Revista Ibero-Americana de Humanidades, Ciências e Educação — REASE

doi.org/10.51891/rease.v12i11.32302

ANÁLISE COMPARATIVA DO IMPACTO DE CUSTOS DE TRANSAÇÃO EX-ANTE NA ABERTURA DE NOVAS EMPRESAS NO SECTOR DE SEGUROS DE MOÇAMBIQUE VS SECTOR COMERCIAL

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE IMPACT OF EX-ANTE TRANSACTION COSTS ON THE OPENING OF NEW BUSINESSES IN THE MOZAMBICAN INSURANCE SECTOR VS. THE COMMERCIAL SECTOR

ANÁLISIS COMPARATIVO DEL IMPACTO DE LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN EX-ANTE EN LA APERTURA DE NUEVAS EMPRESAS EN EL SECTOR DE SEGUROS DE MOZAMBIQUE FRENTE AL SECTOR COMERCIAL

Fabião Fatissone[1]
Bento Pascoal Faftine[2]

RESUMO: O presente artigo tem como objectivo analisar o impacto dos custos de transação ex-ante na abertura de novas empresas em Moçambique, estabelecendo uma análise comparativa entre o sector de seguros e o sector comercial. A metodologia utilizada foi exploratória e descritiva com abordagem qualitativa, fundamentada na Nova Economia Institucional e na Teoria dos Custos de Transação (TCT) de Coase e Williamson, avaliando o ambiente institucional e os procedimentos legais prévios ao início das operações. Os resultados apontam que, embora ambos os sectores enfrentem constrangimentos comuns como a dispersão geográfica das entidades governamentais, a burocracia excessiva, os custos elevados de publicação no Boletim da República e o tempo de espera pela Imprensa Nacional , o sector de seguros está sujeito a barreiras regulatórias ex-ante significativamente mais complexas e onerosas devido aos requisitos prudenciais, de capital social e licenciamento específico junto de entidades de supervisão financeira. Conclui-se que os custos de transação ex-ante diferem substancialmente entre os sectores, condicionando de forma distinta a dinâmica de entrada de novos operadores no mercado moçambicano.

Palavras-chave: Custos de transação ex-ante. Novas empresas. Sector de seguros. Sector comercial.

ABSTRACT: This article aims to analyze the impact of ex-ante transaction costs on the opening of new businesses in Mozambique, establishing a comparative analysis between the insurance sector and the commercial sector. The methodology used was exploratory and descriptive with a qualitative approach, grounded in New Institutional Economics and the Transaction Cost Theory (TCT) of Coase and Williamson, evaluating the institutional environment and legal procedures prior to the start of operations. The results indicate that, although both sectors face common constraints such as the geographical dispersion of government entities, excessive bureaucracy, high publication costs in the Boletim da República, and the waiting time at the National Press, the insurance sector is subject to significantly more complex and costly ex-ante regulatory barriers due to prudential requirements, share capital, and specific licensing with financial supervisory entities. It is concluded that ex-ante transaction costs differ substantially between the sectors, distinctly conditioning the dynamics of new market entrants in the Mozambican market.

[1] Mestre em Gestão de Políticas Económicas pela Universidade Eduardo Mondlane (UEM). Docente de Gestão Financeira na Universidade São Tomás de Moçambique (USTM), Maputo.
[2] Mestre em Gestão de Empresas pela Universidade São Tomás de Moçambique (USTM). Docente de Gestão Financeira e Gestão de Produção na USTM, Maputo.

Keywords: Ex-ante transaction costs. New businesses. Insurance sector. Commercial sector.

RESUMEN: El presente artículo tiene como objetivo analizar el impacto de los costos de transacción ex-ante en la apertura de nuevas empresas en Mozambique, estableciendo un análisis comparativo entre el sector de seguros y el sector comercial. La metodología utilizada fue exploratoria y descriptiva con un enfoque cualitativo, fundamentada en la Nueva Economía Institucional y en la Teoría de los Costos de Transacción (TCT) de Coase y Williamson, evaluando el entorno institucional y los procedimientos legales previos al inicio de las operaciones. Los resultados señalan que, aunque ambos sectores enfrentan restricciones comunes como la dispersión geográfica de las entidades gubernamentales, la burocracia excesiva, los elevados costos de publicación en el Boletim da República y el tiempo de espera en la Imprenta Nacional, el sector de seguros está sujeto a barreras regulatorias ex-ante significativamente más complejas y onerosas debido a los requisitos prudenciales, de capital social y de licenciamiento específico ante las entidades de supervisión financiera. Se concluye que los costos de transacción ex-ante difieren sustancialmente entre los sectores, condicionando de manera distinta la dinámica de entrada de nuevos operadores en el mercado mozambiqueño.

Palabras clave: Costos de transacción ex-ante. Nuevas empresas. Sector de seguros. Sector comercial.

1 INTRODUÇÃO

A partir do artigo intitulado "The Nature of the Firm", destacado por muitos como o marco inicial do movimento *Law and Economics*, Coase (1937) demonstrou a existência de custos inerentes às operações de mercado que possuem natureza distinta dos custos de produção tradicionais. Partindo da análise da estrutura das firmas e do contexto de mercado, buscou explicar a dinâmica entre o mecanismo de preços e a organização interna. Williamson (1985), ao aprofundar a Economia de Custos de Transação (ECT), classificou estes custos em *ex-ante* e *ex-post*, sendo os custos *ex-ante* aqueles que ocorrem antes de a transação ser efetivada, englobando a elaboração contratual, a negociação entre as partes e a prevenção de danos e conformidade regulatória.

Nesta perspectiva, o desenvolvimento do conceito de "firma" a partir da constatação dos custos de transação levou COASE apresentar quais os motivos poderiam levar o aumento e a redução do tamanho da firma. E para tal, trabalhou o conceito de custo marginal e de ponto máximo de eficiência da firma, salientando que em certas situações é mais lucrativo que as transações sejam feitas no próprio sistema de preços de mercado do que dentro da firma.

Segundo (Reynolds, 2005), citado pela Caroline Raiz Moron (2015; pag. 27), no mundo, mais de meio milhão de pessoas estão envolvidas activamente no processo de criação de uma nova empresa, sendo que um terço desse número é reflexo da falta de emprego e da necessidade, tal realidade está concentrada nos Países em Desenvolvimento. Modelos de criação baseados

nos países ricos, que apresentam maiores taxas de empreendedorismo por oportunidade[3], não ser os melhores modelos para entender a criação de empresas nos Países em Desenvolvimento onde o empreendedorismo por necessidade é mais intenso

Desde os trabalhos de Douglass North (1986, 1990), a literatura económica reconhece a importância das instituições na definição de estratégias e no comportamento dos agentes económicos (Alston, Eggertsson & North, 1996; Acemoglu, Johnson & Robinson, 2001). Em países em desenvolvimento como Moçambique, onde o ambiente institucional apresenta fricções burocráticas consideráveis, a formalização de um novo negócio está sujeita a múltiplos procedimentos administrativos, nomeadamente a reserva de nome nas Entidades Legais, reconhecimento notarial e assinatura, registo e publicação,inscrição no Balcão de Atendimento Único (BAÚ),para obtenção de alvará (actividade commercial), inscrição na repartição fiscal para obtenção do Numero de Identificação Tributário (NUIT), para actividades industriais tratamento da licença ambiental no Ministério da Indústria e Comércio, licença de sanidade vegetal no Ministério da Agriculturae, e licença de construção cuja autorização é da competência dos Município e dos Serviços Distritais de Actividades Económicas para os Distritos sem municícios, declaração de inicio de actividades, registo da empresa e de trabalhadores no Ministério de Trabalho Emprego e Segurança Social, inscrição no sistema de segurança social e tratamento de Sistema de seguro de trabalhadores conforme cada caso. Este cenário, como se percebe, é demasiadamente longo e complicado e dá possibilidade ao surgimentode dificuldades na realização das transações que ocorrem entre os empreendedores interessados em constituirem um novo negócio e os órgãosdo Estado responsáveis por legalizá-los.

Enquanto a abertura de uma empresa no sector comercial envolve trâmites gerais de registo comercial, fiscal e licenciamento básico, a criação de uma empresa no sector de seguros, segundo o Decreto-Lei n^{0}1 /2010 de 31 ee Dezembro, exige uma camada adicional e intensiva de custos de transação *ex-ante*, decorrentes de exigências prudenciais rigorosas, salvaguardas financeiras e aprovações regulatórias específicas antes de qualquer operação no mercado.

Neste contexto, o presente artigo tem por objectivo realizar uma análise comparativa aprofundada sobre o impacto dos custos de transação *ex-ante* na abertura de novas empresas em Moçambique, contrastando a realidade do sector de seguros com o sector comercial, de modo a

[3] Empreendedores por necessidades são aqueles que iniciam um negócio pois não possuem opções de trabalho e renda para si e suas famílias. Empreendedores por oportunidade são aqueles que, apesar de possuir algum tipo de trabalho ou renda, escolhem actuar em um novo negócio (GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR, 2011).

apurar de que forma as ineficiências burocráticas e regulatórias afectam a dinâmica do empreendedorismo em diferentes esferas da actividade económica. Para o efeito, está subdividido em cinco partes onde na primeira debruça-se sobre a introdução, com destaque para os objectivo bem como a estrutura do mesmo. Na segunda parte faz a menção da metodologia utilizada para a elaboração desta pesquisa, na terceira parte, abordar-se a revisão da literatura, na quarta parte dedica-se análise e discussão dos resultados e na quinta parte aponta as conclusões e respectivas recomendações.

2 METODOLOGIA E TIPO DE PESQUISA

O presente artigo fundamenta-se numa investigação de natureza qualitativa, com perfil exploratório e descritivo (Gil, 2002). A opção pela abordagem qualitativa justifica-se pela necessidade de interpretar criticamente os fenómenos institucionais e regulatórios e de que forma estes moldam o comportamento das firmas, priorizando a análise analítico-conceituual sobre os relatórios do ambiente de negócios em vez da simples quantificação estatística.

A metodologia baseou-se numa revisão bibliográfica e documental sistemática sobre a Teoria dos Custos de Transação e o enquadramento legal moçambicano. A recolha de dados orientou-se pela consulta e tratamento de relatórios oficiais e dados institucionais do Banco Mundial (*Doing Business* e *Sub National Doing Business*), bem como diplomas legais aplicáveis ao sector financeiro e comercial em Moçambique (como o Código Comercial e regulamentos do sector segurador). Através do percurso metodológico proposto por Morais (2018), a informação foi analisada em quatro etapas sequenciais:

• Leitura Exploratória: Identificação e selecção primária das fontes bibliográficas e documentais relevantes para a temática dos custos de transação *ex-ante* e do ambiente de negócios.

• Leitura Selectiva: Triagem do material directamente focado na comparação dos procedimentos de constituição e licenciamento entre os sectores comercial e segurador.

• Leitura Analítica: Categorização e sistematização dos dados referentes às etapas de constituição, taxas emolumentares, prazos e requisitos regulatórios e prudenciais.

• Leitura Reflexiva e Interpretativa: Articulação crítica entre as evidências empíricas recolhidas e as premissas teóricas da Nova Economia Institucional (NEI) e da Análise Econômica do Direito (AED).

3 REVISÃO DA LITERATURA

Segundo Williamson (1991), a Nova Economia Institucional (NEI) foca-se nos aspetos microeconómicos e na teoria da firma, sendo a Teoria dos Custos de Transação (TCT) o seu pilar central. A vertente microinstitucional de Williamson analisa como as organizações reagem aos custos de transação para alcançar a eficiência (Gonçalves et al., 2007), enquanto a macroinstitucional de North estuda o impacto das regras do jogo formais e informais no desempenho económico. Os custos de transação *ex-ante* — foco desta análise — referem-se aos gastos em tempo, recursos financeiros e assimetria de informações incorridos antes da concretização formal de um acordo ou constituição de um negócio (Williamson, 1985). Em ambientes com assimetria de informação e racionalidade limitada, os agentes incorrem em custos elevados para cumprir exigências legais e obter licenças de funcionamento (Carlini & Dantas, 2004; North, 1990).

No contexto moçambicano, um sistema de legalização lento e burocrático eleva os custos de transação *ex-ante*, gerando incentivos à informalidade e encarecendo o custo de oportunidade para o investimento privado (Filho, 2008). Contudo, a magnitude destes custos varia consoante o sector de actividade: sectores regulados e intensivos em capital, como o de seguros, enfrentam barreiras *ex-ante* incomparavelmente superiores às observadas no comércio a retalho ou prestação de serviços comerciais genéricos.

Para Gonçalves et al. (2007), a Nova Economia Institucional desenvolveu-se a partir de duas correntes, ambas baseadas nos custos das transações, porém com abordagens distintas. A primeira corren-te tem como principal autor Oliver Williamson e explora o ambiente microinstitucional, analisando como as várias organizações (jogadores) reagem aos custos de transação, resultando nos níveis de eficiência. Já a segunda corrente, cujo principal expoente é Douglas North, compreende o ambiente macroinstitucional e a infuência das instituições (regras do jogo) no resultado econômico das organizações.

Sobre a matéria em análise, Caballero (2004) afirma que o marco teórico da Nova Economia Institucional concilia a visão "Coaseana" de custos de transação com a noção "Northiana" de instituições, em que as instituições são um meio para reduzir os custos de transação e alcançar maior efciência. Assim, a principal suposição da Nova Economia Institucional é de que as instituições formam-se a partir de contractos entre indivíduos e grupos de indivíduos para minimizar os custos de transação.

Baseando-se no trabalho de COASE, Bueno (2004), defende que, se não existissem os custos de transações, as instituições não seriam necessárias para explicar o nível de eficiência com que a economia opera, pois, a racionalidade basilar da nova economia institucional é explorar o custo das transacções, instigando meios alternativos de organização da produção, inserido em uma estrutura analítica institucional.

Nesta perspectiva, Williamson (1985), no estudo sobre a Economia de Custos de Transação (ECT), defende que uma das vertentes da Nova Economia Institucional, coloca o problema da organização económica como um problema de contratação, em que uma tarefa deve ser cumprida e para isso pode ser organizada por meio de várias alternativas. Contratos explícitos ou implícitos podem ser associados a tais alternativas. Porém, esses contratos incorrem em custos de transação, os quais o autor classifica em ex-ante ou ex-post, onde os custos ex-ante acontecem antes de a transação ser efetivada, são custos envolvidos na elaboração contractual, na negociação das partes interessadas e na prevenção de danos devido ao contracto. Já os custos ex-post ocorrem durante a vigência do contracto.

Face a problemática de custos de transação arrolados por COASE e outros autores, North (1990), ressalta que mesmo que os indivíduos envolvidos tenham o mesmo objectivo com o produto, ainda devem existir outros custos envolvendo a busca por informações (assimetrias de informações), entre os agentes participantes das transações. Assim um sistema de abertura de novas empresas que disponibiliza uma estrutura de obrigações defeituoso que obriga o agenteinteressado a submeter-se a diversos procedimentos, a inúmeros órgãos e, por consequência, a diferentes agentes torna possível o aumento dos custos destas transações.

Face ao referencial teório acima apresentado, nota-se que, as relações entre agentes envolvem diferentes tipos de custos que permitem que os empreendedores tomem decisão de avançar ou não ao negócio que pretendem desenvolver. Para a presente pesquisa, torna-se mais que interessante apontar quais os custos de transação existentes nos procedimentos que antecedem o início das operações para abertura de um negócios em Moçambique, conforme defende Williamson (1985), que em qualquer transação existe custos ex-ante.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

A análise empírica e documental dos procedimentos de criação de empresas em Moçambique, correlacionada com os dados do Banco Mundial (*Doing Business*, 2020), permite

mapear e discutir os pontos de convergência e divergência nos custos de transação *ex-ante* entre os sectores em estudo.

4.1 Procedimentos e custos comuns na fase inicial

Ambos os sectores partem de uma base comum de formalização jurídica e fiscal estipulada pelo ordenamento jurídico moçambicano:

• Reserva de Nome: Efetuada na Conservatória do Registo das Entidades Legais ou BAÚ.

• Celebração do Contrato de Sociedade: Assinatura e reconhecimento notarial nos termos do Código Comercial (Decreto-Lei 1/2018).

• Registo Comercial e Publicação: Pagamento de emolumentos fixos e variáveis com base no capital social e publicação obrigatória dos estatutos no Boletim da República através da Imprensa Nacional. e

• Inscrição Fiscal (NUIT) e Declaração de Início de Actividade: Obtenção do Número Único de Identificação Fiscal junto da Autoridade Tributária.

Tabela 1 – Custos e Prazos para a Criação de uma Empresa

Acto	Prazo	Taxa
Reserva de nome/Emissão de certidão Negativa)	30 Minutos	200,00 MT
Constituição de sociedades (Reconhecimento de Assinaturas)	Imediato	20,00 por cada assinatura do sócio e 200,00 de imposto de selo
Registo de Empresa em nome individual	30 Minutos	1.1150,00 MT
Publicação de contrato no Boletim da República	15 Dias	113,00 MT por linha
Publicação do Extrato Simplificado		2.820,00 por página (25 linhas)
Registo da Sociedade comercial ou Associação	30 Minutos	1.450,00 + 0.4% se o capital for até 5 milhões ou + 0.03% se o capital for superior a 5 milhões
Licenciamento de Representação Comercial Estrangeira	9 Dias	8.936,00 (2xSM)
Registo de Operador de Comércio Externo"Importador/Exportador"	1 Dia	1.117,00(0.25xSM)
Licenciamento Simplificado	Imediato	2.2340,00 (0.5xSM)

SM - Salário minímo em vigor na Função Pública

Fonte: Elaborado pelo autor com base em dados do BAÚ.

4.2 Custos específicos de licenciamento do sector de seguros

Para as sociedades corretoras de seguros, o Decreto Lei n^{0} 1/2010 de 31 de Dezembro, impõe a integralização de um capital social mínimo de 1.000.000,00 MZN (um milhão de meticais), a par da obrigatoriedade de subscrição e manutenção contínua de uma apólice de seguro de Responsabilidade Civil Profissional — cujo capital seguro mínimo é fixado periodicamente pelo Instituto de Supervisão de Seguros de Moçambique (ISSM) para acautelar eventuais erros, omissões ou negligências no exercício da atividade. Sob a perspetiva de Williamson (1985), esta exigência atua como uma garantia de salvaguarda contra o risco moral (*moral hazard*), reduzindo a probabilidade de condutas oportunistas por parte do intermediário na relação de agência com o tomador de seguro. O processo de constituição e licenciamento de uma corretora desenvolve-se em quatro etapas sequenciais bem definidas:

• Fase prévia de constituição e depósito do capital: Reserva da denominação social, redação dos estatutos e abertura de conta bancária local para a integralização do capital social.

• Submissão do pedido ao ISSM: Entrega do requerimento e do dossier instrutório completo dos sócios, diretores técnicos, plano de negócios a 3 anos e apólice de responsabilidade civil.

• Fase de inspeção e vistoria técnica: Verificação *in loco* pela entidade supervisora quanto à adequação das instalações físicas e dos sistemas informáticos e de gestão da sociedade.

• Emissão da licença e registo definitivo: Autorização para o início formal das operações, após deliberação favorável do Conselho de Administração do ISSM e o pagamento das respetivas taxas de licenciamento.

Na perspetiva da Economia Neoinstitucional, cada uma destas quatro etapas introduz elevados custos de informação e de procura. Como os manuais e critérios de avaliação do regulador nem sempre se encontram totalmente padronizados ou digitalizados, o proponente vê-se forçado a alocar recursos significativos em consultoria jurídica e económica especializada para instruir o processo e monitorizar a tramitação administrativa.

Por outro lado, a constituição e o licenciamento de uma Companhia de Seguros impõem um escrutínio substancialmente mais denso, justificado pelo facto de estas entidades assumirem o risco financeiro direto dos segurados e impactarem de forma crítica a estabilidade do sistema financeiro nacional. Sob a alçada do Ministério que superintende a área das Finanças, mediante instrução e parecer técnico do ISSM — e em conformidade com o Decreto-Lei n.º 1/2010, de 31

de Dezembro, e o Decreto n.º 30/2011, de 11 de Agosto —, as seguradoras devem adoptar obrigatoriamente a forma jurídica de Sociedade Anónima (S.A.) ou Mútua de Seguros. Além disso, a legislação impõe o princípio do objeto social exclusivo para o exercício da atividade seguradora ou resseguradora e determina que a sua administração central e sede estejam localizadas no território nacional.

As exigências financeiras para as seguradoras refletem a dimensão prudencial e de solvência do sector, exigindo-se a integralização em dinheiro de pelo menos 50% do capital social mínimo no ato da constituição, depositado em instituição bancária local. Os montantes mínimos legalmente definidos variam em função do ramo de exploração e do nível de exposição ao risco:

• Ramos Não-Vida (apenas Doença ou Assistência): 45.000.000,00 MZN;

• Outros Ramos Não-Vida (ou combinação dos mesmos): 97.000.000,00 MZN;

• Ramo Vida: 196.000.000,00 MZN;

• Operação Mista (exploração cumulativa de Ramo Vida e Ramos Não-Vida): 295.000.000,00 MZN;

• Microseguradora Autónoma: 10.000.000,00 MZN.

A análise deste quadro regulatório à luz do estudo clássico de Djankov et al. (2002) sobre a regulação de entrada sugere a presença de uma importante dualidade interpretativa. Por um lado, sob o prisma da Teoria do Interesse Público, justifica-se a fixação de capitais mínimos elevados (até 295 milhões MZN) e a exigência de dupla aprovação (ISSM e Ministério das Finanças) como mecanismos indispensáveis para prevenir a insolvência e proteger os consumidores. Por outro lado, quando confrontados com os dados empíricos do sector em Moçambique, que evidenciam o registo de apenas 5 novas seguradoras operacionais licenciadas entre 2015 e 2024 (passando de 18 para 23), estes requisitos revelam-se como uma barreira de entrada de natureza assimétrica.

Com efeito, os elevados custos pecuniários *ex-ante* e a morosidade no trâmite das autorizações tendem a proteger a quota de mercado dos *incumbents* (operadores já estabelecidos), inibindo a entrada de investidores nacionais de menor dimensão e desincentivando a emergência de modelos de negócio inovadores, como as *Insurtechs*. Consequentemente, a severidade dos procedimentos de licenciamento actua como um factor explicativo directo para

a reduzida taxa de penetração dos seguros na economia moçambicana e para os elevados custos de transação que continuam a caraterizar a constituição e expansão de novas empresas no sector

O processo de constituição e obtenção de autorização para o início das operações de uma companhia de seguros em Moçambique obedece a um rito administrativo rigoroso e faseado, estruturado em quatro etapas sequenciais fundamentais:

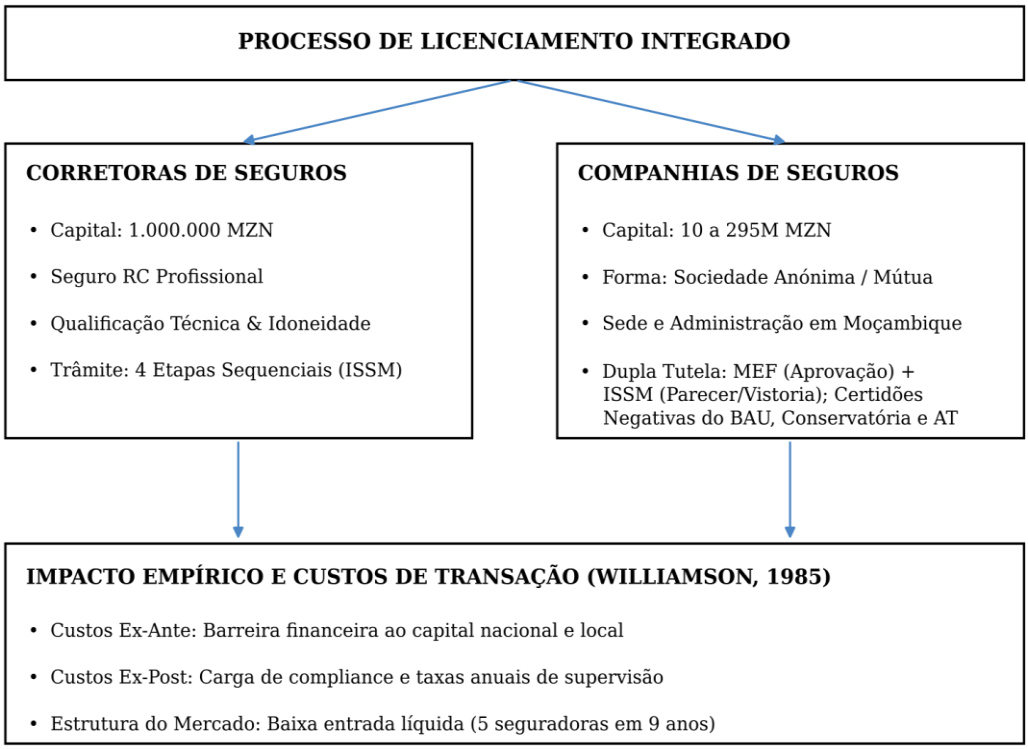
• Estudo Prévio e Constituição Comercial (Fase Preparatória e Reserva de Denominação): Compreende a aprovação do projeto de estatutos, a reserva de denominação social junto da Conservatória do Registo das Entidades Legais (CREL), a celebração do pacto social e a abertura de conta bancária em instituição financeira local para o depósito e integralização do capital social mínimo exigido por lei.

• Submissão do Processo de Autorização Prévia (Instrução do Pedido Principal): Consiste na entrega formal do requerimento dirigido ao Ministro que superintende a área das Finanças, por intermédio do Instituto de Supervisão de Seguros de Moçambique (ISSM). Esta fase envolve a instrução do processo, a emissão do parecer técnico do regulador e a deliberação governamental, cabendo ao ISSM notificar formalmente os requerentes do despacho final.

• Vistoria e Registo Especial no ISSM (Verificação da Infraestrutura Operacional): Após a aprovação formal emitida pela tutela governamental, o ISSM realiza a verificação presencial e técnica das instalações físicas, da infraestrutura tecnológica e sistemas de informação/contabilidade, bem como da adequação da equipa técnica contratada. Cumpridos estes requisitos, efetua-se o Registo Especial da seguradora na instituição supervisora.

• Emissão do Alvará de Exploração (Cumprimento de Encargos e Início de Operações): Esta última fase abrange o pagamento das taxas de licenciamento aplicáveis, a publicação obrigatória dos estatutos aprovados no *Boletim da República* e a emissão do alvará/licença definitiva de exploração, instrumento legal que habilita a empresa a subscrever contratos e emitir apólices de seguro no mercado nacional.

Figura 1 – Processo de Licenciamento Integrado



Fonte: Elaborado pelo autor com base na Lei n.º 1/2010, de 31 de Dezembro e Williamson, (1985).

Sob a óptica da Teoria dos Custos de Transação (Williamson, 1985), esta densa carga burocrática e procedimental manifesta-se predominantemente sob a forma de custos de procura e informação e custos de negociação e salvaguarda. A complexidade do arcabouço normativo obriga o proponente a alocar recursos financeiros e temporais substanciais na contratação de assessoria jurídica, económica e atuarial especializada, unicamente para navegar pelas exigências regulatórias e garantir a conformidade instrucional junto da autoridade de supervisão.

No plano empírico, a severidade destas barreiras regulatórias e financeiras reflete-se diretamente no ritmo de crescimento do mercado. Entre 2015 e 2024, o número total de companhias de seguros licenciadas e operacionais em Moçambique evoluiu de 18 para 23 instituições, representando uma abertura líquida de apenas cinco novas seguradoras ao longo de um período de nove anos, nomeadamente: *Imperial Insurance Moçambique, SA*, *One Click Mozambique Arko Companhia de Seguros, SA*, *Mediplus Companhia de Seguros, SA*, *Palma Companhia de Seguros, SA* e *Índico Seguros, SA*. A modesta taxa de expansão do número de operadores evidencia que a elevada rigidez dos procedimentos *ex-ante* actua como um filtro rigoroso de

entrada, restringindo a concorrência e concentrando a oferta de mercado nos atores já consolidados.

Tabela 2 – Quadro Comparativo e Discussão das Especificidades Ex-Ante

Dimensão de Análise	Sector Comercial	Sector de Seguros
Requisitos de Capital Social	Capital social mínimo flexível e adaptado a PME, sem exigências prudenciais complexas na fase inicial.	Exigência legal de capital social mínimo elevado e altamente específico, integralmente subscrito e realizado, representando um custo financeiro ex-ante severo.
Entidades de Supervisão e Licenciamento	Licenciamento descentralizado e simplificado através do Balcão de Atendimento Único (BAÚ) ou licenças comerciais simplificadas para atividades de comércio e serviços gerais.	Necessidade de aprovação prévia, averiguação de idoneidade de accionistas e administradores, e licenciamento estrito junto do regulador do sector financeiro (ex: Instituto de Supervisão de Seguros de Moçambique - ISSM).
Custos de Informação e Conformidade (Ex-Ante)	Baixos a moderados. O empresário lida essencialmente com trâmites comerciais e fiscais padronizados.	Elevados. Exige a elaboração de planos de negócios complexos, estudos de viabilidade atuarial, garantias financeiras e manuais de conformidade regulatória antes da emissão da licença.
Tempo Total de Constituição e Licenciamento	Mais célere (embora condicionado pela publicação no Boletim da República, estimada em média em 15 a 30 dias no total).	Processo significativamente mais longo, podendo estender-se por vários meses devido aos rigorosos crivos de auditoria institucional e regulação prudencial.

Fonte: Elaborado pelo autor.

4.3 Discussão crítica dos resultados

A discussão dos dados revela que a burocracia transversal em Moçambique nomeadamente a lentidão na publicação de estatutos pela Imprensa Nacional (sediada centralmente na capital) e a desconexão parcial entre os órgãos integrados nos Balcões de Atendimento Único (BAÚ), penaliza a economia de forma geral (*Sub National Doing Business*, 2019). No entanto, a incidência desses entraves manifesta-se de forma acentuadamente assimétrica:

1) No Sector Comercial: Os custos *ex-ante* resumem-se maioritariamente a taxas emolumentares e ao tempo despendido na tramitação burocrática básica. A baixa barreira de entrada permite uma decisão de investimento mais ágil e orientada à dinâmica imediata da procura do mercado.

2) No Sector de Seguros: Os custos de transação *ex-ante* assumem uma dimensão multidimensional. Para além do cumprimento dos requisitos comerciais comuns, o investidor enfrenta o custo do capital parado (imobilização de elevados capitais mínimos exigidos por lei durante longos períodos de análise regulatória), custos de contratação de assessoria técnica atuarial e jurídica especializada, e custos decorrentes da incerteza e discricionariedade do

processo de avaliação de idoneidade e licenciamento junto das autoridades de supervisão financeira.

5 CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES

O presente artigo teve como objectivo analisar comparativamente o impacto dos custos de transação *ex-ante* na abertura de novas empresas entre o sector de seguros e o sector comercial em Moçambique, à luz da Nova Economia Institucional. Com base na análise e discussão dos resultados, conclui-se que:

1) Dispersão e Burocracia Geral: A dispersão de entidades governamentais e a dependência de trâmites centralizados (como a publicação no Boletim da República) afectam transversalmente a economia, elevando os custos de transação *ex-ante* para qualquer empreendedor.

2) Assimetria Sectorial dos Custos *Ex-Ante*: Os custos de transação *ex-ante* no sector de seguros são exponencialmente superiores aos do sector comercial. Enquanto o comércio beneficia de procedimentos mais céleres e requisitos de entrada flexíveis, o sector de seguros depara-se com barreiras regulatórias estritas, exigências de capital social robustas e controlos prudenciais complexos junto dos órgãos de supervisão.

3) Custo de Oportunidade e Imobilização de Capital: A demora nos trâmites de licenciamento e publicação gera custos de oportunidade elevados, sendo que no sector de seguros o atraso na autorização de funcionamento penaliza fortemente os investidores devido ao custo do capital imobilizado durante a fase pré-operacional.

4) Factores Determinantes do Investimento: Embora os custos de transação burocráticos pesem na decisão de entrada, os investimentos no sector comercial respondem fortemente à dinâmica de mercado e proximidade de matérias-primas, enquanto no sector de seguros a decisão é fortemente conditioned pela estabilidade macroeconómica, enquadramento regulatório e segurança jurídica do sistema financeiro.

Face às conclusões apresentadas, recomenda-se ao Governo e aos reguladores económicos o alívio dos custos de transação *ex-ante* através das seguintes medidas:

• Digitalização e Descentralização da Imprensa Nacional: Alargar os serviços de publicação digital do Boletim da República a nível provincial para eliminar os prazos de envio postal que penalizam o arranque de novos negócios em todo o país.

• Optimização dos Balcões de Atendimento Único (BAÚs): Aglutinar efectivamente todos os representantes institucionais necessários, incluindo extensões ligadas aos sectores regulados e à Imprensa Nacional nos BAÚs provinciais.

• Simplificação Regulatória Proporcional: Para o sector de seguros, embora a supervisão prudencial seja indispensável para a solidez financeira, sugere-se a desburocratização dos fluxos de submissão documental *ex-ante* e prazos céleres de appreciation por parte dos reguladores, reduzindo o custo de oportunidade do capital ocioso dos novos entrantes.

REFERÊNCIAS

Acemoglu, Daron; Johnson, Simon; Robnson, James A. The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation. **The American Economic Review**, v. 91, n. 5, p. 1361-1401, 2001.

Alton Lee J.; Eggertsson, Thráinn; North, Douglass C. (Ed.). **Empirical Studies in Institutional Change**. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.

Bjornskov, Christian; Foss, Nicolai J. Economic Freedom and Entrepreneurship: The Impact of the Regulatory Environment. **Public Choice**, v. 136, n. 3-4, p. 307-328, 2008.

Bjornskov, Christian; Foss, Nicolai J. How Do Institutions Affect Entrepreneurship? **Journal of Economic Literature**, v. 51, n. 2, p. 398-442, 2013.

Bueno, Vinícius de Freitas. **A Economia dos Custos de Transação e a Nova Economia Institucional: Uma Análise do Pensamento de Ronald Coase e Oliver Williamson**. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2004.

Caballero, Gonzalo. Instituciones e Historia Económica en Douglass North. **Revista de Economía Institucional**, v. 6, n. 10, p. 31-61, 2004.

Carlini, Angélica Luciana; Dantas, Mônica do Nascimento. **A Análise Econômica do Direito e a Teoria dos Custos de Transação**. São Paulo: Editora Atlas, 2004.

Coase, Ronald Harry. The Nature of the Firm. **Economica**, v. 4, n. 16, p. 386-405, 1937.

Filho, Luciano Benetti Timm. **Direito e Economia: Análise Econômica do Direito e das Instituições**. Porto Alegre: Livraria do Advogado Editora, 2008.

Freitas, Fabrício Loureiro de Carvalho; TIMM, Luciano Benetti. A Análise Econômica do Direito e a Teoria dos Custos de Transação Aplicadas ao Processo de Abertura de Empresas. **Revista de Direito Empresarial**, v. 7, n. 2, p. 1-22, 2010.

Gil, Antônio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

Gonçalves, José Ernesto Lima et al. A Nova Economia Institucional e a Teoria dos Custos de Transação: Aspectos Teóricos e Aplicações. **Revista de Administração da USP (RAUSP)**, v. 42, n. 3, p. 290-302, 2007.

Moçambique. **Decreto-Lei n.º 1/2018, de 4 de maio**: Aprova o Código Comercial de Moçambique. Boletim da República, I Série, n.º 87, Maputo: Imprensa Nacional de Moçambique, 2018.

Morais, Carlos. **Metodologia da Investigação Científica: Da Teoria à Prática**. Bragança: Instituto Politécnico de Bragança, 2018.

Moron, Caroline Raiz. **O Impacto do Ambiente Institucional na Abertura de Empresas em Países em Desenvolvimento**. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2015.

North, Douglass Cecil. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

North, Douglass Cecil. The New Institutional Economics. **Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)**, v. 142, n. 1, p. 230-237, 1986.

Reynolds, Paul D. **Entrepreneurship in the United States: Architecture and Outcome of the Global Entrepreneurship Monitor Series**. New York: Springer, 2005.

Williamson, Oliver Eaton. **The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting**. New York: Free Press, 1985.

Williamson, Oliver Eaton. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. **Administrative Science Quarterly**, v. 36, n. 2, p. 269-296, 1991.

World Bank. **Subnational Doing Business in Mozambique 2019**. Washington, DC: World Bank Group, 2019.

World Bank. **Doing Business 2020: Comparing Business Regulation in 190 Economies**. Washington, DC: World Bank Group, 2020.