobre o trabalhador e entre outras taxas e imposições aduaneiras. Em contrapartida o Gestor - 3 apresentou as vantagens na exportação do peixe fresco pende para Malawi que está isento de Taxa aduaneiras sendo assim pode-se afirmar que as empresas estão cientes da importância de suas atividades e, cumprindo a legislação vigente no país, contribuem significativamente para a economia do país.

De acordo com Silva (2004), as empresas de pequeno porte demonstram flexibilidade na construção de arranjos organizacionais, valorizando uma estrutura simples, dinâmica e inovadora, além de se mostrarem sensíveis às exigências do mercado e oferecerem atendimento personalizado ao consumidor.

Portanto, compreende-se que as PME's têm grande relevância na economia e na sociedade, não apenas pelo pagamento de impostos, como Direitos Aduaneiros, IVA e o IRPS, mas também por representarem pilares de sustentação econômica. Sua importância se reflete na

quantidade de empresas, abrangência, capilaridade, capacidade de gerar empregos e distribuir renda. O fortalecimento da economia passa pela criação de novos negócios, nos quais pessoas qualificadas, com conhecimento e perfil empreendedor, desenvolvem suas próprias empresas, gerando produção, renda e novos postos de trabalho.

4.3 Percepções dos Gestores das PME's importadoras.

O papel das políticas e legislações de facilitação do comércio internacional no desenvolvimento das Pequenas e Médias Empresas (PME's) na cidade de Tete, destacando a importância desses instrumentos legais para o crescimento empresarial e para o desenvolvimento económico da província e do país. A análise baseia-se em entrevistas realizadas a três gestores de empresas que actuam no comércio internacional, procurando compreender o nível de conhecimento da legislação vigente, os benefícios obtidos através das políticas de facilitação e as possíveis limitações enfrentadas no exercício das suas actividades.

De acordo com os resultados obtidos, verifica-se que existe uma diferença significativa no nível de conhecimento das políticas e legislações relacionadas com o comércio internacional entre os gestores entrevistados. O primeiro gestor-1 afirmou não possuir conhecimento aprofundado sobre as políticas de facilitação existentes nem sobre a legislação moçambicana que regula a actividade comercial internacional, justificando essa limitação pelo facto de ser estrangeiro. Apesar disso, reconheceu que a sua empresa tem se beneficiado de determinados mecanismos previstos em acordos comerciais regionais, particularmente no que se refere à isenção do pagamento de direitos aduaneiros na importação de produtos de cerâmica provenientes de países da região da África Austral, desde que seja apresentado o respectivo Certificado de Origem no processo de desembaraço aduaneiro. O gestor também destacou que as leis moçambicanas são abrangentes e aplicáveis a todos os operadores económicos que actuam no território nacional.

Por outro lado, o segundo gestor-2 declarou possuir conhecimento das leis moçambicanas que regulam a actividade comercial, incluindo o Código Comercial. Contudo, reconheceu desconhecer algumas das políticas específicas de facilitação concedidas pelo governo aos operadores económicos locais, especialmente às PME's em crescimento. Ainda assim, manifestou satisfação com o nível das facilidades existentes no comércio internacional e considerou que o crescimento das PME's na cidade de Tete apresenta níveis razoáveis, uma

vez que várias empresas continuam a apostar no comércio internacional, embora algumas também privilegiem o mercado interno.

No que diz respeito ao impacto das facilidades no crescimento das empresas, ambos os gestores reconhecem que essas políticas desempenham um papel relevante no desenvolvimento das PME's. O primeiro gestor-1 destacou que as facilidades existentes contribuem significativamente para o crescimento empresarial, mencionando que, em menos de dois anos, a sua empresa conseguiu expandir as suas operações com a abertura de duas sucursais na cidade de Tete. Além disso, afirmou que pretende implementar um sistema de contabilidade organizada com o objectivo de melhorar o controlo e a gestão das actividades comerciais da empresa. O segundo gestor-2 também salientou que a concessão de facilidades às PME's constitui um importante mecanismo de estímulo ao crescimento do comércio internacional. No entanto, observou que o número de empresas locais em crescimento ainda é relativamente reduzido, devido a diversos factores, entre os quais os impactos negativos provocados pela pandemia da COVID-19, a fiscalização rigorosa por parte das autoridades e, em alguns casos, práticas de corrupção associadas ao excesso de zelo no cumprimento das normas legais.

Relativamente às limitações legais no acesso às facilidades do comércio internacional, os gestores entrevistados consideram que diversas medidas adoptadas pelo governo têm contribuído para melhorar o ambiente de negócios. Entre essas medidas destacam-se a remoção de barreiras e tarifas aduaneiras, a assinatura de acordos bilaterais e a implementação de protocolos comerciais regionais, factores que têm permitido a permanência e o crescimento de algumas PME's no mercado nacional. Essas iniciativas também facilitaram a importação de mercadorias do exterior para abastecer o mercado local, contribuindo assim para o desenvolvimento económico da província e do país. Contudo, os entrevistados enfatizam que o pleno aproveitamento dessas oportunidades depende do conhecimento adequado da legislação aplicável, nomeadamente do Decreto-Lei n.º 2/2005, que aprova o Código Comercial e estabelece as normas que regulam as actividades comerciais em Moçambique.

Por fim, o estudo conclui que as PME's desempenham um papel fundamental na dinamização da economia local e nacional, especialmente no contexto do comércio internacional. Todavia, a investigação demonstra que o desconhecimento da legislação e dos instrumentos legais disponíveis constitui um dos principais factores que limitam o acesso das empresas às

facilidades existentes. Em muitos casos, esse desconhecimento é mais evidente entre gestores estrangeiros naturalizados, o que pode levar à percepção errada de que não existem políticas de apoio às PME no comércio internacional. Assim, torna-se necessário promover maior divulgação e capacitação sobre a legislação comercial e os mecanismos de facilitação do comércio internacional, de modo a permitir que as empresas aproveitem plenamente as oportunidades existentes e contribuam de forma mais efectiva para o desenvolvimento económico.

4.4 Percepções do Gestor das PMEs exportadora e Director das Alfândegas.

O comércio internacional desempenha um papel central no desenvolvimento económico das regiões e dos países, promovendo a integração dos mercados, estimulando a competitividade empresarial e ampliando as oportunidades de investimento. Nesse contexto, a existência de instrumentos legais e regulamentares que facilitem as operações comerciais torna-se essencial para a dinamização das actividades empresariais. As políticas de facilitação do comércio contribuem significativamente para a redução de barreiras burocráticas, a agilização dos processos de importação e exportação e o fortalecimento do ambiente de negócios.

No âmbito desta investigação, procurou-se compreender a percepção dos gestores empresariais relativamente às facilidades proporcionadas pela legislação vigente sobre o desempenho das suas empresas e actividades económicas. Para tal, a recolha dos dados recorreu-se a questionários semiestruturados aplicados aos gestores das empresas e ao Director dos Serviços Provinciais das Alfândegas de Tete, complementados por entrevistas, observação participante e pesquisa documental, incluindo legislação, acordos bilaterais e estatísticas de comércio externo.

Um caso ilustrativo é o da empresa Chicoa Fish Farm, que apresentou uma trajectória de crescimento notável, ampliando a capacidade produtiva de 1.000 para 2.000 toneladas anuais de peixe fresco destinadas à exportação para a República do Malawi. O gestor-3 avaliou positivamente as facilidades aduaneiras, destacando a agilidade do processo de exportação através da fronteira de Zobue, beneficiando dos acordos bilaterais vigentes. Contudo, foram identificadas dificuldades significativas no território do vizinho Malawi, especialmente ao longo da estrada Mwanza–Blantyre, onde o excesso de controlo e fiscalizações gerou entraves operacionais para os exportadores moçambicanos, criando condições propícias à corrupção e dificultando a fluidez do comércio transfronteiriço.

Actualmente, verifica-se a digitalização dos serviços aduaneiros a nível nacional através da utilização da Plataforma Janela Única Electrónica (JUE). Esta plataforma tem como objectivo principal reduzir as barreiras aduaneiras e a burocracia nos processos administrativos. Com a sua implementação, procura-se facilitar os procedimentos relacionados com a importação e exportação de mercadorias. Durante a entrevista realizada, ao Director dos Serviços Províncias das Alfândegas de Tete destacou a importância da modernização do sistema de desembaraço aduaneiro. Segundo ele, esta modernização ocorre sobretudo através da adopção da plataforma JUE nos diferentes processos aduaneiros.

O Director afirmou ainda que o uso desta plataforma tem incentivado a participação das Pequenas e Médias Empresas (PMEs) nas suas actividades comerciais. Na província de Tete, muitas PMEs têm se beneficiado desta modernização administrativa. Um dos principais benefícios mencionados foi a redução significativa do tempo de espera no tratamento dos processos aduaneiros. Além disso, verificou-se uma maior simplificação dos procedimentos administrativos, tornando os serviços menos burocráticos. No entanto, o Director também salientou a necessidade de reforçar os mecanismos de fiscalização interna. Tal necessidade deve-se ao facto de as fronteiras da província de Tete apresentarem elevados níveis de porosidade, o que pode facilitar a circulação irregular de mercadorias.

De forma geral, as respostas dos gestores indicam que as medidas legais de facilitação do comércio são percebidas como mecanismos que favorecem a expansão das empresas, promovendo maior previsibilidade operacional, redução de custos e inserção em mercados mais amplos, embora desafios em outros países continuem a afectar o desempenho internacional.

A investigação apresenta, contudo, algumas limitações importantes. A amostra reduzida, composta por três empresas, restringe a generalização dos resultados para o conjunto das Pequenas e Médias Empresas (PMEs) operantes na Província de Tete. Adicionalmente, a disponibilidade limitada de dados estatísticos sistematizados sobre o setor condicionou a profundidade da análise quantitativa, restringindo a capacidade de identificar padrões consistentes no impacto das políticas de facilitação do comércio.

Para investigações futuras, recomenda-se a realização dos estudos com amostras mais amplas e diversificadas, análises quantitativas detalhadas dos indicadores económicos e estudos

comparativos entre diferentes províncias de Moçambique. Pesquisas de longo prazo permitirão compreender os efeitos sustentáveis das políticas de facilitação do comércio. Tais abordagens não apenas fortalecerão o conhecimento académico sobre comércio internacional e desenvolvimento empresarial, mas também fornecerão subsídios estratégicos para formuladores de políticas públicas, promovendo um ambiente de negócios mais eficiente, competitivo e inclusivo a nível provincial e nacional.

5. Conclusões

Os resultados da investigação permitem concluir que a facilitação do comércio internacional constitui elemento central para a integração competitiva das PME moçambicanas nos mercados regionais e globais. A simplificação dos processos aduaneiros, a redução dos custos operacionais e a modernização tecnológica têm impacto directo na capacidade dessas empresas de competirem em condições mais equitativas.

Apesar dos progressos registados em Moçambique — nomeadamente a introdução da JUE, o PAE, e a celebração de acordos bilaterais e multilaterais — persistem obstáculos estruturais que limitam o aproveitamento pleno das oportunidades comerciais pelas PME: burocracia residual, acesso limitado à informação, insuficiências na formação empresarial, dificuldades de financiamento e fraca articulação entre o setor público e o privado.

No caso específico da Província de Tete, o potencial económico nos sectores da agricultura, mineração, comércio transfronteiriço e logística permanece subutilizado, em virtude dos entraves operacionais e estruturais que dificultam a internacionalização das PME locais. A inovação tecnológica e a digitalização dos processos são apontadas como vetores críticos para a redução da burocracia e da corrupção, embora a sua adoção enfrente desafios de infraestrutura e literacia digital.

A investigação conclui que, para que o potencial das facilitações do comércio se materialize plenamente é necessária a implementação de estratégias integradas, envolvendo governo, sector privado, instituições financeiras, organizações de apoio empresarial como a (CTA) e parceiros internacionais.

5.1 Recomendações

- o) Promover programas de capacitação e divulgação da legislação sobre comércio internacional junto aos gestores das PME, com ênfase nos instrumentos de facilitação

do comércio internacional disponíveis e nos benefícios dos acordos bilaterais e multilaterais.

- p) Fortalecer a articulação institucional entre as Alfândegas, o Ministério da Economia e Finanças e as associações empresariais, para garantir comunicação eficaz das políticas de facilitação ao sector privado.
- q) Investir na expansão e melhoria da infraestrutura digital nas fronteiras terrestres da Província de Tete, de modo a maximizar os ganhos de eficiência proporcionados pela JUE.
- r) Implementar mecanismos de monitorização e avaliação do impacto das facilitações do comércio no crescimento das PME, com indicadores específicos por sector e região.
- s) Desenvolver linhas de crédito e apoio financeiro direccionados às PME exportadoras e importadoras, como forma de alavancar o aproveitamento das oportunidades comerciais regionais.
- t) Intensificar os acordos de cooperação bilateral com países vizinhos, particularmente o Malawi, para harmonizar os procedimentos de fiscalização nas estradas de acesso aos mercados de destino, reduzindo riscos de corrupção e ineficiência logística.

5.2. Limitações e Perspectivas Futuras.

O comércio internacional desempenha um papel central no desenvolvimento económico das regiões e dos países, promovendo a integração dos mercados, estimulando a competitividade empresarial e ampliando as oportunidades de investimento. Nesse contexto, a existência de instrumentos legais e regulamentares que facilitam as operações comerciais torna-se essencial para a dinamização das actividades empresariais. As políticas de facilitação do comércio, materializadas por meio das leis, regulamentos e procedimentos administrativos simplificados, contribuem significativamente para a redução de barreiras burocráticas, a agilização dos processos de importação e exportação e o fortalecimento do ambiente de negócios.

No âmbito desta investigação, procurou-se também compreender a percepção dos gestores empresariais relativamente às facilidades proporcionadas pela legislação vigente no país sobre o desempenho das suas empresas e actividades económicas. As respostas obtidas indicam que os gestores reconhecem a importância das medidas legais na melhoria do ambiente de negócios, na redução de custos operacionais e na maior previsibilidade das operações

comerciais. As facilidades legais são percebidas como mecanismos que favorecem a expansão das empresas, promovendo a sua inserção em mercados mais amplos e estimulando a competitividade no contexto do comércio internacional.

A investigação apresenta, contudo, algumas limitações importantes. A amostra reduzida, composta por três empresas, restringe a generalização dos resultados para o conjunto das Pequenas e Médias Empresas (PMEs) operantes na Província de Tete. Adicionalmente, a disponibilidade limitada de dados estatísticos sistematizados sobre o sector condicionou a profundidade da análise quantitativa, restringindo a capacidade de identificar padrões consistentes no impacto das políticas de facilitação do comércio.

Para investigações futuras, recomenda-se a realização dos estudos com amostras mais amplas e diversificadas, análises quantitativas detalhadas de indicadores económicos e estudos comparativos entre diferentes províncias de Moçambique. Pesquisas de longo prazo permitirão compreender os efeitos sustentáveis das políticas de facilitação do comércio. Tais abordagens não apenas fortalecerão o conhecimento académico sobre comércio internacional e desenvolvimento empresarial, mas também fornecerão subsídios estratégicos para formuladores de políticas públicas, promovendo um ambiente de negócios mais eficiente, competitivo e inclusivo a nível provincial e nacional.

Referências

- Anderson, J. (2008). Comércio Internacional: Mecanismos e Aplicações.
- Hummels, D. & Schaur, G. (2013). Custos indiretos do comércio e preferências temporais dos importadores.
- Jones, R. & Neary, P. (1988). Teoria do Comércio Internacional: Modelos e Aplicações.
- Krugman, P. & Obstfeld, M. (2005). Economia Internacional: Teoria e Política (6.^a ed.). São Paulo: Pearson Addison Wesley.
- Lopes, P. (2010). Comércio Internacional e Integração Regional. Lisboa.
- Maluf, R. (2000). Comércio Exterior e Agricultura no Brasil. São Paulo.
- OMC (2002). Acordo de Facilitação do Comércio. Genebra: Organização Mundial do Comércio.
- Sadikov, A. (2007). Barreiras administrativas e exportações: um modelo gravitacional com dados de 140 países.

Silva, J. B. (2004). O uso de ferramentas de gestão empresarial como fator de sucesso nas PMEs. Dissertação de Mestrado, UFSC, Florianópolis.

Wilson, J., Mann, C. & Otsuki, T. (2003). Facilitação do comércio e crescimento econômico: avaliação por indicadores e modelos gravitacionais.

Yin, R. (2001). Estudo de Caso: Planejamento e Métodos. Porto Alegre: Bookman.