

## CARACTERIZACIÓN DE LAS PYMES EN AFRICA SUBSAHARIANA. EL CASO DE MOZAMBIQUE

**Kaufmann, F., Parlmeyer, W.**  
Universidade Catolica de Moçambique  
**Martínez Cobas, F.X.**  
Universidade de Vigo

### RESUMEN

La investigación en economía de la empresa se centra generalmente en la situación de las empresas en los países desarrollados. En este trabajo nos interesa investigar cuál es la situación de las pequeñas empresas en los países más pobres del planeta, y obtener información sobre su gestión y sobre los factores limitantes de su desarrollo, y por lo tanto de los países a los que pertenecen.

**PALABRAS CLAVE:** Pequeña empresa, países en vías de desarrollo.

### ABSTRACT

One of the main problems of Mozambican small businesses is that they have some characteristics, which on one hand they need to survive, but on the other hand make it impossible or at least difficult for them to prosper and to grow. The first part of the paper gives a literature review about small business in Africa and in particular in Mozambique. It focuses namely characteristics and criteria for existence. The second part highlights the results of interviews with small-business entrepreneurs in the Sofala province of Mozambique.

**KEYWORDS:** SME, Small Business, Underdeveloped Countries.

### INTRODUCCIÓN

Uno de los principales problemas de las pequeñas empresas en países en vías de desarrollo, es que poseen ciertas características derivadas de la necesidad de supervivencia, que hacen que para estas empresas sea imposible, o, por lo menos, muy difícil, crecer y prosperar.

La mayor parte de las pequeñas empresas son informales, no están registradas y no poseen cuentas bancarias. Muchas de ellas tienen una duración temporal limitada e intentan evitar cualquier riesgo y, por lo tanto, tienden a impulsar el comercio rápido en lugar de estrategias a largo plazo. A menudo, estas pequeñas empresas operan en ámbitos locales y trabajan para diversificar los ingresos familiares.

La primera parte de este artículo proporciona una revisión de la literatura existente sobre la pequeña empresa en Mozambique, centrándose en sus características concretas y en las circunstancias que justifican su existencia. La segunda parte muestra las conclusiones derivadas de entrevistas e información obtenida sobre 1037 pequeños empresarios de Mozambique.

### IMPORTANCIA DE LA PEQUEÑA EMPRESA EN MOZAMBIQUE

Las pequeñas empresas producen en Mozambique una gran cantidad de actividad económica, que frecuentemente tiene un carácter informal, o no está registrada en los organismos oficiales. La precisión del conjunto de datos estadísticos es pobre e inexacta. Según cálculos recientes realizados por el Instituto Nacional de Estadística de Mozambique (INE) y la Agencia Italiana de Cooperación sobre la contribución económica del sector informal, el PIB real está

subestimado en un 79%, (EIU 1998, pág. 13). Pinto de Abreu, del Banco Central en Mozambique, considera, desde un punto de vista monetarista, que el sector informal constituye, por lo menos, un 33% del PNB mozambiqueño, (Pinto de Abreu, 1996). Según nuestros cálculos, en la segunda ciudad más grande de Mozambique, Beira, por lo menos el 60% de las "empresas" pertenecen al sector informal, (Navaia y Kaufmann, 1999).

La última "política estratégica industrial" del gobierno mozambiqueño reconoce oficialmente la importancia de la pequeña empresa en Mozambique. También destaca la necesidad de la "inclusión del sector informal" (Republica de Moçambique, 1997, pág.32).

## **CARACTERÍSTICAS BÁSICAS GENERALES DE LA PEQUEÑA EMPRESA EN MOZAMBIQUE**

### ***Definición***

En términos cuantitativos, si una empresa tiene más de diez trabajadores, no se considerará una microempresa o una pequeña empresa, (Vletter, 1996, pág. 4). De esta definición tan general se deriva que las pequeñas empresas pueden ser tanto formales como informales. En Mozambique, tenemos las categorías de "empresa informal" y "empresa registrada (3ª categoría)", que cumplen esta condición. Las empresas de tercera categoría mozambiqueñas tienen hasta diez trabajadores, y están administradas por el gobierno local. Se incluyen también en esta categoría las empresas informales que tienen que pagar impuestos locales.

La variedad de pequeñas empresas es enorme. Éstas desarrollan una gran actividad como productores activos (actividades agrarias y extra-agrarias, artesanales, pequeños productores), como comerciantes (alimentos, bebidas, productos agrarios, productos manufacturados, leña, etc.) y en muchas actividades relacionadas con el sector de servicios (reparaciones, peluquerías, puestos de comida, etc.).

### ***Características básicas de las pequeñas empresas***

#### ***Intensidad de trabajo***

La literatura empírica sugiere que un aumento en el tamaño de la empresa está asociado con un descenso en el número de trabajadores en comparación al capital, (Page y Steel, 1984). Las pequeñas empresas, especialmente las informales, no tienen acceso a créditos institucionales y es frecuente que no sean capaces de pagarles a los trabajadores el salario mínimo legal. El hecho de que sean empresas intensivas en mano de obra puede ser consecuencia de las diferencias en los costes de los factores.

Se supone que las pequeñas empresas emplean una tecnología menos moderna y que requiere menor intensidad de capital que la de las grandes empresas (Billetoft, 1997, pág.16), pero es discutible si es que las pequeñas empresas desarrollan realmente "funciones de producción" distintas, o solamente se adaptan a las diferencias relativas en el precio de los factores.

#### ***Dependencia de las infraestructuras***

Dentro del sector de la pequeña empresa, las diferencias en el grado de dependencia de las infraestructuras son obvias. De todos modos, las pequeñas empresas, por sus características,

se pueden adaptar más fácilmente a las distintas ubicaciones. Es por esto por lo que la mayor parte de las pequeñas empresas se encuentra en zonas rurales y en pequeñas poblaciones, mientras que las grandes y medianas empresas tienden a situarse en ciudades dotadas con un cierto grado de infraestructura.

### ***Iniciativa empresarial***

La pequeña empresa no sólo es el sector de mayor crecimiento en África, (Vletter, 1996), sino que también es indispensable como salida para la iniciativa empresarial indígena, (Page y Steel, 1984, pág.22). Generalmente, los propietarios de las pequeñas empresas en África proceden del sector de la pequeña empresa; tan sólo algunos de ellos se formaron en grandes empresas. Podemos concluir que el enfoque “de abajo arriba” es el que predomina en la formación de la pequeña empresa (exceptuando la subcontratación).

También tenemos que tener en cuenta que, en la mayoría de los países africanos, como Mozambique, aún podemos encontrar un tipo de estructura económica dual, (Todaro 2000; Biggs et al. 1999, pág. 8). Por una parte, el país heredó grandes empresas, relativamente modernas, que se establecieron durante el gobierno colonial y, por otra, están las empresas indígenas que utilizan, en su mayoría, servicios y técnicas de producción anticuados. Esta dualidad aún persiste en muchos sectores y regiones, (Hugon, 1999, pág. 57), y está siendo fortalecida por las privatizaciones que se están llevando a cabo, basadas en capital extranjero y en inversión directa extranjera. (Chissancho, 1998).

El nivel de formación es moderado. La mayor parte de la formación se adquiere, bien por medio del sistema tradicional de aprendizaje, o bien dentro de otras pequeñas empresas, (Billetoft, 1997). Sin embargo, la mayoría de los pequeños empresarios carecen de amplia formación y de experiencia en gestión financiera, márketing, organización empresarial, cálculo de costes, etc.

### ***Financiación***

Debido a las asimetrías de información, en los mercados de capitales hay fallos de mercado provocados por el riesgo moral y por problemas de selección adversa (Stiglitz y Weiss, 1981). Los mercados de capitales organizados intentan ayudar a reducir y superar estos problemas. En África, estos mercados, como el mercado de valores, o no existen, o no están al servicio de la pequeña y mediana empresa. Este problema está a veces presente incluso en Europa, (Maroto Acín, 1996, Kaufmann, 1997b).

La mayoría de las pequeñas empresas no tienen acceso a las entidades financieras; de todas formas, en caso de tenerlo, los tipos reales de interés, a menudo sobrevalorados, desalentarían las inversiones (UNDP, 1998, pág. 63). Por lo tanto, las inversiones se financian con recursos propios o ajenos no bancarios, en forma de ahorros, préstamos, ayudas de familiares, pensiones, o venta de un activo. La pequeña empresa africana utiliza pequeñas cantidades de capital riesgo privado o informal (Hoang y Sadi, 2002), denominados “ángeles” en la literatura financiera (Suret y Arnoux, 1995) o “capital amigo” (St. Pierre, 1999). Generalmente, el capital inicial necesario para la puesta en marcha es bajo (menos de 100 \$ USA) y las existencias de capital son modestas. Sin embargo los, cada vez más numerosos, sistemas de financiación de las microempresas-ONG abren nuevas vías para financiar, por lo menos, algunas pequeñas empresas (Vletter, 1997).

### ***Demanda***

Es fácil darse cuenta de que las pequeñas empresas proporcionan muchos de los bienes de consumo que demanda la población de menores ingresos de una zona. Sin embargo, algunas de ellas muestran mayor flexibilidad y capacidad para alejarse de los bienes inferiores y trabajar hacia mercados más segmentados, (Billetoft, 1997, pág. 37).

Los estudios empíricos indican que hay una fuerte relación positiva entre los ingresos locales y la demanda de bienes de producción a pequeña escala, (Liedholm, 1992, pág. 189). Esta es la razón por la que frecuentemente, las pequeñas empresas surgen alrededor de empresas generadoras de grandes beneficios, como, por ejemplo, las de la industria azucarera en Mozambique.

Aunque tienen aspectos negativos, como la delincuencia, o la falta de higiene, los clientes valoran el mercado informal por su proximidad y por la capacidad de adaptar las cantidades al poder adquisitivo. Además, las empresas informales tienen horarios más flexibles y los precios son más bajos, (Vletter, 1996, pág. 36; Fungulane 1999).

## **RAZONES QUE EXPLICAN LA EXISTENCIA DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS**

### ***Observaciones generales***

El mundo empresarial se caracteriza por la gran heterogeneidad en el tamaño de las empresas. La literatura sobre organización industrial, propone muchas explicaciones de los distintos tamaños de la empresa, que son, por lo menos, en parte, complementarias, (Fafchamps, 1994). Algunos estudios europeos consideran que, incluso dentro de Europa, el tamaño medio de la empresa varía en función del país y en función del sector. El tamaño de la empresa puede depender del tamaño del país (mercados), de la tecnología, de la cultura, etc. (Icks, Kaufmann y Menke, 1997). Aunque no hay datos específicos, sobre todo de África, (Liedholm, 1992), es evidente que el tamaño medio de la empresa es mucho más pequeño en los países en vías de desarrollo que en los países desarrollados, (Kaufmann y Tesfayohannes, 1997).

### ***Tamaño Mínimo Eficaz***

Las empresas, independientemente de su tamaño, pueden coexistir por encima de un tamaño mínimo eficaz determinado por el estado de desarrollo de la tecnología. También hay que tener en cuenta los efectos del tamaño del mercado y de los costes de transporte. El tamaño del mercado puede limitar el tamaño de la empresa. Desde un punto de vista tecnológico, en caso de que hubiese grandes costes de transporte, la producción podría ser rentable por debajo de un tamaño mínimo eficaz. Esto es especialmente cierto en Mozambique, debido a la pésima infraestructura de los accesos en las áreas rurales.

En aquellas industrias en las que no se desarrollaron técnicas de producción a gran escala, o no se adaptaron a las preferencias locales, el estado de desarrollo de la tecnología es la tecnología artesanal. Los costes de puesta en marcha son bajos y a menudo sólo requieren una formación profesional. Al especializarse en las preferencias y gustos locales, no tendrán un competidor industrializado ni contarán con tecnología mecánica transferible. La producción local les proporciona a los consumidores pobres productos baratos y de baja calidad. Generalmente, los servicios personales no consiguen generar economías de escala, pero cuando aumen-

ta el tamaño del mercado, o algún nicho del mercado (natural o artificial) se desvanece (p. ej. la construcción de una carretera que se pueda utilizar durante la estación de lluvias), es probable que se inventen modos de producción mecanizados, lo que significa que las pequeñas empresas se tienen que adaptar, o, lo que es más probable, que la producción puede acabar en manos de empresas más grandes.

### **Costes de transacción y fallos de mercado**

Además de los costes de producción, hay costes de transacción, (Williamson, 1985). Éstos son los costes derivados de los problemas de información y de los fallos del mercado (p. ej. asimetrías de información). Resolver estos problemas es costoso y para minimizar los costes de transacción de las actividades económicas se necesitan sistemas especiales de gobierno, diseños contractuales, sistemas de incentivos, de información, de fianzas, etc. (Gibson, 1999). Al igual que las estructuras de costes de producción, las estructuras de costes de transacción determinan el tamaño óptimo de la empresa. Así, se puede explicar, por ejemplo, por qué una empresa internaliza algunas transacciones (actividades económicas), mientras que subcontrata otras en el mercado. La suma del coste de producción y de transacción debe ser eficaz, y es un factor que explica el tamaño de las empresas existentes, (Kaufmann, 1996).

La interacción entre la tecnología de la producción, los costes de transferencia de información, riesgos y problemas de incentivos, puede producir una variedad de sistemas de gobierno y, por lo tanto, una variedad en los tamaños de las empresas dentro de un mismo mercado. El concepto de coste de transacción ayuda, por lo tanto, a justificar la existencia de las pequeñas empresas, aunque es difícil medir los costes de transacción y los fallos del mercado, así como determinar cuál es el tamaño más conveniente para la empresa en función de estos parámetros, (Kaufmann, 1997a). Algunos factores nos indican que puede que las pequeñas empresas tengan ciertas ventajas desde el punto de vista de los costes de transacción.

### **Trabajo**

Debido al riesgo moral en los contratos laborales, para el empresario es difícil diseñar relaciones o contratos laborales que puedan motivar a los trabajadores para que sean fiables y dinámicos. Esto es especialmente cierto en los sistemas de patronazgo subsaharianos. El trabajo autónomo en las pequeñas empresas hace que el empresario sea el beneficiario último de su trabajo, lo que le proporciona una mayor motivación. Además, las pequeñas empresas recurren frecuentemente a la mano de obra familiar, por lo que el peligro de riesgo moral o de eludir responsabilidades es menor. La información fluye más libremente y los costes fijos se pueden reducir.

Además, las pequeñas empresas, que en su mayoría son empresas informales, atraen a gente joven y sin experiencia que no puede acceder a una educación superior, a la que se le pagan salarios bajos, a veces por debajo del salario mínimo.

### **Tecnología e Inputs**

La pequeña empresa posee la habilidad de reciclar y reutilizar materiales. Utiliza una tecnología artesanal o semi-artesanal, que se puede adaptar más fácilmente a las variaciones del input y del equipamiento. En cualquier caso, hace un uso intensivo de mano de obra y no de capital, por lo tanto, muchas pequeñas empresas no dependen del funcionamiento de los mercados de input, de las importaciones, etc. (véase 4.4). Esto quiere decir que puede ser que estén más preparadas para protegerse de los fallos de mercado que las grandes empresas.

### ***Políticas gubernamentales, burocracia, reglamentos***

La rentabilidad de las pequeñas empresas se puede impulsar artificialmente con políticas de reducción de la eficacia de las fuerzas de mercado. De esta forma, las empresas menos eficientes estarán protegidas de la rigurosidad del mercado y podrán sobrevivir. La pequeña empresa puede evitar fácilmente una serie de leyes y normativas, como normativas laborales, reglamentos sobre seguridad social, impuestos, planificación urbanística, derecho civil, protección ambiental, higiene, etc. Es frecuente que las administraciones más débiles tengan problemas para hacer cumplir estas normativas, especialmente en las áreas rurales.

No cumplir los requisitos, es una gran ventaja desde el punto de vista de los costes. Otra razón para seguir siendo, o por lo menos, para seguir pareciendo una pequeña empresa es el gran coste que supone la legalización, así como la enorme cantidad de trámites burocráticos que implica (IFC 1996).

Por otra parte, los gobiernos favorecen a menudo a las grandes empresas. Éstas se benefician de esta protección por medio de créditos subvencionados, acceso privilegiado al equipamiento, subvenciones directas, incentivos fiscales, etc. Las grandes empresas están consideradas como el único motor real del progreso. Esto es especialmente cierto en las economías ex-socialistas en transición, como la de Mozambique. Allí, las grandes empresas eran propiedad del estado y estaban consideradas como parte del orgullo nacional. Todavía hoy, el estado tiene una participación importante en el capital de las grandes empresas "privatizadas". Sin embargo, con frecuencia son las Pymes y las redes que conforman las que tienen un gran protagonismo en el desarrollo económico (Julien, 2000).

### ***Capacidad de gestión***

Está demostrado que las capacidades y preferencias empresariales pueden limitar y definir el tamaño de la empresa. En muchos países africanos, como, por ejemplo en Mozambique, durante los gobiernos coloniales no existían los empresarios locales. Sólo podemos hablar de "empresarios mozambiqueños" a partir de la década de los ochenta (Fialho Feliciano 1996, pág. 25).

Los factores culturales, una vez más el pasado socialista, también tienen una gran influencia en la formación y voluntad de los empresarios, (Hugon 1999, pág. 80). Factores como una fuerte preferencia por la reducción de riesgos, comportamientos individualistas frente a colectivistas, voluntad de control (Myers, 1984), distanciamiento del poder, o apertura a la sociedad<sup>1</sup> limitan o promueven las actividades empresariales. En este aspecto, en Mozambique no pueden darse las condiciones óptimas para la existencia de una población dinámica de empresarios, (Correia y Reis, 1996).

En cualquier caso, muchos pequeños empresarios carecen de la capacidad de gestionar una organización formal, especialmente si ésta es grande, (Billetteft, 1997). A menudo, lo que los limita a actividades informales es el carecer de una formación básica en contabilidad.

### ***Conclusiones***

Al revisar las distintas teorías sobre el tamaño de la empresa, se observa que cuando se obtienen grandes beneficios como consecuencia del tamaño de la empresa, se trata generalmen-

te de grandes empresas, pero cuando la ventaja de costes como consecuencia del pequeño tamaño es notable, las pequeñas empresas se transforman en una parte importante, aunque volátil, de la población empresarial. Las pequeñas empresas se benefician de los nichos del mercado, de menores costes en mano de obra y de su habilidad para evitar leyes y normativas. La mediana empresa tiende a aumentar su tamaño para lograr beneficios derivados del tamaño, pero también a disminuirlo para poder beneficiarse de las ventajas de las pequeñas empresas, previamente expuestas.

Todo esto conduce hacia una estructura industrial dual. Por un lado, nos encontramos con muchas pequeñas empresas volátiles, y, por otro, con algunas grandes empresas que obtienen beneficios derivados de su tamaño y se benefician de la protección gubernamental, así como del capital extranjero. Lo que falta es un buen tejido industrial, así como una "clase media industrial", que es un elemento crucial para lograr una estructura industrial competitiva y una red industrial eficiente en cada país, (Biggs et al. 1999).

Al revisar las características necesarias para su existencia, podemos concluir que la mayoría de las pequeñas empresas no crecerán, ya que si lo hacen, dejarán de ser competitivas. Prefieren mantener su tamaño y/o seguir siendo informales, porque de otro modo, perderían, por lo menos, parte de sus ventajas (evasión de impuestos, salarios bajos, evasión de obligaciones sociales, financiación informal, empresa familiar, flexibilidad, eliminación de burocracia, etc.) y no les compensarían las ventajas del crecimiento.

Esta situación se mantiene mientras no se eliminan, o, por lo menos, se reducen los obstáculos que impiden el crecimiento de la pequeña empresa. Estos obstáculos son los siguientes:

- mercados ineficaces que producen elevados costes de transacción
- carencia de confianza y de una cultura empresarial honesta, (no la cultura del riesgo compartido)
- carencia de un sistema legal moderno y eficaz (problemas de ejecución)
- gran cantidad de requisitos legales y reglamentos burocráticos inflexibles
- corrupción
- falta de capacidad de gestión/ capacidad empresarial
- falta de información sobre las ventajas de la formalización
- falta de transparencia e información en el mercado de la subcontratación

### **ALGUNAS PRUEBAS EMPÍRICAS EN MOZAMBIQUE**

La muestra de PAPIR que utilizamos para nuestro estudio está basada en documentos internos del registro de los clientes de PAPIR<sup>2</sup>. Los documentos no se crearon como objeto de investigación, sin embargo, las entrevistas y la actualización de los datos confirman algunas de las características de la pequeña empresa, así como las condiciones que se deben dar para su existencia en Mozambique. Las actualizaciones permiten demostrar también la alta volatilidad de la pequeña empresa y destacar correlaciones que se podrían interpretar como "factores de éxito".

### ¿Cuántas han sobrevivido?

El sector de la pequeña empresa en Mozambique es muy volátil. De un total de 1037 clientes de PAPIR (1987-1997) hasta 1998, solamente había sobrevivido el 58,4% (606). Nuestra última actualización de los datos de 1999 mostró que sólo habían sobrevivido 427 (41,1%). Tan sólo entre 1998 y 1999 se produjo el cierre del 29,5% de las empresas de nuestra muestra.

**Tabla 1: Sectores de actividad y número de pequeñas empresas supervivientes (PAPIR)**

Sector	Clientes de PAPIR 1987-1997	1998	1999
Pequeños productores	497 47.9%	217 35.8%	155 36.3%
Pequeño comercio	242 23.3%	217 35.8%	159 37.2%
Servicios	298 28.7%	172 28.4%	113 26.5%
Total	1037	606	427

### Empresas informales

En 1998, el 58,1% de las pequeñas empresas estudiadas eran empresas informales, ya que no estaban registradas, o no pagaban impuestos de forma regular, (Navaia y Kaufmann, 1999). La actualización de datos de 1999 indica que, de entre las empresas supervivientes, el 64,4% son empresas informales. Este hecho puede sugerir que la supervivencia en el sector informal (sin impuestos, inspecciones, etc.) es más fácil. El 62% de las pequeñas empresas no posee una cuenta bancaria, dato que guarda relación con el porcentaje de informalidad.

### Crecimiento

La actualización de datos de 1999 no muestra indicios de crecimiento notables. La tasa media de contratación descendió de 2 a 1,6 empleados por pequeña empresa. La tasa de ingresos medios mensual también descendió hasta menos de 40 \$ USA por mes en más del 37% de las pequeñas empresas de PAPIR, (1998: 52%).

Además, en nuestra muestra, no se revela ningún aumento en la inversión de capital. Más de la mitad de las pequeñas empresas siguen funcionando con un capital de inversión menor a 80 \$ USA. El 80% carecen de acceso a energía eléctrica y casi un 40% de las empresas carecen de una ubicación fija. Prácticamente todo el sistema de trabajo requiere gran cantidad de mano de obra y es precario.

Las pocas empresas que han invertido más capital corresponden a un aumento continuo en el número de trabajadores, (véase tabla 2). Estas empresas no sustituyen la mano de obra por el capital. Además, necesitan el capital para crecer y aumentar la tasa de productividad del trabajo, actualmente en descenso.

Tabla 2: Número de trabajadores e inversiones

Nº de trabajadores	Equipamiento 1998		Equipamiento 1999	
	<= 80 \$ USA	> 80 \$ USA	<= 80 \$ USA	> 80 \$ USA
0	44 65.7%	23 34.3%	63 70.8%	26 29.2%
1	60 62.5%	36 37.5%	35 53.0%	31 47.0%
2	45 49.5%	46 50.5%	20 44.4%	25 55.6%
3	23 34.3%	44 65.7%	14 35.0%	26 65.0%
4	13 48.1%	14 89.5%	3 13.6%	19 86.4%
5-10	4 10.5%	34 89.5%	1 10.0%	9 90.0%
>= 11		11 100.0%		7 100.0%
Total	189 47.6%	208 52.4%	136 48.7%	143 51.3%

Significación = 99.9%

Coeficiente de correlación de Pearson = 0.342 (1998)

Significación = 99.9%

Coeficiente de correlación de Pearson = 0.396 (1999)

### Problemas

El principal problema de muchas pequeñas empresas sigue siendo la falta de capital y de sistemas de crédito. Dos tercios de ellas se quejan de la pérdida de oportunidades debido a la falta de financiación. Mientras tanto, el acceso a maquinaria y materias primas, que constituía un problema en el período de posguerra, ya ha dejado de serlo. Sin embargo, la creciente competitividad es cada vez más importante y se puede interpretar como un indicio de mejora en las actividades económicas y en los mercados (informales). La falta de capital y el aumento de la competitividad puede que expliquen el hecho de que las pequeñas empresas no sólo no crezcan, sino que algunas se reduzcan. Su estrategia es pasiva y centran su actividad en la reducción de costes en lugar de en la expansión agresiva en el mercado.

No es sorprendente que, debido al alto índice de informalidad, no se mencionasen a menudo los problemas con las organizaciones institucionales (p. ej. impuestos).

### Éxito

El éxito, en lo que se refiere a beneficios, se corresponde al hecho de poseer una cuenta bancaria, autorización (formal) y de haber invertido cierto capital. Pero esto es cierto sólo para las empresas más sólidas, que constituyen una minoría dentro del total.

### Ingresos mensuales

Estar unido al sistema bancario parece ser una condición necesaria para crecer y aumentar los ingresos. En 1999, más del 90% de las empresas que obtuvieron ingresos mensuales superiores a 80 \$ USA eran empresas "formales" y poseían una cuenta bancaria (véanse tablas 3 y 4).

Parece ser que las empresas no autorizadas se ven obligadas a seguir siendo pequeñas. El crecimiento y el éxito hacen que las empresas sean más notorias y conocidas, de forma que la formalización es un paso inevitable en el proceso de crecimiento.

**Tabla 3. Ingresos mensuales y cuenta bancaria.**

Ingresos mínimos	Cuenta bancaria 1998		Cuenta bancaria 1999	
	Sí	No	Sí	No
<=40 \$ USA	86 27,8%	223 72,2%	90 28,8%	222 71,2%
>40 \$ USA <=80 \$ USA	81 45,5%	97 54,5%	52 63,4%	30 36,6%
>80 \$ USA	55 51,4%	52 48,6%	30 90,9%	3 9,1%
Total	222 37,4%	372 62,6%	172 40,3%	255 59,7%

Significación = 99,9%

Coefficiente de correlación de Pearson = 0,2 (1998)

Significación = 99,9%

Coefficiente de correlación de Pearson = 0,4 (1999)

**Tabla 4: Ingresos mensuales y autorización.**

Ingresos mínimos	Autorización 1998		Autorización 1999	
	Sí	No	Sí	No
< 40 \$ USA	94 30,4%	215 69,6%	82 26,3%	230 73,7%
>40 \$ USA <=80 \$ USA	95 53,4%	83 46,6%	40 48,8%	42 51,2%
>80 \$ USA	59 55,1%	48 44,9%	30 90,9%	3 9,1%
Total	248 41,8%	346 58,2%	152 35,6%	275 64,4%

Significación = 99,9%

Coefficiente de correlación de Pearson = -0,22 (1998)

Significación = 99,9%

Coefficiente de correlación de Pearson = -0,37 (1999)

También en el sector de la pequeña empresa intensiva en mano de obra, las pequeñas empresas que invirtieron cierto capital lograron aumentar sus ingresos mensuales.

**Tabla 5: Ingresos mensuales y equipamiento.**

Ingresos mínimos	Equipamiento 1998		Equipamiento 1999	
	Sí	No	Sí	No
<=40 \$ USA	142 63,4%	82 36,6%	115 57,8%	84 42,2%
>40 \$ USA <=80 \$ USA	32 33,7%	63 66,3%	19 32,8%	39 67,2%
>80 \$ USA	10 15,2%	56 84,8%	2 9,1%	20 90,9%
Total	184 47,8%	201 52,2%	136 48,7%	143 51,3%

Significación = 99,9%

Coefficiente de correlación de Pearson = 0,384 (1998)

Significación = 99,9%

Coefficiente de correlación de Pearson = 0,307 (1999)

Algunos autores (Elkan, 1995, pág. 102), dudan de los beneficios de los procesos de formación. En nuestra muestra no encontramos ninguna correlación entre los ingresos (éxito) y los cursos de formación de PAPIR.

**Tabla 6: Ingresos mensuales y cursos de formación.**

Ingresos mínimos	Cursos formación 1998		Cursos formación 1999	
	Sí	No	Sí	No
<=40 \$ USA	48 15,5%	261 84,5%	42 13,5%	270 86,5%
>40 \$ USA <=80 \$ USA	31 17,4%	147 82,6%	19 23,2%	63 76,8%
>80 \$ USA	18 16,8%	89 83,2%	10 30,3%	23 69,7%
Total	97 16,3%	497 83,7%	71 16,6%	356 83,4%

Significación = 14,6%

Coefficiente de correlación de Pearson = -0,018 (1998)

Significación = 15,1%

Coefficiente de correlación de Pearson = -0,147 (1999)

### *Mano de obra*

Al igual que antes, el crecimiento en el sector informal es posible hasta un cierto límite. Cuanto mayor sea la empresa, mayor será la necesidad de formalizar la empresa. En 1999, se formalizaron todas las empresas que contaban con más de 5 empleados.

**Tabla 7: Número de trabajadores y autorización**

Número de trabajadores	Autorización 1998		Autorización 1999	
	Sí	No	Sí	No
0	24 23,8%	77 76,2%	14 12,0%	103 88,0%
1	45 29,8%	106 70,2%	25 23,1%	83 76,9%
2	67 43,8%	86 56,2%	38 36,2%	67 63,8%
3	50 50,5%	49 49,5%	35 66,0%	18 34,0%
4	22 51,2%	21 48,8%	21 84,0%	4 16,0%
5-10	36 75,0%	12 25,0%	12 100,0%	
>=11	10 90,9%	1 9,1%	7 100,0%	
Total	254 41,9%	352 58,1%	152 35,6%	275 64,4%

Significación = 99,914,6%

Coefficiente de correlación de Pearson = -0,306 (1998)

Significación = 99,915,1%

Coefficiente de correlación de Pearson = -0,513 (1999)

El número de trabajadores y el nivel de integración en un sistema bancario puede que se correspondan al aumento de los ingresos, lo que implica no sólo el acceso a los créditos, sino también cierto renombre. Ambos factores deben ser considerados como factores de éxito.

Tal y como hemos visto en el caso de los ingresos, parece ser que no se confirma correlación entre los cursos de formación y el número de trabajadores. Por lo tanto no podemos confirmar la hipótesis de un efecto favorable de la formación para la mejora de los resultados, por lo menos, con relación al crecimiento o a los ingresos.

**Tabla 8: Número de trabajadores y cuenta bancaria.**

Número de trabajadores	Cuenta bancaria 1998		Cuenta bancaria 1999	
	Sí	No	Sí	No
0	32 31,7%	69 68,3%	25 21,4%	92 88,0%
1	45 29,8%	106 70,2%	34 23,1%	74 76,9%
2	57 37,3%	96 62,7%	36 34,3%	69 63,8%
3	31 31,3%	68 68,7%	37 69,8%	16 34,0%
4	23 53,5%	20 46,5%	23 92,0%	2 16,0%
5-10	32 66,7%	16 33,3%	11 91,7%	1 8,3%
>=11	7 63,6%	4 36,4%	6 85,7%	1 14,3%
total	227 37,5%	379 62,5%	172 35,6%	255 64,4%

Significación = 99,9%

Coefficiente de correlación de Pearson = 0,187 (1998)

Significación = 99,9%

Coefficiente de correlación de Pearson = 0,421 (1999)

**Tabla 9: Número de trabajadores y curso de formación.**

Número de trabajadores	Cursos formación 1999	
	Sí	No
0	22 18,8%	69 81,2%
1	14 13,0%	106 87,0%
2	18 17,1%	96 82,9%
3	6 11,3%	47 88,7%
4	5 20,0%	20 80,0%
5-10	2 16,7%	10 83,3%
>=11	4 57,1%	3 42,9%
Total	71 16,6%	356 83,4%

Significación = 43 %. Coeficiente de correlación de Pearson = -0,040 (1998)

## CONCLUSIONES

Gestionar una empresa en Mozambique, aunque haya recibido algún tipo de ayuda de una ONG como PAPIR, es una empresa muy arriesgada. Muchas empresas de nuestra muestra cerraron y el rendimiento de muchas otras en los últimos años ha sido muy bajo. Además, la mayor parte de su trabajo requiere mucha mano de obra y carecen de acceso a energía eléctrica o a talleres de reparaciones. La creciente competencia también constituye un problema. Aun así, para los consumidores, estos factores tienen algunos aspectos positivos.

Aunque algunos pequeños empresarios ganan el salario oficial mensual, que es de 35\$ USA, para la mayoría el objetivo principal es la supervivencia. Sobrevivir parece estar asociado a la reducción de riesgos y costes y a permanecer en el sector informal. A este grupo se le puede calificar como empresas temporales no especializadas.

Por otra parte, hay unas pocas empresas prósperas en crecimiento (según la actualización de datos de 1999, consideramos que el 5% del total). Se les puede calificar como empresas permanentes especializadas, que fueron capaces de superar el dilema de la pequeña empresa y que ya no necesitan seguir siendo informales para sobrevivir. Estas empresas especializadas están ligadas al sistema bancario, y están en proceso de obtener una autorización. Además, intentan invertir y complementar las inversiones de capital con aumentos en la mano de obra<sup>3</sup>.

Si reflexionamos sobre las políticas de desarrollo y los instrumentos de desarrollo de las pequeñas empresas, parece obvio que estos dos grupos de pequeñas empresas necesitan distintos enfoques.

El enorme grupo de empresas informales temporales necesita una serie de políticas que reduzcan la pobreza y creen la estabilidad necesaria para la supervivencia, mientras que las pocas pequeñas empresas en expansión necesitan la creación de estrategias de promoción y selección de las "ganadoras".

## NOTAS

- (1) Por ejemplo, las personas con aversión al riesgo prefieren permanecer en calidad de trabajadores remunerados, o, por lo menos, mantener el tamaño pequeño de la empresa.
- (2) Las pequeñas empresas entrevistadas eran clientes del proyecto danés PAPIR, en Sofala, (PAPIR = Proyecto de Apoyo a Pequeñas Industrias Rurales). PAPIR proporcionaba asistencia técnica a las pequeñas empresas, principalmente a las de producción a pequeña escala, durante el período de posguerra, y más tarde les proporcionó créditos. Cesó su actividad después de diez años en 1998. En un principio, el proyecto PAPIR pretendía que la promoción empresarial ayudase a los refugiados y aliviase la pobreza. Más tarde se centró más en el crecimiento empresarial, aunque esto nunca se definió claramente, (véase también Cotter 1996).
- (3) Ya cuentan con más de tres trabajadores a tiempo completo.

## BIBLIOGRAFÍA

- BIGGS, T. NASIR, J. FISMAN, R. (1999) *Structure and Performance of Manufacturing in Mozambique*, Regional Program on Enterprise Development, agosto.
- BILLETTOFT, J. (1997) *Coping with uncertainty - Petty producers in post-war Mozambique*, Ibis, Maputo.
- CHISSANCHO, M. (1998) *Privatisierung in Mosambik*, Tesis de doctorado, inédita, Universidad de Freiberg/Saxony; Alemania.
- CORREIRO JESUÍNO, J. REIS, E. (1996) "Culturas empresariais na África Lusófona" *Economia Global e Gestão*, nº 2, pp. 7-20.
- COTTER, J. (1996) "Distinguishing between poverty alleviation and business growth" *Small Enterprise Development*, v.7, nº2, pp. 49-52.

- DANA, L. (1996) "Small business in Mozambique after the war" *Journal of Small Business Management*, v. 34, nº4, pp. 67-71.
- EIU (1998) *Country Profile Mozambique 1998-1999*, Londres.
- ELKAN, W. (1995) *An Introduction to Development Economics*, Londres.
- FAFCHAMPS, M. (1994) "Industrial Structure and Micro-enterprises in Africa" *The Journal of Developing Areas*, nº29, pp. 1-30.
- FIALHO FELICIANO, J. (1996) "Empresários em Moçambique: percursos 1983/93" *Economia Global e Gestão*, nº2, pp. 23-44.
- FUNGULANE, B. (1999) *Mercado informal na Beira*, Beira.
- GIBSON, A. (1999) *The Development of Markets for BDS: Where we are and how to get further*, Springfield, julio.
- HOANG, C. et SADI, A. (2002) "Les moyens de financement" *La creation d'entreprise en Afrique*, dir. ALBAGLI, C. et HENAULT, G. www.auf.org/entrepreneuriat.
- HUGON, Ph. (1999) *Economia de África*, Paris.
- ICKS, A. KAUFMANN, F. MENKE, A. (1997) *Unternehmen Mittelstand – Chancen im globalen Strukturwandel*, Munich.
- IFC et al. (1996) *Mozambique – Administrative Barriers to investment: The Red Tape Analysis*, Washington.
- JULIEN, P.A. (2000) *L'entrepreneuriat au Québec*, Ed. Transcontinental, Montreal.
- KAUFMANN, F. (1996) *Internationalisierung durch Kooperation*, Iserlohn.
- KAUFMANN, F. (1997a) *Internationalisierungschancen durch Kooperation*, en Icks et al., op.cit., pp. 161-186.
- KAUFMANN, F. (1997b) en Icks et al., op.cit., pp. 83-106.
- KAUFMANN, F. NAVAIA, E. (1999) "Pequena Industria", Relatório da 2ª Actualização dos Clientes do PAPIR, UCM-GEA. *Consult Paper nº5*, Beira.
- KAUFMANN, F. TESFAYOHANNES, M. (1997) Una política de promoción efectiva de las PYMEs como elemento de reorientación económica en países en desarrollo, en *Contribuciones*, Fundación Konrad-Adenauer/CIEDLA, nº1, Buenos Aires, pp. 167-184.
- LIEDHOLM, C. (1992) "Small-scale Industries in Africa: Dynamic Issues and the Role of Policy" en Stewart, F. et al. (Ed.): *Alternative Development Strategies in Sub Saharan Africa*, Londres, pp. 185-212.
- MAROTO, J.A. (1996) "Estructura financiera y crecimiento de las Pymes", *Economía Industrial*, nº310, pp.29-40.
- MYERS, S.C. (1984) "The capital structure puzzle" *Journal of Finance*, v.39, pp. 575-592.
- NAVAIA, E. KAUFMANN, F. (1999) "Abordagem sobre pequenas empresas em Sofala", UCM-GEA, *Consult Paper nº1*, Beira.
- PAGE, J. STEEL, W. (1984) *Small Enterprise Development – Economic Issues from African Experience*, Washington.
- PINTO DE ABREU, A. (1996) *Sector informal em Moçambique: uma abordagem monetarista*, Maputo.
- REPUBLICA DE MOÇAMBIQUE (1997) "Industrial Policy Strategy", *Boletín da Republica*, nº33, 2º suplemento, Maputo.
- SOGGE, D. (Ed.) (1997) *Mozambique – Perspectives on aid and the civil sector*, Amsterdam.
- ST-PIERRE, J. (1999) *La gestion financière des PME*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- STIGLITZ, J.E. WEISS, A. (1981), "Credit rationing in markets with imperfect information", *American Economic Review*, v. 71, nº 3, pp. 393-410.
- SURET, J.M. ARNOUX, L. (1995) "Capitalisation des entreprises québécoises: évolution et état de la situation", *Revue internationale PME*, v.8, nº3-4, pp.165-179.
- TODARO, M. (2000) *Economic Development*, Londres.
- UNDP (1998) *Mozambique – National Human Development Report 1998*, Maputo.
- VLETTER, F. de (1996) *Study on the Informal Sector in Mozambique*, Ministry of Planning and Finance, Maputo.
- VLETTER, F. de (1997) "Money for Nothing and the Kits are free: A critical look at the Evolution of credit policy and the role of the informal sector" en SOGGE, D. Op.cit.
- WILLIAMSON, O.E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*, Nueva York.

La Revista *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa* recibió este artículo el 10 de diciembre de 2001 y fue aceptado para su publicación el 24 de junio de 2002.